

Editör: Dr. Öğr. Üyesi Ömer Emre ARSLAN + + + + +

Alanında Uluslararası Araştırmalar XVIII

# Sosyal, Beşeri ve İdari Bilimler

2023  
EKİM



**Editör:**

Dr. Öğr. Üyesi Ömer Emre ARSLAN

# Sosyal, Beşeri ve İdari Bilimler

Alanında  
Uluslararası Araştırmalar XVIII

**EĞİTİM**  
yayınevi

## SOSYAL, BEŞERİ VE İDARİ BİLİMLER ALANINDA ULUSLARARASI ARAŞTIRMALAR XVIII

Editör: Dr. Öğr. Üyesi Ömer Emre Arslan

**Genel Yayın Yönetmeni:** Yusuf Ziya Aydoğan (yza@egitimyayinevi.com)

**Genel Yayın Koordinatörü:** Yusuf Yavuz (yusufyavuz@egitimyayinevi.com)

**Sayfa Tasarımı:** Kübra Konca Nam

**Kapak Tasarımı:** Eğitim Yayınevi Grafik Birimi

T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı

**Yayıncı Sertifika No:** 47830

**E-ISBN:** 978-625-6552-85-2

1. Baskı, Ekim 2023

### Kütüphane Kimlik Kartı

## SOSYAL, BEŞERİ VE İDARİ BİLİMLER ALANINDA ULUSLARARASI ARAŞTIRMALAR XVIII

Editör: Dr. Öğr. Üyesi Ömer Emre Arslan

243 s., 160x240 mm

Kaynakça var, dizin yok.

E-ISBN: 978-625-6552-85-2

Copyright © Bu kitabın Türkiye'deki her türlü yayın hakkı Eğitim Yayınevi'ne aittir. Bütün hakları saklıdır. Kitabın tamamı veya bir kısmı 5846 sayılı yasanın hükümlerine göre kitabı yayımlayan firmanın ve yazarlarının önceden izni olmadan elektronik/mekanik yolla, fotokopi yoluyla ya da herhangi bir kayıt sistemi ile çoğaltılamaz, yayımlanamaz.

**EĞİTİM**  
Yayınevi

**Yayınevi Türkiye Ofis:** İstanbul: Eğitim Yayınevi Tic. Ltd. Şti., Atakent mah.  
Yasemen sok. No: 4/B, Ümraniye, İstanbul, Türkiye

**Konya:** Eğitim Yayınevi Tic. Ltd. Şti., Fevzi Çakmak Mah. 10721 Sok. B Blok,  
No: 16/B, Safakent, Karatay, Konya, Türkiye  
+90 332 351 92 85, +90 533 151 50 42, 0 332 502 50 42  
bilgi@egitimyayinevi.com

**Yayınevi Amerika Ofis:** New York: Eğitim Publishing Group, Inc.  
P.O. Box 768/Armonk, New York, 10504-0768, United States of America  
americaoffice@egitimyayinevi.com

**Lojistik ve Sevkiyat Merkezi:** Kitapmatik Lojistik ve Sevkiyat Merkezi, Fevzi Çakmak Mah.  
10721 Sok. B Blok, No: 16/B, Safakent, Karatay, Konya, Türkiye  
sevkiyat@egitimyayinevi.com

**Kitabevi Şubesi:** Eğitim Kitabevi, Şükran mah. Rampalı 121, Meram, Konya, Türkiye  
+90 332 499 90 00  
bilgi@egitimkitabevi.com

**İnternet Satış:** www.kitapmatik.com.tr  
+90 537 512 43 00  
bilgi@kitapmatik.com.tr

## İÇİNDEKİLER

<b>ÖNSÖZ.....</b>	<b>V</b>
<b>FARKINDA LİDERLİK.....</b>	<b>1</b>
Kutay ÖZDEMİR	
<b>ÇALIŞMA YAŞAMINDA RUMİNASYON.....</b>	<b>26</b>
Hüseyin YILMAZ	
<b>KUŞAKLARIN KARIYER ALGILARI.....</b>	<b>39</b>
Nurten ŞAHİNKAYA, Ömer Emre ARSLAN	
<b>İŞYERİNDE SİBER ZORBALIK ÜZERİNE TEORİK BİR TARTIŞMA.....</b>	<b>51</b>
Tolga GÜL	
<b>LİBERAL ANLAYIŞA DAİR FARKLI BAKIŞLAR.....</b>	<b>70</b>
Ziya Kıvanç KIRAÇ	
<b>SOKAK DÜZEYİNDE BÜROKRASI VE YÖNETİŞİM İLİŞKİSİ .....</b>	<b>83</b>
Serkan DORU	
<b>HAVAYOLU FİRMALARININ ULUSLARARASILAŞMASI VE STRATEJİK İTTİFAKLARIN POTANSİYEL ETKİLERİ.....</b>	<b>96</b>
Fatih BIYIKLI	
<b>SAĞLIK HİZMETLERİNDE DİJİTAL İKİZ .....</b>	<b>113</b>
Fatma ÇİFTÇİ KIRAÇ, Esin Selin AYDIN	
<b>DİJİTAL PAZARLAMA SÜREÇLERİNİN SAĞLADIĞI AVANTAJLAR VE TEHDİTLER YÖNÜNDEN DEĞERLENDİRİLMESİ .....</b>	<b>124</b>
Ahmet BAŞALP	
<b>TÜRKİYE MUHASEBE STANDARTLARINA GÖRE İHRACAT VE İTHALAT İŞLEMLERİNİN MUHASEBELEŞTİRİLMESİ: YAŞ SEBZE VE MEYVE SEKTÖRÜNDE BİR UYGULAMA .....</b>	<b>131</b>
Tuğba ÇAMUR, Beyhan BELLER DİKMEN	
<b>FİNANSAL BİLGİ MANİPÜLASYONU YÖNTEMİ OLARAK YARATICI MUHASEBE .....</b>	<b>150</b>
Kader TÜRKOĞLU, Mustafa Erhan TÜRKOĞLU	

**KONAKLAMA VE YİYECEK HİZMETİ FAALİYETLERİNDE KARLILIĞI  
ETKİLEYEN UNSURLARIN TCMB SEKTÖR BİLANÇOLARIYLA  
ANALİZİ..... 173**

Hasan SEZGİN

**FİNANSAL BİLGİ MANİPÜLASYONLARINI TESPİT MODELLERİ  
ÜZERİNE BİR LİTERATÜR İNCELEMESİ .....184**

Halil İbrahim YAVUZ, Muhammed Selçuk KAYA

**ENFLASYON DÜZELTMESİNİN FİNANSAL RAPORLAMAYA ETKİSİ:  
TÜRKİYE BAĞLAMINDA BİR İNCELEME ..... 207**

Zülküf ÇEVİK

**PETROL FİYATLARININ CARİ AÇIĞA ETKİSİ: ÇEK CUMHURİYETİ  
ÖRNEĞİ ..... 224**

Abdullah GÖV

## ÖNSÖZ

Modern toplum yapısı içinde çok boyutlu olarak ortaya çıkan soruların bilimsel olarak ele alınması gerekmektedir. Ortaya çıkan sorunlar tüm bilimsel disiplinleri ilgilendiren ve bazen de çok disiplinli bir yaklaşımı gerektiren şekillerde ortaya çıkabilmektedir. 21. Yüzyıl fen ve teknoloji alanında önemli gelişmelerin yaşandığı bir dönem olsa da sosyal, iktisadi ve idari meselelerin de önemli ölçüde çalışılmasının zorunlu oldu bir yüzyıldır. Dolayısıyla, sosyal bilimlerin tüm alt disiplinlerinin ilgili sorunların çözülmesi noktasında önemli olduğu ifade edilebilir. “Sosyal, Beşeri ve İdari Bilimler Alanında Uluslararası Araştırmalar XVIII” adlı eser, bu ihtiyaçtan hareketle işletme, yönetim, pazarlama, iktisat, finans, muhasebe alanlarındaki özgün çalışmalara yer vermektedir. Birinci bölümde “*Farkında Liderlik*”, ikinci bölümde “*Çalışma Yaşamında Ruminasyon*”, üçüncü bölümde “*Kuşakların Kariyer Algıları*”, dördüncü bölümde “*İşyerinde Siber Zorbalık Üzerine Teorik Bir Tartışma*”, beşinci bölümde “*Liberal Anlayışa Dair Farklı Bakışlar*”, altıncı bölümde “*Sokak Düzeyinde Bürokrasi ve Yönetişim İlişkisi*”, yedinci bölümde “*Havayolu Firmalarının Uluslararasılaşması ve Stratejik İttifakların Potansiyel Etkileri*”, sekizinci bölümde “*Sağlık Hizmetlerinde Dijital İkiz*”, dokuzuncu bölümde “*Dijital Pazarlama Süreçlerinin Sağladığı Avantajlar ve Tehditler Yönünden Değerlendirilmesi*”, onuncu bölümde “*Türkiye Muhasebe Standartlarına Göre İhracat ve İthalat İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi: Yaş Sebze ve Meyve Sektöründe Bir Uygulama*”, on birinci bölümde “*Finansal Bilgi Manipülasyonu Yöntemi Olarak Yaratıcı Muhasebe*”, on ikinci bölümde “*Konaklama ve Yiyecek Hizmeti Faaliyetlerinde Karlılığı Etkileyen Unsurların TCMB Sektör Bilançolarıyla Analizi*”, on üçüncü bölümde “*Finansal Bilgi Manipülasyonlarını Tespit Modelleri Üzerine Bir Literatür İncelemesi*”, on dördüncü bölümde “*Enflasyon Düzeltmesinin Finansal Raporlamaya Etkisi: Türkiye Bağlamında Bir İnceleme*” ve on beşinci bölümde “*Petrol Fiyatlarının Cari Açığa Etkisi: Çek Cumhuriyeti Örneği*” yer almaktadır. Farklı yazarlar tarafından yazılarak idari, iktisadi ve sosyal alanlara katkı sağlamayı amaçlayan 15 özgün bölümden oluşan kitabın tüm araştırmacılara, yöneticilere, öğrencilere ve ilgili tüm paydaşlara faydalı olmasını temenni ederim. Bu eserin meydana gelmesinde yazar olarak katkı veren değerli araştırmacılara ve Eğitim Yayınevine teşekkürlerimi sunarım.

Ekim 2023

**Editör**

**Dr. Öğr. Üyesi Ömer Emre ARSLAN**

### GİRİŞ

Günümüzün organizasyon liderleri birçok benzersiz zorluk ve taleple karşı karşıyadır. Spesifik olarak, geçmişleri, kültürleri, etnik kökenleri ve nesilleri bakımından çeşitlilik gösteren günümüz liderlerinin karar verme, problem çözme, perspektif alma, çatışma yönetimi ve duygusal zekâ gösterme gibi çok çeşitli kurumsal aşamalarda sorumlulukları vardır. Baron ve arkadaşlarına (2018) göre çalışma ortamlarının, aşırı rekabetin, hızla değişen teknolojinin ve belirsiz ekonomik değişimlerin, liderlerin karar verme, net düşünme ve sakin kalma becerileri üzerinde olumsuz etkileri bulunmaktadır. Ehrlich'e (2017) göre ise günümüz işletmeleri daha düşük bütçeler, daha hızlı iletişim, artan talep ve çok sayıda teknolojik dikkat dağıtıcı şeyin varlığı nedeniyle zorluklarla karşı karşıyadır. Tüm bu etkenler göz önüne alındığında liderlerin açık düşünme, odaklanma, sorun çözme, perspektif geliştirme, anlamlı ilişkiler geliştirme, derin bağlanma ve gelişme yeteneği olumsuz etkilenebilir. Bu tür engelleyicilerin olduğu bir ortamda liderler, pratik stratejilerin bir kombinasyonunu benimseyerek kendilerini merkeze alabilir ve hem kendileri hem de takipçileri için fiziksel ve zihinsel refahı teşvik edebilirler. Bu nedenle, daha ahlaki ve etik bir liderliğe ilham verecek yeni yönetim stratejilerine her zamankinden daha fazla ihtiyaç duyulmaktadır.

Karmaşık ve dikkat dağıtıcı unsurlarla dolu bir dünyada liderlerin dengeyi korumalarına ve odaklanmalarına yardımcı olabilecek bazı temel yaklaşımlardan biri farkındalıktır. 1970'lerde psikolojik ve psikiyatrik sorunların tedavisi için klinik ortama entegrasyonu popülarite kazanan farkındalık, yaygınlaşan ve geniş kapsamlı faydalar sunan bir uygulamadır. Farkındalık, yargılamadan şu anın tamamıyla mevcut ve dikkatli olmasıyla karakterize edilen zihinsel bir uygulama ve farkında olma durumudur. Bu, kişinin dikkatini buraya ve şimdiye odaklamayı, düşünceleri, duyguları ve hisleri ortaya çıktıkça kabul etmeyi ve

onları tepki vermeden veya etiketlemeden gözlemlemeyi içerir. Meditasyon ve dikkatli nefes alma gibi farkındalık uygulamaları, bu tür farkındalığı geliştirmeyi ve kişinin deneyimlerine karşı tepkisiz ve yargılayıcı olmayan bir duruş geliştirmeyi amaçlar. Farkındalık şimdiki anın farkındalığının zihinsel bir durumudur; farkında liderlik de liderliğin etkinliğini, karar vermeyi ve genel refahı artırmak için farkındalık ilkelerini ve uygulamalarını birleştiren bir liderlik yaklaşımıdır. Farkında liderler, liderlik rollerine daha fazla kişisel farkındalık, empati ve duygusal zeka katarak daha şefkatli ve etkili liderlik sağlarlar.

Günümüzün organizasyonel ortamlarıyla daha az ilişkili olduğu kanıtlanan eski teorilere olan güvenin devam ettiği kurumlarda liderliğe yönelim yeni yaklaşımlara özellikle ihtiyaç vardır. Geçmişin planlarını kullanarak geleceği inşa etmenin imkânsız olduğunu dikkate alarak zekâyâ, duygulara, becerilere, bedene ve ruha yer açan liderlik stratejilerine geçmek gereklidir. Yeni yönetim teorilerinin eksikliği ve yönetimde tamamen insani bir yaklaşımın gerekliliği göz önüne alındığında, farkındalığın hem liderlik hem de yönetim teorilerine entegrasyonunun faydaları öngörülebilir. Farkında liderlik, farkındalığa, anda olmaya ve yargılamaktan kaçınmaya dayanan davranış, etkileşim ve iletişim biçimlerini içerir. Farkında liderlik farkındalık ilkelerini ve uygulamalarını içeren bir liderlik yaklaşımıdır. Farkında liderler, kendilerinin farkındadırlar, empatiktirler, duygusal açıdan zekidirler ve daha fazla netlik ve şefkatle liderlik edebilirler. Stresi yönetmek, odaklanmak, etik ve düşünceli kararlar vermek için farkındalık tekniklerini kullanırlar. Bu çalışma kişisel ve profesyonel ilişkileri ve bir liderin karşılaştığı benzersiz zorluklarla etkili bir şekilde başa çıkma becerisini geliştiren bir varoluş biçimini geliştirmenin bir yolu olarak farkındalığın liderlik yaklaşımlarına dâhil edilmesini ve farkında liderliğin kavramsal çerçevesini araştırmaktadır.

## **FARKINDALIK KAVRAMI VE TARİHİ ARKA PLANI**

Doğu ve Batı perspektiflerinden etkilenen farkındalığın çok yönlü doğası nedeniyle evrensel olarak kabul edilen tek bir tanım yapmak oldukça zordur (Van Dam vd., 2018). Bazılarına göre bu, meditasyona ve dikkatin keskinleştirilmesine dayanan bir süreçtir (Baer, 2003; Baer vd., 2005; Bishop vd., 2004; Seiling ve Hinrichs, 2005; Hayes ve Wilson, 2003; Kabat-Zinn, 2003, 2005a, 2005b). Bazıları bu kavramı Budist köklerine bağlı olarak tanımlamaktadır (Gunaratana, 2002; Nhat Hanh, 1976; Thera, 2001). Farkındalık yaratıcı düşünmeyi ve açık fikirliliği geliştirmek için bilişsel süreçler aracılığıyla oluşturulabilecek bir zihin çerçevesi olarak görülebilir (Boyatzis ve McKee, 2005; Langer, 1989, 1997, 2005, 2007). Nispeten daha çok kabul gören tanımlardan biri Kabat-Zinn'e (2015) aittir. Buna göre farkındalık tepki ve yargılama olmadan açık bir kalp ve açık bir zihin ile şimdiki ana dikkat etmeyi öğrenerek kendi içimizde geliştirdiğimiz “an be an farkındalık”tır. An be an farkındalık, açık



yürekli ve açık fikirli bir tutumun yanı sıra tepki vermeme ve yargılamamanın altını çizmektedir. Klinik terapide farkındalığa artan ilgi, tanım konusunda tartışmalara yol açsa da Bishop ve arkadaşlarının (2004) iki bileşenli tanımı etrafında fikir birliğinin toplandığı görülmektedir. İki bileşenli tanımda dikkatin kendi kendini düzenlemesi ilk bileşendir ve şu andaki zihinsel olayların daha iyi farkındalığını sağlamak için mevcut deneyime odaklanmayı gerektirir. İkinci bileşen, kişinin şu andaki deneyimlerine ilişkin merak, açıklık ve kabullenmeyle belirginleşen belirli bir bakış açısı kazanmasını gerektirir. Bu tanım farkındalığı, dikkatin kendi kendini düzenlemesi ve sürekli merkezsiz dikkat olmak üzere psikolojik süreçten oluşan üstbilişsel bir beceri olarak değerlendirmektedir (Hayes ve Feldman, 2004). Hyland (2017) gibi yakın dönem araştırmacılar farkındalığı temel kökenleri bağlamında ele alarak belirli sorunlara yönelik bir çare olmaktan ziyade kişisel bir yaşam tercihi şeklinde açıklamaktadır. Buna göre: “*Farkındalık basitçe olayların nasıl olduğunu fark etmektir. Bu bir teknik değil, bir beceridir; kavramadan ya da inkâr etmeden farkında olma becerisidir. Hem kavramak hem de inkâr etmek yaratılmış hallerdir; doğal olarak oluşmazlar. Dolayısıyla farkındalık doğal olma becerisidir. Tam olarak kim ve ne olduğunuzun farkında olmanızı sağlar*”. Bu becerinin elde edilebilmesi için çeşitli farkındalık uygulamaları bulunmaktadır. Kişinin dikkatini mevcut ana odaklama kapasitesini geliştirmesine, tıpkı bir çocuk gibi farkındalık geliştirmesine, şimdiki ana açık olmasına, insanları kabullenici hale gelmesine ve o andaki olayları yargılamadan değerlendirebilmesine yardımcı olmak için tasarlanmış (Kabat-Zinn, 2003), kişinin geçmişte takılıp kalmak ya da gelecek hakkında endişelenmek yerine dikkatini şimdiki ana yöneltmeye teşvik eden bu uygulamalar, bilinçli olarak burada ve şimdi meydana gelen olayları, duyguları ve düşünceleri fark etmesine yardımcı olur. Çocuksu bir merak ile sanki bir şeyleri ilk kez görüyor, duyuyor ve hissediyor gibi önyargılardan uzak, yeni gözlerle ve açık bir kalple deneyimlere yaklaşmak şeklinde de ifade edebileceğimiz “farkındalık” olumlu ya da olumsuz her ne varsa ona değer yargıları yüklemeyi içerir.

Farkındalığı daha iyi anlayabilmek için kavrama tersten yaklaşabiliriz. Farkında olmamak, her zaman otomatik pilota olmak gibidir diyebiliriz. Seling ve Hinrichs’e (2005) göre günlük aktivitelerini tam bir farkındalık veya katılım olmadan sürdüren farkında olmama halindeki kişi, geçmişte yaptığı her problemde olduğu gibi mevcut sorunlar için aynı çözüm yollarını kullanır. Yeni durumlar ya da farklı problemlerde eski stereotiplere ve genellemelere kendini bırakarak tepki geliştirir. Bu açık bir şekilde kendini ve çalıştığı alanı anlama eksikliğidir. Kolay çıkış yolu gibi görünse de kriz zamanlarında ya da dikkat etmediğimizde farkındalığımızın olmadığı senaryolara kayma eğiliminde oluruz. Bu durum alışılmış düşünce ve davranış kalıplarını tekrar ve tekrar kullanmayı ve hayata hep aynı alıştığımız bakış açısıyla yaklaşmayı

beraberinde getirir. Farkındalık ve farkında olmama durumu arasındaki bu karşıtlık, farkındalık geliştirmenin değerini takdir etmeye yardımcı olabilir.

Deneyimleri “iyi”, ya da “kötü”, “doğru” ya da “yanlış” olarak etiketlemeden soğukkanlılıkla gözlemlemeyi ve fark etmeyi sağlayan farkındalık temelli uygulamalar genellikle kişiyi mevcut ana odaklamayı amaç edinir (Kabat-Zinn, 2003). Meditasyon, dikkatli nefes alma, vücut tarama egzersizleri gibi çeşitli farkındalık uygulamaları ile kişi stresini azaltabilir, zihinsel berraklığını ve iyi olma halini arttırabilir. Shapiro ve arkadaşlarına (2006) göre farkındalık temelli eğitime katılanlar düşünce ve duygularının gerçeklik algılarını nasıl etkilediğini fark edebiliyorlar. Örneğin iş yerinde utanç verici olduğunu düşündüğü bir şey söylediğinde kişi herkesin kendine güldüğünü düşünebilir. Ancak farkındalık konusunda eğitim almış ya da farkındalığı yüksek bir kişi “herkes bana gülüyor” düşüncesinin zihinsel bir olay olduğunu fark edebilir ve düşüncelerinin gerçekliğin mutlaka geçerli tasvirleri olmadığını farkına varabilir. Çeşitli uygulamalar ile mevcut ana odaklanan kişi başıboş dolaşan zihnini kontrol edebilir ve hayatın her anını açık fikirli bir merakla ve gelişen olayları yargılamadan kabul ederek geçirebilir. Buradan hareketle farkındalık, farkındalık eğitimi sürecine katılan kişinin tutumundaki değişiklik olarak tanımlanabilir (Feldman ve Kuyken, 2011). Bu tutum değişikliği kişinin deneyimlerine karşı yargılayıcı olmayan ve kabul edici bir duruş geliştirmesine, büyük bir iç huzur duygusuna ve gelişmiş duygusal refaha yol açabilir.

Günümüzde psikoloji, psikiyatri ve tıp alanlarındaki araştırmalar ve kullanım sayesinde oldukça popüler hale gelen farkındalık uygulamalarının kökeni antik Budizm’e dayanmaktadır. Benzer şekilde Taoizm ve Zen felsefesinin manevi geleneklerinde de yeri olan farkındalığın geçmişi yaklaşık 2500 yıllıktır. Farkındalık, Budist felsefesinin ve meditasyon uygulamalarının ayrılmaz bir parçasıdır. Buddha farkındalığı, insanın zihin-beden deneyiminin, insanlık durumunun, acı çekmenin ve varoluşun doğasını keşfetmek şeklinde tanımlamıştır. Budist kutsal yazıtlarında “sati” olarak yer alan farkındalık, varoluşun doğasına, acıya ve acıdan kurtuluşa giden yola dair iç görü kazanmanın bir yolu olarak ele alınmıştır (Kabat-Zinn, 2003). Buddha tarafından tanımlanmış 8 Katlı Yolun bileşenlerinden biri olarak “çıplak dikkat” ve “farkındalık kapasitesi” sakinliğe, iç görüye, aydınlanmaya ve Nirvana’ya götüren vizyon ve bilginin kaynağı olarak ele alınır. Budist farkındalık beden, duygu, bilinç ve zihin faaliyetlerinden oluşur (Rahula, 1974). Bu saf ve bağımsız bir farkındalık durumudur. Kişinin algıyı kavramasından, kavramsallaştırmasından, nesneleştirmesinden ya da ona başka şekilde tepki vermesinden önce ortaya çıkan durumdur (Robbins, 2003). Farkındalık, alışılmış duygusal ve bilişsel tepkileri durdurarak zihni dağınıklıktan arındırır ve kişinin hayatı bir süreç olarak görmesini sağlar (Thera, 2001).

Başlangıçta Budist pratiğinin merkezi bir bileşeni olsa da ilkeleri ve teknikleri Budizm'in sınırlarını aşmış olan farkındalık, zamanla Budist geleneğinin dışındaki bireyler ve kültürler tarafından uyarlanmış ve benimsenmiştir. Batı'da farkındalığın modern yeniden dirilişi, 1970'lerin sonlarında Farkındalık Temelli Stres Azaltma programını geliştiren Jon Kabat-Zinn'e atfedilebilir. Bu program, geleneksel farkındalık uygulamalarını klinik ve terapötik amaçlar için uyarlamıştır. Kabat-Zinn'in farkındalık temelli stres azaltma programları, kronik sağlık sorunları olan kişilerin yanı sıra psikolojik ve duygusal sıkıntı çeken kişilere de yardımcı olmak için tasarlanmıştır (Kabat Zinn, 2003). Farkındalığı, üzerinde çalışılmış bir meditasyon süreci olarak tanımlayan Kabat-Zinn'in çalışması bir dizi benzer teknik ve yöntemin geliştirilmesine yol açmıştır. Bunlar, depresyon için farkındalık temelli bilişsel terapiyi (Segal, 2005; Teasdale ve Segal, 2003), borderline kişilik bozukluğunu tedavi etmek için diyalektik davranış terapisini (Dimeff ve Linehan, 2001) ve kabul-bağlılık terapisini içerir. Kabat-Zinn'in farkındalık temelli stres azaltma programı, yıllar içinde insanların zihinsel ve fiziksel sağlık durumlarını iyileştirmede çok etkili olmuştur.

Farkındalığın neden ve nasıl bu kadar etkili olduğuna dair yıllar boyunca çok sayıda araştırma yürütülmüştür (Bohlmeijer vd., 2010). Farkındalığın sosyal kabulü, konu üzerine yapılan bilimsel araştırma sayılarıyla doğru orantılı olarak artmıştır (Quaglia vd., 2016). Öyle ki farkındalık uygulamalarının pazarlanmasını ve metalaştırılmasını eleştirmek için Hyland (2017) tarafından farkındalığın "McDonaldlaştırılması" veya "McMindfulness" kavramları üretilmiştir.

Farkındalığın tarihsel kökenleri Budizm'e dayansa da zaman içinde gelişip adapte olarak zihinsel sağlığı iyileştirme, stresi azaltma ve kişisel farkındalığı artırma konusunda seküler ve yaygın olarak uygulanan bir yaklaşım haline gelmiştir. Farkındalık, dünya çapında milyonlarca insanın çeşitli farkındalık meditasyonu biçimleri uygulaması ve farkındalık ilkelerini günlük yaşamlarına dâhil etmesiyle ana akım bir kavram olmuştur. Eğitim ortamlarında, kişisel gelişim programlarında ve işyerlerinde kullanılan farkındalık yaklaşımı Hyland'e (2017) göre kurumsal alanda uygun bir şekilde benimsenmesi halinde daha akıllı, daha dinamik ve daha esnek organizasyonlar geliştirecektir.

### **Farkındalık ve İş Yeri**

Langer, Blank ve Chanowitz'e (1978) göre büyük ölçüde istikrar, sükunet ve detaylardikkat gösterme olarak farkındalık, Uzak Doğu felsefesiyle bağlantılıdır. Farkındalık ve onun karşıtı olan farkında olmama hali (gaffet), Langer ve Moldoveanu (2000) tarafından daha detaylı tartışılmıştır. Araştırmalarında açık fikirlilik, artan katılım, değişen bilgileri fark etme ve esneklik kapasitesi olarak tanımladıkları farkındalık kavramına odaklanmışlardır.

Bireysel düzeyde farkındalığın oldukça zahmetsiz geliştiği ve zamanla bir alışkanlığa dönüştüğünü söyleyen Langer, farkındalığı organizasyonlarda çalışmaya başlamıştır. Langer'a (1989) göre insanlar bilinçli hareket etme yeteneğine sahip olsa da olaylara sıklıkla rutin ve akılsız (gaflet halinde) şekillerde tepki verirler. Rutini ortadan kaldırma isteği, farkındalık kavramını arzu edilir kılan şeydir. İş yerinde farkındalık çalışmalarına katılan Weick ve Sutcliffe (2001) farkındalığı organizasyondaki herkes arasında paylaşılan bir özellik olarak ele almış ve Langer'ın gözleminden hareketle değerlendirmişlerdir. Buna göre farkındalık; mevcut beklentilerin sürekli gözden geçirilmesi, daha yeni deneyimlere dayalı olarak beklentilerin sürekli olarak farklılaştırılması ve iyileştirilmesi, benzeri görülmemiş olayları anlamlandıran yeni bağlamlar yaratma isteği ve kapasitesi, problemin ve onunla başa çıkma yollarının daha incelikli bir şekilde takdir edilmesi, mevcut işleyişi geliştiren yeni boyutların fark edilmesi ve öngörülmesidir. Weick ve Sutcliffe (2001: 42) organizasyonlarda farkındalığı tespit edebilmek için beş unsur geliştirmiştir. Bunlar; başarısızlığa odaklanma, aşırı basitleştirmeden uzaklaşma, operasyonlara duyarlılık, dayanıklılığa bağlılık ve uzmanlığa saygıdır.

Organizasyonlarda ivme kazanmanın bir yolu olarak başarıya odaklanmak yaygın bir uygulamadır. Ancak çoğu zaman başarıyla birlikte gelen kibrin bir sonucu olarak tembellik ve gaflet hali işletmeyi başarısızlığa götürebilir. Bu noktada Weick ve Sutcliffe (2001) organizasyonların başarısızlığa odaklanmasını önermiştir. Weick ve Sutcliffe'e göre farkındalık düzeyi yüksek organizasyonlar, sürekli olarak başarısızlık olasılığını dikkate alan organizasyonlardır. Nükleer enerji santralleri ve büyük enerji şirketleri bu tür organizasyonlardır. Hataların yıkıcı büyüklükte sonuçlarının olması onları başarısızlık ihtimallerine odaklanmaya ve her bir ihtimal için yeni çözümler üretme farkındalığına götürür. Başarısızlığa odaklanmak gibi basitleştirme isteksizliği de birçok işletmede benimsenen ortak bir inanç olan basitleştirmeye karşı bir önermedir. Günümüzde kuruluşlarda "daha az daha fazladır" ve işleri basit tutmanın en iyi çalışma yöntemi olduğu fikri öğretilmektedir. Weick ve Sutcliffe'e göre faydalı olabilecek bilgi ya da uygulamaları ortadan kaldırma ihtimalinden dolayı bu felsefe organizasyonları sınırlar. Organizasyonlar daha az basitleştirdiğinde daha fazlasını görürler. Bu aynı zamanda duyarlılığı da beraberinde getirir. Zira operasyonlara duyarlılık kişinin hangi pozisyonda olursa olsun iş yaptığını bilmesi ve işlerdeki en ufak çarpıklığı fark edebilmesidir. Bunun için de liderlerin organizasyon içinde çalışanları normal operasyonlar hakkında anlamlı bir diyaloga dâhil etmesine imkân tanıyan bir kültür yaratması gerekir. Liderin ne yapılması gerektiği konusunda daha yüksek bir farkındalık yaratması çalışanların sorunları ya da başarısızlıkları samimi bir şekilde bildirme konusunda kendilerini güvende hissedecekleri bir ortam oluşmasına yardımcı olur. Operasyonlara duyarlılık, iş yeri farkındalığının bir başka

özelliği olan uzmanlığa kusursuz bir şekilde saygı gösterilmesine de yol açar. Uzmanlığa saygı ancak kuruluşların katı idari protokollerden, iş unvanlarından, rütbelerden ve deneyimlerden vazgeçebilmesi durumunda gerçekleşebilir. Bu, liderlerin, liderliğe “bırakınız yapsınlar” yaklaşımını benimsemeden yaratıcılığı mümkün kılan organizasyonel yapılar arasında mükemmel dengeyi kurmasını gerektirir. Uzmanlığa duyulan saygının tezahürü, liderlerin çalışanlara düzenli olarak danışması ve tavsiye ve karar almak için onları aktif olarak dinlemesi durumunda görülür. Bu dikkatli, aktif dinleme, çalışanların direktifleri beklemek yerine muhakeme yapmalarına ve sorunları anında çözmelerine olanak tanıyan özgüveni artırır. Bu unsurlar, kuruluşların ortaya çıkabilecek beklenmedik küçük sorunları fark etmelerine yardımcı olur ve bunların büyük sorunlara dönüşmesini engeller ve sürekli gözlemi bir düstur haline getirir. Bunu yapabilme becerisine dayanıklılığa bağlılık denir. Dayanıklılık, hataları küçük tutmanın ve sistemin işleyişini koruyan geçici çözümleri geliştirmenin bir birleşimidir. Oldukça güvenilir ve duyarlı kuruluşlar bu beş özelliğe sahiptir.

Çok sayıda çalışma, farkındalığın çalışan performansı üzerindeki olumlu etkisinin bulunduğunu göstermiştir. Üstelik bu bulgular, çeşitli iş yeri bağlamlarında, rol içi ve rol dışı performansın çeşitli ölçümleri kullanılarak ortaya konmuştur. Bu bulgular son yıllarda farkındalık uygulamalarının kurumsal düzeyde kullanımına ilişkin artan bir eğilim göstermesine neden olmuştur. Birçok lider ve kuruluş, çalışanların refahını, üretkenliğini ve genel organizasyon kültürünü artırmaya yönelik farkındalık uygulamalarının potansiyel faydalarını kabul etmiştir (Good vd., 2016). Gunasekara ve Zheng (2019) araştırmalarında farkındalık ve işe bağlılık arasındaki ilişkiye odaklanmış ve dikkat, farkındalık, şimdiki zamana odaklanma ve kabullenme özelliklerinin iş deneyimi ve işe bağlılıkla doğrudan ilişkili olduğunu tespit etmiş ve organizasyonel kültürlerini geliştirmek isteyen kuruluşların, bireyleri daha bilinçli bir günlük deneyime yönlendirecek programlar geliştirmelerini önermiştir. Dane ve Brummel’in (2014) çalışmasında restoran garsonlarının kişisel farkındalık dereceleri ile yönetici tarafından derecelendirilen iş performansı arasında pozitif bir ilişki bulunmuştur. Benzer bulgular Beach ve arkadaşları (2013) tarafından yapılan çalışmada da rapor edilmiştir. Çalışmaya göre sağlık çalışanlarının farkındalığı ile hasta memnuniyeti puanları arasında pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. Bu ilişkiyi farklı bir organizasyonda inceleyen Zhang ve arkadaşları (2013), nükleer santral çalışanlarının ruhsal farkındalıkları ile güvenlik performansı arasında pozitif bir ilişki bulmuştur. Bu çalışmalar göz önünde bulundurulduğunda farkındalığın işe bağlılığı ve çalışan performansını arttırdığını ve söz konusu ilişkinin rol içi performansla bağlantılı olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır.

Rol dışı performans ve farkındalık arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalara bakıldığında benzer sonuçlar görülmektedir. Çeşitli sektörlerde

ve pozisyonlardaki Singapurlu çalışanlar üzerinde yapılan bir çalışmada Reb ve arkadaşları (2015) farkındalık ile örgütsel vatandaşlık davranışları arasında pozitif bir ilişki ve işyeri sapkınlığı ile negatif bir ilişki bulmuştur. Krishnakumar ve Robinson (2015) yarı zamanlı çalışan üniversite öğrencileri üzerinde yaptıkları çalışmada farkındalık ile düşmanca eğilimler ve üretkenlik karşıtı iş davranışları arasında ters bir ilişki tespit etmiştir. Farkındalığın rol içi performans üzerindeki olumlu etkilerini destekleyen bulgulara ek olarak, bu çalışmalar bilinçli çalışanların, organizasyonlarının genel işleyişine olumlu katkıda bulunacak şekilde işin resmi gerekliliklerinin ötesine geçme olasılıklarının daha yüksek olduğunu göstermektedir. Her ne kadar farkındalık ve performans arasında pozitif ilişkiler bulunsada organizasyonlarda çalışanlara verilecek farkındalık uygulamaları eğitimlerinin performans üzerindeki etkilerine ilişkin sonuçlar henüz yetersizdir. Bu nedenle, farkındalık eğitim programlarının çalışan performansında iyileştirmeleri tetiklemek için etkili bir araç olarak değerlendirilip değerlendirilemeyeceği açık bir soru olmaya devam ediyor. Bununla birlikte, farkındalığının performansı artırmada oynadığı faydalı role dair kanıtlar hem organizasyonlar hem de çalışanlar için işyerinde farkındalığı geliştirmenin önemini göstermektedir.

Farkındalık üzerine yapılan araştırmalar, farkındalık ve farkındalık eğitiminin çalışanların refahı üzerindeki olumlu etkilerini göstermiştir. Çalışan refahı, çalışanların psikolojik deneyimi (Sonnetag, 2015), verimliliği, karar kalitesi, devamsızlık gibi önemli sonuçlar üzerindeki etkileri nedeniyle yönetim uygulamaları ve biliminde önemli bir ilgi alanıdır (Danna ve Griffin, 1999). Bartlett ve arkadaşlarının 2019 yılında yaptığı ve 23 farklı çalışmayı incelediği meta analiz çalışmasında farkındalık eğitiminin daha düşük stres, kaygı ve psikolojik sıkıntı seviyeleri de dâhil olmak üzere çalışanların refahının birçok boyutu üzerindeki olumlu etkilerine yönelik bulgular tespit etmiştir. Buna göre farkındalık eğitimi çalışanların refahının artmasına destek sağlamaktadır. Slutsky ve arkadaşları (2019) altı haftalık bir farkındalık eğitim programı sonrasında deney grubundaki çalışanların kontrol grubundakilere oranla iş-yaşam çatışması ve iş tatmini değerlerinde iyileşmeler olduğunu tespit etmiştir. Farkındalık ve farkındalık eğitiminin etkilerini inceleyen Hülshager (2015), her ikisinin de çalışanların iş tatminini pozitif yönde ve duygusal tükenmişlik puanlarını negatif yönde etkilediğini bulmuşlardır. Bu çalışmalar, farkındalık ve farkındalık eğitiminin stres, kaygı ve psikolojik sıkıntı dâhil olmak üzere refahın temel göstergelerinde olumlu bir etkiye sahip olabileceğini göstermektedir. Çalışan refahının önemi ve farkındalıkla yakın ilişkisi göz önüne alındığında, farkındalığın işyerinde nasıl geliştirilebileceği sorusu hem çalışanların hem de organizasyonların ilgisini çeken önemli bir araştırma alanı olmaktadır.

## **Lider Farkındalığı / Farkında Lider**

Liderlik vizyonun geliştirilmesini, yön verilmesini, yeniliğe ilham verilmesini ve teşvik edilmesini, değişimi teşvik etmeyi, takipçileri dâhil etmeyi ve ikna etmeyi, iş birliğini teşvik etmeyi ve sonuçta ortak bir amaç doğrultusunda çalışmayı kapsayan çok yönlü bir roldür. Liderlik genellikle açık ve ilgi çekici bir vizyonun geliştirilmesiyle başlar. Ekiplerine veya organizasyonlarına ilham veren, motive eden ve değişimi başlatan, çalışanlarını yönlendiren, onlara ilham veren liderler, ekip üyelerini karar alma süreçlerine dâhil eder ve onların girdi ve geri bildirimlerini ister. Bu katılım, ekip üyeleri arasında sahiplenme ve bağlılık duygusunu teşvik eder ve bu da daha yüksek katılıma ve daha iyi sonuçlara yol açar. Ayrıca farkında organizasyon kültürü oluşturmaya da yardımcı olur. Farkındalığa öncelik veren liderler, ekiplerine örnek oluşturabilir, refaha ve duygusal zekâyâ değer veren bir kültür yaratabilir. Farkındalık sahibi liderler, organizasyon içinde bir farkındalık tonu oluşturarak çalışanların stresi yönetmelerine ve tükenmişliği azaltmalarına yardımcı olabilir. Bu, meslektaşlar arasında daha güçlü, daha destekleyici ilişkilere yol açabilir.

Organizasyonlarda farkındalığın örgütsel sonuçlarına ilişkin çok sayıda çalışma yapılmış olmasına karşın iş yerinde farkındalığın kişiler arası sonuçlarını araştıran nispeten daha az çalışma bulunmaktadır (Reb vd., 2019). Klinik araştırmalar, farkındalık ile yakın ilişkiler de dâhil olmak üzere çeşitli bağlamlarda olumlu ilişki sonuçları arasında güçlü bir bağlantı olduğunu göstermiştir. Örneğin Quaglia ve arkadaşları (2015) farkındalık eğitimine katılan partnerlerin arasındaki ilişki kalitesinin arttığını tespit etmiştir. Ayrıca, farkındalığın özellikle liderlik bağlamında işyeri ilişkileri üzerindeki etkisini araştıran çalışmalar giderek artmaktadır. İşyerinde liderlik doğası gereği ilişkiseldir. “Lider farkındalığı” kavramı, farkındalık tekniklerini uygulayan ve farkındalık ilkelerini liderlik tarzlarına dâhil eden liderleri ifade eder. Good ve arkadaşlarına (2016) göre kapsamlı bir şekilde çalışılmamış olmasına rağmen liderlik, farkındalık araştırmacılarının ilgisini çekmeye başlayan yönetim araştırmasının önemli bir alanıdır. Bu alanda yapılan araştırmalar, lider farkındalığının astlar için birçok olumlu sonuçla ilişkili olduğunu göstermiştir. Bu sonuçlar arasında iş tatmininin artması, stresin azalması, iş performansının artması ve lidere ilişkin daha olumlu bir algı yer almaktadır. Başka bir çalışmada farkındalık sahibi liderlerle ikili ilişkiler içinde olan çalışanların daha iyi performans gösterdikleri (Schuh vd., 2019) ve daha fazla örgütsel vatandaşlık davranışı sergiledikleri bulunmuştur (Reb vd., 2019).

Lider farkındalığı aynı zamanda olumlu duygulanım, iş tatmini ve iş-yaşam dengesi de dâhil olmak üzere çalışanların refahının çeşitli boyutlarıyla pozitif yönde, duygusal tükenmeyle ise negatif yönde ilişkilidir (Reb vd., 2014; Pinck

ve Sonnentag, 2018). Pinck ve Sonnentag (2018) dönüşümcü liderlik tarzının, liderin farkındalığı ile çalışanların refahı arasındaki ilişkiye aracılık ettiğini bulmuştur. Carleton ve arkadaşları (2018) liderin farkındalığı ve dönüşümcü liderlik ile ilgili benzer bulgular tespit etmiş ve ilişkiye, liderin olumlu duygulanımı ve öz-yeterlik inançlarının aracılık ettiğini ortaya koymuştur. Farklı çalışmalarda lider farkındalığı ve örgütsel adalet (Schuh vd., 2019), psikolojik ihtiyaç tatmini (Reb vd., 2014) ve lider üye değişimi kalitesi arasında (Schuh vd., 2019) olumlu ilişkiler tespit edilmiştir. Genel olarak, çalışan farkındalığının bireysel sonuçlar açısından faydalarını gösteren araştırmalara ek olarak lider farkındalığı üzerine yapılan araştırmalar, liderler tarafından gösterildiğinde farkındalığın kişiler arası olumlu etkilerinin de olabileceğini göstermektedir.

Farkındalık, literatürde etkili bir lider geliştirme aracı olarak tanıtılmakta (Bunting, 2016; Reitz ve Chaskalson, 2016; Hougaard ve Carter, 2018) ve lider geliştirme eğitimlerinde giderek daha fazla önerilmektedir. Farkındalık “belirli bir şekilde, bilerek, şu anda ve yargılamadan dikkat etme durumu” olarak tanımlanmıştır (Kabat-Zinn, 2011: 291). Bu durum, liderlerin temel hedefi olan sonuç almak ve geleceğe yönelik olmak ile çelişiyor gibi görünebilir (Goleman, 2004). Ancak Lyddy ve Good’a (2017) göre farkındalık, iş yerinde hedefe yönelik davranışlara “yaparken var olmanın” bir yolu olarak uygulanabilir.

“Bireylerin liderlik rolleri ve süreçlerinde etkili olma kapasitesinin genişletilmesi” (Day ve Dragoni, 2015) olarak tanımlanan lider gelişimi çalışmaları, liderin liderlik rolleri ve süreçlerinde becerilerini sürekli geliştirmesini sağlayan bireysel yeteneklerin bulunduğunu göstermiştir (Uhl-Bien ve Arena, 2017). Kendinin farkında olan, kendini lider olarak güçlü bir şekilde tanımlayan ve öz yeterliliği yüksek olan liderlerin etkili lider olma olasılıkları daha yüksektir (Day ve Dragoni, 2015). Ayrıca araştırmacılar liderlerin (olumsuz) duyguları düzenleme yeteneğinin önemini vurgularken bunu duygusal zekâ performansı, başka bir ifadeyle kişinin kendisinin ve başkalarının duygularını tanıma ve yönetme yeteneği ile ilişkilendirmiştir (Ashkanasy ve Dorris, 2017). Liderler için duyguları yönetmenin başkalarına en az zarar verecek şekilde hareket etme sorumluluğu diyebileceğimiz etik ve erdemli bir yönü vardır (Jackson, 2018). Bu durum çalışanların refahı, iş ve yaşam tatmini ile güçlü bir şekilde ilişkilidir (Kelloway vd., 2005) ve liderlerin olumlu ve olumsuz duyguları bulaşıcı olabilir. Ashkanasy ve Dorris (2017) liderlerin “duygusal emekle liderlik etme” pratiği yapması ve kendi duygularını etkili bir şekilde nasıl düzenlemeyi öğrenmesi gerektiğini savunur. Bu da farkındalık temelli liderlikle bağlantılıdır.

Günümüzün dinamik ortamının hızla değişen doğası göz önüne alındığında Nesbit (2012), liderlere kendilerini yönlendirerek sürekli olarak geliştirmeleri



için ihtiyaç duyulan becerileri öğrenmenin kritik bir liderlik yeterliliği olduğunu vurgulamıştır. Farkındalık eğitimi, liderlerin farkındalık kazanmalarına ve kendilerinin ve başkalarının duygularını daha etkili bir şekilde yönetmelerine yardımcı olacak ve sürekli kişisel gelişmelerini sağlayabilecek pratik bir araç olarak görülebilir. Birçok araştırma farkındalık eğitiminin lider gelişimi için faydalı olduğunu, bunun liderlerin bilgi işleme ve karar verme sürecini, ilişki kalitesini ve iletişim kabiliyetini arttıracığını (Good vd., 2016), örgütsel değişime uyum sağlama yeteneği (Hyland vd., 2015) ve hatta organizasyon kültürünü değiştirme yeteneğine katkı sağlayacağını göstermektedir (King ve Badham, 2018). Farkındalık dikkat düzenleme, duygu düzenleme ve öz denetime yaptığı katkılar sebebiyle (Good vd., 2016) lider yeteneklerini etkileyebilecek kişisel bir kaynak olarak anlaşılabilir (Grover vd., 2017). Örneğin, liderlerin farkındalığı, dikkatli olma eğilimi, psikolojik sermayesi ile olumlu yönde ilişkilidir (Brendel vd., 2016), bu da farkındalığın olumsuz duygulanım ve tükenmişlik ile olumsuz ilişkisine aracılık etmektedir (Roche vd., 2014). Dolayısıyla farkındalık eğitimi potansiyel olarak liderlerin dayanıklılığını artırabilir. Lider farkındalığının lider-üye etkileşim kalitesini (Reb vd., 2018) ve çalışanların refahını arttırdığına dair çeşitli çalışmalar mevcuttur (Reb vd., 2014; Glomb vd., 2011).

Farkında liderlik uygulamaları bütünsel anlamda zihin, beden ve ruh müdahalesini içerir (Brendel ve Bennett, 2016). Ehrlich'in de (2017) belirttiği gibi ruh, duygu, zihin ve bedeni içine alan davranış ve tutumlar liderlikle ilgilidir. Bu ifadeler, bilginin zihin-beden-ruh ilişkisi yoluyla işlenmesini içeren bir bilme yolunu vurgulamaktadır (Brendel ve Bennett, 2016). Ayrıca, farkında liderliği açıklarken Ehrlich, aktif dikkatin liderliğin kalbi olan kişisel farkındalığı geliştirdiğini ifade etmiş ve farkındalığı bir spot ışığına benzetmiştir. Liderin çevresinde aşırı bilgi yükü, belirsizlik ve değişim bulunması nedeniyle, spot ışığı çalgınca yön değiştirip dalgalanabilir. Farkındalık, spot ışığını yani dikkati arzu edilen noktaya odaklamayı sağlar. Dolayısıyla daha etkili bir lider olmanın anahtarı, kendisinin daha fazla farkında olmaktır. Bu da Wells'e (2015) göre farkındalık temelli müdahalelerden geçer.

Farkındalık temelli müdahaleler bir liderin hizmetkâr (Verdorfer, 2016) ve dönüşümcü liderlikle ilişkilendirilen özellikler geliştirmesine yardımcı olabilir. Nitekim farkında liderlik dönüşümcü ve hizmetkâr liderlikle benzetilmektedir (Bush, 2018). Verdorfer (2016), hizmetkâr lideri tanımlayan niteliklerin çoğu zaman farkında bir lideri tanımlamak için kullanılan niteliklere çok benzer olduğunu belirtmiştir. Hizmetkar lider kendinden önce çalışanlarının ve organizasyonun refahına odaklanır (Hunter vd., 2013; Xu ve Wang, 2020). Hizmetkâr lider, yalnızca organizasyonun amacı için değil, aynı zamanda astının kariyerinde ilerleyebilmesi için onun mesleki gelişimiyle ilgilenir. Farkında

liderler, hizmetkâr liderler gibi daha az benmerkezci tutum gösterir, daha alçakgönüllüdür ve kendilerinin aksine başkalarının ihtiyaçları ve sorunlarıyla daha fazla ilgilenir. Hizmetkâr liderler gibi farkında liderler meslektaşlarıyla çalışırken kendi yeteneklerini, güçlü yanlarını ve başarılarını doğru bir bakış açısıyla değerlendirir.

Bazı araştırmacılar farkında liderliğin özelliklerini dönüşümcü liderlikle benzetmektedir. Dönüşümcü liderler bir organizasyonda vizyon oluşturmak, hedefler belirlemek ve bu hedeflere ulaşmak için çalışmak amacıyla ekip olarak insanlarla çalışma becerisine sahip olan kişilerdir (Antonakis ve House, 2014; Bush, 2018; Kwan, 2020). Bir liderin başarılı bir şekilde dönüşümsel olabilmesi için çok sayıda kişisel kaynak harcaması gerekir. Farkındalık uygulaması, kişinin kendi kendini düzenlemeyi ve stresini yönetmeyi öğrenmesine ve böylece kendi kişisel kaynaklarıyla daha verimli çalışmasına yardımcı olur. Bu nedenle farkındalık, dönüşümcü liderlikle benzer ve hatta dönüşümcü liderliğin bir özelliği şeklinde kabul edilmektedir. Dolayısıyla farkında liderlerin, dönüşümcü liderler olarak başarılı bir şekilde faaliyet gösterme eğilimi daha yüksektir (Carleton vd., 2018; Decuyper vd., 2018; Pinck ve Sonnentag, 2018).

Esneklik, farkındalık uygulamasının farkında liderler gelişmesine yardımcı olacağı varsayılan temel özelliğidir (Baron vd., 2018). Farklı durumlara uyum sağlayabilmek iyi bir lider özelliğidir. Liderlerin sadece organizasyonlarının gidişatına ilişkin net bir vizyona ve organizasyonu yeni yollara yönlendirecek değişiklikleri kolaylaştıracak bir plana sahip olmaları önemli değildir; aynı zamanda liderlerin organizasyonda ortaya çıkan zorluklara uyum sağlama esnekliğine de sahip olmaları gerekir. Esneklik, organizasyonun sürekli değişen bir ortama yanıt verme şekli ve kapasitesidir (Seah ve Hsieh, 2015; Zaccaro ve Banks, 2004). Farkındalık eğitiminin en önemli sonuçlarından biri, liderin beklenmedik bir durumu çocuksu bir merakla deneyimlemesine imkân tanıyan açık fikirlilik geliştirmesidir. Bu açık fikirli bakış açısı liderin, organizasyon içinde esneklik ve uyum ihtiyacı ortaya çıktığında sakin ve odaklanmış kalabilmek için duygularını kendi kendine düzenlemesine yardımcı olur (Feldman ve Kuyken, 2011; Kluger vd., 2021).

Farkındalık sahibi liderler, genel anlamda hem kendi yaşamlarında farkındalık uygulayan ve hem de farkındalığın özelliklerini organizasyonlarında kullanan liderlerdir. Farkında lider, deneyimleri yargılayıcı olmayan bir şekilde özümseyerek açıklık ve merak yönelimiyle kucaklar. Bu şekilde dikkatini kendi kendine düzenleyebilir (Ghorbani vd., 2014). Farkında liderler, bir organizasyon ve onun kültürü üzerinde öyle bir etkiye sahip olabilir ki, organizasyon, çalışanların geri kalanının farkındalık temelli müdahalesine gerek kalmadan, farkındalık özellikleriyle çalışmaya başlayabilir (Vogus ve Sutcliffe, 2012). Böyle çalışan organizasyonlara farkındalıklı organizasyon denir ve bu farkındalıklı yapı, liderler tarafından organizasyonlarını yönlendirdikleri

rutinler ve günlük uygulamalar aracılığıyla oluşturulur. King ve Haar (2017) bu liderleri, sorunlara daha derinlemesine bakan ve problemler için birden fazla çözüm keşfetmeye istekli kişiler olarak ifade etmektedir. Bu liderler ayrıca kendi başlarına karar vermek yerine sorunları çözmek için uzmanlar ve meslektaşlarıyla fikir alışverişinde bulunur. Çalışanların bakış açılarının ve ihtiyaçlarının farkında olan bu liderler, kendi eylemleriyle ve organizasyon içindeki insanlar üzerindeki etkisiyle farkındalık sahibi organizasyon yaratabilirler.

### **Lider Farkındalığının Özellikleri ve Önemi**

Brendel ve Bennett (2016), farkındalık sahibi liderlik gelişimini sağlamada etkili olduğunu tespit ettiği uygulamaları birleştiren kuruluşlara örnek olarak General Electric, Google, Apple, IBM, Starbucks, Goldman Sachs ve Pfizer'ı vermiştir. Bu kuruluşların liderlerinin genel özelliklerinin dikkatli bir şekilde bilgi işleme, liderliği bütünsel anlamda geliştirecek ilişkiler geliştirme, öğrenme, açıklık, değişimle başa çıkma ve değişimi yönetme yeteneği olduğunu ifade etmiştir. Bu yaklaşım biçiminden hareketle Wells (2015) liderliğin bir “yapma biçimi”nden ziyade bir “var olma biçimi” olduğunu iddia etmiştir.

Brendel ve Bennett'e (2016: 412) göre bilginin farkında olup bunu işlemek, bedeni “değişimin, zekânın, öğrenmenin ve dönüşümün” merkezi olarak konumlandırır. Brendel ve Bennett, beş duyunun yanı sıra bedeni de kullanarak liderlerin duyu, duygu ve bu duygulara yüklediği anlam dâhil olmak üzere içsel deneyimlerine erişmeyi öğrenebileceğini savunmaktadır. Bu nedenle Brendel ve Bennett, farkındalığı liderlerin “var olması” için bir yol olarak konumlandırır. Bu aynı zamanda farkındalığın, kabullenmenin, yargılamaktan kaçınmanın ve anda olmanın da dâhil olduğu özellikleri “bir varoluş biçimi” olarak gören Wells (2015) ile de uyumludur. Bununla birlikte Wells, tarihsel olarak liderlerin davranışlarıyla bir arada anıldığı için bu “varoluş” biçiminin yeni bir bakış açısı olduğunu öne sürmüştür.

Brendel ve Bennett (2016) ve Wells'i (2015) temel alan Ehrlich'in (2017) farkında liderlik modeli altı faktöre dayanmaktadır. Bunlar ruh, duygu, zihin, beden, bağlantı kurma ve ilham verme şeklindedir. Ehrlich, farkındalığın kişinin ruhuyla, duygularıyla, zihniyle ve bedeniyle tam olarak mevcut olmasını sağladığını, liderin kendisi ve başkalarıyla bağlantı kurmasına yardım ettiğini, lideri ve çalışanlarını olumlu yönde etkileyen etkili liderliği ve organizasyon kültürünü teşvik ettiğini savunmaktadır.

Değişen işletmecilik dünyasında, geleceğin liderlerinin karşılaşacakları yeni zorluklarla başa çıkabilmek için küresel bir zihniyet geliştirmeleri gerekmektedir. Günümüzün liderleri, çok boyutlu ve bakış açıları farklı olan çeşitli paydaşlarla ilgilenmek durumundadır. Bu liderlerin açık fikirli olmaları ve günümüzün küresel toplumunun sunduğu sürekli değişen çevreye uyum sağlayabilmeleri

gerekmektedir. Geleceğin organizasyonları geçmişte yaşadıklarımızdan çok daha karmaşık ve çok yönlü hale gelirken bu karmaşık kuruluşların sürekli değişen küresel ortama uyum sağlaması ve değerlerinin, iletişim becerilerinin birden fazla kültür ile birden fazla paydaşın değişen değerleri arasında geçiş yapabilmesi ihtiyaç haline gelmektedir. Bu, iyi gelişmiş farkında liderlerin niteliklerine sahip insanları gerektiren zorlu bir süreçtir (Chandwani vd., 2016).

Garlan ve arkadaşlarına (2015a) göre bilinçli liderler kendi farkındalık uygulamalarının derinliklerine inmek ve farkındalığın Batı versiyonu tarafından uzun süredir bir kenara itilen geleneksel Budist ilkelerini yeniden keşfetmeye başlamak zorunda kalacaklardır. Farkındalığın 20. yüzyıldaki Batı uygulaması, farkındalık deneyimini manevi deneyimden ayırıp psikolojik bir süreç olarak ele aldı. Bu da insanların olumsuz düşünce ve duygulardan kaçınmaya çalıştığı ve nihai amacın daha huzurlu ve stressiz bir yaşam olduğu müfrit bir varoluş tarzı yarattı. Garland ve arkadaşları farkındalığı bu şekilde ayırmanın hayatın amacını (ikigai), hayatı değerli kılan şeyleri bulup özgürleşmemize yardım eden düşünce ve duygularımızı keşfetme noktasından uzaklaştığını belirtmektedir. Dolayısıyla geleceğin liderlerinin benzersiz ve çok farklı bir dünyaya açılma yeteneği geliştirmelerine olanak tanıyan içlerindeki varlıklarını keşfedebilmeleri için bu tuzaktan kaçınmaları gerekmektedir. Bu tür yetenek bir organizasyonu diğerinden farklılaştıracak olan liderlik özelliğidir (Garland vd., 2015b).

Liderlerin karmaşık ve kaotik bir dünyayla başa çıkabilmek için Batı rasyonalizmini bir kenara bırakıp daha açık ve esnek bir duruş geliştirmeleri gerektiği konusunda genel bir fikir birliği bulunmaktadır. Değişen organizasyon dünyasında gereken tepkileri verebilmek ve bu dünyaya uyum sağlayabilmek için lazım olan liderlik özellikleri farkında liderlikle benzerlik göstermektedir (Carroll, 2007). Buna göre ihtiyaç duyulan liderlik özellikleri Tablo 1’de gösterilmiştir.

**Tablo 1:** Geleceğin Dünyasında İhtiyaç Duyulan Liderlik Özellikleri

Neden	Nasıl Bir Lider	Sonuç
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Çevreye hâkim olduğuna inanacak kadar çevreyi tanıyacak bilgi edinmek.</li> <li>• Rasyonel bir duyu sahibi olmak.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Çevreyi okuyabilen, uygun şekilde tepki verebilen ve başkalarını anlamlandırmaya dâhil edebilen bir duyu yöneticisi (Seiling ve Hinrichs, 2005).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Açıklık ve dikkat.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ne olacağını ve insanların nasıl tepki vereceğini bildiğine inanmak.</li> <li>• İstenmeyen sonuçların dikkate alınması (Coutu, 2003; McWhinney, 1997).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dikkatle bilgi güncelleme (Coutu, 2003).</li> <li>• Zayıf sinyallere dikkat etme (Coutu, 2003; Seiling ve Hinrichs, 2005).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Anda olmaya ilişkin meraklı bir dikkat.</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>Gerçeklik algısını geliştirmek için karar yapılarına güvenmek.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bağlamla daha alakalı yorumlara ve daha ayırt edici kararlara sahip olmak için gelişmiş tarama (Fiol ve O'Conner, 2003).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Önyargısız açıklık.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Gerçeği anlamaya çalışmak için çerçeveye dayalı varsayımları kullanmak.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kuantum görme (Stanley vd., 2006), kasıtlı olarak görme, gerçekte orada olanı görme yeteneği (Jha vd., 2007; Weick ve Putnam, 2006).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Önyargısız açıklık.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Nesnel ilişkiler.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Derin öğrenmeye, bilgiye (Stanley vd., 2006) olanak tanıyan derin bağlantılar.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Deneyime açık olma kapasitesi.</li> </ul>

Tablo 1'de görüldüğü gibi tüm bu liderlik özellikleri farkında liderliğin özellikleriyle örtüşmektedir. Bu özellikleri taşıyan liderliğin kaosla başa çıkabilmek için dikkatli olması, durumun karmaşıklığının detaylıca farkına varması, sorun ve çözüme ilişkin derin bilgiler elde etmesi ve bunları dikkatle işleyebilmesi, gerçekte olanı görebilmesi, çalışanlarının uzmanlığından destek alması ve bağlamla ilgili ayırt edici karar verebilmesi gerekir. Bu da Batı rasyonalizminden kurtulmuş Budist ilkelerini ötelemeyen Doğulu bir farkında liderliğin geliştirilmesiyle sağlanabilir.

Kernochan, McCormick ve White (2007) ve Carroll (2007) bilinçli meditasyon uygulamalarını liderlikle ilişkilendirmektedir. Kişiyi daha merkezli, empatik, önyargısız, sabırlı, cesur, dikkatli ve kendinden emin hale getirecek uygulamalarının liderliği beslediğini iddia etmektedir. Carroll (2007) dikkatli liderlerin sergilediği liderlik özelliklerine ilişkin, Senge ve arkadaşları (2004; 2005) ise farkında liderlerin hangi özellikleri taşıdığına dair bir liste geliştirmiştir. Bu özellikler Tablo 2'de gösterilmiştir.

**Tablo 2:** Carroll ve Senge ve Arkadaşlarının Belirttiği Liderlik Özellikleri

Adımlar	Carroll	Senge ve Arkadaşları
<ul style="list-style-type: none"> <li>Takdir etmek için yavaşlamayı kabul etmek.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aklını toplamak.</li> <li>Kalbine dokunmak.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Algılamak.</li> <li>Birlikte anda kalmak.</li> <li>Yavaşlamak ve farkına varmak.</li> <li>Başkalarının görüşlerini dikkate almak.</li> <li>Dikkati kaynağa/ortaya çıkana yönlendirmek.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Bırakmak.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Düşünceleri bırakmak ve şimdiki ana sıçramak.</li> <li>Kendini gösteren şeye açık olmak.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Var Olma.</li> <li>Empatiye, derin bağlantıya ve farkındalığa dayanan bilginin en derin kaynağından bakmak.</li> <li>Bütünün bilmek ve daha yüksek bir değişim duygusunu sağlamak.</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• İç görü edinmek.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Belirsizliğe atlamak.</li> <li>• Mevcutta kalmak.</li> <li>• Açık alana göz atmak.</li> <li>• Hassas açıklığı deneyimlemek.</li> <li>• Benlik ve başkaları duygusunu çözmek.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hadi gelsin.</li> <li>• Kaynağa araç olmak.</li> <li>• Bağlılığa teslim olmak.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aksiyon almak.</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Farkına Varmak.</li> <li>• Ortaya çıkarmayı amaçladığın şeyi hayal etmek.</li> <li>• Prototip oluşturmak, hayata geçirmek.</li> <li>• Yeniyi somutlaştırmak.</li> </ul>

Buna göre Carroll (2007) belirttiği dikkatli lider özellikleri ile Senge ve arkadaşlarının (2004; 2005) bahsettiği farkında lider nitelikleri sıralaması farklı olmakla birlikte oldukça benzerdir. Seiling ve Hinrichs (2005) bilinçli bir liderin Batılı bir çerçeveye dayalı olarak ne yaptığının mükemmel bir tanımını sunmaktadır: amaçlı fark etme. Bu iki kelime her şeyi özetlemektedir. Farkındalık, bilinçli olarak fark etmek veya dikkatli olma kapasiteni ortaya çıkarmaktır. Bir lider dikkat ederek rotayı değiştirebilir. Bu nedenle farkındalık, bir deneyimleme yönteminden ziyade bir düşünme biçimidir. Bu açıdan açık olma (Langer, 1997), fark etme (Coutu, 2003; Langer, 1997), bağlama duyarlı olma (Langer, 1997), test etme (Coutu, 2003) ve dikkatle güncelleme (Seiling ve Hinrichs, 2005) eylemlerini içerir.

### **Lider Farkındalığının Faydaları**

Farkında bir liderlik yaklaşımı, organizasyon kültürünü geliştirmek, duygusal zekâyı teşvik etmek, liderin belirsizlikle başa çıkma konusundaki esnekliğini ve yeteneklerini geliştiren stratejileri teşvik etmek ve liderlerin düşünmesini teşvik etmek gibi çeşitli faydalar sunabilmektedir. Ehrlich (2017: 240), farkında liderlerin yeteneklerine daha fazla güvenme eğiliminde olduklarını, bunun da çalışanları rahatlatmaya ve çalışanların stresini ve duygusal tükenmişlik seviyesini azaltmaya yardımcı olduğunu belirtmiştir. Ayrıca farkındalık sahibi liderlerin daha umutlu, iyimser ve dirençli bir tavır sergilediğini ve bunun karşılığında çalışanlarının “daha yüksek iş performansı, iş tatmini ve örgütsel vatandaşlık davranışlarının yanı sıra daha yüksek bağlılık ve iyi iş performansı sergilediklerini” savunmaktadır. Ek olarak liderler farkındalıklı bir yaklaşım uyguladığında, farkındalıkla ilişkili olumlu davranışlar çalışanlar tarafından da modellenir (Thompson, 2018) ve bu da örgüt kültürünü olumlu yönde etkileyebilir.

Brendel ve Bennett (2016), liderlik uygulayıcılarının örgütsel kültür değişikliği girişimi oluşturmak amacıyla daha bütünsel yaklaşımları liderlik geliştirme programlarına eklediğini belirtmiştir. Buna göre Senge ve Scharmer

tarafından Massachusetts Teknoloji Enstitüsü'nde (Scharmer, 2009; Senge vd., 2004) inovasyona yardımcı olmak için oluşturulan, anda var olmaya odaklanan farkındalık uygulamasından bahseder. Örnek verdiği diğer uygulama ise geleceği gördüğü gibi tasavvur etmek için yargılamayı askıya almaya odaklanan ve Schein (2013) tarafından oluşturulan alçak gönüllülükle danışma uygulamasıdır. Bu uygulamanın merkezinde liderin yaratıcılığını geliştirmek amacıyla çocuksu merak ve açık zihin bulunmaktadır. Bu uygulamalar, liderlerin anda var olabilmesi ile sorunu ve çözümü ayrıntılarıyla fark etmesine, deneyime açıklık sayesinde yeni fikirler üretmesine, çocukça bir merakla araştırıp yaratıcılığını geliştirmesine yardımcı olmaktadır.

Ehrlich'e (2017) göre farkındalık, duyularımızı ve duygularımızı fark etmemize yardımcı olur ve duyguların onları yargılamadan ortaya çıkması için bir alan sağlar. Özellikle duygusal uyum, etkili liderlik için gereklidir ve kişisel farkındalığı, öz düzenlemeyi, motivasyonu, empatiyi ve sosyal becerileri içerir (Ehrlich, 2017; Mir ve Abbasi, 2012; Wells, 2015). Wells'in (2015) farkında liderlik araştırmasında ve Vann ve arkadaşlarının (2017) çalışmasında farkındalığın kişinin duygusal zekâsını olumlu yönde etkilediği ve daha iyi liderlik yetenekleriyle sonuçlandığı belirtilmektedir.

Chesley ve Wylson (2016) bir organizasyon içindeki değişimin çalışanları olumsuz etkileyebileceğini, belirsizliğe, strese, rahatsızlığa, ayrıca belirsizlik duygularını teşvik eden olumsuzluk ve güvensizlik duygularına neden olabileceğini ifade etmiştir. Çalışmalarında, liderlerin değişimle ilgili belirsizliği yönetmeleri için bir araç olarak farkındalığı uygulamanın faydalarından bahseden Chesley ve Wylson, daha dikkatli olan değişim liderlerinin genellikle daha yüksek öz farkındalığa ve belirsizliği yönetme stratejileri sağlayan daha fazla öz bakıma sahip olduklarını tespit etmiştir.

Baron ve arkadaşları (2018: 165), “yansıtıcı, uyarlanabilir, çevik, çok yönlü ve esnek” olarak da adlandırılan esnek liderliğin işyerindeki gerilimleri, talepleri ve zorlukları yönetmede etkili olabileceğini ifade etmiştir. Bishop ve arkadaşlarının (2004) farkındalık tanımından yola çıkarak Baron ve arkadaşları farkındalığın anda kalarak var olma, yargılamama, farkındalıkla hareket etme, gözlemlenme ve açıklama dâhil olmak üzere beş yönünü araştırmıştır. Çalışmalarının sonuçlarına göre farkındalıktan yararlanan liderlerin kendilerinden beklenen çeşitli ve değişen talepleri yönlendirmede daha iyi oldukları ortaya çıkmıştır. Başka bir ifadeyle yansımayı teşvik eden farkında liderlik dikkatli düşünmeyi ve öğrenmeye bağlı kalmayı sağlamaktadır (Thompson, 2018). Bazı bilim insanları, farkındalıklı liderlik yaklaşımının uygulanmasıyla liderlerin geri adım atıp görevler, kararlar, sorunlar/çözümler ve stratejiler hakkında perspektif kazanabildikleri için daha fazla öz-düşünümsel hale geldiklerini tespit etmiştir. (Ehrlich, 2017; Omilion-Hodges ve Swords, 2016; Reitz vd., 2020; Thompson, 2018).

## SONUÇ

Değişen işletme ve liderlik dünyasında, geleceğin liderlerinin küresel bir zihniyet geliştirmeleri ve çeşitli zorluklarla başa çıkmaları gerekmektedir. Geleceğin liderleri, farklı kültürlerden, perspektiflerden ve çıkarılardan gelen çeşitli paydaşlarla etkili bir şekilde iletişim kurmalı ve iş birliği yapmalıdır. Bu, küresel dünyada başarılı olmanın temelidir. Liderler, açık fikirli olmalı ve farklı görüşlere ve yeni fikirlere açık olmalıdır. Değişen koşullara hızla uyum sağlamak için esneklik ve öğrenmeye açıklık önemlidir.

Küresel iş dünyası hızla değişiyor ve liderler, organizasyonlarını bu değişen ortama adapte etmek için hızlı ve stratejik kararlar almalıdır. Değişime uyum sağlama yeteneği geleceğin liderleri için kritik bir beceridir. Çok kültürlü bir dünyada faaliyet gösterecek olan geleceğin organizasyonlarında liderler birden fazla kültürün, değerlerin ve perspektifin bir araya geldiği karmaşık bir ortamda başarılı olabilmek için kültürel duyarlılık geliştirmelidir. Liderlerin değerleri ve liderlik tarzları, farklı kültürler ve paydaşlarla çalışırken esnek olmalıdır. Bu, liderlerin değerlerini ve iletişim becerilerini çeşitli paydaşların beklentilerine uyum sağlayacak şekilde ayarlayabilmelerini gerektirir. Bu açıdan farkındalık, liderlerin kendilerini, başkalarını ve organizasyonlarını daha iyi anlamalarına, kendi güçlü ve zayıf yönlerini tanımak ve duygudaşlık geliştirmelerine, küresel dünyada etkili bir şekilde liderlik yapmalarına yardımcı olacaktır.

Farkındalık gelişimi ister aşamaya dayalı bir süreç ister uygulamaya dayalı bir durum olarak görülsün, kişinin liderlik becerilerini iyileştirir. Farkında liderler, sorunlar, çözümler, stratejiler ve aldığı kararlar hakkında perspektif kazanmış ve gerektiğinde geri adım atabilen öz-düşüncüsel liderlerdir (Boyatzis ve McKee, 2005; Quinn, 2004). Bu liderler farkındadır (Boyatzis ve McKee, 2005; Chatterjee, 1998), bağımlı değildir (Chatterjee, 1998) ve sıradanlığı aşır inovatif ve yaratıcı düşünebilir (Chatterjee, 1998; Harung vd., 1995). Farkında liderlik, farkındalığın kendisi gibi bir durum, bir özellik ve bir süreç olarak tanımlanabilir. Bir liderin farkındalıklı hali bağlamdan kopmamayı, ortaya çıkan şeyin farkında olmayı, yakından deneyimleme kapasitesini, eylemde bulunurken yansıtmayı, tutku ve amaç ile derinden bağlantı kurma kapasitesini beraberinde getirir. Düzenli olarak farkındalık meditasyonu uygulayan liderler, başkalarının organizasyonel değişime katılmasına yardımcı olabilecek özellikler sergilerler. Bu özellikler arasında cesurca yüzleşme, şefkat, alçak gönüllülük ve özveri yer alır. Harung ve arkadaşları (1995) ve Langer (2005) lider ile çalışan arasındaki ilişkinin salt etkiden daha fazlası tarafından şekillendiğini ifade etmektedir. Harung ve arkadaşları lider ve çalışan arasındaki ilişkileri görmenin, değişimin anahtarı olan tek bir sosyal alan yaratma potansiyeline sahip olduğunu iddia etmektedir. Langer, farkında liderliği sosyal bir bulaşıcılık olarak görmekte ve farkında liderin davranışlarının çalışanlar tarafından benimseneceğini ve tüm



çalışanların bilinçli katılımıyla farkında organizasyon kültürünü oluşturacağını öne sürmektedir. Farkında lider farkındadır, dikkatlidir, meraklıdır, derinden bağlantılıdır, amaçlıdır, başkalarının dikkatli olmasını ve değişim yaratmasını sağlama kapasitesine sahiptir.

Langer (1997) farkındalık sahibi liderliğin bilişsel bir anlam oluşturacağını ve bunun açık fikirliliği teşvik edeceğini vurgulamaktadır. Bu durum çalışanları etki veya kontrol olmadan kendine çeker ve onları daha fazla birlikteliğe ve daha yüksek performansa teşvik eder (Chatterjee, 1998; Quinn, 2005). Çok sayıda çalışma, farkındalık ile iş tatmini (Bhal ve Ansari, 2007), örgütsel bağlılık (Eisenberger vd., 2010) sonuçları arasında pozitif bir ilişkinin yanı sıra işten ayrılma niyetiyle negatif bir ilişki (Ansari vd., 2007) tespit etmiştir. Farkındalık aynı zamanda performans (Dunegan vd., 2002), örgütsel vatandaşlık davranışları (Sun vd., 2013) ile pozitif ve üretkenlik karşıtı iş davranışlarıyla (Thiel vd., 2018) negatif ilişkilidir. Lider farkındalığı ve çalışan farkındalığı arasındaki olası bağlantı göz önüne alındığında, çalışanlar ile liderleri arasındaki farkındalık temelli ilişkilerin kalitesi, bu ilişkinin gücünü belirlemek için önemli bir koşul olmaktadır (Herman vd., 2012). Ayrıca liderlerle daha yüksek düzeyde ilişkisel özdeşleşme ile farkındalık arasında bir bağlantı olduğu görülmüştür (Gu vd., 2015; Niu vd., 2018).

Farkında liderlik, liderlerin kendilerini, çevrelerini ve organizasyonlarını daha derinlemesine anlamalarına yardımcı olur ve bu da daha etkili ve esnek liderlik sağlar. Farkında liderler, çalışanların ihtiyaçlarına ve duygusal durumlarına daha fazla dikkat ederler. Bu empatik yaklaşım, çalışanların kendilerini değerli ve anlaşılmış hissetmelerine katkı sağlar. Farkında liderler, çalışanların içsel motivasyonunu teşvik ederler. İşe bağlılık ve motivasyon arttıkça, çalışanların iş performansı ve üretkenliği de artabilir. Farkında liderlik, çalışanların refahlarını ve iş tatminlerini artırarak organizasyonların performansını ve üretkenliğini olumlu bir şekilde etkileyebilir. Bu liderlik tarzı, kaliteli lider-çalışan etkileşimi yoluyla işyeri kültürünü iyileştirmeye ve daha motive ve bağlı bir çalışan grubu yaratmaya yardımcı olabilir. Bu da organizasyonların daha rekabetçi ve sürdürülebilir olmalarına katkı sağlayabilir.

## KAYNAKÇA

- Antonakis, J. ve House, R. J. (2014). Instrumental Leadership: Measurement and Extension of Transformational-Transactional Leadership Theory, *The Leadership Quarterly*, 25(4), 746-771.
- Ashkanasy, N. M. ve Dorris, A. D. (2017). Emotions in the Workplace, *Annual Review of Organizational Psychology and Organizational Behavior*, 4, 67-90.
- Baer, R. A. (2003). Mindfulness Training as A Clinical Intervention: A Conceptual and Empirical Review, *Clinical Psychology: Science and Practice*, 10(2), 125-143.
- Baer, R. A., Fischer, S. ve Huss, D. B. (2005). Mindfulness And Acceptance in the Treatment of Disordered Eating, *Journal of Rational-Emotive and Cognitive-Behavior Therapy*, 23, 281-300.
- Baron, L., Rouleau, V., Grégoire, S. ve Baron, C. (2018). Mindfulness and Leadership Flexibility, *Journal of Management Development*, 37(2), 165-177.
- Bartlett, L., Martin, A., Neil, A. L., Memish, K., Otahal, P., Kilpatrick, M. ve Sanderson, K. (2019). A Systematic Review and Meta-Analysis of Workplace Mindfulness Training Randomized Controlled Trials, *Journal of Occupational Health Psychology*, 24(1), 108-126.
- Beach, M. C., Roter, D., Korthuis, P. T., Epstein, R. M., Sharp, V., Ratanawongsa, N., Cohn, J., Eggy, S., Sankar, A. ve Moore, R. D. (2013). A Multicenter Study of Physician Mindfulness and Health Care Quality, *The Annals of Family Medicine*, 11(5), 421-428.
- Bhal, K. T. ve Ansari, M. A. (2007). Leader-Member Exchange-Subordinate Outcomes Relationship: Role of Voice and Justice, *Leadership & Organization Development Journal*, 28(1), 20-35.
- Bishop, S. R., Lau, M., Shapiro, S., Carlson, L., Anderson, N. D., Carmody, J., ... ve Devins, G. (2004). Mindfulness: A Proposed Operational Definition, *Clinical Psychology: Science and Practice*, 11(3), 230-241.
- Bohlmeijer, E., Prenger, R., Taal, E. ve Cuijpers, P. (2010). Meta-Analysis on the Effectiveness of Mindfulness-Based Stress Reduction Therapy on Mental Health of Adults with A Chronic Disease: What Should the Reader Not Make of It?, *Journal of Psychosomatic Research*, 69(6), 614-615.
- Boyatzis, R. E. ve McKee, A. (2005). *Resonant Leadership: Renewing Yourself and Connecting with Others Through Mindfulness, Hope and Compassion*. Cambridge, MA: Harvard Business School Press.
- Brendel, W. ve Bennett, C. (2016). Learning to Embody Leadership Through Mindfulness and Somatics Practice, *Advances in Developing Human Resources*, 18(3), 409-425.
- Brendel, W., Hankerson, S., Byun, S. ve Cunningham, B. (2016). Cultivating Leadership Dharma: Measuring the Impact of Regular Mindfulness Practice on Creativity, Resilience, Tolerance for Ambiguity, Anxiety and Stress, *Journal of Management Development*, 35(8), 1056-1078.
- Bunting, M. (2016). *The Mindful Leader: 7 Practices for Transforming Your Leadership, Your Organisation and Your Life*. Hoboken, NJ: John Wiley ve Sons, Inc.
- Bush, T. (2018). Transformational Leadership: Exploring Common Conceptions, *Educational Management Administration ve Leadership*, 46(6), 883-887.
- Carleton, E. L., Barling, J. ve Trivisonno, M. (2018). Leaders' Trait Mindfulness and Transformational Leadership: The Mediating Roles of Leaders' Positive Affect and Leadership Self-Efficacy, *Canadian Journal of Behavioural Science/Revue Canadienne Des Sciences Du Comportement*, 50(3), 185-194.
- Carroll, M. (2007). *The Mindful Leader: Ten Principles for Bringing Out the Best in Ourselves and Others*. Boston: Trumpeter.
- Chandwani, R., Agrawal, N. M. ve Kedia, B. L. (2016). Mindfulness: Nurturing Global Mind-Set and Leadership, *Thunderbird International Business Review*, 58(6), 617-625.

- Chatterjee, D. (1998). *Leading Consciously: A Pilgrimage Toward Self-Mastery*. Woburn, MA: Butterworth-Heinemann.
- Chesley, J. ve Wylson, A. (2016). Ambiguity: The Emerging Impact of Mindfulness for Change Leaders. *Journal of Change Management*, 16(4), 317-336.
- Coutu, D. (2003). Sense And Reliability: A Conversation with Celebrated Psychologist Karl E. Weick, *Harvard Business Review*, 81(4), 84-90.
- Dane, E. ve Brummel, B. J. (2014). Examining Workplace Mindfulness and Its Relations to Job Performance and Turnover Intention, *Human Relations*, 67(1), 105-128.
- Danna, K. ve Griffin, R. W. (1999). Health And Well-Being in the Workplace: A Review and Synthesis of the Literature, *Journal of Management*, 25(3), 357-384.
- Day, D. V. ve Dragoni, L. (2015). Leadership Development: An Outcome-Oriented Review Based on Time and Levels of Analyses, *Annual Review of Organizational Psychology and Organizational Behavior*, 2(1), 133-156.
- Decuyper, A., Audenaert, M. ve Decramer, A. (2018). When Mindfulness Interacts with Neuroticism to Enhance Transformational Leadership: The Role of Psychological Need Satisfaction, *Frontiers in Psychology*, 9 (2588), 1-18.
- Dimeff, L. ve Linehan, M. M. (2001). Dialectical Behavior Therapy in A Nutshell, *The California Psychologist*, 34, 10-13.
- Dunegan, K. J., Uhl-Bien, M. ve Duchon, D. (2002). LMX And Subordinate Performance: The Moderating Effects of Task Characteristics, *Journal of Business and Psychology*, 17(2), 275-285.
- Ehrlich, J. (2017). Mindful Leadership: Focusing Leaders and Organizations, *Organizational Dynamics*, 46(4), 233-243.
- Eisenberger, R., Karagonlar, G., Stinglhamber, F., Neves, P., Becker, T. E., Gonzalez-Morales, M. G. ve Steiger-Mueller, M. (2010). Leader-Member Exchange and Affective Organizational Commitment: The Contribution of Supervisor's Organizational Embodiment, *Journal of Applied psychology*, 95(6), 1085.
- Feldman, C. ve Kuyken, W. (2011). Compassion in the Landscape of Suffering, *Contemporary Buddhism*, 12(1), 143-155.
- Fiol, C. M. ve O'Conner, E. J. (2003). Waking Up! Mindfulness in the Face of Bandwagons, *The Academy of Management Review*, 28(1), 54-70.
- Garland, E. L., Farb, N. A., R. Goldin, P. ve Fredrickson, B. L. (2015b). Mindfulness Broadens Awareness and Builds Eudaimonic Meaning: A Process Model of Mindful Positive Emotion Regulation, *Psychological Inquiry*, 26(4), 293-314.
- Garland, E. L., Geschwind, N., Peeters, F. ve Wichers, M. (2015a). Mindfulness Training Promotes Upward Spirals of Positive Affect and Cognition: Multilevel and Autoregressive Latent Trajectory Modeling Analyses, *Frontiers in Psychology*, 6, 1-13.
- Ghorbani, N., Watson, P. J., Farhadi, M. ve Chen, Z. (2014). A Multi-Process Model of Self-Regulation: Influences of Mindfulness, Integrative Self-Knowledge and Self-Control in Iran, *International Journal of Psychology*, 49(2), 115-122.
- Glomb, T. M., Duffy, M. K., Bono, J. E. ve Yang, T. (2011). Mindfulness at Work. İçinde A. Joshi, H. Liao ve J.J. Martocchio (Editör), *Research in Personnel and Human Resources Management* (s. 115-157). Emerald Group Publishing Limited.
- Goleman, D. (2004). What Makes a Leader? *Harvard Business Review*. 72, 2-10.
- Good, D. J., Lyddy, C. J., Glomb, T. M., Bono, J. E., Brown, K. W., Duffy, M. K., Baer, R. A., Brewer, J. A. ve Lazar, S. W. (2016). Contemplating Mindfulness at Work: An Integrative Review, *Journal of Management*, 42(1), 114-142.
- Grover, S. L., Teo, S. T., Pick, D. ve Roche, M. (2017). Mindfulness as a Personal Resource to Reduce Work Stress in the Job Demands-Resources Model, *Stress and Health*, 33(4), 426-436.

- Gu, Q., Tang, T. L. P. ve Jiang, W. (2015). Does Moral Leadership Enhance Employee Creativity? Employee Identification with Leader and Leader-Member Exchange (LMX) in the Chinese Context, *Journal of Business Ethics*, 126(3), 513-529.
- Gunaratana, B. H. (2002). *Mindfulness in Plain English*. Boston: Wisdom.
- Gunasekara, A. ve Zheng, C. S. (2019). Examining the Effect of Different Facets of Mindfulness on Work Engagement, *Employee Relations*, 41(1), 193-208.
- Harung, H. S., Heato, D. P. ve Alexander, C. N. (1995). A Unified Theory of Leadership: Experiences of Higher States of Consciousness in World-Class Leaders, *Leadership ve Organization Development Journal*, 16(7), 44-59.
- Hayes, A. M. ve Feldman, G. (2004). Clarifying the Construct of Mindfulness in the Context of Emotion Regulation and the Process of Change in Therapy, *Clinical Psychology: Science and Practice*, 11(3), 255-262.
- Hayes, S. C. ve Wilson, K. G. (2003). Mindfulness: Method and Process, *Clinical Psychology: Science and Practice*, 10(2), 161-165.
- Herman, H. M., Ashkanasy, N. M. ve Dasborough, M. T. (2012). Relative Leader-Member Exchange, Negative Affectivity and Social Identification: A Moderated-Mediation Examination, *The Leadership Quarterly*, 23(3), 354-366.
- Hougaard, R. ve Carter, J. (2018). *The Mind of the Leader: How to Lead Yourself, Your People, And Your Organization for Extraordinary Results*. Harvard Business Press.
- Hülshager, U. R. (2015). Making Sure That Mindfulness Is Promoted in Organizations in the Right Way and For the Right Goals, *Industrial and Organizational Psychology*, 8(4), 674-679.
- Hunter, E. M., Neubert, M. J., Perry, S. J., Witt, L. A., Penney, L. M. ve Weinberger, E. (2013). Servant Leaders Inspire Servant Followers: Antecedents and Outcomes for Employees and the Organization, *The Leadership Quarterly*, 24(2), 316-331.
- Hyland, P. K., Lee, R. A. ve Mills, M. J. (2015). Mindfulness at Work: A New Approach to Improving Individual and Organizational Performance, *Industrial and Organizational Psychology*, 8(4), 576-602.
- Hyland, T. (2017). Mcdonaldizing Spirituality: Mindfulness, Education, And Consumerism, *Journal of Transformative Education*, 15(4), 334-356.
- Jackson, K. T. (2018). Interpreting the Virtues of Mindfulness and Compassion: Contemplative Practices and Virtue-Oriented Business Ethics, *Humanistic Management Journal*, 3(1), 47-69.
- Jha, A. P., Krompinger, J. ve Baime, M. J. (2007). Mindfulness Training Modifies Subsystems of Attention. *Cognitive, Affective and Behavioral Neuroscience*, 7(2), 109-119.
- Kabat-Zinn, J. (2003). Mindfulness-Based Interventions in Context: Past, Present, And Future, *Clinical Psychology: Science and Practice*, 10(2), 144-156.
- Kabat-Zinn, J. (2005a). *Coming to Our Senses: Healing Ourselves and the World Through Mindfulness*. New York: Hyperion.
- Kabat-Zinn, J. (2005b). *Full Catastrophe Living: Using the Wisdom of Your Body and Mind to Face Stress, Pain, and Illness*. New York: Bantam Dell.
- Kabat-Zinn, J. (2011). Some Reflections on the Origins of MBSR, Skillful Means, and the Trouble with Maps, *Contemp. Buddhism* 12, 281-306.
- Kabat-Zinn, J. (2015). Mindfulness, *Mindfulness*, 6(6), 1481-1483.
- Kelloway, E. K., Sivanathan, N., Francis, L. ve Barling, J. (2005). Poor Leadership. İçinde J. Barling, E. K. Kelloway ve M. R. Frone (Editör), *Handbook of Work Stress* (s.89-112). Thousands Oaks, CA: Sage Publications.
- Kernochan, R. A., McCormick, D. W. ve White, J. A. (2007). Spirituality and the Management Teacher: Reflections of Three Buddhists on Compassion, Mindfulness, and Selflessness in the Classroom, *Journal of Management Inquiry*, 16(1), 61-75.

- King, E. ve Badham, R. (2020). The Wheel of Mindfulness: A Generative Framework for Second-Generation Mindful Leadership, *Mindfulness*, 11, 166-176.
- King, E. ve Haar, J. M. (2017). Mindfulness and Job Performance: A Study of Australian Leaders, *Asia Pacific Journal of Human Resources*, 55(3), 298-319.
- Kluger, A. N., Malloy, T. E., Pery, S., Itzhakov, G., Castro, D. R., Lipetz, L., ... ve Borut, L. (2021). Dyadic Listening in Teams: Social Relations Model, *Applied Psychology*, 70(3), 1045-1099.
- Krishnakumar, S. ve Robinson, M. D. (2015). Maintaining An Even Keel: An Affect-Mediated Model of Mindfulness and Hostile Work Behavior, *Emotion*, 15(5), 579-589.
- Kwan, P. (2020). Is Transformational Leadership Theory Passé? Revisiting the Integrative Effect of Instructional Leadership and Transformational Leadership on Student Outcomes, *Educational Administration Quarterly*, 56(2), 321-349.
- Langer, E. J. (1989). *Mindfulness*. Cambridge, MA: Da Capo Press.
- Langer, E. J. (1997). *The Power of Mindful Learning*. Cambridge, MA: Perseus Books.
- Langer, E. J. (2005). *On Becoming an Artist: Reinventing Yourself Through Mindful Creativity*. New York: Ballantine Books.
- Langer, E. J. (2007). *On Becoming an Artist: Reinventing Yourself Through Mindful Creativity*. Ballantine Books.
- Langer, E. J. ve Moldoveanu, M. (2000). The Construct of Mindfulness, *Journal of Social Issues*, 56(1), 1-9.
- Langer, E. J., Blank, A. ve Chanowitz, B. (1978). The Mindlessness of Ostensibly Thoughtful Action: The Role of "Placebic" Information in Interpersonal Interaction, *Journal of Personality and Social Psychology*, 36(6), 635-642.
- Lyddy, C. J. ve Good, D. J. (2017). Being While Doing: An Inductive Model of Mindfulness at Work, *Frontiers in Psychology*, 7, 2060-2078.
- McWhinney, W. (1997). *Paths of Change: Strategic Choices for Organizations and Society*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Mir, G. M. ve Abbasi, A. S. (2012). Role of Emotional Intelligence in Developing Transformational Leadership in Higher Education Sector of Pakistan, *Middle East Journal of Scientific Research*, 12(4), 563-571.
- Nesbit, P. L. (2012). The Role of Self-Reflection, Emotional Management of Feedback, and Self-Regulation Processes in Self-Directed Leadership Development, *Human Resource Development Review*, 11(2), 203-226.
- Nhat Hanh, T. (1976). *The Miracle of Mindfulness: An Introduction to the Practice of Meditation* (M. Ho, Trans.). Boston: Beacon Press.
- Niu, W., Yuan, Q., Qian, S. ve Liu, Z. (2018). Authentic Leadership and Employee Job Behaviors: The Mediating Role of Relational and Organizational Identification and the Moderating Role of LMX, *Current Psychology*, 37(4), 982-994.
- Omilion-Hodges, L. M. ve Swords, N. M. (2016). Communication That Heals: Mindful Communication Practices from Palliative Care Leaders, *Health Communication*, 31(3), 328-335.
- Pinck, A. S. ve Sonnentag, S. (2018). Leader Mindfulness and Employee Well-Being: The Mediating Role of Transformational Leadership, *Mindfulness*, 9, 884-896.
- Quaglia, J. T., Braun, S. E., Freeman, S. P., McDaniel, M. A. ve Brown, K. W. (2016). Meta-Analytic Evidence for Effects of Mindfulness Training on Dimensions of Self-Reported Dispositional Mindfulness, *Psychological Assessment*, 28(7), 803-818.
- Quaglia, J. T., Brown, K. W., Lindsay, E. K., Creswell, J. D. ve Goodman, R. J. (2015). From Conception to Operationalization of Mindfulness. İçinde K. W. Brown, J. D. Creswell ve R. M. Ryan (Editör), *Handbook of Mindfulness: Theory, Research, and Practice* (s. 151-170). New York, NY: Guilford.

- Quinn, R. E. (2004). *Building the Bridge as You Walk on It: A Guide for Leading Change*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Rahula, W. (1974). *What the Buddha Taught*. New York: Grove.
- Reb, J., Chaturvedi, S., Narayanan, J., ve Kudesia, R. S. (2019). Leader Mindfulness and Employee Performance: A Sequential Mediation Model of LMX Quality, Interpersonal Justice, And Employee Stress, *Journal of Business Ethics*, 160(3), 745-763.
- Reb, J., Narayanan, J. ve Chaturvedi, S. (2014). Leading Mindfully: Two Studies on the Influence of Supervisor Trait Mindfulness on Employee Well-Being and Performance, *Mindfulness*, 5(1), 36-45.
- Reb, J., Narayanan, J. ve Ho, Z. W. (2015). Mindfulness at Work: Antecedents and Consequences of Employee Awareness and Absent-Mindedness, *Mindfulness*, 6(1), 111-122.
- Reitz, M. ve Chaskalson, M. (2016). How to Bring Mindfulness to Your Company's Leadership. *Harvard Business Review*, <https://hbr.org/2016/12/how-to-bring-mindfulness-to-your-companys-leadership> (E.T.: 02.09.2023).
- Robbins, J. (2003). *Build A Better Buddha: The Guide to Remaking Yourself Exactly as You Already Are*. Berwick, ME: Nicolas-Hays.
- Roche, M., Haar, J. M. ve Luthans, F. (2014). The Role of Mindfulness and Psychological Capital on the Well-Being of Leaders, *Journal of Occupational Health Psychology*, 19(4), 476-489.
- Scharmer, C. O. (2009). *Theory U: Learning from the Future as It Emerges*. Berrett-Koehler Publishers.
- Schein, E. H. (2013). *Humble Inquiry: The Gentle Art of Asking Instead of Telling*. Berrett-Koehler Publishers.
- Schuh, S. C., Zheng, M. X., Xin, K. R. ve Fernandez, J. A. (2019). The Interpersonal Benefits of Leader Mindfulness: A Serial Mediation Model Linking Leader Mindfulness, Leader Procedural Justice Enactment, and Employee Exhaustion and Performance, *Journal of Business Ethics*, 156(4), 1007-1025.
- Seah, M. ve Hsieh, M. H. (2015). Impact of Leader Adaptability on Organizational Change and Adaptation: The Case of Savecom Communication. *Journal of Asia Business Studies*, 9(3), 213-231.
- Segal, Z. V., Bizzini, L. ve Bondolfi, G. (2005). Cognitive Behaviour Therapy Reduces Long Term Risk of Relapse in Recurrent Major Depressive Disorder, *Evidence-Based Mental Health*, 8(2), 38-38.
- Seiling, J. ve Hinrichs, G. (2005). Mindfulness And Constructive Accountability as Critical Elements of Effective Sensemaking: A New Imperative for Leaders as Sensemanagers, *Organization Development Journal*, 23(3), 82-87.
- Senge, P. M., Scharmer, C. O., Jaworski, J. ve Flowers, B. S. (2005). Awakening Faith in An Alternative Future. *Reflections*, 5(7), 1-11.
- Senge, P. M., Scharmer, O. C., Jaworski, J. ve Flowers, B. S. (2004). *Presence: Human Purpose and the Field of the Future*. Cambridge, MA: The Society for Organizational Learning.
- Senge, P., Scharmer, C., Jaworski, J. ve Flowers, B. (2004). *Presence: Exploring Profound Change in People, Organizations, And Society*. Doubleday.
- Shapiro, S. L., Carlson, L. E., Astin, J. A. ve Freedman, B. (2006). Mechanisms of Mindfulness, *Journal of Clinical Psychology*, 62(3), 373-386.
- Slutsky, J., Chin, B., Raye, J. ve Creswell, J. D. (2019). Mindfulness Training Improves Employee Well-Being: A Randomized Controlled Trial, *Journal of Occupational Health Psychology*, 24(1), 139-149.
- Sonnentag, S. (2015). Dynamics of Well-Being, *Annual Review of Organizational Psychology and Organizational Behavior*, 2(1), 261-293.

- Stanley, S., Reitzel, L. R., Wingate, L. R., Cukrowicz, K. C., Lima, E. N. ve Joiner Jr, T. E. (2006). Mindfulness: A Primrose Path for Therapists Using Manualized Treatments?, *Journal of Cognitive Psychotherapy*, 20(3), 327-335.
- Sun, L. Y., Chow, I. H. S., Chiu, R. K. ve Pan, W. (2013). Outcome Favorability in the Link between Leader-Member Exchange and Organizational Citizenship Behavior: Procedural Fairness Climate Matters. *The Leadership Quarterly*, 24(1), 215-226.
- Teasdale, J. D. ve Segal, Z. V. (2003). Mindfulness Training and Problem Formulation, *Clinical Psychology: Science and Practice*, 10(2), 156-160.
- Thera, N. (2001). *The Power of Mindfulness: An Inquiry into the Scope of Bare Attention and the Principal Sources of Its Strength*. Penang, Malaysia: Sukhi Hotu.
- Thiel, C. E., Hardy III, J. H., Peterson, D. R., Welsh, D. T. ve Bonner, J. M. (2018). Too Many Sheep in the Flock? Span of Control Attenuates the Influence of Ethical Leadership, *Journal of Applied Psychology*, 103(12), 1324.
- Thompson, T. (2018). Mindfulness and Leadership: Insights and Benefits, *OD Practitioner*, 50(1), 56-57.
- Uhl-Bien, M. ve Arena, M. (2017). Complexity Leadership: Enabling People and Organizations for Adaptability, *Organizational Dynamics*, 46, 9-20.
- Van Dam, N. T., Van Vugt, M. K., Vago, D. R., Schmalzl, L., Saron, C. D., Olendzki, A., ... ve Meyer, D. E. (2018). Mind the Hype: A Critical Evaluation and Prescriptive Agenda for Research on Mindfulness and Meditation, *Perspectives on Psychological Science*, 13(1), 36-61.
- Verdorfer, A. P. (2016). Examining Mindfulness and Its Relations to Humility, Motivation to Lead, And Actual Servant Leadership Behaviors, *Mindfulness*, 7, 950-961.
- Vogus, T. J. ve Sutcliffe, K. M. (2012). Organizational Mindfulness and Mindful Organizing: A Reconciliation and Path Forward, *Academy of Management Learning & Education*, 11(4), 722-735.
- Weick, K. E. ve Putnam, T. (2006). Organizing for mindfulness: Eastern Wisdom and Western Knowledge, *Journal of Management Inquiry*, 15, 275-287.
- Weick, K. E. ve Sutcliffe, K. M. (2001). *Managing the Unexpected: Assuring High Performance in An Age of Complexity*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Wells, C. (2015). Conceptualizing Mindful Leadership in Schools: How the Practice of Mindfulness Informs the Practice of Leading, *Education Leadership Review of Doctoral Research*, 2(1), 1-23.
- Xu, A. J., ve Wang, L. (2020). How And When Servant Leaders Enable Collective Thriving: The Role of Team-Member Exchange And Political Climate, *British Journal of Management*, 31(2), 274-288.
- Zaccaro, S. J. ve Banks, D. (2004). Leader Visioning and Adaptability: Bridging the Gap between Research and Practice on Developing the Ability to Manage Change, *Human Resource Management*, 43(4), 367-380.
- Zhang, J., Ding, W., Li, Y. ve Wu, C. (2013). Task Complexity Matters: The Influence of Trait Mindfulness on Task and Safety Performance of Nuclear Power Plant Operators, *Personality and Individual Differences*, 55(4), 433-439.

## ÇALIŞMA YAŞAMINDA RUMİNASYON

Hüseyin YILMAZ<sup>1</sup>

*Kötüye yormak ve vehim yapmak insanı derdi yokken bile  
hasta eder. Onun için olaylara iyi bak.*

*Mevlana*

### GİRİŞ

Bu çalışmada kimi zaman bireyin yaptığı bir hataya ilişkin, kimi zaman olumsuz bir yaşam olayı üzerinde, bazen de yaşamış olduğu bir sorunla ilgili uzun uzun, derinlemesine ve tekrar tekrar düşünme durumunu ifade etmek için kullanılan “ruminasyon” kavramı ele alınmıştır. Bu çerçevede ruminasyona ilişkin tanım, benzer yapılar ve bunlarla ilişkileri, eşli ruminasyon kavramı, ruminasyonun çalışma yaşamı üzerindeki etkileri, bireyin ruminasyon yaşamasına neden olan faktörler, kavramın olumlu ve olumsuz yönleri, ruminasyona temel oluşturduğu değerlendirilen kuramlar ve son olarak ruminasyon konusunda yürütülen çalışmalarda kullanılan ölçekler incelenmiştir.

Derin düşünme, düşüncelere dalma veya bir şey üzerine kafa yorma sürecini ifade eden ruminasyon kavramı, ‘zihinde dönüp durmak’ veya ‘geviş getirmek’ anlamına gelen Latince ‘*ruminare*’ kelimesinden geldiği bilinmektedir (Cropley vd., 2016). Ruminasyon aynı konunun zihinsel olarak tekrar tekrar irdelendiği zihinsel aktivitedir (Pravettoni vd., 2007). Kişinin kontrolü dışında ve durmaksızın tekrarlayan düşünme olarak tanımlanmaktadır (Brinker vd., 2013).

Bireyin kendine ‘neden bu kadar başarısızım?’, ‘ruh halim çok kötü’, ‘neden bu kadar olumsuz tepkiler veriyorum?’, ‘hiçbir şeyle baş edemiyorum’, ‘neden içimden bir şey yapmak gelmiyor?’ gibi soruları sıklıkla soruyor olması ruminatif düşünce içerisinde olduğu şeklinde yorumlanabilir (Papageorgiou ve Wells, 2003). Ruminasyon, tekrarlayıcı düşünceye ilişkin çeşitli yapıları kapsamakta ve bu düşüncenin 1) sıklığı, 2) otomatik ve kontrollü işlemesi ve

<sup>1</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Atatürk Üniversitesi, Oltu Beşeri ve Sosyal Bilimler Fakültesi, <https://orcid.org/0000-0003-4105-450X>, [huseyin.yilmaz@atauni.edu.tr](mailto:huseyin.yilmaz@atauni.edu.tr)



3) amaca ulaşmayı engellemesi ruminasyonun karakteristik özelliği olarak değerlendirilmektedir (Martin ve Tesser, 1989).

İnsanlar stresli bir durumla başa çıkmaya çalışırken, aşılmaya çalışılan sorunun çeşitli yönlerinin değerlendirildiği ve çözüm için uygun bir yöntemin seçildiği karara varması gerekir. Ancak ruminasyon bu karara varılmadan hemen önce ortaya çıkarak karar mekanizmasını işlemez hale getirir (Pravettoni vd., 2007). Bazen de ruminasyondan çıkış için bireyin çözüm yolları bulmasına rağmen olayın negatif yönüne daha fazla odaklandığı için çözümü uygulamaya koyamaz ve bireyi rahatsız eden olayın sonuçlarını daha uzun süre hisseder (Bugay ve Erdur-Baker, 2011).

Ruminasyon, bireyin yaşamakta olduğu bazı sorunlar ve mevcut şartlara ilişkin tekrarlayıcı düşünceler şeklinde tanımlanmaktadır (Conway vd., 2000). Ruminasyonun tanımından hareketle, ruminatif düşüncelerin, negatif ruh halinin öncülleri ve doğasıyla ilgili olduğu, hedef yönelimli olmadığı, bireyleri sorunlarına çözüm bulma yönünde harekete geçirmedikleri ve bireyin sosyal çevreyle etkileşimini sınırlandırdığı ifade edilmektedir (Papageorgiou ve Wells, 2003).

Ruminasyonun ilginç bir yanı ise genellikle düşünülen konu hakkında hiç çaba gösterilmeyen durumlarda veya çözüme yönelik imkanlar elden kaçırıldıktan sonra ortaya çıkmasıdır. Üniversiteden mezun olduktan sonra, öğrenciyken daha fazla çalışılması gerektiği hakkında düşünmek buna örnek olarak verilmektedir (Martin ve Tesser, 1996).

Kaygı ve ruminasyon kavramları benzerlik var farklılıkları itibariyle ele alınacak olursa, hem ruminasyon hem de kaygı tekrarlayan, kontrol edilemeyen ve döngüsel düşünceleri ifade etmekle birlikte, ruminasyon geçmişle ilgili negatif düşünceleri, kaygı ise gelecekteki potansiyel tehditlerle ilgili düşünceleri içermektedir (Brinker ve Dozois, 2009).

## **RUMİNASYON KURAMSAL TEMELLERİ**

Bu bölümde ruminasyonu açıklamaya yönelik temel kuramlardan olan tepki stilleri ve amaca ilerleme kuramlarına yer verilmiştir.

### **Tepki stilleri teorisi**

Ruminasyonun kuramsal temellerini oluşturan teorilerin başında Nolen - Hoeksema tarafından (1991) geliştirilmiş olan tepki stilleri teorisi gelmektedir. Tepki stilleri teorisi, ruminasyonu depresyonla ilişkili bir yapı olarak ele alır ve bu teoriye göre ruminasyon, bireyin depresyon belirtileri ile bunun neden ve sonuçları hakkında tekrarlayan pasif düşünme olarak tanımlanır (Nolen-Hoeksema, 1991). Ruminasyon yaşayan bireylerin zihninden defalarca ‘Neden ilerleyemiyorum’, ‘Benim sorunum ne?’, ‘Bunu atlatabileceğimi sanmıyorum’ ifadeleri geçer. Ancak bu düşünceler, ruminasyona konu olan sorunların

çözümüne götürmez ve birey ruminatif düşünme döngüsünde kalmaya devam eder (Nolen-Hoeksema, 2003).

Tepki sitilleri teorisi, depresyonun kaynağı ne olursa olsun, ruminatif tepkilerin depresyonu uzattığını ifade etmektedir. Bu nedenle ruminatif tepki sitillerine sahip bireylerin travmalara karşı daha uzun süreli ve daha şiddetli depresif tepkiler gösterecekleri düşünülmektedir (Nolen-Hoeksema & Morrow, 1991). Bir diğer ifadeyle tepki sitilleri teorisi, ruminasyonu depresyona karşı savunmasız bir kişilik özelliği olarak görmektedir (Nolen-Hoeksema, 1991).

Bireyler depresif ya da üzgün olduğu dönemlerde bazı düşüncelere dalabilirler. Ruminasyon olarak adlandırılan bu tekrarlayan ve derinlemesine düşünme süreci, bazılarında çok fazlayken, bazılarında çok az yaşanabilir ya da hiç yaşanmayabilir. Bireyin psikolojik durumu değişse bile ruminasyon yaşama düzeyi değişmeyebilir (Nolen-Hoeksema, 2003). Buradan hareketle bireylerin karşılaşmış olduğu sorunlara karşı kişisel özellikleri çerçevesinde farklı tepkiler verebilecekleri değerlendirilmektedir.

### **Amaca yönelik ilerleme kuramı**

Ruminasyon amaca yönelik ilerleme kuramına göre birey için önemli ancak henüz ulaşılamamış üst düzey hedeflere ilişkin tekrar tekrar düşünme eğilimi olarak görülmektedir (Martin vd., 2003). Ruminasyonun kuramsal temelleri amaca yönelik ilerleme kuramı ile ilişkili olarak ele alınan Zeigarnik etkisine dayandırılabilir. Zeigarnik (1938) tamamlanmamış görevlerle ilişkin bilgilerin tamamlanmış olanlara ilişkin bilgilerden daha uzun süre zihinde yer tutacağını ifade etmektedir (Martin vd., 2003:154). Bununla ilişkili bir şekilde insanların bir amacı olduğunda, o amacı gerçekleştirmek üzere çaba gösterirler. Bu çabaları başarı ile sonuçlanırsa başka amaçlar berileyip bunun için adım atarlar. Ancak başarılı olamadıkları takdirde amaçlarına ulaşmak için çeşitli yollar denerler. Bu alternatif girişimler bireyin amacına ulaşmaya ya da amacından vazgeçinceye kadar sürer. Eğer birey amacına ulaşmış ya da vazgeçmişse ruminasyon yaşanmaz, ancak birey amacına ulaşmak üzere çaba göstermeye devam ettiği ve farklı yollar bulmaya çalıştığı sürece ruminasyon yaşaması da muhtemel görünmektedir (Martin ve Tesser, 1996).

### **RUMINASYON TÜRLERİ**

Ruminasyon kavramına ilişkin tanım ve kuramlara yer verildikten sonra ruminasyon türlerine değinilmiştir. Literatürde ruminasyon kavramının çeşitli şekillerde sınıflandırıldığı görülmektedir. Bu çalışmada ruminasyon temelde istemli olup olmadığı bakımından sınıflandırılmış ve ruminasyonla ilişkili bir diğer alt başlık olan eşli ruminasyon kavramına yer verilmiştir.

### **Girici/istemsiz (intrusive) ve istemli (deliberate) ruminasyon**

Genel olarak ruminasyon denildiğinde girici ruminasyon (intrusive) kastedilmektedir. Bununla birlikte bireylerin bilinçli bir şekilde olaylar hakkında düşünmesi ve bunu sürdürmesi de söz konusudur. Bu durum ruminasyonun istemli (deliberate) ruminasyon olarak ifade edilen pozitif yönüne vurgu yapmaktadır.

Girici/zorlayıcı ruminasyon, bireyin iç dünyasında davetsiz bir yansıma olarak değerlendirilmiştir ve bu yansımanın içeriğinin negatif olduğu ifade edilmektedir (Zeng vd., 2021). Ancak ruminatif düşünme sadece girici/zorlayıcı (istenmeyen), yapıcı olmayan ve psikolojik zararları olan değil, istemli ve yapıcı olarak da görülebilir (Taku vd., 2009). İstemli ruminasyon, travmatik olaylar ve çözümler hakkında bilinçli olarak pozitif düşünmeyi ifade eder (Zeng vd., 2021).

Benzer şekilde ruminasyonun zaman zaman sağlıklı ve faydalı olacağı da düşünülebilir. Kavramın olumlu sonuçlarından hareketle 'işlevsel ruminasyon' olarak adlandırılabilir olan bir yönü de bulunmaktadır.

Ruminasyon bazı durumlarda negatif duyguyu sürdürmeye devam etse bile bireyin ruminasyonu ortaya çıkaran sorunla başa çıkmasını da sağlayabilir. Örneğin birey bir sorun üzerine uzun uzun düşünür ve bunun sonunda sorunun çözümüne yönelik bir eylemde bulunur. Böylece ruminasyonun faydalı yönlerinin olabileceği de düşünülmektedir (Matthews ve Wells, 2003).

Zaman zaman bu düşüncelere odaklanmanın faydalı olacağı düşünülse de istenmeyen düşüncelerin hoş karşılanmadığı açıktır. Bu düşüncelerin başlangıçta başa çıkma stratejisi olarak görülse de bir noktadan sonra işlevsel olmayacağı düşünülmektedir (Purdon, 2003).

### **Eşli Ruminasyon**

Ruminasyon kapsamında ele alınan konulardan biri de iki kişi arasındaki geçmiş yaşantılara dayalı tekrarlayan düşünme ve tartışmaları ifade etmek için kullanılan 'eşli ruminasyon' kavramıdır. Eşli ruminasyon sorunları bütün detaylarıyla tartışmayı ve tekrar tekrar gündeme getirmeyi, sorunların çözümüne ilişkin belirgin bir çaba göstermeden gündemde tutmayı ve olumsuz duygulara odaklanmayı ifade etmektedir (Rose, 2002). Eşli ruminasyon, ikili bir ilişkide kişisel sorunların aşırı derecede tartışılmasını ifade etmek için kullanılır. Eşli ruminasyonda sorunların sık sık tartışılması, aynı sorunun tekrar tekrar gündeme taşınması ve sorunların tartışılması için birbirini ikna etme, sorunlar hakkında tahmin ve mesnetsiz çıkarımlarda bulunma ve negatif duygulara odaklanma şeklinde kendini gösterir.

Ruminasyon ile eşli ruminasyon arasındaki temel fark, ruminasyon bireyin kendi içerisinde yaşadığı, eşli ruminasyon ise bireyler arasında yaşanan bir aşırı ve tekrarlayıcı düşünme ve çözüme yönelik adım atmadan pasif tepki

davranışıdır. Bununla birlikte tümüyle farklı kavramlar olmadığı ve ruminatif düşünceye yatkın bireylerin eşli ruminasyon açısından da risk altında oldukları ifade edilebilir.

### **ÇALIŞMA YAŞAMI VE RUMİNASYON**

Geçmişte iş yaşamı ve özel yaşam arasında net sınırlar bulunmaktayken günümüzde bu sınırın daha esnek olduğu görülmektedir. İş yaşamı ve özel hayat arasındaki sınırı kalkmasına neden faktörlerden biri bilgi ve iletişim teknolojilerinin kullanımının artması gösterilmektedir. Bilgi ve iletişim teknolojisinin gelişmesiyle akşamları e- postaları cevaplamak, rapor yazmak gibi günlük çalışma süresini uzatacak şekilde evde çalışmanın yaygınlaştığı görülmektedir. Geçtiğimiz yüzyılda, haftalık çalışma süresinin 40 saate indirilmesi yönünde toplumsal bir baskı varken bu durumun günümüzde bir anlamda terine döndüğü ve günlük çalışma süresinin evde çalışma şeklinde uzadığı görülmektedir (Cropley ve Zijlstra, 2011). Covid-19 pandemisinin bir sonucu olarak evden çalışmanın yaygınlaştığı günümüz çalışma şartlarında, iş özel yaşam sınırının daha da belirsiz hale geldiği görülmektedir. Çalışma yaşamında bu şekilde sınırların esnemesi veya zaman zaman tümüyle ortadan kalkması işe ve çalışma ortamına dayalı bazı problemlerin de artmasına neden olmaktadır. Bireylerin zihinlerinde yer eden sorunların çözümünü sağlamak üzere daha yoğun ruminasyon yaşamaları muhtemeldir.

İşle ilgili ruminasyon, işe ilişkin bir konu üzerinde tekrar tekrar düşünmeyi ve onu zihinden çıkaramamayı ifade etmektedir. İnsanların işleri hakkında düşüncelerini etkileyebilecek çeşitli faktörler bulunmaktadır. Çalışma saatleri dışındayken bile işle ilgili herhangi bir konu hakkında düşünüp kafa yormak, kimi zaman işle ilgili bir sorun yaşamış olmakla, kimi zaman da yoğun çalışma temposunun bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır (Cropley ve Zijlstra, 2011).

İş ruminasyonu ve stres ile işteki değişiklikler arasında bir ilişki bulunduğu ifade edilmektedir (Pravettoni vd., 2007). Çalışma yaşamında stres faktörlerinden kurtulamamanın uzun vadede rahatsızlıklara yol açacağı düşüncesiyle, çalışma saatleri dışında işle ilgili düşüncelerden uzaklaşmanın önemine dikkat çekilmektedir (Cropley vd., 2015). Bununla bağlantılı olarak sezgisel bir yaklaşımla özellikle zihinsel ve duygusal zorluklar içeren iş ve meslekler daha yüksek düzeyde ruminasyona neden olabileceği ifade edilmektedir (Cropley ve Zijlstra, 2011).

İşle ilgili konular üzerinde düşünmek hayal kırıklığı, huzursuzluk, duygusal yorgunluk hissi gibi negatif duygularla sonuçlandığında bireylerin duygusal ruminasyon yaşadıkları düşünülür. Bu düşünme sürecinin odağında sorun çözmek olmadığı için duygusal tepki döngüsü olarak değerlendirilir. Ancak, problem çözmeye yoğunlaşan birey görevlerin üstesinden gelmeye yönelik planlama yapmaya odaklanacağından duygusal tepki döngüsü yaşanmaz.

Dolayısıyla problem çözme üzerine yoğunlaşmanın olumlu bir deneyim olduğu değerlendirilir (Querstret vd., 2017).

### **RUMINASYONUN ÖNCÜLLERİ**

Ruminasyon, bireyin dikkatini pasif bir şekilde depresif belirtilere ve bu belirtilerin içeriğine odaklayan düşünce ve davranışları kapsamaktadır. Bireyin yalnızken ne kadar yorgun ve motivasyonunu kaybetmiş olduğunu hissettiğini düşünmesi, bu düşük enerji ve motivasyon kaybının çalışma yaşamını daha da kötüleştirceğinden endişe duyması gibi bireyi depresyona götürecektir her sorunu pasif bir şekilde zihninden geçirmesi bu tür düşünce ve davranışlara örnek olarak gösterilmektedir (Davis, & Nolen-Hoeksema 2000).

Genellikle negatif düşüncelerle ilgili bakışımız iki yönlüdür. Öncelikle kişisel yetersizlikler, gerçekleşmemiş hedefler, kişilerarası kaygılar veya duygusal iyi oluşu tehdit eden diğer bazı olumsuz konular üzerine düşünmek rahatsız edicidir. Bununla birlikte bu düşüncelerin toptan reddedilmesi de ele almamız gereken sorunları belirleme konusunda bize yardımcı olacak bilgileri kaybetme riski ortaya çıkacaktır. Bu noktada çoğu birey değersiz olduğunu düşündüklerini bir kenara bırakıp, dikkate alınması gereken negatif düşüncelere de yapıcı bir yaklaşımla bu ikilemi çözme konusunda uzmandır. Ancak, bazı kişiler bu zihinsel kontrolü elde edemezler ve depresif bir düşünce bastırma ve ruminasyon döngüsüne kapılırlar (Wenzlaff, 2003).

Negatif ve hoş karşılanmayan düşünceler, birçok psikolojik rahatsızlığın belirtileri arasında sayılmaktadır. Bireylerin depresyon dönemlerinde geçmiş hatalar üzerine sıklıkla ruminatif düşünce içerisinde bulunmaları, takıntılı bireylerin belirli davranışları terk edemeyişlerine ilişkin tekrarlayan düşünceden kurtulamamaları ve travmaya neden olan görüntü veya düşüncelerin zihinden atılamaması sık karşılaşılan psikolojik nedenler arasında sayılmaktadır. Son olarak panik atak ve sosyal kaygı yaşayan bireylerin ilerde yaşayabilecekleri atak ya da kaygı durumlarını düşünmeleri, yani 'kaygının kaygısı' şeklinde ifade edilebilecek olan sorunlar da diğer kaygı bozukluklarının ikincil sonucu olarak ortaya çıkabileceği ifade edilmektedir (Purdon, 2003).

Ruminasyon, tehdit, zarara uğrama ve kendisine karşı adaletsizlik algısı ile ortaya çıkan kendine yönelik dikkat olarak görülmektedir (Trapnell ve Campbell, 1999). Sağlığına ilişkin yüksek düzeyde kaygı duyan bireylerin sağlık ve hastalık durumlarına karşı işlevsiz inançlara sahip olma yanında bu sorunlar hakkında ruminatif düşünme eğiliminde olmaları da söz konusudur (Marcus vd., 2008).

Diğer bireysel ve çevresel faktörler yanında cinsiyet faktörünün de ruminasyonda belirleyici olduğu değerlendirilmektedir. Genel olarak kadınların ruminasyon yaşama olasılığı erkeklerden daha fazla olduğu ifade edilmektedir (Nolen- Hoeksema ve Jackson, 2001). Bu durum kadınların daha fazla stres

faktörü ve travmatik olaya maruz kalması yanında kadınların erkeklere nazaran negatif duyguları kontrol etmenin zor olduğuna dair inanca sahip olmalarıyla da açıklanmaktadır (Brotman ve DeRubeis, 2003). Ruminasyonun cinsiyet açısından ele alındığı genç örneklemelerde de benzer bir durum söz konusudur. Öğrenci örnekleminde yapılan bir araştırmada 14-24 yaş aralığındaki kız öğrencilerin ruminasyon düzeylerinin erkek öğrencilere göre yüksek olduğu ve kız öğrencilerin ruminasyon eğiliminde olmaları sonucu psikolojik sorunlara daha açık hale gelecekleri belirtilmektedir (Bugay ve Erdur-Baker, 2011).

### **RUMINASYONUN ETKİLERİ**

Ruminasyonun etkilerini konu alan çalışmalara bakıldığında, depresyon başta olmak üzere çeşitli negatif duygu ve stresle ilişkisine vurgu yapılırsa da bazı çalışmalarda sonuçta bireyin sorunlarına çözüm bulabileceği pozitif bir süreç olarak değerlendirilmektedir.

Ruminasyonun negatif önyargılı düşünmeyi artırma yanında insanların problem çözme becerilerini de bozduğu düşünülmektedir (Lyubomirsky ve Tkach, 2003). Ruminasyonun depresyonu uzatma ve yoğunlaştırmada rol oynadığı ifade edilmektedir (Spasojević vd., 2003). Benzer şekilde Leahy (2002)'de ruminasyonun depresyon için büyük risk oluşturduğunu ifade etmektedir. Ruminasyon sonuçları Nolen-Hoeksema vd., (2008) tarafından üç alt başlıkta ele alınmıştır. Buna göre ruminasyon ilk olarak, depresif ruh halinin düşünme üzerindeki etkilerini artırarak negatif düşünce ve anıları canlandırma ihtimalini artıracaktır. İkinci olarak, ruminasyon düşünmeyi daha karamsar ve kaderci bir hale getirerek etkili sorun çözme kapasitesini düşürür. Son olarak ruminasyon stresli durumlarda artışa yol açacaktır.

Ruminasyonun keşfetmeye ve yeniliğe izin verdiği de düşünülmektedir. Buna göre ruminasyon performans sonuçları açısından pozitif bir zihinsel süreç olarak değerlendirilebilir. Ancak, ruminasyon çalışma ortamı açısından ele alındığında işle ilgili zihinsel çaba ve ilgiyi çalışma şartlarının dışına taşır ve yorgunluğu artırabilir. Dolayısıyla ruminasyon bir stres kaynağı olarak görülmektedir (Pravettoni vd., 2007).

### **RUMINASYONUN ÖNLENMESİ**

Depresif bireyler genellikle düşüncelerini bastırma yoluna giderek ruminasyonun etkilerinden kurtulmaya çalışmaktadırlar. Ancak baskılama bu düşünceleri besleyerek durumu daha da kötüleştirebilir. Böylece baskılama çabaları geri teptikçe ve istenmeyen düşünceler geri döndükçe, depresif kişi bunları daha yoğun düşünmeye zorlanabilir. Ruminasyonun bu şekilde negatif düşüncelerin tekrarlanma ihtimalini artırması ve yenilenen baskılama durumu, çabalarının başarısız olacağı fikrini güçlendirmesiyle ruh halini daha da kötüleştirebileceği ifade edilmektedir (Wenzlaff, 2003). Buradan hareketle

ruminasyonun her zaman kolaylıkla üstesinden gelinemeyebileceği ve çözüme yönelik adım olarak düşünülen her çabanın durumu daha da kötüleşirebileceği gözden kaçırılmaması gerektiği söylenebilir.

Negatif ruh halinden kurtulmak için dikkat dağıtıcı şeylerle ya da ruminasyonu azaltabilecek başka bir takım faaliyetlerle meşgul olmak önerilmektedir (Nolen-Hoeksema & Morrow, 1991). Bu nedenle duyguları bastırmak yerine aktif bir çözüm arayışında olmak gerekir. Her şeye rağmen içinden çıkamadığı durumlarda profesyonel destek alınması doğru olacaktır.

## **RUMİNASYON ÖLÇEKLERİ**

Ruminasyonu ölçmek amacıyla kullanılan çeşitli ölçekler bulunmakla birlikte konunun hangi yönüyle ele alındığı, örnekleme ve çalışmanın amacına göre tercih edilen ölçeğin de farklılaştığı görülmektedir. Bu başlık altında örgütsel davranış alanında yaygın kullanılan ruminasyon ölçeklerine yer verilmiştir.

### **Öz Eleştirel Ruminasyon Ölçeği (ÖERÖ)**

#### ***Self-Critical Rumination Scale (SCRS)***

Laura M. Smart ve arkadaşları (2016) tarafından geliştirilen öz eleştirel ruminasyon ölçeğinin hazırlanması sürecinde üç farklı yöntem kullanılarak 39 ifadeli bir başlangıç havuzu geliştirilmiştir. Bunlardan ilki diğer ruminasyon türlerine ilişkin ölçeklerden yararlanılmasıdır. İkinci olarak kendilerini eleştirirken insanların zihinlerinden ne tür düşüncelerin geçtiğini anlamak 25 lisans öğrencisinden kendilerine yöneltilen açık uçlu sorulara cevap yazmaları istenmiştir. Bir hata yaptıklarında ya da utanç verici, aptalca veya yanlış olduğunu düşündükleri bir şey yaptıklarında ya da dış görünüş, zeka ve beğenilme durumlarıyla ilgili akıllarından geçen özeleştirel düşünceleri alınmıştır. Üçüncü olarak akıl sağlığı kliniğinde tedavi gören 13 yetişkinden yukardaki sorulara cevap yazmaları istenmiştir. Bu örneklem grubunun seçilmesinde bu bireylerin özeleştirel ile ilişkili olan kaygı ve depresyon düzeylerinin yüksek olması etkili olmuştur.

Çalışmanın geçerlilik süreci içerisinde uzman görüşleri çerçevesinde 15 ifadenin çıkarılması sonucu 24 ifadeli bir ölçek oluşturulmuştur. Çalışmanın örneklemini bir devlet üniversitesinin psikolojiye giriş dersine kayıtlı 510 öğrenci oluşturmaktadır. Hassas bir değerlendirme sonucu 90 katılımcıdan elde edilen verinin çıkarılması uygun görülmüş ve analizler 420 katılımcıdan elde edilen veriler üzerinden yürütülmüştür.

Analizler sonrası 14 ifadenin gerekli olmayan içerik barındırdığı düşüncesiyle ölçekten çıkarılmasıyla 10 ifadeli öz eleştirel ruminasyon ölçeği şekillenmiştir. Nihai ölçekte yer alan 10 ifadenin üçü, klinik örneklemden, 1'i öğrenci örnekleminde elde edilen verilere ve 6'sı, diğer ruminasyon ölçeklerinin bazı ifadelerinin uyarlama sonucu şekillendiği açıklanmaktadır.

‘Lütfen her bir ifadenin sizi ne kadar iyi tanımladığını değerlendirin’ yönergesiyle uygulanan 4’lü likert tipi ölçek 1- hiç, 2- biraz, 3- orta, 4- çok fazla şeklinde derecelenmektedir. Ölçekte ‘Bazen kendimle ilgili eleştirel düşünceleri durdurmakta zorlanırım’ ve ‘Söylediğim ya da yaptığım aptalca şeyleri zihnimde hep tekrarlıyormuşum gibi gelir’ gibi ifadeler yer almaktadır. Ölçeğin alfa katsayısı .92 olarak açıklanmış ve faktör yükleri itibariyle 10 ifadeli ve tek boyutlu yapısıyla geçerliği kanıtlanmıştır.

### **Olayla İlgili Ruminasyon Envanteri**

#### ***Event-Related Rumination Inventory (ERRI)***

Arnie Cann ve arkadaşları (2011) tarafından geliştirilmiş 10 ifade istemli ruminasyon, 10 ifade girici/istemli ruminasyon olmak üzere toplam 20 ifadeli bir ölçektir. Ölçek 0- hiçbir zaman ile 3- her zaman arasında değişen dördümlü likert dereceleme yöntemi kullanılmıştır.

Ölçek geliştirme çalışması psikoloji dersini almakta olan öğrenci örnekleminde yürütülmüş ve öğrenciler bir ön teste tabi tutularak, çalışmaya son üç yıl içerisinde bir yakınının kaybetme, kendisi ya da bir yanının önemli bir sağlık sorunu yaşaması, ciddi yaralanmalarla sonuçlanan kaza, konutun ciddi şekilde hasar görmesi, darp maduru olma, hırsızlık maduru olma, takip edilme ve boşanma gibi yüksek strese neden olan bir olay yaşayanlar dahil edilmiştir.

Yaşanan olumsuz olaydan sonraki haftalarda bireyin yaşamış olduğu olay hakkında ne hissettiğine yönelik girici/istemli ruminasyon boyutuna ait ‘Olayla ilgili düşünceler dikkatimi dağıttı ve konsantre olmamı engelledi’ ve ‘Olaya ilişkin görüntü veya düşüncelerin zihnime girmesini engelleyemedim’ gibi ifadeler yer alırken, istemli ruminasyon boyutuna ilişkin, ‘Yaşadıklarımın bir şey öğrenip öğrenmediğimi düşündüm’ ve ‘Deneyimin geleceğim için ne anlama gelebileceğini düşündüm’ şeklinde ifadeler yer almaktadır.

Çalışmanın sonucunda keşfedici ve doğrulayıcı faktör analizi bulgularına göre beklendiği gibi ifadelerin iki faktör altında toplandığı ve uyum iyiliği değerleri itibariyle iki faktörlü yapısının geçerliliği yanında iç tutarlılıkların güçlü olduğu (girici ruminasyon .94, istemli ruminasyon .88) ifade edilmektedir. Son olarak çalışma kapsamında gerçekleştirilen iki farklı örneklemden elde edilen verilerin analizinden elde bulguların da söz konusu iki faktörlü yapıyı doğruladığı açıklanmaktadır.

### **Ruminatif Düşünce Biçimi Anketi**

#### ***Ruminative Thought Style Questionnaire (RTS)***

Jay K. Brinker ve David J.A. Dozois (2009) tarafından geliştirilen ruminatif düşünme biçimi anketi, 20 ifadeden oluşan ve 1- Beni hiç tanımlamıyor ve 7- Beni çok iyi tanımlıyor şeklinde 7’li likert tipi ölçektir. Ölçekte ‘Geçmişteki



olayları, olmasını istediğim gibi yeniden yaşama eğilimindeyim' ve 'Karmaşık bir sorunu çözmeye çalışırken, bir çözüm bulamadan hep başa döndüğümü fark ediyorum' gibi ifadeler yer almaktadır.

Ölçek geliştirme sürecinin detaylarına bakılacak olursa, çalışmada öncelikle 60 ifade barındıran bir madde havuzu oluşturulmuş ve bunlar arasından uygulama kolaylığı ve iç güvenilirlik için yeterli olduğu düşünülen 20 ifade seçilmiştir. Daha sonra ifadelerin netliği, yapıya uygunluğu ve ruminasyon tanımının kapsamı açısından üç farklı kişinin değerlendirilmesine sunulmuş ve bu aşama herhangi bir ifade değiştirme veya çıkarılmaya gerek olmadığı anlaşılacak şekilde tamamlanmıştır.

Ölçek geliştirme çalışmasında üç farklı örneklemden veri toplanmıştır. Birinci ve ikinci çalışmada ruminatif düşünme biçimine yönelik genel eğilimi ölçmek için anket formu şekillenmiştir.

İlk örneklemden elde edilen veriler ifade seçimi ve geçerlilik için, ikinci örneklem elde edilen veriler ise ruminatif tepki biçimi ölçeğinin psikometrik özelliklerinin incelemek ve ilk çalışmanın bulgularını doğrulamak için kullanılmıştır. Üçüncü ve son örneklemden elde edilen veriler ise öğrencilerinin günlük ruminasyon ve duygu durum değişiklikleri belirlenmeye çalışılmıştır. Her üç örneklem de lisans öğrencilerinden oluşmaktadır. Farklı örneklem üzerinde yürütülen çalışmalarda ölçeğin alfa güvenilirlik katsayıları çalışmalar için sırasıyla .95, .89, .88 olarak açıklanmıştır.

### **Kişilerarası Hataya İlişkin Ruminasyon Ölçeği (KHİRÖ)**

#### ***Rumination About an Interpersonal Offense Scale (RIO)***

Kişiler arası hataya ilişkin ruminasyon ölçeği Nathaniel G. Wade ve arkadaşları (2008) tarafından, bireyler arasında geçmişte yaşanan belirli bir olay nedeniyle bir kişide negatif duygular bırakmış olan tekrarlayıcı düşünceleri ölçmek için geliştirilmiştir.

Üç farklı çalışma ile farklı örneklem üzerinde yürütülen ölçek geliştirme çalışmasının ilki 514, ikincisi 340 ve üçüncüsü 113 üniversite öğrencisinin katılımıyla gerçekleşmiştir. İlk çalışma ölçek geliştirme, ikincisi geçerlik ve güvenilirlik için, üçüncüsü ise klinik örneklem olarak açıklanmaktadır.

Öncelikle diğer ruminasyon ölçekleri incelenmiş ve onlardan da yararlanılarak 6 ifadeli bir ölçek oluşturulmuştur. KHİRÖ, 1- kesinlikle katılmıyorum ve 5- kesinlikle katılıyorum aralığında dereceleme yapacak şekilde 5'li likert ölçeğidir.

Kişiler arası hataya ilişkin ruminasyon ölçeği, bir incitici/yaralayıcı deneyimin ardından başkaları tarafından incitmeye karşı bireylerin gösterebilecekleri tepkileri anlamaya yöneliktir. Tek boyutlu ve 6 ifadeli ölçek

kısa ve kullanışlı bir ölçek olarak değerlendirilmektedir. Üç örneklem için ölçeğin alfa güvenirlik katsayısı sırasıyla .92, .91, ve .92 olarak bulunmuştur. İstatistiksel analiz sonuçları itibariyle, üç farklı örnekleme doğrulanan tek boyutlu yapısıyla kişiler arası hataya ilişkin ruminataif düşünceleri ölçmek için geçerli ve güvenilir bir ölçek olarak değerlendirilmektedir.

## SONUÇ

Bu çalışmada, bireyin yaptığı bir hataya ilişkin yada olumsuz bir yaşam olayı üzerinde tekrar tekrar ve derinlemesine düşünme durumuna işaret eden *ruminasyon* kavramı incelenmiştir. Bu kapsamda öncelikle ruminasyon kavramına ilişkin tanımlara yer verilmiş ve ilişkili kavramlarla benzer ve ayrılan yönlerine değinilmiştir. Daha sonra ruminasyona neden olan faktörler, ruminasyonun etkileri ve önlenmesi adına nelerin yapılabileceğine dair literatür bilgilerine yer verilmiştir. Son olarak, ruminasyona temel oluşturan kuramlara değinilmiş ve ruminasyona ilişkin akademik çalışmalarda yaygın olarak kullanılan ölçekler tanıtılmıştır.

Yerli ve yabancı yazından görüldüğü üzere ruminasyona ilişkin açık ve net bir tanım yapılamamış, bireyler ve örgütler üzerindeki etkileri tam olarak ortaya konulamamıştır. Bu durumun nedeni olarak kavramın kendine özgü yapısı gösterilebilir. Zira ruminasyon diğer birçok kavramdan farklı olarak olumlu ve olumsuz yönlere sahip, nedenleri yeterince ortaya konulamamış bir yapıdır. Dolayısıyla ruminasyonun nedenleri, bireyler ve örgütler üzerindeki olumlu ve olumsuz etkilerine yönelik kapsamlı araştırmalara ihtiyaç duyulmaktadır.

**KAYNAKLAR**

- Brinker, J. K., Campisi, M., Gibbs, L., & Izzard, R. (2013). Rumination, mood and cognitive performance. *Psychology*, 4(03), 224-231.
- Brinker, J. K., & Dozois, D. J. (2009). Ruminative thought style and depressed mood. *Journal of clinical psychology*, 65(1), 1-19.
- Brotman, M. A., & DeRubeis, R. J. (2003). A comparison and appraisal of theories of rumination. *Depressive Rumination: Nature, Theory and Treatment*, (pp.177-184) Chichester, England: John Wiley & Sons
- Bugay, A., & Erdur-Baker, Ö. (2011). Ruminasyon düzeyinin toplumsal cinsiyet ve yaşa göre incelenmesi. *Turkish Psychological Counseling and Guidance Journal*, 4(36), 191-199.
- Cann, A., Calhoun, L. G., Tedeschi, R. G., Triplett, K. N., Vishnevsky, T., & Lindstrom, C. M. (2011). Assessing posttraumatic cognitive processes: The event related rumination inventory. *Anxiety, Stress, & Coping*, 24(2), 137-156.
- Conway, M., Csank, P. A. R., Holm, S. L., & Blake, C. K. (2000). On assessing individual differences in rumination on sadness. *Journal of Personality Assessment*, 75, 404-425.
- Cropley, M., Rydstedt, L. W., Devereux, J. J., & Middleton, B. (2015). The relationship between work-related rumination and evening and morning salivary cortisol secretion. *Stress and Health*, 31(2), 150-157.
- Cropley, M., & Zijlstra, F. (2011). Work and rumination. In J. Langan-Fox, & C. L. Cooper (Eds.). *Handbook of stress in the occupations* (pp. 487-502). Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing.
- Cropley, M., Zijlstra, F. R., Querstret, D., & Beck, S. (2016). Is work-related rumination associated with deficits in executive functioning?. *Frontiers in psychology*, 7(1524), 1-8.
- Davis, R. N., & Nolen-Hoeksema, S. (2000). Cognitive inflexibility among ruminators and nonruminators. *Cognitive therapy and research*, 24(6), 699-711.
- Leahy, R. L. (2002). A model of emotional schemas. *Cognitive and behavioral practice*, 9, 177-190.
- Lyubomirsky, S., & Tkach, C. (2003). The consequences of dysphoric rumination. In C. Papageorgiou & A. Wells (Eds.), *Depressive rumination: Nature, theory and treatment*, (pp. 21-41). Chichester, England: John Wiley & Sons
- Marcus, D. K., Hughes, K. T., & Arnau, R. C. (2008). Health anxiety, rumination, and negative affect: A mediational analysis. *Journal of Psychosomatic Research*, 64(5), 495-501.
- Martin, L. L., & Tesser, A. (2013). Some ruminative thoughts. *Depressive rumination: Nature, theory and treatment*, (pp. 1-47) Chichester, England: John Wiley & Sons
- Martin, L. L., & Tesser, A. (1989). Toward a motivational and structural theory of ruminative thought. In J. Uleman & J. A. Bargh (Eds.), *Unintended thought* (pp. 306 – 326). New York: Guilford Press.
- Martin, L. L., Shrira, I. L. A. N., & Startup, H. M. (2003). Rumination as a function of goal progress, stop rules, and cerebral lateralization. *Depressive rumination: Nature, theory and treatment*, (pp. 153-175) Chichester, England: John Wiley & Sons
- Matthews, G., & Wells, A. (2003). Rumination, depression, and metacognition: The S-REF model. In C. Papageorgiou & A. Wells (Eds.) *Depressive rumination: Nature, theory and treatment*, (pp. 125-151). Chichester, England: John Wiley & Sons
- Nolen-Hoeksema, S. (1991). Responses to depression and their effects on the duration of depressive episodes. *Journal of abnormal psychology*, 100(4), 569-582.
- Nolen-Hoeksema, S., & Morrow, J. (1991). A prospective study of depression and posttraumatic stress symptoms after a natural disaster: the 1989 Loma Prieta Earthquake. *Journal of personality and social psychology*, 61(1), 115-121.

- Nolen-Hoeksema, S., Wisco, B. E., & Lyubomirsky, S. (2008). Rethinking rumination. *Perspectives on psychological science*, 3(5), 400-424.
- Nolen-Hoeksema, S. & Jackson, B. (2001). Mediators of the gender difference in rumination. *Psychology of Women Quarterly*, 25, 37-47.
- Nolen-Hoeksema, S. (2003). The response styles theory. *Depressive rumination: Nature, theory and treatment*, (pp. 107-123) Chichester, England: John Wiley & Sons
- Papageorgiou, C., & Wells, A. (2003). Nature, Functions, and Beliefs about Depressive Rumination. In C. Papageorgiou & A. Wells (Eds.) *Depressive rumination: Nature, theory and treatment*, (pp. 125-151). Chichester, England: John Wiley & Sons
- Pravettoni, G., Cropley, M., Leotta, S. N., & Bagnara, S. (2007). The differential role of mental rumination among industrial and knowledge workers. *Ergonomics*, 50(11), 1931-1940.
- Purdon, C. (2003). Psychological treatment of rumination. *Depressive rumination: Nature, theory and treatment*, (pp. 217-239) Chichester, England: John Wiley & Sons
- Querstret, D., Cropley, M., & Fife-Schaw, C. (2017). Internet-based instructor-led mindfulness for work-related rumination, fatigue, and sleep: Assessing facets of mindfulness as mechanisms of change. A randomized waitlist control trial. *Journal of occupational health psychology*, 22(2), 153.
- Rose, A. J. (2002). Co-rumination in the friendships of girls and boys. *Child development*, 73(6), 1830-1843.
- Smart, L. M., Peters, J. R., & Baer, R. A. (2016). Development and validation of a measure of self-critical rumination. *Assessment*, 23(3), 321-332.
- Spasojević, J., Alloy, L. B., Abramson, L. Y., Maccoun, D., & Robinson, M. S. (2003). Reactive rumination: Outcomes, mechanisms, and developmental antecedents. *Depressive rumination: Nature, theory and treatment*, (pp. 43-58) Chichester, England: John Wiley & Sons
- Taku, K., Cann, A., Tedeschi, R. G., & Calhoun, L. G. (2009). Intrusive versus deliberate rumination in posttraumatic growth across US and Japanese samples. *Anxiety, Stress, & Coping*, 22(2), 129-136.
- Trapnell, P. D., & Campbell, J. D. (1999). Private self-consciousness and the five-factor model of personality: distinguishing rumination from reflection. *Journal of personality and social psychology*, 76(2), 284-304
- Wade, N. G., Vogel, D. L., Liao, K. Y. H., & Goldman, D. B. (2008). Measuring state-specific rumination: development of the rumination about an interpersonal offense scale. *Journal of Counseling Psychology*, 55(3), 419-426.
- Wenzlaff, R. M. (2003). Mental control and depressive rumination. *Depressive rumination: Nature, theory and treatment*, (pp. 59-77) Chichester, England: John Wiley & Sons
- Zeng, W., Wu, X., Xu, Y., Wu, J., Zeng, Y., Shao, J., ... & Zhu, Z. (2021). The impact of general self-efficacy on psychological resilience during the COVID-19 pandemic: The mediating role of posttraumatic growth and the moderating role of deliberate rumination. *Frontiers in Psychology*, 12(684354), 1-11.

## KUŞAKLARIN KARIYER ALGILARI

Nurten ŞAHİNKAYA<sup>1</sup>, Ömer Emre ARSLAN<sup>2</sup>

### GİRİŞ

Kuşak kavramı ile ilgili sosyolojik, psikolojik, ekonomik, demografik alanlar da dahil birçok bilimsel çalışma yapılmıştır ve bu çalışmalar halen devam etmektedir. Bu çalışmalarda farklı kuşak tanımları yapılmıştır. Bu tanımlardan yola çıkarak kuşak genel anlamda, belli bir zaman dilimi içinde doğup büyüyen ve bu zaman dilimi içinde olan olaylardan etkilenerek ortak özelliklere ve benzer bakış açılarına sahip insan grupları olarak tanımlanabilir (Berkup, 2014; Akdemir, Konakay & Demirkaya,2013). Bu kuşakların oluşmasında yaşanan siyasi, ekonomik, bilimsel gelişmeler etkili olmaktadır. Çünkü yaşanan bu olaylar bireylerin düşünce biçimlerini, algılama yöntemlerini ve olaylar karşısında davranış şekillerini etkilemekte ve tüm bunlar toplum yapısını şekillendirmektedir (Derelioğlu, 2022). Dünya çapında toplum yapısını etkileyen ve büyük değişimlere neden olan olaylar sonucunda farklı kuşak sınıflandırmaları yapılması gereği duyulmuştur. Bu sınıflamalar farklı yaş gruplarını ele almaktadır. Bu yaş grupları yaşadıkları dönemin ekonomik ve sosyal faaliyetlerinin etkisi altında kalarak belli ve benzer özellikler taşırlar. Kuşakların sınıflandırılmasındaki temel amaç ise tüketim ve üretim alışkanlıklarını belirlemek, çalışma koşullarını ve bu koşullara uyumlarını gözlemlemek, siyasi ve ekonomik görüşlerini belirleyerek sosyal gözlem yapmaktır (Albairaqdar & Doğanalp 2020; Özen, Erkekli & Yavuz, 2020; Albairaqdar, 2019).

Yapılan araştırmalar ve çalışmalar sonucunda belirli dönemleri kapsayan kuşak tanımlamaları yapılmış ve bunlar sonucunda farklı kuşaklar betimlenmiştir. Bu tanımlamalar sonucunda kuşak sınıflandırmaları yapılmıştır. Bu kuşaklar kendi bakış açılarına, düşünce yapılarına ve toplumsal değer yargılarına sahiptirler ve kuşaklar bu yönde değerlendirilirler (Alay, 2021). Sınıflandırmalar yapılırken

1 Yüksek Lisans Öğrencisi, Alanya Alaaddin Keykubat Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, Yönetim ve Organizasyon A.B.D., orcid:0009-0005-1759-5615, nurtensahinkaya@gmail.com

2 Dr. Öğr. Üyesi, Alanya Alaaddin Keykubat Üniversitesi, ALTSO Meslek Yüksekokulu, orcid: 0000-0001-8330-9721, omer.arslan@alanya.edu.tr

yalnız yaşanan yıllar değil dönemin toplumsal yapısı da dikkate alınmıştır. Bu noktada günlük yaşamsal faaliyetlerinde farklılık gösterse de sosyo-ekonomik olaylar karşısında benzer tepkiler veren ve yaklaşık aynı yıllar arasında doğan bireyler aynı kuşak altında sınıflandırılmaktadır (Özen vd., 2020).

Kuşak içinde bulunan insanları, yaklaşık aynı dönemde ve dönemin koşulları ile büyüyen, benzer görev ve sorumlulukları olan insan grubu olarak tanımlayabiliriz. Bu tanımdan yola çıkarak kuşak sınıflandırması ile ilgili çalışmalar iş hayatında da oldukça önemli bir yerde tutulmaktadır ve ilgi görmektedir. Farklı sosyal ve ekonomik şartların etkisinde yetişen, beklentileri ve olaylar karşısında davranışları farklı olan bireyler yani farklı kuşaklar iş hayatında birlikte çalışmaktadırlar (Derelioğlu, 2022; Göktaş, 2017). Birlikte çalışan bu kuşakların iş doyumları ve kariyer beklentileri de yaşadıkları ve etkisi altında kaldıkları olaylar nedeni ile farklılık göstermektedir (Metin & Kızıldağ, 2017). Bu farklılıkları fırsata çevirmek isteyen işletmeler insan kaynakları araştırmaları ile bu kuşakların temeline inerek kuşakların yetenek gelişimi ve kariyer hareketliliği üzerindeki etkilerini araştırmaktadırlar (Öztürk & Yıldırım, 2022; Callanan & Greenhaus, 2008).

Kariyer yönetimi kavramında işletmelerin baskın olduğu yönündeki düşünceler yıkılmaya başlamış, bunun yerini bireylerin de kontrolü ele aldığı yönünde düşünceler gelişmeye başlamıştır. Yani hem kurumlar hem bireyler kariyer kavramını ele almaya başlamışlardır (Inkson & Arthur, 2001; Oruç & Sunman, 2022; Kanbur & Şen, 2017). Bireyler, yaşam kalitelerini önemli ölçüde etkileyen meslek seçimlerini yaparken çeşitli şartları göz önünde bulundururlar ve bu şartlarda ağır basan mesleği seçerler. Kariyer yönetimi de bu meslek seçimi ile kendine en uygun planı çizmesidir. Kariyer seçimi, bireyin beklenti, ihtiyaç, istek ve yeteneğine göre şekillenir. Kuşak kavramı uzun süredir araştırılmaktadır. Ancak yönetsel alanda ve mesleki alanda etkilerini inceleyen çalışmalar oldukça yenidir (Mert & Neslihanoglu, 2020). İş yaşamında ve kariyer seçiminde aktif olan ve kuşakların etkisi altında olan bireylerin, bu beklentilerle ilgili algıları da farklılık göstermektedir (Albairaqdar & Doğanalp 2020; Çetin & Karalar, 2016). Yapılan çalışmalar kuşaklar arası bu algı farklılıklarını ortaya çıkarmayı amaçlamaktadır.

## LİTERATÜR

### Kariyer ve Kariyer Algısı

Kariyer, merkezinde insanın olduğu, yaşam kalitesinin oluşması, iş yaşamıyla birlikte sosyal yaşamda da rollerin önemli olduğunu gösteren, bireyin kendini gerçekleştirmesinde önemli bir kavramdır. Önemli ölçüde iş yaşamı ile ilgili olan kariyer kavramı bireyin sosyal yaşamda tatminini de sağlamaktadır (Albairaqdar & Doğanalp 2020). Bu açıdan bakıldığında kariyer kavramı bireyin sahip olduğu bilgi, beceri, yetenekle iş yerinde ilerleme göstermesini

ve bununla sosyal yaşamda elde ettiği rolleri kapsamaktadır (Erdoğan, 2008). Bireyler kariyerlerini, kendilerine uygun, beklenti ve ihtiyaçlarını karşılayacak iş seçimi yaparak belirlerler ve bunu sürdürmek için çaba gösterirler (Aytaç, 2005). Birey elde ettiği kariyerle aynı zamanda toplumsal statü kazanmakta ve kendine olan güvenini arttırmaktadır (Göktaş, 2017). Kariyer sahibi birey toplumdaki diğer bireylerle daha kolay iletişim kurar ve bu bireylerin aidiyet duygusu gelişir (Demirbilek, 1994).

### **Kuşaklar**

Kuşaklar daha çok sosyolojik olarak ele alınmış ve sınıflandırılmışlardır. Bu nedenle kuşakların belirlenmesinde belirli bir yaş aralığından çok bireylerin kişilik özelliklerini etkileyen dönemin özellikleri, bireylerin yaşam koşulları etkili olmuştur (Solmaztürk & Güler, 2020; Parry & Urwin, 2010). Kuşaklar arasında belirgin davranışsal farklar söz konusudur (Karaman, 2021). Ancak kuşakları temsil eden tarih aralıkları sınıflandırmalar arası farklılık gösterebilmektedir. Bu etkiler altında bireylerin kariyer seçimlerinde etkili olan, iş yaşamında davranış ve tutumlarının belirlenmesinde farklılıklara yol açan kuşaklar genel olarak beş sınıfta incelenmektedir. Günümüzde işgücünü oluşturan bireyler bu beş kuşağın üyesidirler ve farklı kuşaklar aynı işyerini paylaşmaya ve ortak zaman harcamaya başlamışlardır (Akdemir, vd., 2013; Alay, 2021).

#### 1) Sessiz Kuşak (1925-1945):

Bu kuşak savaş kuşağı olarak da adlandırılmakta ve İkinci dünya savaşı sırasında savaşa katılamayacak kadar yaşlı ve savaşın ağırlığını en çok hisseden insanları temsil etmektedir. Büyük Buhran'ı da görmüş olan bu kuşak büyük işsizlik ve ekonomik sorunların etkisi altında kalmışlardır. Savaşın ve diğer ekonomik sorunların da etkisiyle doğum oranları artmamıştır (Berkup, 2014). Geleneksel kuşak olarak da adlandırılan bu kuşağın yaşadıkları zorluklar, kuşağın riskten kaçınmasına, iş hayatında süreklilik istemesine, daha mütevazı bir hayatı tercih etmelerine, daha tedbirli davranışlar sergilemelerine neden olmuştur. (Adıgüzel, Batur & Ekşili, 2014). Bu kuşak otoriteye uyum sağlaması, değişen sosyal, siyasal ve ekonomik şartlar nedeniyle günümüz iş hayatına uyum sağlamakta zorlanmaktadır (Göktaş, 2017; Etlican, 2012). Aynı zamanda bu kuşağın üyeleri iş hayatında sabırlı, uyumlu, iş memnuniyeti yüksek ve muhafazakâr bir grubu temsil etmektedirler (Metin & Kızıldağ, 2017). Disiplinli ve uyumlu olmaları, belirsizlik ve riskten kaçınmaları ve güven ortamını sevmeleri nedeniyle iş hayatında karar verici konumda yer alamazlar (Özen vd., 2020). Bu kuşak Türkiye'de cumhuriyetin ilk yıllarına denk gelmiş ve ekonomik olarak çok büyük zorluk çekmiştir. Yaşadıkları bu zorluklar iş yaşamında benimsedikleri değerleri de etkilemiştir (Alay, 2021).

## 2) Bebek Patlaması Kuşağı (1946-1964):

İkinci Dünya Savaşı sonrasında Soğuk Savaş sırasında doğan bu kuşak refah politikalarının uygulanmaya başladığı dönemi temsil etmektedir ve savaş sonrası artan doğum oranlarından dolayı bu isimle anılmaktadır (Göktaş, 2017; Metin, Kızıldağ, 2017; Seçkin, 2000). Doğum patlaması ile oldukça kalabalık olan bu kuşak, toplumsal yapıyı etkilemiş ve kültürel karakteristik özelliklerin oluşumunun birer parçası olmuşlardır (Akdemir vd., 2013). Hem kendi çocuklarına hem de ebeveynlerine bakmışlar, bu iki kuşak arasında sıkışmışlar ve bu nedenle “Sandviç Kuşağı” olarak adlandırılmışlardır (Kuznek & Güzel, 2019). Sessiz kuşak kadar olmasa da bu kuşak da savaşın etkileri altında kalmışlardır. Savaş sonrası birçok ülkenin benimsediği nüfus politikası ile artan doğum oranı ile en kalabalık kuşağı temsil eden bu kuşak, dönemin sosyal ve siyasi olaylarından etkilenerek otoriteye şüpheyle yaklaşmış ancak gelenekselcilerin yetiştirmesinin etkisiyle yine de otoriteye saygı duymuşlardır (Özen vd., 2020). Kalabalık, nüfus rekabetini arttırdığı için bu kuşağın üyeleri rekabetçi, bencil ve bireysel özelliklere sahiptirler. Kariyere ve bu kariyeri elde etmek için çok çalışmaya önem vermektedirler (Berkup, 2014). Bu kuşağın üyeleri günümüzde emeklidirler ve erken yaşta emekli oldukları için kendilerinden sonra gelen dönemin genç yönetici olmasına neden olmuşlardır. İş hayatınca çok çalışarak refaha erişilebileceğini düşündükleri için zor işlere ve uzun çalışma saatlerine önem vermektedirler. Çalışmak için yaşarlar, kuralcı ve idealisttirler (Metin & Kızıldağ, 2017; Alay, 2021).

## 3) X Kuşağı (1965-1979):

Bu kuşak daha çok sessiz kuşağın çocuklarıdır. Bebek patlaması kuşağı sonrası temsil eden bu kuşak farklı olarak sessiz kuşaktan aldıkları mirasla daha gerçekçi ve kanaatkardır (Akdemir vd., 2013). Ayrıca bebek patlaması kuşağının aksine onların elde ettiği refah düzeyinden onlar kadar faydalanamamışlar ve yaşanan ekonomik krizin de etkisiyle iş yaşamında olumsuzluklar yaşamışlardır. Bu ekonomik zorluklar altında bu kuşak zorluklara karşı belirli tutum ve davranışlar geliştirmişlerdir (Özen vd., 2020). Bu kuşağın bireyleri zorluklar karşısında iş yaşamında ve kariyer seçimlerinde farklı beklentiler içindedirler ve örgüt desteğine ihtiyaç duyarlar (Öztürk & Yıldırım, 2022; Hansen & Leuty, 2012).

Bu kuşağa mensup bireylerin farklı zevkleri olmakla birlikte dönemde yaşanan sosyal ve ekonomik olaylardan dolayı diğer kuşaklardan farklı ve sert siyasi görüşleri vardır. Bu kuşak toplum içinde varlık gösterme, statü kazanma ve daha sosyal olma eğilimindedirler (Solmaztürk & Güler, 2020; Coupland, 1989). X kuşağı iş hayatında otoriteye karşı çıkar ve işverene karşı bağlılık gösteremez, kuşak üyelerinin sorumluluk duyguları gelişmiştir (Oruç & Sunman, 2022). Önceki kuşaklara göre daha eğitilmiş, daha özgüvenli ve daha



beceriklidirler. Bununla birlikte teknolojiyi geç öğrenmiş olsalar da teknolojik gelişmelere kolay uyum sağlamışlardır (Keengwe & Agamba, 2014). İş yaşamında kendi gelişimine daha çok önem veren X Kuşağı işte devamlılık değil işler arası hareketlilik beklemektedir. İş, aile ve sosyal yaşamında denge isteyen bu kuşak işkolik değildir ama iş yaşam dengesini sağlama çabası güderler (Çetin & Karalar, 2016). Türkiye’de X Kuşağı darbe, artan kentleşme hareketleri, ekonomik sıkıntılar ama bunun yanında artan kadın işgücü olmak üzere sosyal, siyasal ve ekonomik olayların etkisinde yetişmiştir (Yılmaz, 2019). X Kuşağı’nın, iş talepleri karşılanmadığı takdirde işlerini ve kariyerlerini değiştirme olasılıklarının çok daha yüksek olduğu belirtilmektedir (Kupperschmidt, 1998).

#### 4) Y Kuşağı (1980-2000):

Hızlı teknolojik değişim ve dijitalleşme kurumları ve bireyleri uyum sağlamaya zorlamaktadır (Aydoğmuş & Yumurtacı Aydoğmuş, 2021: 187). Dolayısıyla bu kuşak iletişim, medya ve dijital teknolojileri yoğun olarak kullandığı için internet nesli olarak da adlandırılmaktadır. 2008’de yaşanan ekonomik kriz bu kuşağın üyelerinde büyük işsizliğe neden olmuştur. Türkiye’de yaşanan darbe, yapılan yeni anayasa, internet ve teknolojinin yayılması Y kuşağının iş ve sosyal yaşamda davranışlarının şekillenmesinde etkili olmuştur (Alay, 2021). Y kuşağının bireyleri kendine güvenen, bilinçli, bağımsız ve girişimci yapıya sahiptirler. Aslında iş hayatında yönetimin desteğini arayan Y kuşağı bir yandan da görevlerini yapmak için özgür ve esnek olmayı talep etmektedir (Broadbridge, 2007). Y kuşağı iş hayatında sorumluluk almayı, iş yaşam dengesi sağlamayı, ekip çalışmasını, öğrenmede sürekliliği, iş yerinde karar verici rollerde görev almayı önemsemektedir (Mert & Neslihanoglu, 2020).

Bu kuşağın üyeleri sorgulayıcı yapıdadırlar, bu nedenle “Neden Kuşağı” olarak da adlandırılırlar. Bunun yanında değişimi çabuk kabul ederler ve değişime kolay uyum sağlarlar. Yaşanan siyasi ve ekonomik istikrarsızlıklar bu kuşağın uzun vadeli planlar değil kısa vadeli planlar yapma alışkanlıkları üzerinde etkili olmuştur (Berkup, 2014). Y kuşağı kendilerini işleriyle ifade etmeyi, çeşitli işleri birlikte yapmayı, karar almada aktif olmayı benimsemiş bir kuşaktır. Fikirlerinin alınmasını ve yönetimde aktif olmayı isterler ve takım çalışmasına yatkındırlar ancak bireyci tutumları da kendini iş hayatında göstermektedir (Metin & Kızıldağ, 2017; Aydın & Başol, 2014; Özen vd., 2020). Y kuşağı rahat, bireysel olmakla birlikte kendinden önceki kuşaklardan farklı olarak yenedünya düzenine daha kolay uyum sağlayabilmişlerdir. Bu rahat ve bireysel tutum onları tüketime teşvik etmiş ve bu durum farklı bir iş yaşamı bakış açısına sahip olmalarına neden olmuştur (Solmaztürk & Güler, 2020). Emir verilmesinden ve otoriter yapıdan hoşlanmayan Y kuşağı iş hayatına girmeden önce ne istediğini bilen, ayakları yere sağlam basan bir kuşaktır. Bu

özellikleriyle daha iyi bir yaşam ve statü için iş hayatında değişiklik yapmaktan korkmazlar. Özellikle bu kuşakta iş hayatında diploma önemini yitirmiş bu nedenle kuşak üyeleri kariyer planlamasında kendi çabalarına yönelmişlerdir (Smola & Sutton, 2002; Öztürk & Yıldırım, 2022).

##### 5) Z Kuşağı (2000 ve Sonrası Doğanlar):

Diğer kuşaklara oranla teknoloji ile olan ilişkiler daha sıktır ve bilgiye ulaşmada zorluk çekmezler (Özen vd., 2020). Halihazırda iş hayatından çekilmiş olan sessiz kuşaktan sonra bebek patlaması kuşağının da çalışma hayatının bitmesiyle Z kuşağı iş hayatına adım atmaya başlamıştır. Diğer kuşaklarla bir arada iş hayatında olan Z kuşağı ekip çalışmasına yatkın olmanın yanında, yaşadıkları dönemin verdiği özgüvenle daha bireysel davranışlar da sergileyebilmektedirler (Hutchings & Michailova, 2014; Barhate & Dirani, 2021).

Bireysel, yeniliğe açık, teknolojik iletişimi yaşam tarzı haline getiren Z kuşağı üyelerinin özgüvenleri yüksektir ve bireyselliğe, mahremiyete önem verirler (Mert & Neslihanoglu, 2020). İyi eğitim almışlardır, aldıkları iyi eğitime rağmen çalışma hayatını pek kabul etmezler. Teknolojinin içine doğdukları için uyum problemi yaşamamışlardır. Ayrıca teknoloji ile bu kadar iç içe olmaları farklı konularla aynı anda ilgilenmelerinin önünü açmış ve bu da el, göz ve kulak becerilerini aynı anda gerektiren motor becerisine sahip olmalarını sağlamıştır (Kanbur & Şen, 2017; Berkup, 2014). Kuşak üyeleri iş yaşamında esnekliğe önem verdikleri için uluslararası iş fırsatlarını da değerlendirmek isteyen bireylerdir. Bu kuşak iş yaşamına yeni yeni girmeye başlamıştır. Bu nedenle Z kuşağının iş yaşamında gösterecekleri tutum ve davranışları inceleyen çalışmalar henüz yeterli düzeyde yapılamamıştır (Derelioğlu, 2022; Çetin & Karalar, 2016).

#### **X, Y ve Z Kuşaklarının Kariyer Algıları**

Kuşaklar arasındaki farklılıklar, işletmelerin işe alım ve ekip geliştirme, değişimle başa çıkma, çalışanları motive etme, teşvik etme ve yönetme ve üretkenliği, rekabet gücünü ve hizmet etkinliğini artırma yöntemlerini etkileyebilir. Bir kurumun başarısı ve rekabet gücü, çeşitliliği benimseme ve rekabet avantajlarını ve faydalarını gerçekleştirme becerisine bağlıdır (Bejtkovský, 2016). Farklı kuşaklar sosyal yaşamda bir arada bulunmaktadır ve bu kuşaklar farklı beklenti ve ihtiyaçlara sahiptirler. Emeklilik yaşının artması, çalışanların emekli olsalar bile çalışma hayatına devam etmeleri çeşitli kuşakların aynı dönemde iş hayatında olmasına neden olmuştur ve bu çeşitlilik çalışanların kariyer hayatlarında farklı beklenti ve ihtiyaçları olmasına neden olmuştur (Becerikli, 2013; Mücevher, 2021). Farklı kuşakların iş yaşamında bir arada örgütlerde yer alması çatışmalar ve iş-değer, öğrenme, inanç ve iletişimin farklılaşmasını beraberinde getirmektedir (Öztürk & Yıldırım, 2022).

Bu farklılıklar nedeniyle, örgüt içinde çalışan bireylerin; kariyer algıları örgüt kültürü, çevresel koşullar ve motivasyonel anlamda desteklenmediğinde çalışanlar kariyerlerine farklı yön verme eğilimindedirler. Çünkü çalışanlar ellerinde bulundurdukları psikolojik, sosyal ve fiziksel sermayenin anlaşılmasını ve hem kendileri hem de içinde bulundukları örgüt tarafından yönlendirilmesini ve iyi değerlendirilmesini amaçlamaktadırlar. Bu nedenle çalışanlar kariyerlerini içine doğdukları kuşakların kendilerinde oluşturdukları etkiye göre şekillendirmeye çalışmaktadırlar, bunu elde edemeyen ve başaramayan çalışanlar kuşakların kendilerinde oluşturdukları etkilere göre farklı tepkiler vermektedirler.

X kuşağı doğdukları dönem itibariyle yavaş yavaş iş hayatından çekilmeye ve iş hayatında bu kuşağın çalışan sayısı azalmaya başlamıştır (Sezgin, 2022). X kuşağı çalışma hayatında geleneksel iş hayatı yerine sınırların olmadığı, özgürlükçü bir yapıyı tercih etmektedirler. Yönetilmekten hoşlanmayan bu kuşak otoriteden hoşlanmaz. Yaratıcılıklarını ön plana çıkardıkları ve daha özgür oldukları bir kariyer hedeflemektedirler (Ayдын & Başol, 2014).

Y kuşağı çalışanları oldukça eğitilmiş, teknolojik gelişmelere açık ve uyumludurlar. Kariyer alanında desteklendiklerini görmek isterler (Türk, 2013). Gurup çalışmasına yatkın olmakla birlikte iş yerinde bu kuşak çalışanları kişisel alanlarına daha düşkündürler, çalışmalarında daha esnek olmak isterler ve yaptıkları işler için hızlı ve sürekli geri bildirim beklerler. Y kuşağı çalışanları, fikirlerine kıdem ve statüye bakılmaksızın önem verilmesi gerektiğine, hiyerarşinin anlamsız olduğuna inanmaktadırlar (Schawbel, 2012). Y kuşağı bağımsızlıklarına düşkün, kendinden emindirler. İş yaşamında oldukça verimlidirler, sonuç odaklı çalışırlar (Albairaqdar & Doğanalp 2020). Kariyer hayatlarında unvanların önemsiz olduğunu düşünen Y kuşağı çalışanları kendilerini geliştirmek ve yükselmek isterler. Bu yükseliş ve kariyer yolculuğunda örgüt ve örgüt vizyonu için önemli bir noktada olmayı hedeflerler (Adıgüzel, 2014). Esnek çalışma şeklini savunan kuşak üyeleri işlerin yapıldığı taktirde hangi saatte ve nerede yapıldığının bir önemi olmadığını düşünürler. Bununla birlikte yoğun çalışma hayatına da hazır bir kuşaktır (Zemke, Raines & Filipczak, 2013). İş yaşamında özgüveni yüksek olan Y kuşağı çalışanları değişim ve farklılık yaratmak isterler (Kanbur & Şen, 2017). Beklentileri karşılanmayan Y kuşağı hızlı iş değiştirme eğilimindedir. Rekabetçi iş ortamından hoşlanırlar. Esnek olmayan çalışma şartları, bireysel yeteneklerini kullanamadıkları, odaklanamadıkları iş ortamı, fikirlerini ifade edemedikleri iş ortamından uzaklaşırlar (Mert & Neslihanoglu, 2020).

Z kuşağının iş yaşamına yeni katılması nedeniyle bu alandaki çalışmalara az rastlanmaktadır. Z kuşağı ile ilgili çalışmalar gün geçtikçe artmakta ve bu kuşağın iş yaşamındaki beklentileri, kariyer algılarının belirlenmesi ve iş

yaşamı ile ilgili motivasyonlarını etkileyen etmenlerin belirlenmesi konusuna ilgi de artış göstermektedir. Z kuşağı örgüt hedeflerine ulaşmak için grup halinde çalışmayı sevmekle birlikte oldukça özgüvenli ve kariyer odaklı oldukları ve bireysel hedeflerine ulaşmak istedikleri için daha bireysel ve özgür iş ortamı da talep etmektedir. Bu çelişki Z kuşağı ile ilgili daha fazla çalışma yapılması gerektiğini ortaya koymaktadır (Öztürk & Yıldırım, 2022; Barhate & Dirani, 2021). Yapılan bazı çalışmalarda Z kuşağı iş yaşamında zor tatmin olan, kararsız, kolay sıkılan ve çabuk vazgeçen ve düşük aidiyet duygusu nedeniyle sık iş değiştiren bireyler olarak analiz edilmiştir (Taş, Demirdöğmez & Küçükoglu, 2017). Günümüzde iş hayatında aktif olarak görev almaya başlayan Z kuşağı iş yaşamında çok sadık değildir ve iş değiştirmeye, farklı iş alanlarında ve örgütlerde çalışmaya açıktırlar. Kendi kariyerlerine kendileri yön vermek isterler (Şükran & Sunman, 2022). Ayrıca Z kuşağı gelişime ve öğrenmeye açık, iletişimle bireysel becerilerini ifade edebilecekleri, sorumluluk ve inisiyatif alarak kendilerini gösterebilecekleri iş ortamı istemektedirler. Mücadeleye ve yenilikçi çalışmaya açıktırlar (Mücevher, 2021).

## SONUÇ

İş hayatında farklı kuşaklarda doğup büyüyen, karakteristik özellikleri bu kuşaklara göre şekillenen insanlar bir arada çalışmaktadırlar. Bu karakteristik özellikler çalışanların iş hayatlarında davranışlarını da etkilemekte, kariyer algılarını şekillendirmekte ve istek, duygu ve düşüncelerine yön vermektedir. Birbirine yakın dönemlerde doğan ve iş hayatında birlikte çalışan bireylerin bu algıları benzerlik gösterirken, aynı örgüt içinde çalışan farklı kuşakların üyeleri için farklılık göstermektedir (Özen vd., 2020). Kuşaklar yaşadıkları ve etkisi altında kaldıkları dönemin özelliklerine göre şekillenen karakterleri ile benzerlik gösterecek şekilde beklenti ve ihtiyaçlara sahiptirler ve bu yönde önlerine geçen fırsatları değerlendirirler. Kariyer hedefleri bu yönde şekillenir (Mücevher, 2021). Kariyer belirleme bireyin hayatında verdiği önemli kararlardan biridir. Birey bu kararla yapacağı mesleği belirlemekle birlikte ekonomik gücüne, statüsüne, prestijine karar vermekte, dolayısıyla tüm hayatına etki edecek önemli bir adım atmaktadır (Öztürk, 2017).

Yapılan çalışmalarda kuşakların kariyer algılarında etkili olan özelliklerin farklılık gösterdiği görülmektedir. X kuşağının kariyer algısında, hedeflere ulaşmak, başarmak önemli olmakla birlikte mutlu ve huzurlu bir ortamda çalışmak ve geçinebilmek de kariyer hedeflerinde etkili olmaktadır. Y kuşağı, kendi ayakları üzerinde durabilecekleri, özgürlüklerini koruyabilecekleri bir kariyer hedeflemektedirler. Z kuşağında ise gelecek odaklı olarak kariyer algısı oluştuğu görülmektedir. Z kuşağı kariyerlerinde faydalı olmayı ve kalıcı olmayı amaçlamaktadırlar (Alay, 2021).

İşgücü piyasası açısından bahsi geçen beş kuşak birlikte değerlendirildiğinde günümüzde tek bir işgücünde daha fazla kuşağın yer aldığı ifade edilebilir (Bejtkovský, 2016). Bunların nedenleri olarak; daha uzun yaşayan insanların daha aktif bir yaşam sürmesi, dolayısıyla daha uzun süre çalışabilmeleri, gelenekçiler ve baby boomers kuşağının emekli olmak için yeterince iyi finansal bir konumda olmaması ve daha ileri yaşlara kadar çalışmak istemeleri, baby boomers kuşağının “yetişkin” çocuklarını (Y ve Z kuşağı) 20’li yaşlarının sonlarına ve hatta 30’lu yaşlarına kadar finansal olarak desteklemeleri, iletişim ve teknoloji kullanımı gibi alanlarda değişim hızı arttıkça kuşakların süresinin potansiyel olarak kısalması gibi unsurlar söz konusu görülmektedir (The Center for Generational Kinetics, 2016’dan akt. Bejtkovský, 2016).

Bireylerin kariyer beklentilerinin belirlenmesi bireyler için olduğu kadar işletmeler için de dikkat çekmektedir. İşletmeler için yönetim planlaması içinde olan bireylerin kariyer algılarının belirlenmesi işletme başarısı için önem kazanmıştır. Çünkü kariyer planlamasından memnun olmayan birey sık iş değişikliği yapar ve bu durum işletme maliyetlerini büyük oranda arttırmaktadır (Metin & Kızıldağ, 2017). Kuşak güçlerinin varlığını ve gücünü liderlik stratejilerine entegre eden yöneticiler, geleceğin organizasyonlarını başarılı bir şekilde yönetme konusunda daha iyi bir konumda olacaklardır (Kupperschmidt, 1998).

## KAYNAKÇA

- Adıgüzel, O., Batur, H. Z. & Ekşili, N. (2014). Kuşakların değişen yüzü ve Y kuşağı ile ortaya çıkan yeni çalışma tarzı: Mobil yakalılar. Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 19(1), 165-182.
- Akdemir, A., Konakay, G., & Demirkaya, H. (2013). Y kuşağının kariyer algısı, kariyer değişimi ve liderlik tarzı beklentilerinin araştırılması. *Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 2(2), 11-42.
- Alay, B. (2021). *X, Y ve Z Kuşağı çalışanlarının Motivasyon Araçları Arasındaki Farklılıklar*, Yüksek Lisans Tezi, Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bursa.
- Albairaqdar, O. H. M. (2019). *Y kuşağının kariyer yönelimi üzerine bir uygulama* (Master's thesis, Sosyal Bilimler Enstitüsü).
- Albairaqdar, O. H. M. & Doğanalp, B. (2020). Y Kuşağında Kariyer Yönelimi Üzerine Bir Uygulama. *Ekonomi İşletme ve Yönetim Dergisi*, 4(1), 52-86.
- Aydın, G. Ç., & Başol, O. (2014). X ve Y Kuşağı: Çalışmanın Anlamında Bir Değişme Var mı? *Ejovoc (Electronic Journal of Vocational Colleges)*, 4(4), 1-15.
- Aydoğmuş, U. & Yumurtacı Aydoğmuş, H. (2021). *Dijital İnsan Kaynakları Yönetimi*. Ö. E. Arslan (Ed.), *Yönetim Bilimlerinde Güncel Çalışmalar*, 173-190, Ankara: Akademisyen Kitabevi.
- Aytaç, S. (2005). Çalışma yaşamında kariyer yönetimi planlaması, geliştirilmesi, sorunları (2. Baskı). Bursa: Ezgi Kitabevi.
- Barhate, B., & Dirani, K. M. (2022). Career aspirations of generation Z: a systematic literature review. *European Journal of Training and Development*, 46(1/2), 139-157.
- Barhate, Bhagyashree&Dirani, Khalil M. (2021) Career Aspirations Of Generation Z: A Systematic Literature Review, *European Journal of Training and Development*, 46 (1/2): 139-157.
- Becerikli, S. Y. (2013). Kuşaklararası İletişim Açısından Yeni İletişim Teknolojilerinin Kullanımı: İleri Yaş Grubu Üzerine Bir Değerlendirme. *İstanbul Üniversitesi İletişim Fakültesi Dergisi| Istanbul University Faculty Of Communication Journal*, (44), 19-31.
- Bejtkovský, J. (2016). The Employees of Baby Boomers Generation, Generation X, Generation Y and Generation Z in Selected Czech Corporations as Conceivers of Development and Competitiveness in their Corporation. *Journal of Competitiveness*, Vol. 8, Issue 4, pp. 105 – 123.
- Berkup, S. B. (2014). Working with generations X and Y in generation Z period: Management of different generations in business life. *Mediterranean journal of social Sciences*, 5(19), 218.
- Broadbridge, A. M., Maxwell, G. A., & Ogden, S. M. (2007). 13\_2\_30: Experiences, perceptions and expectations of retail employment for Generation Y. *Career Development International*, 12(6), 523-544.
- Callanan, G. A., & Greenhaus, J. H. (2008). The baby boom generation and career management: A call to action. *Advances in Developing Human Resources*, 10(1), 70-85.
- Coupland, D. (1989). *The Young and Restless Work Force Following The Baby Boom: Generation X*, St. Martin's Press.
- Çetin, C., & Karalar, S. (2016). X, Y ve Z kuşağı öğrencilerin çok yönlü ve sınırsız kariyer algıları üzerine bir araştırma. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 14(28), 157-197.
- Demirbilek, T. (1994). Örgütlerde kariyer danışmanlığı hizmetleri. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(2), 71-85.
- Demirkaya, H., Akdemir, A., Karaman, E., & Atan, Ö. (2015). Research on expectations of generations for management policies. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 7(1), 186-204.
- Derelioğlu, S. (2022). Z Kuşağının Kariyer Beklentileri ile Yaşam Doyumu İlişkinin Farklı Değişkenler Açısından Analizi. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (53), 301-314.

- Erdoğan, B. Z. (2008). *Bireyden profesyonele kariyere ilk adım*. Ekin Basım Yayın.
- Etlican, G. (2012), X ve Y Kuşaklarının online eğitim teknolojilerine karşı tutumlarının karşılaştırılması, Yüksek Lisans Tezi, Bahçeşehir Üniversitesi, İnsan Kaynakları Yönetimi Bölümü, İstanbul.
- Göktaş, P. (2017). Kuşakların Kariyer Yaklaşımları ile İlişkilendirilmesine Yönelik Bir Çalışma. *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8(16), 373-393.
- Hansen, Jo-Ida, C. & Leuty, Melanie E. (2012), Work Values Across Generations, *Journal of Career Assessment*, 20 (1): 34- 52.
- Hutchings K. & Michailova, S. (2014). Research Handbook on Women in International Management, (içinde) Moeller, M., Napier N. ve McGourty, R., *Career and Family Expectations of Women in International Management: A View Across Generations*, Cheltenham: Edward Elgar Publishing, <https://doi.org/10.4337/9781781955031.00015>
- Inkson, K. & Arthur, M. B. (2001). How to be Successful Career Capitalist. *Organizational Dynamics*, 30(1), 48-61.
- Kanbur, E., & Şen, S. (2017). X ve Y kuşağı çalışanlarının kariyer uyum yetenekleri ve kariyer tatmini açısından karşılaştırılması. *Turkish Studies*, 12(12), 115-134.
- Karaman, D. (2021). Tüketici Satın Alma Karar Sürecinde Etkili Olan Duygular ve Nedenlerin Kuşaklar Kapsamında İncelenmesi. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 45, 107-119.
- Keengwe, J. & Agamba, J.J. (2014) “Models for Improving and Optimizing Online and Blended Learning in Higher Education” içinde Lee, T. and D. H. Lim, *Learning through Web-Based Authoring Tools*, (Hershey: IGI Global, 2014), s. 274.
- Kupperschmidt, B. (1998). Understanding Generation X Employees. *The Journal of Nursing Administration* 28(12), 36-43
- Kuznek, E., & Güzel, B. (2019). Sanal kaytarma ve iş performansı ilişkisi: kuşaklar teorisi yaklaşımı. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 11(4), 2729-2746
- Mert G., & Neslihanoglu, S. (2020). Y Kuşağının kariyer algısı ve gelecek beklentisi: Kocaeli Organize Sanayi Bölgesi örneği. *Manas Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 9(2), 927-945.
- Metin, S., & Kızıldağ, D. (2017). Kuşakların Kariyer Beklentilerinin Farklılaşması: Otomotiv Sektöründe Bir Araştırma. *Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 14(40), 340-363.
- Mücevher, M. H. (2021). Bireysel kariyer planlamada öz tanıma aracı olarak swot analizi: Z kuşağı üzerine bir araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 12(31), 856-869.
- Oruç, Ş., & Sunman, G. (2022). Çalışma Hayatında Değişken ve Sınırsız Kariyer Yöneliminin X, Y, Z Kuşakları Açısından İncelenmesi. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 14(1), 27-51.
- Özen, R. S., Erkekli, S., & Yavuz, E. (2020). X, Y ve Z Kuşaklarının Kariyer Algılarına Yönelik Metafor Algıları Üzerine Bir Çalışma. *Business & Management Studies: An International Journal*, 8(5), 4333-4363.
- Öztürk, U. C. (2017). Kariyerde kuşak vs toprak: Kariyer algısında doğulan coğrafi konum ve kuşağın etkisi. *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 5(5), 155-165.
- Öztürk, U., & Yıldırım, E. (2022). İstihdamdaki Z Kuşağının Çok Yönlü Kariyer Yaklaşımı Açısından Değerlendirilmesi: Y Kuşağı ve Kadın Çalışanlar ile Karşılaştırmalı Analiz. *Bilgi Dergi*, 24(1), 147-173.
- Parry, E. & Urwin, P. (2010). Generational Differences in Work Values: A Review of Theory and Evidence. *International Journal of Management Reviews*, 13(1), 79-96, <https://doi.org/10.1111/j.1468-2370.2010.00285.x>
- Schawbel, D. (2012). Millennials vs. baby boomers: Who would you rather hire. *Time Magazine*, 29.

- Seçkin, F. S. (2000), "Türkiye'nin kuşak profili", *Capital Dergisi*, Sayı.12, (100-106).
- Sezgin, M. G. (2022). X ve Y kuşaklarının iş motivasyonlarının kariyer beklentilerine etkisi: bankacılık sektörü üzerine bir araştırma.
- Taş, H. Y., Demirdöğmez, M., & Küçüköğlü, M. (2017). Geleceğimiz olan Z kuşağının çalışma hayatına muhtemel etkileri. *Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 7(13), 1031-1048.
- Tekin, İ. Ç., & Akgemci, T. (2016). Y Kuşağı Çalışanların İş Değerlerinin Araştırılması: Konya İli Sanayi İşletmelerinde Bir Uygulama. *Örgütsel Davranış Araştırmaları Dergisi*, 1(2), 15-52.
- The Center for Generational Kinetics. (2016). Five generations of employees in today's workforce. Genhq.com. Retrieved August 28, 2016 from: <http://genhq.com/five-generations-of-employees-in-todays-workforce/>
- Türk, A. (2013). *Y kuşağı*. İstanbul: Kafekültür Yayıncılık.
- Wey Smola, K., & Sutton, C. D. (2002). Generational differences: Revisiting generational work values for the new millennium. *Journal of Organizational Behavior: The International Journal of Industrial, Occupational and Organizational Psychology and Behavior*, 23(4), 363-382.
- Yılmaz, B. (2019). *Türkiye'de kuşaklar ve çalışma değerleri*. Gazi Kitabevi.
- Zemke, R., Raines, C., & Filipczak, B. (2013). *Generations at work: Managing the clash of Boomers, Gen Xers, and Gen Yers in the workplace*. Amacom.



# İŞYERİNDE SİBER ZORBALIK ÜZERİNE TEORİK BİR TARTIŞMA

Tolga GÜL<sup>1</sup>

*“Sistemlerin başarısı insan unsuruna bağlıdır. İnsan güzel olursa sistemler çalışır ve müesseseler başarılı olur. İnsan güzel olmazsa hiçbir sistem çalışmaz.”*

Sahabattin Zaim

## GİRİŞ

Şiddet, zorbalık, nezaketsizlik gibi olumsuz davranışlara aile, sosyal yaşam, çalışma yaşamı, okul ortamı gibi sosyal hayata dair hemen hemen tüm alanlarda karşılaşılmaktadır. Sosyal hayatın değişimi, teknolojik gelişmeler ve insan ilişkilerin evrimi gibi derin değişimler bu olumsuz davranışlarında farklı şekillerde ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Özellikle son yıllarda internetin ve akıllı telefonların hayatımızın merkezinde olması günlük hayata dair birçok davranışın sanal ortamlarda da olmasına zemin hazırlamıştır. Benzer gelişmeler çalışma yaşamında da görülmektedir. Uzaktan çalışma, home-office çalışma gibi yeni çalışma modellerinin yaygınlaşması, iş ile ilgili görev ve sorumlulukların dijital ortamlarda yapılması, whatsapp, telegram gibi uygulamalarda çalışma gruplarının oluşturulması gibi dönüşümler şiddet, zorbalık ve nezaketsizlik gibi davranışların dijital olarak çalışma yaşamında karşılaşılmaya neden olmaktadır. Çalışma yaşamında karşılaşılan bu davranışlar hem bireyler üzerinde hem de örgütler üzerinde önemli olumsuz etkiler bırakmaktadır. Yapılan bazı çalışmalar şiddet ve zorbalık davranışlarına dijital olarak maruz kalan bireylerin depresyon, kaygı, umutsuzluk, performans kaybı gibi birçok psikolojik bireyler sonuçlarının olduğunu göstermektedir. Ayrıca bireysel etkilere ek olarak çalışanların örgütsel bağlılıklarının azalması, işten ayrılma niyetlerinin artması, örgütsel adalet inançlarının bozulması gibi birçok olumsuz örgütse sonuçlara da neden olduğu öne sürülmektedir. Bu tür olumsuz davranışların çalışma yaşamında sıklıkla karşılaşılmaması, konu ile ilgili araştırmaların yapılmasını sağlamış ve siber zorbalık, dijital şiddet, işyeri

<sup>1</sup> Isparta Uygulamalı Bilimler Üniversitesi Dr. Öğr. Üyesi., [tolgagul@isparta.edu.tr](mailto:tolgagul@isparta.edu.tr), <https://orcid.org/0000-0001-9747-0911>

siber zorbalığı, dijital mobbing yeni kavramlar ortaya çıkmıştır. Bu kavramlar içersin de siber zorbalık kavramının çalışma yaşamında “işyeri siber zorbalığı” şeklinde çalışıldığı görülmektedir. İşyeri siber zorbalığı, çalışma yaşamında bir kişinin başka bir kişiye teknolojik veya dijital araçlar üzerinden zarar verici davranışlarda bulunması şeklinde tanımlanabilir. Rahatsız edici e-postalar atmak, kişi adına sahte hesaplar açarak itibarını zedelemek, dijital ortamdaki iş ile ilgili işlemleri geç yapmak, toplu çevrimiçi gruplarda kişiyi yok saymak ya da cevap vermemek, kişisel bilgileri paylaşmak ya da paylaşma tehdidinde bulunmak gibi davranışlar işyeri siber zorbalığına örnek olarak verilebilir.

Mevcut çalışmada da, son dönemlerde ön plana çıkan siber zorbalığı çalışma yaşamı perspektifinde değerlendirilmesi amaçlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda zorbalık, siber zorbalık, işyeri siber zorbalığı kavramları tanımlanmış ve konuyla ilgili yeni yaklaşımlar ele alınmıştır. Ayrıca işyerinde siber zorbalığa neden olan faktörler, konuyla ilgili yapılmış çalışmalar ve siber zorbalığın etkileri üzerine teorik bir tartışma gerçekleştirilmiştir.

### **ZORBALIK KAVRAMI**

Zorbalık kavramının son yıllarda sosyal yaşamın hemen hemen her alanında ve akademik çalışmalarda ön plana çıkan önemli konulardan birisidir. Her ne kadar son 10 yılda çalışmaların yaygın olduğu görülse de (Chirilă ve Constantin, 2013) alanyazın incelendiğinde konuyla ilgili yapılan çalışmaların 1960 yıllarında İskandinav ülkelerinde akran zorbalığı kapsamında “mobbing” kavramı temelinde başladığı görülmektedir. Etimolojide mobbing kavramı ise hayvan grubunun başka bir hayvan grubuna topluca saldırması olarak kullanılmaktadır (Heinemann, 1969; Olweus, 2013). Akademik çalışmalarda ise mobbing belirli bir grup veya kişi tarafından bir kişi veya gruba uygulanan şiddet eylemi olarak tanımlanmıştır (Pikas, 1989). 1980’li yıllara gelindiğinde “mobbing” olarak tanımlanan kavramın zorbalığı tam olarak karşılamadığı ileri sürülmüş ve literatürde oldukça eleştirilmiştir (Olweus, 1994a). Eleştiriler sonrasında mobbing olarak tanımlanan kavramın yerini “bullying (zorbalık)” kavramı almıştır (Olweus, 1993, 1994b). Kavramın dönüşümü sonrasında konu ile ilgili teorik ve ampirik çalışmalarda arttığı gözlemlenmiş ve 1980-1990 yılları ve sonrasında sadece İskandinav ülkelerinde değil aynı zamanda Amerika, Avustralya ve İngiltere gibi diğer ülkelerde de zorbalık üzerine çalışmaların olduğu görülmektedir (Huesmann, 1994).

Yapılan çalışmaların yaygınlaşmasıyla kavrama yönelik tanımlamaların arttığı ve çeşitlendiği görülmektedir. Nitekim Farrington’da (1993)’a göre zorbalık konusundaki kavramsal çerçevenin oldukça geniş ve çeşitli olduğu ve literatürde kavramın tanımlanmasında evrensel bir tanımın bulunmadığını ifade ederek bu gelişimden bahsetmiştir. Bu kapsamda zorbalık kavramına ilişkin literatürdeki bazı tanımlamalara yer verilmektedir. Kowalski ve Limber’a

(2013) göre zorbalık fiziksel ve mental olarak saldırganlık eylemi olarak tanımlanmaktadır. Smith ve Sharp (2003) ise sosyal gruplarda güç, boyut, yetenek, sayılar veya hiyerarşi gibi faktörlerin daima güç ilişkisi yaratacağı ve güç ilişkisinin bireyler arasında kötüye kullanılıp insanların istismar edilmesinin zorbalık olacağını ifade etmişlerdir.

Rigby'e (2002) göre zorbalık konum, itibar, statü gibi sebeplerden dolayı güçlü konumda olan bireyin karşı tarafa zevk alarak uyguladığı ve kurbanı fiziksel ve duygusal anlamda zarar veren davranışlar olarak tanımlamışlardır. Smith ve Thompson (1991) ise zorbalığı, güçlü olan bireyin ya da grubun başka bir bireye (kurbana) sistematik ve sürekli olarak, fiziksel ve duygusal olarak acı vermeye yönelik sergilenen saldırgan tavırlar veya davranışlar olarak tanımlamışlardır. Son olarak Cowie ve Jennifer'da (2008) zorbalığı başka bir kimse veya gruba zarar verme niyeti ve bunların artarak ve tekrarlayan hareketle gerçekleşmesi olarak tanımlamışlardır.

Zorbalıkla ilgili tanımlamaların ortak noktasının karşı tarafa zarar verme davranışı olduğu görülmektedir. Ancak davranışların yapılmış şekli ve zarar verme biçimleri incelendiğinde zorbalığın çeşitli türlerinin olduğu görülmektedir. Crick ve diğerleri (2001) Holladay (2010), Rigby (2002), UCLA (2011) ve Willard'a (2007) göre literatürde genel olarak zorbalığın altı türden oluştuğunu ifade etmişlerdir. Bunlar;

- **Fiziksel zorbalık:** Mağdura fiziksel olarak vurma, tokat atma, itme, tekmelemek, boğma, eşyaları izinsiz alma veya mağdurun eşyalarına zarar verme olarak tanımlanabilir.
- **Sözlü zorbalık:** İncitici isimler takmak, lakap takap, alay etmek, tehdit etmek, kötü niyetli alay etmek.
- **İlişkisel zorbalık:** Mağdur ile zorbanın yüz yüze karşılaşmadığı ama sosyal ağlar, gruplar veya ortamlardan mağduru soyutlamaya ve söz konusu yerlerden dışlanmasını sağlamaya çalıştığı zorbalık türü olarak karşımıza çıkmaktadır.
- **Cinsiyet Kullanılarak Yapılan Zorbalık:** Zorba tarafından mağdurun cinsel özelliklerinin fiziksel veya sözlü olarak dalga geçilmesi aşağılanması gibi durumların olduğu zorbalık türüdür.
- **Önyargısal Zorbalık:** Zorba tarafından mağdurun mensup olduğu sosyal gruba yönelik fikir yürütmeden yapılan sözlü ve fiziksel eylem hali olarak tanımlanmaktadır.
- **Siber Zorbalık:** Zorbanın e-posta, sosyal medya gibi elektronik araçlar üzerinden hedefine aldığı mağdurun toplumsal yapı içerisindeki itibarını veya ilişkilerini bozmaya çalışmak, mağduru taciz ve tehdit etmek ya da buna yönelik mental olarak zarar verme davranışları olarak tanımlanmaktadır.

## SİBER ZORBALIK

Teknolojik gelişmelerin sosyal yaşamın hemen hemen her alanında varlığını göstermesiyle birlikte zorbalık türleri de değişiklik gösterebilmektedir. Bu kapsamda bilgi ve teknoloji çağının bir sonucu olarak zorbalık türlerinden siber zorbalığa sıklıkla rastlanılmaktadır. Chapin ve Coleman (2017) siber zorbalığı, cep telefonları, bilgisayarlar ve tabletler gibi teknolojik araçları (cihaz ve ekipmanların yanı sıra sosyal medya siteleri ve kısa mesajlar) kullanılarak gerçekleşen zorbalık olarak tanımlamışlardır. Shariff (2005) siber zorbalığı tanımlarken davranış olarak farklı şekillerde gerçekleştiğini ve zorbalığın bir türlü olduğunu ifade etmiştir. Siber zorbalık üzerine farklı bir diğer tanımlamayı Smith ve diğerleri (2008) yapmışlardır. Buna göre siber zorbalık elektronik ortamda bir kişi veya grubu yine bir kişi veya grup tarafından elektronik ortamda kasıt unsurunun varlığı içerisinde rahatsız etmesi veya rahatsız etmeye çalışması olarak tanımlamışlardır. Willard (2008) siber zorbalığı internet veya diğer elektronik ortam, cihazları kullanarak kendisinden daha güçsüz olan bireylere zararlı metin veya görselle saldırma eylemi olarak tanımlamışlardır. Bu tür davranışlar itme, vurma, aşağılama, hakaret etme ve sözlü taciz gibi türlerinden farklı olarak teknolojik iletişim araçlarının gelişmesiyle internet ortamlarında yapılabilecek hale gelmiştir (Law, Shapka, Hymel, Olson ve Waterhouse, 2012). Bireyler arası iletişim internet aracılığıyla sağlanması, iletişimi ve etkileşimi kolaylaştırmıştır (González-Calatayud ve Espinosa, 2021). Cep telefonu, bilgisayar gibi teknolojik araçların kullanımının artması sohbet programları ve sosyal paylaşım siteleri gibi platformlarında yaygınlaşmasına neden olmuştur. Donegan da (2012) teknolojik yaygınlaşma ile siber zorbalığın ilişkili olacağını öne sürmüştür.

Örneğin Hosseinmardi, Rafiq, Han, Lv ve Mishra'a (2016) göre Twitter, Youtube, Ask.fm, Instagram ve facebook gibi birçok sosyal paylaşım sitelerinde siber zorbalık deneyimi bildiren bireylerin oldukça yüksek olduğu tespit edilmiştir. Özellikle sosyal paylaşım sitelerinde kullanıcıların paylaştıkları fotoğraflar, videolar ve düz metin yazıları gibi durumlarda aşağılayıcı durumlar, agresif ve argo yazıların yazılması gibi davranışlar sergilendiği tespit edilmiştir (Cyberbullying Research, 2013). İngiltere'de 11 bin öğrenci ile yapılmış olan bir çalışmada 2002-2005 yılları arasında giderek artan bir eğimle öğrencilerin siber zorbalığa maruz kaldıkları ve kız öğrencilerinin bu durumdan daha da çok etkilendikleri tespit edilmiştir (Noret ve Rivers, 2006). Tüm bu değerlendirmeler sonucunda teknolojinin gelişmesiyle birlikte siber zorbalık davranışlarının arttığı ve çeşitlendiği görülmektedir.

## SİBER ZORBALIK TÜRLERİ

Zorbalık konularının yaygınlaşmasıyla birlikte yapılan çalışmalar dahilinde siber zorbalık akran zorbalığı, fiziksel zorbalık gibi diğer bilinen zorbalık

türlerinden ayrı olarak değerlendirilmeye başlanılmıştır. Siber zorbalık davranışlarının genellikle gençler arasında görüldüğünden (Pieschl, Porsch, Kahl ve Klockenbusch, 2013) zorbalık türlerinden akran zorbalığıyla da ilişkilidir.

1970'lerde bir sorun olarak akademide ele alınmaya başlayan akran zorbalığı genellikle güçlü olan öğrencinin görece kendinden güçsüz olan öğrenci/öğrencilere bilinçli ve süreklilik arz eden biçimde; fiziksel, söylemsel ya da psikolojik olarak olumsuz ve zararlı davranışlar göstermesi olarak tanımlanmaktadır (Olweus, 1993). Bu değerlendirmelere göre siber zorbalık, geleneksel akran zorbalığından ilişkili olan ancak bu zorbalık türünden farklı unsurları bulunan bir zorbalık biçimi olarak kabul edilmiştir (Campbell, 2005). Akran zorbalığına karşın siber zorbalık, kişinin belirli bir oranda teknolojik bilgi birikimine sahip olmasını gerektirmektedir. Teknoloji bilgi ve beceri gerektiren bu zorbalık türü daha önce vurgulandığı gibi e-mail, SMS, akıllı mobil cihaz uygulamalar aracılığıyla ve blog/forum gibi sosyal ağlar içerisinde gerçekleşmektedir. Örneğin Aftab (2015)' a göre siber zorbalık reşit olmayan kişiler arasında teknoloji kullanımı ile gerçekleşen; kötü muamele, taciz, tehdit, küçük düşürülme gibi durumları kapsamakta, yetişkinlerin dahil olduğu taciz, tehdit gibi benzer durumlar ise genel olarak siber taciz ya da ısrarlı takip şeklinde değerlendirilmesi gerektiğini öne sürmüştür (Akca ve Sayimer, 2017). Bu bağlamda siber zorbalık ile ilgili tanımlamalarda farklı yaklaşımlar söz konusudur. Örneğin yaklaşımlardan biri siber zorbalığı gerçekleştirdiği teknolojik platforma göre kategorileştirmektedir. Bahsedilen teknolojik platform; cep telefonu, web siteleri, sohbet oda/uygulamaları şeklinde düşünülebilmekte ancak bu biçimde yapılan bir kategorileştirme durumu teknolojinin hızlı bir biçimde değişmesi ve gelişmesi ile sürekli olarak bir güncellemeye ihtiyaç duymaktadır. Öte yandan siber zorbalığın kıstasının eylemin türlerinin ve niteliğinin belirlenmesine yapılacak kategorileştirme işleminde hem daha kolay hem de daha işlevsel olmasını sağlamaktadır. Menessini vd. (2011) siber zorbalığı doğrudan sözlü ve sözsüz siber zorbalık biçimlerini yansıtan; kötü mesajlar, şiddet içerici görüntüler, mahrem ve özel görüntüler ve sessiz telefon görüşmeleri olarak operasyonel bir hale getirmiştir. Bu hususta zorbalık türlerini belirleme konusunda eylemin niteliğini ele alan Bauman (2015) siber zorbalığı yedi farklı türde incelemiştir (Willard, 2007)

- **Parlama (Flaming):** Taraflar arasında ani bir biçimde ortaya çıkan, süreklilik arz etmeyen saldırgan, kaba ve hakaret içeren tehdit içeren şiddetli tartışmalardır. Bauman'a (2015) göre parlama e-posta ve anlık mesajlaşma gibi ortamlarda genellikle büyük harfler kullanılarak ifade edilen kötü niyetli, acımasız ve gerçekleri göz ardı eden eylemlerdir.
- **Taciz (Harassment):** Taciz parlamadan farklı olarak taraflardan biri tarafından ani olarak değil süreklilik arz eden saldırgan ya da rahatsız

edici tavır ve davranışları ifade etmektedir. Tekrarlayan ve süreklilik gösteren bu davranışlar genellikle saldırganın kırıncı mesajları neticesinde gerçekleşir ve mağdur üzerinde yıkıcı etkiler göstermektedir. Siber taciz olayları kimi durumlarda bir aracı tarafından da gerçekleşebilmektedir. Bu doğrultuda internet ya da cep telefonu aracılığıyla yapılan taciz daha geleneksel yollarla yapılanla aynıdır. (Bauman, 2015). Örnek olarak sahte (fake) hesaplar aracılığıyla rahatsız edici mesajların karşı tarafa iletilmesi örnek olarak verilebilir.

- **Karalama/Aşığılama (Denigration):** Siber karalama bir kişi hakkında zarar verici ve en önemlisi doğru olmayan bilgiler ve kişi hakkında olumsuz algılar yaratacak bilgilerin paylaşılması durumunu ifade etmektedir. Siber karalama mağdurun sosyal ilişkilerini olumsuz etkilemek amacıyla mağdur hakkında olumsuz algılar yaratarak bireyin itibarını **zedelemektir**. Karalamada eylem mağdura yönelik doğrudan değil dolaylı şekilde yapılmaktadır. Siber karalamada mesaj üçüncü kişilere iletilmekte ancak mağdur doğrudan etki görmektedir. (Bauman, 2015). Twitter, Facebook ve Instagram gibi sosyal medya hesapları üzerinden bir kişi hakkında karalayıcı sayfalar açarak ya da olumsuz paylaşımlar yapılarak kişi üzerinde olumsuz algılar yapılması siber karalamaya örnek olarak verilebilir.
- **Bir kişiliği temsil etme (Impersonation):** Bu siber zorbalık türünde kişi mağdurun kişiliğine bürünerek mağdur adına mağdurmüş gibi onu kötü gösterecek, itibarını zedeleyecek ya da sosyal ilişkilerine zarar verecek eylemlerde bulunmaktadır. Gerçek hayat hikayelerini paylaşan bir web sitesinde yayınlanan bir video olan “Broken Friendship” bir gencin uğradığı böyle bir zorbalık türüne örnektir. Olay esasen mağdurun arkadaşı tarafından kişisel e-postasının diğer kızlara vermesiyle gerçekleşmiştir. Mağdurun e-postasından atılan cinsel içerikli mailler tepkilere neden olmuş ve aşağılayıcı yorumlar almasına sebep olmuştur. Kısa bir süre içinde sosyal etkileşime girdiği herkes gönderdiği şok edici mesajları öğrenmiş ve hem sosyal ilişkileri hem de itibarı zarar görmüştür (Bauman, 2015).
- **İfşa ve Hile (Outing and Trickery):** İfşa ve hile birer siber zorbalık türü olarak birbirine benzemektedir. İfşa bir kişiye ait olan özel ya da mahrem bilgilerin siber zorba tarafından herkese açık bir biçimde paylaşılması durumudur. Hile ise ifşanın bir yönü olarak ortaya çıkmakta ve siber zorba ile yapılan özel iletişimin ya da sırların paylaşımı veya paylaşım tehdidi olarak görülmektedir (Bauman, 2015).
- **Dışla(n)ma:** Hedef olarak belirlenmiş bir kişi dijital sosyal bir ortamdan kasıtlı olarak uzaklaştırma, dışarı çıkarma ya da bahsedilen ortama dahil etmeme biçiminde görülmektedir.

- **Siber takip (Cyberstalking):** bireyin zorba tarafından sürekli olarak dijital ortamlarda takiplenmesi ya da stalklanması şeklinde gerçekleşen zorbalık olaylarıdır

Sonuç olarak bazı çalışmalar siber zorbalığı sadece tek bir yapı olarak ele almış bazı çalışmalar ise siber zorbalığın birçok yönüne (cinsiyet farklılıkları veya etki gibi), yaşanan siber zorbalığın türüne göre değerlendirmiştir. Yukarıda bahsedildiği gibi yedi farklı uygulama türüne ek olarak Rivers ve Noret (2010) siber zorbalığı; fiziksel şiddet tehdidi, küfür ve nefret söylemleri, isim ve utanç verici lakap takma, can güvenliğine yönelik tehditler, cinsel eylemler üzerine tehditler/talepler ve talimatlar, mevcut sosyal ilişkilere zarar verme tehditleri, kişinin ailesine zarar verme ile ilgili tehditler olmak üzere kategorileştirmiştir. Bunun dışında Huang ve Chou (2010) tarafından siber zorbalık türleri; mağdurlar, failer ve görgü tanıkları biçiminde özneler arasında bir tanımlamaya gidilmiştir. Ancak hem literatürde (Bauman, 2015; Pieschl ve diğerleri, 2013; Willard, 2007) hem de bu çalışma nezdinde davranış türüne göre yapılacak bir ayrımın daha doğru olacağı kanısına varılmıştır.

### **İŞYERİNDE SİBER ZORBALIK**

Zorbalık işyerinde yüz yüze ya da dijital ortamlar aracılığıyla siber şekilde gerçekleşebilir. Bu bağlamda öncelik işyerindeki tüm zorbalık davranışlarını kapsayan ve genellikle de yüz yüze gerçekleşen işyeri zorbalığından bahsetmek gerekir. İşyeri zorbağıyla ilgili çalışmaların ilk olarak 1984 yılında “İş Hayatında Güvenlik ve Sağlık” adlı raporla İsveç’te çalışılmaya başlandığı görülmektedir (Gün, 2010; Keashly ve Neuman, 2010; Mahmoudi ve Keashly, 2021; C. Rayner ve Keashly, 2004). Kavram ile ilgili tanımlamalara incelendiğinde işyerinde zorbalık farklı durumdaki bireyler ya da gruplar arasında güç dengesizliğinden kaynaklı olarak aşağılama, rahatsız etme, işi sabote etme, korkutma vb. davranışlar sergilemek olarak tanımlanmaktadır (Zapf ve Einarsen, 2001). Einarsen ve Skogstad (1996) ve Leyman (1996) ise işyerinde zorbalığı zaman boyutuyla tanımlama yoluna gitmiştir. Buna göre bir kişi veya grubun yine bir kişi veya grubu en az altı ay ve daha fazla süre ile sistematik bir şekilde mağduru rahatsız etmek için hedefe alması olarak tanımlamışlardır.

Einarsen, Hoel, Zapf ve Cooper’a (2011) göre işyeri zorbalığı statü farklılıklarından kaynaklı olarak güçlü tarafın, zayıf tarafa yani mağdura saldırganca rencide edici davranışlarda ve sosyal statüsünü sarsıcı hareketlerde bulunması sonucunda mağduru zarar görmesi olarak tanımlamaktadır.

İş yerinde gerçekleştirilen zorbalık ve zorbalıkla ilişki çalışmaları incelendiğinde ise konuyla ilgili en çok zorbalık ve mobbing kavramlarının kullanıldığı görülmektedir (Einarsen, 2000). İşyeri zorbalığı ya da mobbing bireyin işyerinde psikolojik veya fiziksel olarak yıkıcı davranışlar içeren tacize veya şiddet olaylarına maruz kalması ifade edilebilir. Bu davranışları Tınaz

(2006), telefon bilgisayar ve lamba gibi eşyaların kaybolması veya bozulması, çalışma arkadaşları arasında çıkan tartışmaların her zamankinden daha fazla olması, rahatsız olacağı durumlara sebep olacak çalışanların bilerek yakınlarına konumlandırılması, kişi hakkında asılsız iddialarda bulunma, alakasız iş yükü verme, kişinin iş yerinde geçirdiği zamanın oldukça sıkı tutulması, sözlü veya yazılı olarak sorulan sorulara cevap alamaması, işyerinin özel kutlama veya toplantılarına çağırılmaması gibi durumlar olarak ifade etmiştir.

İşyerinde yaşanan bu tür zorbalık olaylarının dijital ortamlarda teknolojik araçlar aracılığıyla gerçekleşmesi yeni bir zorbalık türü olarak siber zorbalığın ortaya çıkmasına zemin hazırlamıştır. Siber zorbalık davranışları genellikle çocuklar ve gençler arasında akran zorbalığı dâhilinde görülmektedir. Teknolojinin ve sosyal medyanın hemen hemen tüm kuşaklarda yaygın olarak kullanılması siber zorbalığın sadece gençler arasında değil tüm yaş gruplarında ve özellikle de işyeri gibi ortamlarda gerçekleştiği görülmektedir (Brewer ve Kerslake, 2015).

İşyerinde siber zorbalık literatüre bakıldığında yeni bir olgu olmasına karşın son dönemde oldukça ilgi çeken kavramlardan bir tanesi olmuştur. Özellikle işyerinde kullanılan iş ile ilgili araç ve gereçlerin çevrimiçi ortamlarda olması zorbalığı da işyerinde internet gibi sanal boyutlara taşınmasına neden olmuştur (Kowalski, Toth ve Morgan, 2018). Ayrıca online çalışma, home-office çalışma gibi uzaktan gerçekleşen yeni çalışma modellerinin de çalışma hayatına girişi zorbalık davranışlarının siber olarak yapılmasına neden olmuştur. Örneğin Farley, Coyne, Sprigg, Axtell ve Subramanian (2015) iş ortamının fiziksel ortamdaki sanal ortamlara taşınmasından dolayı mağdurun zorba tarafından çevrimiçi ortamda zorbalığa maruz kalması olarak tanımlamışlardır. Vranjes, Baillien, Vandebosch, Erreygers ve De Witte (2017) işyerinde siber zorbalığı çevrimiçi ortamlarda belirli bir süre için tekrarlanan ve özel hayata dair konuları da içeren şiddet eylemleri olarak tanımlamışlardır. Coyne ve diğerleri (2017) zorbalığın teknolojik araçlar ile sürekli olarak gerçekleştirdiği zarar verici davranışlar olarak tanımlamışlardır. O halde işyeri siber zorbalığı işyerinde e-posta, Facebook, Twitter, Cep Telefonu gibi araç ve platformlar aracılığıyla bir bireyin başka bir bireye zarar verici davranışlarda bulunması olarak tanımlanabilir. Örnek olarak işyerindeki bir kişiye saldırganca mail atmak, sahte hesaplardan kişiler hakkında paylaşım yapmak, iş ile ilgili konularda telefonlara bakmamak ya da sürekli aramak gibi davranışlar siber zorbalığa örnek olarak verilebilir. Ayrıca bazı araştırmalarda örgüt tarafından işyerindeki mesai saatlerinin ve ara dinlenmelerinin dijital olarak sürekli denetlenmesi de bir zorbalık olarak belirtilmiştir ( Dağlar, 2022).

İşyerinden yaşanan bu tür siber zorbalık olayları bireylerin mental ve fiziksel sağlıklarının bozulmasına, iyi oluşlarının azalmasına ve depresyon,



tükenmişlik, kaygı, saldırganlık gibi olumsuz sonuçlara yol açmaktadır (Ståle Einarsen ve Raknes, 1997; Niedl, 1996; Zapf, Knorz ve Kulla, 1996). Ayrıca yaşanan zorbalık olayları sadece mağdur edilen kurbanı değil çalışma ortamında bu duruma şahit olan bireyleri de olumsuz anlamda etkilemektedir. Nitekim işyerinde siber zorbalığa şahit olan işgörenlerde düşük motivasyon, örgütsel bağlılığın azalması, düşük verimlilik gibi olumsuz sonuçlar gözlemlenmektedir (Privitera ve Campbell, 2009). Daha öncede vurgulandığı gibi siber zorbalık çalışmalarının ergen ve çocuklar üzerine yoğunlaşması işyerlerinde yaşanan siber zorbalıklarla<sup>2</sup> ilgili bilimsel çalışmaların yeterince yapılmamasına ve konuyla ilgili yasal düzenlemelerinde bu sebepten dolayı eksik kalmasına neden olmaktadır (Charlotte Rayner, 1997; Snyman ve Loh, 2015). Bu bağlamda işyerinde yaşanan siber zorbalık olaylarının çalışanlar üzerinde ciddi olumsuz etkilerinin olduğu ve konuyla ilgili yönetsel çözümlerin önemli olduğu vurgulanmaktadır (Jönsson, Muhonen, Forssell ve Bäckström, 2017)

### **İŞYERİNDE SİBER ZORBALIĞIN NEDENLERİ**

Siber zorbalığın kimler arasında ve ne şekillerde yapıldığı kadar neden yapıldığı da oldukça önem arz etmektedir. Siber zorbalığın nedenleri incelendiğinde iki farklı şekilde ele alındığı görülmektedir. Nedenlerinden ilkinin içsel faktörler oluştururken, ikincisini dışsal faktörler oluşturmaktadır. İçsel faktörler genel olarak kişinin kişisel özelliklerine ve iç dünyasına bağlı olan nedenleri oluşturmaktadır. Dışsal faktörler ise aile, arkadaş, bulunduğu ortam, mevki ve zorbalığın doğasından kaynaklanan nedenlere bağlı olarak oluşmaktadır.

#### **• İçsel Faktörler**

Bireyin siber zorbalık davranışları sergilemesinde kişisel nedenler önemli bir yer tutmaktadır. Kişinin kişisel yetersizlikleri, özgüvensizliği, özsaygı düşüklüğünden kaynaklı olarak kendisi için tehdit unsuru oluşturan durumları ortadan kaldırmak (başarıları ile ön planda olan iş arkadaşlarına karşı) istemeleri, kendilerine yüklenen aşırı iş yükünden kurtulmak ya da bununla başa çıkabilme çabası zorbalığı tetikleyen unsurlar olmaktadır. Bu kişilerin ortak özellikleri, çabuk öfkelenmek ve hemen zora başvurmak, zorbalık yaptığı kişiye verdiği zararı algılayamamak, saldırgan yapıdaki kişileri kendine rol model almak ve sürekli saldırgan davranışlar sergilemek, insanların davranışlarında hep bir art niyet aramak, kızgın ve kindar duygular içerisinde olmak, imajlarını korumak için tek yolun zorbalık olduğunu düşünmeleri, ailevi sorunları yaşamak, evde fiziksel ve psikolojik istismara maruz kalma, katı ve takıntılı eylemler sergilemek olarak dikkat çekmektedir. Bu kişiler kendi iç dünyasındaki olumsuzları bastırmak ve kendilerini tatmin etmek adına işyerinde bulunan arkadaş ve çalışanlara karşı siber zorbalıkta bulunmakta ve bundan zevk almaktadır (Torun, 2004). Ayrıca

<sup>2</sup> Bildirilen işyeri zorbalığı davranışlarının çoğu, amirler ve yöneticiler gibi kurumsal liderler tarafından gerçekleştirildiği tespit edilmiştir (Salazar, 2017).

bireylerin işyerlerinde bireysel anlamda olumsuzluklara maruz kalmaları öfke duymalarına ve öfke duyguları da siber zorbalık davranışları bulunmalarına sebep olabilmektedir. Kişilik özellikleri gereği işyerindeki olaylarda korku yaşayan bireylerinde zorbalığa maruz kalma ihtimallerinin daha yüksek olduğu belirtilmektedir (Malik ve Pichler, 2023). Bu bağlamda bireylerin sahip oldukları kişisel özellikleri onların zorbalık davranışlarında bulunmaya veya maruz kalmaya sebep olacak önemli faktörler olduğu düşünülmektedir.

- **Dışsal Faktörler**

Kişinin özellikle çocukluk ve gelişim çağında ailede zorbalık yaşaması veya buna şahitlik etmesi ilerleyen yaşlarda siber zorbalığa başvurma eğiliminde olması hususunda önemli bir etken olmaktadır. Sevgisiz ve ilgisiz ailede büyüyen kişilerin bu duygu açlığını bastırması hususunda zorbalığa başvurusu kaçınılmaz gözükmemektedir (Lantieri ve Patti, 1996). Çocukluk yıllarında ailede başlayan ilgisizlik kişileri internet ortamına itmekte bu da çocuklara bu ortamda nefret ve kinlerini dışa vurma konusunda serbest oldukları ortamı sunmakta böylece siber zorba bireyler çoğalmaktadır (Willard, 2007). Siber zorbalık kendilerini ön plana çıkarmak, çevresi tarafından onaylanmak ve saygınlık kazanmak, bulunduğu ortamdan dışlanmamak için hedef aldıkları kişiler ile alay etme, hor görme, eğlenme, tehdit etme ve zora sokma gibi davranışlar sergileyerek kendilerini ortaya koyma ve kanıtlama çabasına girmektedirler. Siber zorbalık ile daha fazla beğeni kazanabileceklerini düşünen ve bulunduğu ortamın onayını alan kişiler zorbalığın derecesini zaman içerisinde artırabilmektedir (Atatanır, 2022).. Siber zorbalıkta güç bilgisayar kullanımında üstün olmanın yanı sıra anonim olma özelliğini de barındırması gizliliği de beraberinde getirmekte bu da kişinin yakalanma olasılığını en aza indirdiği için daha acımasız ve daha cesaretli davranmasını tetiklemektedir (Esen ve Esen, 2021).

Son yıllar da özellikle iş ortamında yaşanan ve gün geçtikçe artan siber zorbalıkların, kişilerin kimliğinin ortaya çıkmasının zor bir ihtimal olduğunu düşünmesi ile iş ortamında sevmediği, hazzetmediği, başarısını ve bulunduğu mevkiiyi, iş ortamındaki sosyal ilişkisini kısıkandığı, intikam almak için veya misilleme olsun diye kendini tatmin etmek ve egosunu yükseltmek adına bu yola başvurdukları görülmektedir. Siber zorba olan kişilerin kimliklerinin tespitinin zor olmasından dolayı gün geçtikçe iş yerlerinde kurbanların sayısını giderek artırmaktadır.

## **İŞYERİNDE SİBER ZORBALIK İLE İLGİLİ YAPILMIŞ ARAŞTIRMALAR**

İşyerinde siber zorbalık ile ilgili yapılan çalışmalar incelendiğinde yurtdışı ağırlıklı çalışmalar olduğu görülmektedir. Çalışmaların genellikle örgütsel ve bireysel sonuç ve nedenlere dayandığı görülmektedir.

S. Zhang, Leidner, Cao ve Liu (2022) tarafından yapılan çalışmada, kişilerin düşük özenetim özellikleri ve işle ilgili günlük aktiviteleri (ör. mobil çalışma, şirket sosyal medyasında dışa açılma ve sürekli e-posta kontrolü vb.) ile işyeri siber zorbalığı arasındaki ilişkiler incelenmiştir. Çalışma sonucunda, bireylerin özenetimlerinin düşük olmasının ve mobil çalışma, sürekli e-posta kontrolü gibi davranışların siber zorbalığa neden olabileceği tespit edilmiştir.

D'Souza, Catley, Tappin ve Forsyth (2022) çalışmasında, siber zorbalık davranışlarına maruz kalan hemşirelerin siber zorbalık deneyimlerini incelemiştir. Siber zorbalıkla ilgili sekiz vakanın derinlemesine incelendiği çalışmada kaba e-posta gönderimi, sosyal medya hesaplarından arkadaşlıktan çıkarma, iş ile ilgili elektronik ortamdaki izinlerin reddedilmesi ya da geç cevap verilmesi gibi davranışlara siber zorbalık yapıldığı tespit edilmiştir. Ayrıca performans denetimi gibi elektronik ortamda kullanılan iş uygulamaları üzerinden kişiler hakkında eksik bilgiler girilerek siber zorbalık davranışlarının yapıldığı araştırmada raporlanmıştır. Zorbalık davranışı sonucunda çalışanlarda tükenmişlik, iş aile çatışması, panoramak hissetme, başarısızlık hissi, depresyon ve intihar hissi gibi olumsuz psikolojik sonuçlara yol açtığı belirtilmiştir.

Z. Zhang, Xiao, Zhang ve Zheng (2022) çalışmasında, tam zamanlı çalışanların işyerinde her gün yaşanan internet zorbalığının, kişilerin kendilerini tükenmiş hissetmelerine ve bu yüzden daha çok stres yaşamalarına neden olduğunu vurgulamaktadırlar. Ayrıca çalışanların başa çıkma yeteneklerinin yüksek olmasının bu tür zorbalık davranışlarından olumsuz anlamda etkilenmeyi azaltma da önemli bir faktör olduğu tespit edilmiştir.

Kim ve Choi (2021) tarafından yapılan hemşireler üzerine yapılan çalışmada işyeri siber zorbalığı ile hemşirelerin çalışma süresi arasındaki ilişki, zorbalık deneyimleri ve siber zorbalık olaylarının hemşirelerin sağlıkları üzerindeki etkisi ve örgüt kültürüyle olan ilişkisi araştırılmıştır. Hemşirelerin çalışma sürelerinin artmasının siber zorbalığa maruz kalma durumunu azalttığı, siber zorbalık olaylarının hemşirelerin bireysel sağlıkları üzerinde olumsuz etkisinin olduğu tespit edilmiştir. İlişki odaklı örgüt kültürü ile siber zorbalık arasında negatif yönlü bir ilişki bulunmuştur. Bir diğer ifade ile ilişki odaklı örgüt kültürünün işyerindeki siber zorbalık durumlarını azalttığı tespit edilmiştir. Ayrıca çalışmada normal zorbalık sorunlarını çözmeden, internet üzerinden yapılan zorbalığı önlemenin zor olduğu tespit edilmiştir. Bu açıdan yeni başlamış hemşirelerin daha çok risk altında olduğu ve onların sağlıklı bir ruh haline sahip olabilmeleri için desteklenmeleri gerektiği vurgulanmıştır.

Madden ve Loh (2020) beyaz yakalı çalışanlar üzerine yaptıkları araştırmada, siber zorbalığa uğrayan kişi arkadaşlarından biri olduğunda kişilerin olayın müdahale etme olasılığının daha yüksek olup zorbalığa uğrayan kişi sadece iş arkadaşı olduğunda ise bu olasılığın düşük olduğu vurgulanmaktadır.

Bir zorbalık olayına birden daha fazla kişi şahit olduğunda, müdahale etme ihtimali azalmaktadır. Bu bağlamda işyerindeki sosyal ilişkilerin siber zorbalık olaylarında koruyucu bir işlevinin olduğu vurgulanmıştır.

Park ve Choi (2019) tarafından yapılan çalışmada internet üzerinden yapılan zorbalık davranışları ile çalışanların sağlıkları ve işten ayrılma niyetleri arasındaki ilişkiler incelenmiştir. İşyerinde yaşanan siber zorbalık olaylarının çalışanların işten ayrılma niyetlerini artırdığı ve çalışanların sağlıklarını olumsuz etkilediği sonuçlarına varılmıştır. Ayrıca çalışmada kurum tarafından sağlanan örgütsel desteğin olumsuz etkileri azalttığı ve bu bağlamda siber zorbalık olayları ilgili yönetsel adımların atılmasının işyerinde siber zorbalık davranışlarını azaltacağı vurgulanmıştır. Eğer bu zorbalık türü engellenirse hemşirelerin yaşadığı olumsuzlukların da azaltılabileceği düşünülmektedir. Hemşirelikte yöneticilerin, hem geleneksel zorbalığa hem de internet zorbalığına karşı önlem alması çok önemli olup internet üzerinden yapılan zorbalığın engellenebilmesi, hemşirelerin yaşadığı rahatsızlıkları azaltabileceği ve hemşirelerin işten ayrılmaları niyetlerini düşürebileceği önerilmektedir.

Vranjes, Baillien, Vandebosch, Erreygers ve De Witte (2018) çalışmasında, siber zorbalık ile korku, üzüntü ve stres arasındaki ilişkiler incelenmiştir. Çalışma sonucunda iş stresinin çalışanlarda üzüntü ve korku duygularına yol açtığı bu duyguların ise siber zorbalık davranışlarına maruz kalma durumunu artırdığı bulunmuştur. Duygulara yönelik tepkilerin bu ilişkiler nasıl etkilediği de araştırılmıştır. Duygu tepki modelinden “duyguları yeniden düzenlemenin” bu ilişkiyi azalttığı “baskılamamanın” ise herhangi bir etkisine rastlanılmamıştır. Bu sonuçlara göre korku ve üzüntü yaşayan bireylerin siber zorbalığa maruz kalma risklerinin daha yüksek olduğu ancak duygu düzenlemenin bu riski azalttığı bulunmuştur.

Coyne ve diğerleri (2017) tarafından yapılan çalışmada siber zorbalığın şiddetinin ve yoğunluğunun çalışanların zihinsel gerginliği ve iş tatminleri arasındaki ilişkiler incelenmiştir. Ayrıca siber zorbalığın geleneksel zorbalığa kıyasla daha olumsuz olup olmadığı araştırılmıştır. Çalışmada siber zorbalığın iş tatmini üzerindeki olumsuz etkisi, yüz yüze yapılan zorbalığa kıyasla daha büyük olduğu bulunmuştur. Siber zorbalığın kişilerarası adalet algısı ve olumsuz duygulanım aracılığıyla iş tatminini olumsuz etkilediği bulunmuştur. Siber zorbalığın çalışanların zihinsel gerginliklerinin artırdığı da çalışmanın önemli bulgularındandır. Ayrıca siber zorbalığa sadece maruz kalan değil tanık olan bireylerinde benzer şekilde olumsuz olarak etkilendiği belirtilmiştir.

Jönsson, Muhonen, Forssell ve Bäckström'ün (2017) İsveç ve Amerika'da yapılan araştırmada yaptıkları çalışmada siber zorbalığın çalışanların işten ayrılma niyetlerini artırdığı, iyi oluşlarını ve bağlılıklarını azalttığı bulunmuştur.

Wang (2022) tarafından yürütülen çalışmada, işyeri siber zorbalığı ile algılanan sosyal adaletsizlik ve sosyal baskınlık yönelimi arasındaki ilişkiler incelenmiştir. İşyerinde sosyal adaletsizlik algısının artmasının siber zorbalık olaylarının yaşanma olasılığını artırdığı bulunmuştur. Benzer şekilde sosyal baskınlık yöneliminin de siber zorbalık yaşanma olasılığını artırdığı bulunmuştur. Ayrıca, sosyal baskınlık yöneliminin, algılanan sosyal adaletsizlik türlerini olumsuz yönde etkilediği tespit edilmiştir,

Siber zorbalık ile ilgili çalışmalar genellikle eğitim bilimleri alanında ergenler üzerine gerçekleştirilmiştir. İşyeri siber zorbalığına yönelik araştırmaların ergenler üzerine yapılan çalışmalara kıyasla daha az olduğu görülmektedir. Alanyazın incelendiğinde konu ile ilgili yapılmış bazı yurtiçi araştırmalara da rastlanılmıştır.

Kaygısız ve Çakır (2020) tarafından yapılan çalışmada siber zorbalığı maruz kalan öğretmenlerin özsaygılarının ve iş tatminlerinin olumsuz anlamda etkilendiği raporlanmıştır.

Dağlar (2022) tarafından yapılan çalışmada işyeri siber zorbalığı ile iş stresi arasındaki ilişki incelenmiş ve siber zorbalık olaylarının çalışanların iş stresini artırdığı bulunmuştur. Çalışanlar siber zorbalık davranışları olarak sürekli olarak aranmalarını, emir içerikli mesajların atılması, telefon konuşması esnasında yüksek sesle konuşulması gibi davranışları siber zorbalık olarak belirtmişler ve bu tür davranışların en çok mesai saatleri dışında gerçekleştiğini öne sürmüşlerdir. Ayrıca örgüt tarafından mesai saatlerinin ve mola sürelerinin dijital sistemler aracılığıyla kontrol edilmesini de siber zorbalık olarak belirtilen görüşlerinde olduğu ileri sürülmektedir. İşyerindeki gerçekleşen siber zorbalığın güç ispat etme, üstünlük kurma, problemlerin kişiselleştirilmesi gibi sebeplerden kaynaklı yapıldığı söylenmektedir.

Esen ve Esen (2021) tarafından yapılan çalışmada da siber zorbalığın çalışanlar üzerinde tükenmişliğe sebep olduğu, tükenmişliğin de çalışanların işe tutkunluklarını azalttığı sonucuna varılmıştır.

Yılmaz Yaşar (2023) tarafından sivil havacılık sektöründe yapılan çalışmada etik iklim ve etik liderliğin işyerinde siber zorbalığa etkisi araştırılmıştır. Araştırma sonucunda işyerindeki etik iklimin ve etik liderliğin işyerinde siber zorbalığı azalttığı bulunmuştur.

## **SONUÇ**

Bu çalışma da son dönemde çalışma hayatında sıklıkla rastlanan “işyeri siber zorbalığı” kavramı üzerine teorik bir tartışma yapılması amaçlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda çalışmada konuyla ilgili zorbalık, mobbing, akran zorbalığı, zorbalık türleri, siber zorbalık, siber zorbalık türleri ve işyeri siber zorbalığı kavramları tanımlanmıştır. Ayrıca çalışmada işyeri siber zorbalığına

dair örnekler, işyeri siber zorbalığının nedenleri ve sonuçlarına dair kavramsal çerçeve oluşturulması amaçlanmıştır.

Teknolojik gelişmeler, dijital dönüşüm, internetin yaygın kullanımı gibi gelişmeler çalışma yaşamının dijital ortamlara taşınmasını kaçınılmaz kılmıştır. Özellikle covid-19 süreciyle birlikte uzaktan çalışmanın zorunlu hale gelmesi ve yeni çalışma modellerinin oluşmasına neden olmuştur. Dijitalleşmenin firmalar açısından faydalı olması pandemi sonrası da bu dönüşümü devam ettirmelerini sağlamıştır. Bu dönüşüm sonucunda firmalardaki yazışmalar, yapılan işler, çalışma arkadaşları arasında kullanılan iletişim araçları, firmaların çalışanlarına yönelik denetimleri gibi işe dair konular dijital ortamlara taşınmıştır. Çalışma yaşamındaki dijital dönüşüme ek olarak toplumun büyük bir bölümünün sosyal medya kullanması dijital bir hayat gerçeğini de ortaya koymaktadır. Geleneksel yaşamın dönüşümü yüz yüze olarak bilinen zorbalık davranışlarının da değiştirmiş ve “siber zorbalık” kavramının hayatımıza girmesine neden olmuştur. Çalışma yaşamında bir bireyin başka bireye e-posta, sosyal medya hesapları, iş için gerekli olan dijital uygulamalar aracılığıyla saldırgan davranışlarda bulunması “işyeri siber zorbalığı” olarak tanımlanmaktadır. Konu ilgili yapılan araştırmalar ve alanyazın incelendiğinde işyeri siber zorbalığıyla ilgili bazı örnekler rastlanılmıştır. Örneğin işyerinde bir kişinin başka bir kişiye kendi hesabından ya da sahte hesaplar üzerinden saldırganca e-postalar atması, sosyal medya hesaplarında herkesin anlayabileceği şekilde imada bulunarak kurban hakkında aşağılayıcı sözler söylemeleri, iş ilgili yazışmalarda cevap verilmemesi ya da geç cevap verilmesi, telefondan ısrarla aranılması, sahte hesaplar aracılığıyla özel hayata dair paylaşımların yapılması gibi davranışlar işyeri siber zorbalığına örnek olarak verilebilir. Ayrıca bireyler arasındaki olaylar dışında bazı örgüt politikalarının da siber zorbalık olarak algılandığı görülmektedir. Çalışanların mesai saatlerinin dijital olarak kontrol edilmesi, molaya çıkma saatleri ve çalışma ortamının kameralar aracılığıyla sürekli yöneticiler tarafından izlenilmesi gibi örgütsel politikalarda siber zorbalık olarak algılanmaktadır. Çalışma arkadaşları arasında geçen ya da örgüt politikaları içerisinde gerçekleşen siber zorbalık davranışlarının çalışanlar üzerinde önemli etkilerinin olduğu görülmektedir. Yapılan araştırmalarda işyerinde siber zorbalığa maruz kalmış kişilerde stres, tükenmişlik, başarısızlık hissi, intihar düşünceleri, pano ayaklık, işten ayrılma niyeti, iş tatmininde düşüş, zihinsel gerginlik, düşük özsaygı, olumsuz duygulanım, işe bağlılığın zarar görmesi, kişilerarası adaletsizlik hissi gibi olumsuz sonuçlara açtığı tespit edilmiştir. Ayrıca siber zorbalık sadece maruz kalan kişiye değil zorbalığa şahit olan kişileri de olumsuz olarak etkilemektedir. Çalışma yaşamında siber zorbalığa işyerindeki kıskançlık, çalışanların güç arzuları, sosyal baskınlık yönelimleri, strese ve üzülmeye elverişli olmaları, sosyal medyanın sık kullanımı, özdenetimin düşük olması, işyerindeki adaletsizlik algısı, kişilerin

zorbalık sergilemeye dair kişilik bozukluklarına ve psikolojik rahatsızlıklara sahip olmaları gibi faktörlerin neden olduğu görülmektedir. Son olarak yapılan tanımlamalar, araştırmalar ve konuyla ilgili örnekler incelendiğinde çalışma hayatında yaşanan siber zorbalığın örgütler tarafından önemsenmesi gerektiği fikri oluşmaktadır. Siber zorbalığın engellenmesi için çalışma ortamlarında sosyal ilişkilerin geliştirilmesi, zorbalığın çalışanlara anlatılması, çalışanların başa çıkma yeteneklerinin geliştirilmesi, ilişki odaklı örgüt kültürünün oluşturulması, çalışanlara örgütsel desteğin sağlanması, etik liderlik ve örgütte etik iklim oluşturulması gibi pozitif girişimler örgütler tarafından sağlanmalıdır. Ayrıca devletin ilgili bakanlıklarının siber zorbalıkla konusunda caydırıcı hukuksal mevzuatın hazırlanması bu tür olumsuzlukların engellenmesi açısından önemli olduğu düşünülmektedir.

## KAYNAKÇA

- Akca, E. B. ve Sayimer, İ. (2017). Siber Zorbalık Kavramı, Türleri ve İlişkili Olduğu Faktörler: Mevcut Araştırmalar Üzerinden Bir Değerlendirme. *AJIT-e: Academic Journal of Information Technology*, 8(30), 7-19. doi:10.5824/1309-1581.2017.5.001.x
- Arora, C. M. J. (1996). Defining Bullying: Towards a Clearer General Understanding and More Effective Intervention Strategies. *School Psychology International*, 17(4), 317-329. doi:10.1177/0143034396174002
- Atanır, H. (2022). İşyaşamında Siber Zorbalık. *Anasay Dergisi*, 6(22), 459-486.
- Bauman, S. (2007). Cyberbullying: A virtual menace. *National Coalition Against Bullying National Conference* içinde . Melbourne: University of Arizona.
- Bauman, S. (2015). *Cyberbullying: What Counselors Need to Know* (1. bs.). Wiley. doi:10.1002/9781119221685
- Brewer, G. ve Kerslake, J. (2015). Cyberbullying, self-esteem, empathy and loneliness. *Computers in Human Behavior*, 48, 255-260. doi:10.1016/j.chb.2015.01.073
- Campbell, M. A. (2005). Cyber Bullying: An Old Problem in a New Guise? *Journal of Psychologists and Counsellors in Schools*, 15(1), 68-76. doi:10.1375/ajgc.15.1.68
- Chapin, J. ve Coleman, G. (2017). The cycle of cyberbullying: Some experience required. *The Social Science Journal*, 54(3), 314-318. doi:10.1016/j.soscij.2017.03.004
- Chirilă, T. ve Constantin, T. (2013). Understanding Workplace Bullying Phenomenon through its Concepts: A Literature Review. *Procedia—Social and Behavioral Sciences*, 84, 1175-1179. doi:10.1016/j.sbspro.2013.06.722
- Cowie, H. ve Jennifer, D. (2008). *New perspectives on bullying*. New York: McGraw-Hill.
- Coyne, I., Farley, S., Axtell, C., Sprigg, C., Best, L. ve Kwok, O. (2017). Understanding the relationship between experiencing workplace cyberbullying, employee mental strain and job satisfaction: A dysempowerment approach. *The International Journal of Human Resource Management*, 28(7), 945-972. doi:10.1080/09585192.2015.1116454
- Crick, N. R., Nelson, D. A., Morales, J. R., Cullerton-Sen, C., Casas, J. F. ve Hickman, S. E. (2001). Relational victimization in childhood and adolescence: I hurt you through the grapevine. *Peer harassment in school: The plight of the vulnerable and victimized* içinde (ss. 196-214). New York: The Guilford Press.
- Cyberbullying Research. (2013). Cyberbullying on Instagram. *Cyberbullying Research Center*. <https://cyberbullying.org/cyberbullying-on-instagram> adresinden erişildi.

- Dağlar, C. (2022). Çalışanların Siber Zorbalığa Maruz Kalması ve İş Stresi Durumlarının Değerlendirilmesi [Yayımlanmamış yüksek lisans tezi]. Bursa Uludağ Üniversitesi
- Donegan, R. (2012). Bullying and Cyberbullying: History, Statistics, Law, Prevention and Analysis. *The Elon Journal of Undergraduate Research in Communications*, 3(1), 33-42.
- D'Souza, N., Catley, B., Tappin, D. ve Forsyth, D. (2022). 'You live and breathe it...': Exploring experiences of workplace cyberbullying among New Zealand nurses. *Journal of Management & Organization*, 28(2), 329-347. doi:10.1017/jmo.2019.71
- Dupper, D. R. (2013). *School bullying: New perspectives on a growing problem*. Oxford workshop series. New York: Oxford University Press.
- Einarsen, Stale, Hoel, H. ve Cooper, C. (2003). *Bullying and Emotional Abuse in the Workplace: International Perspectives in Research and Practice*. London: CRC Press.
- Einarsen, Stale, Hoel, H., Zapf, D. ve Cooper, C. (2011). *Bullying and harassment in the workplace developments in theory, research, and practice* (2. bs.). New York: CRC Press.
- Einarsen, Ståle ve Raknes, B. (1997). Harassment in the Workplace and the Victimization of Men. *Violence and victims*, 12, 247-63. doi:10.1891/0886-6708.12.3.247
- Einarsen, Ståle ve Skogstad, A. (1996). Bullying at work: Epidemiological findings in public and private organizations. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 5(2), 185-201. doi:10.1080/13594329608414854
- Esen, Ü. B. ve Esen, F. S. (2021). Siber Zorbalığın Çalışanların İşe Tutkunluk ve Tükenmişlik Düzeylerine Etkisi. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(1), 45-68.
- Farrington, D. P. (1993). Understanding and Preventing Bullying. *Crime and Justice*, 17, 381-458. doi:10.1086/449217
- González-Calatayud, V. ve Espinosa, M. P. P. (2021). Role-Based Cyberbullying Situations: Cybervictims, Cyberaggressors and Cyberbystanders. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 18(16), 8669. doi:10.3390/ijerph18168669
- Gökçe Turan, S. (2021). İşyerinde Siber Zorbalık Üzerine Bir İnceleme. *Journal of Organizational Behavior Review*, 3(1), 113-120.
- Heinemann, P. P. (1969). Apartheid. *Liberal debatt*, 2, 3-14.
- Holladay, J. (2010). Cyberbullying: The stakes have never been higher for students—Or schools. *The Education Digest*, 76(5), 4-9.
- Hosseiniardi, H., Rafiq, R. I., Han, R., Lv, Q. ve Mishra, S. (2016). Prediction of cyberbullying incidents in a media-based social network. *2016 IEEE/ACM International Conference on Advances in Social Networks Analysis and Mining (ASONAM)* içinde (ss. 186-192). 2016 IEEE/ACM International Conference on Advances in Social Networks Analysis and Mining (ASONAM), sunulmuş bildiri. doi:10.1109/ASONAM.2016.7752233
- Huang, Y. ve Chou, C. (2010). An analysis of multiple factors of cyberbullying among junior high school students in Taiwan. *Computers in Human Behavior*, 26(6), 1581-1590. doi:10.1016/j.chb.2010.06.005
- Huesmann, L. R. (Ed.). (1994). *Aggressive Behavior*. The Plenum Series in Social/Clinical Psychology. Boston, MA: Springer US.
- Jönsson, S., Muhonen, T., Forssell, R. C. ve Bäckström, M. (2017). Assessing Exposure to Bullying through Digital Devices in Working Life: Two Versions of a Cyberbullying Questionnaire (CBQ). *Psychology*, 08(03), 477-494. doi:10.4236/psych.2017.83030
- Kaygısız, E. G., & Çakır, Ç. (2020). Siber Zorbalık Ve Siber Mağduriyet Ekseninde Özsaygı Ve İş Tatmini İlişkisi.
- Keashly, L. ve Neuman, J. H. (2010). Faculty Experiences with Bullying in Higher Education: Causes, Consequences, and Management. *Administrative Theory & Praxis*, 32(1), 48-70. doi:10.2753/ATP1084-1806320103



- Kim, Y. ve Choi, J. S. (2021). Individual and organizational factors influencing workplace cyberbullying of nurses: A cross-sectional study. *Nursing & Health Sciences*, 23(3), 715-722. doi:10.1111/nhs.12858
- Kowalski, R. M. ve Limber, S. P. (2013). Psychological, Physical, and Academic Correlates of Cyberbullying and Traditional Bullying. *Journal of Adolescent Health*, 53(1), S13-S20. doi:10.1016/j.jadohealth.2012.09.018
- Lantieri, L. ve Patti, J. (1996). *Waging Peace in Our Schools*. Boston, MA: Beacon Press.
- Law, D. M., Shapka, J. D., Hymel, S., Olson, B. F. ve Waterhouse, T. (2012). The changing face of bullying: An empirical comparison between traditional and internet bullying and victimization. *Computers in Human Behavior*, 28(1), 226-232. doi:10.1016/j.chb.2011.09.004
- Leyman, H. (1996). The Content and Development of Mobbing at Work. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 5(2), 165-184.
- Madden, C. ve Loh, J. (M. I. ). (2020). Workplace cyberbullying and bystander helping behaviour. *The International Journal of Human Resource Management*, 31(19), 2434-2458. doi:10.1080/09585192.2018.1449130
- Mahmoudi, M. ve Keashly, L. (2021). Filling the Space: A Framework for Coordinated Global Actions To Diminish Academic Bullying. *Angewandte Chemie*, 133(7), 3378-3384. doi:10.1002/ange.202009270
- Malik, O. F. ve Pichler, S. (2023). Linking Perceived Organizational Politics to Workplace Cyberbullying Perpetration: The Role of Anger and Fear. *Journal of Business Ethics*, 186(2), 445-463. doi:10.1007/s10551-022-05234-7
- Menesini, E., Nocentini, A. ve Calussi, P. (2011). The Measurement of Cyberbullying: Dimensional Structure and Relative Item Severity and Discrimination. *Cyberpsychology, behavior and social networking*, 14, 267-74. doi:10.1089/cyber.2010.0002
- Naylor, P., Cowie, H., Cossin, F., de Bettencourt, R. ve Lemme, F. (2006). Teachers' and pupils' definitions of bullying. *British Journal of Educational Psychology*, 76(3), 553-576. doi:10.1348/000709905X52229
- Niedl, K. (1996). Mobbing and well-being: Economic and personnel development implications. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 5(2), 239-249. doi:10.1080/13594329608414857
- Noret, N. ve Rivers, I. (2006). The prevalence of bullying by text message or email: Results of a four year study. *British Psychological Society Annual Conference* içinde . Cardiff.
- Olweus, D. (1993). *Bullying at School: What We Know and What We Can Do* (1. bs.). London: Blackell Publishing.
- Olweus, D. (1994a). Bullying at School: Basic Facts and Effects of a School Based Intervention Program. *Journal of Child Psychology and Psychiatry*, 35(7), 1171-1190. doi:10.1111/j.1469-7610.1994.tb01229.x
- Olweus, D. (1994b). Bullying at School Long-Term Outcomes for the Victims and an Effective School-Based Intervention Program. *Aggressive Behavior* içinde (ss. 97-130). Springer US.
- Olweus, D. (2013). School Bullying: Development and Some Important Challenges. *Annual Review of Clinical Psychology*, 9(1), 751-780. doi:10.1146/annurev-clinpsy-050212-185516
- Özer, H. D. (2020). Pandemi Sürecinde Artan Tehlike: İşyerinde Siber Zorbalık (ss. 133-152). Selçuk Hukuk Kongresi, sunulmuş bildiri, Konya: Selçuk Üniversitesi.
- Park, M. ve Choi, J. S. (2019). Effects of workplace cyberbullying on nurses' symptom experience and turnover intention. *Journal of Nursing Management*, 27(6), 1108-1115. doi:10.1111/jonm.12779
- Pieschl, S., Porsch, T., Kahl, T. ve Klockenbusch, R. (2013). Relevant dimensions of cyberbullying—Results from two experimental studies. *Journal of Applied Developmental Psychology*, 34(5), 241-252. doi:10.1016/j.appdev.2013.04.002

- Pikas, A. (1989). A Pure concept of mobbing gives the best result for treatment. *School Psychology International*, 10, 95-104.
- Privitera, C. ve Campbell, M. (2009). Cyberbullying: The New Face of Workplace Bullying? *Cyberpsychology & Behavior*, 12, 395-400. doi:10.1089/cpb.2009.0025
- Rayner, C. ve Keashly, L. (2004). Bullying at Work: A Perspective From Britain and North America. *Counterproductive work behavior: Investigations of actors and targets* içinde (ss. 271-305). Washington D.C.: Psychological Association.
- Rayner, Charlotte. (1997). The Incidence of Workplace Bullying. *Journal of Community & Applied Social Psychology*, 7(3), 199-208. doi:10.1002/(SICI)1099-1298(199706)7:3<199::AID-CASP418>3.0.CO;2-H
- Rigby, K. (2002). *New Perspectives on Bullying* (1. bs.). London: Jessica Kingsley Publishers.
- Rivers, I. ve Noret, N. (2010). 'I h8 u': Findings from a five-year study of text and email bullying. *British Educational Research Journal*, 36(4), 643-671. doi:10.1080/01411920903071918
- Salazar, L. R. (2017). Workplace Bullying in Digital Environments: Antecedents, Consequences, Prevention, and Future Directions. *Handbook of Research on Organizational Culture and Diversity in the Modern Workforce* içinde , Advances in Human Resources Management and Organizational Development. Pensilvanya: IGI Global. <http://services.igi-global.com/resolvedoi/resolve.aspx?doi=10.4018/978-1-5225-2250-8> adresinden erişildi.
- Shariff, S. (2005). Cyber-dilemmas in the new millennium: School obligations to provide student safety in a virtual school environment. *McGill Journal of Education*, 40(3), 457-477.
- Smith, P. K., Cowie, H., Olafsson, R. F. ve Liefoghe, A. P. D. (2002). Definitions of Bullying: A Comparison of Terms Used, and Age and Gender Differences, in a Fourteen-Country International Comparison. *Child Development*, 73(4), 1119-1133. doi:10.1111/1467-8624.00461
- Smith, P. K., Mahdavi, J., Carvalho, M., Fisher, S., Russell, S. ve Tippett, N. (2008). Cyberbullying: Its nature and impact in secondary school pupils. *Journal of Child Psychology and Psychiatry*, 49(4), 376-385. doi:10.1111/j.1469-7610.2007.01846.x
- Smith, P. K. ve Sharp, S. (2003). The Problem of school bullying. *School Bullying: Insights and Perspectives* içinde (2. bs.). London: Taylor & Francis.
- Smith, P. ve Thompson, D. (1991). Dealing with Bully/Victim Problems in the U.K. *Practical Approaches to Bullying* içinde (1. bs.). London: Routledge.
- Snyman, R. ve Loh, J. (M. I. ). (2015). Cyberbullying at work: The mediating role of optimism between cyberbullying and job outcomes. *Computers in Human Behavior*, 53, 161-168. doi:10.1016/j.chb.2015.06.050
- Torun, A. (2004). İşyerinde Zorbalık. *Öneri Dergisi*, 6(22), 183-190.
- UCLA. (2011). *Embedding Bullying Interventions into a Comprehensive System of Student and Learning Supports*. Los Angeles: Center for Mental Health in Schools at UCLA.
- Underwood, M. K., Galenand, B. R. ve Paquette, J. A. (2001). Top Ten Challenges for Understanding Gender and Aggression in Children: Why Can't We All Just Get Along? *Social Development*, 10(2), 248-266. doi:10.1111/1467-9507.00162
- Vranjes, I., Baillien, E., Vandebosch, H., Erreygers, S. ve De Witte, H. (2018). Kicking someone in cyberspace when they are down: Testing the role of stressor evoked emotions on exposure to workplace cyberbullying. *Work & Stress*, 32(4), 379-399. doi:10.1080/02678373.2018.1437233
- Wang, Y. (2022). Understanding the role of social factors in cyberbullying at work. *Computers in Human Behavior*, 134, 107325. doi:10.1016/j.chb.2022.107325
- Willard, N. E. (2007). *Cyberbullying and Cyberthreats: Responding to the Challenge of Online Social Aggression, Threats, and Distress*. Illinois: Research Press.
- Willard, N. E. (2008). Off-Campus, Harmful Online Student Speech. *Journal of School Violence*, 2(1), 65-93.

- YaŐar Yılmaz, B. (2023). Etik İklım ve Etik LiderliĐin İŐyerinde Siber ZorbalĐa Etkisi [YayımlanmamıŐ yűksek lisans tezi]. Kastamonu Ŭniversitesi.
- Zapf, D. ve Einarsen, S. (2001). Bullying in the workplace: Recent trends in research and practice—an introduction. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 10(4), 369-373. doi:10.1080/13594320143000807
- Zapf, D., Knorz, C. ve Kulla, M. (1996). On the relationship between mobbing factors, and job content, social work environment, and health outcomes. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 5(2), 215-237. doi:10.1080/13594329608414856
- Zhang, S., Leidner, D., Cao, X. ve Liu, N. (2022). Workplace cyberbullying: A criminological and routine activity perspective. *Journal of Information Technology*, 37(1), 51-79. doi:10.1177/02683962211027888
- Zhang, Z., Xiao, H., Zhang, L. ve Zheng, J. (2022). Linking Cyberbullying to Job Strain: Roles of Ego Depletion and Self-Efficacy. *Journal of Aggression, Maltreatment & Trauma*, 31(6), 798-815. doi:10.1080/10926771.2021.1933288

## LİBERAL ANLAYIŞA DAİR FARKLI BAKIŞLAR

Ziya Kıvanç KIRAÇ<sup>1</sup>

### GİRİŞ

Aydınlanma sonrası dönemin hakim siyasi düşüncelerini yansıtan ideolojilerin etkisini kaybettiğine dair görüşler mevcuttur. Ancak bununla birlikte ideolojilerin saf halde kalmadığı, çeşitlendikleri ve yeniden keşfedildiklerine dair alternatif yorumlar da bulunmaktadır. Bir arada nasıl yaşanabileceğine dair formüller üreten ideolojilerin, özgürlük, adalet, demokrasi gibi kavramlar etrafında yeniden şekillendiği söylenebilir. Aydınlanma dönemi, mutlak devlet üstünlüğüne dayanan Devlet-Birey ilişkisinin tam tersine olmasa dahi önemli ölçüde bireyin devlete karşı haklarını ve özgürlüklerini genişleten ve teraziye birey lehine dengeye yaklaştıran düşüncelerin ön plana çıktığı bir süreç olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu dönem özgürlükçü bir siyasi düzen arayışının da ön plana çıktığını ve bu hedefe dair yaklaşımların ortaya çıktığı söylenebilir.

Modern dünyanın temel felsefesi ve düşünce biçimini oluşturan Liberalizm dünyadaki gelişmelerin arkasındaki temel paradigmayı oluşturduğu gibi, modernleşmeyle eşdeğer bir tarihsel seyir izlemektedir. Günümüz siyasi düşüncesinin ve devlet felsefesinin merkezine oturtulan kavram, kimilerince yeryüzünün en mükemmel yönetim şekli olmasına atıfta bulunularak ‘‘Tarihin Sonu’’ olarak düşünülmekte, kimilerince ise sınırsız özgürlüklerden dem vurularak devlet merkezîyetçiliğini ve otoritesini sarsan, toplumsal geleneğin bozulmasına yol açan bir sistem olduğu şeklinde eleştirilmektedir. Bu çalışma modern zamanların ortaya çıkardığı büyük anlatılardan bir tanesi olan liberalizme dair farklı bakış açılarına vurgu yapmaya odaklanmıştır. Çağdaş bir ideoloji olarak kabul edilen Liberalizmin bir devlet felsefesi haline gelmesinin ardındaki felsefi zeminin betimlendiği çalışma liberal düşüncenin doğuşundan itibaren teorik ve pratik gelişimini anlatmayı amaç edinmiştir.

## LIBERALİZM

Son yüzyılda yeni toplumsal hareketlerin ve protestoların gelecekte yeni bir medeniyet kurmak fikrinden değil daha çok demokratik haklar, ifade özgürlüğü, özgür seçim hakları gibi konuların ön plana çıkarılmasıyla ilgili olduğu savunulur. Bunun bir sonucu olarak tümel bir toplum projesinden kimlik, aidiyet ve saygınlık gibi başlıklar daha cazip hale gelmektedir. Yeni kitlesel hareketler, 20. Yüzyılda ortaya çıkan diktatörlüklerin uygulamalarından edinmiş oldukları deneyimden yola çıkarak büyük siyasal makinelere dönüştürülen politik toplumdan ziyade, kamuoyunun giderek artan önemini vurgulamayı tercih etmektedirler. Tüm bunlar iktidarı ele geçirmek ve iktidar mücadelesine odaklanmaktan çok, özyönetimin ve iç demokrasinin önemini savunmaktadır (Touraine, 2007: 275-276). Offe (1985: 826), eski ve yeni siyasal paradigma olarak adlandırdığı iki durum arasında benzer bir durum betimler. Buna göre eskiden ekonomik büyüme, güvenlik ve toplumsal kontrol gibi konular öncelikli iken yeni durumda çevre, merkezi otoriteye karşı kimlik ve bireycilik önemlidir. Eski durumda parti rekabeti, temsili kurumlar önemliken yeni durum protesto hakkı ve sivil hakları öne çıkarır. Eski durumda çıkar çatışmasına bağlı grup eylemleri söz konusudur. Yeni durum ise kolektif çıkarın aksini destekler. Ancak başlangıç noktasına dönülecek olunursa mutlu bir toplum ideali ağır basmaktadır. İdeolojiler, çeşitli hatları ile tarihten, mitlerden ya da toplumun mevcut yapısından yola çıkarak insanlığın acı durumuna dair çeşitli tedaviler öne sürmüştür. Örneğin filozoflar var oldukları ortamdan memnun olmadıklarında ve mevcut durumdan daha iyisini önerdiklerinde öncelikle bundan ne anladıklarını anlatmak zorundadırlar. Söz konusu olan şey hangi ölçütün, bir fikrin ya da uygulamanın diğerlerine göre daha uygun olduğunu savunma şansını verdiğidir. Buradaki konu, filozofların Antikçağdan beri bu soruyu belirtmek için kullandıkları deyimle söylemek gerekirse, şu eski “en üstün iyi” sorunudur. Liberalizm kurucuları, birbirlerinden farklı olmakla birlikte çok açık yanıtlar gelirmişlerdir. İçlerinden -Hume, Smilh, Bentham, Ricardo ve Mill gibi- bazıları net biçimde iyi yasaları ve kurumları kötülerinden ayırmak adına tek ölçünün bunların topluma vermek isledikleri mutluluk olduğunu savunmuşlardır. Bu “yararcılık” ya da “kamu yararı ilkesi” veya kısaca “yarar ilkesi” diye adlandırılan ahlaki öğretiler (Vergara, 2006:12) ileri gelir.

Fukuyama’ya (1999: 17) göre Fransız Devriminin ilkelerinin uygulanmaya başlaması ile Devrimin atılan temel ilkeleri insanlık tarihinin en merkezi siyasal sorunu olarak ortaya çıkan “kabul görme” sorununu çözmek için harekete geçmiştir. Takip eden tüm devrimlerin esas yoğunlaştığı iş efendi ve köle arasındaki farkı ortadan kaldırmaya çalışmaları ve bunu başarmış olmalarıdır. “Tarihin bütün gelişmesi boyunca insan hep kabul görme peşinde koşmuş ve tarihin önceki evrelerinde itici güç bu olmuştur” Özünde ise bütün bu devrimler,

tanınma isteğinin doyuma ulaştığının göstergesidir: “... *Modern dünyada insan kabul görmeyi nihai olarak bulmuş ve tam bir tatmine ulaşmıştır*” Bu anlamda modern ideolojilerin ayırt edici özelliklerinden bir tanesi, Sanayi Devrimi’nden sonra siyaset ve ekonominin iç içe geçmiş olmalarıdır. Diğer tüm ideolojiler gibi modern demokrasi de kendisine eşlik eden ekonomik sistemden ayrı düşünülemez. Bundan dolayı modern demokrasinin kapitalizmi kendisine ekonomik zemin olarak alan iki uzantısı oluşur: Liberal demokrasi ve demokratik sosyalizm. Kapitalizm bireylerin kendileri için en iyisi olduğunu düşündükleri şeyleri yapmak konusunda özgür bırakıldıklarında toplumun genel çıkarının yükseleceğini iddia eder. Sosyalizm ise her bir bireyin daha büyük bir iyi için kendi bencil hedeflerini törpülemesinin önemine vurgu yapar. Dolayısı ile sosyalizmin karakteri organiktir. İnsanın başarısını gruba yaptığı katkı üzerinden değerlendirir. Toplumsal bilinç geliştirmeyi ister. Kapitalizm ise parçalayıcıdır. Toplumsal gelişimi bireysel başarının rastlantısal bir sonucu olarak görür ve birey üzerine odaklanır (Baradat, 2012: 110-111). Wallerstein (2015: 275-276), Fransız İhtilali’nin kapitalist dünya sisteminin gerçeklikleri hakkında kayda değer sonuçlar doğurduğunu savunur. Öncelikle bu dönem üç modern ideolojinin -muhafazakarlık, liberalizm, radikalizm- oluşturulmasına ve daha sonra dünya sisteminin ve kültürünün temeli olarak merkezci liberalizmin zaferine yol açmıştır. Daha sonra dünya ekonomisinin merkez bölgelerinde liberal bir devletin oluşturulmasına sebep olmuştur. Sistem karşıtı hareketler önce ortaya çıkmış ve sonra bunlar sınırlandırılmıştır. Ayrıca yeni bir bilgi sektörü oluşmuştur. Bu alanda da, merkezci liberalizm zafere ulaşmıştır. Gerçek sosyal dünya on dokuzuncu yüzyıl boyunca önemli ölçüde değişmiştir. Fakat dünyayı algılama, analiz etme ve sınıflandırma şekli de dönüşmüştür. Gerçek sosyal dünyada en bariz biçimde değişen şey değişikliğin normalliği ve halkın egemenliği fikrinin geniş kabul görmesidir.

Kışlalı’ya (2003: 84-85) göre, Liberalizm Avrupa’daki kent soylular (Burjuvazi) ile toprak soylular (Aristokrasi) arasındaki çatışmaya koşut olarak doğmuştur. Onuncu yüzyıldan başlayarak kentlerde gelişen ticaret ve sanayi Burjuvazinin doğmasına sebep olmuştur. Zamanla bu yeni sınıf güçlenmeye başlamış, kapalı tarım ekonomisinin yıkılmaya yüz tutmaya başlamasıyla Aristokrasi zayıflamıştır. Uyuşmayan çıkarları etrafında bu iki sınıf arasında çatışma doğmuştur. Burjuvazinin gelişmesine en büyük engel Aristokrasinin doğuştan sahip bulunduğu hukuksal ayrıcalıklardır. Önemli askeri, siyasal, askeri, yönetsel ve dinsel görevler toprak soyluların tekeline bırakılmıştı. Liberalizm bu koşullar içinde, kentsoyluların sorunlarına çözüm getirmek üzere iki büyük ilkeye dayalı olarak doğdu: Eşitlik ve Özgürlük. Eşitlik yasa önünde eşitliği tanımlamakta olup kentsoyluların önünü açacak bir gelişmedir. Özgürlük ise kendilerine yandaş bulmaları ve savaşımalarını sürdürebilmeleri açısından önemlidir.

İlk dönem liberal sayılabilecek filozofların demokrasiyle ilgili tereddütlerinin olduğu görülmektedir. Demokrasiyi “erdem ve mülkiyet pahasına sürüleri yönetmek” şeklinde tanımlayan Plato ve Aristoteles gibi filozofların görüşlerini tekrarlamışlardır. Bu zamanda temel liberal hassasiyetin, demokrasinin bireysel özgürlüğe karşı bir düşmana dönüşmesi ihtimalidir. Ancak daha sonraları 20. Yüzyıldan itibaren demokrasi liberal bakış açısından yüksek bir değer olarak görülmeye başlanmıştır. Bu açıdan demokrasiyi liberal açıdan savunan ilk girişim, insanların kendilerini yönetimin keyfiliklerinden koruyacak araçlara sahip olmaları gerektiği fikrine dayandırılmıştır. Daha sonraları demokrasiye dair liberal teorilerin toplumda daha fazla uzlaşma ihtiyacını vurgulama konusunda önemli görüldüğü söylenebilir (Heywood, 2007: 53-55).

Orta çağda toplum henüz bireyi merkeze alan liberalizmin kolay bir şekilde yerleşeceği bir durumda değildir. Bundan ziyade ortam bireyin hak ve ödevlerinin içinde yaşadığı sert hiyerarşik düzenin buyurduğu bir çeşit statü toplumdur. Bu tip kapalı ve otoriter bir düzen, nihayetinde itaate ve düzene göre biçimlenir. Süreç boyunca insan gurubun içinde asimile olmuş gibidir. Bireyin değerini ve özerkliğini savunan liberalizm bunun aksini yansıtan her norma karşı gelir. Çünkü genel anlamıyla liberalizm, bireyi, kendi potansiyelini tam olarak uygulamasını engelleyen keyfi dışsal baskılardan korumayı ister. Bireyin anlamlı bir varlık olduğu kabulü bu anlamda on yedinci yüzyılın beri kullanılır olabilmıştır (Örs, 2008: 55). Ancak öte yandan bireyciliğin tam olarak ne olduğu, mülkiyet ilişkileri içindeki yeri ve mümkün olan sınırlamaların kapsamı gibi konular liberal görüş içinde hep tartışmalı olmuştur. Bireycilik ve kolektivism arasındaki ayırım ve sosyal reformların mantığı konusundaki tartışmalar liberal fikrin kendi içinde evrilmesine yardım etmiştir. Bireyin kendini gerçekleştirme ve bireysel alanın önemi kurumsal meşruiyetin bir göstergesi olarak ele alınmıştır (Vincent, 2006: 53-55). Bununla birlikte Liberalizm, bireysel ve toplumsal hayatın ilk unsuru olarak ele alınan özgürlüğe uygun politik, hukuki ve ekonomik yapılanmaları savunan düşünceler sistemi ve ideolojisi olarak tanımlanabilir. Onun tipik başlıca kavramlar bireycilik, özgürlük, hukukun üstünlüğü, piyasa ekonomisi, hoşgörü ve rıza olarak sıralanabilir (Yayla, 2008: 140-141).

Liberalizmin devlet, toplum ve iktidar anlayışı bireye ve birey özgürlüğü etrafında şekillenmektedir. Buna bağlı siyasi ve toplumsal kavramların kökeni bireyden ve bireysel iradeden temel alınarak tanımlanır. Doğal yaşama dönemi denilen bir ilkel durumdan kendi irade ve istekleriyle ayrılan bireyler aralarında yaptıkları bir sosyal sözleşme sonucu devleti kurduklarından devletin kuruluş amacı insanların mallarının ve şahıslarının saldırılara karşı korunması ve güvenliklerinin sağlanmasıdır. İnsanlar doğal hayat zamanındaki haklarını yeniden tesis edebilmek adına devleti kurmuşlardır. Dolayısıyla devleti oluşturan asıl unsur bireydir. Liberal devlet için ise en temel kavram ve devletin

esas amacıdır. Bireyler herhangi bir sebeple devletin emrinde ve hizmetinde bir araç olarak görülemez. Devletin tek amacı birey ve bireyin mutluluğudur. (Göze, 2004: 361).

Bireysel ve siyasi özgürlüklerinin kapsamını ve güvencelerini açıklaması açısından siyasi liberalizmin ilk ve en önemli belgesi olarak kabul edilen “Virginia İnsan Hakları Bildirisi” 16 maddeden oluşmaktadır. Bu bildiri halen Amerika anayasasının temelidir (Kapani, 1981: 42): Bildirinin 1. Maddesinde :“Kişiler doğuştan eşit, özgür ve bağımsızdırlar. Doğuştan edinilmiş belli hakları vardır ve bir topluma girdikleri zaman hiçbir anlaşmayla gelecek kuşakları bu haklardan yoksun edemezler” denilmektedir. 5. Maddede: Devletin yasama ve yürütme güçleri yargılama güçlerinden ayrı ve bağımsız olmalıdır. Bu güçlerin üyeleri baskıdan uzak olmalı ve halkın sıkıntılarını duyarak onlara ortak olarak belli sürelerle özel görevlere alınmalı sonra ilk görevlerine dönmelidirler” denilmektedir. 6. Maddede: “Meclislerde halkın temsilcileri olarak çalışacak üyelerin seçimi serbest olmalıdır. Toplumla bağlılık ve sürekli genel ilgi beslediği hususunda yeterli kanıtı olan herkesin oy hakkı vardır. Kamu yararı için kendi isteği ya da seçtiği temsilcilerin isteği olmaksızın kimsenin malı mülkü için vergi konamaz ve kimse bu mülkiyetten yoksun edilemez” denilmektedir. Tüm bu yönleriyle bakıldığında Constant’ın “*Kişilere yasaklanmayan her şey müsaade edilmiş demektir; siyasal iktidarlar için ise, izin verilmemiş her şey yasaklanmıştır*” (Göze, 2004: 244) ifadesi karşılığını bulmaktadır. Liberalizm bu anlamda yönetimin ve siyasi otoritenin meşruiyetini hep kuşkuyla karşılamıştır. Çünkü yönetme düşüncesi her zaman korku ve baskı endişesine sebep olmuştur. Silahlı olmayan toplumu iktisadi, siyasi ve teknolojik güçle donanmış bir iktidardan kimin koruyacağı konusu sorgulanan başlıklardan bir tanesidir. Demokrasinin temel teorisi halkın kendisini yönetmesi fikrine dayanır. Bireyler kurumlar aracılığı ile yönetime katılırlar. Ancak en iyi demokraside bile bu fikirlerin uygulanmasında sorunlar yaşanabilir. Kendi yaşantısını belirleme şansı olduğunu düşünen liberal birey birçok yükümlülükle donatılmış vatandaşlık görünümüne girmek istemez. Bu anlamıyla özerk liberal birey demokratik vatandaş tanımını aşan bir boyuttur. Dolayısı ile aslında liberalizm kamusal alanın bir parçası olarak düşünülen siyasi kurumlar, kurumsal aktiviteler gibi süreçleri bireysel alana indirgemek ister (Çaha, 1999: 204-205).

Klasik liberalizme ait değerler sosyal liberalizm ve refah devleti gibi bazı kavramların yirminci yüzyılda yarattıkları sapmaya karşılık neo-liberalizm biçiminde kendisini yeniden görünür kılmıştır. Bu yöneliş liberal odağı tekrar toplumdan bireye doğru taşımış ve serbest piyasanın önemine vurgu yapmıştır. Ancak klasik iktisattan ve siyasetten farklı olarak bu kez devletin rolü, geleneksel hizmetlerden başka, eğitim, sağlık gibi alanları da kapsayacak şekilde algılanmaya başlamıştır (Erdoğan, 2006: 56-57). Diğer taraftan



liberalizm, devletin toplumda var olan dezavantajlı grupları korumak adına olsa bile bireysel alana müdahale etmesini istemez. Klasik liberal açıdan devleti, iç güvenlik ve adaletle ilgili konularla sınırlandırma eğilimindedir. Yani aslında işler beklenenin ve ihtimallerin ötesine geçtiğinde insanların birbirlerine zor kullanmasını engellemek için devlete sınırlı zor kullanma hakkı verilir (Çetin, 2007: 161). Liberalizmin başarıları Freedon'ın (2011: 113-114) söylemiyle önemli olmuştur. Özgür halklar görüşü sömürgelerin emperyalist durumdan kurtulmalarına yardım etmiştir. Marjinal kabul edilen guruplar ayrımcılıktan kurtulmuştur. Liberal uygulama büyük bir toplumsal devrim gerçekleştirmiştir. Fukuyama, (1999: 60-61).daha ileri giderek modern zamanlarda her ne kadar demokrasiye dair sorunlar ve hayal kırıklıkları olsa da dünya tarihinde liberalizmin belirgin biçimde ön plana çıktığını savunur. Çeşitli biçimleri ile monarşi ortadan kalkmış; komünizm ve faşizm gibi ideolojiler ise itibarsız duruma düşmüşlerdir. Liberal düşünce bu anlamda zafer kazanmıştır. Çünkü artık liberal demokrasiye bir alternatif yoktur ve halk egemenliğinden başka evrensel bir meşruiyet ilkesi kalmamıştır.

### **LIBERAL TEZ ve FELSEFİ ZEMİN**

Hobbes ve Locke, devletin olmadığı bir toplumda, doğa durumu diye bilinen zamanda, yani henüz yönetim ortaya çıkmadan önceki devirde hayatın neye benzediğine ait bir tasvir yaparlar. Bu zaman diliminde bireyler bencil, açgözlü ve iktidar kurma savaşında olduklarından doğa durumunun tipik görünümü herkesin herkesle mücadele içinde olmasıdır. Bu belirsiz durumdan kurtulmak adına rasyonel bireyler egemen bir yönetim oluşturmak için bir anlaşmaya, toplumsal sözleşmeye varırlar. Çünkü bu tip bir yönetim biçim olmaksızın düzenli ve istikrarlı bir yaşam olanaksız hale gelir. (Heywood, 2007: 49). Buradan hareketle başlangıçta asıl konunun bireysel özgürlükler anlayışında ortaya çıktığını söylemek mümkündür.

Liberalizmin negatif özgürlük üzerinden kendisini tanımlar. Negatif özgürlük durumu bireylerin çevreden gelecek bir baskı veya tehdit altında kalmadan yaşayabilmesidir. Başkalarına bir insani hak ihlali yoluyla zarar vermedikçe istedikleri kararları alıp uygulama şansı tanyan bir özel alanları olması demektir. Bu anlayış negatif özgürlüğü tanımlar. Liberal gelenek içinde geniş olarak yer alan bu kavram pozitif özgürlükle ikame edilemeyecek bir durumu anlatır (Yayla, 2008: 181). Bu durum doğal hukukla ilgilidir. Doğal hukukun ana fikri, doğaya uygun olanın iyi, doğaya ters düşenin ise kötü olduğudur. Bundan çıkan sonuca göre, doğal hukukun aksiyomlarını keşfetmek için çıkış noktasının özellikle insan doğasının gözlemlenmesi olmalıdır. Bu gözlem, insanın aslında toplumsal bir hayvan olduğunu göstermektedir. İnsanın fiziksel görünümü aslında onun toplum halinde yaşamak için yaratıldığını ortaya koymaktadır. İnsan birçok gereksinime ihtiyaç duyar. Ancak doğa ona

bu ihtiyaçlarını gidermesi için doğrudan doğruya gerekli araçları vermemiştir. Toplu yaşamın haricinde bir gereksinim duymaksızın tek başına da yaşayabilen bazı hayvanların aksine, insanoğlu kendi gereksinmelerini ancak diğer insanlarla anlaşarak gerektiği gibi giderebilir. Dolayısıyla toplum halinde yaşama konusu, insanın doğal gereksinmelerini tek başına giderme olanaklarının ötesine taşması yüzünden ortaya çıkmış mantıki bir zorunluluktur (Vergara, 2006: 127-128). Bu bağlamda fikirler arasındaki çatışmalar ve uzlaşısı sonucu, bireysel haklar, özgürlük, adalet, refah, liberal demokrasi gibi modern medeniyetim önemli unsurlarının ve bunların temel niteliklerinin oluşumu ve işlenerek gelişimi gözlemlenmektedir (Yayla, 2000: 158). İnsanların doğal haklara sahip oldukları ve bu haklara dokunulamayacağı ilkesi liberal düşüncenin çıkış noktasıdır. Doğal hukuk düşüncesine göre insanların eseri olan pozitif hukuk kurallarından önce var olan ve pozitif kurallara üstünlük sağlayan bir düzen vardır. Bu düşüncenin temelleri ilkçağda atılmıştır. Orta çağda ise Hristiyanlığın etkisi ile Tanrıya dayandırılır. Doğal hukukun ilkeleri değişmez, bozulmaz ve ölümsüzdür. Siyasal iktidarı kullananlar doğal hukuka aykırı davrandıklarında kimse buna uymak zorunda değildir. Dolayısı ile doğal hukuk tüm sistemin ve pozitif hukukun üzerinde bir değer olarak kabul edilmiştir. Böylece daha ortaçağda bireyin kutsal bir varlık ve değer olduğu düşünölmeye başlanmış ve kişilerin siyasal iktidarı kullananların elinde basit bir araç konumuna konulamayacağı fikri gelişmeye başlamıştır (Göze, 2005: 4-6). Liberalizm felsefesinde devletin tesis edilmesinde ana sebep olarak bilinen toplum sözleşmelerinin, devleti sınırlandırma ve kurallara bağlama amacına yöneldiği görölmektedir. Liberalizm siyasi iktidarların sınırlı olmaları gerektiğini doğal ve zorunlu biçimde kabul eder. Sözleşme kuramları aşamalardan oluşan teorilerdir. İlk aşamada sosyal hayatı amaç edinen bir sözleşme ile insanların bir araya gelip bir topluluk oluşturmaları ve bu birlik içerisinde haklarının garanti edilmesi sağlanmışır. İkinci aşamada devletin varlık sebebi olarak, bireylerle devlet kendi aralarındaki münasebetleri belirleyecek sözleşmeyi yapmışlardır. Devletin meşruluğunun karşılıklı tesis edilen sözleşme ile oluştuğu belirtilmiş ve devlete atfedilen haklar ve hukuki sistemin ihlal edilmesi ile meşruluğunun tehlikeye düşeceği düşünölmüştür. Pozitif kanunlarla sınırlandırılan devletin hareket sahası da daraltılmışır (Çağıl, 1984: 91).

Ancak antik dönemden beri birçok filozof tarafından ele alınıp savunulan doğal hukuk düşüncesi günümüzde insan hakları ve liberalizm anlayışının en temel göstergelerinden olmuştur. Bunun yanı sıra liberal felsefeyi açıklamakta doğal hukuk kuramı kadar işlevsel olan toplumsal sözleşme kuramı da (Dural, 2011: 287) önemli bir konumdadır. Örneğin Hobbes, insanın doğasındaki “kötülüğü” kavramış ve özgür biçimde yaşayabilmenin insanlar birbirlerine hangisi sözleri verirlerse versinler “kılıcın zoru” olmadıkça mümkün

olamayacağını saptamıştır. Doğa yasalarına rağmen kurulu ve yeterince güçlü bir iktidar arayışında olan Hobbes (2010: 129-130) efsanevi Leviathan metaforuna ulaşır:

*“İnsanları yabancıların saldırısından ve birbirlerinin zararlarından koruyabilecek ve, böylece, kendi emekleriyle ve yeryüzünün meyveleriyle kendilerini besleyebilmelerini ve mutluluk içinde yaşayabilmelerini sağlayacak böylesi bir genel gücü kurmanın tek yolu; bütün kudret ve güçlerini, tek bir kişiye veya hepsinin iradesini oyların çokluğu ile tek bir iradeye indirgeyecek bir heyete devretmeleridir. Yani, kendi kişiliklerini taşıyacak tek bir kişi veya bir heyet tayin etmeleri ve herkesin, bu kişi veya heyetin, ortak barış ve güvenlikle ilgili işlerde yapacağı veya yaptıracağı şeylerin amili olmayı kabul etmesi; ve kendi iradesini o kişi veya heyetin iradesine ve muhakemesine de onun muhakemesine tabi kılmasıdır. Bu onaylamak veya rıza göstermekten öte bir şeydir; herkes herkese, senin de hakkını ona bırakman ve onu bütün eylemlerinde aynı şekilde yetkili kılman şartıyla, kendimi yönetme hakkım bu kişiye veya bu heyete bırakıyorum demişçesine, herkesin herkesle yaptığı bir ahir yoluyla, hepsinin bir ve aynı kişilikte gerçekten birleşmeleridir. Bu yapıldığında, tek bir kişilik halinde birleşmiş olan topluluk, bir Devlet, Latince Civitas, olarak adlandırılır. İşte o Ejderhanın (Leviathan) veya, daha saygılı konuşursak, ölümsüz tanrının altında, barış ve savunmamızı borçlu olduğumuz, o ölümlü tanrının doğuşu böyle olur. Çünkü, devletteki her bir kimsenin ona verdiği yetkiyle onun elinde o kadar çok kudret ve güç toplanmış olur ki, o kişi, bu kudret ve gücün dehşetiyle, bütün insanların yurttan barış ve yurtdışında düşmanlara karşı yardımlaşma yönündeki iradelerini birleştirip biçimlendirmeye muktedir hale gelir.”*

Şu halde liberalizm insan doğasını kavramak ve gerçekçi çözümler bulmak için programlanmış bir ideolojidir. Zizek’in (2010: 109), liberalizmin merkezinde anti-ideolojik, anti-ütopik bir tavır olduğunu savunması belki de bu noktayı görmesi ile ilgilidir. Zizek’e göre kendisini kötünün iyisi siyaset olarak gören liberalizmin amacı da mümkün olabilecek en az kötü toplumu yaratmaktır. Anti-ideolojik liberallik, Isaiah Berlin’in bir önermesini hatırlatır: *“İnsanların inandıkları tüm olumlu değerlerin sonunda birbiriyle uyumlu olmaları ve hatta belki de birbirlerinin gerektirmeleri gerektiği şeklindeki kanaatten vazgeçerek işe başlamak gerekir”* (Rorty, 1995: 79). Bu durumda “ideolojilerin sonu” teorilerinin liberal cenahtan gelmesi ironik bir hal alır. Ancak bir diğer liberal olan Popper (1995: 80) ilginç bir eleştiride bulunur: *“Tarihin muhakkak surette bir sonu olacağını iddia eden görüşler, insan aklında daha makul bir dünya meydana getirebilecek bir güç bulunduğunu kabul etmezler.”* Tüm bu görüşlerin etrafında liberalizmin temel çıkış noktasının diğer ideolojilerin aksine insanın idealleri, hayalleri ya da yaşam koşulları değil onun “doğası olduğu” söylenebilir. Bu durumda “dışsal” bir etkiden değil insanın kendisinden yola çıkarak daha kurgulanabilir bir dünya yaratılabilir. Liberallik her konuda kesin inançlılığa bir reddiyedir. Liberalizmin özündeki gerçekçilik buradan gelir.

Realist çözümlenmeden yola çıkılarak tasvir edilebilecek bir tahayyül olmadığı için liberalizmin sembollerinin ideolojik değil (meşrulaştırıcı, baskılayıcı...) siyasi karar süreçlerine yönelmiş belli ritüeller (seçim, plebisit, adalet) ve aygıtlar üzerinden üretildiğini söylemek gerekir. Bu anlamda liberalizm popülist söylemin karşısında konuşlanır. Çünkü popülizm halkı ve elitleri tekil etmenler olarak inşa eder. Mahkemeler ve özgür basın gibi bağımsız kurumlara muhalefet eder. Bireysel haklara saygı göstermez. Mücadeleci tarzdadır ve azınlıkları hedefe koyar. Tüm bunlar liberalizmin çoğulculuğa, açıklığa ve bireysel özgürlüğün korunmasına olan bağlılığına açıkça aykırıdır (Moffitt, 2022: 97). Popülizm devletin ekonomiye müdahalesinden hiç rahatsız olmadığı gibi, otoriter ve dolayısıyla potansiyel olarak müdahaleci rejimlere eğilim gösterir. Popülizm liberalizme karşı kesintili ancak tekrarlı bir tepkidir. Elbette, liberalizme karşı tepkilerin sadece bir tanesidir. Siyasetin kesintisiz bir sol-sağ doğrusu boyunca uzanan fikirlerin kümesinden ibaret olduğu gibi basit ve belirli bir döneme özgü bir anlayışı bir kenara atarsak, liberalizme karşı diğer tepkileri de görebiliriz. Milliyetçilik ve köktendincilik liberalizme ve onun siyaset anlayışına karşı kapsamlı ve inatçı birer meydan okumadır. Bu ideolojiler, net sınırlara sahip tabanları olduğu için popülizmden ayrılır. Hatta bu ideolojiler milli ya da etnik gruplarla ya da imanla güçlü bir özdeşleşme üzerine kuruludur. Popülizm de kendisini temsili siyasete tepki olarak kurmayı amaçlar. Bu işte kullandığı hammadde halktır ve bu kavramın temsili siyasetin retoriğiyle kısmen örtüşmesi popülizmin işine gelir (Taggart, 2000: 148-149). Aydınlanmanın doğruluğuna inananlar arasında karanlık geçmişi hatırlatan irrasyonelizm, batıl inançlar ve göreneklere bağlı uygulamalara karşı başka ideolojilerde de düşmanlık beslenmiştir. Ancak özellikle faşizm ve sosyalizm ayinsel kurnazlık ve hararetle sembolleri bilinçli bir şekilde kullanırken ilk dönem liberal Britanya’da bu tarz sembolik içerikler ideolojik karşıtlık ve ekonomik verimlilik söz konusu değilse hoşgörü ile karşılanmıştır. Daha sonraları bu tip sembolik içeriklere alt sınıfa verilmiş bir imtiyaz gözüyle bakılmıştır (Hobsbawm, 2006:11).

Oysa liberalizm kültürü, Rorty’ye (1995: 79) göre, ister kurumsallaştırılmış bir dünya ister kurumsallaştırılmı bir benlik biçiminde olsun, kutsallıktan en küçük bir iz bile barındırmayan bir kültür olacaktır. Böyle bir kültürde insanların sorumlu tutuldukları gayri insani güçlerin olduğu söyleyen anlayışa yer olmayacaktır. Bu kültür yalnızca kutsallık düşüncesinden değil ama aynı zamanda “hakikate adanma” ve tinin derin ihtiyaçlarının doyurulması” gibi düşüncelerden vazgeçecek ya da bunları eksin olarak yeniden yorumlayacaktır. Kutsallıktan arınma süreci insanların hayatının anlamının diğer insanlar dışında başka bire şeyden türetilebileceği düşüncesinden kurtulmakla başlar. Ancak yine de liberalizm bile insanın yaşamının toplumdaki tek uygulanabilir açıklaması ve insanın sosyo-politik ikilemlerinin özel bir çözümü olduğunu iddia etmesi

anlamında monoliktir. Paradoksal olarak tolerans ve sevgiyi yüceltmesine rağmen diğer ideolojilerin çözümlerinin geçerliliğini kabul etmeyen mutlak bir dogmaya dönüşme (Loewenstein: 1953: 705-706) riskini de barındırmaktadır. Bu açıdan bakıldığında diğer ideolojiler ile zaman zaman belli temas noktaları barındırdığı da ileri sürülebilir. Örneğin Modern Amerikan siyasetinde çoğu insanlar liberali Marksizm'den ve komünizmden uzak merkez soldaki bir kimseyi tanımlamak için kullanır. Bu anlamda liberal ekonomiye artan devlet müdahalesini, yaygın bir refah devletini ve sivil haklara kuvvetli bir bağlılığı savunan sol eğilimli kimse demektir. Ancak öte yandan liberaller özgürlüğü siyasete rehberlik edecek temel değer olarak görürler. Özgürlüğe saygıyı siyasal davranış üzerindeki ana sınırlama sayarlar (Brennan, 2015: 44). Her ne kadar sosyalizm sosyal boşluk hissine neden olan liberal rekabet ve yarışa son vermek için kardeşlik ve sıcak dayanışma fikrinden hareket etse de (Lindbom, 2017: 113) bazı açılardan modern liberalizm, liberalizm ile sosyalizm arasındaki ayrımın ortasında yer alır. Sosyal demokratik liberalizmin ayırt edici özelliği genellikle sosyalizmin temel değeri olarak bilinen göreceli bir sosyal eşitliği desteklemesidir (Heywood, 2007: 76). Liberaller için özgürlük ve eşitlik birey kadar sosyal hayat için de başlangıç noktasıdır. Sosyalist düşüncede ise bunlar nihai amaçlardır. Çünkü ancak yabancılaşma ortadan kaldırıldığı zaman insan özgür olabilir. Liberal pozitif düşünür. Sosyalist ise diyalektik olarak. Liberalizm bireysel bir alan hedefler. Sosyalist kolektife odaklanır. (Lindbom, 2017: 64) Liberalizmdeki özgürlük dünyevidir. Bireysel bir meta olarak algılanır. Demokrasi kavramıyla yakınlığı ya da çatışması da bu noktada evrilir. Çünkü iki kavram sıklıkla birbirine karıştırılır. Birbirinin karinesi ya da mütemmim cüzü olarak değerlendirilir. Bu noktada Sartori'nin de dediği gibi on dokuzuncu yüzyılın ikinci bölümünde liberal ideal ve demokrasi kavramı birbirinin içine geçmiştir. İki kavramdan her birini diğerinden yola çıkarak açıklama gayesi ortaya çıkmıştır. Dolayısıyla hem liberal bir demokrasiden hem de liberal olmayan bir demokrasiden söz edilecekse önce liberalizmin ne olduğu net olarak belirlenmelidir. Çünkü paradoksal biçimde liberal olmaktan vazgeçmek bile insanlar tarafından liberalizm olarak değerlendirilmiştir. Bu anlamda liberalizm talihsiz bir sözcüktür (1969: 223-226). Ayrıca liberalizm ve ekonomik uzantısı olarak kabul edilen kapitalizm daha çok tüketim kültürü ve eğlence anlayışı ile ilişkilendirilmektedir. Debord (2017: 52-54), üretici güçlerin gelişmesi sonucunda meta sektörü ayakta kalmayı başardığını ve meta üretiminin büyük çaptaki sermaye birikiminin ekonomide hakim duruma gelmiştir. Meta üretimini bağımsızlığı içinde bulunduğu ekonominin tamamına yayılmıştır. Gösteri ise metanın toplumsal yaşamı işgal etmeyi başardığı anda ortaya çıkar. Metayla kurulan ilişkiden başka tüketime dair bir şey kalmaz. Gösteri sürekli devam eden bir afyon savaşı gibidir. Aynı zamanda paranın da

öteki yüzüdür. Bütün metaların soyut genel eşdeğeridir. Para genel eşdeğerliğin özelliğinin temsilcisi olsa da gösteri paranın gelişmiş tamamlayıcısıdır. Özellikle Frankfurt ekolünün eleştirilerinde liberalizmin ve özünde kapitalizmin meta ve bilinç arasında kurduğu ilişki ile insanın kendi doğasına yabancılaşmasına yarayan bir tüketim kültürü yarattığını savunur. Kitle kültürü bu anlamda tüketim çılgınlığına yol açan bir kavramdır. Postman (2016: 115-116) daha farklı bir açıdan eğlence kavramına yaklaşır. Liberal demokraside kendisine görece serbest bir ortam bulan televizyon, her türlü söylemin üst ideolojisi olma konumuna yükselmiştir. Neyin gösterildiğinin ya da hangi bakış açısının yansıtıldığına bir önemi yoktur. Tüm bu tüketim bizim eğlenmemiz ve haz almamız gözetilerek sunulmaktadır. Liberal kültürün bu etkisi küreselleşmenin ile birlikte dünyaya yayılmıştır. Açık piyasa ile olan organik teması nedeniyle liberalizm tüketim kültürü eleştirilerine sıklıkla maruz kalmaktadır. Bu tarafıyla maddi kültür ve yaşam biçimleri, gösterge yaklaşımları içerisinde çok yoğun bir inceleme alanı olmaktadır.

Liberalizmin şansı ya da şanssızlığına dair son bir dipnot bazı toplumdaki karşılıkları ile ilgilidir. Bunun da nedenlerinden bir tanesi özellikle soğuk savaş döneminde siyasi ikliminin sert ideolojiler etrafında dönmesi ve Bora'nın (2017: 591) deyiimiyle liberalizmin tüm bunların dışında sevimsiz, heyecansız ve üstten bakan bir tavrın ifadesi olarak görülmesi ile ilgilidir. Bundan dolayı kimse canı gönülden liberalizmi benimsememiş “sağda” aşırılık, otoriterlik gibi ithamları savuşturmak adına tesadüfen zikrediliğini “solda” ise doğrudan bir kaypaklık gibi görülmüştür. Dolayısı ile üstleneni azdır. Liberal kimliği kimse isteyerek benimsememiştir. Erdoğan'a (2006: 136) göre ise Türkiye'de liberalizm bir fikir olarak hiçbir zaman özellikle de aydınlar arasında hakim konuda olmamıştır. Türkiye'de liberal olmak doğal bir ideolojiye sahip olmamak gibi değil, ayrıca meşrulaştırılması gereken sıra dışı bir tutummuş gibi algılanmasından ileri gelir. Toplumdan ayrı bir birey olabilmek neredeyse reddedilen bir görüş olduğu için liberal düşüncenin tutunabilmesi zordur.

## SONUÇ

Liberalizm tarihsel kökenini ilk çağlardan günümüze genellikle insan hakları, özgürlük, bireycilik vb. gibi temalarla oluşturmuş çağdaş bir ideolojidir. Söylemini hemen tüm yurttaş bildirgelerinde görmek mümkündür. Liberalizmin tarihsel gelişimi ile birlikte modern sanayi ülkelerinde devlet felsefesi haline geldiği gözlemlenmektedir. Sanayileşen batının öncülük ettiği ve evvela bireysel özgürlüklerin ön plana çıkarıldığı liberalizm esasen ekonomi-politik olarak etkisini göstermiş ve günümüzün güçlü ekonomik yapılarına ön ayak olmuştur. Özünde barındırdığı temel insani projelerden ötürü sıklıkla diğer ideolojilerle karıştırılmaktadır. Bununla birlikte sürekli değişen ve dönüşen bir fikir akımı olarak demokrasi insan hakları ve bundan sonraki dünyanın şekillenmesi konusundaki konumu itibarı ile vazgeçilmez hakların merkezi

odağı olarak ele alınmaktadır. Diğer ideolojiler ve büyük anlatılara nazaran konumu itibarı ile realist ve somut düzeye yerleşse de demokrasi ve hükümet biçimleri içindeki yeri ve önemi hala tartışılmaktadır. İdeolojilerin sembolik içerikleri, lirik anlatımları ve yoğun ritüellerine nazaran liberalizm daha realist ve ileriye dönük projeler içeren bir çizgidedir. Diğer ideolojilerle olan yakınlığı ve uzaklığına dair birçok teori geliştirilmiştir. Bu tartışmaların tarihi gelişmeler ve toplumsal durumun geçirdiği dönüşümlerle ilgisi olduğu açıktır. Ayrıca liberalizm popülizm ve halk hareketleri ile bağlantıları anlamında sınırları zaman zaman karışan kavramsal bir değer olarak da anlaşılmaktadır.

Liberalizm hala canlı, aktif ve güncel toplum idealine yönelik reçeteleri bulunan siyasi bir programdır. Liberalizm mevcut durumuyla tarihin son aşaması olarak adlandırıldığı gibi, küresel sömürü düzeninin formüle edilmiş biçimsel yanı olarak da tanımlanmaktadır. Böyle bakıldığında liberalizm bir taraftan tutkuyla desteklenen öte yandan da çok eleştirilen bir dünya görüşü olmaya devam etmektedir.

## KAYNAKÇA

- Baradat, L.P. (2012). *Siyasal İdeolojiler*. (çev. A. Aydın). Ankara: Siyasal Kitabevi
- Bora, T. (2017). *Cereyanlar Türkiyede Siyasi İdeolojiler*. 3. Baskı. İstanbul: İletişim Yayınları
- Çağıl, O. M. (1984). *İnsan Hakları ve Tabii Hukuk*. İstanbul: İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Yayınları
- Çaha, Ö. (1999). *Sivil Toplum Aydınlar ve Demokrasi*. İstanbul: İz Yayıncılık.
- Çetin, H. (2002). Liberalizmin Tarihsel Kökenleri, *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*. Cilt 3, Sayı 1, 2002, ss. 79-96.
- Debord, G. (2017). *Gösteri Toplumu*. 7 Baskı. (çev: A. Ekmekçi ve O. Taşbent). İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Dural, B. (2011). Çağdaş Siyasal İdeolojiler. İçinde. *Siyaset Biliminde Güncel Yaklaşımlar*. (Ed: Baran Dural). İstanbul: Kriter
- Erdoğan, M. (2006). *Aydınlanma Modernlik ve Liberalizm*. Siyasal Kitabevi, Ankara: Orion Yayınevi
- Freedon, M. (2011). *İdeoloji*. (çev: Ha. Gür). Ankara: Dost Yayınevi
- Fukuyama, F. (1999). *Tarihin Sonu ve Son İnsan*. (çev: Z. Dicleli). Gün Yayıncılık
- Göze, A. (2004). *Siyasal Düşünceler ve Yönetimler*. 9. Baskı, İstanbul: Beta Yayınları
- Göze, A. (2005). *Liberal Marxiste Faşist Nasyonal Sosyalist ve Sosyal Devlet*. İstanbul: Beta Yayınları
- Heywood, A.(2007). *Siyasi İdeolojiler*. (çev: A.K. Bayram). Ankara: Adres Yayınları
- Hobbes, T. (2010). *Leviathan*. 6. Baskı. çev: (S. Lim). İstanbul: YKY
- Hobsbawm, E. (2006).Giriş: Gelenekleri İcat Etmek. İçinde. *Geleneğim İcadı*. Ed: Eric Hobsbawm ve Terenge Ranger. (çev: M.M. Şahin). İstanbul: Agora Kitaplığı
- Kapani, M. (1981). *Kamu Hürriyetleri*. Ankara: A.Ü. Hukuk F. Yayınları
- Kışlalı, A.T (2003). *Siyasal Sistemler Siyasal Çatışma ve Uzlaşma*. 6. Baskı. Ankara: İmge Yayınları
- Lindbom, T. (2017). *Demokrasi Miti*. 2. Baskı. (çev: Ö. Baldık). İstanbul: İnsan Yayınları

- Loewenstein, K. (1953). Political Systems, Ideologies, and Institutions: The Problem of Their Circulation. *Political Research Quarterly*.V: 6. 689-706.
- Moffitt, B. (2022). *Popülizm*. (Çev: Y. Öner). İstanbul: Liberus
- Offe, C. (1985). New Social Movements: Challenging the Boundaries of Institutional Politics. *Social Research*, 52(4), 817–868.
- Örs, H.B. (2008). *Modern Siyasal İdeolojiler*. 2. Baskı. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları
- Postman, N. (2016). *Televizyon: Öldüren Eğlence*. 6. Baskı. (çev: O. Akınhay). İstanbul: Ayrıntı Yayınları
- Rorty, Richard (1995). *Olumsuzluk, İroni ve Dayanışma*. (çev: A. Türker ve M. Küçük). İstanbul: Ayrıntı Yayınları
- Sartori, G. (1969). *Demokrasi Kuramı*. (çev: D. Baykal). Ankara: Siyasal İlimler Derneği Yayını
- Taggart, P. (2000). *Popülizm*. (çev: B.Yıldırım). İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları
- Vergara, F. (2016). *Liberalizmin Felsefi Temelleri*. (çev. B.Arıbaş). İstanbul: İletişim
- Vincent. A. (2006). *Modern Politik İdeolojiler*. (çev: A. Tüfekçi). İstanbul: Paradigma Yayıncılık
- Wallerstein, I. (2015). *Modern Dünya Sistemi IV*. 2. Baskı. (çev: L. Boyacı). İstanbul: Yarı Yayınları
- Yayla, A. (2000). *Liberalizm*. Turhan Yayınları, Ankara
- Yayla, A. (2008). *Siyasi Düşünce Sözlüğü*. Ankara: Adres Yayınları
- Zizek, S. (2010). *Ahir Zamanlarda Yaşarken*. (çev: E. Ünal). İstanbul: Metis Yayınları



# SOKAK DÜZEYİNDE BÜROKRASI VE YÖNETİŞİM İLİŞKİSİ

Serkan DORU<sup>1</sup>

## GİRİŞ

“Sokak Düzeyinde Bürokrasi” (SDB) (Street-Level Bureaucracy/SLB) kavramı ilk kez Michael Lipsky tarafından geliştirilmiştir. SDB kamu hizmetlerinin sunumunda ön saflarda çalışan kamu görevlilerinin, çalışmalarına yönelik davranış tarzları ve inançlarıyla birlikte kamu politikalarının uygulanması sürecini açıklamaya çalışan sosyolojik bir teoridir. Özellikle sosyal yardım, eğitim ve kolluk kuvvetleri gibi kamu hizmetlerinin sunum sürecine odaklanan teori, kamu görevlilerinin üstesinden gelmeleri gereken pratikteki birtakım ikilemlerin çözümlenmesini amaçlamaktadır. SDB'nin kamu hizmetlerinin sunumuna odaklanmasının nedenleri ise çeşitlidir. Bu teoride vatandaş, müşteri olarak görülmektedir ve müşterilerden gelen taleplerin de her zaman daha fazla olacağı fikrine dayanmaktadır. Ancak kamu hizmetleri konusunda mevcut kaynakların sınırlı olması (maliyet, zaman ve hizmet erişimi vb. gibi unsurlar) durumunda müşterilerin hizmet gereksinimleri karşılanamamaktadır. Hizmet sunumunun ve dağılımının eksiksiz gerçekleştirilmesi için de sokak düzeyinde görevli bürokratların “idari takdir yetkisine” sahip olmalarının önemi üzerinde durulmaktadır. Böylelikle sokak düzeyindeki bürokratlar müşterilerle yüz yüze etkileşimde bulduklarında ve bir taleple karşılaştıklarında, kapsamlı çözüm yolları bulabilmek için “yaratıcı stratejiler” geliştirmek amacıyla takdir yetkilerini kullanmaktadırlar (Cooper vd., 2015: 376). Böylelikle SDB teorisi, klasik bürokratik yapılanmayı ve onun bürokrat anlayışını daha fazla yönetimle donatmak istemekte, müşteri odaklı bürokratik yapılanma anlayışını yerleştirmeyi hedeflemektedir.

SDB teorisi içinde takdir yetkisi çok kritik bir pozisyonda bulunmaktadır. Bu nedenle SDB örgütlenmesi, klasik bürokratik yapılanmanın aksine bireyselliğin daha etkin olduğu ve karar alma aşamalarında göreceli olarak daha serbest olan kamu görevlilerini öngörmektedir. Ancak bireysel anlamda takdir yetkisine

1 Dr. Öğr. Üyesi, Akdeniz Üniversitesi, ORCID: 0000-0002-2720-5140, serkandoru@akdeniz.edu.tr.

sahip olan bu kamu görevlilerinin varlığı beraberinde avantajlarla birlikte dezavantajlar da getirmektedir. Bu durum, yönetişimin hayata geçirilebilmesi için sunduğu katkıların yanı sıra, objektif ve rasyonel hizmet sunumunu sekteye uğratabileceği düşüncesi ile eleştirilmektedir. Kamusal hizmet sunumunun homojen dağılımının bozulmasının yanında toplum nezdinde eşitlik ve adalet ilkelerine olan inancın azalmasına neden olabileceği, kayırmacılıkla mücadele ve şeffaf karar yapım süreçlerine gölge düşürebileceği sebebiyle de ayrıca tartışılmaktadır. Dolayısıyla literatürde SDB'nin varlığı hem klasik bürokratik yapılanmaya karşı bir eleştiri hem de çözüm sunabilme kapasitesine sahip bir argüman olarak görülmektedir. Bu çalışmanın amacı da SDB kavramı çerçevesinde oluşturulmaya çalışılan teoriyi açıklamak, temel dayanaklarını tanımlamak, yönetişimle olan ilişkisini incelemek ve klasik bürokrasiden farklılaşma nedenlerini vurgulamaktır.

Çalışma toplam iki bölümden oluşmaktadır. Çalışmanın birinci bölümünde SDB teorisi açıklanarak, teorinin temel ilkelerine değinilmiş ve kamu hizmet sunumundaki farklılaşmaya dikkat çekilmiştir. Bu bağlamda ayrıca sokak düzeyinde bürokratlara ilişkin tanımlamalara ve niteliklerine yer verilmiştir. Çalışmanın ikinci bölümünde ise, SDB'nin yönetişim ile olan ilişkisinin sorgulanması amaçlanmıştır. Bu nedenle öncelikle klasik bürokrasinin ve klasik bürokratların niteliklerine yer verilmiştir. Sonrasında ise SDB'nin, klasik bürokrasiye yönelik olarak yönetişim düzleminde getirdiği eleştirilere yer verilmiştir. Ardından sokak düzeyinde bürokratların nitelikleri irdelenerek, bu niteliklerin yönetişimle olan ilişkisi açıklanmıştır. Bu niteliklerin avantajlarına ve dezavantajlarına da ayrıca değinilmiştir. Ardından e-Devlet ile sokak düzeyinde bürokratların ilişkisi yönetişim kapsamında birlikte değerlendirilmiştir. Son olarak ise, SDB teorisine yönelik eleştirilere yer verilmiştir. Sonuç kısmında ise, yazılanlara yönelik olarak toplu bir değerlendirme sunulmuştur.

### **SOKAK DÜZEYİNDE BÜROKRASI (SDB) TEORİSİ**

Kamu refahını sağlamak için sunulan kamu hizmetleri ve pratikteki işleyişinde bürokrasi birden fazla düzeye sahiptir. Kamu güvenliğinin, sağlığının, refahının ve eğitiminin sağlanması için sunulan tüm kamu hizmetlerinin gerçekleştirilmesinde de bürokratların büyük rolü vardır. Çünkü kamu hizmetlerine ilişkin kamu politikaları vatandaşlara yönelik olarak yapılmakta ve uygulanmaktadır. Kamu politikalarının yapıldığı kamu kurumlarından başlayarak, kamu hizmeti olarak halka ulaştıkları ve sunuldukları seviyeye “sokak düzeyi” ismi verilmektedir. Bu nedenle sokak düzeyi, bürokratların, müşterilerle yani vatandaşlarla etkileşime girdiği düzeyi ifade etmek için kullanılmıştır (Camillo, 2018: 5781; Moore, 1987: 75). Sokak düzeyindeki bürokratlar, devlet tarafından istihdam edilen, vatandaşla doğrudan iletişimde olan ve takdir yetkisine sahip kamu görevlileri olarak

tanımlanabilir (Lipsky, 1969: 1). Diğer taraftan sokak düzeyindeki bürokratlar, kurum içindeki hiyerarşi bakımından en alt seviyede bulunan, işe en son alınan ya da mesleğe başlangıç noktasını temsil eden pozisyonlarda bulunurlar. İlerlemeye yönelik olanakları sınırlıdır ve buldukları pozisyon da az sayıda amir ve yönetim katmanı içeren düz hiyerarşiler olarak adlandırılmaktadır (Maynard-Moody ve Portillo, 2010: 5).

Sokak düzeyindeki bürokratların, geleneksel bürokratlardan farkı yukarıdan aşağıya hareket etmemeleridir. Sokak düzeyindeki bürokratlar, bürokratların elinde bulunan ve önemli olan politika yapım ve uygulama aşamasının yerelde etkili olmasını amaçlamaktadırlar. Böylelikle kamu politikasına ilişkin hedefler yerel odaklı sonuçlandırılabilir (Zarychta vd., 2019: 1). Bunun yanı sıra sokak düzeyindeki bürokrasi anlayışında kamu yönetiminin sahip olduğu geleneksel bürokrasi ve yukarıdan aşağıya kamu politikası yapımı/kamu hizmeti sunumu anlayışı eleştirilerek yeni bir yol önerilmektedir. Bu öneri doğrultusunda kamu politikası alanında belirsizlik olduğu durumlarda, sokak düzeyindeki bürokratların takdir yetkilerini kullanarak vatandaşla etkileşime girmeleri ve onlardan alınan geribildirimlerin gereksinim duyulan hallerde kamu politikası haline gelmesi beklenmektedir (Brodkin, 2012: 942).

Lipsky'a göre (1969: 9) toplum içinde yer alan eşitsizliklerin giderilmesi için sokak düzeyinde bürokrat sınıfı oldukça önem arz etmektedir. Çünkü toplumda, çocuklar, azınlık grupları, fahişeler, istenmeyen kişiler vb. gibi birtakım dezavantajlı gruplar yer almaktadır. Eşitsizlikten muzdarip olan gruplara eşit muamele edilmesinin bir aracı olarak sokak düzeyinde bürokratların işlevselliğini öne süren Lipsky, bu grupları memnun edebilecek politikaların ancak bu şekilde uygulanabileceğini ifade etmektedir. Dolayısıyla sokak düzeyindeki bürokratlar, birden fazla kişiyi tatmin etmeye yönelik değil, birbiriyle çelişen beklentiler arasından tercih yaparak idari anlamda etkili olmaktadır. Bu noktada sokak düzeyindeki bürokratlar sahip oldukları takdir yetkisinin yarattığı etki sebebiyle diğer bürokratlardan ayrılmaktadırlar (Maynard-Moody ve Portillo, 2010, 7).

Sokak düzeyinde bürokratlar, vatandaşların ihtiyaçlarına yönelik karar alacakları için tarafsız hareket etmek durumundadırlar. Nitekim Lipsky (1969: 8), sokak düzeyinde bürokratların etkileşimde bulunacakları vatandaşların kimler olacağını belirleme konusunda özgür olmadıklarını belirtmiştir. Fakat sokak düzeyindeki bürokratlar, karşılaştıkları vatandaşların sunulan kamu hizmetine uygunluğunu belirleyerek bu hizmetten istifade edip edemeyecekleri konusunda karar verebilirler. Aynı zamanda vatandaşlara sunulan kamu hizmetlerini aktif olarak denetleyebilir ve etki edebilirler. Bu anlamda da sokak düzeyindeki bürokratlar, vatandaşların devletle arasındaki anayasal ilişkinin bir aracısı konumunda yer almaktadırlar (Lipsky, 2010: 4). Sokak düzeyinde

bürokratların gerçekleştirmiş olduğu görevlerin duygusal ve yıpratıcı bir yanının da olduğu söylenebilir. Çünkü her ne kadar önceden belirlenen kanunlar ve diğer yönetsel metinlere uygun bir şekilde kamu hizmeti sunuyor olsalar da karşı tarafın maddi ve manevi taleplerini karşılarken idealizmlerinin yanında takdir yetkileri ve sağduyularının da yardımıyla hareket ederek hem kendi vicdanlarını hem de toplumun vicdanını memnun etme yönünde bir davranış tipi benimsemek durumunda kalabilmektedirler (Maynard-Moody ve Portillo, 2010: 8).

Sokak düzeyindeki bürokratlar, kritik ve hayatları etkileyebilen kararlar almaktadırlar. Bu kararların en kritik öznesi de insanlardır (Lipsky, 2010: 9). Sokak düzeyindeki bürokratların bu konumunun gücü yine insanın kendi gücünden ve yeteneklerinden kaynaklanmaktadır. Bu bürokratlar, dezavantajlı gruplara yönelik olmak üzere birtakım politika geliştirme süreçleri içinde yer almaktadırlar. Bu süreç, karşılıklı iletişim gerektirdiği için insandan insana doğru işleyen bir süreçtir. Sokak düzeyindeki bürokratların da en önemli nitelikleri takdir yetkisine sahip olmalarıdır (Buffat, 2013: 153). Sokak düzeyinde bürokratların takdir yetkilerinin kullanımı aynı zamanda kendi görevlerini yerine getirirken büyük bir özerklik alanı doğurmaktadır. Bu alanın varlığı ise farklı şekillerde tezahür etmektedir. Bu çalışanlar elbette kendilerine verilen talimatların varlık nedeni olan yasal prosedürlere bağlı olarak hareket etmektedirler. Fakat uygulama esnasında karşılaşılan bazı zorlu durumlar bu prosedürlere bağlı kalınmak şartıyla, küçük nüans farklılıklarının ortaya çıkmasına ya da uygulama esnasında önceliklerin değişmesine neden olabilmektedir. Kamu politikalarının uygulanması bağlamında bakıldığında sokak düzeyindeki bürokratlar aslında “son uygulayıcılar” olmaktan ziyade “nihai politika yapıcılar” olarak kamusal düzende var olmaktadır (Maynard-Moody ve Portillo, 2010: 9-10).

Sokak düzeyindeki bürokratlar, genel kurallara uymakla birlikte, idari takdir yetkisini kullanmakla yükümlüdürler. Yerel düzeyde kamu politikalarının uygulanması noktasında uyuşmazlıklar yaşanabilmektedir. Ortaya çıkan bu uyuşmazlıkların çözülebilmesi için de idari bakımdan bu yetkiye ihtiyaç duyulmaktadır. Bürokratların aldıkları kararlar ve gerçekleştirecekleri görevler, önceden tanımlanmış kanunlar, prosedürler ve standartlara belirli oranda dayandırılmıştır. Bu standartlaştırma işlemi, bürokratların yasal çerçevenin dışına çıkmalarını önlemek için yapılmaktadır. Ancak standartlaştırılmış aşamalar, ön saflarda çalışan bu bürokratların yereldeki karmaşık sorunlarla baş etmesi için yeterli olamamaktadır. Dolayısıyla idari takdir yetkisi “sokak düzeyindeki bürokratların, politika uygulama sürecinde yaptırımların ve ödüllerin türünü, miktarını ve kalitesini belirlemede sahip oldukları özgürlük” şeklinde ortaya çıkmaktadır (Selten vd., 2022: 265). Ancak takdir yetkisinin

avantajları olduğu kadar dezavantajlarının bulunduğu da dikkat çekilmesi gerekmektedir. Bu noktada özellikle takdir yetkisini kullanan bürokratların kişisel kapasitesi üstünde durulmaktadır. Çünkü insan olmaktan kaynaklanan birtakım irrasyonel durumlar, duygular veya düşünceler ortaya çıkabilmektedir. Böylesi bir durumda, eğer kamu görevlisinin aldığı subjektif karar dezavantajlı pozisyonda olan gruplar için olumsuz nitelikte ise bu grupların adil ve eşit muamele görüp/görmediği konusunda sorular oluşabilmektedir. Böylesi bir durumun yaşanması dezavantajlı grupların kendi aralarında daha da eşitsiz bir konuma gelmesine ya da tam tersine dezavantajlı bazı kişi ya da grupların diğerlerine göre daha ayrıcalıklı bir konuma yükselmesine neden olmaktadır. Bu sebeple insanın objektif ve rasyonel değerlendirme yetisinin takdir yetkisi ile ilişkisi çelişkili bir durum da yaratabilmektedir.

Sokak düzeyindeki bürokratların takdir yetkisi konusunda eleştiriye tabi olan bir başka husus da kamu hizmetlerin çeşitliliği ile ilişkilidir. Genişleyen ve artan kamu hizmeti türleri, sokak düzeyindeki bürokratların takdir yetkisini kullandıkları alana dair daha da verimli olabilmeleri adına uzmanlaşmalarını gerektirmiştir. Fakat bu noktada uzmanlaşma, takdir yetkisinden uzaklaşma olarak da yorumlanmıştır. Bu nedenle uzmanlaşma anlayışı yerine yeniden takdir yetkisi anlayışına bir dönüş yaşanmıştır (Trappenburg vd., 2022: 2022-2023). Bu konu hakkındaki bir diğer eleştiri sebebi de takdir yetkisinin etik boyutu olmuştur. Sokak düzeyindeki bürokratların karar alırken veya uygularken aldıkları kararların etik yönden değerlendirilmesi eleştiriye açık bir konu olmuştur. Bu nedenle bu durum bürokratlar arasında tutarsızlıklar yaratabileceği gibi aynı zamanda rasyonel bir şekilde alınmış kararların yanlış değerlendirmelere maruz kalmasına neden olabilmektedir (Ellis, 2007: 408-409).

Sokak düzeyinde bürokratların kamu hizmeti sunumuna yönelik bir başka husus da etkili ve verimli kamu hizmetinin sunulabilmesi için öncelikle kapasite açıklarının tespit edilmesi gerekliliğidir. Bu doğrultuda kamu hizmetinin açıklarını ölçebilmek amacıyla birtakım parametreler geliştirilmiştir. Bu parametreler öncelikle Hupe ve Hill (2007) tarafından geliştirilmiş olup, daha sonra ise Hupe ve Buffat (2014) tarafından tekrar ele alınmışlardır. Kamu hizmeti sunum kapasitesinin açıklarını tespit etmeye yönelik yapılacak ölçümlerde yararlanılacak parametre tablosuna aşağıda yer verilmiştir.

**Tablo 1:** Sokak Düzeyinde Kamu Hizmetinin Ölçüm Parametreleri

BAŞLIKLAR	Kamu Yönetimi	Uzmanlık Alanı	Toplum
<b>Eylem Ölçek Sistemi</b>	Hukuk Politikalar Bütçe Siyasal İdeoloji	Kurumsallaşma	BİT Medyanın Rolü Sosyo-Kültürel Karakteristikler
<b>Organizasyon Boyutu</b>	Yeni Kamu İşletmeciliği İşletmecilik Organizasyon Yapısı	Bağımsız Değerlendirmenin Kurumsallaşması	Tüketimcilik
<b>Bireysel Boyut</b>	İstihdam Görevler Takdir Yetkisi	Öğrenim Eğitim Sosyalleşme	Müşterilerin Rollerini Üçüncü Partilerin Rollerini Ofis Teknolojileri

**Kaynak:** Hupe ve Buffat, 2014: 560.

## SOKAK DÜZEYİNDE BÜROKRASI (SDB) TEORİSİNİN YÖNETİŞİM BOYUTU

Kamu yönetimi dünyasında SDB kavramının etkilediği ana kavramlardan birinin “yönetişim” olduğu ifade edilebilir. Bu nedenle bu başlık altında, SDB’nin “yönetişim” ile olan ilişkisinin irdelenmesi amaçlanmıştır. Yönetişim kavramı, ortaya çıktığı dönem itibarıyla bürokrasi ile entegre edilmeye çalışılmış, SDB konusu bağlamında da tartışılan temel kavramlardan biri olmuştur. SDB’nin yönetişim ile olan bağıntısını açıklayabilmek için öncelikle klasik bürokrasinin yönetişimle olan ilişkisinin açıklanması gerekmektedir.

İlk olarak Dünya Bankası tarafından tanımlanmış olan iyi yönetişim (good governance) anlayışı, yönetişim ilkelerine dayalı bir sistemin oluşturulmasını ve bu sistemin muhafaza edilmesi gerekliliği üzerinde durmuştur. Bu bağlamda yönetişim kavramı, güçlü ve eşitlikçi kalkınma, istikrarlı ekonomi politikaları, hesap verilebilirliğin temin edilmesi, yeterli ve güvenilir bilgi kaynakları ile kamu hizmetlerinin sunumunda verimlilik gibi argümanları temel prensipler olarak sunmuştur (Dünya Bankası, 1992: 1). Böylelikle yönetişim kavramı demokratiklik perspektifinden bakıldığında hesap verilebilirliği ve şeffaflığı öne çıkararak bireysel özgürlükleri de korumaya ve geliştirmeye yönelik bir amacı olduğunu vurgulamıştır. Tüm bu hedefler bir araya getirildiğinde ekonomiden siyasi katılıma değin uzanan geniş bir anlam yelpazesinin yönetişim tarafından kapsandığı ortaya çıkmaktadır (Fukuyama, 2016: 92). Yönetişimin temel ilkelerinin hali hazırdaki bürokrasi anlayışı ile de kaynaşması istendiğinden, mevcut bürokratik anlayışın sorgulanmasına yönelik olarak birçok tartışma cereyan etmiştir. SDB de klasik bürokratik doktrinleri, yönetişim çerçevesinde sorgulayan kavramlardan birisi haline gelmiştir.

Yönetişim kavramının, klasik bürokrasi ve SDB ile olan ilişkisinin birbirinden farklı olduğu ifade edilebilir. Klasik bürokraside yer alan kamu görevlileri ile, sokak düzeyinde bürokrasinin kastettiği kamu görevlilerinin

özelliklerini karşılaştırabilmek amacıyla öncelikle klasik bürokrasinin bu konudaki temel savlarının açıklanması gerekmektedir. Bu bağlamda klasik bürokrasi anlayışının başat özellikleri aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- Kurallara ve yasalara dayalı resmi bir süreci kapsamaktadır.
- Resmi görevler, yerine getirilebilmesi amacıyla belirli bir biçimde dağıtılmıştır.
- Resmi görevlerin yerine getirilebilmesi için emretme yetkisi belirli bir biçimde dağıtılmıştır.
- Görevlilerin kullanımına sunulan şiddet (cezalandırıcı) araçlarının kullanım yetkisi kurullarla sınırlandırılmıştır.
- Yalnızca genel kurullarla belirlenmiş olan niteliklere sahip kişilerin istihdam edilmesi amaçlanmıştır (Weber, 2004: 289).

Weber'e (2005: 5) göre bürokrasi, devlet evreninde temelde bulunan organik ve itici güçtür. Özellikle partiler, organik bir bürokratik aygıtla dönüşerek hareket etmektedirler. Bu bürokratik örgütlenme tarzı, katı bir hiyerarşik yapılanmada (yukarıdan aşağıya doğru olmak suretiyle) emir-komuta ilişkisini yansıtmaktadır. Devleti de bu katı örgütlenme yoluyla kucaklayan bürokrasi biçimi, temelde bilgiye dayalı tahakkümü barındırmaktadır. Weber'e göre (2005: 6), bürokrasi akla dayalı olarak hareket etmeyi gerektiren rasyonel bir sistemdir. Bu nedenle uzmanlaşmayı da beraberinde getirmektedir. Bu yüzden bürokrasi kavramı için "makine" ifadesi kullanılmıştır. Bürokratik makine veya aygıt kavramıyla, bürokratik sistemin aksamayacak şekilde çalışan bir çark olduğu ifade edilmektedir. Bu makinenin aksamadan çalışabilmesi için de dışlılarının uyumlu ve sistematik olması gerekmektedir. Dışlıların uyumlu olması amacıyla da bireyselleşmenin ortadan kaldırılması ve teknik bilginin muhafaza edilmesi gerekmektedir.

Bürokrasinin, çarkın dışlılarını koruyan temel ilkeleri hız, kesinlik, verimlilik, doğruluk, dosya bilgisi, tam bağımlılık, süreklilik, kişisel maliyetin olmaması, maddi zararın ve sürtüşmenin en asgari düzeyde tutulabilir olmasıdır. Bu niteliklerin tam olarak sağlandığı durumlarda bürokrasi gerçek anlamda işlemeye başlamakta ve optimum noktasına gelmektedir (Weber, 2004: 307).

Bürokrasinin bu özellikleri nitekim kamu görevlilerinin özelliklerini ve işlevini de etkilemiştir. Weber'e göre (2005: 42), kamu görevlileri kanuna doğrudan "itaat eden" kişilerdir. Hiyerarşi ilkesi doğrultusunda üst basamakta bulunan kamu görevlileri, alt basamakta yer alan kamu görevlilerini denetime ve gözetime tabi tutmaktadırlar. Kamu görevlileri kendilerine tevdi edilen görevlerini, objektif ve öznellikten uzak icra etmektedirler. Bu nedenle görevlerinin ifası esnasında emir-komuta zincirine uymaları, hiyerarşiye uygun davranmaları, yazılı belgeler ve kurullarla hareket etmeleri gerekmektedir.

(Weber, 2005: 43). Memuriyet, kişiden bağımsız olarak, herhangi bir kişinin devralabileceği bir meslektir. Bu nedenle kişinin bireyselliği yansıtılmadan yalnızca sürekliliğin sağlanmasını amaçlamaktadır (Weber, 2004: 290).

Klasik bürokrasi anlayışında yer alan kamu görevlilerinin konumu da bürokrasinin yukarıda sıralanan özelliklerine göre şekillenmektedir. Klasik bürokraside yer alan kamu görevlilerinin nitelikleri aşağıdaki şekliyle özetlenebilir:

- Memuriyet bir meslektir.
- Memuriyet bir görevdir.
- Memur, işe alınabilmek için belirli bir eğitim sürecinden geçen, belirli niteliklere ve koşullara uygun olan, genel kurallara bağlı özel bir sınavdan geçen kişidir (Weber, 2004: 292).
- Memurun yetkileri ve sosyal konumu yazılı olarak garanti altına alınmıştır (Weber, 2004: 294).
- Memur, kamu hizmeti içinde kendisine kariyer edinmektedir (Weber, 2004: 299).

İfade edilebilir ki, klasik bürokrasinin nitelikleri ve kamu görevlilerinden beklentileri, SDB'nin içinde yer alan kamu görevlilerinden farklılık göstermektedir. Sokak düzeyindeki bürokratlar, klasik bürokratların aksine takdir yetkisine sahip, vatandaşla etkileşimi yoğun olan, öznel olarak algılama, değerlendirme, çözüm sunabilme kapasitesine sahip bürokrat anlayışını yansıtmaktadırlar.

Yukarıda ifade edildiği üzere SDB teorisi, devlet tarafından istihdam edilen kamu personelinin halkla doğrudan temasta olmasının öneminin üzerinde durmaktadır. Sokak düzeyinde yer alan bürokratlar, eğitimden sosyal hizmetlere kadar neredeyse tüm alanlarda kamu politikalarının uygulayıcıları olarak yer almaktadırlar. Bu bağlamda sokak düzeyindeki bürokratlar kavramı, görece klasik bürokraside olduğu şekliyle halkla iletişime geçmeden kamu politikası yapımını üstlenen klasik bürokrat anlayışına karşı eleştirilerin toplandığı bir olgu olarak da varlığını sürdürmektedir.

Lipsky'a göre (1969: 1-2) sokak düzeyindeki bürokratlar klasik bürokratların aksine şu üç kriteri taşımaktadırlar: Devlet tarafından istihdam edilmiş olmak, uygulamaya dönük karar alma süreçlerinde nispeten bağımsızlığa sahip olmak ve muhatap oldukları kişilerin yaşamları üzerine etki edebilme potansiyeline sahip olmak. Bu nedenle SDB, klasik bürokratik anlayışa bir alternatif olarak bürokrasi-müşteri ilişkisinin etkileşimi kapsamında çalışarak, yeni bir paradigma oluşturmaya çalışmaktadır. Sunulmaya çalışılan bu yeni bakış açısı teori içinde, sokak düzeyindeki bürokratların niteliklerine de yansımaktadır. Bu yaklaşımın doğal bir sonucu olarak sokak düzeyindeki bürokratlardan sürekli



olarak vatandaşlarla etkileşime girmeleri beklenmektedir. Sokak düzeyindeki bürokratlar bürokratik bir yapı içinde çalışmalarına rağmen hizmet sunumu esnasında nispeten bağımsızdırlar ve takdir yetkisi kullanma hakkına da sahiptirler.

Lipsky’ya göre (2010: 196), SDB teorisi içinde halka müşteri gibi davranılmakta ve hizmet sunumu da bu doğrultuda gerçekleştirilmektedir. Müşterilerden de hizmet sunan kurumların işleyişine dahil olmaları ve katkı sunmaları beklenmektedir. Böylelikle hizmet sunumu yerel ölçekte bürokrasi-müşteri hizmetine dönüşmektedir. Yerel düzeyde inisiyatif kullanabilme hakkının getirilmesi, adem-i merkeziyetçi yönetim sisteminin katılımcılık ilkesini beraberinde getirmektedir. Bu durum “kamu hizmetlerine müşteri katılımı” olarak da ifade edilebilmektedir. Müşterinin kontrol ettiği ve sokak düzeyinde güçlü bürokratların olduğu yerel mekan, hizmetten istifade edenlerin merkezi konumda yer almasını sağlamakta ve klasik kamu hizmeti sunum şekline bir bakıma meydan okumaktadır.

SDB teorisi çerçevesinde kamu hizmeti sunumunda tek taraflı olarak hizmet vermek değil, müşterilerle yani vatandaşlarla iş birliğini sağlamak amaçlanmaktadır. Bürokrat ve müşteri etkileşim halinde olduklarında karşılıklı iletişim gerçekleşmekte ve bu iletişimden beklentiler ortaya çıkmaktadır. Sistemin birey üzerinde konumlanarak hizmet sunması değil, bireyin de sisteme dahil edilerek sistemin işlemesi hedeflenmektedir (Lipsky, 2010: 117). Müşterileri etkileyen eylemler, onların çıkarları düşünülerek gerçekleştirilmektedir (Lipsky, 2010: 119). Bu nedenle “politik hesap verilebilirlik” kavramı, “kamusal hesap verilebilirlik” anlayışına dönüşmektedir. Sokak düzeyindeki bürokratlar, vatandaşa karşı hesap vermekle yükümlü olmakta (Hupe ve Hill, 2007: 286), bu doğrultuda görev ve etki odaklı yeni bir bürokrat sınıfının ortaya çıkarılması hedeflenmektedir (Hupe ve Hill, 2007: 292). Bu bağlamda SDB politik ve idari olarak “Yeni Kamu Yönetimi” düşüncesine dayanmaktadır. Bu nedenle “kamusal-idari hesap verilebilirlik” kavramına uygun düştüğü ifade edilmektedir (Hupe ve Hill, 2007: 289-290).

Yönetişim hususunda literatürde önem kazanan bir başka kavram ise e-Devlet aracılığı ile kamu hizmetlerinin sunumudur. E-Devletle birlikte vatandaş-kamu hizmeti sunumu etkileşimi arasında olumlu gelişmeler kaydedilmiştir. Gelişen bilişim ve iletişim teknolojileri (BİT) ile birlikte bilginin kolay ve hızlı bir şekilde aktarımı ile bilgiye hızlı erişim olanağı elde edilmiştir. Ancak Buffat’a göre (2013: 153), bilgisayar destekli kamu hizmeti sunumu, sokak düzeyinde yer alan bürokratlar ile çelişki göstermektedir. Daha önce de belirtildiği üzere sokak düzeyindeki bürokratların en önemli niteliklerinden biri insan gücüne ve aklına dayanmasıdır. Takdir yetkileri bulunan ve doğrudan halkla etkileşimde bulunan bu bürokratlar, BİT kullanımında bu yetkilerini göreceli olarak

kaybetmektedirler. Takdir yetkisinin yerini alan teknoloji, insanın akıl gücünü olumsuz etkileyebilmektedir.

Jansson ve Erlingsson'a göre (2014: 305-306) ise e-Devlet, 7/24 ulaşılabilir olması, katılımı arttırmaya yönelik katkısının olması, bilgiye erişimin kolaylaşması ve her yerden erişilebilir olması bakımından sokak düzeyinde bürokratlar ile aynı etkide görülebilmektedir. Ancak e-Devletin sahip olduğu bu özellikler şu an için herkes tarafından tam anlamıyla kullanılabilir değildir. Jansson ve Erlingsson, teknolojinin yerel ve heterojen nüfusa uyumlanabilmesi halinde e-Devletin, sokak düzeyindeki bürokratlar ile benzer işleve sahip olabileceğine dikkat çekmektedir.

Reddick'e göre (2005: 43) ise e-Devlet, sokak düzeyindeki bürokratlara olan ihtiyacın ortadan kaldırılması için yeterli fonksiyonlara sahiptir. Bu ihtiyacın ortadan kalkması için gerekli olan ise, vatandaşların etkin bir şekilde hükümetle iletişim kurabileceklerinden emin olmaları ve çevrimiçi olarak e-Devlet üzerinden etkileşime geçebilmeleridir.

Bu gelişmeler ışığında bazı durumlarda e-Devletin nitelikleri ile sokak düzeyindeki bürokratların nitelikleri karşılaştırılmakta ve benzer görülmektedir. Fakat bu noktada iki olgu arasında fark yaratan husus, sokak düzeyindeki bürokratların yönetimle de ilişkilendirilen en önemli niteliklerinden birisi olan takdir yetkileridir. Bu yetki sayesinde sokak düzeyinde bürokratlar heterojen özellikler gösteren yerel halkla etkileşimde bulunarak anlık ve etkili çözümler üretebilmektedirler. Bu noktada SDB teorisinin, vatandaşa müşteri olarak yaklaşması ve bizzat insan eliyle sorunlarına yönelik kamu politikası geliştirme amacını taşıması, SDB'yi BİT'e karşı üstün kılan özelliklerinden biridir. Çünkü sokak düzeyindeki bürokratlar ellerindeki takdir yetkisini kullanırken rasyonel ve stratejik davranmaya özen gösterirler. Fakat yine de uygulamada çeşitli eşitsizlikler baş gösterebilmektedir (Maynard-Moody ve Portillo, 2010:16).

## **SONUÇ VE DEĞERLENDİRME**

1960'lı yıllarda Lipsky'nin ortaya atmış olduğu SDB kavramı, günümüze değin birçok alanda yaşanan gelişmeler nedeniyle değişime uğramıştır. Hem kamu yönetimi alanında yaşanan değişim hem de teknolojik alanda yaşanan dönüşümler SDB'nin tanımını ve algılanış biçimini de etkilemiştir. Bu nedenden ötürü bir genelleme yapılacak olursa SDB, kamu hizmetlerine yönelik oluşturulan kamu politikalarının uygulanması esnasında ön safta bulunan kamu personelinin hizmet sunum sürecinde almış olduğu inisiyatif olarak tanımlanmaktadır. Bu noktada öğretmenler, polisler, doktorlar, büro çalışanı memurlar vb. gibi kamu görevlileri SDB'nin uygulayıcıları olarak ön plana çıkmaktadır.

Bu açıdan bakıldığında SDB, kamu hizmetlerine ilişkin genellikle merkezi yönetim tarafından tasarlanan kamu politikalarının uygulanması esnasında

hiyerarşik örgütlenmenin en alt kademelerinde bulunan kamu personelinin yarattığı iş akışı olarak da tanımlanabilir. Fakat SDB’yi oluşturan öğeler merkezi politikarlardan, hizmet sunum tekniklerinden ve alt kademede bulunan kamu personelinin ibaret değildir. Bunun yanı sıra yukarıda ifade edilen “iş akışı” SDB’nin en çok tartışılan öğelerinden birini oluşturmaktadır. Çünkü, her ne kadar kamu yönetiminin gündelik işleyişinde Anayasadan başlayarak tebliğlere kadar uzanan yazılı yasal ve yönetsel metinler dizgesine riayet edilerek hizmet sunumu gerçekleştirilse de sokak düzeyinde iş akışı esnasında karşılaşılan istisnai durumlar kamu personelinin uygulamada öznel kararlar olarak hizmet sunumunu gerçekleştirmesini de gerektirebilmektedir. İşte bu nedenden dolayı SDB alan yazını içinde kamu personelinin takdir yetkisinin niteliğine ve kapsamına ilişkin ayrı bir tartışma yürütülmektedir. Takdir yetkisine yönelik tartışma bu bağlamda SDB’nin hem bir gerekliliği hem de bir getirisi olan yönetim kavramının da niteliğini belirlemekte ve sınırlarını çizmektedir. Dolayısıyla takdir yetkisinin kaynağını mevzuattan almakla beraber öznel bir nitelik taşıması, yönetişimin ne derece uygulandığı, hizmet sunumunda fırsat eşitliğinin sağlanıp sağlanmadığı, suistimallerin olup olmadığı konularında da soruları beraberinde getirmektedir. Bu nedendir ki, SDB’nin takdir yetkisi ile olan ilişkisi, yönetim kavramı üzerinden sorgulanmakta ve BİT’in hızlı gelişimi nedeniyle dijital yönetim kavramı da bu tartışmaya dahil edilmektedir.

BİT’in hızlı gelişimi sokak düzeyindeki bürokrasinin işleyişini de değiştirmektedir. Öyle ki, BİT kamu hizmetlerinin sunum şeklini de değiştirdiği için bilhassa sokak düzeyindeki bürokratlar, yasal prosedürler ile vatandaşlar arasında kalan aracı-uygulayıcı pozisyonlarını korumakla birlikte bu pozisyonun getirdiği takdir yetkilerini kullanma kapasitelerini de kaybetmeye başlamışlardır. Çünkü kamu hizmet sunumunda kullanılan gelişmiş mobil cihazlar ve internet altyapısı ile birlikte artık sokak düzeyindeki bürokratların yanı sıra yeni bir aracı paydaş ortaya çıkmaktadır. İşte bu nedenle, sokak düzeyindeki bürokratlar bir yandan takdir yetkilerinin beraberinde getirdiği otoritelerinin aşınımı nedeniyle dezavantajlı bir durumda görülürken diğer yandan da taşıdıkları ve kullandıkları teknoloji yardımıyla sunmuş oldukları kamu hizmetinin meşru dayanaklarını sunma hususunda avantajlı bir pozisyon da elde etmektedirler. Her ne kadar bu olumlu ve olumsuz getirilerin yarattığı dengeyi hesaplamak zor olsa da BİT’in kamusal hizmet sunumunda beşeri faktörün etkisini azaltması nedeniyle, hizmet sunan personelin iş yükünü hafiflettiği ve hizmet sunumunun şeffaflığına ve tarafsızlığına katkıda bulunduğu söylenebilir.

21. yüzyılda kamusal hizmetlere ilişkin ortaya çıkan ihtiyacın -tüm dünyada eşit ve dengeli bir şekilde olmasa da- nüfus artışı ile beraber arttığını ve artarken aynı zamanda çeşitlendiğini söylemek mümkündür. Dolayısıyla çeşitlenerek artan hizmet talebine verilecek olan kamusal yanıtların da geleneksel hizmet

sunum modelleri ile karşılanması zorlaşmıştır. Gerek nüfusun çok daha geniş alana yayılması gerekse de fırsat eşitliğini sağlamak adına geniş alana yayılan bu nüfusa eşzamanlı olarak benzer hizmetlerin sunulmaya çalışılması ister istemez BİT'in hizmet sunumunda kullanılmasını bir gereklilik haline getirmiştir. Aynı zamanda yine içinde bulunulan çağın temel gereklerinden biri olan demokratik yönetim olgusu, kamusal hizmetlere ilişkin tasarım süreçlerinde (politika oluşturma, hizmet sunum tekniklerini belirleme) paydaşların fikir alışverişinde bulunmasını da bir zorunluluk haline getirmiştir. Çünkü ortaya çıkan bu zorunluluk hali herhangi bir tarafın diğeri üzerinde kurmak istediği tahakkümden ya da ilgili mevzuatın emretmesinden ziyade tarafların bu süreçte birbirlerine gereksinim duymasından kaynaklanmaktadır. Çünkü yukarıda ifade edildiği üzere içinde bulunulan dönemde idare, nispeten heterojen nitelikteki taleplere sahip çok daha kalabalık nüfusa hizmet sunmak durumundadır. Aynı şekilde bu nüfus da çeşitlilik arz eden taleplerinden her birinin kendi özelinde değerlendirilip, kendi ihtiyaçlarına uygun bir şekilde karşılanmasını beklemektedir. Dolayısıyla kamusal hizmet gereksiniminin talebe uygun bir şekilde karşılanabilmesi için hizmet üretenlerin ve hizmet alanların iletişimi bir gereklilik haline gelmiştir. İşte bu gereklilik de günümüzde "yönetişim" kavramı ile açıklanmaktadır.

Yönetişim kavramının dünya literatürüne kazandırıldığı 1980'li yılların sonlarından itibaren eşzamanlı olarak BİT'in de büyük bir gelişim göstermesi, kamu ve özel sektörün yanı sıra hane halkları arasında da yaygınlaşması yönetişimin dijital boyutunu ön plana çıkarmıştır. Bu nedenden ötürüdür ki kamusal hizmetlere yönelik ihtiyacın karşılanmasında yeni bir yöntem olarak görülen SDB ve temel argümanlarından biri olan yönetişim, dijitalleşme ile harmanlandıktan sonra yeni bir kavram ve hizmet sunum platformu olan e-Devlet'in doğuşuna kaynaklık etmiştir. E-Devlet platformlarının ülkeler nezdinde yaygınlaşmaya başlaması ve bizzat hükümetlerin de vatandaşlarını bu platformlar üzerinden hizmet almaya teşvik etmesi ile beraber, SDB'nin en temel özelliklerinden biri olan yüz yüze iletişim ve etkileşim de azalmaya başlamıştır. Modern kamu yönetimi pratiklerinin başat hedeflerinden biri olan yönetişim, dijital e-Devlet platformları üzerinden sağlanmaya başladıktan sonra da SDB ile e-Devlet olgusu karşı karşıya getirilerek tartışılmaya başlanmıştır. Öyle görülüyor ki gelecekte SDB teorisine dayalı hizmet sunumunun mu yoksa e-Devlet teknolojilerine dayalı hizmet sunumunun üstün geleceği konusundaki sorunsal, bu teknolojilerin ne kadar yaygın ve ucuz hale geldiğinden ziyade yine toplumun tercihleri bağlamında kendi cevabını üretecektir.

**KAYNAKÇA**

- Brodkin, Z. E. (2012). Reflections on Street-Level Bureaucracy: Past, Present, and Future. *Public Administration Review*, 72(6): 940-949.
- Buffat, A. (2013). Street-Level Bureaucracy and e-Government. *Public Management Review*, 17(1), 149-161.
- Camillo, C. A. (2018). Street-Level Bureaucracy. İçinde A. FARAZMAND (Editör), *Global Encyclopedia of Public Administration, Public Policy, and Governance* (s. 5780-5784). Cham: Springer.
- Cooper, JF. M., Sornalingam, S. ve O'Donnell, C. (2015). Street-Level Bureaucracy: an Underused Theoretical Model for General Practice?. *British Journal of General Practice*, 65 (636): 376-377.
- Ellis, K. (2007). Direct Payments and Social Work Practice: The Significance of Street-Level Bureaucracy in Determining Eligibility. *British Journal of Social Work*, 37(3), 405-422.
- Fukuyama, F. (2016). Governance: What Do We Know, and How Do We Know It?. *The Annual Review of Political Science*, 19: 89-105.
- Hupe, P., ve Hill, M. (2007). Street-Level Bureaucracy and Public Accountability. *Public Administration*, 85(2), 279-299.
- Hupe, P. ve Buffat, A. (2014). A Public Service GAP. *Public Management Review*, 16(4): 548-569.
- Jansson, G. ve Erlingsson, G. (2014). More e-Government, Less Street-Level Bureaucracy? On Legitimacy and the Human Side of Public Administration. *Journal of Information Technology & Politics*, 11: 291-308.
- Lipsky, M. (1969). Toward a Theory of Street-Level Bureaucracy. University of Wisconsin-Madison. Annual Meeting of the American Political Science Association. New York: September 2-6 1969.
- Lipsky, M. (2010). *Street-Level Bureaucracy Dilemmas of the Individual in Public Services*. New York: Russell Sage Foundation.
- Maynard-Moody, S. ve Portillo S. (2010). Street-Level Bureaucracy Theory. İçinde Robert F. DURANT (Editör), *The Oxford Handbook of American Bureaucracy*. (s. 1-30). Oxford University Press.
- Moore, S. T. (1987). "The Theory of Street-Level Bureaucracy". *Administration & Society*, 19(1), 74-94.
- Reddick, C. G. (2005). "Citizen Interaction with e-Government: From the Streets to Servers?" *Government Information Quarterly*, 22(1), 38-57.
- Selten, F., Robeer, M. ve Grimmelikhuijsen, S. (2022). 'Just Like I Thought': Street-Level Bureaucrats Trust AI Recommendations if They Confirm Their Professional Judgment, *Public Administration Review*, 83(2): 263-278.
- Trappenburg, M., Kampen, T. ve Tonkens, E. (2022). "Street-Level Bureaucrats in a Catch-All Bureaucracy". *Administration & Society*, 54(10): 2021-2047.
- Weber, M. (2004). *Sosyoloji Yazıları*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Weber, M. (2005). *Bürokrasi ve Otorite*. Ankara: Adres Yayınları.
- World Bank. (1992). *Governance and Development*, Washington D.C.
- Zarychta, A., Grillos, T. ve Andersson, K. P. (2019). Public Sector Governance Reform and the Motivation of Street-Level Bureaucrats in Developing Countries. *Public Administration Review*, 80(1), 75-91.

# HAVAYOLU FİRMALARININ ULUSLARARASILAŞMASI VE STRATEJİK İTTİFAKLARIN POTANSİYEL ETKİLERİ

Fatih BIYIKLI<sup>1</sup>

## GİRİŞ

Hava taşımacılığı dünya ekonomisinde başlı başına önemli bir endüstridir ve hava yolculuğu gelirleri genellikle ulusal GSYİH'nın yaklaşık yüzde 1'ini oluşturur. 1980'li yıllardan bu yana küresel hava trafiği, ekonomik büyümeyi geride bırakarak yıllık ortalama yüzde 5'in üzerinde bir büyüme kaydetmiş olup, en büyük iki uçak üreticisi Airbus ve Boeing'in tahminlerine göre bu eğilim önümüzdeki yirmi yılda da devam etmesi beklenmektedir. Bununla birlikte hava taşımacılığının dünya ticaretinin ve turizminin gelişimi üzerinde yaygın olarak kabul edilen bir etkisi vardır; ve daha geniş bir perspektiften bakıldığında, insanların ve malların dünyanın herhangi bir yerine hızlı ve güvenli bir şekilde hava yoluyla taşınması ekonomik, politik ve sosyal değişimi kolaylaştırır. Geleceğe baktığımızda, hava taşımacılığı, küresel ekonomik kalkınmanın olmazsa olmaz koşulu olarak politika yapıcıların büyük ilgisini çekmektedir ve aynı zamanda, 21. yüzyıldaki küresel karbon emisyonlarının azaltılması mücadelesinde de önemli bir rol oynamaktadır. Yolcu hava taşımacılığının ana işletmecileri olan ticari havayolları, hem ülkemizde hem de dünyanın geri kalanında düşük kârlar ve getirilerdeki yüksek değişkenlik ile karakterize edilen zorlu bir sektörü kapsamaktadır. Havayolu işinde ayırt edici bir unsur, dünyadaki en büyük taşıyıcıların çoğunun, genellikle küresel havayolu ittifakları olarak anılan, mevcut üç uluslararası stratejik ittifaktan (oneworld, Star Alliance ve SkyTeam) birine kayıtlı olmasıdır. Bu havayolu ağları, üyelerine organik büyüme yoluyla ulaşılması zor olan marjinal bir maliyetle zengin bir uluslararası rota portföyü sağlamaktadır.

Yine de sınır ötesi hava hizmetlerinin sağlanması uluslararası düzenlemeler nedeniyle oldukça kısıtlanmıştır. 1944 Chicago Konvansiyonu'nun hava sahası kurallarını belirlemesinden bu yana, uluslararası hava taşımacılığı pazarları,

ulusal hükümetler arasındaki ikili hava hizmeti anlaşmaları (ASA'lar) tarafından yönetilmektedir. Bu, bir havayolunun kayıtlı olduğu ülkenin ve o ülkenin diğer ülkelerle yaptığı ikili anlaşmaların, havayolunun olası hizmet güzergahlarını ve sunulan kapasite ve sıklık koşullarını belirlediği anlamına gelmektedir. Küresel havayolu ittifakları gibi, havayolları arasındaki işbirliği planları da bu nedenle havayollarının ağ genişletme planlarında karşılaştığı bu ve diğer engelleri aşmaya yönelik yapılarıdır. Hava taşımacılığı hizmetleri serbestleştikçe pazara yeni rakipler girmiştir. Çoğu durumda, gelen taşıyıcılar, yerleşik geleneksel taşıyıcıların tam hizmet anlayışının aksine, düşük maliyetli, düşük gösterişli iş modelini benimsemişlerdir. Düşük maliyetli taşıyıcılar genellikle daha yüksek işgücü verimliliği ve geleneksel taşıyıcılara göre daha düşük ücretler anlamına gelen daha düşük işletme maliyetleriyle karakterize edilmiştir. Burada eski ağ taşıyıcıları olarak kategorize edilen ikincisi, tüketicilerin yurt içi ve yurt dışı destinasyonlarla kesintisiz bağlantı taleplerini karşılayan bir hub ve bağlı ağ modeli aracılığıyla daha geniş ağ kapsama alanı sağlamaya odaklanmıştır. Bu iş modelini geliştirmenin bir aracı olarak küresel havayolu ittifakları çok önemli bir rol oynamaktadır.

### **HAVAYOLU İŞLETMELERİNİN ULUSLARARASILAŞMASI VE İLGİLİ TEORİLER**

Dünyanın her yerindeki havayolları farklı ve gelişen iş planları izlemektedirler. Pazara giriş noktasında benzer engellerin varlığına rağmen, bu durum farklı uluslararasılaşma stratejilerine dönüşmektedir. Tarihsel olarak, taşıyıcılar arasındaki temel ayrım, “geleneksel” yerleşik eski taşıyıcılar ile yeni gelen düşük maliyetli taşıyıcılar arasında olmuştur. Ağ bazında, merkezden noktaya (hub-to-spoke) ağ işleten taşıyıcılar ile noktadan noktaya (point-to-point) taşıyıcılar arasında da benzer bir ayrım yapılabilir. Gelecek projeksiyonu değerlendirildiğinde, büyük taşıyıcılar arasındaki ana farklılıkların, çok taraflı havayolu ittifaklarındaki (Küresel Havayolu İttifakları) uyumlu taşıyıcılar ile bağlantısız kalan diğer taşıyıcılar arasında olabileceği tartışmaya açık bir konu olarak ön plana çıkmaktadır. Hangi kriter olursa olsun, her iki taraftaki en büyük taşıyıcıların hepsinin ortak bir paydası var: Uluslararası ağ genişletme arayışı. Ramón Rodríguez vd. (2010) havayollarının uluslararasılaşma nedenlerine ilişkin teorik bir analiz geliştirmiştir. Yazarlar, hava taşımacılığı sektöründe meydana gelen uluslararası genişleme sürecini açıklamak için “geleneksel uluslararasılaşma” olarak adlandırdıkları şeyi aktarmışlardır.

Havayolu endüstrisi ile uyumlu ortak teoriler şu şekilde özetlenebilir (Ramon Rodriguez vd., 2010):

#### *Endüstriyel organizasyon teorileri:*

- Geleneksel şirketler, itibarlarından ve markalarından, şirket prestijinden, büyüklüklerinden ve teknik bilgilerinden, ayrıca devletin

korumasından ve giriş engellerinden rekabet avantajı elde ederler. Ayrıca ittifakların oluşması sayesinde ölçek ve yoğunluk ekonomilerinden de faydalanmaktadırlar.

- Düşük maliyetli havayolları, teknolojik yenilik ve ürünün dağıtım ve kullanımı da dahil olmak üzere tüm seviyelerde süreçlerin yeniden yapılandırılmasına yol açan daha iyi bilgi birikimi yoluyla elde edilen ürünlerinin daha yüksek rekabet gücüne bağlı olarak uluslararası alanda internetin de yaygın kullanımıyla genişletmektedirler. Ayrıca, uluslararasılaşma stratejilerini geliştirmek için ideal kanal olan ikincil veya bölgesel havalimanlarında (giriş engelleri daha düşük) bulunmaktadırlar.

#### *Oligopolistik davranış teorisi:*

- Havayolları, uluslararası genişleme için rekabet avantajı sağlayan fiyat stratejileri ve teknolojik yenilikler konusunda birbirlerini taklit etmektedirler
- Oligopolistik davranış teorisi sadece havayollarının neden uluslararasılaştığını değil, aynı zamanda bunu nasıl başardıklarını ve uluslararası pazarlara farklı giriş şekillerini de açıklamaktadır.

#### *Yaşam döngüsü teorisi:*

- Havayolu pazarı yaşam döngüsünün olgun bir aşamasındadır ve teknolojik ilerlemelerle birlikte fiyatlandırma yoluyla yapılan agresif rekabetin bir sektörü nasıl canlandırabildiğinin bir örneğidir.

#### *Risk çeşitlendirmesi*

- Havayollarının farklı noktalar arasında farklı rotalar oluşturması, belirli bir lokasyondaki olası olumsuz durumların yönetilmesine yönelik bir strateji oluşturmaktadır.
- Doğrudan yabancı yatırım veya başka herhangi bir mekanizma yoluyla uluslararasılaşma, bu çeşitlendirmeyi kolaylaştırır çünkü bu, bir şirketin hayatta kalması için tek bir pazara bağımlı olmadığı anlamına gelir.

#### *Sıralı bir süreç olarak uluslararasılaşma*

- Yeni oluşturulan havayolları genellikle, önemli miktarda potansiyel talep olduğuna inandıkları durumlarda, taşımacılık hizmetlerini uluslararası rotalarda kod paylaşımı veya slot kiralama yoluyla sunarak başlarlar. Bu öncü rotaların birleştirilmesi, şirketlerin daha fazla getiri elde etmek için operasyonlarını yeni proje ve rotalara genişletmesine yol açabilir. Yabancı taşıyıcılar satın alabilir veya yabancı topraklarda bir merkez kurabilirler.
- Havayollarının farklı uluslararasılaşma stratejilerini aynı anda kullanarak giriş modlarının bir kombinasyonunu doğurduğunu görmek yaygındır.



- Pazarın rekabet gücü yoğunlaştıkça havayolları daha büyük taahhütler gerektiren uluslararası genişleme stratejilerini tercih etmektedirler. Avrupa havayolu endüstrisinin liberalleşmesi, ittifakların oluşumunu ve doğrudan yabancı yatırım stratejileriyle genişleyen düşük maliyetli havayollarının girişini teşvik etmektedir.

#### *Yerelleştirme teorisi*

- Yeni pazar arayışları ve mümkün olduğunca diğer firmalarla rekabetten kaçınmak, taşıyıcıların genişleme stratejilerinin belirleyicisidir.
- Serbestleştirilmiş hava taşımacılığı pazarı ve düzenleyici kurumlar olarak hükümetlerin rolü de uluslararasılaşma sürecini etkilemektedir.
- İttifakların oluşumu hükümetlerin müdahalesini önler ve havayolları birlikleri dünya çapında en önemli rotalara dayalı bir genişleme stratejisi gösterir.

#### *İşlem maliyeti teorisi*

- Taşıyıcının kalite kontrolü, özerkliği veya talepteki değişikliklere uyum sağlayabilmesi ve genel olarak havayolunun müşteriler arasındaki belirsizliği azaltma, fırsatçılıktan kaçınma ve taşıyıcının itibarını koruma yeteneği, hep birlikte uluslararasılaşmanın temel avantajlarını oluşturur.

#### *Kurumsal teori*

- Kurumsal çevrenin rolü yalnızca bir havayolunun kendisini nerede konumlandığını değil, aynı zamanda genişleme sürecini nasıl yürüttüğünü de etkiler. Bazen bir havayolunun konumlandırılması, nerede faaliyet göstermek istediğinden ziyade, nerede üs kurmasına izin verildiğine bağlıdır.

### **Düşük Maliyetli Taşıyıcılar (Low-Cost Carriers)**

Düşük maliyetli taşıyıcılar, geleneksel tam hizmet ağ eski taşıyıcılarından farklı uygulamalara ve kaynaklara sahip olan ve onların daha düşük bir maliyetle çalışmasına olanak tanıyan taşıyıcılardır. Düşük maliyetli taşıyıcılar iş modeli genellikle geleneksel taşıyıcılara göre üretkenlik verimliliğiyle ilişkili çeşitli özelliklerle karakterize edilir: tek tip uçak (genellikle Airbus 320 veya Boeing 737 ailesi), merkez ve bağlı ağ yerine “noktadan noktaya” ağ bağlantılı trafik, daha düşük ücretlendirme, tek sınıf kabin, geleneksel küresel dağıtım kanallarını kullanmak yerine doğrudan bilet satışı, her zaman uçuş başına yalnızca tek yön ücreti ve koltuk tahsisinin olmaması. Gerçek şu ki, bugün çoğu düşük maliyetli işletme stratejilerini başka yöne çevirmiş durumda ve düşük maliyetli iş modelinin yalnızca bazı arketipik kriterlerini karşılamaktadırlar. Aslında, Avrupa ve Kuzey Amerika’daki Düşük Tarifeli Havayolları arasında yalnızca başarılı İrlandalı havayolu Ryanair yukarıdaki tüm özellikleri karşılamaktadır (Belobaba, 2009, Klopheus vd., 2012). Düşük

maliyetli taşıyıcılardan bazıları başarılı iş modellerini uluslararası operasyonlara genişletmeyi tercih etmektedirler. Amaçları, benzer yatırım getirisi ile çalışmaya devam edebilecekleri güzergahlarda ağlarını genişletmektir. Bu süreçte Düşük maliyetli taşıyıcılar, eski ağ taşıyıcılarına kıyasla hatlar arası ve kod paylaşımı gibi taktik ittifaklardan çok daha az yararlanmaktadır.

Bir Düşük Tarifeli Havayolu firması için uluslararasılaşma, daha cazip rotaların nispeten az olduğu, eski taşıyıcıların alt pazar hareketlerine önemli ölçüde maruz kalan ve/veya rekabete meydan okuyan en düşük maliyet yapılarına sahip daha genç Düşük Maliyetli Havayollarının girişinin olduğu olgun pazarlarda faaliyet gösterirken doğal bir evrim olarak ortaya çıkar. Ancak bu ihtiyaç, Düşük maliyetli taşıyıcıların daha düşük maliyet yapısından kaynaklanan daha düşük ücretleri nedeniyle eski ağ taşıyıcıları kadar acil olmamıştır. Aslında bu, düşük tarifeli havayollarının kritik bir talep yaratabilecekleri daha kapsamlı yurt içi tarifeli rotaları işletmesine olanak tanımıştır. Uluslararası genişlemenin bir başka doğal sınırlaması da, uçuş menziline sınırlayan, sınırlı uçak tipolojisine sahip tek iş modelidir.

Uluslararası uzun mesafe hizmetlerine yönelik bir sınırlama olarak Düşük maliyetli taşıyıcıların kısa mesafeli uçuşlarda ağdaki eski taşıyıcılara göre sahip olduğu bazı rekabet avantajlarının, uzun mesafeli sektörlerde baltalanması örnek gösterilebilir. Francis vd., (2007), düşük maliyetli uzun mesafeli bir operasyonun ağ taşıyıcılarına göre yalnızca %20'lik bir maliyet avantajı sağlayabildiğini bununla birlikte kısa mesafeli uçuşlarda ise bu avantajın %50 civarında olduğunu ifade etmişlerdir. Morrell (2008) bu düşük maliyetli firmaların varlığının önemini üç başlık altında toplamıştır. Birincisi, uzun mesafeli rotalar, en popüler uçaklar olan A320 veya B737 tarafından menzil kısıtlamaları nedeniyle işletilemiyor, bu da firmaların maliyet azaltma eforları çerçevesinde filoların ortak kullanılması ihtiyacını doğuruyor. İkincisi, Morrell'in (2008) işaret ettiği gibi, uçuş mesafesi ne kadar uzunsu rota yoğunluğunu korumak için toplama alanlarının da o kadar büyük olması gerektiğinden, beslenen pazarlarından gelen yolcularla merkez bağlantısı hayati önem kazanmaktadır. Üçüncüsü ise, Morrell ayrıca daha yüksek koltuk yoğunluğu ve daha düşük mürettebat maaşları sayesinde bir miktar maliyet verimliliği sağlanabilse de, hizmetin zorluklarının (uçak içi ikram vb.) ve yakıt maliyetlerinin daha yüksek etkilerinin daha da artacağını ifade etmiştir. Böylelikle düşük maliyetli taşıyıcıların iş modelinin güçlü yanlarının ortaya çıkarılmasının oldukça zor bir iş olduğu da anlaşılmaktadır.

### **Körfez Bölgesi Hava Taşıyıcılarının Stratejisi**

Basra Körfezi'nde yükselen bir grup havayolu şirketi (Emirates, Qatar Airways, Etihad Airways, Saudi Arabia), klasik ağ taşıyıcılarını hatırlatan bir stratejiyle uluslararası hizmetlerde büyümenin kendi yolunu bulmuşlardır.

Körfez taşıyıcıları olarak adlandırılan taşıyıcılar, bir uçta Avrupa, diğer uçta Asya ve Avustralya arasındaki kıtalararası akışta, büyük bir coğrafi avantaja sahip olan Basra Körfezi'ndeki tek merkez ile merkez ve uç operasyonlarından yararlanmaktadırlar. Bölgedeki diğer taşıyıcılar daha küçük ölçekte de olsa Suudi Arabistan Havayolları, Gulf Air ve Kuveyt Havayolları'dır. Ayrıca Star Alliance üyesi Türk Hava Yolları, Körfez havayolu şirketlerine benzer bir ağ modeline sahiptir. Körfez'deki taşıyıcılar için uluslararasılaşma stratejisi, geniş bir iç pazar eksikliğinin üstesinden gelme ihtiyacının yanı sıra, sürekli artan yolcu akışına sahip bölgeler arasındaki coğrafi merkezde olmasının rekabet avantajından yararlanma fırsatı olarak da anlaşılabilir. Büyüme potansiyeli en yüksek pazarlardan biri olan körfez bölgesi ve bu bölgenin havayolu şirketleri hiç kuşkusuz küresel havayolu sektöründe bir devrim yaratmaktadırlar.

Körfez'deki taşıyıcıların temel rekabet avantajı, ikincil havalimanları arasındaki rotalara uçuşlardan meydana gelmektedir. Geleneksel ağ sağlayıcıları, bu pazarlara, art arda üç uçuş ayağı sağlayarak hizmet etmektedirler: başlangıç noktasını bir merkeze bağlayan kısa mesafeli bir uçuş, iki merkez arasında kıtalararası bir uzun mesafe ve varış noktasına kısa mesafeli bir uçuş. Ancak Körfez taşıyıcıları iki düğümü Körfez'in küresel bağlantı merkezi aracılığıyla birbirine bağlamaktadırlar. Dolayısıyla üç uçuş ayağı yerine iki uzun mesafe uçuşla yolculara daha yüksek yol kalitesi sağlayabilmektedirler. Bu, merkezlerdeki havaalanı ücretlerinin maliyetlerinin azalmasına katkıda bulunmaktadır (Brützel, 2006). O'Connell'in (2011) Emirates'in iş modeli analizinde belirttiği gibi, bu kapsamlı ağların gelişimi, firmaların faaliyet gösterdiği ülkelerle 6. hava özgürlüğü bağlamında desteklenmektedir.

Körfez havayolu şirketlerinin gelişimi, Birleşik Arap Emirlikleri (BAE) ve Katar'ın açık ulusal politikalarına yanıt vermektedir: ülkeyi petrol sonrası dönemde ekonomik statüsünü korumaya hazırlayacak yeni ekonomik sektörlere yatırım yapmak. Kamu perspektifinden bakıldığında, havayollarının rolü, kısa dönemde kârlı bir iş modeli geliştirmiş olsalarda kısa vadede kârlılığı maksimum seviyeye çıkarmak ya da bu küçük ülkeleri dünyaya bağlamak değil, doğu ile batı arasında dünya standartlarında bir ulaşım ağının kurulmasına katkıda bulunmaktadır. Kısaca BAE ve Katar, hem küresel ticaret merkezleri hem de cazip turistik destinasyonlar olma yolunda ilerlemektedirler. Bu ekonomik genişleme hedefi, hükümetlerin destinasyon sayısını ve filo boyutunu artırmak için havayollarıyla uyum sağlamasını açıklamaktadır; bu da, bu büyümeyi karşılayabilecek kamu altyapılarının geliştirilmesini bir öncelik haline getirmektedir. Tüm bunların yanında 2022 yılında Katar da düzenlenen futbol dünya kupası ve son yıllarda dünyadaki önemli futbol yıldızlarının Körfez ülkelerine gelmesi bu ülkelerin tanınırlığını iyice artırmış ve önemli bir turizm destinasyonu olma noktasında katkı sağlamıştır. Bu gelişmeler de körfez

havayollarının yolcu sayılarına, kârlılıklarına ve marka değerlerine de önemli katkılar sağlamıştır.

### **Eski Ağ Taşıyıcıları**

Yeni başlayan yolcu taşıyıcılarının düşük maliyetli iş modelini izleyerek girdiği dünya çapındaki tüm bölgelerde, yerleşik eski ağ taşıyıcıları daha düşük ücretlere maruz kaldı. Bu durum son yıllarda eski ağ taşıyıcıları üzerinde rekabetçi bir baskı oluşturmuştur. Ortaya çıkan tüm zorluklar arasında Trethewey (2001) ve Kahn (2004), düşük maliyetli taşıyıcıların eski ağ taşıyıcıları üzerindeki en büyük etkisinin fiyat farklılaştırma yeteneklerini zayıflatmak olduğunu savunmuşlardır. Eski ağ taşıyıcılarının bu zorluğa verdiği yanıtlar çeşitlidir. Aer Lingus ve US Airways gibi bazı taşıyıcılar düşük maliyetli taşıyıcıların iş modelini taklit etmeye çalıştı; diğerleri, Delta Airlines (Song), Continental (Continental Lite), United Airlines (Ted) Air Canada (Tango, Zip), Turkish Airlines (AnadoluJet) veya bmi (bmibaby) gibi iç hatlarda düşük maliyetli taşıyıcılarla doğrudan rekabet etmek için düşük maliyetli yan taşıyıcılar kurdu. Bu yeni kurulan hayolu şirketlerinin çoğu başarısız oldu. Bununla birlikte, 2012 yılında, en büyük ağ taşıyıcılarından ikisi olan Singapur Havayolları ve Iberia, sırasıyla düşük maliyetli taşıyıcıları Scoot ve Iberia Express'i piyasaya sürmüşlerdir. Bunun yerine, hayatta kalan eski taşıyıcıların çoğunluğu için strateji, düşük maliyetli taşıyıcılarla olan farklılıklardan yararlanmak ve bunları rekabet avantajına dönüştürmek olmuştur.

Eski ağ taşıyıcılarının sağladığı en değerli özelliklerden bazıları bağlantılı uçuşlar, yurt içi ve yurt dışı destinasyonları kapsayan geniş ağ kapsamı, sık uçan yolcu programları ve business class kabinleridir. Talep tarafında ise bu hizmetler, daha kapsamlı bir ağa ve genel kural olarak daha yüksek hizmet kalitesine ihtiyaç duyan yolcular için değerlidir. Bu üstün hizmet paketinin bir parçası olarak, ağ taşıyıcılarının müşterilerine yurt içi ve yurt dışı destinasyonlarla kesintisiz bağlantılar sunması beklenmektedir. Eskiden eski ağ taşıyıcıları kapasiteyi bölgesel ortaklara aktarırken (Dennis, 2007), yabancı havayollarıyla ortaklık kurularak daha geniş bir uluslararası ağın sağlanması mümkün olmuştur.

### **HAVAYOLU İTTİFAKLARININ POTANSİYEL FAYDALARI**

Havayollarının uluslararası ağlarının büyümesi ve bu amaçla işbirliği stratejilerin kullanılması, havayollarının marjinal maliyetlerini azaltırken yeni gelir kaynaklarından yararlanarak kârlılıklarını artırma stratejisi olarak yorumlanmalıdır. Bu doğrultuda çok taraflı stratejik ittifaklar, havayolları arasındaki yakın işbirliğinden farklı faydalar elde etme potansiyeline sahiptir. Bu kazanımlar, kod paylaşımli rotalarla elde edilebileceklerden, uluslararası çok markalı bir havayolunu andıran yakın ortaklıklarla ilişkili potansiyel faydalara kadar çeşitlilik gösterebilir.

İmalat işletmeleri açısından ittifakların faydalarına dair geniş bir literatür olmasına rağmen, hava taşımacılığı işinin özellikleri bizi küresel havayolu ittifaklarının ekonomik teşviklerini belirli bir temelde ele alma ihtiyacını doğurmaktadır. Çok taraflı havayolu ittifaklarının faydalarının çoğu, ortak operasyonları koordine eden havayolları için merkez bağlantılı ağ, kod paylaşımı yönlendirmesi ve rekabet muafiyeti gibi havayolu endüstrisinin diğer temel özelliklerinin rekabet avantajlarının güçlendirilmesiyle bağlantılıdır. Ayrıca küresel ittifaklar da ortak pazarlama ve ayrıcalıklı üyelik gibi girişimlerle katkı sağlamaktadır. Bunu takiben, küresel ittifakların birleştirebileceği müttefik üyelere yönelik en alakalı potansiyel kazanımlar şu şekilde ayrıştırılabilir.

### **Ölçek Ekonomileri**

Ölçek ekonomisi, ağ büyüklüğünün artması ve hizmet sunumuna bağlı olarak birim maliyetlerin azalmasıdır. Ayrıca öğrenme, uzmanlaşma ve sabit maliyetlerin daha büyük bir çıktıya dağıtılmasından da kaynaklanabilirler (Iatrou ve Oretti, 2007). Uçak teknolojisi ve pilotların kıdemi göz önünde bulundurulduğunda “ceteris paribus” varsayımı altında çalışılırsa, diğer kalemlerin yanı sıra yakıt ve mürettebattaki birim maliyetler, mevcut koltuk-km'den daha az bir dereceye kadar arttığından, uçak boyutunda potansiyel ölçek ekonomileri olabilir. Havaalanı bazlı maliyetlerdeki sabit maliyetler kat edilen daha uzun mesafeler için aynı olduğundan, etap uzunluğu aynı zamanda ölçek ekonomisi de sağlar. Seyir irtifasında daha düşük yakıt tüketimi olduğundan ve kalkış ve iniş sırasındaki daha yüksek tüketim daha uzun bir süreye dağıtıldığından, etap uzunlukları arttıkça yakıt maliyetleri de azalır. Yabancı havayollarıyla yapılan ittifaklar, daha fazla uluslararası uçuşa olanak tanımakta bununla birlikte daha büyük bir ortalama pit uzunluğundan ölçek ekonomilerine katkıda bulunmakta ve doğal olarak daha fazla sayıda uçuşun gerçekleştirilmesini sağlamaktadır.

İttifak oluşturma motivasyonunun bir örneği olarak Romero-Hernandez ve Salgado (2005), Avrupa içi havayolu pazarının serbestleştirilmesinden sonra yerleşik havayollarının genişleme yoluyla ölçek ekonomilerinden yararlanmak için üç stratejiyi tercih ettiğini ifade etmişlerdir: (1) birleşmeler ve satın almalar, (2) düşük maliyetli taşıyıcılar kurma ve (3) havayolu ittifakları; ve bu üç strateji arasında zaman içinde en sürdürülebilir strateji havayolu ittifakları olmuştur. Havayolları, maliyetlerini düşürmek ve yeni giren havayollarına göre rekabet avantajı yaratmak için daha da büyümek istemektedirler. Bununla birlikte gerçek şu ki, Caves vd, (1984) de belirttiği gibi çoğu ampirik çalışma, ağ genişlemelerinde ölçeğe göre sabit getiriler rapor etmiştir (Gillen vd. 1990; Oum & Zhang 1991; Ng & Seabright 2001).

Farklı bir bakış açısıyla Fan vd., (2001), belirlenmiş noktalara düşük frekansla hizmet veren havayolları için ölçek ekonomisinin olumsuz etkilerinden

bahsetmiştir. Sınırlı operasyonlara sahip havalimanlarında, havayolları yer operasyonlarını sağlamak için o üssünde daha büyük bir yapıya sahip bir havayoluna güvenmek isteyebilir. (yolcu ve kargo, bilet satışları ve tesislerle ilgilenmek gibi). Benzer şekilde, Kilpi ve Vepsäläinen (2004), havayolları arasında uçaklar için yedek bileşenlerin stok havuzunda toplanmasıyla, envanter seviyelerinde %30'a varan bir düşüşle potansiyel ölçek ekonomilerini göstermişlerdir. Alternatifler olarak ise, kendi bileşen envanterini sürdürerek elde tutma maliyetene katlanma veya ilgili maliyet kaynağındaki egemenliği kaybetme imasında bulunan alt yüklenicilere bağlı kalma ve ayrıca potansiyel olarak daha uzun teslim sürelerine maruz kalma olarak ön plana çıkmaktadır. Bu tür anlaşmalar yalnızca küresel ittifaklara atfedilemez; Uçak parçalarının ortak bir havuzda toplanması 1960'larda Avrupa'da başlatıldı; ancak küresel ittifakların daha yüksek seviyedeki işbirliği açıkça bu hizmetlerin sağlanmasını artırıyor.

Gelecekte, küresel ittifaklar, yedek bileşenleri bir havuzda toplama ve envanter tedarikini, işbirlikçi bir çerçeve altında ittifak veya havayolları olarak dağıtma taahhüdünde bulunarak ölçek ekonomilerinden yararlanabilirler (Kilpi ve Vepsäläinen, 2004). Standartlaştırılmış bir filoyla daha fazla verimlilik elde edilebilir. Benzer yönde, Iatrou ve Oretti (2007) ölçek ekonomilerinden tam olarak yararlanmak ve bakım ve yer hizmetlerini yöneterek kârı en üst düzeye çıkarmak için ağ ve filo planlamasında ittifak ortaklarının ortak eyleminin gerekli olduğuna dikkat çekmişlerdir; Ancak aynı yazarlar, bu nihai düzeydeki işbirliğinin, müttefik havayolları için tek bir yönetim ekibinin gerektirebileceğini ve bunun da muhtemelen yalnızca havayolu birleşmeleri ile mümkün olabileceğini varsaymaktadır.

### **Kapsam Ekonomileri**

Bu terim ilk olarak Panzar ve Willing (1981) tarafından, iki veya daha fazla çıktı üretmenin ortak maliyetinin, her bir çıktıyı tek başına üretmenin maliyetinin toplamından daha az olduğu, çok ürünlü bir işletmeye sahip olarak elde edilen maliyet tasarruflarını ifade etmek üzere ortaya atılmıştır. Hava taşımacılığı alanında bu terim doğası gereği mekansal kapsam ile ilişkilidir. Kapsam ekonomileri, bir havayolunun ağına yeni ikili uçuş bölgeleri (nodes), yani varış noktaları eklediğinde ortaya çıkar; yeni uçuş bölgelerinin oluşturduğu tüm yeni rotaların üretim maliyetleri, yerleşik bir taşıyıcı için, yeni rotaların oluşturulan yeni bir şirket tarafından sunulması durumuna göre daha düşük olur.

Son 30 yılda havayolunun maliyetlerine ilişkin çapraz panelli çalışmaların çoğunluğu, yoğunluk ekonomilerini ve sıfır ölçek ekonomilerini ortaya koymuştur. Kapsam ekonomileri dikkate alınmadığı takdirde ağları genişletmenin sakıncalı olduğu, yoğunluğu arttırmanın ise kârlı olacağı şeklinde yorumlanmalıdır. Bununla birlikte, havayollarının doğal büyüme yoluyla ağ

boyutlarını artırma çabaları ve tamamlayıcı ağlara sahip havayolları arasındaki ittifakların, birleşmelerin ve satın almaların gelişmesi göz önüne alındığında bu, tutarsız bir sonuç olacaktır. Basso ve Jara-Díaz (2005) tarafından sunulduğu gibi, büyük bir ağ boyutuyla birlikte ürün sayısında bir artış olur ve bu da bir maliyet avantajı sağlar.

Oum vd., (2000)'ne göre kapsam ekonomileri ittifakların oluşmasının nedenlerinden biridir. Aslında, bir havayolunun kodu, ortak bir havayolunun merkeziyle paylaşıldığında, küçük bir maliyetle destinasyon portföyüne sayısız yeni rota eklenir. Basso ve Jara-Díaz'ın (2005) çalışmasında, yazarlar üç Kanadalı taşıyıcının maliyet fonksiyonunu analiz etmişler ve her üç taşıyıcının da mekansal kapsamda artan getirilere sahip olduğunu bulmuşlardır. İlginç bir şekilde, hizmet verilen destinasyon sayısı arttığında ekonomilerin getirisi azalıyordu, yani küçük havayollarının ağlarını arttırmaktan büyük havayollarına göre daha fazla kazancı vardı. Bu göz önüne alındığında, bilgimiz dahilinde bu argümanı destekleyen hiçbir çalışma olmamasına rağmen, daha küçük küresel ittifak üyelerinin daha büyük bir ağdan daha büyük üyelere göre daha fazla maliyet verimliliği elde edebileceği varsayılabilir.

### **Yoğunluk Ekonomileri**

Yoğunluk ekonomisi, bir ağ içindeki ulaşım hizmetlerinin ağ boyutunun genişlemesiyle değil, daha yüksek trafik yoğunluğuyla artması durumunda birim maliyetlerin azalmasını ifade eder. Böylece havayolları daha büyük uçakları, yani daha uygun maliyetli, daha yüksek yükte kullanabilir. Daha yüksek ağ yoğunlukları, yer tesislerinin, insan sermayesinin ve uçakların daha yoğun kullanılmasına olanak tanır. Bu etki hub-and-spoke ağlarının ortaya çıkmasına yol açmıştır.

Caves vd., (1984), 1970-1981 döneminde yerel havayolları ile karşılaştırıldığında ABD ulusal kapsama alanına sahip havayollarının daha düşük birim maliyetlerinin, havayollarının ölçeğiyle değil, öncelikle daha büyük havayolları ağındaki daha yüksek trafik yoğunluğuyla açıklanabileceğini ileri sürmüştür. Daha sonra benzer bir analizde Brueckner ve Spiller (1994), %10'luk trafik artışının marjinal maliyetlerde %3,75'lik bir azalmaya yol açtığını buldu. Bu bulguların anlamı, havayollarının halihazırda kurulu oldukları güzergahlarda frekansları genişleterek pazar paylarını artırarak büyümeyi tercih ettikleridir.

Havayolları, rakip havayollarıyla birleşerek veya ortaklık kurarak akış yoğunluğunu artırabilir. Küresel ittifaklar özelinde, uyumlu havayolları trafik yoğunluğu ekonomilerinden iki farklı şekilde yararlanabilir. Bunlardan biri, operasyonları örtüşen ağlara sahip havayolları ile birleştirmek, bu da pazardaki rakip sayısını azaltır ve rotaları üzerindeki trafik yoğunluğunu artırarak marjinal maliyetleri azaltır. Yoğunluk ekonomilerinin varlığı, havayollarının aynı destinasyonlara hizmet etseler bile gelirlerini artırmak için ortaklık kurmaları

veya birleşmeleri olgusunu açıklamaya yardımcı olabilir ve ağ boyutunda önemli bir artış beklenmemektedir. Rakip sayısının azalması havayolunun pazar gücünü artırmasına da yardımcı olabilir. İkinci yöntem, bağlantılı yolcuları ortak havayollarından kod paylaşımına aktararak rota başına daha yüksek yolcu hacmi ve daha düşük yolcu-mil maliyeti sağlamaktır. İşbirlikçi olmayan bir senaryoyla karşılaştırıldığında, uyumlu havayolları, daha önce düşük rota yoğunluğuna sahip ortak havayolunun veya başka bir rakip havayolunun işlettiği bağlantılı yolculara hizmet verebilir.

### **Ortak Uçuş Anlaşmaları**

Bir kod paylaşımı anlaşmasına ortak olan havayolları, müşterilerine sorunsuz bir yolculuk sağlamak için yalnızca programları ayarlamakla kalmaz, aynı zamanda birden fazla havayolunun kod paylaşımli biletlerindeki ücretleri de uyarlayabilir. Jan Brueckner tarafından ABD Ulaştırma Bakanlığı'nın Yolcu Menşei-Variş noktası araştırmasından elde edilen verilerle yürütülen araştırma, hatlar arası ittifakların, hem kod paylaşımı anlaşmalarında hem de havayolları arasındaki fiyatları koordine etmek için tanınan rekabet muafiyeti kapsamında daha düşük ücretlere yol açtığını göstermektedir (Brueckner & Whalen, 2000; Brueckner, 2003a).

Rekabet muafiyeti kapsamında havayolları fiyatların belirlenmesinde işbirliği yapabilir. Yakın ilişkide olmayan ortaklar arasındaki kod paylaşımı anlaşmalarında havayolları, mesafeye dayalı eşit oranlı bir formüle göre uçuş yapan taşıyıcılar arasında bölünen bir ücreti tercih ediyor. Her iki durumda da havayolları, işbirliği olmadan daha yüksek kâra dönüşebilecek daha düşük hatlar arası ücretlerle talebi teşvik ediyor. Bu fiyatlandırma davranışı, çok etaplı bir rotadaki havayollarının her etap için ayrı bir ücret belirlediği, işbirlikçi olmayan bir durumla çelişmektedir. Buradan çok duraklı rota, yerel ücretlerin toplanmasıyla daha yüksek bir toplam ücretle pazarlanır. Farklı bir durum, ağ geçidinden ağ geçidine rotalar üzerinde taşıyıcılar arasındaki bir anlaşma kapsamında tek bir taşıyıcı tarafından gerçekleştirilen kesintisiz seyahatler içindir. İki veya daha fazla taşıyıcının bir araya gelerek büyük bir pazar payına sahip olduğu bu durum, aralarında danışıklı davranışlara yol açabilmektedir. Bu durumda, havayolları için fiyatlandırmanın koordinasyonu daha yüksek ücret (Barney, 2002) ve yine daha yüksek kâr anlamına gelebilir.

### **Finans Ekonomileri**

Çeşitlendirmenin potansiyel faydalarından bazıları, daha düşük marjinal maliyetle daha fazla gelir kaynağı sağladığından, kapsam ekonomileri perspektifinden zaten özetlenmişti. Ek olarak, burada çeşitlendirmenin varlıklar üzerinde üstün bir risk getirisine (Markowitz, 1952) ve aynı zamanda firmadaki sınırlı nakit akışı dalgalanmalarına olanak sağladığı teorisini de göz önünde bulundurmakta fayda var. Küresel Havayolu Birlikleri, erişim alanı nedeniyle



üyelerine aynı sektörde çeşitlendirilmiş bir portföy oluşturmak için mevcut en iyi platformu sağlar. Havayolları, yeni pazarlardaki destinasyonları dahil ederek, kendilerini daha da sınırlı gelir kaynağına maruz bırakmaktadırlar. Küreselleşme ekonomileri giderek daha fazla birbirine bağlı hale getirirse de, havayolları kendi ülke ekonomisiyle daha düşük korelasyona sahip diğer ülkelerde talep oluşturabilirse, bu onların belirli bir ülke veya ekonomik bölgedeki ekonomik gerilemeye maruz kalmalarını azaltabilir ve bu da finansal sıkıntı riskinin azalmasına neden olur. Bu özellik, Mansi ve Reeb'in (2002) çokuluslu şirketler için bildirdiği gibi firmanın değerini artırmaktadır.

Küresel Havayolu Birliklerinin sağladığı coğrafi çeşitlilik nedeniyle, diğer pazarlar hâla talebi devam ettirebildiğinden, havayolları kendi iç pazarlarındaki ekonomik gerilemelerin ortalama getiri ve/veya yük faktörü üzerindeki olumsuz etkilerini potansiyel olarak azaltabilir. Ayrıca gelirlerin ekonomik dönemler arasındaki dağılımı azaltılarak hazine üzerindeki gerilimler sınırlanıyor ve gerekli işletme sermayesi miktarı azaltılıyor. Başka bir açıdan bakıldığında, sabit miktarda işletme sermayesi verildiğinde finansal sıkıntı riski azalacaktır. Ancak konsolide finansmana sahip havayolu birleşmeleri durumunda bu kazanımlar daha da yüksek olacaktır.

Rigas Doganis'in küresel ittifakların gelişimindeki önemli bir dönemi tanımlamasından finansal ekonomilere ilişkin özel bir örnek çıkarılabilir (Doganis, 2006):" İttifak kurmanın en aktif dönemi, uluslararası havayollarının kötüleşen mali performansıyla tetiklendi. İlk olarak 1997 sonlarından itibaren Doğu Asya'daki kaplan ekonomilerindeki kriz, ardından 1998'de bazı Avrupa ülkelerinde yaşanan ekonomik yavaşlama ve bunu 1999'da yakıt fiyatlarındaki hızlı artış izledi. Havayolu İşletmeleri Haziran 1998'de 502 ayrı uçuş kaydetti. Havayolları arası ittifaklar bir önceki yıla göre yüzde 32 arttı. 2000 yılında küresel ekonomik kriz etkisini göstermeye başladıkça ve özellikle Eylül 2001'de New York'ta yaşanan saldırıların ardından havayolu krizi derinleştikçe ittifak çılgınlığı da yoğunlaştı. Birçok havayolu yöneticisi, ittifak kurmayı hayatta kalma stratejilerinin temel dayanağı olarak gördü.

### **Ortak Satın Alma**

Küresel ittifaklar, tedarikçileriyle iş yaparken daha iyi anlaşmalar yaparak üyelerinin yararına bir müzakere gücüne sahip olabilir. Iatrou ve Oretti (2007) yakıt, yedek parça, bakım, ikram, havaalanı ücretleri veya kabin ekibi eğitimini maliyet azaltmanın potansiyel kaynakları olarak belirtmektedir. Bu yazarlar, Star Alliance'ın 2000 yılında bile ortak satın alma yoluyla her yıl 150 milyon ABD Doları tasarruf etmeye çalıştığını belirtiyor; bu, ittifak üyelerinin toplam harcamalarının yalnızca %0,1'ini ifade ediyor; ancak bazı analistler, %3.6'ya varan kesintiler için yer olduğunu düşünüyor. Tabii ki bu durum harici hizmetlerin (taşıma, bakım, yiyecek-içecek ve ücretler) yönetiminin bir

havuzda toplanması durumunda sağlanabilir. Ancak Star Alliance'a göre ortak yakıt alımından elde edilen yıllık tasarruf sadece 27 milyon dolar civarındadır (Star Alliance, 2020). Oneworld, 2019 döneminde yılda 37,5 milyon dolar tasarruf ettiğini iddia etti, ancak ittifak daha büyük tasarruflar için yer olduğunu kabul etti. Aslına bakılırsa, müzakere için önemli bir alanın bulunabileceği alan ortak yakıt alımı değildir. Ana havayollarının varlığı olan uçaklara ilişkin kapsamlı bir ortak satın alma kaydı mevcut. Sonuç olarak her ne kadar ortak satın alma ittifaklar için önemli bir maliyet kazanım strateji olarak görünse de şu ana kadar ortak satın alma faaliyetlerinden yeteri kadar fayda sağlanamadığı görülmektedir.

### **Pazara Giriş Bariyeri Üzerindeki Kontrol**

Young vd. (1989), herhangi bir sektördeki firmaların uluslararası ortak girişimler kurma motivasyonları, ölçek ekonomileri, yatırım risklerinin paylaşılması, öğrenme ve değişim vb. gibi her iki firmaya da fayda sağlayan kurumsal bağlantıların kurulması ya da yeni coğrafi pazarlara giriş olmak üzere iki farklı motivasyon kaynağı olduğunu ifade etmişlerdir. Aslında bir havayolunun ittifaklara sunabileceği ana kaynaklardan biri, havaalanı slotları ve merkez konumunun yanı sıra diğer ülkelerle olan trafik haklarıdır. Slotlara erişim, yani bir varış veya ayrılışı planlamak için mevcut bir zaman aralığı, gibi ticarete konu olmayan hakların, yani slotların korunmasının varlığı göz önüne alındığında, kapasitesi kısıtlı havalimanlarında giriş açısından oldukça önemli bir engeldir. Gelen havayolları yerine yerel havayollarının slotları meşgul etme sürelerinin önceden reserve edilmesi gibi haklar birçok havayolu şirketinin ilgili destinasyonlara girmesini zorlaştırmaktadır. Havalimanlarının merkez ağırlıklı taşıyıcılar tarafından kontrol edilme derecesi o kadar yüksektir ki, dünyanın en büyük 20 havalimanı arasında uçuşların ortalama %40'ından fazlası baskın taşıyıcı (yerel) ve ona bağlı bölgesel taşıyıcılar tarafından yapılmaktadır.

Hub kontrolünün önemi, hakim havayolunun hub yoğunluğu ekonomilerinden yararlanabilmesine, maliyetleri düşürebilmesine ve hub ve spoke aracılığıyla daha yüksek frekanslara sahip yolcuları çekebilmesine olanak tanımaktadır. Buna ek olarak, azınlıktaki havayolları ve potansiyel pazar katılımcıları, merkezin hakim olduğu taşıyıcıyla yalnızca sınırlı sayıda pazarda rekabet edebilir. Bu, bağlantılı olmayan havayolları için mutlak sınırlayıcı bir faktör olmasa da, ağ taşıyıcıları, hub-and-spoke ağlarını uygun bir varış noktası ve/veya frekans aralığıyla beslemek için kritik hacimdeki slotlara bağımlıdır. Böylelikle havayolu firmaları belirli bir havaalanında hakim olan bir taşıyıcıyla ittifaklar kurmuşlardır. Örneğin frekansların %50'sini elinde bulunduran Paris'teki Air France'ın (CDG) SkyTeam ortakları, büyük bir Avrupa ağına erişebilirler; aksi takdirde, düşük merkez yoğunluğunun getirdiği dezavantajlar göz önüne alındığında, kendi başlarına hizmet vermeleri çok zor olacaktır. Aynı

zamanda, ittifak ortakları yeni slotlardan faaliyet gösteriyorsa, merkeze hakim taşıyıcı, yabancı ağ ittifaklarının yeni slotlara erişimi nedeniyle potansiyel genişlemelerinin sekteye uğradığını görecektir, böylelikle ortak olmayan rakiplere karşı korumasını güçlendirebilecektir.

Bu eğilimin düşük düzenleme baskısı altındaki doğal gelişimi, merkeze hakim bir taşıyıcı ve onun ittifak ortaklarının bir merkezin artan hakimiyetidir. Düzenleyiciler ayrıca, ittifak üyelerinin her şehir çifti pazarındaki potansiyel rakiplere karşı yükseltebilecekleri diğer iki potansiyel giriş engeline de dikkat etmektedirler. Müttefik taşıyıcıların frekans avantajı ve sık uçuş programlarının sadakat etkilerinden dolayı ittifak üyelerinin merkezdeki konumunun güçlendirilmesi ile kurumsal sözleşmeler ve daha kapsamlı bir ağın sağlanması (Avrupa Komisyonu ve US DOT, 2010).

### **Örgütsel Öğrenme**

Uygulamaların standardizasyonu ve bölgesel tercihlerin havayolu üyeleri arasında paylaşılması önemli bir fayda alanı oluşturmaktadır. Öğrenme süreci, havayollarının verimliliğini ve sunulan hizmet kalitesini iyileştirerek kârda potansiyel bir artışa yol açabilir. Daha az bütünleştirici işbirliği modellerinden farklı olarak, Küresel Havayolu İttifakları, yönetsel ve operasyonel alanda daha başarılı olduğu kanıtlanmış uygulamaların ve teknolojilerin paylaşıldığı, yeni gelişmelerin üretildiği ve tartışıldığı ve yeni gelişmelerin anlaşılmasına yönelik bir forum olabilir. Küresel bir ittifaka katılarak, yeni gelen ortaklar öncelikle birkaç ay veya yıl sürebilecek bir entegrasyon sürecine maruz kalmaktadırlar. Bu süre zarfında yeni havayolları operasyonlarını, bilgi teknoloji sistemlerini, kıyafet kurallarını, ofis düzenlerini, emir komuta zincirini, hiyerarşi yapısını, müşteri hizmetlerini, sadakat programını, güvenlik standartlarını vb. uyarlamak zorunda kalabilir (Iatrou ve Oretti, 2007). Belirli bir müttefik olmayan havayolu için daha geniş yelpazedeki işbirlikçi senaryoları (ortak girişim, ikili ittifak, çok taraflı ittifak ve birleşme ve satın alma) dikkate alırsak, küresel bir ittifaka katılmak çok daha fazla asimilasyon ve daha az karşılıklı adaptasyon veya çift yönlü öğrenme anlamına gelir, çünkü yerleşik havayolunun mevcut standart ve prosedürlerle çok sayıda firmaya uyum sağlamaktadır. Bu nedenle, yeni ortağın ittifakta zorladığı herhangi bir önemli değişiklik, diğer üyeleri etkileyebilir ve bu da grup için daha büyük bir entegrasyon maliyeti anlamına gelir. Entegrasyon süreci, eğer değişiklikler verimliliği ve hizmet kalitesini artırırsa havayolunun daha rekabetçi olmasına yardımcı olabilir. Ancak homojenleştirme sırasında rekabet avantajlarına meydan okunması durumunda havayolunun entegre olma konusunda isteksiz olabileceğinden bu garanti değildir. Diğer uçta, eşit büyüklükteki firmalar arasında birleşme veya satın alma yoluyla entegrasyon, karşılıklı öğrenmeye yönelik tartışmasız en iyi senaryodur ve her iki firmanın en iyi uygulamalarının seçimini geliştirebilir.

İttifakların bir diğer temel amacı da, yeni becerilerin, özellikle de “örtük, kolektif ve yerleşik” olan ve dolayısıyla kişinin kendi imkanlarıyla kolayca elde edilemeyen becerilerin içselleştirilmesi için bir araç olmaları olabilir (Doz ve Hamel, 1998). İkili ya da çok taraflı alışverişten elde edilen bilgiler tüm firma yapısına genişletilebilir, bu da ittifakı havayolundaki genel iyileştirmelerin reddedilmesi haline getirebilir. Özetlemek gerekirse, bir ittifaka katılan bir havayolunun öğrenme sürecinin iki adımı tanımlanabilir: adaptasyon süreci yoluyla öğrenme ve günlük işbirliğinde değer yaratarak öğrenme.

## SONUÇ

Dünyanın en büyük havayolları, rekabet avantajlarından yararlanmanın, riskleri çeşitlendirmenin, kendi iç pazarlarına kıyasla daha büyük getiri elde etmenin ve büyüklük ve yoğunluk ekonomilerinden yararlanmanın bir yolu olarak uluslararası genişleme peşinde koşmaktadır. Ayrıca, çoğu ülkede havayolu endüstrisi, havayollarının yabancı mülkiyetini sınırlayan ve hava taşımacılığını muhtemelen dünyadaki doğrudan yabancı yatırım için en kısıtlayıcı hizmet sektörü haline getiren düzenlemeler altındadır. Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ)’nün çok taraflı ticaret müzakerelerinin dışında bırakıldığı için önümüzdeki on yılda hava taşımacılığında küresel bir serbestleşme beklenmiyor. Buradaki açık soru, düzenleyici engellerin havayollarının organik büyümesini ne ölçüde engellediği ve hangisinin diğer giriş engellerinin etkisi olduğudur.

Havayolu endüstrisinin geri kalanıyla ilgili olarak, düşük maliyetli taşıyıcılar ve Basra Körfezi’nde hızla genişleyen bir grup taşıyıcı, çok taraflı ittifaklar yerine diğer içselleştirme stratejilerini tercih etmektedirler. Dubai merkezli Emirates Havayolları’nın arketipsel örneğiyle temsil edilen ikinci grup, Körfez’in merkezi etrafında küresel ölçekte bir merkez ve bağlı ağı geliştiriyor ve halihazırda Kuzey Amerika, Avrupa, Afrika ve Asya arasındaki uçuş yollarında Küresel Havayolu İttifaklarına meydan okuyor. Düşük maliyetli taşıyıcılar henüz önemli uluslararasılaşma planları gösteremediler. Aslında, başarılı iş modellerinin rekabet avantajlarının çoğu, uzun mesafeli operasyonlarla birlikte tetiklenmesi muhtemeldir ve şu ana kadar çoğu düşük maliyetli işletme, kendi iç pazarlarında yeterli genişleme fırsatlarını bulmuştur. Buna rağmen düşük maliyetli taşıyıcılar, AB içinde çok merkezli kısa mesafeli genişlemeler, yabancı ülkelerdeki kısa mesafeli yan kuruluşlar veya düşük maliyetli uzun mesafeli bölünmeler gibi birkaç uluslararası büyüme seçeneğinden yararlanmaktadırlar. Bugün itibarıyla hiçbir düşük maliyet taşıyıcısı küresel havayolu ittifaklarına katılmamıştır ve bunlardan oluşan bir grubun çok taraflı bir uluslararası ittifak oluşturma ihtimali bulunmamaktadır.

Kayıtlı ağdaki eski havayolları için ittifakların faydaları büyük ölçüde kod paylaşımı anlaşmalarından ve geçici olarak rekabet bağımsız ortaklıklarda fiyatlandırma ve planlama konusundaki işbirliğinden kaynaklanan ekonomilere

dayanmaktadır. Koordineli fiyatlandırma, yoğunluk ekonomileri ve kapsam ekonomileri şimdiye kadar literatürde iş birliğinden elde edilen başlıca faydalar olmuştur. Öğrenmeden kaynaklanan verimlilik iyileştirmeleri, ortak satın almadan kaynaklanan maliyet tasarrufları, kaynakların daha uygun değişimi ve yeniden tahsisi gibi küresel havayolu ittifaklarıyla ilişkili diğer kazanımların yanı sıra marka tanınırlığından ve küresel havayolu ittifakları markasıyla ilişkilendirilmeden elde edilen pazarlama faydaları, üyeler arasındaki yakın işbirliğine bağlıdır. Ancak bu, konsolidasyondan elde edilen kazançlar ile iç pazarda “ulusal markanın” dikkate alınması gibi firmaların rekabet avantajlarının azalması arasındaki bir dengenin ortasındadır.

## KAYNAKÇA

- Air Transport Intelligence. (2011, March 24). Star Alliance trials aircraft seats for possible joint procurement., from <http://www.flightglobal.com/articles/2011/03/24/354771/star-alliance-trials-aircraft-seats-for-possible-joint.html>
- Barney, J. (2002). *Gaining and sustaining competitive advantage* (2nd ed.). Upper Saddle River, New Jersey: Prentice Hall.
- Basso, L., & Jara-Díaz, S. (2005). Calculation of Economies of Spatial Scope from Transport Cost Functions with Aggregate Output with an Application to the Airline Industry. *Journal of Transport Economics and Policy*, 39, 25-52.
- Belobaba, P. (2009). Airline Operating Costs and Measures of Productivity (Chapter 5). In P. Belobaba, A. Odoni, & C. Barnhart, *The Global Airline Business*. John Wiley & Sons, Ltd.
- Brueckner, J. K., & Spiller, P. (1994). Economies of Traffic density in the Deregulated Airline Industry. *Journal of Law and Economics*, 37, 379-415.
- Brueckner, J. K., & Whalen, W. T. (2000). The Price Effects of International Airline Alliances. *Journal of Law & Economics*, XLIII, 503-545
- Brueckner, J. K. (2003a). The benefits of codesharing and antitrust immunity for international passengers, with an application to the Star Alliance. *Journal of Air Transport Management*, 9, 83-89.
- Brützel, C. (2006). The Impact of Emirate's Growth Strategy on the Europe-Asia Market - the View from Europe, to Airneth conference “The Impact of the Expansion of Dubai International Airport and Emirates on International Airline Competition”. Amsterdam, 7th April 2006. Retrieved 07 05, 2011, from <http://www.bruetzel.com/BRUETZELAMS2006.pdf>
- Caves, D. W., Christensen, L. R., & Tretheway, M. W. (1984). Economies of Density versus Economies of Scale: Why Trunk and Local Service Airline Costs Differ. *The RAND Journal of Economics*, 15(4), 471-489.
- Dennis, N. (2007). End of the free lunch? The responses of traditional European airlines to the lowcost carrier threat. *Journal of Air Transport Management*, 13, 311-321.
- Doganis, R. (2006). *The Airline Business* (2nd ed.). Routledge.
- Doz, Y., & Hamel, G. (1998). *Alliance Advantage: The Art of Creating Value Through Partnering*. Boston, MA: Harvard Business School Press.
- European Commission and U.S. Department of Transportation. (2010). *Transatlantic airline alliances: competitive issues and regulatory approaches*. Retrieved from <http://ec.europa.eu/competition/sectors/transport/reports/>.

- Fan, T., Vigeant-Langlois, L., Geissler, C., Bosler, B., & Wilmking, J. (2001). Evolution of global airline strategic alliance and consolidation in the twenty-first century. *Journal of Air Transport Management*(7), 349-360.
- Francis, G., Dennis, N., Ison, S., & Humphreys, I. (2007). The transferability of the low cost model to long-haul airline operations. *Tourism Management*, 28(2), 391-398.
- Gillen, D., Oum, T., & Tretheway, M. (1990). Airline Cost Structure And Policy. *Journal of Transport Economics and Policy*(24), 9-34.
- Iatrou, K., & Oretti, M. (2007). *The Airline Choices for the Future: From Alliances to Mergers*. Ashgate Publishing, Ltd.
- Kahn, A. E. (2004). *Lessons from Deregulation Telecommunication and Airlines after the Crunch*. Washington, D.C.: AEI-Brookings Joint Center for Regulatory Studies.
- Kilpi, J., & Vepsäläinen, A. P. (2004). Pooling of spare components between airlines. *Journal of Air Transport Management*(10), 137-146.
- Klophaus, R., Conrady, R., & Fichert, F. (2012). Low cost carriers going hybrid: Evidence from Europe. *Journal of Air Transport Management*, 23, 54-58.
- Mansi, S. A., & Reeb, D. M. (2002). International Activity and Debt Financing. *Journal of International Business Studies*, 33(1), 129-147.
- Markowitz, H. (1952). Portfolio Selection. *The Journal of Finance*, 7(1), 77-91.
- Morrell, P. (2008). Can long-haul low-cost airlines be successful. *Research in Transportation Economics*, 24(1), 61-67.
- Ng, C., & Seabright, P. (2001). Competition, Privatisation and Productive Efficiency. *The Economic Journal*(111), 591-619.
- O'Connell, J. (2011). The rise of the Arabian Gulf carriers: An insight into the business model of Emirates Airline. *Journal of Air Transport Management*, 17, 339-346.
- Oum, T. H., & Zhang, Y. (1991). Utilisation Of Quasi-Fixed Inputs And Estimation Of Cost. *Journal of Transport Economics and Policy*, 121-134.
- Oum, T., Park, J., & Zhang, A. (2000). *Globalisation and Strategic Alliances: The Case of Airline Industry*. Oxford Pergamon Press.
- Panzar, J. C., & Willig, R. D. (1981). Economies of Scope. *The American Economic Review*, 71(2), 268-272.
- Ramón-Rodríguez, A. B., Moreno-Izquierdo, L., & Perles-Ribes, J. F. (2010). Growth and internationalisation strategies in the airline industry. *Journal of Air Transport Management*, 1-6.
- Romero-Hernandez, M., & Salgado, H. (2005). Economies of Density, Network Size and Spatial Scope in the European Airline Industry. Institute of Transportation Studies, Research Reports, Working Papers, Proceedings 113462. Institute of Transportation Studies, UC Berkeley.
- Star Alliance. (2020). Network- June 2020. Retrieved July 14, 2020, from [http://www.starallianceemployees.com/uploads/media/01.06.11-NETWORK-PAGESall\\_\\_ind.pages\\_.pd](http://www.starallianceemployees.com/uploads/media/01.06.11-NETWORK-PAGESall__ind.pages_.pd)
- Tretheway, M. (2001). *Alliances and Partnerships Among Airports*. 4th Hamburg Aviation Conference. Hamburg.
- Young, S., Hamill, J., Wheeler, C., & Davies, J. (1989). *International Market Entry and Development: Strategies and Management*. Hemel Hempstead: Harvester Wheatsheaf.

## SAĞLIK HİZMETLERİNDE DİJİTAL İKİZ

Fatma ÇİFTÇİ KIRAC<sup>1</sup>, Esin Selin AYDIN<sup>2</sup>

### GİRİŞ

Hızlı nüfus artışı, kronik hastalıkların görülme sıklığı ve çeşitliliği mevcut sağlık hizmetleri kaynakları üzerinde büyük bir baskı oluşturmuştur (Khan vd.,2022). Günümüz dünyasını yakından etkileyen bu sorunlara çözüm üretmek ve kamusal hizmet sunumunu güçlü kılmak için bilgi ve iletişim teknolojilerindeki yenilikler sıklıkla tercih edilen çözüm yollarından biridir. Dijital ikiz kavramı ise bu arayışların ve teknolojideki yeniliklerin sonucunda ortaya çıkmıştır (Yıkıcı, 2023). Bir ürünün veya sistemin sanal kopyasına, yaşam döngüsü boyunca dijital ikiz adı verilir (Haleem vd.,2023). Dijital ikiz, insanların karar vermesi, performansını iyileştirmesi ve fiziksel varlığın yaşam döngüsünü uzatması için simülasyon, doğrulama, optimizasyon, değerlendirme yapabilir ve gerçek varlığa öneriler, tahminler ve kontroller sunabilir (Shengli,2021). Dijital ikizler, fiziksel ve sanal dünya arasında kesintisiz veri aktarımını sağlayarak, canlı ve cansız tüm fiziksel varlıkların işlevlerini izleme, anlama ve optimize etme araçlarını kolaylaştırma kabiliyetine sahiptir (El Saddik, 2018).

Dijital ikiz teknolojisi inşaat, otomotiv, mühendislik, tekstil, eğitim ve sağlık sektörlerinde fiziksel ve dijital dünya arasında köprü kuran bir yenilik olarak ön plana çıkmaya başlamıştır. İnsan gücünün ve teknolojinin bir arada yoğun bir şekilde kullanıldığı sağlık sektörü ise kendine has özellikleri ile diğer sektörlerden ayrılmaktadır (Söyler ve Averbek, 2022). Sağlık kurumları son derece karmaşık biyolojik sistemlerden oluşur, öngörülemeyen ve oldukça değişken unsurların günlük rutinde bir arada bulunması nedeniyle yönetilmesi zordur (Patrone vd.,2020). Sağlık hizmetlerinin dijital ikizi, bir hastanın kayıtlarını takip edebilir, bunları bir sağlık sistemindeki kayıtlı kalıplarla karşılaştırarak çapraz kontrol edebilir ve hastalık belirtilerini akıllı bir şekilde analiz edebilir (Zhang vd.,2020). Teknoloji ilerledikçe dijital ikizler sağlık

<sup>1</sup> Dr.Öğr.Üyesi, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, 0000-0001-5996-9068, ciftcifatma50@gmail.com  
<sup>2</sup> Yüksek Lisans Öğrencisi, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, 0009-0009-9748-6273, esinselini169@gmail.com

hizmetlerinde giderek daha yaygın hale gelecek, hasta bakımını optimize etmek ve sonuçları iyileştirmek için kullanılacak değerli veriler ve öngörüler sağlayacaktır (Aydın ve Karaarslan,2022). Görüldüğü üzere sağlık hizmetlerinde devrim yaratma niteliğinde olan dijital ikiz teknolojisi ilerleyen zamanlarda sağlık alanında pek çok sorunu çözüme kavuşturma yetisine sahip olacaktır. Kitabın bu bölümünde dijital ikiz teknolojisi ile yakından ilişkili olan endüstri 4.0 kavramı, metaverse kavramı ve dijitalleşme kavramına değinilecektir. Ayrıca dijital ikiz kavramı açıklanacak, sağlık hizmetlerinde dijital ikiz teknolojisi ve bu teknolojinin alana katkıları ortaya konacaktır.

### **ENDÜSTRİ 4.0. KAVRAMI**

Dijital bilgi çağı olarak nitelendirilen günümüz dünyasında, bireyler araştırma yapmak istediği bir konuda bilgiye erişim ve bilgiyi kullanma stillerinde geleneksel yaklaşımdan modern yaklaşıma kadar birtakım dönüşümlere uğramıştır. Bu açıdan ele alındığında içinde bulunduğumuz Dördüncü Sanayi Devrimi ya da diğer bir ifadeyle geride bıraktığı diğer üç süreçten daha farklı nitelikler taşıyan Endüstri 4.0 süreci var olan bilgiyi dijital hale dönüştürmüştür (Akgül, 2021). Endüstri 4.0.'a kavramsal açıdan bakıldığında siber fiziksel sistemler, nesnelerin interneti ve hizmetlerin interneti olarak üç temel yapı ile beraber ilerleme sağlayan ve çeşitli sektörlerden günlük yaşantıya kadar pek çok yerde etkisini gösteren bir süreç olarak ifade edilmektedir (Seçmen, 2021). Daha genel bir anlatımla Endüstri 4.0 sistemlerin, süreçlerin, makinelerin ve iş parçalarının akıllı ağlarla sıralı bir biçimde birbirine bağlanması ve eş zamanlı olarak kendi kendilerini denetlemesidir (Koştı, 2020).

Nesnelerin interneti, büyük veri ve analizi, siber güvenlik, bulut bilişim, artırılmış gerçeklik, simülasyon, otonom robotlar, yatay/dikey yazılım entegrasyonu, eklemeli imalat (3D baskı) gibi teknolojiler Endüstri 4.0.'ın elementleri olarak bilinmektedir (Türk Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği (TÜSİAD), 2016). Endüstri 4.0.'ın hedefleri şunlardır (Lu, 2017):

- Bilgi teknolojilerinin ürettiği ürünlerin toplu bir biçimde özelleştirilmesini sağlamak,
- Parçaları ve ürünleri izlemek,
- Makineler, parçalar ve ürünler arası iletişimasyonu daha zahmetsiz hale getirmek,
- Üretim zincirinin esnek ve otomatik uyumunu düzenlemek,
- İnsan-makine etkileşimi modellerini uygulamak,
- Değer açısından yeni tip hizmetler ve iş örnekleri sunmak
- Akıllı fabrikalarda nesnelerin interneti nitelikli üretimi optimize etmektir.

Dünya Ekonomik Forum (DEF) Başkanı ve aynı zamanda kurucusu olan Klaus Schwab, Endüstri 4.0. devriminin üç ana unsurdan meydana geldiğini ve



bir önceki sanayi devriminden çok farklı niteliklere sahip olduğunu belirtmiştir (Koştı, 2020). Bu unsurlar sırasıyla ifade edilecek olursa şu şekildedir (Schwab, 2016):

**Hız:** Endüstriyel gelişmeler içinde bulunan bu dönemde her geçen gün yeni bir teknolojik gelişmenin varlığına tanıklık edilmekte ve bundan sonra yapılacak olan farklı ve üstün gelişmelere ön ayak olmaktadır. Dolayısıyla bu devrim diğer üç devrime kıyasla doğrusal bir hızdan ziyade üstel bir hızla ilerleme kaydetmektedir.

**Genişlik ve Derinlik:** Dijital teknolojiler altyapısı üstüne kurulan bu devrim, üretimden iş dünyasına, toplumdaki bireylerin hayat şartlarına kadar derin değişikliklere sebep olmaktadır.

**Sistem Etkisi:** Endüstri 4.0. tüm yönetim bilişim sistemleri özelliğinin yanı sıra her şeyin birbiri ile ilişkisinin olduğu bir ağ sistemi üzerinde gelişim göstermektedir. Aynı zamanda pek çok sektör, şirket veya ülkelerin sistemini farklılaştırmakta ve bu sistemlerin bütünleşik dönüşümünü ifade etmektedir.

Bu özellikler yardımıyla Endüstri 4.0. süreci günümüzde ve geleceğimize her zaman kendisine yer bulan bir terim olarak etkisini hissettirmektedir. Dolayısıyla bireyler bu süreçte ne tür teknolojik gelişmeler ile faaliyet alanını genişletilebilir ya da yaşam koşullarının iyileştirilmesi ve bu tür sorunlara yönelik çözüm ve öneriler geliştirilmesi konusunda neler yapabilir bu noktalar önem arz etmektedir ( Fırat ve Fırat, 2017).

## **METVERSE KAVRAMI**

Bilişim teknolojilerinde meydana gelen gelişmeler ile internet kullanımının ötesinde yeni tecrübeler kazandırmaya olanak tanıyan ve bu nedenle alanında merak uyandıran metaverse kavramı olarak yeni bilinmesine rağmen kelime olarak ilk ortaya çıkışı 1992 yılında bilim kurgu romanları yazarı Neal Stephenson tarafından Snow Crash isimli bilim kurgu romanı ile olmuştur (Damar, 2021; Aksu ve Ercoşkun, 2022). Metaverse kelime olarak “meta” (ötesinde) ön eki ve “universe” (evren) son ekinin bir araya gelmesiyle ortaya çıkan ve bir sonraki evren ya da öte evren anlamına gelen bir kavramdır (Ko, 2021). Bu nedenle Metaverse ile vurgulanmak istenen evren, hem insanlığın gerçek hayatı hem de vaat edilen sanal evren alanı olmasıdır (Yüksel, 2022). Metaverse, sanal evren tanımı olarak nitelenmesinden ziyade bilinen bütün evrenlerin keşifi olan öte evren sıfatı ile nitelendirilmektedir (Karayel, 2021).

Kar amacı gütmeyen bir teknoloji araştırma kuruluşu olan Acceleration Studies Foundation (ASF), metaverse kavramını dört sınıfa ayırmaktadır. Bu kavramlar bir cümle ile sıralanır ise; artırılmış gerçeklik, sanal dünyalar, ayna dünyaları ve son yaşam günlüğüdür (Smart vd.,2007). Bu sınıflandırmadan yola çıkılarak metaverse terimi daha kapsamlı olarak ifade edildiğinde şu şekilde sıralanmaktadır (Ning vd., 2023);

- Birçok yeni teknolojiyi birbirine bağlayan yeni bir internet uygulaması ve sosyal form türü olan,
- Artırılmış gerçeklik teknolojisine bağlı bir şekilde akıcı bir deneyim sunan,
- Dijital ikiz teknolojisi ile fiziksel ortamın ayna görüntüsünü oluşturan,
- Blok zincir teknolojisi alt yapısını kullanarak ekonomik sistemi kurabilen ve fiziksel ortam ile sanal ortamı ekonomik ve sosyal sisteme sıkı bir biçimde entegre eden bir kavramdır.

### **DİJİTALLEŞME KAVRAMI**

Toplumun ve bireylerin hayatının her anına tanık olan ve hayatı daha kolay hale getiren, ilk başlarda yavaş bir seyirde ilerleyen fakat zamanla hızlı bir biçimde ilerleme gösteren teknolojinin en fayda sağlayan kazançlarından birisi de dijitalleşme olarak ifade edilmektedir. Geleneksel yaklaşımın zaman içinde günümüz teknolojisine uyum sağlaması ve özellikle iletişim ve bilişim teknolojilerinin ortaya çıkışı, gelişme süreci ve yaygınlık göstermesinin temelleri dijitalleşme ile atılmıştır (Olçay, 2018; Özden, 2018). Dijitalleşme, tüm bilgi türlerinin (metin, ses, görsel, video ve çeşitli kaynaklardan gelen diğer veriler) dijital dile dönüştürülmesi olarak tanımlanmaktadır (Machekhina, 2017). Başka bir tanıma göre dijitalleşme eylem veya süreci; analog verilerin (özellikle daha sonra kullanılacak resimler, video ve metinlerde) dijital forma dönüştürülmesidir (Parviainen vd.,2017). Dijital terimi bir isim ve/veya bir sıfat olarak, dijitalleşme terimi ise bir fiil olarak kullanılmaktadır (Aksu,2019). Dijitalleşme, manuel olarak oluşturulan verilerin veya iş süreçlerinin dijital ortamlara aktarılması olarak ifade edilebilmektedir (Cancan, 2019).

İşletmelerde dijitalleşme kavramı hem yönetim süreci ve anlayışının dijitalleşmesi hem de veri ve veri kaynağının dijitalleşmesi olmak üzere iki şekilde ele alındığında süreçler daha sistemli olmakta, işin yapılış şekli önemli bir farklılık kazanmakta, tüm bu varlıklara ulaşım ve erişim daha rahat olmaktadır (Üzmez ve Büyükbeşe, 2021). Örgütler bilgileri ve süreçleri dijital ortama geçişini yaparak yeni bir perspektif ile mal ve hizmet üretmektedir. Dolayısıyla süreçler daha sistemli olmakta, işin yapılış şekli önemli bir farklılık kazanmakta, tüm varlıklara ulaşım ve erişim daha rahat olmaktadır (Üzmez ve Büyükbeşe, 2021). Bu ifadelerden yola çıkılarak dijitalleşme kavramının yararları Negroponte tarafından şu şekilde maddelenmektedir (Negroponte, 1995):

- Dijital üretim vasıtasıyla aynısını kopyalar,
- Sahip olunan verinin dijital ortamda saklanması ile ortaya çıkan maliyet düşüşünün oluşması,
- Dijitalleştirilmiş veriler ile yapılabilecek birtakım tarama, analiz, düzeltme ve raporlama vb. ileri işlemlerdir.

Netice itibariyle, günümüz dünyası mercek altına alındığında en trend konular arasında olan ve en önemli teknolojik ilerlemelerden biri olan dijitalleşme, sadece telekomünikasyon sektörü ile sınırlı olmayıp diğer sektörlerle (sağlık, eğitim, ticaret, ekonomi, vb.) de müdahil olan ve iş hayatında köklü değişimlere sebep olan bir olgu olarak gelecek dönemde de varlığını fazlasıyla hissettirecektir (Ormanlı, 2012).

### **DİJİTAL İKİZ KAVRAMI**

Endüstri 4.0.'ın yarattığı teknolojik entegrasyonların konuşulduğu günümüz dünyasında çağın gerisinde kalmak istemeyen işletmeler değişim ve dönüşüm konusunda esnek bir yapı olgusu içerisinde gelişim göstermektedir. Bu teknolojik entegrasyonlardan biri olan dijital ikiz, birçok sektörde dijital dönüşümü ve karar almayı destekleyen umut verici dijital teknolojilerden biridir (VanDerHorn ve Mahadevan,2021). Dijital ikiz kavramı gerçekte var olan bir canlının, cismin veya sistemin sahip olduğu güncel veriler ile dijital ortamda meydana getirdiği sanal bir varlık ya da fiziksel bir sistemin sanal bir temsili olarak ifade edilmektedir (Aynacı, 2020). Dolayısıyla dijital ikiz gerçek dünya ve sanal dünya arasında bir köprü vazifesi üstlenmekte ve bu iki dünya arasında kesintisiz bir şekilde bilgi alışverişi yapmaktadır (Ceyhan ve Ada, 2022). Dijital ikiz, fiziksel bir varlığın veya sürecin sanal karşılığı olan canlı, akıllı ve gelişen bir modeldir (Barricelli vd.,2017). Dijital ikiz tipik olarak üç ana bileşeni içerir (Kaul vd.,2023):

- Gerçek dünyadaki (fiziksel dünya) bir nesnenin veya sürecin sanal veya dijital temsili,
- Gerçek dünyadaki nesnenin özelliklerini açıklayan dijital bir model,
- Veri paylaşımı için fiziksel dünya ile dijital dünya arasında dijital iş parçacığı adı verilen bir bağlantıdır.

Dijital ikiz, dijital bir modelden daha fazlasıdır ve tek bir teknoloji değil, teknolojik bir kokteyldir. (Popa vd.,2021). Dijital ikiz, ürün tasarımı ve geliştirmesinden üretim planlamasına, üretim mühendisliğine, üretime ve ilgili hizmetlere (ürün yaşam döngüsü yönetimi) kadar bütünsel, dijital bir mühendislik bakış açısını ifade eder (Semeraro vd.,2021). Dijital ikiz, tamamen dijitalleştirilmiş bir ürün yaşam döngüsünde tamamlayıcı bir rol oynayarak bireysel bir ürünün kapsamlı bir dijital temsiliyi yansıtır (Haag ve Anderl,2018). Dijital ikiz kavramı bir ya da birden çok gerçek sistemi yansıtabilmek amacıyla var olan en iyi fiziksel modelleri, sensör verileri ve geçmiş verileri kullanan ultra gerçekçi, yüksek ölçekli bir simülasyondur (Shafto vd., 2010). Tüm bu tanımlardan anlaşılacağı üzere dijital ikiz (Shengli,2021):

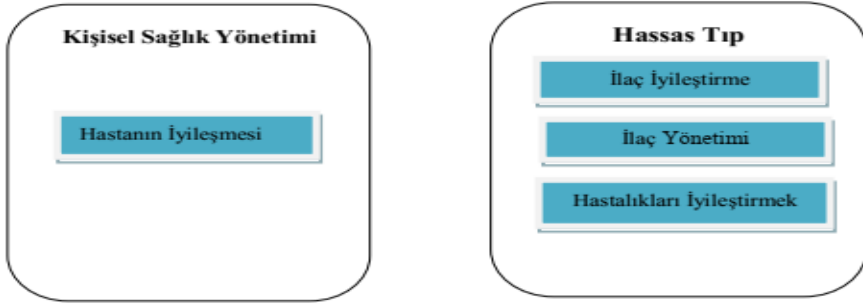
- Gerçek dünyadaki fiziksel varlığın siber dünyadaki dijital karşılığı,
- Fiziksel varlık ile dijital muadili arasında iki yönlü iletişim,

- Dijital karşılık, fiziksel varlığın temsili veya modelidir ve dijital model, fiziksel varlığı gerçek zamanlı olarak canlı bir şekilde simüle edebilir,
- Fiziksel varlığın ve çevresindeki çevrenin özelliklerini, parametrelerini, değişikliklerini tespit edebilecek akıllı sensörler veya diğer araçlarla dolu olması, bilgilerin dijital modele zamanında ve gizli bir şekilde taşınması gerekir,
- Model, gerçek parça çalışma prensipleri veya mekanizmalarına göre modellendiğinden, tıpkı gerçek varlık gibi bilgiye göre davranır,
- Model, simülasyon gibi davranmanın yanı sıra, gerçek parçayı doğrulayabilir, optimize edebilir, değerlendirebilir, teşhis edebilir ve insanların karar vermesi ve çaba göstermesi için veri analizleri, yapay zeka vb. yoluyla önerilerde bulunabilir.

### **SAĞLIK HİZMETLERİNDE DİJİTAL İKİZ**

Teknolojik gelişmeler imalattan tarıma, eğitimden sağlık sektörüne kadar pek çok alanda önemli gelişmelere katkıda bulunmuştur (Elayan vd.,2020). Bu teknolojik gelişmelerin en önemlilerinden biri dijital ikiz teknolojisidir. Dijital ikizler, temsil ettikleri fiziksel nesne veya süreç için dijital bir kopya görevi görerek, bu nesne ya da süreçlere yakın olmaya gerek kalmadan neredeyse gerçek zamanlı izleme ve değerlendirme sağlar (Croatti vd.,2020). Nesnelerin interneti, yapay zeka, artırılmış gerçeklik /sanal gerçeklik ve bulut bilişim gibi alanlardaki gelişmelerle desteklenen dijital ikizler fiziksel dünyayı daha doğru bir şekilde yakalama ve temsil etme potansiyeline sahiptir (Kaul vd.,2023). Dijital ikizler mühendislik, endüstri, akıllı şehirler ve sağlık hizmetleri başta olmak üzere pek çok alanda artık yaygın olarak kullanılmaya başlamıştır (Yang vd.,2021). Dijital ikizin dijital sağlık konseptini değiştirmesi ve bu alanı daha önce görülmemiş bir seviyeye taşınması beklenmektedir (Elayan vd.,2020). Sağlık alanında dijital ikiz çalışmaları ağırlıklı olarak insan vücudundaki organların ikizlerinin oluşturulması, vücuttaki hücre davranışının anlaşılması, uygun ilaç ve tedavilerin uygulanması üzerine yoğunlaşmıştır (Erol vd.,2020). Örnek vermek gerekirse insan vücudunun dijital ikizi, doktorların hastalıkları daha ortaya çıkmadan keşfetmesine, tedavileri denemesine ve ameliyatlara daha iyi hazırlanmasına olanak tanıyabilir (Liu vd.,2019). Bu dijital modeller doktorların ve cerrahların güvenli bir ortamda çalışmasına, eğitim prosedürlerini yürütmesine ve dijital insan vücudu üzerinde testler yapmasına olanak tanıyacaktır (Khan vd.,2022). Fakat bu durumun pratikte gerçekleştirilmesi için teknik, etik ve gizlilik sorunlarının çözülmesi gerekmektedir. Bu noktada sağlık hizmetlerinde dijital ikizlerinin geniş uygulamalarını destekleyebilmek, siber güvenilirliği korumak amacıyla doğru siber dayanıklılık teknolojileri ve politikalar uygulanmalı ve sürdürülmelidir. (Zhang vd.,2020).

Sağlık hizmetlerinde dijital ikiz kullanılarak, yatak planlama ve personel programları gibi fiili değişiklikleri planlamadan ve uygulamadan önce çeşitli senaryolar sanal ortamda değerlendirilebilir (Eleftheriou ve Anagnostopoulos,2022). Dahası dijital ikizler, hastanın hayati belirtileri ve diğer sağlık göstergeleri hakkında gerçek zamanlı veriler sağlayarak sağlık hizmet sunucularının hastaları uzaktan izlemesine ve uzaktan bakım sunmasına olanak tanıyarak, yüz yüze ziyaret ihtiyacını azaltabilir ve bakıma erişimi iyileştirebilir (Aydın ve Karaarslan,2022). Dijital ikizler, sağlık hizmetlerinde devrim yaratmada hayati bir rol oynayarak daha kişiselleştirilmiş, hassas, akıllı ve proaktif sağlık hizmetlerini de mümkün kılmaktadır (Sahal vd.,2022). Hassas tıp, bilgisayarların verilerini analiz etme, entegre etme, kullanma ve aynı zamanda hastanın dijital ikizini oluşturma konusunda geniş bir perspektifte kullanıcılara katkı sağlar (Corral-Acero vd.,2020). Şekil 1’de görüldüğü üzere dijital ikizlerin akıllı sağlık hizmetlerinde uygulama alanlarından biri olan hassas tıp hastanın ilaç yönetimi ve iyileşmesi konularında hizmet sunuculara yardımcı olmaktadır.



**Şekil 1:** Dijital İkizlerin Akıllı Sağlık Hizmetlerinde Uygulamaları (Yang vd., 2021)

Dijital ikiz teknolojisi tanı ve tedaviyi iyileştirmek amacıyla hastalara yenilikçi ve kesin çözümler sunmaktadır (Björnsson vd.,2020). Kişiselleştirilmiş tedavi ve akıllı tıbbi bakım elde etmek amacıyla, karmaşık hastalıkların kesin teşhisi ve gerçek zamanlı izlenmesini sağlamak, uygun tedavi planlarını seçmek ve tedavi etkilerini tahmin etmek için insan vücudunun bütünsel bir dijital ikizinin oluşturulmasını önerilmektedir (Sun vd.,2022). Dijital ikiz, her insanın yaşam yolculuğunu takip edecek ve hem giyilebilir sensörler tarafından toplanan verilerden hem de hastaların kaydedebileceği yaşam tarzı bilgilerinden yararlanarak klinik yaklaşımı koruyucu sağlık hizmetlerine kaydıracaktır (Corral-Acero vd.,2020). Yakın bir tarihte gerçek zamanlı izleme, dinamik analiz ve hastalıkların kesin tedavisi gibi geleneksel yöntemlerle tam olarak açıklanamayan sorunların çözümünde dijital ikiz teknolojisi tıp alanında daha yaygın olarak kullanılacaktır (Sun vd.,2023).

## SONUÇ

Dijital ikiz teknolojisi, ilk olarak Endüstri 4.0 ile birlikte üretim ve mühendislik alanlarında hayatımıza girmiş, sağlık alanında da devrim niteliğinde değerlendirilebilecek çalışmalarla kendini göstermiştir. (Erol vd.,2020). Endüstri 4.0. elementleri içerisinde kendine yer bulan ve gerçek dünya ile sanal dünya arasında entegre bir halde görev alan dijital ikiz bireylerin ve kurumların buldukları pozisyondan daha iyi bir pozisyona ulaşması konusunda aracı rol üstlenmektedir. Dijitalleşmenin popülerleşmesi ve tercih edilmesi ile birlikte dijital ikiz kavramı daha sıklıkla gündeme gelmektedir. Dijital ikizler, tüm fiziksel varlıkların işlevlerini izleme, anlama ve optimize etme araçlarını kolaylaştırır ve insanlar için yaşam kalitesini ve refahını artırmak için sürekli geri bildirim sağlar (El Saddik, 2018). Dijital ikiz kullanılarak sağlık hizmetlerinde yatak planlaması, personel programları, cerrahi simülasyon ve sanal ilaç deneyleri gibi fiili değişiklikleri planlamadan ve uygulamadan önce, sanal ortamlarda farklı olası çözümler test edilebilir (Liu vd.,2019). Hastanın yaşam tarzı, düzenli beslenme alışkanlıkları ve kan şekeri verilerini temel alan bu teknoloji, hastanın reçeteler, diyet ayarlamaları, tıbbi konsültasyonlar ve diğer durumlar hakkında uyarılmasına yardımcı olur (Haleem vd.,2023). Dijital ikizin tıpta kullanımı sadece hastalıkların teşhis ve tedavisi ile sınırlı olmayıp, aynı zamanda sağlık ve hastalığın niceliksel olarak anlaşılmasını sağlayan sağlık ve hastalık durumlarının tahmin edilmesi için de kullanılabilir (Sun vd.,2023). Sonuç olarak, dijital ikiz teknolojisi klinisyenlerin gelecekte kişiselleştirilmiş tedaviye ulaşabilmeleri için kesin tanı koymalarına, uygun tedavi planları yapmalarına ve tedavi etkilerini tahmin etmelerine yardımcı olabilir (Sun vd.,2022).Görüldüğü üzere günümüzde yeni nesil bilgi teknolojilerinin gelişmesiyle birlikte fiziksel ve sanal mekânlar arasındaki entegrasyon ve etkileşim giderek önem kazanmaktadır (Semeraro vd.,2021). Bu noktada dijital ikiz sayesinde sağlık hizmetleri farklı açılardan gelişme ve iyileştirme potansiyeli gösterecek gelecek yıllarda da dijital ikiz teknolojisi sağlık alanında sıklıkla kullanılacaktır.

## KAYNAKÇA

- Akgül, B. (2021). Endüstri 4.0 Sürecinde Dijital Medyada Kültürel Dönüşüm. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 6 (15), 206-224.
- Aksu, H. (2019). *Dijitopya: Dijital dönüşüm yolculuk rehberi*. Pusula.
- Aksu, N. S., & Ercoşkun, Ö. Y. (2022). Kentlerde Dijital Dönüşüm ve Metaverse. *Eksen Dokuz Eylül Üniversitesi Mimarlık Fakültesi Dergisi*, 3(2), 108-122.
- Aydın, Ö., & Karaarslan, E. (2022). OpenAI ChatGPT Generated Literature Review: Digital Twin in Healthcare. *Available at SSRN*, 430, 8687.
- Aynacı, İ. (2020). Dijital İkiz ve Sağlık Uygulamaları. *İzmir Kâtip Çelebi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 3(1), 70-79.
- Barricelli, B. R., Casiraghi, E., & Fogli, D. (2019). A survey on digital twin: Definitions, characteristics, applications, and design implications. *IEEE access*, 7, 167653-167671.
- Björnsson, B., Borrebaeck, C., Elander, N., Gasslander, T., Gawel, D. R., Gustafsson, M., ... & Swedish Digital Twin Consortium. (2020). Digital twins to personalize medicine. *Genome medicine*, 12, 1-4.
- Cancan, A. (2019). "Dijitalleşme Sürecinde Maliye ve Yönetim Muhasebe Uygulamalarının İncelenmesi" Pamukkale Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Muhasebe ve Finansman Projesi, Denizli, Ocak.
- Ceyhan, Ö. Ü. S., & Ada, S. (2022). Dijital Çağda Yönetim Üzerine Güncel Konular ve Araştırmalar.
- Corral-Acero, J., Margara, F., Marciniak, M., Rodero, C., Loncaric, F., Feng, Y., ... & Lamata, P. (2020). The 'Digital Twin' to enable the vision of precision cardiology. *European heart journal*, 41(48), 4556-4564.
- Croatti, A., Gabellini, M., Montagna, S., & Ricci, A. (2020). On the integration of agents and digital twins in healthcare. *Journal of Medical Systems*, 44, 1-8.
- Damar, M. (2021). Gelecek için hayatımızın metaverse şekli: Bibliyometrik bir anlık görüntü. *Metaverse Dergisi*, 1 (1), 1-8.
- El Saddik, A. (2018). Digital twins: The convergence of multimedia technologies. *IEEE multimedia*, 25(2), 87-92.
- Elayan, H., Aloqaily, M., & Guizani, M. (2021). Digital twin for intelligent context-aware IoT healthcare systems. *IEEE Internet of Things Journal*, 8(23), 16749-16757.
- Eleftheriou, O. T., & Anagnostopoulos, C. N. (2022). Digital twins: a brief overview of applications, challenges and enabling technologies in the last decade. *Digital Twin*, 2, 2.
- Erol, T., Mendi, A. F., & Doğan, D. (2020). The digital twin revolution in healthcare. In *2020 4th international symposium on multidisciplinary studies and innovative technologies (ISMSIT)* (pp. 1-7). IEEE.
- Fırat, O. Z., & Fırat, S. Ü. (2017). Endüstri 4.0 yolculuğunda trendler ve robotlar. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 46(2), 211-223.
- Haleem, A., Javaid, M., Singh, R. P., & Suman, R. (2023). Exploring the revolution in healthcare systems through the applications of digital twin technology. *Biomedical Technology*, 4, 28-38.
- Kaul, R., Ossai, C., Forkan, A. R. M., Jayaraman, P. P., Zelcer, J., Vaughan, S., & Wickramasinghe, N. (2023). The role of AI for developing digital twins in healthcare: The case of cancer care. *Wiley Interdisciplinary Reviews: Data Mining and Knowledge Discovery*, 13(1), e1480.
- Khan, S., Arslan, T., & Ratnarajah, T. (2022). Digital twin perspective of fourth industrial and healthcare revolution. *Ieee Access*, 10, 25732-25754.
- Ko, S. Y., Chung, H. K., Kim, J. I., & Shin, Y. (2021). A study on the typology and advancement of cultural leisure-based metaverse. *KIPS Transactions on Software and Data Engineering*, 10(8), 331-338.

- Koştı, G. (2020). Sanayi 4.0 ve teknoloji bileşenleri. *Journal of Business Innovation and Governance*, 3(2), 131-144.
- Liu, Y., Zhang, L., Yang, Y., Zhou, L., Ren, L., Wang, F., ... & Deen, M. J. (2019). A novel cloud-based framework for the elderly healthcare services using digital twin. *IEEE access*, 7, 49088-49101.
- Lu, Y. (2017). Industry 4.0: A survey on technologies, applications and open research issues. *Journal of industrial information integration*, 6, 1-10.
- Machekhina, O. N. (2017). Digitalization of education as a trend of its modernization and reforming. *Revista Espacios*, 38(40).
- Negroponte, N. (1995). *Being Digital*, Alfred A. Knopf: New York
- Ning, H., Wang, H., Lin, Y., Wang, W., Dhelim, S., Farha, F., ... & Daneshmand, M. (2023). A Survey on the Metaverse: The State-of-the-Art, Technologies, Applications, and Challenges. *IEEE Internet of Things Journal*.
- Olcay, S. (2018). Sosyalleşmenin dijitalleşmesi olarak sosyal medya ve resimler arasında kaybolma bozukluğu: photolurking. *Yeni Medya Elektronik Dergisi*, 2(2), 90-104.
- Ormanlı, O. (2012). Dijitalleşme ve Türk Sineması. *Turkish Online Journal of Design Art and Communication*, 2(2), 32-38.
- Parviainen, P., Tihinen, M., Kääriäinen, J., & Teppola, S. (2017). Tackling the digitalization challenge: how to benefit from digitalization in practice. *International journal of information systems and project management*, 5(1), 63-77.
- Patrone, C., Lattuada, M., Galli, G., & Revetria, R. (2020). The role of internet of things and digital twin in healthcare digitalization process. In *Transactions on Engineering Technologies: World Congress on Engineering and Computer Science 2018 26* (pp. 30-37). Springer Singapore.
- Popa, E. O., van Hilten, M., Oosterkamp, E., & Bogaardt, M. J. (2021). The use of digital twins in healthcare: socio-ethical benefits and socio-ethical risks. *Life sciences, society and policy*, 17(1), 1-25.
- Sahal, R., Alsamhi, S. H., & Brown, K. N. (2022). Personal digital twin: a close look into the present and a step towards the future of personalised healthcare industry. *Sensors*, 22(15), 5918.
- Schwab, K. (2016). *Dördüncü sanayi devrimi*. Optimist Yayın Grubu.
- Seçmen, H. İ. (2021). Dördüncü Sanayi Devrimi Sürecinde Medya İşletmelerindeki Yapısal ve Ekonomik Dönüşüme İlişkin Öngörüler, Ahi Evran Akademi, 2 (2), 81-97.
- Shafto, M., Conroy, M., Doyle, R., Glaessgen, E., Kemp, C., LeMoigne, J., & Wang, L. (2012). Modeling, simulation, information technology & processing roadmap. *National Aeronautics and Space Administration*, 32(2012), 1-38.
- Shengli, W. (2021). Is human digital twin possible?. *Computer Methods and Programs in Biomedicine Update*, 1, 100014.
- Smart, J., Cascio, J., Paffendorf, J., Bridges, C., Hummel, J., Hursthouse, J., & Moss, R. (2007). A cross-industry public foresight project. *Proc. Metaverse Roadmap Pathways 3DWeb*, 1-28.
- Söyler, S. & Sula Averbek, G. (2022). Sağlık Teknolojileri ve Metaverse: Potansiyel Uygulama Alanları ve Mevcut Engeller. *International Anatolia Academic Online Journal Health Science*, 8 (2) , 138-166 .
- Sun, T., He, X., & Li, Z. (2023). Digital twin in healthcare: Recent updates and challenges. *Digital Health*, 9, 20552076221149651.
- Sun, T., He, X., Song, X., Shu, L., & Li, Z. (2022). The digital twin in medicine: a key to the future of healthcare?. *Frontiers in Medicine*, 9, 907066.
- Türk Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği (TÜSİAD) (2016). Türkiye'nin Küresel Rekabetçiliği İçin Bir Gereklilik Olarak Sanayi 4.0: Gelişmekte Olan Ekonomi Perspektif. İstanbul. Erişim adresi: [www.tusiad.org](http://www.tusiad.org), Erişim tarihi:06.07.2023.



- Üzmez, S. S., & Büyükbeşe, T. (2021). Dijitalleşme sürecinde bilgi yönetiminin işletmelerin teknoloji uyumuna etkileri. *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*, 16(2), 117-127.
- VanDerHorn, E., & Mahadevan, S. (2021). Digital Twin: Generalization, characterization and implementation. *Decision support systems*, 145, 113524.
- Yang, D., Karimi, H. R., Kaynak, O., & Yin, S. (2021). Developments of digital twin technologies in industrial, smart city and healthcare sectors: A survey. *Complex Engineering Systems*, 1(1), 3.
- Yıkıcı, A. (2023). Dijital İkiz Şehir Fenomeni: Dünyadan Örnekler ve Türkiye'deki Yönelimler. *Kent Akademisi*, 16(1), 138-163.
- Yüksel, H. (2022). Yeni medya ve dijital dönüşümün ötesi "metaverse". *Kafkas Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (29), 237-258.
- Zhang, J., Li, L., Lin, G., Fang, D., Tai, Y., & Huang, J. (2020). Cyber resilience in healthcare digital twin on lung cancer. *IEEE Access*, 8, 201900-201913.

# DİJİTAL PAZARLAMA SÜREÇLERİNİN SAĞLADIĞI AVANTAJLAR VE TEHDİTLER YÖNÜNDEN DEĞERLENDİRİLMESİ

Ahmet BAŞALP<sup>1</sup>

## GİRİŞ

Dijital dünyada yürütülen ürünlerin müşteriye ulaştırılması ve verilmek istenilen mesajların ulaştırılması çabaları pazarlama alanında bir çığır açacak kadar büyük değişimleri de beraberinde getirmiştir. Dijital pazarlama ile ilgili bu çalışmada dijital mecrada oluşan değişim ve devrimsel bir olgu olan internetin pazarlama süreçleri üzerindeki etkileri incelenecek Türkiye’de ki etkilerine de değinilecektir.

Dijital mecrada pazarlama çalışmaları son dönemde çok popüler olan bir yöntemdir. Satılan ürünün reklamını yapmak ve bütün olarak pazarlama süreçlerine internetin ana tema olduğu, karşılıklı etkileşimin olduğu süreçlerin bir bütünüdür. Yeni pazarlama süreci içerisindeki en ağırlıklı olarak etkin olan internetin çok hızla yayılması ve büyük kitlelere ulaşması tüm pazarlama süreçlerini derinden etkilemiştir (Chaffey vd, 2013). Teknolojik gelişmelerin sağladığı büyük ilerleme neticesinde dijital mecrada gerçekleşen bilindik pazarlama faaliyetleri ile bu bağlamda ayrılan pazarlama türünün sağladığı önemli fırsatlar vardır (Dholakia ve Bagozzi). İnternet ve beraberinde dijital çevrenin sağladığı katkılar ile örgütsel yapılar sadece lokal bir bölgede değil internetin ulaşabildiği tüm evrendeki alıcılara çok daha az maliyetlere katlanarak ulaşabilmekte ve ürünlerini bu sayede istedikleri mesajları sunarak, ürünlerini hedefleri şekilde konumlandırarak satışını sağlayabilmektedirler. İnternet bağlantılı elektronik cihazlar hayatın her alanına yaygınlaşmıştır ve herkes tarafından kullanılmaktadır ki bu cihazlar etkileşimli iletişime de olanak sağlamaktadır. Bu sağladığı fırsatlar son alıcıların satıcı organizasyona son alıcıların taleplerini beklentilerini ve yürütülen çabalara olan geri bildirimlerini de alma fırsatı sunmaktadır. Bu değişim öylesine etkili olmaktadır ki son alıcı bireylerin taleplerinde ve satın alma eğiliminde oldukları mamule olan

<sup>1</sup> Dr. Öğrt.Grv, Erciyes Üniversitesi, ORCID NO: 0000-0003-4539-2813, ahmetbasalp@gmail.com

yaklaşımının da önemli değişiklikleri beraberinde getirmektedir (Ryan, 2016).

Değişim ve yeni bir dünyanın kapılarının açıldığı ortam olan internet ortamı işletmelerin sanki yeni işyerlerine dönüşmüş olan web sitelerinin bulunduğu bir alışveriş merkezine dönüşmüştür. Bu yeni mecra günümüzde örgütsel yapıların ürünlerini almaya istekli olan bireyler ile karşılıklı etkileşiminin olduğu bir yol oluşturmuştur. İşletmelerin etkinliklerinin ve başarılarının bu alanda gösterecekleri mevcudiyete bağlı olduğu ve bu alanda son derece aktif bir şekilde çaba harcamaları gerektiği ortaya çıkmıştır (Huang ve Weng, 2013).

### **PAZARLAMANIN SANAL ALANA GEÇİŞİ VE DİJİTAL PAZARLAMA**

Tüm dünya internetin ve sanal dünyanın etkileri ile bilindik yöntemlerden bu yeni olguya göre kendini evirmeye başlamıştır. Bu global ölçekli değişime yol açan olgudan pazarlama süreçlerinin etkilenmemesi beklenemez. Pazarlama süreçleri bu mecrada yeniden şekillenen dağıtım kanallarının örgütsel yapılar tarafından kendilerine uygun şekilde kullanılması ile birlikte mallarını almaya istekli olan alıcılara reklam faaliyetlerini yürütmelerine olanak sağlayan bir ortam oluşmuştur (Smith, 2010).

Pazarda yer alan son alıcıların istek ve düşünceleri çerçevesinde daha fazla kişiselleşmiş ürünleri tedarik edebilmek ve onlara sınırsız ulaşabilmenin yolu dijital dönemin ve cihazların sağladığı avantajlar ile son alıcılar ile ilgili gerekli bilgiye sahip olmaktan geçmektedir. Gelişen cihazlar marifeti ile müşteriler sadece ürünle ilgili satın alma işlemi yapmakla kalmayıp aynı zamanda gerekli geri beslemeyi de yapabilmekte ve ürünü bu mecradan doğrudan alım yapma şansına sahip olabilmektedir. Bu alanda ürünün son alıcılar tarafından ücret karşılığı tedarik edilmesinin ötesinde her daim satıcı işletmeyle temas halinde olunabilecek bir ortam söz konusudur. Bu yeni alan sayesinde tüm beklenti ve arzularında satıcı organizasyonlar tarafından devamlı izlenmesi mümkün olacaktır (Stone ve Woodcock, 2014).

### **Dijital Dünyada Pazarlamanın Temel Faktörleri**

Dijital mecrada herkesin klasik olarak tanımladığı ve bilinen faktörlerin yanında daha önce kullanılmayan teknolojik devrimsel keşifler ve teknolojik ilerleme vasıtası ile insan yaşamının bir parçası haline gelen pek çok bireyin hemen her gün kullanmaya başladıkları yeni pazarlama kanalları ile karşı karşıyayız. Bu yeni kullanılmaya başlanılan pazarlama süreçleri internet mecrasındaki siteler, bu mecrada arama yapabileceğimiz arama siteleri, elektronik cihazlarda kullanılabilen özel yazılımları olan uygulamalar, milyarlarca insanın kullandığı sosyal paylaşım platformları, görüntülü ve sesli çekimlerin karşılıklı paylaşıldığı platformlar, bireylerin birlikte örgütlenebildikleri ve düşüncelerini paylaşabildikleri platformlar, doğrudan

internet web sitelerinden alınan ve yazılımlar vasıtası ile takip edilebilen kişisel alım tercihlerini haritalayan süreçler pazarlama süreçlerinde yepyeni bir çağın başlangıcı olmuştur. Elde edilen verilerin değerlendirildiği yazılım programları sayesinde son alıcılara işletmeler doğrudan e-mail yollayarak tanıtım faaliyetlerini sürdürebilmektedirler. (Deniz 2002; Chaffey ve Smith, 2013; Dahiya ve Gayatri, 2018; Taiminen ve Karjaluooto, 2015; Yalçınkaya, 2018).

### **Dijital Dünyada Pazarlamanın Süreçleri Üzerinde Etki Eden Araçlar**

Teknolojik değişim ve dönüşüm ile birlikte mevcut pazarlama süreçlerinin dışında farklı bir dünya ile karşı karşıya kalınmıştır. Bu dünyada teknolojinin sürecin merkezinde olduğu pek çok araç ile yeni pazarlama dünyası şekillenmektedir. Bu yeni araçların önemli olanlarının üstünde durulmasının yeni modellenecek pazarlama süreçlerinin anlaşılması açısından faydası olacaktır.

### **İnternet Tabanlı Kullanılan Web Siteleri**

Neredeyse bugün pazarda bulunan aktörlerin tamamına yakınının web sayfaları bulunmakta ve sahip oldukları bu tanıtım alanını aktif kullanmaktadır. Bu sayfalar işletmenin bilgilerinden ürün bilgilerine kadar her türlü bilgi, belge ve dokümanı da ihtiva etmektedir. Bugün neredeyse toplumun kahir ekseriyetinin kullandığı akıllı mobil telefonlar gibi mobil iletişim araçları ile de bu alanlara ulaşmak mümkün olmaktadır (Mehmood vd., 2017).

### **İnternet Çağı ile Birlikte Yaşantımıza Giren Mobil Uygulamalar**

Yaygın şekilde internet kullanımının da etkisi ile birlikte ilk zamanlarda nerede ise bir oda büyüklüğünde olan sonrasında ofislerimizde ve evlerimizde kullandığımız bilgisayarlar veya diz üstü cihazları giderek küçülmüş ve ceplerime girecek hale gelen mobil cihazlara dönüşmüştür. Teknolojik gelişmeler insanlığın bu ihtiyacını karşılayacak cihazları üretmeyi başarmıştır ve günden güne de ilerleme devam etmektedir.

Mobil internet erişimli cihazların kullanıldığı mobil ortama da pazarlama kullanılan yazılımlar ve uygulamalar ile bitlikte önemli bir pazarlama alanına dönüşmüştür. Bu cihazların kullanımı ile birlikte pazarlama süreçleri yönetilmektedir. Bu yöntem ile birlikte milyonlarca kullanıcıya anında erişim ve süreçlerin yürütülmesi pazarlanmak istenen ürünün pazarlanması mümkün olmaktadır (Hofacker vd., 2016).

### **İnternet Ortamında kullanılan Arama Motoru En Uygun Şekilde Kullanımı**

İnternet ortamında devasa boyutta bilginin depolandığı bir ortamı temsil etmektedir. Böylesine devasa bilginin yer aldığı bir ortamda aranan bilgiye ulaşılabilmesi için bir yol göstericiye ihtiyaç duyulacağı açıktır.

Bir yazılım aracılığı ile birlikte internet ortamında ulaşması arzu edilen bir bilgiye ve alana o alanda bulunan verileri ve kayıtlı alanları buluşturarak kullanıcıya sunan bir uygulamadır (Kesen vd., 2008). İnternet ortamında kullanılan ve belirli bir konunun, başlığın veya kelimelerin yazılmak sureti ile o konuda bu mecrada yer alan bilgilerin sırlanabildiği bir yazılı programı tarafından desteklenen arama yapılan motorların araştıran kişiye liste halinde bilgi verebilmesi çok önemli bir gelişme pazarlama açısından da önemli bir fırsatı barındırmaktadır. Bu aramalar esnasında daha ön sıralarda çıkan firmaların veya ürünlerin yer aldığı web tabanlı siteler müşterilerin alım kararları öncesinde rehberi konumunda olabilmekte ve önemli bir tanıtım alanı oluşturmaktadır (Giomelakis ve Veglis, 2016).

### **İnternet Ortamında Sosyal Medya**

Günümüzde teknolojik ilerlemenin belirli bir seviyede olduğu tüm dünya insanların yaygın olarak kullandığı yeni bir medya alanı olan sosyal etkileşimin olduğu medya çeşitli bağlantı kümeleri ile birlikte pazarlama süreçlerin son derece yoğun şekilde yapıldığı bir alan olarak görülmektedir (Gunelius, 2011).

Bilinen klasik pazarlama süreçlerinden çok daha farklı bir yapıya sahip olan daha fazla bilgi ve mesajın ulaştırılmasında sosyal medya ve süreçlerinin çok etkin olduğu bilinmektedir. (Smith, 2011). Yapılan pek çok bilimsel çalışmada alıcılara iletilecek olan ana mesajın ve bilgilerin güven duyulan kurum veya kuruluşlardan gelmesi durumunda pazarda yer alan ve alım kararı verecek bireylere kararları üzerinde etki edecek düzeydedir (Koumpouros vd., 2015).

Kullanıcıların kendi ürettikleri içerikleri pazarlayabilmeleri ve bunlardan gelir elde edebilmeleri kendi tanıtımlarını yapabilecekleri bir şekilde reklam gelirinin paylaşılabilceği bir alanda hayata geçmiştir (Tang vd, 2012).

### **İletişim Aracı Olarak E-Posta Pazarlama süreçleri**

Dijital mecrada yapılan pazarlama süreçlerinde işletmelerin ürünlerini ana hedeflediklerindeki son alıcılarına tanıtmanın telaşı içerisindeyler. Bu çabaları örgütsel yapıların satış hedefinde olan tüm bireylere ve gruplara internet ortamında elektronik olarak mesajlarını iletebilecekleri mailler yoluyla yapmaktadırlar. Bu uygulamanın hem zamandan tasarruf sağladığı hem de ana hedefe dönük mesajların iletilmesinde etkili olduğu bilinmektedir (Deniz, 2002).

### **Dijital Pazarlamanın Avantajları ve Fırsatlar**

Bugünün dünyasında dijital mecrada çok kıymetli olan bilgi, birikim ve tecrübelere hızlı bir şekilde ulaşılabilir. Bilgi her zaman son derece kıymetlidir, ulaşılması her zaman güç bir süreç olmuştur ancak günümüz teknolojisi her zamankinde daha fazla fırsatı ve imkânı pazarda bulunan tüm bileşenlere sağlayabilmektedir. İnsanoğlu tüm zaman dilimlerinde bilgiye ve

tecrübeye ulaşmak için gayret etmiştir ve türlü zorluklara göğüs germiştir. Bugünün imanları ve dünyasında ise elektronik alet ve edevatları ve internet alanındaki paralel gelişmeler tüm pazarda bulunan bireylere bu yönde önemli bir fırsat sunmakta her türlü bilgiye özellikle pazarda yer alan ürünlere ve onları üretenlere kolayca ulaşılmasına imkân sağlamaktadır. Bu alanda her türlü satın alma ve tanıtım faaliyetlerini kolayca yürütülebildiği bir alandır (Smith, 2011).

Teknolojide gelişmeler günümüzde yavaşlamış ve durmuş değildir, tam tersine her geçen gün artan bir ivme ile birlikte yeni gelişmeler ve yeni teknolojiler üretilmeye devam etmektedir. Bu gelişme ve ilerleyiş sanal dünyada hem çok daha büyük hacimlere ulaşan satışları mümkün kılmakta hem de bu pazarın çok daha fazla büyüme imkânı olduğunu bizlere göstermektedir.

Normal koşullar altında pazarda büyük maliyetler ile yapılabilecek geri dönüşler ve araştırmalar bilgisayar teknolojisi ve dijital koşullar sayesinde çok hızlı ve doğru bir şekilde irdelenebilmektedir. Ürün bedeline katlanarak ürünü alma durumunda olan alıcıların bu kararlarını vermekte hangi koşullardan etkilendikleri ve hangi şartlar altında bu kararlarını verdiklerini karşılıklı etkileşimli bir şekilde öğrenilebilmektedir (Arya vd., 2019). İşletmelerin dönemselsel olarak satış stratejileri çizgisinde ürettikleri ürünü alma arzusunda alan kişilere ve hedefledikleri ana kitleye ulaştırmaları içinde yeni ve çok etkin bir yol olarak karşımıza çıkmaktadır (Alan vd., 2018). Müşterilerin karşılıklı olarak etkileşimi içinde alınan hizmet veya ürün talepleri ve alım sonrası geri dönüşler ile ilgili sosyal ağlar ve interaktif internet tabanlı siteler vasıtası ile örgütsel yapılar geri dönüşleri alabilmekte ve ileride uygulayacakları hedef yollarını belirlemekte bir rehber olarak karşımıza çıkmaktadır (Bölge, 2018; Öngel ve Şenol, 2019).

### **Dijital Pazarlamanın Dezavantajları ve Olası Tehditler**

Teknoloji devrimler ve sağladığı muazzam katkıların yanında bazı dezavantajları ve tehditleri de beraberinde getirmektedir. Bu durum yeniliklerin sağladığı katkıları kullanmamak veya yeniliğe karşı çıkmak değil gerekli tedbirleri almak ve yapılacak düzenlemeler ile yasal boşlukların ortadan kaldırılması ile birlikte üreticiler ile birlikte pazarda bulunan son kullanıcıların haklarını korumak şeklinde olmalıdır.

İşletmelerin itibarları ve oluşturdukları markaların değerleri son derece önemlidir ve tüm taraflar tarafından korunması gereken bir değerdir. Sanal dünyanın ve internetin sağladığı avantajlar ile birlikte işletmelerin sahip oldukları markalara karşı istenmeyen ve gerçekte ilişkisi olmayan çeşitli saldırıların çok daha rahat ve fütursuzca yürütebildiği bir alan haline getirilmeye çalışılmaktadır. Yıllarca büyük emekler ve maliyetlere katlanılarak oluşturulan itibar ve marka değerlerinin korunması son derece önemlidir (Kelsey, 2010)

## SONUÇ VE ÖNERİLER

Dijital mecradaki ilerleme ve yeni kanalların oluşturulması müşterilerin beklentileri düzeyinde maliyete katlanarak alım kararları vermesini büyük oranda etkilemektedir (Constantinides ve Stagno, 2011). Bu yapılar tüketicilerin sahip olmayı ümit ettikleri mal ve hizmetleri elde etmelerinin önünü açmaktadır (Lea vd., 2006:125). Bu mecrada yapılan çalışmalar örgütsel yapıların ürünlerini satın alan son alıcılar ile olan karşılıklı bağlarını kuvvetlendirerek müşteri sadakati konusunda ve bilinirlikleri konusunda bir avantaj elde etmiş olmaktadır (Davis Mersey vd., 2010). Uygulanan politikalar neticesinde doğal habitat ile uyumlu ve zarar vermeyen bir süreç ile pazarda yer alan alıcılar ile etkileşimin sağlanması örgütsel yapının devamlılığına da katkı sağlayacaktır (Belz ve Schmidt-Riediger, 2010).

İşletmeler dijital pazarlama süreçlerinin ilerlediği internet ve sunduğu imkânların en iyi şekilde kullanılması yanında oluşturdukları ürünler ile markalarının da korunduğu bir sürecin tüm pazara hâkim olması ilerleyen dönemlerde çok daha büyük satış hacimlerine ulaşılmasını mümkün kılacaktır. Bireyler görebildikleri ve fiziksel olarak temas edebildikleri alanlarda kendilerini daha güvende hissetmektedirler. Dijital mecrada son alıcı olan bireylerin haklarının korunacağı sıkı kuralların olması güven faktörünü artıracaktır. Yaşanan küresel salgın süreçleri ve benzeri tüm insanoğlunu etkileyen süreçlerde sanal dünyadaki bu yöndeki ilerlemeyi teknolojik ilerleme ile destekleyerek bu alandaki pazarlama süreçlerine katkıda bulunacaktır.

## KAYNAKÇA

- Alan, A. K., Kabadayı, E. T., ve Erişke, T. (2018). İletişimin Yeni Yüzü: Dijital Pazarlama Ve Sosyal Medya Pazarlaması. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 17(66), ss.493-504.
- Arya, V., Sethi, D., ve Paul, J. (2019). Does digital footprint act as a digital asset ? Enhancing brand experience through remarketing. *International Journal of Information Management*, 49, ss.142-156.
- Belz, F-M. ve Schmidt-Riediger, B. (2010). Marketing strategies in the age of sustainable development: evidence from the food industry. *Business Strategy and the Environment* 19(7), 401– 416.
- Böge, Z. E. (2018). Kooperatif İşletmeler ve İlişkisel Pazarlama: Bir Model Önerisi. *Akademik Hassasiyetler Dergisi*, 5(10), ss.361-379
- Chaffey, D. ve Smith, P. R. (2013). *eMarketing eXcellence: Planning and optimizing your digital marketing*, New York: Routledge
- Constantinides, E. ve Stagno, Z.M.C. (2011). Potential of the social media as instruments of higher education marketing: a segmentation study. *Journal of Marketing for Higher Education*, 21(1), 7-24.
- Dahiya, R. ve Gayatri. (2018). “A research paper on digital marketing communication and consumer buying decision process: an empirical study in the Indian passenger car market”, *Journal of Global Marketing*, 31(2): 73-95.

- Deniz, R. B. (2002). Yeni Bir Pazarlama Yöntemi Olarak Elektronik Posta Pazarlaması. *Journal of Istanbul Kultur University*, 2, ss.1-10.
- Davis Mersey, R., Malthouse, E. C., ve Calder, B. J. (2010). Engagement with online media. *Journal of Media Business Studies*, 7(2), 39-56.
- Hofacker, CF , de Ruyter, K. , Lurie, NH tüm yazarları görüntüle(2016). Oyunlaştırma ve Mobil Pazarlama Etkinliği. *İnteraktif Pazarlama Dergisi* , 34, s. 25-36.
- Giomelakis, D., & Veglis, A. (2016). Investigating Search Engine Optimization Factors in Media Websites: The case of Greece. *Digital Journalism*, 4(3), 379-400
- Gunelius, S. (2011). 30-minute social media marketing: Step-by-step techniques to spread the Word about your business. McGraw-Hill.
- Huang, M. H., & Wang, E. T. (2013), "Marketing is From Mars, It is From Venus: Aligning The Worldviews for Firm Performance, *Decision Sciences*, 44(1), 87-125
- Kelsey, T.(2010) , *Social Networking Spaces*, Apress, New York.
- Kesen, S., Şenol, C. ve Yanar, Z. (2008). "Google Scholar ve Scirus arama motorlarında Türkçe anahtar sözcüklerle yapılan aramalar üzerine bir değerlendirme", *Bilgi Dünyası*, 9(1): 140-157.
- Koumpouros, Y., Touliaş, T. L. ve Koumpouros, N. (2015). "The importance of patient engagement and the use of social media marketing in healthcare", *Technology and Health Care*, 23(4): 495-507
- Lea, B. R., Yu, W. B., Maguluru, N., ve Nichols, M. (2006). Enhancing business networks using social network based virtual communities. *Industrial Management & Data Systems*, 106(1), 121-138.
- Mehmood, M. A., Shafiq, H. M. ve Waheed, A. (2017). Understanding regional context of World Wide Web using common crawl corpus, *Communications (MICC): 2017 IEEE 13th Malaysia International Conference*.
- Öngel, V., ve Şenol, Ş. (2019). İçsel pazarlama uygulamalarının çalışanların iş tatmini üzerine etkisi ve örgütsel adaletin aracılık rolü. *Akademik Hassasiyetler*, 6(12), ss.477-490.
- Ryan, D. (2016). Understanding digital marketing: marketing strategies for engaging the digital generation. Kogan Page Publishers.
- Smith, K. T. (2011), "Digital Marketing Strategies That Millennials Find Appealing, Motivating, Or Just Annoying", *Journal Of Strategic Marketing*, 19(6), 489-499.
- Stone, M. D. & Woodcock, N. D. (2014), "Interactive, Direct And Digital Marketing: A Future That Depends On Better Use Of Business Intelligence", *Journal Of Research in Interactive Marketing*, 8(1), 4-17.
- Taiminen, H. M. ve Karjaluto, H. (2015). "The usage of digital marketing channels in SMEs", *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 22(4): 633-651.
- Tang, Q., Gu, B., & Whinston, A. (2012) Content Contribution under Revenue Sharing and Reputation Concern in Social Media. *Journal of Management Information Systems*, Vol: 29, No: 2, 41-76.
- Yalçınkaya, N. (2018). "Türkiye'deki siyasi partilerin dijital pazarlama kanallarını kullanımı", *Yönetim ve Ekonomi*, 25(1): 199-216.



# TÜRKİYE MUHASEBE STANDARTLARINA GÖRE İHRACAT VE İTHALAT İŞLEMLERİNİN MUHASEBELEŞTİRİLMESİ: YAŞ SEBZE VE MEYVE SEKTÖRÜNDE BİR UYGULAMA<sup>1</sup>

Tuğba ÇAMUR<sup>2</sup>, Beyhan BELLER DİKMEN<sup>3</sup>

## GİRİŞ

Birçok ülke ekonomisinin şekillenmesinde dış ticaret önemli bir paya sahiptir. Son zamanlarda küreselleşmenin hızla artması ülkeler arasında dış ticareti zorunlu hale getirmiştir. Bu nedenle ülkelerde dış ticaret yapan işletmelerin sayısı hızla artmıştır. Bu artış ihracat ve ithalat yapan işletmelerin sözleşmelerinde seçecekleri ödeme şekilleri ve teslim şekillerini belirlemeleri noktasında önem taşımaktadır. Dış ticaret işlemlerinin gerçekleştirilmesinde tercih edilen ödeme şekilleri ve teslim şekillerinde uyulması gereken bazı kurallar bulunmaktadır. Bu kurallar Uluslararası Ticaret Odası (ICC) tarafından düzenlenen teslim şekilleri aracılığıyla güncellenerek yayınlanmaktadır. İhracat ve ithalat işlemlerini gerçekleştiren işletmelerin sayısının hızla artması, bazı gereklilikleri de beraberinde getirmektedir. Bu gerekliliklerin başında ortak bir işletme dili olan muhasebe açısından ülkeler arasında birbirine yakın değerlendirme ve sınıflama ölçütlerinin göz önünde bulundurulması yer almaktadır. Bu kapsamda, Uluslararası Muhasebe ve Finansal Raporlama Standartları'nın (UMS/UFRS) ülkeler arasında ortak bir muhasebe dili oluşturduğu belirtilmektedir.

Bu kapsamda çalışmanın amacı; ihracat ve ithalat faaliyetlerini yerine getiren işletmelerin mali nitelikteki işlemlerinin Türkiye Muhasebe ve Finansal Raporlama Standartlarına (TMS/TFRS) göre muhasebeleştirilmesi ve yaş sebze ve meyve sektöründe faaliyetlerini sürdüren işletmeye ait veriler doğrultusunda ihracat ve ithalat faaliyetlerinin muhasebeleştirilmesi olarak belirlenmiştir.

1 Bu çalışma Doç. Dr. Beyhan BELLER DİKMEN danışmanlığında Tuğba ÇAMUR tarafından 12 Aralık 2022 tarihinde tamamlanan "Dış Ticaret İşlemlerinin Türkiye Muhasebe Standartlarına Göre Muhasebeleştirilmesi ve Bir Uygulama" başlıklı 774621 tez nolu yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

2 Uluslararası Ticaret ve Lojistik Ana Bilim Dalı Yüksek Lisans Mezunlu, Tarsus Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, ORCID ID: 0000 – 0002 – 2944 – 302X, tuğbacamur.88@gmail.com.

3 Doç. Dr., Tarsus Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, ORCID ID: 0000 – 0003 – 2260 – 6321, b.beyhanbeller@gmail.com.

Bu amaç doğrultusunda, ihracat ve ithalat kavramları, dış ticarete kullanılan belgeler, teslim şekilleri, ödeme şekilleri, muhasebe standartlarının tanımı, dış ticarete önem arz eden muhasebe standartları ve dış ticarete kullanılan hesaplardan bahsedilmiştir. Daha sonra, uygulama örneği olarak dikkate alınan yaş sebze ve meyve sektöründe faaliyetlerini sürdüren A İşletmesi'nin ihracat ve ithalat işlemlerinin muhasebeleştirilmesi TMS/TFRS dikkate alınarak Kamu Gözetim Kurumu (KGK) tarafından oluşturulan finansal raporlama standartlarına uygun hesap planı taslağındaki hesaplar aracılığıyla gerçekleştirilmiştir.

### **KAVRAMSAL ÇERÇEVE**

Bu bölümde ihracat ve ithalat kavramları, dış ticarete kullanılan belgeler, dış ticaret faaliyetlerini gerçekleştirirken kullanılabilecek teslim ve ödeme şekilleri açıklanmıştır.

#### **İhracat ve İthalat Kavramları**

Ülkeler arasında ürün ticaretinin gerçekleştirilmesi ile oluşan dış ticaret; ülke ekonomisinin gelişimine ve süreçte işgücüne duyulan ihtiyaçtan dolayı da istihdam oranlarına katkı sağlamaktadır (Akan, 2021: 45). Çünkü ülkelerdeki kaynak farklılığı, ihtiyaç fazlası ürünlerin değerlendirilmesi, ülkelerin bazı ürün üretiminde uzmanlaşmaları gibi birçok neden ülkeleri dış ticarete yönlendirmektedir. Ülkelerin dış ticaret faaliyetleri ise ihracat ve ithalat olmak üzere iki şekilde yerine getirilmektedir.

İhracat, dar anlamda ülke içerisindeki kişi ve kuruluşlarca üretilen mal ve hizmetlerin yabancılara ya da Türkiye dışındaki yerleşik Türklere döviz karşılığında satılmasıdır. Geniş anlamıyla ise bir ülke içerisindeki serbest dolaşımında olan her türlü mal ve hizmetin ülkenin dışına satılması veya gönderilmesi olarak tanımlanmaktadır (Eken, 2019: 33). İşletmelerin ve ülkelerin ekonomik olarak büyümesinde önemli rol oynayan ihracat sonucunda oluşan rakamların yüksek olması açık ekonomi politikasını benimseyen ülkeler tarafından hedef olarak belirlenmektedir (Oktay, 2018: 7). Bu ülkelerden biri olan Türkiye'nin 2018 – 2022 dönemlerine ait ihracat verileri ve bu değerlerdeki değişim yüzdeleri Tablo 1'de gösterilmiştir.

**Tablo 1.** Genel Ticaret Sistemine Göre İhracat

Yıllar	Değer ( \$ )	Değişim (%)
2018	177.168,756	-
2019	180.832,722	2,1
2020	169.637,755	-6,2
2021	225.214,458	32,8
2022	254.191,555	12,9

**Kaynak:** TÜİK, Dış Ticaret İstatistikleri, 2023

Tablo 1’de görüldüğü gibi Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verileri dikkate alındığında Türkiye’deki genel ticaret sistemine göre gerçekleştirilen ihracat verileri 2018 yılına göre 2019 yılında artış göstermiştir. 2019 yılı verilerine göre ise 2020 yılında %8,3’lük bir oranda azalış meydana gelmiştir. Dünya’da Covid – 19 pandemisinin en yoğun olduğu 2021 yılında ise ülkemizin ihracat verilerinde büyük oranda bir artış meydana gelmiştir. Bu artışın 2022 yılında da devam ettiği görülmektedir.

İthalat, yabancı bir ülkede üretilmiş mal ve hizmetlerin satın alınması olarak ifade edilmektedir. Farklı ülkelerde üretilmiş malların müşteriler tarafından alıcısı ile buluşması ithalat olarak tanımlanmaktadır (Yarbaşı ve Gürtan, 2012: 52). Dış alım olarak da ifade edilen ithalat, başka ülkelerden üretilmiş malların müşteriler tarafından satın alınmasıdır (Yurdakul, 2014: 14). Türkiye’nin 2018 – 2022 dönemlerine ait ithalat verileri ve bu değerlerdeki değişim yüzdeleri Tablo 2’de gösterilmiştir.

**Tablo 2.** Genel Ticaret Sistemine Göre İthalat

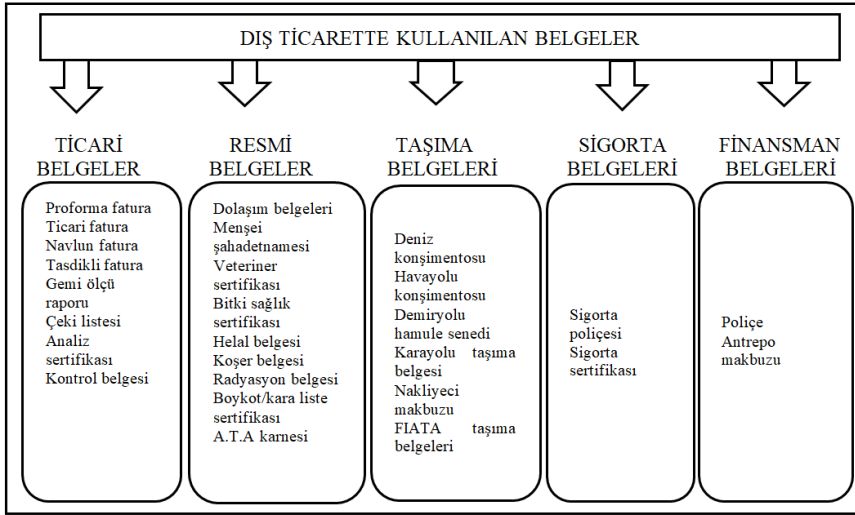
Yıllar	Değer (\$)	Değişim (%)
2018	231.152,483	-
2019	210.345,203	-9,0
2020	219.516,807	4,4
2021	271.425,553	23,6
2022	363.710,578	34,0

**Kaynak:** TÜİK, Dış Ticaret İstatistikleri, Temmuz 2022

Tablo 2’de görüldüğü gibi Türkiye’deki genel ticaret sistemi doğrultusunda gerçekleştirilen ithalat verilerindeki değerler 2019 yılında 2018 yılına göre azalış göstermiştir. Çalışmada dikkate alınan 2020 yılından itibaren ise ülkenin ithalat verilerinde sürekli artış yaşandığı tablodan görülmektedir.

### **Dış Ticarete Kullanılan Belgeler**

Dış ticarete karşılıklı ürün alışverişinde bulunabilmek için çeşitli belgelerin düzenlenmesi gerekmektedir. Bu süreçte birbirinden farklı çok sayıda belge kullanılmaktadır. Kullanılan bu belgelerdeki eksiklikler ve hatalar ihracatçının fazla ödeme yapmasına ve ihracatın gecikmesine yol açabilmektedir. Bu yüzden de belgelerin dikkatli ve doğru bir şekilde hazırlanması durumunda dış ticaret işlemleri de sorunsuz ve kolay bir şekilde gerçekleştirilmektedir (Öztürk, 2012: 271-272). Şekil 1’de dış ticarete kullanılan belgeler gösterilmiştir.



Şekil 1. Dış Ticarete Kullanılan Belgeler

Şekil 1’de gösterilen ve ticari belgeler, resmi belgeler, taşıma belgeleri, sigorta belgeleri ve finansman belgeleri başlıklarında ifade edilen belgeler dış ticaret faaliyetleri yerine getirilirken kullanılmaktadır.

### Dış Ticarete Kullanılan Teslim ve Ödeme Şekilleri

Dış ticaret işlemlerinde alıcı ve satıcının sorumluluklarını gösteren uluslararası kurallar bütünü olarak ifade edilen ve ilk olarak 1936 yılında yayımlanan teslim şekilleri kullanılmaktadır. Değişikliklere bağlı olarak güncellenen teslim şekillerinin sekizinci versiyonu 2020 yılında yayımlanmış ve kullanılmaya başlanmıştır (Piltz, 2020: 10). Şekil 2’de teslim şekilleri 2020’de dört ana grupta incelenen teslim şekilleri gösterilmiştir.

<b>E Grubu (ÇIKIŞ)</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>EXW EX WORKS (İşyerinde Teslim)</li> </ul>
<b>F Grubu (Ana Ödenmemiş olarak)</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>FCA FREE CARRIER (Taşıyıcıya Masrafsız)</li> <li>FAS FREE ALONGSIDE SHIP (Gemi Doğrultusunda Masrafsız)</li> <li>FOB FREE ON BOARD (Gemide masrafsız)</li> </ul>
<b>C Grubu (Ana Taşıma Ödenmiş Olarak)</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>CFR COST AND FREIGHT (Masraflar ve Navlun)</li> <li>CIF COST, INSURANCE AND FREIGHT (Masraflar, sigorta ve navlun)</li> <li>CPT CARRIAGE PAID TO (Taşıma Ödenmiş Olarak)</li> <li>CIP CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO (Taşıma ve Sigorta Ödenmiş Olarak)</li> </ul>
<b>D Grubu (Varış)</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>DAP DELIVERED AT PLACE (Belirlenen Yerde Teslim)</li> <li>DPU DELIVERED AT PLACE UNLOADED (Belirlenen Yerde Boşaltılmış Olarak Teslim)</li> <li>DDP DELIVERED DUTY PAID (Gümrük Resmi Ödenmiş Olarak Teslim)</li> </ul>

Şekil 2. Dış Ticarete Kullanılan Teslim Şekilleri

Şekil 2’de görüldüğü gibi dış ticarete teslim şekilleri taşıma türleri açısından iki grupta incelenmekte ve toplam on bir adet teslim şekline meydana gelmektedir. Teslim şekillerinin gruplandırılmasında deniz yolu taşımacılığı ayırt edici bir unsur olarak göz önünde bulundurulmaktadır. Bazı teslim şekilleri bütün taşıma türlerinde kullanılırken bazıları ise sadece deniz yolu taşımacılığında kullanılmaktadır (Çitil, 2020: 103).

Dış ticarete ödemeler sisteminin ve finansmanının bulunması alım ve satım işlemlerinin gerçekleştirilmesi için önem arz etmektedir. Bu nedenle, dış ticaret faaliyetlerinin yerine getirilmesinde birbirinden farklı ödeme şekilleri kullanılabilir. Bu ödeme şekilleri arasında peşin ödeme, mal mukabili ödeme, vesaik mukabili ödeme, kabul kredili ödeme ve akreditifli ödeme şekilleri yer almaktadır (Kaya, 2016: 173). Ürünlerin teslim alınmadan önce ürün bedelinin tamamı ya da bir kısmının ödenmesinden dolayı ihracatçının avantajlı ithalatçının ise riskli konumda olduğu ödeme şekli peşin ödeme (Ağsakal ve Erkan, 2016: 582). Peşin ödemenin tam tersi olan ve ithalatçı tarafından ürünler teslim alındıktan sonra ödemenin tahsil edildiği yöntem mal mukabili ödeme (Öztürk ve Sandalcılar, 2018: 205). İthalatçının ürün bedelini bankasına ödeyerek ürünleri gümrükten çekmesini sağlayacak belgeleri teslim aldığı ödeme şekli vesaik mukabili ödeme (Yarbaşı ve Gürtan, 2012: 120). Kabul kredili ödeme, satış işlemi gerçekleşen ürün bedelleri karşılığında banka üzerine keşide edilen poliçenin kabul edildiği ödeme şeklidir (Adıgüzel ve Görgün, 2020:110). Akreditifli ödeme ise, ithalatçının talimatı doğrultusunda bankanın belirli süre içerisinde belirli belgeler karşılığında ve belirtilen şartların yerine getirilmesi durumunda ihracatçıya bedelin ödeneceğini yazılı olarak taahhüt ettiği ödeme şeklidir (Gürsoy, 2010: 103).

## LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

Dış ticaret işlemlerinin muhasebeleştirilmesi ile ilgili 2016 yılından itibaren literatür taranarak yapılan çalışmalardan bazılarında çalışmanın bu bölümünde yer verilmiştir.

Ağsakal ve diğerleri (2016) tarafından yapılan çalışmada, dış ticaret işlemlerinin “TMS 21 Kur Değişiminin Etkileri Standardı”na göre muhasebeleştirilmesine ait genel bilgiler sunulmuştur. Aynı zamanda çalışmada dış ticaret işlemleri sürecine ait işlemlerin hem TMS hem de VUK’u dikkate alarak kaydedilmesinin nasıl yapılacağına örnek üzerinden gösterilmesi amaçlanmıştır. Dış ticaret işlemleri açısından TMS’ye göre yapılan işlemlerin yurt içi işlemlerine göre önemli farklılıklar göstermediği belirlenmiştir.

Çelik ve diğerleri (2016) tarafından yapılan çalışmada, “TMS 20 Devlet Teşviklerinin Muhasebeleştirilmesi ve Devlet Yardımlarının Açıklanması Standardı”na ait genel bilgiler verilerek muhasebeleştirme işlemlerinin yapılması

süreci ile ilgili örnek uygulamalara yer verilmesi amaçlanmıştır. Çalışmada yer alan örneklerden sadece bir tanesi dış ticaret işlemini kapsamaktadır.

Karasioğlu ve Kınalı (2017) tarafından yapılan çalışmada, devlet teşviklerinin TMS 20 kapsamında ele alınarak muhasebeleştirilme süreci, bu süreçte izlenilecek yollar ve bunların finansal raporlarda nasıl yer alacağının örnek uygulamalar üzerinden anlatılması amaçlanmıştır.

Say ve diğerleri (2018) tarafından yapılan çalışmada, dış ticaret işlemlerinin UFRS kapsamında nasıl muhasebeleştirme işlemlerine tabi olacağının belirlenmesi amaçlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda, çalışmada TMS kapsamında dış ticaret işlemlerinin muhasebeleştirilmesine ait örnek uygulamalara yer verilmiştir.

Yılmaz (2020) tarafından yapılan çalışmada, vergi kanunlarına göre muhasebeleştirilen ithalat işlemlerinin ve bu işlemlerin TMS'ye göre kaydedilmesi durumunda oluşacak olan farkların incelenmesi amaçlanmıştır. Çalışmada “TMS 2 Stoklar” ve “TMS 21 Kur Değişiminin Etkileri Standartları” genel hatlarıyla açıklanmıştır. Örnek uygulamalara yer vererek bu uygulamalar hem TMS hem de VUK'a göre karşılaştırmalı olarak muhasebeleştirilmiştir.

Doğan (2021) tarafından yapılan çalışmada, dış ticaret işlemlerini yerine getiren işletmelerin gerçekleştirdikleri satış işlemleri sonucu ortaya çıkan hasılat tutarının “TFRS 15 Müşteri Sözleşmelerinden Hasılat Standardı” kapsamında nasıl muhasebeleştirilmesi gerektiğinin belirlenmesi amaçlanmıştır. Standart ile ilgili genel bilgiler verildikten sonra uygulama örneği yapılmıştır.

Özkan (2021) tarafından yapılan çalışmada, TMS çerçevesinde ithalat işlemlerinin muhasebeleştirilmesi hakkında bilgiler sunulurken bu bilgilerin örnekler yardımıyla açıklanması amaçlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda işletmelerin bu standartlara göre muhasebe kayıtlarını yapması durumunda uluslararası uyum sorununun ortadan kalkacağına düşünüldüğü belirtilmiştir.

## **DIŞ TİCARETTE ÖNEM ARZ EDEN MUHASEBE STANDARTLARI ve KULLANILAN HESAPLAR**

Bu bölümde ihracat ve ithalat sürecinde önem arz eden muhasebe standartları ve kullanılan hesaplar açıklanmıştır.

### **Dış Ticarete Önem Arz Eden Muhasebe Standartları**

Muhasebe standartları, mali nitelikli işlemler sonucunda yapılacak olan muhasebe uygulamalarına yön veren ve bu uygulamalara bağlı olarak düzenlenecek finansal tabloların hazırlanmasında dikkate alınacak ilkeler olarak ifade edilmektedir (Elitaş ve Elitaş, 2010: 1). Bu standartlar işletmeler tarafından uygulama birliğinin sağlanması, muhasebe uygulamalarına objektif bir şekilde yön verilmesi, mali nitelikli işlemler sonucunda düzenlenecek tabloların ihtiyaca uygun, açık, anlaşılır, karşılaştırılabilir ve gerçeğe uygun

olarak sunulmasını sağlayan bilgi kaynağı olarak değerlendirilmektedir. Bu nedenle standartların dikkate alınması ile işletmelerin hazırlayacakları mali tablolarda ortak bir dilin kullanılması sağlanmış olacaktır (Uzun, 2018: 200-201). Dış ticaret işlemlerinin muhasebeleştirilmesinde önem arz eden beş adet muhasebe standardının amacı kısaca belirtilmiştir.

**TMS 2 Stoklar:** Standardın amacı, işletmelerin stokları ile ilgili muhasebe işlemlerinin açıklanması şeklinde belirlenmiştir. Ayrıca bu standart stok maliyetinin nasıl belirleneceği ve bu maliyetlerin nasıl gidere dönüşeceğini de açıklamaktadır (TMS 2, Madde: 1-2).

**TFRS 15 Müşteri Sözleşmelerinden Hasılat:** Standardın amacı, müşteriler ile yapılan sözleşmeler doğrultusunda hak kazanılan hasılat tutarı ve nakit akışlarının mali tablolarda raporlanması için dikkate alınacak kuralların belirlenmesidir. Buna ek olarak yapılan sözleşmeye ait zamanlama ve belirsizlik durumları ile ilgili oluşacak bilgilere ait ilkeler de yer almaktadır (TFRS 15, Madde: 1).

**TMS 20 Devlet Teşviklerinin Muhasebeleştirilmesi ve Devlet Yardımları:** Standardın amacı, devlet tarafından sağlanan teşvik ve yardımların muhasebeleştirilerek raporlanmasına ait ilkelerin belirlenmesidir (TMS 20, Madde: 1).

**TMS 21 Kur Değişiminin Etkileri:** Standardın amacı, işletmelerin gerçekleştireceği yabancı para işlemlerinin mali tablolara aktarılmasında ve yabancı paraların mali tablolarda dikkate alınacak ulusal para cinsine nasıl çevrileceğini belirleyen ilkelerin düzenlenmesidir (Mert vd., 2019: 45).

**TMS 23 Borçlanma Maliyetleri:** Standardın amacı, borçlanma maliyetlerinin muhasebeleştirilmesine ilişkin esasları açıklamaktır (Örten vd., 2020: 607).

### **Dış Ticaret İşlemlerinde Kullanılan Hesaplar**

Finansal raporlama standartlarının yayınlama yetkisinin Kamu Gözetimi Kurumu'na aktarılmasından sonra standartların güncellenmesi faaliyetleri bu kurum tarafından yerine getirilmiştir. Bunun yanı sıra standartlara uygun hesap planı ihtiyacının oluşması ile kurum, 2020 yılında öneri niteliği taşıyan "Finansal Raporlama Standartlarına Uygun Hesap Planı Taslağı"nı oluşturmuştur. Oluşturulan taslak, bilanço usulü defter tutan işletmeler tarafından finansal tabloların düzenlenmesi aşamasında dikkate alınabilecektir. Bu hesap planı taslağının amacı; işletmelerin mali durumunu ve faaliyet neticelerinin doğru ve güvenilir bir şekilde hazırlanmasını sağlamak olarak belirlenmiştir. Aynı zamanda raporlarda sunulan bilgilerin sağlıklı, anlaşılır, doğru ve karşılaştırılabilir olması gerektiği belirtilmiştir (KGG, 2020: 2).

Dış ticaret yapan işletmelerin ihtiyaçlarına cevap vermek için finansal raporlama standartlarına uygun hesap planı taslağında yer alan hesaplar kullanılabilir. Bu hesaplar ile ilgili bilgiler aşağıda kısaca açıklanmıştır.

### **Nakit ve Banka İşlemlerinin İzlendiği Hesaplar**

**100 Nakit Kasası Hesabı:** Aktif karakterli olan ve dönen varlıklar içerisinde yer alan bu hesap, dış ticaret faaliyetlerini yerine getiren işletmeler tarafından Türk Lirası (₺) ve yabancı para cinsinden nakitlerin izlendiği hesaptır. İşletmeler tarafından yapılan faaliyetler sonucunda nakit kasasındaki yabancı paralarla ilgili olarak kur değişiminden kaynaklanan olumlu farkları “664 Kur Farkı Kazançları” hesabının alacağına, olumsuz kur farkları ise “674 Kur Farkı Zararları” hesabının borcuna kaydedilmektedir. İthalat ve ihracat yapan işletmeler gerçekleştirdikleri işlemlerle ilgili olarak ayrıntılı bilgi üretmek amacıyla alt hesapları kullanabilmektedir (KGK, 2020: 1).

**101 Alınan Çekler Hesabı:** Dönen varlıklar içerisinde yer alan gerçek veya tüzel kişiler tarafından işletmeye verilen ve aynı zamanda işletmenin ihtiyaç duyduğu anda tahsil edilebilecek nitelik taşıyan Türk Lirası ve yabancı paralı olarak düzenlenen çeklerin kaydedildiği hesaptır. Alınan çeklerin ileri tarihli olması durumunda; bu çekler bir yıldan kısa süreli ise “122 Alınan İleri Tarihli Çekler” hesabında, bir yıldan uzun süreli ise “222 Alınan İleri Tarihli Çekler” hesabında kayıt altına alınmalıdır. 100 Nakit Kasası hesabında ifade edildiği gibi kur değişimi olumlu farkları “664 Kur Farkı Kazançları” hesabının alacağına, olumsuz kur farkları ise “674 Kur Farkı Zararları” hesabının borcuna kaydedilmektedir (KGK, 2020: 1).

**102 Bankalar Hesabı:** Dönen varlıklar içerisinde yer alan aktif karakterli bir hesaptır. Dış ticaret yapan işletmelerin Türk Lirası cinsinden işlemleri mevduat hesabında yabancı paralı işlemleri ise döviz tevdiat hesaplarında gösterilmektedir. Kur değişiminden kaynaklanan olumlu farkları “664 Kur Farkı Kazançları” hesabının alacağına, olumsuz kur farkları ise “674 Kur Farkı Zararları” hesabının borcuna kaydedilmektedir. İşletmelerin raporlama dönemlerinde 102 Bankalar hesabına tahakkuk eden faiz tutarları “660 Mevduat Faiz Gelirleri” hesabının alacağına kaydedilmelidir (KGK, 2020: 2).

**103 Verilen Çekler ve Ödeme Emirleri Hesabı (-):** Dönen varlıklar içerisinde yer alan ve işletmenin üçüncü kişilere bankalar aracılığıyla verdiği çekler ve ödeme emirlerinin kaydedildiği hesaptır. Verilen çeklerin ileri tarihli olması durumunda; bu çekler bir yıldan kısa süreli ise “322 Verilen İleri Tarihli Çekler” hesabında, bir yıldan uzun süreli ise “422 Verilen İleri Tarihli Çekler” hesabında kayıt altına alınmalıdır (KGK, 2020: 2).

### **Alacak ve Borçların İzlendiği Hesaplar**

**120 Müşterilerden Alacaklar Hesabı:** İthalat ve ihracat faaliyetlerini yerine getiren işletmelerin esas faaliyet konusunu oluşturan ve normal faaliyet



döneminde tahsil edilmesi beklenen senetsiz alacakların kaydedildiği aktif karakterli bir hesaptır. Senetsiz alacak ortaya çıktığında hesap borç kısmından alacak tahsil edildiğinde alacak kısmından çalıştırılmaktadır. Senetsiz alacakların uzun vadeli olması durumunda ise duran varlıklar içerisinde yer alan “220 Müşterilerden Alacaklar” hesabı kullanılmalıdır (KGK, 2020: 10-43).

**121 Alacak Senetleri Hesabı:** Dönen varlıklar grubunda yer alan ve Türk Lirasının yanı sıra yabancı para cinsinden düzenlenen senetlerin kayıt altına alınabilmesi için kullanılan hesaptır. Dış ticaret yapan işletmelerin ürün satışları ile ilgili olarak yabancı paralı aldığı senetler için alt hesapların kullanılması da uygundur. Senetler ile ilgili meydana gelen artışlar bu hesabın borç kısmına azalışlar ise alacak kısmına kaydedilmelidir. Senetlerin vadesinin uzun süreli olması durumunda ise duran varlıklar içerisinde yer alan “221 Alacak Senetleri” hesabı kullanılmalıdır (Karacan, 2010; KGK, 2020).

**320 Satıcılar Hesabı:** Pasif karakterli ve kısa vadeli yabancı kaynaklar grubunda yer alan bu hesap, işletmenin ana faaliyet konusunu oluşturan ürün alışları ile ilgili ve normal faaliyet döneminde yerine getirilmesi beklenen senetsiz borçlar için kullanılmaktadır. Senetsiz borcun doğması ile bu hesaba alacak, nakit ve havale ile ödenmesi halinde borç kaydedilmektedir. Senetsiz borcun on iki aydan daha uzun sürede yerine getirilmesi durumunda uzun vadeli yabancı kaynaklar içerisinde yer alan “420 Satıcılar” hesabı kullanılmalıdır (Bilgin, 2017; KGK, 2020).

**321 Borç Senetleri Hesabı:** Kısa vadeli yabancı kaynaklar grubunda yer alan “321 Borç Senetleri” hesabı dış ticaret yapan işletmelerin ana faaliyet konusunu oluşturan ürün alışları ile ilgili olarak normal faaliyet döneminde yerine getirilecek senetli borçlarının kayıt altına alınmasında kullanılmaktadır. Pasif karakterli olan hesap senet verildiğinde alacak kısmından nakden ya da hesaben ödendiğinde ise borç kısmından kayıt altına alınmalıdır. Satıcılar hesabında olduğu gibi borç senetlerinin de on iki aydan uzun süreli olması durumunda “421 Borç Senetleri” hesabı kullanılmalıdır (Kaya, 2012; KGK, 2020).

### **Avansların İzlendiği Hesaplar**

**159 Verilen Sipariş Avansları Hesabı:** Dönen varlıklar içerisinde yer alan ve işletmelerin dış ticaret işlemlerindeki stokları ile ilgili olarak yapılan avans ödemelerinin kayıt altına alınabilmesi için kullanılacak hesaptır. Bu işletmelerin ithalat ile ilgili navlun, sigorta ve gümrük vergisi gibi giderleri de bu hesaba kaydedilmektedir. Avans ödemesi yapıldığında hesabın borç kısmına stokların teslim alınması durumunda ise alacak kısmına kayıt yapılmalıdır (Gökgöz ve Şeker, 2014; KGK, 2020).

**259 Yapılmakta Olan Maddi Duran Varlık Yatırımları ve Verilen Sipariş Avansları Hesabı:** Aktif karakterli ve duran varlıklar içerisinde yer

almaktadır. Maddi duran varlıkların inşası sırasında yapılan ilk madde malzeme maliyetleri, işçilik ve genel üretim maliyetlerine ilişkin harcamalar bu hesaba kaydedilmektedir. Maddi duran varlık alımı ile ilgili avans ödemeleri de bu hesapta izlenmektedir. Maddi duran varlıklarla ilgili harcamalar ve avanslar hesabın borç kısmına maddi duran varlığın tamamlanması ile hesabın alacak kısmına kayıt yapılmalıdır (KGK, 2020: 56).

**345 Alınan Sipariş Avansları Hesabı:** Pasif karakterli olan ve kısa vadeli yabancı kaynaklar grubunda yer alan bu hesap, işletmelerin gelecek dönemlerde yapacağı mal satışlarının kayıt altına alınması sırasında kullanılmaktadır. Alınan sipariş avansları hesabın alacak kısmına mal satışının gerçekleşmesi ile oluşan hasılat kaydedildiğinde ise hesabın borcuna kayıt yapılmalıdır. Alınan sipariş avansları on iki aydan daha uzun süre sonra yapılacak mal satışları ile ilgili ise uzun vadeli yabancı kaynaklar arasında yer alan “445 Alınan Sipariş Avansları” hesabı kullanılmalıdır (KGK, 2020: 79-100).

### **Gelir ve Giderlerin İzlendiği Hesaplar**

**601 Yurt Dışı Satışlar Hesabı:** Gelir hesapları arasında yer alan bu hesap, işletmenin yurtdışındaki müşterilerine sattığı ürünleri ile ilgili olarak meydana gelen brüt hasılat tutarının kaydedildiği hesaptır. Faaliyet dönemi içerisinde meydana gelen tutarlar hesabın alacak kısmına yazılmaktadır. Dönem sonunda ise “690 Sürdürülen Faaliyetler Dönem Karı veya Zararı” hesabına aktarılarak bu hesaba borç kaydedilip ilgili hesabın kapanması sağlanmaktadır (KGK, 2020: 131).

**640 Esas Faaliyet Alacaklarına İlişkin Vade Farkı Gelirleri ve Esas Faaliyetlerle İlgili Kur Farkı Kazançları Hesabı:** Gelir hesapları arasında yer alan bu hesap işletmenin senetli ya da senetsiz ticari alacakları, faiz gelirleri ve kur farkı kazançlarının kayıt altına alınmasında kullanılmaktadır. Hesap bu işlemlerin gerçekleştirilmesi sürecinde alacak kısmından dönem sonlarında ise “690 Sürdürülen Faaliyetler Dönem Karı veya Zararı” hesabına aktarılarak borç kısmından çalıştırılmakta ve kapatılmaktadır (KGK, 2020: 137-138).

**650 Ticari Borçlara İlişkin Vade Farkı Giderleri ve Esas Faaliyetlerle İlgili Kur Farkı Zararları Hesabı (-):** Gider hesapları arasında yer alan bu hesap senetli ya da senetsiz ticari borçlara ait faiz giderlerinin, ticari alacak ve borçlarla ilgili kur farkı zararlarının kaydedilmesinde kullanılmaktadır. Faiz giderleri ve kur farkı zararları kaydedilirken hesap borç kısmından çalıştırılmaktadır. Dönem sonunda “690 Sürdürülen Faaliyetler Dönem Karı veya Zararı” hesabına aktarılarak hesaba alacak kaydedilip ilgili hesap kapatılmaktadır (KGK, 2020: 142).

**664 Kur Farkı Kazançları Hesabı:** Gelir hesapları arasında yer alan bu hesap işletmenin faaliyetlerini yerine getirdiği dönemde meydana gelen kur farkı kazançlarının kaydedilmesinde kullanılmaktadır. Fakat hesap, ticari alacak

ve borçlara ait kur farkı kazançlarının kaydedilmesinde kullanılmamaktadır. Hesabın kullanımı esnasında hesabın alacak kısmına kayıt yapılmalıdır. Dönem sonunda ise “690 Sürdürülen Faaliyetler Dönem Karı veya Zararı” hesabına aktarılarak hesaba borç kaydedilip ilgili hesap kapatılmaktadır (KGK, 2020: 148).

**674 Kur Farkı Zararları Hesabı (-):** Gider hesapları arasında yer alan bu hesap işletmenin faaliyetlerini yerine getirdiği dönemde meydana gelen kur farkı zararlarının kaydedilmesinde kullanılmaktadır. Fakat hesap, ticari alacak ve borçlara ait kur farkı zararlarının kaydedilmesinde kullanılmamaktadır. Kur farkı zararları ilgili varlık ve yükümlülük hesabı karşılığında bu hesaba borç kaydedilmektedir. Dönem sonunda ise “690 Sürdürülen Faaliyetler Dönem Karı veya Zararı” hesabına aktarılarak hesaba alacak kaydedilip ilgili hesap kapatılmaktadır (KGK, 2020: 153).

### **İHRACAT VE İTHALAT İŞLEMLERİNİN MUHASEBELEŞTİRİLMESİ: YAŞ SEBZE ve MEYVE SEKTÖRÜNDE BİR UYGULAMA**

Çalışmada yaş sebze ve meyve sektöründe gerçekleştirilen ihracat ve ithalat işlemlerinin muhasebeleştirilmesi hedeflendiği için nitel araştırma yöntemlerinden biri olan vaka çalışması yöntemi kullanılmıştır. Mersin’in Silifke ilçesinde 2010 yılından itibaren yaş sebze ve meyve üretimini gerçekleştiren A İşletmesi’nin işletme faaliyetleri arasında farklı işletmeler tarafından üretilen yaş sebze ve meyve ihracat ve ithalat faaliyetleri de bulunmaktadır. İşletmenin ihracat ve ithalat yaptığı ülkeler arasında Rusya, Romanya, Hindistan, Irak, Kazakistan ve Suudi Arabistan gibi ülkeler yer almaktadır. İşletme, ihracat ve ithalat faaliyetleri ile ilgili olarak peşin ödeme, mal mukabili ödeme ve akreditifli ödeme yöntemlerini; işyerinde teslim, masraflar, sigorta ve navlun ödenmiş olarak teslim ve gemide masrafsız teslim şekillerinden uygun olanını kullanmaktadır. İşletme yetkilisi ile yapılan görüşme sonucunda işletmelerde uygulanan politika doğrultusunda işletme isminin kullanılmaması talep edilmiştir. Bu nedenle çalışmada işletmenin ismi A İşletmesi olarak kullanılmış ve işletmenin 2021 yılına ait verileri dikkate alınmıştır. Bu verilere ait muhasebeleştirme işlemlerinde Türkiye Muhasebe ve Finansal Raporlama Standartları göz önünde bulundurularak Kamu Gözetimi Kurumu tarafından oluşturulan finansal raporlama standartlarına uygun hesap planı taslağındaki hesaplar kullanılmıştır.

#### **A İşletmesi’nin İhracat Uygulama Örneği**

A İşletmesi, Rusya’da bulunan B İşletmesi ile 21.000 \$ tutarında 21 ton çilek ihracatı ile ilgili sözleşme yapmıştır. A İşletmesi 18.05.2021 tarihinde gerekli faturayı düzenlemiş, ihracata konu olan malların çeki listesini hazırlayarak malları B İşletmesinin alımına hazır hale getirmiştir. Sözleşme ile düzenlenecek belgeler belirlenmiştir. İhracat sürecinde düzenlenen çeki listesinde bulunan bilgiler aşağıdaki gibidir:

İhracatçı Firma: A İşletmesi

İthalatçı Firma: B İşletmesi

Ülke: Rusya

Malın Cinsi: Çilek

Miktar: 21 ton (26 palet)

Teslim Şekli: İşyerinde Teslim

Ödeme Şekli: Akreditifli Ödeme

Toplam Fiyat: 21.000 \$

19.05.2021 tarihinde gümrük idaresi tarafından Gümrük Çıkış Belgesi düzenlenmiş olup beyannamenin düzenlendiği tarihte T.C. Merkez Bankası döviz kurunun 1\$ = ₺8,61 olduğu belirlenmiştir.

19.05.2021 tarihinde yapılması gereken kayıt aşağıdaki gibidir:

#### Çilek İhracatına Ait Kayıt:

19.05.2021			
120 MÜŞTERİLERDEN ALACAKLAR		180.810	
120.01. Yurt dışı müşterilerden alacaklar			
120.01.01.B İşletmesi- Rusya			
(21.000\$ x 8,61 ₺/\$)			
601 YURT DIŞI SATIŞLAR			180.810
601.01. Çilek İhracı			
Çilek İhracatına Ait Kayıt			

19.05.2021 tarihinde Gümrük Çıkış Beyannamesi ile ilgili XYZ Gümrük Müşavirliği Ltd. Şti. tarafından ₺361 aidat ödemesi yapılarak dekont 20.05.2021 tarihinde A İşletmesi'ne gönderilmiştir. Bu işlem ile ilgili kayıt aşağıdaki şekilde yapılmıştır.

#### Gümrük Çıkış Beyannamesi Aidatına Ait Kayıt:

19.05.2021			
760 PAZARLAMA SATIŞ ve DAĞITIM GİDERLERİ		361	
760.01. Yurt dışı giderleri			
760.01.01. İhracat giderleri			
760.01.01.01. İhracatçılar birliği aidat giderleri			
336 DİĞER ÇEŞİTLİ BORÇLAR			361
336.01. XYZ Gümrük Müşavirliği			
Gümrük Çıkış Beyannamesi Aidatı Kaydı			

Çilek ihracatı ile ilgili gümrük çıkış işlemleri tamamlanarak ürünler 27.05.2021 tarihinde T Lojistik ve Uluslararası Taşımacılık Ltd Şti. aracılığıyla Rusya'ya ulaştırılmıştır. Teslim şekli olarak işyerinde teslim şekli tercih edildiği için navlun bedelinin ithalatçı işletme tarafından ödenmesi gerekmektedir. Fakat taraflar arasında yapılan sözleşme gereği navlun bedeli ihracatçı işletme olan A İşletmesi tarafından ödenerek bu bedel ürünün maliyetine eklenmiştir. İhracat işlemine ait 6.000 \$ tutarındaki navlun bedeli 21.05.2021 tarihinde T.C. Merkez Bankası döviz kurunun ₺8,37 olduğu dikkate alınarak Türk Lirası cinsinden hesaplanmıştır. Bu hesaplama sonucunda ₺50.220 olarak belirlenen navlun bedeli ihracatçı A İşletmesi tarafından 21.05.2021 tarihinde İş Bankası aracılığıyla T Lojistik ve Uluslararası Taşımacılık Ltd Şti.'ne ödenmiştir. Söz konusu işleme ait kayıt aşağıdaki gibidir:

#### Navlun Hizmet Bedelinin Ödenmesine Ait Kayıt:

21.05.2021			
760 PAZARLAMA SATIŞ ve DAĞITIM GİDERLERİ		50.220	
760.01. Yurt dışı giderleri			
760.01.01. İhracat giderleri			
760.01.01.01. Navlun hizmet bedeli (6,000\$ *8,37₺/\$)			
102 BANKALAR			50.220
102.01 İş Bankası			
Navlun Hizmet Bedelinin Ödenmesi Kaydı			

Sözleşmede belirtilen akreditifli ödeme şekli nedeniyle A İşletmesi, 21.05.2021 tarihinde İş Bankası'na akreditif mektubunda belirtilen ve ihracat işleminin yapıldığını gösteren belgeleri göndermiştir. Amir banka ihracat sürecinde yer alan belgelerin temin edildiği ile ilgili ithalatçı işletme olan B İşletmesi'ni bilgilendirmiş ve ihracata konu olan ürün bedelinin 27.05.2021 tarihinde ödeneceğini teyit etmiştir. Vade günü olan 27.05.2021 tarihinde amir banka ürün bedelini İş Bankası'na göndermiştir. Bu tarihte T.C. Merkez Bankası döviz kurunun ₺8,44 olduğu belirtilmiştir. İhracat işlemi ve ödeme günündeki kur farkı tutarı ilgili hesaba kaydedilmiştir. İhracatçı olan A İşletmesi'nden ürün bedeli tahsili için ₺500 tutarında banka masrafının muhabir bankaya ödendiği bilgisi alınmıştır. Söz konusu işlemlerle ilgili kayıtlar aşağıdaki gibidir:

**Mal Bedelinin Ödenmesine Ait Kayıt:**

27.05.2021			
102 BANKALAR		177.240	
102.01. İş Bankası hesabı			
102.01.01 İş Bankası dolar hesabı			
(21.000 \$ x 8,44 ₺ / \$)			
612 DİĞER İNDİRİMLER		3.570	
21000\$ x (8,61-8,44) ₺ / \$			
120 MÜŞTERİLERDEN ALACAKLAR			180.810
120.01. Yurt dışı Müşterilerden Alacaklar			
120.01. B İşletmesi- Rusya			
(21.000\$ x 8,61₺ / \$)			
Mal Bedelinin Ödenmesi Kaydı			

**Banka Masraf Kesintisine Ait Kayıt:**

27.05.2021			
780 FİNANSMAN GİDERLERİ		500	
780.01.İhracat uluslararası banka masrafı			
102 BANKALAR			500
102.01 İş Bankası			
102.01.02 İş Bankası \$ hesabı muhabir banka			
Banka Masraf Kesintisi Kaydı			

**A İşletmesi'nin İthalat Uygulama Örneği**

A İşletmesi Hindistan'da bulunan X İşletmesi ile 10.000 \$ tutarında 20 ton muz ithalatı için 10.06.2021 tarihinde peşin ödeme ve masraflar, sigorta ve navlun ödenmiş olarak teslim şeklinin belirlendiği sözleşmeyi yapmıştır. Hindistan'daki X İşletmesi 14.06.2021 tarihinde ithalat ile ilgili faturayı düzenleyerek ithalatın konusu olan ürünler için çeki listesini hazırlayarak A İşletmesi'ne göndermiştir. İthalat sürecinde düzenlenen çeki listesinde bulunan bilgiler aşağıdaki gibidir:

İhracatçı Firma: Hindistan'da bulunan X İşletmesi

İthalatçı Firma: A İşletmesi

Ülke: Hindistan

Malın Cinsi: Muz

Miktar: 20 ton

Teslim Şekli: Masraflar, Sigorta ve Navlun Ödenmiş Olarak Teslim

**Ödeme Şekli: Peşin Ödeme**

Toplam Fiyat: 10.000 \$

Sözleşmede belirtilen peşin ödeme yöntemi nedeniyle A İşletmesi ihracatçı firmaya ithalat bedelini işlem gerçekleşmeden önce 14.06.2021 tarihinde Türkiye İş Bankası aracılığıyla göndermiştir. 14.06.2021 tarihinde T.C. Merkez Bankası döviz kurunun 1 \$ = ₺8,35 olduğu belirlenmiştir.

**Mal Bedelinin Ödenmesine Ait Kayıt:**

		14.06.2021		
	159 VERİLEN SİPARİŞ AVANSLARI (10.000\$ x 8,35\$/₺)		83 .500	
	102 BANKALAR 102.01 İş Bankası			83.500
	Mal Bedelinin Ödenmesi Kaydı			

İthalat sürecinde masraflar, sigorta ve navlun ödenmiş olarak teslim şeklinin kullanılmasından dolayı taşıma ücretini ithalatçı firma ödemekle yükümlüdür. Ancak ithalat sürecinde katlanılacak navlun, sigorta ve gümrük müşavirlik komisyonu gibi masraflar ihracatçı tarafından karşılanmaktadır.

İthalatçı işletme tarafından ürün bedeli gönderildikten sonra ürünlerin ithalatı için 15.06.2021 tarihinde ₺2.000 navlun, ₺400 sigorta, ₺1.000 liman, ₺250 gümrük müşaviri komisyonu, ₺500 ürünlerin limandan fabrikaya taşınması için yurt içi nakliye gideri yapılarak ortaya çıkan bu giderler işletmenin anlaşmalı olduğu XYZ Gümrük Müşavirliği tarafından KDV hariç (%18) şekilde ödenmiştir. İthalat sürecine ait giderlerle ilgili kayıt aşağıdaki gibidir:

**Malların Gönderimi İle İlgili Giderlere Ait Kayıt:**

		15.06.2021		
	159 VERİLEN SİPARİŞ AVANSLARI 159.02. Yurt dışı Navlun:2.000 159.03. Yurt dışı Sigorta:400 159.04. Liman Masrafları:1.000 159.05. Gümrük Müşaviri Faturası:250 159.06. Yurt içi Nakliye:500		4.150	
	191 İNDİRİLECEK KDV 191.01. Yurt içi Nakliye KDV (500 x 0,18)		90	
	320 SATICILAR 320.01. XYZ Gümrük müşavirliği			4.240
	Malların Gönderimi İle İlgili Gider Kaydı			

İthalat işlemi ile ilgili olan ürünler 24.06.2021 tarihinde A İşletmesi'ne ulaşmıştır. İthalatçı işletme tarafından sipariş avansı gönderildiğinde T.C. Merkez Bankası döviz kuru ₺8,35 iken ürünlerin teslim edildiği 24.06.2021 tarihinde döviz kuru ₺8,67'ye yükselmiştir. Kur değişimindeki farklılıktan dolayı meydana gelen olumsuz kur farkı “650 Esas Faaliyet Alacaklarına İlişkin Vade Farkı Giderleri ve Esas Faaliyetlerle İlgili Kur Farkı Zararları Hesabı”na kaydedilmiştir. Ürünlerin teslim alınarak sipariş avansı hesabının kapatılması ve kur farkına ait kayıt aşağıdaki gibidir:

### Ürünlerin Teslim Alındığına Ait Kayıt:

24.06.2021			
153 TİCARİ MALLAR			
153.01. İthal Edilen Mallar (10.000\$ * 8,67 \$/₺)		86.700	
650 ESAS FAALİYET ALACAKLARINA İLİŞKİN VADE FARKI GİDERLERİ VE ESAS FAALİYETLERLE İLGİLİ KUR FARKI ZARARLARI		950	
650.01. İthalat Kur Farkı Zararları			
159 VERİLEN SİPARİŞ AVANSLARI			
159.01 Sipariş Avansı: 83.500			
159.02 Yurt dışı Navlun:2.000			
159.03 Yurt dışı Sigorta:400			
159.04 Liman Masrafları:1.000			
159.05 Gümrük Müşaviri Faturası:150			
159.06 Yurtiçi Nakliye:500			87.650
Ürünlerin Teslim Alınması Kaydı			

### SONUÇ

Son yıllarda küreselleşen dünyada dış ticaret önemli bir paya sahip olduğu için ülkeler dış ticaret politikalarını rekabet aracı olarak kullanmaya başlamıştır. Bu durum işletmelerin mikro ve makro boyutta dış ticaret işlemlerine ağırlık vermesini sağlamıştır. Bu doğrultuda işletmelerin izleyecekleri yolları bilmeleri, doğru yöntemlerle doğru kararlara ulaşmalarına yardımcı olacaktır. Yapacakları ihracat ve ithalat işlemlerinde teslim şekillerinin neler olduğunun yanı sıra alıcı ve satıcıların uygulamada hangi durumlarla karşı karşıya kalacaklarını bilmeleri önem arz etmektedir. İhracat ve ithalat sürecinde tercih edilebilecek ödeme yöntemine ait kuralların bilinmesi işletmeler için yararlı olacaktır. Çünkü en uygun ödeme yönteminin seçilmesi işletmelerin işlerini daha da kolaylaştıracaktır. Dış ticaret yapan işletmelerin ihracat ve ithalat çeşitliliğinin fazlalığı işletmelerin işlem yükünü arttırmaktadır. Karmaşık



yapıya sahip olan bu işlemlerin kontrol edilmesi ve takip edilmesi düzenli olarak kayıt altına alınması gerekmektedir. Bu noktada, ihracat ve ithalat işlemlerinin muhasebeleştirilmesi sürecinde muhasebe standartları ve Kamu Gözetimi Kurumu tarafından yayınlanan taslak hesap planı dikkate alınabilmektedir.

Çalışmanın amacı; ihracat ve ithalat faaliyetlerini yerine getiren işletmelerin mali nitelikteki işlemlerinin Türkiye Muhasebe ve Finansal Raporlama Standartlarına göre muhasebeleştirilmesi ve yaş sebze ve meyve sektöründe faaliyetlerini sürdüren işletmeye ait veriler doğrultusunda ihracat ve ithalat faaliyetlerinin muhasebeleştirilmesi olarak belirlenmiştir. Bu amaç doğrultusunda, ihracat ve ithalat kavramları, dış ticarete kullanılan belgeler, teslim şekilleri, ödeme şekilleri, dış ticarete önem arz eden muhasebe standartları ve dış ticarete kullanılan hesaplar ile ilgili bilgi verilmiştir. Daha sonra, uygulama örneği olarak dikkate alınan yaş sebze ve meyve sektöründe faaliyetlerini sürdüren A İşletmesi'nin ihracat ve ithalat işlemlerinin muhasebeleştirilmesi Türkiye Muhasebe ve Finansal Raporlama Standartları dikkate alınarak KGK tarafından oluşturulan finansal raporlama standartlarına uygun hesap planı taslağındaki hesaplar aracılığıyla gerçekleştirilmiştir. Önceki çalışmalarda, farklı sektörlerde gerçekleştirilen ihracat ve ithalat işlemleri ya sadece bir tane Türkiye Muhasebe Standardı (Ağsakal ve Baral, 2016; Çelik ve diğerleri, 2016; Karasioğlu ve Kınalı, 2017; Say ve diğerleri, 2018; Yılmaz, 2020; Doğan, 2021; Özkan, 2021) ya da birden fazla standart dikkate alınarak muhasebeleştirilmiştir (Turna, 2015; Bilgin, 2017).

Yapılan çalışmada ise, yaş sebze ve meyve sektöründe ihracat ve ithalat işlemlerinin muhasebeleştirilmesinde hem dış ticaret ile ilgili Türkiye Muhasebe ve Finansal Raporlama Standartları hem de Finansal Raporlama Standartlarına Uygun Hesap Planı Taslağı'nda yer alan hesapların dikkate alınmasından dolayı çalışmanın literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Daha sonra yapılacak çalışmalarda taslak hesap planı kullanılarak hem farklı teslim şekilleri ve hem de farklı ödeme şekilleri aracılığıyla işlemlerin örneklendirilmesi literatüre katkı sağlayacaktır.

## KAYNAKÇA

- Adıgüzel, S. ve Görgün, M. (2020). *Uluslararası İktisat*. Ankara: Nobel Yayıncılık.
- Ağsakal, A. ve Baral G. (2016). Dış Ticaret İşlemlerinin Tms 21 Kur Değişim Etkileri Standardına Göre Muhasebeleştirilmesi. *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(2), 262-277.
- Ağsakal, A. ve Erkan, M.K. (2016). Türkiye’de Dış Ticarete Ödeme Şekilleri ve Faiz Oranları. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, ICAFR 16 Özel Sayısı, 581-588.
- Akan, Ü. (2021). Türkiye’de Dış Ticaret ve Lojistik Faktörü. Yüksek Lisans Tezi. Denizli: Pamukkale Üniversitesi.
- Bilgin, H. (2017). Türkiye Muhasebe Standartları Çerçevesinde Dış Ticaret İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi. Yüksek Lisans Tezi. Yalova: Yalova Üniversitesi.
- Çelik, T., Gerekli, İ. Ertürk, S. Günay, Y. ve Bilginer, M. (2016). TMS 20 Devlet Teşviklerinin Muhasebeleştirilmesi ve Devlet Yardımlarının Açıklanması. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 5(2), 293-304.
- Çitil, M. (2020). *Uluslararası Ticarete Kullanılan Teslim ve Ödeme Yöntemleri*. Ankara: Nobel Yayıncılık.
- Doğan, Ö. (2021). Incoterms 2020 ve TFRS 15 Müşteri Sözleşmelerinden Hasılat Standardı Kapsamında Raporlanması. *Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi*, 14(1), 313-342.
- Eken, A.İ. (2019). *Dış Ticaret*. Ankara: Nobel Yayıncılık.
- Elitaş, C. ve Elitaş, B. (2010). *Türkiye Muhasebe Standartları Türkiye Finansal Raporlama Standartları Üzerine Yorumlar ve Örnek Uygulamalar*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Gökgöz, A ve Şeker, A. (2014). *Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi*. Bursa: Dora Yayıncılık.
- Gürsoy, Y. (2010). *Dış Ticaret Muhasebesi*. Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- Kamu Gözetimi Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu (KGK), (2020). Finansal Raporlama Standartlarına Uygun Hesap Planı Taslağı. Erişim adresi: <https://www.kgk.gov.tr/files/>
- Karacan, S. (2010). *Dış Ticaret ve Dış Ticaret İşlemleri Muhasebesi*. İzmit: Umuttepe Yayınları.
- Karasioğlu, F. ve Kınalı, F. (2017). TMS-20 Devlet Teşviklerinin Muhasebeleştirilme Ve Finansal Raporlama Süreci. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 20(2), 140-150.
- Kaya, F. (2012). *Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi*. İstanbul: Beta Yayınları.
- Mert, H. Duyar, G. ve Özçelik, D. (2019). Kur Farklarının Mali Tablolara Üzerindeki Etkileri ve TMS 21 Doğrultusunda Halka Açık Şirketlerde Örnek Uygulamaları. *Assam Uluslararası Hakemli Dergisi*, 6(14), 43-57.
- Oktay, B. (2018). Dış Ticarete Ödeme Şekilleri ve Eskişehir Orhangazi Sanayi Bölgesi’nde Dış Ticaret Faaliyetinde Bulunan Firmaların Ödeme Tercihi. Yüksek Lisans Tezi. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi.
- Örten, R., Kaval, H. ve Karapınar, A. (2020). *Finansal Raporlama Standartları Uygulama ve Yorumları*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Özkan, Ş. (2021). Türkiye Muhasebe Standartları Çerçevesinde İthalat İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi. *Gümrük ve Ticaret Dergisi*, 8(23), 44-65.
- Öztürk, N. (2012). *Dış Ticaret*. Bursa: Ekin Yayınevi.
- Öztürk, A. ve Sandalcılar, A. R. (2018). Dış Ticaret İşlemlerinde Tercih Edilen Ödeme Yöntemleri: Doğu Karadeniz Bölgesi Üzerine Bir Uygulama. *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 20(4), 201-218.
- Piltz, B. (2020). Incoterms® 2020. *Revija Kopaoničke Škole Prirodnog Prava (1)*, 9-28. doi: 10.5937/RKSPP2001009P.

- Say, S. Haksess, H. ve Büyükççek M. (2018). TMS Kapsamında Dış Ticaret İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi. *Social Sciences Studies Journal*, 4(24), 5223-5230.
- TFRS 15 Müşteri Sözleşmelerinden Hasılat. Erişim adresi: <https://www.kgk.gov.tr/>
- TMS 2 Stoklar. Erişim adresi: : <https://www.kgk.gov.tr/>
- TMS 20 Devlet Teşviklerinin Muhasebeleştirilmesi ve Devlet Yardımları. Erişim adresi: <https://www.kgk.gov.tr/>
- TMS 21 Kur Değişiminin Etkileri. Erişim adresi: <https://www.kgk.gov.tr/>
- TMS 23 Borçlanma Maliyetleri. Erişim adresi: <https://www.kgk.gov.tr/>
- Turna, İ. (2015). Türkiye Muhasebe Standartları Çerçevesinde Dış Ticaret İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi. Yüksek Lisans Tezi. Bursa: Uludağ Üniversitesi.
- Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) Dış Ticaret İstatistikleri (2023).
- Uzun, E. (2018). Muhasebe Standartlarının Oluşturulma Süreci ve Türkiye'nin Muhasebe Standartlarını Benimsemesinde Etkili Olan Kurul/Kurum/Kuruluşlar. *Sosyal Bilimler Dergisi*, (23), 199- 216.
- Yarbaşı, E. ve Gürtan, İ. N. (2012). *Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi*. İstanbul: Literatür Yayıncılık.
- Yılmaz, E. (2020). Dış Ticaret İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi: TMS-2 Stoklar, TMS-21 Kur Değişim Etkileri Standartları ve VUK ile Karşılaştırılması. Yüksek Lisans Tezi. İstanbul: Işık Üniversitesi.
- Yurdakul, E. M. (2014). Türkiye'de İthalatın Gelişimi ve İthalatın Yapay Sınır Ağları Yöntemi İle Tahmin Edilebilirliğine Yönelik Bir Analiz. Yüksek Lisans Tezi. Aydın: Adnan Menderes Üniversitesi.

# FINANSAL BİLGİ MANİPÜLASYONU YÖNTEMİ OLARAK YARATICI MUHASEBE

Kader TÜRKOĞLU<sup>1</sup>, Mustafa Erhan TÜRKOĞLU<sup>2</sup>

## GİRİŞ

Finansal bilgi manipülasyonu, bir kuruluşun finansal performansı hakkında yanlış bir izlenim sunan durumdur. Finansal bilgi manipülasyonu yöntemleri kazanç yönetimi, kârın istikrarlı hale getirilmesi, agresif muhasebe, hileli finansal raporlama ve muhasebe hata ve usulsüzlükleri biçiminde sıralanabilir.

Yaratıcı muhasebe, bir kuruluşun gerçek performansını göstermek yerine muhasebe kurallarına uyararak raporlanan rakamları etkilemek ve gerçek olmayan performansı yansıtmak anlamına gelir. Yaratıcı muhasebe yöntemleri varlıkların artırılması, yükümlülüklerin azaltılması, işletme nakit akışlarının artırılması, gelirlerin artırılması ve giderlerin azaltılması şeklinde belirtilebilmektedir. Yaratıcı muhasebe uygulamaları genellikle küçük kuruluşlarda kârın düşük gösterilmesi, büyük kuruluşlarda ise kârın yüksek gösterilmesi için kullanılır.

Çalışmada öncelikle finansal bilgi manipülasyonu kavramı, finansal bilgi manipülasyonu nedenleri, finansal bilgi manipülasyonu amaçları, finansal bilgi manipülasyonu yöntemleri, finansal bilgi manipülasyonu teknikleri ve finansal bilgi manipülasyonu sonuçları hakkında açıklamalar yapılacaktır. Daha sonra yaratıcı muhasebe kavramı, yaratıcı muhasebeye yönelten nedenler, yaratıcı muhasebe yöntemleri ve yaratıcı muhasebe uygulamaları hakkında bilgi verilecektir. Son olarak sonuç kısmında ise konu genel olarak açıklanmaktadır.

## FINANSAL BİLGİ MANİPÜLASYONU KAVRAMI

Finansal bilgi manipülasyonu, muhasebe kayıtlarının ve böylece finansal tabloların hazırlanmasını destekleyen belgelerin sahte olması, tahrif edilmesi ya da değiştirilmesi, muhasebeye konu olayların, işlemlerin ve önemli bilgilerin finansal tablolarda yanlış sunulması veya kasten atlanması; finansal tablolardaki tutarlar, sınıflandırma, sunuş biçimi ya da açıklamalara yönelik

<sup>1</sup> unvan, kurum adı, ORCID bilgisi, e-posta adresi

<sup>2</sup> unvan, kurum adı, ORCID bilgisi, e-posta adresi

muhasebe ilkelerinin kasten kötüye kullanılması suretiyle gerçekleşmektedir (Sezgin, 2017: 156-157). Finansal bilgilerin manipüle edilmesi, bir işletmenin finansal durumuna ve operasyonel sonuçlarına ilişkin algılarını etkilemek amacıyla finansal bilgi kullanıcılarına yöneliktir (Sezgin, 2012: 71). Finansal bilgi manipülasyonu, bir kuruluşun finansal gücü hakkında yanlış bir izlenim yaratan, finansal durum/performansın çarpıtılmış bir sunumu, yanlış beyandır (Mamo ve Aliaj, 2014: 56). Finansal bilgi manipülasyonu, işletmelerin genel kabul görmüş muhasebe ilkelerindeki normal raporlamaya yönelik esnekliklerden faydalanmaları veya bu esneklik sınırlarını geçerek standartlara ve düzenlemelere aykırı olarak, finansal faaliyet ve durum neticelerini gerçek durumdan değişik göstermek için, finansal bilgilerde oynamalarıyla gerçekleşmektedir (Küçüksözen ve Küçükkocaoğlu, 2004: 4). Finansal bilgi manipülasyonu, işletme ve toplum, fon sağlayanlar ya da yöneticiler arasındaki gelir transferini etkilemek için yönetimin muhasebe seçimlerini gerçekleştirirken ya da işlemleri yaparken takdirlerini kullanmalarını belirtmektedir (Sezgin, 2017: 158).

### **FINANSAL BİLGİ MANİPÜLASYONU NEDENLERİ**

Finansal bilgi manipülasyonuna yönlendiren ana sebepler, şirketin finansal durumunun kötüleşmesi durumunda bunu gizleme arzusu, dış ve iç kâr beklentilerini karşılama arzusu, hisse senedi fiyatlarını yükseltme, gelecekte yabancı kaynak ya da öz kaynak finansmanına gereksinim durumunda şirketi cazip biçime getirmek, yöneticilerin performansa dair bireysel gelirlerini yükseltme arzuları şeklinde gösterilebilir (Yavuzarslan, 2021: 70). İşletmelerin zayıf yönetim yapıları (bu çerçevede fonksiyonlarını etkin bir biçimde yapamayan bağımsız denetim komiteleri ve iç denetim sistemi) ve kalitesiz bağımsız denetim finansal bilgi manipülasyonunun en önemli sebeplerindendir. Finansal bilgi manipülasyonunun sebepleri olarak aşağıdakiler sayılabilir (Küçüksözen ve Küçükkocaoğlu, 2004: 7):

- İşletmelerin zayıf yönetim yapıları,
- Şirketlerin ortaklık yapıları ve yöneticilerin menfaatleri,
- Şirketlerdeki zayıf bağımsız denetim komiteleri (veya bağımsız denetim komitesinin hiç olmaması) ve zayıf iç denetim sistemi
- Finansal bilginin raporlanması bakımından finansal raporlama sürecinde gerçek zamanlı bilgilendirme temel alınmayarak periyodik bilgilendirmenin temel alınması,
- Periyodik finansal raporlama sisteminin meydana çıkardığı finansal analistlerin ve bunların varsayımları ile bu varsayımların işletmelerin yönetiminde meydana getirdiği baskı,
- Muhasebe standartlarındaki tahsis, tahakkuk ve gerçekleştirme hususları ve bu hususlar da dâhil olmak üzere muhasebe sisteminin bir işletme için

ekonomik netice meydana getiren olay ve işlemlerin kaydedilme vakti (gerçekleşme), tutarı (varsayım dâhil değerlendirme) ve raporlanmasına yönelik sağladığı esneklikler.

### **FİNANSAL BİLGİ MANİPÜLASYONU AMAÇLARI**

Finansal bilgiler, firmaların finansal durumlarının ve performanslarının değerlendirilmesinde yatırımcılar, alacaklılar, hissedarlar, tedarikçiler ve düzenleyici kurumlar için hayati önem taşımaktadır. Firmaların açıkladığı finansal bilgiler anlaşılır, ilgili, karşılaştırılabilir ve güvenilir olmalıdır. Zayıf iç kontrol sistemleri ve kurumsal yönetim mekanizmaları, finansal bilgilerin manipüle edilmesini kolaylaştırır. Firma yönetimi, yatırımcıları, alacaklıları ve hissedarları gerçeklerden uzak tutmak için gerçek finansal pozisyonu ve performansı saklamak amacıyla finansal bilgi manipülasyonu yapabilir (Özcan, 2019: 1749). Yöneticiler de operasyonel ve finansal kararlar alırlarken, amaçları başaramamak endişesi ve daha iyi bir performans göstermek için bazen manipülatif faaliyetler içerisinde olabilirler. İşletmelerde üst yönetim değişikliği sonucu işe başlayan yeni genel müdürler bazen önceki genel müdürleri işletmenin kötü performansından sorumlu tutabilmek ve gelecek yılların gelişmelerinden pay elde etmek için finansal bilgi manipülasyonunu sıklıkla kullanmaktadır (Sezgin, 2017: 160). İşletmelerde finansal bilgi manipülasyonu uygulayan yöneticiler, işletmeye kredi veren kredi kuruluşlarını, devletin ilgili birimlerini ve işletmeye yatırımda bulunma düşüncesinde olan bireyleri etkileme amacı içerisinde bulunmaktadırlar. Böylece işletme ile ilgili yatırım kararında olanların algılarında pozitif bir düşünce yapısı meydana gelmesini sağlamaktadır. Finansal bilgi manipülasyonu, hisse senedi fiyatlarını artırmak, politik maliyet etkisini düşürmek, teşvik primleri etkisini yükseltmek ve borçlanma maliyetlerini azaltmak amaçları ile yapılmaktadır (Akman ve Bitlisli, 2021: 105). Finansal bilgi manipülasyonunun amaçları genel olarak hisse senedi fiyatlarının edilmesi, borç sözleşmesi koşullarının karşılanması, yönetici ücret ve primlerinin manipüle edilmesi, politik veya yasal düzenlemelerden kaynaklanan maliyetlerin azaltılması, halka arz ya da sermaye artırımını suretiyle sağlanacak fon tutarının artırılması, işletmelerin ele geçirilme maliyetinin düşürülmesi, ödenecek vergi tutarının azaltılması, işletme performansının gelecekte daha iyi görünmesinin sağlanması ve uzun dönemli bir trendde kazancın istikrarlı hale getirilmesi şeklinde sıralanabilir. Finansal bilgi manipülasyonunun çok temel bir amacı bulunmaktadır ve bu amaç işletmeye ilişkin risk ile ilgili piyasa katılımcılarındaki algıyı veya intibayı ve işletmenin vurgulanması gerekli farklılıklarını etkileme isteğidir (Sezgin, 2017: 158-160).

Finansal bilgi manipülasyonunun amaçları aşağıdakiler gibi sıralanabilir (Uzunoglu ve Karacaer, 2019: 550-551):

- Pay senedi fiyatını etkilemek,
- Sermaye maliyetini azaltmak,
- Sermaye artırımını ya da halka açılmak yoluyla edinilecek fon meblâğını yükseltmek,
- Yöneticilerin prim ve ücretlerini yükseltme ya da firmayı ele geçirmeye çalışmaları,
- Yasal ya da politik düzenlemelerden kaynaklanan maliyetlerin düşürülmesi,
- Piyasaya işletmenin gelecekteki performansına ilişkin pozitif sinyal vermek,
- İçeriden öğrenenlerin ticareti ve içsel bilgi,
- Ödenecek vergi meblâğını düşürmek.

### **FINANSAL BİLGİ MANİPÜLASYONU YÖNTEMLERİ**

Finansal bilgi manipülasyonu yöntemleri kazanç yönetimi, kârın istikrarlı hale getirilmesi, agresif muhasebe, hileli finansal raporlama ve muhasebe hata ve usulsüzlükleri biçiminde sıralanabilir.

#### **Kazanç Yönetimi**

Kazanç yönetimi, yöneticilerin finansal raporlamada ve işlemleri yapılandırırken, bazı paydaşları işletmenin temel ekonomik performansına yönelik yanıltmak ya da raporlanan muhasebe rakamları ile ilgili sözleşme sonuçlarını etkilemek için finansal raporları değiştirmek amacıyla muhakeme gücü kullanması durumunda ortaya çıkar (Healy ve Wahlen, 1999: 368). Kazanç yönetiminde, işletmenin performansına ilişkin yatırımcıları etkilemek amacıyla işletme finansal tablolarında yanlış bilgiler verilecektir. Sermaye piyasalarında, yatırımcılar finansal tablolardan yararlanarak pay senedi alım-satım işlemi yapmaktadırlar. Piyasa etkililiği, sermaye piyasalarına bilgi akışına dayanmaktadır. Yönetim tarafından finansal tablolarda bulunan bilgilerin finansal manipülasyona uğraması, piyasaya olan güveni düşürmektedir. Kazanç yönetimi aracılığıyla işletmenin gerçek performansı saklamakta ve yatırımcılar zarara uğratılmaktadır (Uzunoğlu ve Karacaer, 2019: 552).

#### **Kârın İstikrarlı Hale Getirilmesi**

Kârın istikrarlı hale getirilmesi, yöneticilerin “firmalarının kazanç gerçekleştirmelerindeki dalgalanmaları kasıtlı olarak azaltmak” için raporlama taktirlerini kullanma girişimlerini ifade eder (Chen, 2013: 1-2). Kârın istikrarlı bir yönelim sürdürdüğü, böylece işletmenin kârlılığına yönelik riskin düşük olduğu intibası oluşturmak için, kârın çeşitli muhasebe faaliyetleri ve uygulamaları hakkındaki kararlar ile değiştirilmesidir. Dolayısıyla işletmelerin finansal performanslarına yönelik finansal bilgi kullanıcılarının veya

İlgililerin yanılmasına yol açılmaktadır. Kârın istikrarlı biçime getirilmesi uygulamalarında, kâr kavramı vergi öncesi kâr, hisse başına kâr payı, net faaliyet kârı, hisse başına kâr ya da net kâr olabilmektedir (Küçüksözen ve Küçükkocaoğlu, 2004: 5). Daha yavaş yıllarda kullanılmak üzere iyi yıllarda kârları azaltmak ve depolamak için adımlar atmak da dâhil olmak üzere, normal bir kazanç serisindeki çıkış ve inişleri yok etmek için tasarlanmış bir kazanç yönetimi biçimidir (Mulford ve Comiskey, 2002: 3). Kâr dağıtımını istikrarlı biçimde yaparak daha düşük riskli bir işletme intibasını meydana getirmeyi, kârın az olduğu dönemlerde fazlaştırılmasını, fazla olduğu dönemlerde ise kârın azaltılmasını amaçlamaktadır (Bekçi ve Avşargil, 2011: 136).

### **Agresif Muhasebe**

Belirli dönemlerde kârı yüksek göstermek için, çoğunlukla muhasebe standartlarının zorlanması suretiyle, konsinye satışların ve faturası kesilmiş fakat daha müşteriye sevk edilmemiş mal tutarlarının satış geliri şeklinde kaydedilmesi, ilave olarak gelir şeklinde kaydedilen faaliyetlere yönelik birtakım harcama ve giderlerin sonraki dönemlere ertelenmesi gibi uygulamalardır. Bu bağlamda burada da, şirketin finansal durum ve faaliyet sonuçlarına ilişkin olarak, ilgililere en azından yanıltıcı ve eksik bilgi verilmesi söz konusudur (Küçüksözen ve Küçükkocaoğlu, 2004: 5). Muhasebe ilkelerinin ve standartlarının agresif bir şekilde kullanılmasındaki hedef, işletmenin finansal durumunun ve finansal sonuçlarının olduğundan değişik gösterilerek daha iyi bir performansa sahip olduğu intibasını oluşturmaktır (Dereköy, 2020: 93).

### **Hileli Finansal Raporlama**

Hileli finansal raporlama, şirketlerin, önemli ölçüde yanlış beyan edilmiş finansal tablolar hazırlayarak ve yayarak, özellikle yatırımcıları ve kredi veren kimseleri olmak üzere, yayımlanmış finansal tabloların kullanıcılarını yanıltmaya ya da aldatmaya ilişkin kasıtlı bir girişimdir (Rezaee, 2005: 279). Hileli finansal raporlama kazanç yönetimi ile aynı amaca sahiptir. Ancak kazanç yönetimi genel kabul görmüş muhasebe ilkeleri içerisinde uygulanırken, hileli finansal raporlama ise bu ilkelerin dışında uygulanan manipülasyonları kapsar. Ayrıca daha önceki yıllarda kazanç yönetimi uygulamaları yapılan işletmelerde, hileli finansal raporlama uygulamalarına yönelme derecesi süregelen yıllarda çok fazladır (Uzunoğlu ve Karacaer, 2019: 553). Hileli finansal raporların düzenlenmesi uydurma kayıt meydana getirme, kasten gerçeğe uygun olmayan belge beyanı, sahte fatura düzenlenmesi gibi finansal ispatlayıcı belgeler meydana getirerek ya da üzerinde değiştirmede bulunarak yapılabilmektedir. Bu biçimde meydana gelen belgeler finansal raporların bilgi kalitesini bozmakta ve işletmenin faaliyetleri neticesinde finansal bilgi sağlama gereksinimi bulunan bireyleri kandırma eğilimine girmektedir (Akman ve Bitlisli, 2021: 107).



### **Muhasebe Hata ve Usulsüzlükleri**

Finansal tablolarda kasıtlı olmayarak yanlış bilgi açıklanması veya bazı bilgilere yer verilmemesi ya da bazı bilgilerin açıklanmaması biçimde belirtilen hata; finansal tabloların hazırlanmasında bilgilerin toplanması ve işlenmesi esnasında hata yapılması, olayların izlenmesi, gözetimi ya da değerlendirilmesinden dolayı muhasebe varsayımlarının yanlış olması, finansal bilgilerin sunum, sınıflandırma, kamuya açıklanma ve tutarına ilişkin muhasebe prensip ve standartlarının uygulanması esnasında yapılan yanlışlıklardır. Ayrıca finansal tablolarda varlıkların uygun olmayan veya aldatıcı biçimde sunulması şeklinde aldatıcı finansal raporlamayı da içeren usulsüzlük hususları; finansal tabloların hazırlanmasında faydalanılan kayıtlarda veya yardımcı belgelerde kayıtların manipüle edilmesi, değiştirilmesi veya tahrif edilmesi, birtakım işlemlerin, olayların, veya diğer bilgilerin kasten yanlış sunulması veya atlanması ya da hiç sunulmaması finansal bilgilerin sunum, sınıflandırma, kamuya açıklanma ve tutarına ilişkin muhasebe prensip ve standartlarının kasten yanlış uygulanmasıdır (Küçüksözen ve Küçükkocaoğlu, 2004: 6).

### **Yaratıcı Muhasebe**

Yaratıcı muhasebe, yasalardaki esnekliklerden ve boşluklardan yararlanarak finansal tablolardaki ahlâkî değerlere özgü biçimde gösterilmesi gereken bir hususu farklı şekilde gösterilmesidir. Kısacası gerçekleştirilen işlem etik değildir fakat yasaldir (Uzunoglu ve Karacaer, 2019: 552).

### **FINANSAL BİLGİ MANİPÜLASYONU TEKNİKLERİ**

Finansal bilgi manipülasyonu teknikleri, meydana çıkarılan gerçek olaylarda yapılan uygulama ve işlemleri içermektedir. Finansal bilgi manipülasyonu teknikleri aşağıdaki şekilde sayılabilir (Küçüksözen ve Küçükkocaoğlu, 2004: 8):

- Gelirlerin finansal tablolara alınması veya muhasebeleştirilmesi,
- Karşılıkların ve giderlerin muhasebeleştirilmesi,
- Yükümlülük veya varlıkların gerçeğe uygun olan şekilde sunulması,
- Finansal tablolarda bulunan hesaplara yönelik sınıflandırmaların değiştirilmesi,
- Faaliyet veya işlemlerin amaca özgü biçimde meydana getirilmesi,
- Yapılan işlemlerin farkına varılmaması amacıyla konusu ayrı bir suç meydana getiren uygulama ve işlemlerin yapılması.

### **FINANSAL BİLGİ MANİPÜLASYONU SONUÇLARI**

Finansal bilgileri manipüle etmeye yönelik teşvikler, hisse senedi fiyatlarını artırmayı, işletmenin güvenilirliğini artırmayı, borçlanma maliyetlerini düşürmeyi ve yöneticilerin kârdan sağladıkları ikramiyeleri artırmayı içerir.

Ek olarak, büyük firmalarda muhasebe manipülasyonu için bir teşvik, daha fazla düzenlemeden ve daha yüksek vergilerden kaçınarak politik maliyetleri azaltmaktır (Sezgin, 2012: 72-73). Finansal bilgi manipülasyonu, işletme ile ilgili tarafları, ülke ekonomisini ve küresel entegre finansal sistemi etkilemektedir. Finansal bilgi manipülasyonunun en önemli sonucu, ekonomik kaynakların verimli olmayan alanlarda kullanılmasıdır. Bununla birlikte, finansal bilgi manipülasyonuna başlanırken güdülen amaçların aksi sonuçlar doğurur. Finansal bilgi manipülasyonunun gerçekleştirildiği tespit edilirse, yatırımcıların firmalara ilgisi azalacağından sermaye maliyeti artmaya başlar. Böylece firmanın değeri azalır, finansal raporlama sistemine güven azalır, firmanın kredibilitesi düşer ve yönetim itibar kaybeder (Fındık ve Öztürk, 2016: 488). Firmalar tarafından yapılan finansal bilgi manipülasyonu, ekonomik verimliliği azaltır ve yatırımcı güvenine ve ekonomik kalkınmaya zarar verir. Finansal bilgilerin manipülasyonu, finansal piyasa kullanıcılarının mantıksız yatırım kararları almasına sebep olur. Finansal bilgi manipülasyonu kısa vadeli faydalar sağlar. Uzun vadede, finansal bilgi manipülasyonunun iktisadî kaynakların dağılımına negatif etkileri vardır. Finansal bilgi manipülasyonu aynı zamanda firmaların adi hisse senedi fiyatlarını ve sermaye yapısını da etkiler (Özcan, 2019: 1749). Piyasalarda haksız rekabet ortamı oluşturan finansal bilgi manipülasyonu kamuyu aydınlatma ve yatırımcının korunması ilke ve kurallarına zarar verdiği gibi piyasalarda sağlıklı fiyat oluşumuna da engel olmaktadır (Toplu, Calayoğlu ve Azaltun, 2021: 17).

Finansal bilgilerin sermaye piyasalarına manipüle edilmesinin en büyük maliyetlerinden biri, hisse senedi fiyatlarının düşmesi ve böylece işletmelerin piyasa değerindeki azalıştır. Finansal bilgilerin manipüle edilmesinin en önemli sonucu, ekonomik kaynakların verimli alanlara tahsisini engellemesidir. Diğer sonuçlar şu şekilde özetlenebilir (Sezgin, 2012: 74):

- Hisse senedi fiyatlarındaki düşüş nedeniyle şirket değerinin kaybı,
- Borçlanma maliyetlerinde artış,
- Piyasalara güvenini kaybeden yatırımcılar için mali kayıp,
- Finansal bilgileri manipüle eden şirketleri takip eden analist sayısında düşüş,
- Analistler tarafından şirketler hakkında daha az doğru tahminler,
- Kaynakların üretken alanlara tahsisinde sermaye piyasalarının rolünün bozulması,
- Manipülatör şirketlerde yöneticilerin işten çıkarılması ve/veya aleyhine dava açılması,
- Bağımsız denetim kuruluşlarının denetim faaliyetlerinden çekilmesi veya müşteri kaybı ve çok yüksek tazminat maliyetleri.

## YARATICI MUHASEBE KAVRAMI

Yaratıcı muhasebe kavramı ilk olarak 1968’de Mel Brooks’un yapımcılığını üstlendiği bir filmde kullanılmıştır (Obutor, 2022: 80). ‘Yaratıcı muhasebe’ terimi, 1986 yılında Ian Griffiths tarafından yayınlanan bir kitapta ön plana çıktı. Yaratıcı Muhasebe (Griffiths, 1986) adlı bu kitap, Birleşik Krallık bağlamında yazılmıştır. Griffiths’in kitabından bu yana, yaratıcı muhasebeye ilişkin birçok başka araştırmalar yapıldı (Jones, 2011: 4). Yaratıcı muhasebe; muhasebe makyajlaması, kozmetik raporlama, işletmenin vitrinini düzeltmek ve defterleri kaynatma gibi anlamlarda kullanılmaktadır (Aslanoğlu, Cengiz, Dinç ve Dilsiz, 2016: 2). Yaratıcı muhasebe, yaratıcılığı, uyarlanabilirliği ve yasalardaki boşlukları, muhasebe standartlarını ve kısıtlamaları birleştiren bir araçtır (Blazek, 2021: 4). Yaratıcı Muhasebe, işletmenin gerçek performansını ya da konumunu göstermek yerine, yönetimin paydaşlara söylemek istediklerini yansıtmak için muhasebe kuralları ve yasalarının yetki alanı içinde kalırken, raporlanan rakamları etkilemek için muhasebe bilgisinin kullanılması anlamına gelir (Yadav, 2014: 38). Yaratıcı muhasebe çoğunlukla, muhasebe yasalardaki ve standartlarındaki boşluklardan yararlanılarak işletmenin faaliyet sonuçlarını ve finansal durumunu, olduğundan daha iyi göstermek için kullanılan metotlar şeklinde tanımlanmaktadır (Altınbay ve Ünal, 2022: 220). Yaratıcı muhasebe kullanan şirketler kanunları çiğnemez, sadece kendi çıkarlarına hizmet etmek için muhasebe esnekliğini kullanıyor (Jones, 2011: 5). Yaratıcı muhasebe genellikle muhasebe profesyonellerinin yıllık hesaplarda bulunan rakamları manipüle etmek için bilgilerini kullandıkları süreci tanımlamak için kullanılır (Balaciu, Bogdan ve Vladu, 2009: 174). Yaratıcı muhasebe, finansal tabloları hazırlayanlar tarafından finansal tabloları kullananları yanlış yönlendirmek ya da yaratıcı muhasebe uygulamaları kullanılmadan gerçekleşme ihtimali olmayan bazı şartlara uyum sağlamak için muhasebe kurallarının esnetilmesi durumudur. Yaratıcılık ise bu kuralların esnetilmesi sırasında meydana gelmektedir. Yaratıcı muhasebe, muhasebe literatüründe yer alan “tutarlılık” kavramının tersine, olayların istenilen biçimde gösterilmesi anlamına gelir. Yani finansal bilgilerin genel kabul gören muhasebe ilkelerinin tersine, işletmelerin hedeflerine ve yöneticilerin menfaatlerine yönelik kullanılmasıdır (Akman ve Bitlisli, 2021: 108-109). Yaratıcı muhasebe, hem görünürdeki borçlanma düzeylerini azaltarak, böylece şirketin daha az riske maruz kalmasını sağlayarak hem de iyi bir kâr eğilimi görünümü yaratarak hisse fiyatının korunmasına veya artmasına yardımcı olabilir. Bu, şirketin yeni hisse ihraçlarından sermaye toplamasına, devralma tekliflerinde kendi hisselerini teklif etmesine ve diğer şirketler tarafından devralınmaya direnmesine yardımcı olur (Amat ve Gowthorpe, 2004: 6). Şirketin görünümünün yönetimin isteklerine bağlı olarak mali açıdan daha güçlü veya daha zayıf görünmesi için yaratıcı muhasebe uygulanır (Berisha ve Shala, 2014: 374). Yaratıcı muhasebenin etkisi, hissedarların ve yatırımcıların

kuruluşun etkinliğini değerlendirirken yetersiz bilgiye sahip olmalarına yol açabilir (Okoye ve James, 2020: 2).

### YARATICI MUHASEBEYE YÖNELTEN NEDENLER

Yaratıcı muhasebeyi uygulamanın ana nedenleri kişisel kazanç elde etmek, rekabet, yatırımcıları çekmek, sermaye düzeyini artırmak veya sürdürmek, borçları ödememek için zaman kazanmak, analistlerin gelecekteki şirket performansıyla ilgili tahminlerini geçmektir (Remenarić, Kenfelja ve Mijoč, 2018: 196). İşletmeleri yaratıcı muhasebeye yönlendiren en önemli sebep, kurumsal yönetim anlayışına sahip olunmamasıdır (Gacar, 2012: 78).

Kişisel, yasal ve kurumsal sebepler şeklinde genelleyebileceğimiz, yöneticileri yaratıcı muhasebe tekniklerini uygulamaya yönelten birçok sebep meydana gelmektedir. Bu sebepler aşağıdaki Tablo 1.'de gösterilmektedir (Türk ve Arslan, 2017: 95).

**Tablo 1.** Yöneticileri Yaratıcı Muhasebeye Yönelten Sebepler

Kurumsal Sebepler	Kişisel Sebepler	Yasal Sebepler
Yönetim yapısı Şirket yapısının zayıflığı Şirketin ortaklık yapısı Yöneticilerin tarafsızlığı Yetersiz dış denetim Yetersiz iç denetim	Prim ve ücretlerini yükseltmek isteği Başarısızlık korkusu Görevin sürekliliğini sağlamak isteği Hissedilen baskının yoğunluğu Ödül ve teşvik sisteminden yüksek seviyede yararlanmak isteği	Piyasa düzenleyicilerinin müdahalelerinden kaçınmak Yasal eksiklik veya esneklik

Kaynak: (Türk ve Arslan, 2017: 95)

### YARATICI MUHASEBE YÖNTEMLERİ

Finansal tabloların hazırlanmasında, yönetimin şirketin performansına ilişkin ihtiyaçlarını karşılamak için yaratıcı muhasebe teknikleri kabul edilemez biçimde kullanılabilir ve bu husus finansal tabloların aldatici olmasına neden olur (Ismael, 2017: 283). Yaratıcı muhasebenin uygulanması, yaratıcı muhasebe teknikleri ile yapılır. Bu anlamda, muhasebe meslek mensubu, kanunun lafzına değil, sadece ruhuna aykırı olmamak kaydıyla, izlenen amaca bağlı olarak tercih ettiği tekniği seçme özgürlüğüne sahiptir (Sabau (Popa), Safta, Miron ve Achim, 2020: 67). Şirketler, yaratıcı muhasebe uygulamalarını kullanarak elde ettikleri performansa ilişkin imajlarını değiştirebilmektedir (Marilena ve Corina, 2012: 349). Yaratıcı muhasebe yöntemleri varlıkların artırılması, yükümlülüklerin azaltılması, işletme nakit akışlarının artırılması, gelirlerin artırılması ve giderlerin azaltılması olarak ifade edilebilmektedir (Jones, 2011: 45-61).

### **Varlıkların Artırılması**

Varlıkların fazla bildirimini işletmelerin sıklıkla gerçekleştirdikleri yaratıcı muhasebe uygulamaları arasında bulunmaktadır (Çıtak, 2009: 91). Bilançoyu güçlendirmenin ilk yöntemi varlıkları artırmaktır. Varlıkların artırılmasında kullanılan yöntemler markalar ve diğer maddi olmayan duran varlıkları artırmak, şerefiyeyi artırmak, duran varlıkları yeniden değerlendirme ve piyasaya göre değerlendirme şeklinde ifade edilebilir (Jones, 2011: 48).

#### ***Markalar ve Diğer Maddi Olmayan Duran Varlıkları Artırmak***

Varlıkları artırmanın bir diğer yolu maddi olmayan varlıkların değerini artırmaktır. Özellikle amortisman sürelerinin uzatılmasıyla amortisman giderleri azaltılır. Nakit akışında bir değişiklik olmamasına rağmen bu yolla varlıkların değeri yükseltilmektedir (Demirci ve Karaburun, 2022: 777). Marka değerlemesi muhasebe alanında son derece tartışmalı bir husustur. Ancak bazı muhasebeciler, markaların değerini hesaplara dahil etmenin bir şirketin gerçek değerini daha iyi yansıttığına inanıyor. Ancak diğer muhasebeciler, marka değerlemesinin çok subjektif olduğuna ve bunların hesaplara dahil edilmesinin gerçek sebebinin sadece bilançodaki varlık değerlerini artırmak olduğuna inanıyor. Muhasebe söz konusu olduğunda marka muhasebesi nispeten yeni bir fikirdir. Markaları dahil etmedeki sorun, onlara değer vermenin açık ve apaçık bir yolunun bulunmamasıdır. Bu nedenle doğası gereği oldukça öznelirdir. Sonuç olarak gerektiğinde çok kolay bir şekilde artırma yapılabilir ve manipüle edilebilir. Şirketler karmaşıklıkla maddi olmayan varlıklarının oranı da artırıyor. Geleneksel olarak gayri maddi varlıklar, değerlendirilmesi çok zor olduğundan bilançolara dahil edilmemektedir. Ancak, artık şirket bilançolarında artan sayıda farklı gayri maddi varlık (ticari markalar ve patentler, şirket isimleri, bilgisayar yazılımı, personel becerileri, teknik bilgi ve künyeler gibi) listelenmektedir. Onlara değer vermenin zorluğu göz önüne alındığında, yaratıcılık için bir kez daha alan ortaya çıkıyor (Jones, 2011: 56-57).

#### ***Şerefiyeyi Artırmak***

Şerefiye, satın alma bedelinin net varlıkların ve tanımlanabilir maddi olmayan varlıkların gerçeğe uygun değerinin üzerindeki kısmıdır. Finansal muhasebe, işletme birleşmelerinden kaynaklanacak gelecekteki ekonomik faydaları şerefiye olarak ele alır (Ueno, Sakakibara ve Uchino, 2015: 2). Şerefiye maddi olmayan bir varlıktır. Bir şirket değerini devraldığında şerefiye ortaya çıkar. Ödenen satın alma fiyatından edinilen net varlıkların gerçeğe uygun değerinin düşülmesiyle elde edilen tutarı temsil eder. Şerefiyenin değeri maksimize edilebilirse bu, bilançodaki varlıkların değerini artıracaktır. Aynı zamanda satın alınan gerçeğe uygun değerinin düşürülmesi avantajına da sahiptir. Stok gibi varlıklar satın alınırken yazılırsa, bu daha sonra satıldıklarında kârı artıracaktır.

Bu nedenle şirketlerin, satın alma sırasında şerefîyeyi en üst düzeye çıkarma ve daha sonra değer düşüklüğüne karşı çıkma teşvikleri vardır (Jones, 2011: 56).

### ***Duran Varlıkları Yeniden Değerleme***

Duran varlıkları yeniden değerleyerek varlıkları artırmak mümkündür. Yeniden değerlemeden kaynaklanan artışlar öz kaynaklarda artışa neden olacak şekilde kaydedilmektedir (Demirci ve Karaburun, 2022: 777). Elde edilen varlıklar tarihi maliyet ile genel kabul görmüş muhasebe ilkeleri doğrultusunda kaydedilir. Yeniden değerlendirme yapılması, enflasyon dönemlerinde varlıkların gerçek değerinin tespit edilmesi amacıyla gerekmektedir. Fakat bazen işletmeler varlıkların değer düşüklüklerini kaydetmeyerek veya varlıkların satın alma maliyeti yerine piyasa fiyatıyla değerlemede bulunarak, varlıklarını olduğundan daha yüksek gösterebilmektedirler (Altınbay ve Ünal, 2022: 226).

### ***Piyasaya Göre Değerleme***

Varlıkların nasıl değerlendirileceği sorunu zor bir sorundur. Bu özellikle karmaşık ve aktif pazarlarda zordur. Enron, birçok karmaşık sözleşmeyi fiyatlandırmak için piyasaya göre değerlendirme muhasebesini kullandı. ABD'nin geçerli olan kurallarına göre, enerjiyle ilgili veya türev sözleşmeleri devam eden şirketler, bunları o hesap dönemindeki piyasa değerine göre ayarlamak ve gerçekleşmemiş kar ve zararları hemen almak zorundaydı (Jones, 2011: 58). Piyasaya göre değerlendirme, bilançoda varlıkların tarihi maliyet dışında göstermenin haklı görülebileceği durumlardan biri olarak gösterilmektedir. Finansal araçlar alınıp satılırken benzersiz ve karmaşık modeller kullanılarak manipüle edilebilmektedir. Kullanılan bu modelleri yapanlar dışında anlayan olmaması, bağımsız denetimlerde tespit edilmesini de zorlaştırmaktadır (Demirci ve Karaburun, 2022: 777).

### ***Yükümlülüklerin Azaltılması***

Bilanço değerlerini artırmanın diğer bir yöntemi, yükümlülükleri azaltmaktır. Bunu yapmanın iki ana yöntemi, bilanço dışı finansman ve borcu öz sermaye şeklinde yeniden sınıflandırmayı içermektedir (Jones, 2011: 56).

### ***Bilanço Dışı Finansman***

Bilanço dışı finansman; “bir şirketin faaliyetlerinin, yasal gereklilikler ve mevcut muhasebe sözleşmeleri gereği, bir kısmının veya tamamının bilançosunda gösterilmeyecek şekilde finanse edilmesi” şeklinde ifade edilmektedir (Altınbay ve Ünal, 2022: 226). İşletmelerin bilançoda gösterilmeyen garantiler, varlık satışı, ticari işlemler, finansal enstrümanlar ve başka finansal aktiviteler vasıtasıyla borçlarını yapılandırmasını belirten bilanço dışı finansmanın uygulanması değişik şekillerde olabilmektedir (Genç, 2018a: 354). Bilanço dışı finansman, yaratıcı muhasebenin karmaşık biçimlerinden biridir. Bilanço dışı finansmanın temel amacı, yükümlülüklerin bilançodan çıkarılması isteğidir. Bunun

arkasındaki nedenler farklılık gösterecektir. Bazı durumlarda bunun nedeni, şirketin bilançosunda çok fazla borç bulunması nedeniyle kredi sözleşmelerini ihlal etme tehlikesiyle karşı karşıya kalması olabilir. Diğer durumlarda, bu sadece bilançonun daha güçlü görünmesini sağlamak olabilir. Biraz farklı bakarsak birçok şirket varlık satın almak ve genel operasyonlarını finanse etmek için borç alıyor. Varlıklarını kaydetmek istiyorlar ama yükümlülüklerini değil. Ticari bankalar genellikle çok karmaşık planlar tasarlarlar. Bu programların özü, şirketin varlıkların kullanımına erişim sağlaması ancak varlığın satın alındığı ilgili kredinin bilançoda muhasebeleştirilmemesidir (Jones, 2011: 58). Bilanço dışı faaliyetlerin rol oynadığı yaratıcı muhasebe uygulamalarında varlıkların değişkenliği ve kredilerin risk değerlemesinin yetersiz olması, etik dışı uygulamaları kolaylaştırmada önemli rol oynamaktadır. Buna rağmen bilanço dışı finansman tekniklerinin fark edilmesi zordur. Finansal riskin karşılanması ile bağlantılı olan bu tekniklerle amaçlanan, bir yükümlülük olarak görünmeyen ancak şirketin dış kaynaklardan fon almasına neden olan bir finansman yolu bulmaktır (Demirci ve Karaburun, 2022: 777).

### ***Borcu Öz Sermaye Olarak Yeniden Sınıflandırma***

Borcu öz sermaye olarak yeniden sınıflandırma karmaşık bir muhasebe konusudur. Esas olarak özsermaye, sahiplerinin sermayesini temsil eder. Bir şirketin bilançosundaki net varlıkların eşdeğeridir. Borç sermayesi ise tam tersine sermayenin dışındadır. Genellikle kurumsal borçlanmanın sonucudur. İkisi arasındaki ilişki borç/özsermaye olarak bilinir. Bu nedenle, yüksek donanımına sahip bir şirket, yüksek oranda borç/özsermayeye sahip olacaktır. Yüksek borç/özsermaye aynı zamanda genel olarak bir şirketin önemli miktarda yıllık faiz ödemesi yapmak zorunda kalacağı anlamına da gelir. Yüksek borç/özsermaye oranlarına sahip şirketler, doğası gereği düşük borç/özsermaye oranlarına sahip şirketlere göre daha risklidir. Yüksek borç/özsermaye şirketler aynı zamanda borç sözleşmelerini ihlal etme konusunda da endişe duyabilirler. Bu nedenle şirketlerin borçlarını özsermaye olarak yeniden sınıflandırmalarına yönelik teşvikler bulunmaktadır. Genellikle ticari bankaların sattığı karmaşık finansman planlarının devreye girebileceği yer burasıdır. Ticari bankaların yararlanabileceği bir alan hisse senedine dönüştürülebilir tahvilleridir. Hisse senedine dönüştürülebilir tahviller, gelecekte öz sermayeye dönüştürülebilecek borçlardır. İşin püf noktası, gerçekte borç olan şeyleri özsermaye gibi göstermeye çalışmak olacaktır. Bunun bir örneği, satım opsiyonlu dönüştürülebilirlerdir (Jones, 2011: 59-60). İşletmelerin ideal borç-özsermaye oranı düşük olması gereklidir. Bu bağlamda özsermaye toplamı yabancı kaynakların toplamından daha fazla olmalıdır. Böylece işletme iyi bir intiba göstererek güvenilirliği yükselir. Fakat borç-özsermaye oranı ideal olmayan işletmeler, borçlarını özsermaye ögesi biçiminde yeniden sınıflandırma gayretinde olurlar (Altınbay ve Ünal, 2022: 226).

### **İşletme Nakit Akışlarının Artırılması**

Yaratıcı muhasebe yöntemlerden bir diğeri işletme nakit akışlarının artırılmasıdır. Bir işletmenin nakit akışının artırılması, kârının artırılmasından çok daha zordur. Bunun nedeni, genellikle nakidin, kârdan çok daha az tahmin edilebilmesidir. İşletme nakit akışlarının artırılması için kullanılan yöntemler, işletme nakit girişlerini en üst düzeye çıkarmak ve işletme nakit çıkışlarını en aza indirmek olarak sıralanabilir (Jones, 2011: 60-61).

#### ***İşletme Nakit Girişlerini En Üst Düzeye Çıkarmak***

Nakit akışı raporlamasına ilişkin belirli muhasebe kuralları, raporlanan işletme nakit akışı tutarlarının yanlış anlaşılmasına neden olabilir. Örneğin, işletme faaliyetlerinden sağlanan nakit, durdurulan faaliyetlerin faaliyet geliri bileşeninden kaynaklanan tekrarlanmayan nakit akışlarını içerir. Ayrıca, yatırım ve finansman faaliyetleri olarak uygun şekilde sınıflandırılan kalemlerle ilgili vergiler de dahil olmak üzere tüm gelir vergileri, işletme nakit akışı olarak raporlanır (Mulford ve Comiskey, 2002: 13). Kesinlikle, işletme nakit girişi yalnızca ticari işlemlerden ve sürekli nitelikteki kalemlerden gelen girişleri içermelidir. Ancak şirketler, varlık satışları gibi tek seferlik kalemleri bu başlık altına dahil etmeye çalışabilirler. Ayrıca şirketler, işletme nakit girişinin tanımını mümkün olduğu kadar geniş tutmaya çalışacak ve aynı zamanda yatırım ve finansman nakit akışlarının tanımını da daraltmaya çalışacak. Esasen şirketler, pozitif nakit akışlarını mümkün olduğunca işletme nakit akışları olarak sınıflandırmaya çalışıyorlar (Jones, 2011: 61). İşletme nakit akışını artırmak için bir şirket, işletme harcamalarını yatırım veya finansman kalemi olarak sınıflandırabilir (Mulford ve Comiskey, 2002: 13).

#### ***İşletme Nakit Çıkışlarını En Aza İndirmek***

İşletme nakit girişlerini en üst düzeye çıkarmak tekniği ile aynı prensipler işliyor, ancak tersi. Şirketler, bir defaya mahsus işletme zararlarını veya giderlerini, işletme nakit akışları yerine finansman veya yatırım nakit akışları kapsamına dahil etmeye çalışabilir. İşletme nakit çıkışlarının tanımını daraltmaya çalışacaklar, ancak finansman ve yatırım nakit çıkışlarının tanımını genişletmeye çalışacaklar. Temel olarak şirketler, nakit çıkışlarını mümkün olduğu kadar azını işletme nakit akışı olarak sınıflandırmaya çalışıyorlar (Jones, 2011: 61).

### **Gelirlerin Artırılması**

Gelir tablosunu etkileyen yaratıcı muhasebe teknikleri sırasıyla gelir tablosunun belirli sınırlar içinde değiştirilmesini, azaltılmasını veya sürdürülmesini hedefleyen muhasebe sonucudur (Voinea ve Dimitriu, 2014: 890). Geliri artırmanın en yaygın beş yöntemi satışı erken tanımak, faiz gelirini artırmak, faaliyet dışı kârları dâhil etmek, kredileri satış olarak değerlendirmek ve takasdır (Jones, 2011: 46).



### ***Satış Erken Tanımak***

Satış gelirlerinin erken tanınması genel kabul görmüş muhasebe ilkelerinde daha belirsiz ve genel tutulmasından dolayı en çok başvurulan yaratıcı muhasebe yöntemlerindedir (Demirci ve Karaburun, 2022: 778).

Satışın kesin olarak daha sonra gerçekleştirilmesi şartıyla bir ürünün başka işletmeye gönderilmesi ve bu ürünün diğer işletme tarafından satışının gerçekleştirilmesi esnasında gelir tahakkuku şeklinde kaydedilmesi gerçekleşmemiş satışır (Altınbay ve Ünal, 2022: 223).

### ***Faiz Gelirini Artırmak***

Bir şirketin gelir kaynaklarından biri, tahvil ve hisse senetleri veya banka ve yapı kooperatifi hesapları gibi yatırımlardan elde edilen faizdir. Bu genellikle oldukça değişmezdir. Ancak bazen yapay olarak yapılabilir (Jones, 2011: 47). Uluslararası alanda değer kaybı oldukça düşük para biriminden borç alınması ve alınan parayı uluslararası alanda değeri oldukça düşük para birimine sahip bir ülkede, ilgili ülkenin parasından bir bankaya yatırılması bu hususa örnek olarak verilebilir. Çoğunlukla güçlü para birimi olan ülkelerde faiz oranları azken, ulusal parası güçsüz olan ülkelerde faiz oranların daha fazla olması beklendiğinden, verilen örnekteki yatırımı gerçekleştiren bir işletmenin sahip olacağı faiz geliri, ödeyeceği faiz giderinden daha yüksek olacaktır. Bu bağlamda işletmenin gelir tablosunun görünüşünün daha pozitif olması beklenmektedir. Fakat böyle bir yatırım sonucunda sahip olunan faize yönelik gelir doğru bir gelir olmayacaktır (Aygün, 2013: 55).

### ***Faaliyet Dışı Kârları Dâhil Etmek***

Genellikle analistler, tek seferlik ticari olmayan kalemlerden ziyade ticari karlarla daha fazla ilgilenirler. Bununla birlikte, şirketler genellikle bir kereye mahsus satışları veya kârlarını normal kârlarına dahil etmeye çalışırlar (Jones, 2011, s. 48).

### ***Kredileri Satış Olarak Değerlendirmek***

Kredili yapılan alımları satış gibi değerlendirme, işletmelerde gelir yükseltici yaratıcı muhasebe yöntemlerinden biridir. Satış işlemi ile borç alma işlemi birbirinden farklı hususlardır. Bu hususlardan biri yükümlülük oluştururken diğeri gelir oluşturmaktadır. Ancak satış işlemi ve borç alma işlemi hususunda kullanılacak hesaplar alacak tarafına kaydedileceğinden bu durumda yaratıcı muhasebe uygulamaları için uygun ortamın meydana geldiği belirtilebilir (Türk ve Arslan, 2017: 104).

### ***Takas***

Takas işlemleri hasılat biçiminde kaydedilebilmektedir. İşletmeler bu şekilde gelirlerini olduğundan daha yüksek gösterebilmektedirler (Altınbay ve Ünal, 2022: 223). Takas işlemlerini alt hesaplarda izlemek yerine hasılat meydana

getiren bir işlem olarak değerlendirmek gelirleri artırmada kullanılan yaratıcı muhasebe uygulamasıdır (Demirci ve Karaburun, 2022: 779).

### **Giderlerin Azaltılması**

Giderleri azaltmak, kârı artırmak için önemli bir stratejidir. Muhtemelen bunu yapmanın satışları artırmaktan daha fazla yolu vardır. Bunlar; dönem sonu stokları artırmak, büyük temizlik muhasebesi, giderleri aktifleştirmek, şüpheli alacakları azaltmak, amortisman sürelerini uzatmak, karşılık muhasebesini kullanmak ve vergiyi azaltmak olarak belirtilebilir (Jones, 2011: 48).

### ***Dönem Sonu Stokları Artırmak***

Stoklar gelir tablosunda kârı yükseltmek ve satışların maliyetini düşürmek için fazla tutulmaktadır. Bilançoda ise giderleri düşürmek için yaratıcı muhasebe uygulamalarında fazla tutulmaktadır. Bilanço ve gelir tablosunda da dönem sonu stok miktarının yükseltildiği bir hususta buna bağlı biçimde kâr da yükselecektir (Türk ve Arslan, 2017: 103). Stok, yaratıcı muhasebeci için özel bir favoridir. Dönem sonu stokları hem satışların maliyetini düşürdüğü gelir tablosunda hem de bilançoda görünür. Bu nedenle, stok artarsa kar da artar. Stokları artırmanın iki ana yolu vardır. Birincisi, stok miktarını manipüle etmektir. İkincisi ona değer vermektir. Kârın artırılması gereken yıllarda özellikle titiz bir stok sayımı yaparak ve ardından stok çok yüksekse gevşek bir stok sayımı yaparak miktar manipüle edilebilir. Değerleme ile birkaç olasılık vardır. Eski ve yavaş hareket eden stok için karşılıklar vardır. Ancak, bunlar yönetsel öznelliğe tabidir ve bu nedenle değiştirilebilir. Gerçek envanter değerlendirme yöntemi de değiştirilebilir. Mevcut stok değerlendirme yöntemi de değiştirilebilir. Son olarak, üretim genel giderlerinin stoklara dahil edilmesine izin verilir. Böylece stokları ve dolayısıyla kârı artıracaklar. Bununla birlikte, gerçekte bir üretim genel gideri olan şey için çok fazla öznellik vardır. Sonuç olarak, stok rakamı artırılabilir. Bu nedenle uygulamada, stok genellikle yönetim amaçlarına hizmet etmek için yükseltilir (Jones, 2011: 50-51).

### ***Büyük Temizlik Muhasebesi***

Büyük temizlik teknikleri “kötü haberler vermek (yeniden yapılandırılmaya bağlı ortaya çıkan büyük zararlar gibi) zorunda kalınması durumunda hepsini bir defada bildirmek ve yolun üstünden kaldırmak en iyisidir” hususu üzerine kuruludur. Bu duruma özgü olarak, söz konusu harcamaların çoğunun varsayımlara dayanması sebebiyle, daha sonra harcamaları en az veya orta düzeyde tuttuğumuzda karşılaşılabileceğiniz daha fazla harcama tutarı sebebiyle meydana çıkabilecek kâr sürprizlerinden sakınmak amacıyla muhtemel zararları en fazla düzeyden tahmin etmek daha iyidir (Aygün, 2013: 58). Büyük temizlik, tüm kötü haberlerden tek seferde kurtulmaya yönelik bir yönetim stratejisidir. Giderleri azaltma yönteminin içerisine girmesinin nedeni, ileriki yıllarda yapılacak giderlerin bir yıl içerisinde silinmesine hizmet

etmesidir. Büyük temizlik yönteminin kullanıldığı iki yaygın alan, satın alma muhasebesinde ve ayrıca yeni bir yönetimin bir şirketi devraldığı zamandır. Satın alma muhasebesinde karşılık muhasebesi ile bağlantılıdır. Temel fikir, gelecekteki performansın daha iyi görünmesi için mümkün olduğu kadar çok giderin mevcut yılda yazılmasıdır. Böylece, gelecek yıl daha fazla tahsil edebilmek için ticari alacaklar yazılmasıdır (Jones, 2011: 49).

### ***Giderleri Aktifleştirmek***

Giderlerin aktifleştirilmesi, işletme giderlerinin amortismanına tabi varlık olarak aktife kaydedilmesidir. Doğrudan gider yazmak yerine yapılan aktifleştirme ile birlikte giderler azaltılmıştır (Demirci ve Karaburun, 2022: 776). İşletmelerde farklı gider çeşitleri vardır. İşletmeler bu giderleri direkt olarak gider yazabilmekte ya da seçtikleri muhasebe politikalarıyla aktifleştirmektedirler. İşletmeler farklı düzenlemelerin de uygun koşulları sağlaması nedeniyle istedikleri metodu tercih ederek kârlarını olduğundan fazla gösterebilmektedirler (Çıtak, 2019: 69).

### ***Şüpheli Alacakları Azaltmak***

İşletmelerin çoğu krediye dayalıdır. Satışlar ticari alacaklar (borçlular) ile sonuçlanır. Bu ticari alacakların bir kısmı ödenmeyebilir. Şirketler bu nedenle şüpheli ve şüpheli alacaklar için karşılık ayırmaktadır. Ancak bu hükümler yargıya dayalıdır. Bu nedenle, amacın karı artırmak olduğu zamanlarda, yönetim tarafından çok düşük bir ödememe tahmini olacağı varsayılabilir (Jones, 2011: 55).

### ***Amortisman Sürelerini Uzatmak***

Bazı işletmeler ulaşmak istedikleri amaçlara ulaşabilmek amacıyla duran varlığın hizmet ömrünü tespit ederken gerçek hizmet ömrünü amortismanına tabi tutmamaktadırlar. Mesela, işletme bir demirbaşı daha uzun süre aktiflerinde bulundurabilmek ve gideri olduğundan daha düşük gösterebilmek amaçlamaktır. Böylece hizmet ömrü 5 yıl olan bir demirbaşı, 10 yıl gösterebilmektedir. Bu durum amortismanına tabi tüm sabit kıymetlerde olduğu gibi finansal kiralama ve özel maliyet işlemlerinde de gerçekleştirilebilmektedir. Kira süreleri sabit kıymetin yararlı ve ekonomik ömürleri gerçeğe uygun olmayan biçimde belirlenerek gider ve gelir ayarlamaları yapılabilmektedir (Çıtak, 2009: 96).

### ***Karşılık Muhasebesini Kullanmak***

İşletmeler kâr veya zararlarını her iki yönde de ayarlamak için karşılıkları kullanmaktadırlar (Demirci ve Karaburun, 2022: 776). Karşılık muhasebesi, tahmini giderler için karşılıkların oluşturulmasını içerir. Örneğin, bir şirket diğerini devralabilir. Yeniden yapılanma ve yeniden düzenleme maliyetleri olabilir. Bunlar için satın alma yılında bir karşılık ayıracaktır; bu, bu yılki giderleri artıracaktır. Ancak şirket, bunun bir defaya mahsus bir maliyet

olduğunu ve normal operasyonlardan elde edilen tüm önemli süregelen kârdan çıkarılması gerektiğini savunacaktır. Daha sonra, bu giderleri fazla tahmin ettiğini anlayacak ve bunları gelir tablosuna geri aktaracaktır. Daha sonra faaliyet karından hariç tutulan ve daha sonra tekrar kara salınan aşırı cömert provizyonlar oluşturmaya yönelik aynı temel ilke, çeşitli durumlarda kullanılabilir (Jones, 2011: 49).

### *Vergiyi Azaltmak*

İşletmeler yaratıcı muhasebe vasıtasıyla ödeyecekleri vergileri düşürmeye çalışmaktadır. Vergiden kaçınma şeklinde ifade edilebilecek bu uygulamalar vasıtasıyla ödenecek vergi meblâğının kısmen ya da tamamen düşürülmesi amaçlanmaktadır. Yaratıcı muhasebeden faydalanarak sahte mali beyanda bulunulması ya da mevcut mali beyanın belli hatalar kapsayacak biçimde hazırlanması şeklinde ifade edilebilir (Aygün, 2013: 57). Kurumlar vergisi önemli bir kurum gideridir. Şirketler vergileri düşürmeye çalışacak. Vergi faturalarını azaltmak için genellikle kurumlar vergisi muhasebecilerinden oluşan ekipler kullanırlar (Jones, 2011: 49).

### **YARATICI MUHASEBE UYGULAMALARI**

Yaratıcı muhasebe uygulamaları sanayi devriminden itibaren başlayıp günümüze kadar devam etmiş ancak geçen yüzyılın 1980'li yıllarından itibaren bu uygulamalar artış göstermiştir (Al Momani ve Obeidat, 2013: 120). Yaratıcı muhasebe uygulamaları genellikle kanunları çiğnemez ve yasa dışı sayılmaz; ancak, muhasebe yöneticileri, yönetim tarafından belirlenen tercihlere göre, firmanın mali durumunu tasvir etmek için kanundaki belirsizliklerden yararlanabilirler (Abed, Hussin, Haddad, Al-Ramahi ve Ali, 2022: 23). Yaratıcı muhasebe uygulamaları, çoğunlukla işletmenin istenmeyen mevcut faaliyet sonuçlarını ve finansal durumunu değiştirmek ya da gizlemek amacıyla kullanılan yaklaşım ve yöntemlerin tümüne verilen isimdir (Can, 2010: 30). Yaratıcı muhasebe uygulamaları, genel kabul görmüş muhasebe ilkelerindeki boşluklardan faydalanılarak gerçekleştirilen bazı uygulamalardır. Bazen yöneticiler hakkında iyi bir izlenim uyandırmak, bazen de işletmeleri olduğundan daha iyi göstermek için başvuru yaratıcı muhasebe yöntemleri, kısa vadede işletmelere önemli katkılar sağlasa da uzun ve orta vadede işletme için negatif neticeler oluşturabilmektedir. Diğer bir deyişle yaratıcı muhasebe uygulamaları, işletme yönetiminin işletme paydaşlarına adil, şeffaf, hesap verebilir ve sorumluluk anlayışına göre bilgi sunmamasından kaynaklanmaktadır (Gacar, 2012: 78-79). Yaratıcı muhasebe uygulamalarının en önemli çıkış noktasını bir işletmenin finansman maliyeti ve hisse senetlerinin piyasa değeri üzerindeki pozitif etkileri oluşturmaktadır. Bu sebeple yaratıcı muhasebe, işletmenin mali tablolarının mevcut mali durumunu olduğundan daha değişik göstermek için gerçekleştirilen ve bu hedefe hizmet eden muhasebe uygulamaları şeklinde

belirtilebilir (Genç, 2018b: 1858). İşletmeler hisse senetlerinin piyasa değerini artırmak ve finanslama maliyetlerini azaltmak amacıyla yaratıcı muhasebe uygulamalarını kullanırlar (Akyel ve Karaca, 2005: 245). Ayrıca yaratıcı muhasebe uygulamaları yapanlar, menfaatleri doğrultusunda yatırımcıları ya da karar alıcıları etkilemek amacıyla kullanırlar. Çoğunlukla bu uygulamalar küçük işletmelerde kârın düşük gösterilmesi, büyük işletmelerde kârın yüksek gösterilmesi amacıyla kullanılmaktadır (Aslanoğlu, Cengiz, Dinç ve Dilsiz, 2016: 2).

Belli başlı yaratıcı muhasebe uygulamaları şu şekilde yapılmaktadır (Elitaş, 2013: 48):

- Açıklanan yükümlülük ve varlıkların gerçeğe aykırı olması,
- Mesela olağandışı gelirlerin faaliyet geliri gibi gösterilmesi şeklinde gelir kalemlerinin hesap gruplarının değiştirilmesi,
- Fiktif gelirin muhasebeleştirilmesi,
- Amortisman süresinin uzatılması, faiz giderlerinin aktifleştirilmesi.

Yaratıcı muhasebe uygulamaları, finansal bilgilerin beklenen faydalarını azaltmakta ve bu bilgileri, kullanıcıların karar verme amaçları doğrultusunda yararlı bilgilerden yararsız bilgilere dönüştürebilmektedir. Bu nedenle, bu kullanıcılar manipüle edilmiş muhasebe bilgilerine bağlı oldukları için etkisiz ve verimsiz kararlar alabilirler. Sonuç olarak, kullanıcılar yatırım, kredi ve diğer hedeflerine ulaşamayacaklardır (Al Momani ve Obeidat, 2013: 119-120). Yönetimler, yaratıcı muhasebe uygulamalarını kullanarak, firmalarının iş performansı hakkındaki izlenimlerini değiştirebilir (Berisha ve Shala, 2014: 374). Yaratıcı muhasebe uygulamaları, bir yandan hisse fiyatını artırarak şirketin riskinin azaltılmasına, diğer yandan şirketin kâr eğiliminin artmasına yardımcı olur. Ayrıca yaratıcı muhasebe uygulaması, şirketin gelir/kâr dalgalanmalarının azalmasına da yardımcı olarak piyasada iyi bir imaj kazanmasına yardımcı olur (Bhasin, 2016: 144). Yaratıcı muhasebe uygulamaları, işletme kazançlarının yıldan yıla istikrarlı olarak devamlı yükseliyormuş gibi izlenim kazanmasına yol açmakta işletme hisse senetlerine talebin, böylece de işletme hisse senetlerinin piyasa değerinin yükselmesiyle sonuçlanmaktadır. Ayrıca işletmeler yıldan yıla yükselen istikrarlı kâr görüntüsüyle ve doğal olarak yükselen piyasa değeri sebebiyle kredi kuruluşlarından ucuz fon elde edebilmektedirler. Fakat işletmelerin yaratıcı muhasebe uygulamalarından bilgi sahibi olduğunda ise işletme hisse senetleri değer kaybetmekte, bu husus genel ekonomide negatif etkiler oluşturmaktadır (Akyel ve Karaca, 2005: 245).

Yaratıcı muhasebe uygulamalarına ilişkin örnekler, aşağıdaki biçimde belirtilebilir (Gacar, 2012: 79):

- Enron, aktiflerini kendi meydana getirdiği bilanço dışındaki özel hedefli işletmelere satmış ve bu satışın riskini de üstlenmiştir.

- Çin’de gerçekleştirilen özelleştirmelerde sıklıkla başvuru ve böylece epey eleştirilen bir uygulama, özelleştirilmek için seçilen işletmelerin bilançolarının önceden değiştirilerek, gerçeğe uygun olmayan belgeler sunulmasıdır.
- Grup işletmelerinde rastlanan bir husus olarak, birbirleriyle iş ilişkisi olan işletme yöneticilerinin fazla prim için birbirlerine hayali ya da yüksek dekontlar verip hayali gelirler kaydetmeleridir.
- WorldCom, 3,8 milyar dolarlık gideri sermaye harcaması şeklinde göstermiştir.

Yaratıcı muhasebeyi önlemeye yönelik etkili teknikler şunları içerir (Remenarić, Kenfelja ve Mijoč, 2018: 197):

- Muhasebe yöntemlerinin uygulanmasında tutarlılık ve tahminlerin sınırlı kullanımı açısından muhasebe standartlarının uyarlanması,
- Haksız tahminlerin tespit edilmesi ve raporlanması ve muhasebe manipülasyonlarının önlenmesinde iç ve dış denetimin rolünü kabul etmek ve bu konuda ısrar etmek,
- Denetim hizmeti sağlayıcılarının bir hesap döneminden diğerine değişmesi,
- Bağımsız yöneticilerin ve denetim kurulu üyelerinin işe alınması,
- Etkili kurumsal yönetim kontrollerinin oluşturulması,
- Şirketin bir ihbar politikası geliştirme konusundaki kararlılığı,
- Çalışanları sürekli olarak etik kurallar konusunda bilinçlendirmek,
- Adli muhasebenin geliştirilmesine ve uygulanmasına önem verilmesi,
- Yatırımcıların finansal bilgilerin manipülasyonu konusunda bilinçlendirilmesi,
- Cezaların ulusal otoriteler tarafından tutarlı bir şekilde uygulanması.

## SONUÇ

Finansal bilgi manipülasyonu, bir kuruluşun finansal performansı hakkında yanlış bir izlenim sunan durumdur. Kaliteli olmayan bağımsız denetim ve zayıf yönetim yapısı kuruluşların finansal bilgi manipülasyonunun en önemli sebeplerindedir. Karar alıcıların kuruluşla ilgili risk ve farklılık algısını etkilemek finansal bilgi manipülasyonunun en temel amacıdır. Finansal bilgi manipülasyonu teknikleri ise asıl olaylar üzerinde yapılan gerçek olmayan uygulamalardır. Finansal bilgi manipülasyonu yöntemleri kazanç yönetimi, kârın istikrarlı hale getirilmesi, agresif muhasebe, hileli finansal raporlama ve muhasebe hata ve usulsüzlükleri biçiminde sıralanabilir. Ekonomik kaynakların yanlış yerlerde kullanılması finansal bilgi manipülasyonunun en önemli sonucudur.

Muhasebe makyajlaması, defterleri kaynatma, işletmenin vitrinini düzeltmek ve kozmetik raporlama gibi anlamlarda kullanılan yaratıcı muhasebe, bir kuruluşun gerçek performansını göstermek yerine muhasebe kurallarına uyarak raporlanan rakamları etkilemek ve gerçek olmayan performansı yansıtmak anlamına gelir. Yaratıcı muhasebe uygulayan kuruluşlar muhasebe kurallarına aykırı hareket etmez, yalnızca muhasebe esnekliğini menfaatlerine hizmet etmek için kullanır. Yaratıcı muhasebenin uygulanması, yaratıcı muhasebe yöntemleri aracılığıyla yapılır. Yaratıcı muhasebe uygulamaları bir kuruluş ile ilgili karar alıcıları etkilemek için kullanılır. Yaratıcı muhasebe uygulamaları genellikle küçük kuruluşlarda kârın düşük gösterilmesi, büyük kuruluşlarda ise kârın yüksek gösterilmesi için kullanılır. Yaratıcı muhasebe yöntemleri varlıkların artırılması, yükümlülüklerin azaltılması, işletme nakit akışlarının artırılması, gelirlerin artırılması ve giderlerin azaltılması şeklinde belirtilebilmektedir. Yaratıcı muhasebe uygulamaları ile kuruluşların kazançları sürekli artıyormuş gibi gösterilmekte ve böylece kuruluşların hisse senetlerine talep artarak kuruluşların hisse senetlerinin piyasa değeri artmaktadır. Ayrıca kuruluşların kazançları sürekli artıyormuş gibi gösterilerek hisse senetlerinin piyasa değerinin artırılması aracılığı ile kuruluşlar kredi kuruluşlarından indirimli kaynak sağlayabilmektedirler. Ancak kuruluşların yaratıcı muhasebe uygulamaları yaptığı fark edilince kuruluşların hisse senetleri değer kaybetmekte ve bu değer kaybı ekonomide olumsuz etki oluşturmaktadır. WorldCom'ın giderini sermaye harcaması olarak göstermesi yaratıcı muhasebe uygulamalarına örnek verilebilir. Yaratıcı muhasebeyi önlemeye yönelik etkili teknikler vardır. Bu teknikler bağımsız yöneticilerin ve denetim kurulu üyelerinin işe alınması, adli muhasebenin geliştirilmesine ve uygulanmasına önem verilmesi, bağımsız yöneticilerin ve denetim kurulu üyelerinin işe alınması, yatırımcıların finansal bilgilerin manipülasyonu konusunda bilinçlendirilmesi ve çalışanları sürekli olarak etik kurallar konusunda bilinçlendirmek gibi tekniklerdir.

Çalışmada öncelikle finansal bilgi manipülasyonu kavramı, finansal bilgi manipülasyonu nedenleri, finansal bilgi manipülasyonu amaçları, finansal bilgi manipülasyonu yöntemleri, finansal bilgi manipülasyonu teknikleri ve finansal bilgi manipülasyonu sonuçları hakkında açıklamalar yapılmıştır. Daha sonra yaratıcı muhasebe kavramı, yaratıcı muhasebeye yönelten nedenler, yaratıcı muhasebe yöntemleri ve yaratıcı muhasebe uygulamaları hakkında bilgi verilmiştir.

## KAYNAKÇA

- Abed, I. A., Hussin, N., Haddad, H., Al-Ramahi, N. M., & Ali, M. A. (2022). The moderating effects of corporate social responsibility on the relationship between creative accounting determinants and financial reporting quality. *Sustainability*, 14(3), 1-23.
- Akman, H., & Bitlisli, F. (2021). Finansal Bilgi Manipülasyonu ve Yaratıcı Muhasebeye İlişkin Meslek Mensupları Üzerine Bir Araştırma. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 28(1), 103-124.
- Akyel, N., & Karaca, N. (2005). Bağımsız denetim açısından etik ve yaratıcı muhasebe uygulamaları. *Mali Çözüm Dergisi*, 72(4), 242-254.
- Al Momani, M. A., & Obeidat, M. I. (2013). The effect of auditors' ethics on their detection of creative accounting practices: A field study. *International Journal of Business and Management*, 8(13), 118-136.
- Altınbay, A., & Ünal, O. (2022). Muhasebe manipülasyonu yöntemi olarak yaratıcı muhasebe. *Ekonomi Maliye İşletme Dergisi*, 5(1), 217-232.
- Amat, O., & Gowthorpe, C. (2004). Creative accounting: nature, incidence and ethical issues. *UPF Working Paper No. 749*, 1-19.
- Aslanoğlu, S., Cengiz, S., Dinç, Y., & Dilsiz, M. Ş. (2016). Yaratıcı muhasebe uygulamalarının bağımsız denetim kalitesi üzerine etkisi: BİST'de bir uygulama. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (69), 1-24.
- Aygün, D. (2013). Yaratıcı muhasebe stratejileri. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 8(2), 49-69.
- Balaciu, D., Bogdan, V., & Vladu, A. B. (2009). A brief review of creative accounting literature and its consequences in practice. *Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica*, 11(1), 170-183.
- Bekçi, İ., & Avşarlıgil, N. (2011). Finansal bilgi manipülasyonu yöntemlerinden yaratıcı muhasebe ve bir uygulama. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 13(2), 131-162.
- Berisha, V., & Shala, A. (2014). Effect of creative accounting on the company. *8th International Scientific Conference on Economic and Social Development and 4th Eastern European ESD Conference: Building Resilient Economy*. 19 December 2014 Zagreb. Croatia: Varazdin Development and Entrepreneurship Agency, University North, 374-380.
- Bhasin, M. L. (2016). Survey of creative accounting practices: an empirical study. *Wulfenia Journal*, 23(1), 143-162.
- Blazek, R. (2021). Creative accounting as a global tool for tax optimization. *In SHS Web of Conferences*, 92, 1-10.
- Can, A. V. (2010). Krizin muhasebesi ve muhasebenin krizi. *Mali Çözüm Dergisi*, (97), 21-47.
- Chen, L. H. (2013). Income smoothing, information uncertainty, stock returns, and cost of equity. *Review of Pacific Basin Financial Markets and Policies*, 16(3), 1-34.
- Çıtak, N. (2009). Yaratıcı muhasebe hileli finansal raporlama mıdır?. *Mali Çözüm Dergisi*, (91), 81-112.
- Çıtak, N. (2019). Yaratıcı Muhasebe mi? Aldatıcı Muhasebe mi?. *TİDE Academia Research*, 1(1), 55-76.
- Demirci, Ş. D., & Karaburun, G. (2022). Bir oyun firmasında uygulanan yaratıcı muhasebe uygulamalarının sistem yaklaşımı kapsamında analizi. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 24(4), 771-799.
- Dereköy, F. (2020). Muhasebe manipülasyonları: Toshiba vakası. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (85), 91-110.
- Elitaş, B. L. (2013). Muhasebe manipülasyonu ve muhasebe bilgi kalitesine etkisi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (58), 41-54.
- Fındık, H., & Öztürk, E. (2016). Finansal bilgi manipülasyonunun beneish modeli yardımıyla ölçülmesi: BIST imalat sanayi üzerine bir araştırma. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 8(1), 483-499.



- Gacar, A. (2012). Ekonomik krizler sonrası yaşanan şirket iflasları ve yaratıcı muhasebe ilişkisi. *Mali Çözüm*, 22(111), 73-83.
- Genç, M. (2018a). SPK'dan bağımsız denetim yetkisi almış denetim şirketlerindeki denetçiler açısından yaratıcı muhasebe uygulamalarının değerlendirilmesi. *Uluslararası iktisadi ve idari incelemeler dergisi*, (17. ÜİK Özel Sayısı), 347-368.
- Genç, M. (2018b). Yaratıcı Muhasebe Uygulamalarının Ortaya Çıkarılmasında Kullanılan Modeller. *Uluslararası Bilimsel ve Mesleki Çalışmalar Kongresi*. Ekim Kırıkkale. Kırıkkale: Bilmes Congress, Kırıkkale University, 1858-1865.
- Healy, P. M., & Wahlen, J. M. (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons*, 13(4), 365-383.
- Ismael, A. Y. A. (2017). The impact of creative accounting techniques on the reliability of financial reporting with particular reference to Saudi auditors and academics. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 7(2), 283-291.
- Jones, M. (2011). Setting the Scene. M. Jones (Ed.), *Creative Accounting, Fraud and International Accounting Scandals kitabı* içinde (s. 3-18). England: John Wiley and Sons Ltd.
- Jones, M. (2011). Methods of Creative Accounting and Fraud. M. Jones (Ed.), *Creative Accounting, Fraud and International Accounting Scandals kitabı* içinde (s. 43-67). England: John Wiley and Sons Ltd.
- Küçüksözen, C., & Küçükkocaoğlu, G. (2004). Finansal bilgi manipülasyonu: İMKB şirketleri üzerine ampirik bir çalışma. *1st International Accounting Conference on the Way to Convergence*, MÖDAV, 3-5 November 2004 İstanbul.1-58.
- Mamo, J., & Aliaj, A. (2014). Accounting manipulation and its effects in the financial statements of Albanian entities. *Interdisciplinary Journal of Research and Development*, 1(2), 55-60.
- Marilena, Z., & Corina, I. (2012). Embellishment of financial statements through creative accounting policies and options. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 62, 347-351.
- Mulford, C. W., & Comiskey, E. E. (2002). The financial numbers game: detecting creative accounting practices. New York: John Wiley & Sons.
- Obutor, I. T. (2022). Creative accounting and financial performance of food and beverages companies in Nigeria. *International Journal of Academic Research*, 13(3), 77-93.
- Okoye, E. I., & James, O. N. (2020). Impact of creative accounting techniques on firm financial performance: A study of selected firms in Nigeria. *Journal of Accounting and Financial Management*, 6(2), 1-14.
- Özcan, A. (2019). Analyzing the impact of forensic accounting on the detection of financial information manipulation. *Manas Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 8(2), 1744-1760.
- Remenarić, B., Kenfelja, I., & Mijoč, I. (2018). Creative accounting—motives, techniques and possibilities of prevention. *Ekonomski vjesnik/Econviews - Review of Contemporary Business, Entrepreneurship and Economic Issues*, 31(1), 193-199.
- Rezaee, Z. (2005). Causes, consequences, and deterrence of financial statement fraud. *Critical perspectives on Accounting*, 16(3), 277-298.
- Sabau (Popa), A. I., Safta, I. L., Miron, G. M., & Achim, M. V. (2020). Manipulation of financial information through creative accounting: Case study at companies listed on the Romanian stock exchange. *18th RSEP International Economics, Finance & Business Conference*. 26-27 August 2020 Istanbul. Turkey: BC Publishing, Kadir Has University, 64-80.
- Sezgin, F. H. (2012). Estimation financial information manipulation by negative binomial hurdle model. *International Journal of Economics and Finance Studies*, 4(1), 71-82.
- Sezgin, F. H. (2017). Finansal bilgi manipülasyonun belirlenmesinde spathis modeli yaklaşımının etkinliği. *3rd International Conference on Economic and Social Impacts of Globalization*. 5-7 October 217 Antalya. Turkey: Scientific Cooperation for the Future, Usak University, 155-167.

- Toplu, N., Calayoğlu, İ., & Azaltun, M. (2021). Finansal bilgi manipülasyonu ortaya çıkarmaya yönelik bir araştırma (Beneish modeli). *Muhasebe ve Finans İncelemeleri Dergisi*, 4(1), 16-25.
- Türk, M., & Arslan, M. C. (2017). Yöneticileri yaratıcı muhasebe uygulamalarına iten nedenler ve bir şirket örneği. *Gazi İktisat ve İşletme Dergisi*, 3(3), 91-108.
- Ueno, T., Sakakibara, G., & Uchino, S. (2015). Accounting for goodwill and manipulation. *Journal of Accounting & Marketing*, 4(2), 1-5.
- Uzunoğlu, H., & Karacaer, S. (2019). Finansal bilgi manipülasyonu: BIST sınaı endeksi üzerine bir çalışma. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 37(3), 547-563.
- Voinea, M. M., & Dimitriu, O. (2014). Manipulating user behavior through accounting information. *Procedia economics and finance*, 15, 886-893.
- Yadav, B. (2014). Creative accounting: An empirical study from professional prospective. *International Journal of Management and Social Sciences Research*, 3(1), 38-53.
- Yavuzarslan, T. (2021). Finansal bilgi manipülasyonlarının teorik açıdan değerlendirilmesi. *Denetim ve Güvence Hizmetleri Dergisi*, 1(1), 68-82.

# KONAKLAMA VE YİYECEK HİZMETİ FAALİYETLERİNDE KARLILIĞI ETKİLEYEN UNSURLARIN TCMB SEKTÖR BİLANÇOLARIYLA ANALİZİ

Hasan SEZGİN<sup>1</sup>

## GİRİŞ

Ülkemizin stratejik konumuna bağlı olarak ortaya çıkan doğal güzellikleri, kültürel ve tarihsel birikimi mevcut ve gelecek nesiller için değerlendirilmesi gereken bir zenginlik olarak görülmektedir. Mevcut yönetimler bu birikimleri ve zenginlikleri hane halkına yansıyacak bir refaha unsuruna dönüştürmenin yollarını aramaktadır. Günümüz dünya düzeninde ülkelerin tarihi, kültürel, coğrafi zenginliklerini ekonomik gelişmeye katkı sağlayacak şekilde yeniden düzenleyerek, finansal sisteme dâhil etmeye çalışan pek çok sektör bulunmaktadır. Pek çok ülke için turizm sektörü stratejik öneme sahip olarak görülmekte, bu önemi sebebiyle de yatırım, teşvik ve desteklemelerin hayata geçirildiği faaliyet alanları olarak yıllardır ön planda tutulmaktadır. Turizm sektörü kendi içerisinde pek çok alt sektörü kapsamakta, sahip olduğu bu dışsallık sebebiyle de ekonomik sistemin en önemli bileşenlerinden birisi olarak görülmektedir. Alt sektörleri bakımından değerlendirmek gerekirse turizm sektörü; konaklama hizmetleri, yiyecek hizmetleri, ulaştırma hizmetleri, sağlık hizmetleri gibi çeşitli alt sektörlerde faaliyet gösteren işletmeleri kapsamaktadır. Böylesine geniş bir faaliyet alanına yayılmış işletmelerin ise yüksek nitelikli, küresel boyutta rekabete cevap verecek kalitede yönetilmesi ise hayati önemde görülmektedir. Özellikle turizm sektörünün lokomotif alt sektörleri olarak konaklama ve yiyecek hizmetleri sektörü son yıllarda küresel alanda yaşanan değişimlerden etkilenmiş, çok daha büyük ölçekli kurumsal işletmeler faaliyet alanında etkili olmaya başlamışlardır. Bu dönüşüm mevcut istihdam sayısını artırdığı gibi, ekonomik hacimde de artışları beraberinde getirmektedir. Her açıdan sektörün büyüyen etkisi turizm işletmelerinin tamamı için profesyonel bir yönetim ihtiyacını da ortaya çıkarmıştır. Mevcut konaklama ve yiyecek hizmetleri faaliyetinde bulunan işletme yöneticileri yüksek maliyetli

yatırımları yönetmek, bölgesel ve mevsimsel bazı talep dalgalanmalarına karşı işletme politikalarını revize etmek, elbette her geçen gün daha da artan rekabet karşısında işletmelerini başarılı kılmak zorunda bulunmaktadırlar. Başarıyı temin etmek ya da sürekli kılabilmenin yollarından birisi de maliyet-fayda analizleri yapmak, mümkün olan minimum maliyetle maksimum faydayı üretecek sistemi kurmaktan geçmektedir. Muhasebe finans alanında yapılmış pek çok çalışma, ortaya atılmış onca teori, uygulama ve analiz göstermektedir ki; işletmelerin ömrünü sınırsız kılmada finansal analiz ve uygulamalar işletme yöneticilerinin en önemli argümanı olarak görülmektedir.

İçinde bulunduğumuz finansal sistemin getirdiği iş yapma stilleri turizm sektörünü de etkilemektedir. Kaynağa ulaşmak, yatırım temin etmek her sektörde olduğu gibi turizm sektörünün de temel sorunlarından birisi olarak görülmektedir. Sektörde ayrıca stok yapma imkânının olmadığı, sabit yatırımların yüksek maliyetle seyrettiği ve talep dengesinin her an dalgalanmaya müsait olduğu değerlendirilirse, finansal açıdan başarısızlık riski sektörde yer alan her işletme için oldukça yüksek olarak değerlendirilmektedir. Ülkeler nezdinde taşıdıkları stratejik faydaları da dikkate alınarak pek çok araştırmacı tarafından turizm sektörü üzerine tarihi verilerden istifade ederek durum analizleri yapılmakta, işletmelerin performansları değerlendirilmekte, iflas riski, sermaye ve aktif karlılığı üzerine analizler gerçekleştirilmektedir. Bu alanda yapılmış araştırmalara göz atıldığında önemli bir kısmının ise analizlerinde finansal oranlardan istifade ettiği görülmektedir. Literatürde işletme sermaye ya da aktif karlılığı üzerine çalışmalar da yer almaktadır. Bu araştırmalarda borsada işlem gören işletmelerin yıllık, çeyreklik verileri kullanılmakta, finansal tablolar aracılığı ile finansal oranlar belirlenmekte ve analizler gerçekleştirilmektedir. Literatürde Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) sektör verilerinden istifade edilerek, analizlerin gerçekleştirildiği çalışmalar da yer almaktadır. Bu araştırmanın temel veri setini de TCMB tarafından açıklanan sektör bilançoları oluşturmaktadır. Sektör üzerinde en geniş kapsamlı veri seti olarak kabul edilen TCMB Sektör Bilançoları'ndan istifade edilerek konaklama ve yiyecek hizmetleri faaliyetlerinden oluşan sektörün karlılığı üzerinde seçilmiş finansal oranlardan hangilerinin etkili olup olmadığı panel veri analiz yönetimiyle incelenmiştir. Bu araştırmayla ülkemizin stratejik sektörlerinden birisi olarak görülen turizm sektöründe kârlılığı işletme düzeyinde etkileyen unsurlar ortaya koyulmaya çalışılmakta, bu yolla hem daha önceki çalışmaların kapsamı genişletilmekte hem de sektörde faaliyette bulunan işletme yöneticilerine kaynakların etkin yönetimi için fikir sunulmaya çalışılmaktadır.

## **VERİ SETİ VE YÖNTEM**

Konaklama ve yiyecek hizmetleri faaliyetlerine ilişkin olarak TCMB tarafından açıklanan sektör bilançoları temel olarak Türk ekonomisine

yön veren reel sektör işletmelerinin gelişimini takip etmek, kamuoyunu bilgilendirmek, ilgili sektörler hakkında yorum ve analizlerde bulunmayı temin etmek gibi amaçlarla, işletmelerin yıllık mali tablo verilerinden yola çıkılarak açıklanmaktadır. 1990 yılından günümüze açıklanmakta olan bu istatistikler; sektör bilançoları, sektör gelir tablosu, yapısal analiz, oranlar ve finansal risk başlıklarında ayrı ayrı açıklanmaktadır. TCMB istatistiklerinde ayrıca işletmeler büyük, orta, küçük ve mikro ölçekte gruplandırılmakta, bu ölçekler boyutuyla da veriler kamuoyuna sunulmaktadır. Ülkemiz turizm sektörü karlılığı üzerine inceleme yapma motivasyonunu taşıyan bu araştırmada, TCMB tarafından konaklama ve yiyecek hizmetleri faaliyetlerinde yer alan işletmelerin 2009-2022 dönemi için açıklanan sektör bilançoları ve sektör gelir tablosu istatistiklerinden istifade edilmiştir.

İşletmenin finansal olarak hangi düzeyde olduğunun tespit etmek ve gelecekte finansal yönetime dair kararlar alabilmek için finansal performansın kârlılık düzeyinde ölçülerek analiz edilmesi gerekmektedir (Otley, 2002: 3-4). Bu çerçevede sektör verilerinden yola çıkılarak işletme karlılığı üzerinde işletme likiditesinin, finansal yapısının, varlık yapısının ve alacak yönetimi politikalarının etkisinin olup olmadığı analiz edilmektedir. Muhasebe-f finansal alan yazını incelenerek TCMB verilerinden yola çıkarak karlılık üzerine incelemelerde bulunan Uluyol vd. (2014), Korkmaz ve Karaca (2014), Doğan ve Topal (2016), Keskin ve Gökalp (2016), Demirci (2017)'de yer alan finansal oranlar aracılığı ile çalışmanın veri seti oluşturulmaktadır. Buna göre çalışmada açıklanan değişken olarak Aktif Karlılığı analize dahil edilirken, açıklayıcı değişkenler olarak Cari Oran, Kaldıraç Oranı, Varlık Yapısı ve Alacak Devir Hızı analizde kullanılmıştır. Tablo 1'de çalışmanın değişkenleri ve nasıl hesaplandığına dair açıklamalarına yer verilmiştir.

**Tablo 1:** Analize Dahil Edilen Değişkenler

Kod	Adı	Açıklama
ROA	Aktif Karlılığı	Faiz Vergi Öncesi Kar / Varlıklar Toplamı
CO	Cari Oran	Dönen Varlıklar / Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar
KO	Kaldıraç Oranı	Yabancı Kaynaklar Toplamı / Varlıklar Toplamı
VY	Varlık Yapısı	Maddi Duran Varlıklar / Varlıklar Toplamı
ADH	Alacak Devir Hızı	Net Satışlar / Ticari Alacaklar

Veri setinin Stata programına aktarılabilmesi için TCMB tarafından açıklanan Sektör Bilançoları ve Gelir Tabloları Microsoft excell programı aracılığıyla açılmış, ardından açıklanan ve açıklayıcı değişkenler 2009-2022 dönemi için tek tek hesaplanmıştır. Değişkenlerin hesaplanmasında, TCMB tarafından kullanılan ölçeklendirme korunmuş, buna göre toplamda beş değişken on dört yıllık seri ile dört farklı ölçekte analize hazırlanmıştır. Değişkenlerin belirlenmesi ve analiz edilebilir hale getirilmesinden sonra TCMB konaklama

ve yiyecek hizmetleri faaliyetleri alt sektöründe, seçilmiş finansal oranlardan hangilerinin karlılık üzerinde etkisinin olduğunu tahmin etmek için model kurulmuştur. Bu kapsamda kurulan modele aşağıda yer verilmektedir.

$$ROA = \beta_0 + \beta_1CO_{it} + \beta_2KO_{it} + \beta_3VY_{it} + \beta_4ADH_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

Oluşturulan bu model panel veri analizi ile çözümlenmiştir. Panel veri yönteminde modeller, en küçük kareler, sabit etkiler ve rassal etkiler tahmin modellerine göre analiz edilmektedir. Bu modellerden birisi olan panel en küçük kareler yöntemi birimlere özgü etkileri göz ardı etmekte, bu sebeple sonuçları elde etme açısından sınırlandırıcı bir yöntem olarak kabul edilmektedir. Diğer modellerden olan sabit etkiler ve rassal etkiler modelleri ise birimlere özgü etkileri dikkate alan yöntemler olarak bilinmektedir. Sabit etkiler modelinin temel varsayımı birimlere özgü etkilerin zaman içerisinde değişmediği üzerinedir, rassal etkiler modelinde ise birimlere özgü etkiler belirli bir olasılık dağılımına göre zaman içerisinde değiştiği varsayılmaktadır (Baltagi, 2005: 12-18). Panel veri analizinde bu iki modelin (sabit etkiler ve rassal etkiler) geçerliliğinin belirlenmesi gerekmektedir, bunun için Hausman testinden faydalanılmaktadır ve bu test sabit etkiler ve rassal etkiler tahmincilerinin varyans kovaryans matrisleri arasındaki farka bağlı olarak hesaplanmaktadır. (Baltagi vd., 2003: 362; Baltagi, 2005: 66-70; Frondel and Vance, 2010, 329). Hausman testi analize tabi tutulan veriyi açıklamada sabit ya da rassal etkiler modellerinden hangisinin geçerli olduğunu belirlemek için kullanılan önemli bir istatistik olarak görülmektedir. Hausman testinde sıfır hipotezi; “açıklayıcı değişkenler ile birimlere özgü etkiler arasında korelasyon yoktur” şeklinde oluşturulmakta iken, alternatif hipotez ise, “açıklayıcı değişkenler ile birimlere özgü etkiler birbirleriyle korelasyonludur” şeklinde ifade edilmektedir (Yerdelen Tatoğlu, 2012a: 180). Bu çalışmada veriler Stata 11 paket programı kullanılarak analiz edilmiş ve ampirik bulgular daha özet ve anlaşılır hale getirilerek tablolar aracılığı ile sunulmuştur.

## **BULGULAR**

Panel veri analizinde ilk olarak TCMB Sektör Bilançoları aracılığı ile oluşturulan ve modelde kullanılan değişkenlerin özet istatistik bilgileri incelenmiştir. Aşağıda yer alan Tablo 2’de modeli oluşturan değişkenlere ilişkin gözlem sayısı, ortalama, standart sapma ile minimum ve maksimum değerler sunulmuştur.

**Tablo 2:** Değişkenlere Ait Özet İstatistikler

	Gözlem	Ortalama	Std. Sapma	Minimum	Maksimum
ROA	56	0.035	0.015	0.007	0.087
CO	56	0.959	0.154	0.667	1.246
KO	56	0.717	0.124	0.535	1.021
VY	56	0.447	0.059	0.342	0.568
ADH	56	69.12	83.11	2.577	360.08

Özet istatistiki bilgilerinin incelenmesinin ardından modelde yer verilen değişkenlere ait durağanlık analizleri yapılmıştır. Çünkü bir zaman serisinin istatistiksel analizi yapılmadan önce, o serinin zaman içerisinde sabit yani durağan olup olmadığı sınanmalıdır. Bu kapsamda birinci kuşak panel birim kök testlerinden birisi olan Levin, Lin ve Chu testi kullanılmıştır. Bu durağanlık testi sadece dengeli panele uygulanabilmekte ve gözlem sayısının 25-250 Aralığında olduğu durumlarda kullanılmaktadır (Yerdelen Tatoğlu, 2012b: 200-202), bu açıdan bakıldığında veri setine en uygun birim kök testinin bu yöntem olduğu değerlendirilerek gerekli sınamalar gerçekleştirilmiştir. Levin, Lin ve Chu birim kök testi sonuçları Tablo 3'te gösterilmektedir.

**Tablo 3:** Levin, Lin ve Chu Birim Kök Testi Sonuçları

	İstatistik Değerleri	Olasılık Değerleri	Durağanlık
ROA	-1.8407	0.0328 *	Düzye
CO	-9.8979	0.0000 *	Düzye
KO	-15.7728	0.0000 *	Düzye
VY	-7.4561	0.0000 *	1. Fark
ADH	-22.2108	0.0000 *	Düzye

\* Bulgular 0.05 düzeyinde anlamlıdır. Ho: Bütün panelde birim kök vardır.

Levin, Lin ve Chu birim kök testi sonuçları değerlendirildiğinde, Yabancı Kaynaklar Toplamı / Varlıklar Toplamı (VY) dışındaki tüm değişkenler düzeyde durağandır ve olasılık değerleri kritik değer olan 0.05'den küçüktür. Varlık Yapısını temsil eden (VY) değişkeni ise birinci farkı alındığında durağan hale gelmiştir.

Serilerin durağan olup olmadığının araştırılmasının ardından gerekli düzeltme yapılmış ve tüm değişkenlerin durağan hale getirilmiştir. Bu işlemin ardından modelde kullanılacak yöntemin belirlenmesi gerekmektedir. Veri seti ve yöntem bölümünde de kısaca ifade edildiği üzere panel en küçük kareler modeli birimlere özgü etkileri göz ardı ettiği bu sebeple birtakım sınırlılıklara sahip olduğu için tercih edilmemiştir. Bu kapsamda çalışmada sabit etkiler/rassal etkiler modelleri için inceleme yapılmış, bu modellerden hangisinin veri seti için uygun olduğunun tespitinde ise Hausman testinden yararlanılmıştır. Aşağıda yer verilen Tablo 4'te test sonuçları özetlenmiştir.

**Tablo 4:** Hausman Testine Göre Sabit Etkiler-Rassal Etkiler Model Tercihi

<b>Model: <math>ROA = \beta_0 + \beta_1CO_{it} + \beta_2KO_{it} + \beta_3VY_{it} + \beta_4ADH_{it} + \varepsilon_{it}</math></b>				
	<b>R<sup>2</sup></b>	<b>Hausman</b>	<b>Model Tercihi</b>	
Olasılık	0.6891	0.1919	Rassal Etkiler	
<b>İstatistikler (Rassal Etkiler Modeline Göre)</b>				
	CO	KO	VY	ADH
Katsayı	0.0127	-0.0032	0.0184	0.000
Olasılık	(0.5030)	(0.8770)	(0.3960)	(0.7970)

Tablo 4 değerlendirildiğinde ilk olarak model tahmininde hangi yöntemin kullanılacağı Hausman testine tabi tutulmuş, buna göre test istatistiğinin 0.1919 olasılık değeri aldığı tespit edilmiştir. Bu sonuca göre sıfır hipotezi reddedilememekte ve model tahmininde rassal etkiler modelinden istifade edilmesi gerektiği değerlendirilmektedir. Açıklayıcı değişkenlere dair olasılık değerleri ve katsayılar incelendiğinde ise bu haliyle ROA üzerinde hiçbir değişkenin etkili olmadığı (%1, %5 ve %10 düzeyinde anlamlı olmadıkları) tespit edilmiştir.

Elde edilen bu bulgular temelde veri setini açıklamaya en uygun modelin belirlendiği adım olarak görülmektedir. Hausman testine dayanarak elde edilen bu çıktının daha etkin ve tutarlı sonuçlara ulaşabilmesi için analizin derinleştirilmesi gerekmektedir. Çünkü araştırılan modeller değişen varyans, otokorelasyon ve birimler arası korelasyon gibi problemleri içermekte, bu da öncül çıktılarının yanlış yorumlanmasına sebep olmaktadır (Çelikay ve Gümüş, 2014: 131). Bu açıdan rassal etkiler model çıktılarını yorumlamadan önce modelin değişen varyans, otokorelasyon ve birimler arası korelasyon sorununu içerip içermediği sınanmalıdır. Aşağıda yer alan Tablo 5'te bu sınamalara dair bulgular özet olarak sunulmuştur.

**Tablo 5:** Rassal Etkiler Modelinde Değişen Varyans, Otokorelasyon ve Birimler Arası Korelasyon Test Sonuçları

<b>Değişen Varyans (Levene, Brown ve Forsythe Testi)</b>		
<b>Olasılık</b>	<b>Kritik Değer</b>	<b>Sonuç</b>
w0 = 0.6958 (Pr >F) w50 = 0.6656 (Pr >F) w10 = 0.6476 (Pr >F)	P < 0.05 ise Değişen Varyans vardır.	Modelde Değişen Varyans Sorunu YOKTUR
<b>Otokorelasyon (Bhargava, Franzini ve Narendranathan'ın Durbin-Watson Baltagi-Wu Testi)</b>		
<b>Olasılık</b>	<b>Kritik Değer</b>	<b>Sonuç</b>
Durbin-Watson = 1.2706 Baltagi-Wu = 1.7805	Durbin Watson < 2 ve/veya Baltagi Wu < 2 ise; Otokorelasyon vardır.	Modelde Otokorelasyon Sorunu VARDIR
<b>Birimler Arası Korelasyon (Pesaran ve Friedman Testleri)</b>		
<b>Olasılık</b>	<b>Kritik Değer</b>	<b>Sonuç</b>
Pesaran = 0.0000 Friedman = 0.0000	P < 0.05 ise Birimler Arası Korelasyon vardır.	Modelde Birimler Arası Korelasyon Sorunu VARDIR



Özet tablo değerlendirildiğinde, Hausman test sonucuna göre araştırma modelini tahmin etmede rassal etkiler modeli kullanılmış, model bazı hataları içerip içermediğinin tespiti için daha detaylı analize tabi tutulmuştur. Modelde değişen varyans olup olmadığı Levene, Brown ve Forsythe Testi ile sınanmış, olasılık değerlerinin kritik değerden ( $P<0.05$ ) büyük olduğu görüldüğünden modelin değişen varyans içermediği sonucuna ulaşılmıştır. Benzer sına otokorelasyon yönünden Bhargava, Franzini ve Narendranathan'ın Durbin-Watson Baltagi-Wu Testi aracılığı ile gerçekleştirilmiş, buna göre olasılık değerleri (Durbin Watson ve Baltagi Wu katsayıları) 2 kritik değerinden küçük oldukları için modelde otokorelasyon sorunu olduğu tespit edilmiştir. Model son olarak birimler arası korelasyon sorunu içerip içermediği yönünden Pesaran ve Friedman testlerine tabi tutulmuştur. Bu test olasılıkları ise kritik değerden ( $P<0.05$ ) küçük oldukları için modelin birimler arası korelasyon sorunu içerdiği sonucuna ulaşılmıştır.

Eğer tahmin modelleri kendi içerisinde değişen varyans, otokorelasyon ve birimler arası korelasyon gibi sorunlar içeriyorsa, bu modellerin çeşitli dirençli tahminci yoluyla bu sorunlardan arındırılması gerekmektedir. Bu sayede tahmin modelleri daha tutarlı hale getirilmektedir. Panel veri analizlerinde hangi modelde ne tür hata söz konusu ise ona göre düzenlenmiş bir dirençli tahminci bulunmaktadır. Özetle sabit etkiler modelinde sadece otokorelasyon sorunu varsa başka, hem otokorelasyon hem de değişen varyans sorunu varsa başka dirençli tahminci kullanılmaktadır. Benzer bir durum rassal etkiler modelinde de geçerlidir. Bu açıdan bakıldığında dirençli tahminci seçiminde veri setinin ve modelin özelliği dikkate alınmalıdır.

Araştırma modelimizin tahmininde kullandığımız rassal etkiler modeli kendi içerisinde otokorelasyon ve birimler arası korelasyon sorununa sahiptir. Modelin bu sorunlardan arındırılarak daha tutarlı hale getirilmesi gerekmektedir. Bu çerçevede rassal etkiler modelinde yer alan standart hataları değişen varyans ve otokorelasyona karşı düzeltmede kullanılan Parks-Kmenta regresyonu tahmin edilmiştir. Bu dirençli tahminci modellerde yatay kesit boyutunun zaman boyutundan küçük olduğu durumlarda  $n<T$  daha esnektir ve incelenen panel veri setinin dengeli olmasını gerektirmektedir (Yerdelen Tatoğlu, 2012a: 253). Bu sebeple modeli hatalarından arındırmak için Parks-Kmenta Dirençli Tahmincisi kullanılmıştır. Tahmin sonuçları Tablo 6'da gösterilmektedir.

**Tablo 6:** Parks-Kmenta Regresyon Modeli Tahmin Sonuçları

<b>Model:</b> $ROA = \beta_0 + \beta_1 CO_{it} + \beta_2 KO_{it} + \beta_3 VY_{it} + \beta_4 ADH_{it} + \varepsilon_{it}$				
<b>İstatistikler (Rassal Etkiler Modeline Göre)</b>				
	CO	KO	VY	ADH
Katsayı	0.0044	-6.780	4.6490	0.4570
Olasılık	(0.5920)	(0.0010)*	(0.0400)*	(0.0370)*
* $P >  z $ sonuçlarının %1, %5 ve %10 düzeyinde anlamlı olduğunu göstermektedir.				

Tablo 6 incelendiğinde, rassal etkiler modelinden ilk anda elde edilen ve otokorelasyon, birimler arası korelasyon gibi hataları içeren bulgulara göre istatistiksel olarak daha anlamlı sonuçlara ulaşıldığı görülmektedir. Tablo 4'te özet olarak sunulan bu ilk çıktılara göre TCMB Konaklama ve Yiyecek Hizmetleri alt sektöründe aktif karlılığı üzerinde araştırmaya dahil edilen finansal oranlardan hiçbirinin etkisinin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Ardından model Parks-Kmenta dirençli tahminci regresyon modeli ile otokorelasyon ve birimler arası korelasyon gibi hatalara karşı düzeltilerek yeniden analiz edildiğinde daha tutarlı sonuçlara ulaşılmıştır. Buna göre konaklama ve yiyecek hizmetleri alt sektöründe 2009-2022 döneminde aktif karlılığı üzerinde Kaldıraç oranı (KO), Varlık Yapısı (VY) ve Alacak Devir Hızı (ADH) gibi oranların etkili olduğu tespit edilmiştir. Bu değişkenlere dair katsayılar istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Kaldıraç Oranı'nda meydana gelen bir puanlık artış TCMB Konaklama ve Yiyecek Hizmetleri alt sektöründe aktif karlılığını yaklaşık % 6,78 oranında azaltmaktadır. Bunun aksine Varlık Yapısında ve Alacak Devir Hızında yaşanacak bir puanlık artış ilgili sektörde ve araştırılan dönemde aktif karlılığını sırasıyla % 4,64 ve % 0,45 oranında arttırmaktadır.

## SONUÇ

Turizm sektörü kendi içerisinde pek çok alt sektörü kapsamakta, sahip olduğu bu dışsallık sebebiyle de ekonomik sistemin en önemli bileşenlerinden birisi olarak görülmektedir. Turizm sektörü; konaklama hizmetleri, yiyecek hizmetleri, ulaştırma hizmetleri, sağlık hizmetleri gibi çeşitli alt sektörlerde faaliyet gösteren işletmeleri kapsayan oldukça dinamik ve gelecek vaad eden bir sektör olarak bilinmektedir. Böylesine geniş bir faaliyet alanına yayılmış işletmelerin ise yüksek nitelikli, finansal krizlerden ve şoklardan minimum düzeyde etkilenecek yeterlilikte yönetilmesi ise hayati önemde görülmektedir. Özellikle turizm sektörünün lokomotif alt sektörleri olarak konaklama ve yiyecek hizmetleri sektörü son yıllarda küresel alanda yaşanan değişimlerden etkilenmekte, sektörde büyük ölçekli kurumsal işletmeler faaliyet alanında etkili olmaya başlamışlardır. Bu dönüşüm mevcut istihdam sayısını artırdığı gibi, ekonomik hacimde de artışları beraberinde getirmektedir. Hem istihdam artırıcı özelliği, hem yarattığı nitelikli girdi dikkate alındığında sektör üzerinde daha detaylı analizlerin, durum tespit çalışmalarının, maliyet-hacim-kar

analizlerinin yapılması kaçınılmaz görülmektedir. Mevcut konaklama ve yiyecek hizmetleri faaliyetinde bulunan işletme yöneticileri yüksek maliyetli yatırımları yönetmek, bölgesel ve mevsimsel bazı talep dalgalanmalarına karşı işletme politikalarını revize etmek, her geçen gün daha da artan rekabet karşısında işletmelerini başarılı kılmak için profesyonel bir bakış açısıyla yönetsel kararlar almaya yönelmektedir. Finansal başarı için alınacak kararlarda ekonometrik tahminlere ve analizlere yer vermek de bu profesyonel yaklaşımlardan biri olarak görülmektedir. Bu çalışmada elde edilen bulguları yorumlamada ulaşılmak istenen hedeflerden birisi de piyasada aktif görevde bulunan yöneticilere katkı sunmaktır. Bu çalışmada sektörler üzerine sunulmuş en geniş kapsamlı veri seti olarak kabul edilen TCMB Sektör Bilançoları'ndan istifade edilerek, konaklama ve yiyecek hizmetleri faaliyetlerinden oluşan alt sektörün karlılığı üzerinde seçilmiş finansal oranlardan hangilerinin etkili olduğu panel veri analiz yöntemiyle incelenmiştir. 2009-2022 dönemini içeren bu analizde ülkemizin stratejik sektörlerinden birisi olarak görülen turizm sektöründe kârlılığı etkileyen unsurlar ortaya koyulmaya çalışılmaktadır. Bu araştırma yoluyla hem daha önceki çalışmaların kapsamı genişletilmekte hem de sektörde faaliyette bulunan işletme yöneticilerine kaynakların etkin yönetimi için fikir sunulmaktadır. Literatürde ekonomik rantabilite olarak da adlandırılan aktif karlılığı, işletmelerin değişen vergi uygulamalarından arındırılarak ana faaliyetleri çerçevesinde ne düzeyde kârlı olduğunu ifade etmektedir. Bu açıdan bakıldığında araştırma; varlık yapısının, borçluluk düzeyinin, tahsilât gücünün sektör karlılığı üzerinde ne düzeyde etkili olduğuna dair yapılmış çalışmaları güncelleyen bir özelliği de bulunmaktadır.

Panel Veri Analizi'nde temel olarak modeller oluşturulmakta ve bu modeller çeşitli tahminciler yoluyla sınanmaktadır. Model tahminine geçmeden önce verilerin hata içeriklerinden arındırılmış olması gerekmekte bu sebeple de durağanlık testleri yapılmaktadır. Veri setimiz durağanlık analizine tabi tutularak durağan olmayan seriler tespit edilmiş ve bu serilerin 1.farkları alınmak suretiyle birim kök sorunundan arındırılmıştır. Verilerin birim kök içermediği sınamasından sonra, veri setini kullanarak hangi tahmin modeli ile sınamanın yapılacağı belirlenmesi gerekmektedir. Panel veri setinde sabit etkiler ya da rassal etkiler modellerinden hangisinin seçileceğine dair sınama Hausman Testi ile gerçekleştirilmektedir. Yapılan Hausman Testi veri setimizi rassal etkiler modeli ile tahmin edilmesi gerektiği sonucunu ortaya çıkarmıştır. Ne var ki Hausman Test istatistiği tahmin modellerinde değişen varyans, otokorelasyon ve birimlerarası korelasyon gibi hataların yer alıp almadığını tespit eden bir istatistik değildir. Daha tutarlı sonuçlar elde etmek için tahmin modeli ( araştırmada rassal etkiler modeli) bu tür sorunları içerip içermediği yönünden sınanmalıdır. Yapılan analizlerde araştırma modelinin otokorelasyon ve birimlerarası korelasyon sorunlarına sahip olduğu tespit edilmiştir. Rassal

Etkiler modellerinde tahmin modelinin bu tür hatalardan arındırılması için kullanılan dirençli tahmincilerden birisi Parks-Kmenta Tahmincisidir. Bu dirençli tahminci panel veri setinin dengeli olduğu ve modellerde yatay kesit boyutunun zaman boyutundan küçük olduğu durumlarda daha tutarlı sonuçlar üretmektedir. Bu tahminciye göre yapılmış analiz sonuçlarına göre; konaklama ve yiyecek hizmetleri faaliyetleri alt sektöründe aktif kârlılığı kaldıraç oranından negatif, varlık yapısını temsilen maddi duran varlıkların toplam varlıklara oranından ve alacak devir hızından pozitif olarak etkilenmekte, cari orandan ise istatistiki açıdan anlamlı olarak etkilenmediği ortaya koyulmaktadır.

Elde edilen bu sonuçlar literatürle de benzerlik içermektedir. Demirci (2017) TCMB İmalat Sektör verileri ile benzer bir araştırmayı 2017 yılında gerçekleştirmiş ve cari oran, kaldıraç oranı, alacak devir hızı gibi oranlarda benzer sonuçlar elde etmiştir. Genel olarak bu çıktılar değerlendirilecek olursa konaklama ve yiyecek hizmeti faaliyetleri sabit maliyetlerin yüksek, talep dalgalanmalarının ve rekabetin yoğun olduğu sektörlerden birisi olarak görülmektedir. Bu sektörde kârlılık oranlarını artırmada finansman politikaları iyi analiz edilmeli, mümkünse daha az maliyetli finansman yöntemleri tercih edilmelidir. Yükselen borçluluk düzeyi işletmeler için artan risk anlamına gelmektedir. Ülkemizde finansmana ulaşmanın zor olduğu, daha çok kredi ağırlıklı olarak yüksek maliyetle yürütüldüğü düşünülürse bu durumun elbette sektöre has bir takım teşvik ve desteklerle esnetilmesi gerekmektedir. Sektörde halka açıklık oranlarının artırılması, daha hızlı halka arz süreçlerinin tesisi özkaynak finansmanında alınabilecek tedbirlere örnek olarak gösterilmektedir. Sektörde önemli görülen başkaca bir husus ise duran varlık kullanımını daha verimli kılacak stratejilere duyulan ihtiyaç olarak değerlendirilmektedir. duyulmasıdır. üretmelidir. Elbette her sektörde olduğu gibi alacakları en kısa sürede tahsil etmek bu sektörde de karlılığı artırıcı etkiye sahip olacaktır. Örneklerine özellikle konaklama sektöründe rastladığımız kullanılmayan durumdaki maddi duran varlıkların mevcut durumda karlılığa negatif etki yarattığı göz ardı edilmemelidir. Sektörde yer alan herhangi bir işletmede bu durumda atıl olarak fayda üretmeyen tesis, bina ya da otel bulunuyorsa, bu tür duran varlıkların süratle ekonomiye kazandırılması için politikalar oluşturulmalı, gerekli revizyon ve yenileme süreçlerinin tamamlanması gerekmektedir. Alınacak böylesi kararlar elbette maliyet artırıcı etkiye sahip olacaktır, fakat doğru hesaplanmış maliyet-hacim-kar analizleri ile fayda üretmek, karlılığı artırmak mümkün olacaktır. Ülkeler nezdinde taşıdıkları stratejik önemi dikkate alınırsa turizm sektörünün alt sektörü olarak görülen konaklama ve yiyecek hizmetleri faaliyetinde bulunan işletmeler karlılık üzerine önemle eğilmeli, atıl kapasitede bulunan varlıklarını fayda üreten birimler haline getirmek için stratejiler belirlemeli, yüksek sabit maliyetler ve talep dalgalanmalı karşısında karlılığı sürekli kılacak kararlara yönelmelidir. Bu kararlardan en hayati olanı

ise sermaye yapısını dengede tutacak, mümkünse özkaynak temelli politikaları hayata sokacak yönetsel kararlar olarak görülmektedir. Gelecekte yapılacak araştırmalarda örneklem seti, araştırma dönemi ve analiz yöntemi genişletilerek mevcut ve olası risklerin de dikkate alındığı daha geniş kapsamlı çalışmalara yer verilebilir. Araştırma konusu bu çalışmalarda hem güncelliğini koruyacak hem de sektör profesyonellerine alacakları stratejik kararlarda yol gösterici rolü taşıyacaktır.

## KAYNAKÇA

- Baltagi, Badi H. (2005) *Econometric Analysis of Panel Data*, John Wiley and Sons.
- Baltagi, Badi H., Bresson G. and Pirotte A. (2003) "Fixed Effects, Random Effects or Hausman-Taylor? A Pretest Estimator", *Economic Letters*, 79: 361-369.
- Çelikay, F. ve Gümüş, E. (2014). Sosyal Harcamaların Yoksulluk Üzerine Etkileri: Ampirik Bir İnceleme. *Anadolu University Journal of Social Sciences*. 14(4):127-138.
- Demirci, N. (2017). İmalat Sanayi Sektöründe Kârlılığın Belirleyicileri: TCMB Sektör Bilançolarıyla Panel Veri Analizi (1996-2015). , 381 - 393.
- Doğan, M. ve Topal, Y. (2016) "Kârlılığı Belirleyen Faktörler: BİST'te İşlem Gören İmalat Sanayi Firmaları Üzerine Bir Araştırma" *Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 3(1): 53-64.
- Frondel, Manuel and Vance, C. (2010) "Fixed, Random or Something in Between? A Variant of Hausman's Specification Test for Panel Data Estimation", *Economic Letters*, 107: 327-329.
- Keskin, R. ve Gökalp, F. (2016) "Çalışma Sermayesi Yönetiminin Firma Kârlılığı Üzerine Etkisi: Panel Veri Analizi" *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 17(1): 15-25.
- Korkmaz, Ö. ve Karaca, S.S. (2014) "Üretim İşletmelerinde Firma Kârlılığının Finansal Belirleyicileri ve BİST İmalat Sanayi Uygulaması" *Ege Akademik Bakış*, 14(1): 21-29.
- Otley, D. (2002) "Measuring Performance: The Accounting Perspective" Neely, A (ed.) *Business Performance Measurement: Theory and Practice*, Cambridge, Cambridge University Press, 3-21.
- Yerdelen Tatoğlu, F. (2012a) *Panel Veri Ekonometrisi*, Beta Yayınları: İstanbul.
- Yerdelen Tatoğlu, F. (2012b) *İleri Panel Veri Analizi*, Beta Yayınları: İstanbul.
- Uluçay, O., Lebe, F. ve Akbaş, Y.E. (2014) "Firmaların Finansal Kaldıraç Oranları ile Özsermaye Kârlılığı Arasındaki İlişki: Hisseleri BİST'te İşlem Gören Şirketler Üzerinde Sektörler Bazında Bir Araştırma" *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 6(1): 70-89.

# FİNANSAL BİLGİ MANİPÜLASYONLARINI TESPİT MODELLERİ ÜZERİNE BİR LİTERATÜR İNCELEMESİ

Halil İbrahim YAVUZ<sup>1</sup>, Muhammed Selçuk KAYA<sup>2</sup>

## GİRİŞ

Bireylerin sermaye yatırımı kararlarını etkileyen en önemli faktörlerden birisi kuşkusuz firmaların finansal raporlarıdır. Bu raporların gerçeği olduğu gibi göstermesi gerekir. Ancak son yıllarda şirketler çeşitli yöntemlerle finansal raporları üzerinde manipülasyonlar yaparak şirket verilerini olduğundan farklı göstermektedirler. Bu durum çeşitli şekillerde karşımıza çıkabilmektedir. Bazı şirketler yaratıcı muhasebe uygulamaları ile kanunların esnekliğinden faydalanırken, bazıları mevcut kârın istikrarlı bir şekilde devam etmesi için başka uygulamalara gitmektedir. Ancak burada hangi yöntem tercih edilirse edilsin amaç ya devleti kandırarak daha az vergi ödemek, ya yöneticinin şirket sahiplerini etkileyerek kendi kazancını maksimize etmek ya da yatırımcı gözünde şirketi olduğundan farklı göstermek ve yatırımcının kaynaklarını şirkete çekmektir. Finansal piyasalardaki bu bilgi manipülasyonları şirketlerin değerini olduğundan farklı göstererek hisse fiyatının da bu doğrultuda etkilenmesine neden olmaktadır.

Bu çalışmada literatürde yer alan finansal bilgi manipülasyonlarını tespit etmeye yönelik geliştirilen modellerin çoğu ele alınmaktadır.

## FİNANSAL BİLGİ MANİPÜLASYONLARINI TESPİT MODELLERİ

Finansal bilgi manipülasyonlarını tespit modelleri geliştirilirken, manipülasyonun yapılma amacı göz önünde bulundurularak modeller geliştirilmeye çalışılmıştır. Çalışmada Gordon'un 1964 yılında geliştirdiği model ile başlayıp, Beneish vd. tarafından 2012'de geliştirilen M-Skor modeli dahil 16 farklı model incelenmektedir.

1 Öğretim Görevlisi, Selçuk Üniversitesi, ORCID:0000-0003-2964-4873, h.ibrahimyavuz@selcuk.edu.tr

2 Araştırma Görevlisi, Hitit Üniversitesi, ORCID:0000-0002-0222-7546, muhammedselcukkaya@hitit.edu.tr

### **Gordon Modeli (1964)**

Bir şirket kamu otoritesi tarafından oluşturulan muhasebe standartlarına göre seçenekler arasından kendine uygun bir ölçüm kuralını seçme özgürlüğüne sahiptir. Şirketin alternatifler arasından seçim yaparken amacının ne olacağı Gordon tarafından 4 farklı öneri ile açıklanmaya çalışılmıştır. İlk öneriye göre bir şirket yönetiminin muhasebe ilkeleri arasından seçim yaparken kullandığı kriter, fayda veya refahın maksimize edilmesidir. İkinci öneride ise yönetimin faydası, iş güvencesinde, yönetimin gelirinde ve şirketin büyüme düzeyindeki artışa paralel olarak artmaktadır. Üçüncü öneride şirket yönetiminin ikinci öneride belirtilen amaçlara ulaşabilmesinin hissedarların şirket performansından memnun olmasına bağlı olduğu ifade edilmektedir. Başka bir ifadeyle hissedarlar ne kadar mutlu olursa yönetimin iş güvenliği ve kazancı da o kadar yüksek olacaktır. Son öneride ise hissedarların memnuniyetinin, şirket gelirinin ortalama büyüme oranındaki artış ve gelirin istikrarlı bir hale getirilmesiyle doğru orantılı olduğu ifade edilmektedir (Gordon, 1964: 261-262).

Gordon teoremine göre bir şirket muhasebe standartlarının izin verdiği ölçüde ya raporlanmış kârını düzeltmeyi ya da kârdaki büyüme oranını iyileştirmeyi tercih eder. Bunu yaparken kârdaki büyüme yüksekse azaltıcı muhasebe uygulamalarını, düşükse artırıcı muhasebe uygulamalarını kullanır. Özellikle şirket çok başarılı bir yıl geçirdiğinde yaptığı gelir azaltıcı muhasebe uygulamaları ile önümüzdeki yedi yıl boyunca kârını düzeltmede kullanabileceği gizli yedekler yaratabilecektir (Gordon, 1964: 261-262).

Gordon öncelikle yöneticilerin raporlanmış geliri istikrarlı hale getirici muhasebe ölçüm ve raporlama kurallarını seçtiğine ilişkin bir hipotez oluşturmuştur. Daha sonra bu hipotezi test etmek için firma kârının manipüle edici değişkenin dışarıda bırakıldığı ve dahil edildiği iki ayrı yöntemle hesaplanması ve bunun farklı iki eğri üzerinde gösterilmesini önermektedir. Bu eğrilerden manipülatif değişkenin yer aldığı hesaplamada gözlenen değişim diğer eğride gözlenen değişime göre daha düşük ise manipülasyon yapıldığı sonucuna ulaşılır (Gordon, 1966: 223)

### **Copeland Modeli (1968)**

Copeland (1968), çalışmasında kârın istikrarlı hale getirilmesi üzerinde durmuştur. Copeland kârın istikrarlı hale getirilmesini, gelirdeki dalgalanmaların azaltılması ve kârı, yönetimin faydasını maksimum kılan düzeye çıkarma davranışı olarak tanımlamaktadır. Bir muhasebe uygulaması veya ölçüm kuralının manipülatif bir düzeltme aracı olarak kullanılabilmesi için aşağıdaki özelliklere sahip olması gerekmektedir (Copeland, 1968: 102):

- Bir kez kullanıldığında firmaya gelecekteki hareketleri için bir taahhüt içermemelidir,

- Mesleki uygulamalara dayanmalı ve genel kabul görmüş muhasebe ilkelerinden olmalıdır.
- Gelirde yıldan yıla maddi görelî değişimlere sebep olmalıdır.
- İkinci taraflar için gerçek bir işlem gerektirmemeli, yalnızca iç hesap dengesinin yeniden sınıflandırılmasını sağlamalı.
- Birbirini izleyen zamanlarda tek başına veya diğer uygulamalarla birlikte kullanılmalıdır

Copeland, incelenen finansal tablolarda kâr iyileştirilmesinin olup olmadığını ampirik olarak test edebilmek için birden fazla düzeltici değişken kullanmıştır. Herhangi bir döneme ait tam olarak düzeltilmiş bir kârı, önceki üç veya daha fazla döneme ilişkin raporlanan net kâra eşit bir tutar olarak tanımlamıştır. Ölçüm kuralı veya raporlama prosedürü gibi bir muhasebe değişkenindeki yıllık değişimin, gelirdeki varyansı yıldan yıla azaltması kârın iyileştirilmesinin göstergesidir (Copeland, 1968: 111). Yapılan ki-kare testi sonucunda incelenen firmalarda herhangi bir iyileştirme kanıtı bulunamamıştır (Kighir vd., 2014:22)

Copeland çalışmanın sonucunda çalışmanın bazı sınırlılıklarına yer vermiştir. Örneklem büyüklüğünün yeterli olmaması, çoğu değişkenin en iyi düzeltici değişkeni tam olarak karşılamadığı, her bir zaman serisinde ve firmalar arasında farklı değişkenlerin incelendiği ve çalışmanın gizli manipülatif değişkenleri dışarda bıraktığı nedenleriyle çalışmayı deneme niteliğinde bir çalışma olarak kabul etmiştir. Ayrıca ölçümlerdeki farklılıkların çoğu istatistiki olarak anlamlı olsa bile ampirik çalışmalar çoğaltılıncaya kadar güvenli bulmadığını ifade etmiştir (Copeland, 1968: 116).

### **Beidleman Modeli (1973)**

Amerikan firmalarındaki kâr istikrarlılaştırma uygulamalarını ilk kez ampirik olarak inceleyen kişi Beidleman'dır (Kighir vd., 2014:23). Beidleman'a göre raporlanmış kazançlar; geçmiş performansın ölçülmesi ve değerlendirilmesinde, sonraki dönemler için plan ve bütçenin oluşturulmasında, sermaye birikiminin sağlanmasında önemli bir faktördür. Bu kazançlar çok değişken olursa gelecek dönemler için bütçe oluşturmak zor olacaktır. Ayrıca finans yöneticilerinin performansları da geçmiş dönem sonuçlarıyla ölçülmektedir. Bu nedenle raporlanan kârın iyileştirilmeye çalışılması, uzun dönemli performans hedeflerinin engellenmemesi için karar vericilerin çıkarıdır (Beidleman, 1973: 653-654).

Yatırımcıların firmadan beklentisi olan sermaye ve temettü kazançları, şirketin istikrarlı bir kazanç akışına bağlıdır. Ayrıca kazanç değişikliği firmanın riskliliğini artırdığı için yatırımcıların firmaya sağladığı sermaye oranını ve dolayısıyla hisse fiyatlarını olumsuz etkileyecektir. Yatırımcıların



gelecekteki kararlarını firma lehine vermeleri için yönetim, kârı iyileştirerek hisse fiyatlarını olumlu bir şekilde etkilemek isteyecektir. Bu argüman Gordon (1964)'un dördüncü önerisine dayanmaktadır. Kârın iyileştirilmesinin dayandığı ikinci teorik argüman ise Sharpe (1970)'ın belirsizlik şartları altında piyasa dengesi teorisidir. Kârın iyileştirilmesi, raporlanan kazançların döngüsel niteliğine karşı koymak için açık bir girişimi temsil eder ve böylece bir firmanın beklenen getirisinin piyasa portföyündeki getirilerle olan korelasyonunu azaltma eğilimindedir. Kazançların otonormalizasyonunun başarılı olduğu ve piyasayla getirilerin azaltılmış kovaryansının yatırımcılar tarafından bilindiği ve değerlendirme süreçlerine dahil edildiği ölçüde, iyileştirme, hisse değerleri üzerinde pozitif etkiler yaratacaktır (Beidleman, 1973: 654).

Sermaye varlıkları teorisinin uygulayıcısı olarak menkul kıymet analistleri de kârın iyileştirilmesini olumlu bulmaktadır. Analistler firmanın kârında değişmelere yol açan belirsizlikleri tespit ederek firmanın normal kârını ayırtmaya çalışmaktadır. İyileştirilen bir kâr söz konusu olduğunda analistlerin bu firma için belirtilen analizleri yapmasına gerek olmayacak, hisse senedi fiyatları bu durumdan olumlu etkilenecektir. İyileştirmenin ilk zorluğu ne düzeyde iyileştirme yapılacağıdır. Aşırı iyileştirmenin söz konusu olduğu durumda karşı önlemler alınabilecektir. İkinci zorluk ise iyileştirmenin yapılamayacağı dönemlerle karşı karşıya kalınabileceğidir. Bu durum, kazanç beklentilerinde tekrarlanan zirve ve diplerle karşılaşan firmalar için pek mümkün olmasa da uzun süren zor zamanlarla veya uzun süreli hızlı büyüme dönemleriyle karşılaşan firmalar için mümkündür (Beidleman, 1973: 655).

Kazancın etkili bir şekilde uyarlanması, uyarılmanın hassas bir şekilde hesaplanmasını ve bir miktar teknik bilgi gerektirmektedir. İstenen ayarın büyüklüğü, normal kabul edilen kâra göre mevcut kazançların ilerleyen dönemdeki seviyesine bağlıdır. Bu da firma için normal kazançların büyümesi için sahip olduğu hedefler ile ilgili olarak yönetimle bir anlaşmayı gerektirir (Beidleman, 1973: 655).

Bir t yılı için normal kâr ( $E_t$ ), muhtemel gelirlerden ( $R_t$ ) beklenen giderlerin ( $C_t$ ) çıkarılması sonucu elde edilmektedir. Ancak gelir ve giderde bozukluk ve farklılıklar meydana gelebileceğinden gerçek kâr normal kârdan farklı olabilir. Bu bozukluklar ( $U_t$ ) rasgele veya döngüsel olabilir ve normal kazançların zaman trendi üzerine bindirilir. Geleneksel zaman serisi ayırma teknikleri normal kâr elde etmesi beklenen firmaları ayırmak için kullanılmaktadır. Normal kazançlarının her yıl sabit bir miktarda ( $g_a$ ) değişmesi beklenen firmalar denklem (1) ile açıklanabilir.

$$E_t = E_0 (1 + g_a t) \quad (1)$$

Geometrik bir ilerleme veya sabit büyüme oranı ( $g_s$ ) sürdüren firmalar için normal kazanç düzeyi, denklem (2) ile tanımlanır.

$$E_t = E_0 (1 + g_r)^t \quad (2)$$

Test edilen hipotez yönetimin kârın iyileştirilmesi girişiminde veya gelirin kısmi olarak normalleştirilmesinde başarı sağlamasıdır. Model potansiyel iyileştirmeye sahip değişkenlerden türetilmiş hata terimleri ile raporlanan gelirin zaman serisi regresyonlarından türetilmiş hata terimleri (kalıntılar) arasındaki korelasyon üzerine kurulmuştur. İyileştirmenin gerçekleştiği dönemlerde, kazanç eğilimleri ve ihtiyari giderlerden kaynaklanan kalıntılar arasında pozitif, kazanç eğilimleri ve isteğe bağlı gelir eğilimleri ile kalıntılar arasında negatif korelasyon olacaktır. Bu test, hem kazançların hem de isteğe bağlı değişkenlerin belirtilen normal seviyelerinden saptığı tüm örnekleri toplayacağından, iyileştirme veya karşı iyileştirme gibi izole edilmiş girişimlerin varlığına çok duyarlıdır (Beidleman, 1973: 659).

Raporlanan gelirin doğrusal trendinin giderilmesi veya normalleştirilmesi için gelirin zaman içerisinde geriye yürütüldüğü denklem (3) kullanılmıştır.

$$E_{it} = a_{ei} + b_{ei} t + u_{eit} \quad (3)$$

her bir firmanın *i*'nci zamandaki potansiyel iyileştirme değişkeni, regresyon modelinin sabit terimi ve zamana göre katsayıdır. ise kazançların gerçek gözlemlerinin doğrusal zaman trendlerinden yeterince düzeltilmemiş sapmalarıdır.

Her bir potansiyel iyileştirici değişkenin ( $D_i$ ) normalleştirilmesi benzer şekilde gerçekleştirilmiştir. Çalışmada 6 potansiyel iyileştirme değişkeni kullanılmıştır. Bunlar; emeklilik ve kıdem tazminatı giderleri, teşvik primleri, Ar-Ge harcamaları, konsolide olmayan bağlı ortaklıklardan sağlanan kazançlar, satış ve reklam giderleri ve tesis ve ekipmanın aşınma gideridir.

$$D_{it} = a_{di} + b_{di} t + u_{dit} \quad (4)$$

Altta yazan, ihtiyari manipülatif değişkenin doğrusal zaman trendinin *i*'inci zamandaki regresyon tahminidir. doğrusal zaman serisinin sapmalarıdır.

Hipotezin testi eşitlik 3 ve 4'ten türetilen hata terimlerinin korelasyonuna dayanmaktadır. Korelasyon katsayısı ve zaman serilerinin kalıntıları arasındaki ilişkinin anlamlılık testi eşitlik 5'ten elde edilmektedir.

$$u_{dit} = a_{si} + b_{si} u_{eit} + u_{sit} \quad (5)$$

ve arasındaki korelasyon katsayısı regresyon hesaplamasının ürünüdür. üzerine bir *t* testi ilişkinin istatistiksel anlamlılığı için gereklidir.

Beidleman en küçük kareler yöntemi ile doğrusal regresyon analizi gerçekleştirmiştir. Analiz sonucunda en çok kullanılan manipülatif değişkenin emeklilik ve kıdem tazminatı harcamaları olduğu sonucuna ulaşmıştır. Yine ihtiyari olarak kullanılan Ar-Ge harcamalarının da önemli bir iyileştirici değişken olduğu tespit edilmiştir. Bağlı ortaklık gelirlerinin iyileştirme aracı olduğuna ilişkin daha önceki araştırmalarda da olduğu gibi herhangi bir bulguya

ulaşılamamıştır. Satış ve reklam giderlerinin de manipülatif olarak kullanıldığı kanıtlanmıştır. Son olarak tesis aşınma giderlerinin manipülatif etkisi muğlak kalmıştır. Test sonuçları, firmaların raporlanan kazançları normalleştirmek için kendi takdir yetkisine sahip oldukları belli araçları kullandıklarını göstermektedir. Ancak bunun kasti veya planlı olarak yapıldığına ilişkin herhangi bir kanıt bulunamamıştır (Beidleman, 1973: 666-667).

### **Imhoff ve Eckel Modeli (1977-1981)**

Imhoff; kendinden önce yapılan ampirik çalışmalarda, istikrarlı hale getirilmiş kârın firmanın kendisine veya hissedarlarına avantaj veya dezavantajının olduğu konusunda net bir fikir ortaya sunmadığını ifade etmiştir (Imhoff, 1975:119). Imhoff (1977), yönetimin yapay düzleştirme davranışını gerçek iyileştirme eylemlerinin veya doğal olarak iyileştirilmiş gelir akışlarının karmaşık etkilerinden ayırmaya çalışan ilk araştırmacıdır. Imhoff, satış gelirin bir firmanın gerçek ekonomik faaliyetlerinin sonuçlarını temsil ettiğini ve bu nedenle varsa gerçek iyileştirme faaliyetlerini içereceğini öne sürmektedir. Dolayısıyla, yapay iyileştirme davranışının varlığı, normal kârın varyansı ile satış gelirin varyansı karşılaştırılarak incelenebilir (Magni, 2019:121).

Imhoff'a göre gelirin doğal yollarla veya kasti olarak iyileştirildiğinin anlaşılması çok zordur. Eğer satış akışının şablonu kâr akışının şablonuna benziyorsa, iyileştirilmiş kâr akışı, operasyonların doğal bir sonucu olarak görülebilir (Stolowy ve Breton, 2004: 25).

Yapay yumuşatma davranışının varlığını araştıran ikinci bir araştırmacı Eckel'dir (1981). Onun çabaları, yapay iyileştirme sonuçlarını yönetimin yapabileceği gerçek iyileştirmeden ayırmaya yöneliktir. Eckel'in araştırması Imhoff'un çalışmasından farklıdır, çünkü Eckel, satış değişkenliğini düşük gösteren firmaları da örnekleme dahil etmiştir. Imhoff, yapay yumuşatma ile gerçek yumuşatmanın karşılıklı olarak birbirini dışladığını varsayarak, yumuşatmanın sadece yüksek satış değişkenliği sergileyen şirketler üzerindeki etkilerini araştırmıştır (Magni, 2019:121).

Eckel (1981), satış, kâr, sabit ve değişken maliyetler ile satışlar ve kâr zaman serilerine göre değişim katsayılarını kullanarak yapay iyileştirmenin varlığını araştırmıştır. Kurduğu modelde satışlardaki değişim katsayısının kârdaki değişim katsayısından büyük olması durumunda yapay iyileştirmenin varlığına işaret etmektedir. 4 firmanın zaman serilerini incelediği modelde bir firmanın yapay iyileştirme yaptığını tespit etmiştir (Eckel, 1981: 34).

Imhoff (1977) ve Eckel (1981)'in geliştirdiği metodoloji gelir değişkenliğinin satış değişkenliğine karşı test edilmesine dayanmaktadır. Kâr düzeyinin bir ölçüde satış düzeyine bağlı olduğunu varsayarlar. Satışlardaki bir değişimin kâr üzerinde nispeten daha büyük bir etkiye sahip olması beklenmektedir. Böyle

bir durumda, kârdaki varyans satışlardaki varyanstan daha azsa, kârın istikrarlı hale getirildiği sonucuna varılabilir (Stolowy ve Breton, 2004:26).

### **Healy Modeli (1985)**

Healy (1985) yönetim muhasebesi kararlarını inceleyen çalışmaların, kazanç temelli ikramiyelerle ödüllendirilen yöneticilerin, maaşlarını artıran muhasebe prosedürlerini seçtiklerini belirtmektedir. Ancak bu makalelerin ampirik sonuçlarının çelişkili olduğunu söylemektedir. Healy, önceki çalışmaların tutarsız sonuçlarını ortadan kaldırmak için tipik ikramiye (bonus) sözleşmelerini analiz ederek, muhasebe teşvik etkilerini ortaya koymaya çalışmıştır (Healy, 1985: 85).

Teori 94 şirketten oluşan bir örnek için gerçek parametreler ve teşvik sözleşmeleri kullanılarak test edilmiştir. Tahakkuk testleri ve muhasebe prosedürlerindeki değişiklik testleri olmak üzere iki test sınıfı sunulmaktadır. Tahakkuklar, bildirilen kazanç ve operasyonlardan nakit akışları arasındaki fark olarak tanımlanmıştır. İkili testler, belirli bir şirket ve yıl için gerçekleşen tahakkukların işaretini, yöneticilerin ikramiyeleri verildiğinde öngörülen işaret ile karşılaştırmaktadır. Test sonuçları teori ile tutarlıdır. Tahakkuk farklılıkları, yöneticilerin tahakkuk kararları ile ikramiye planı kapsamındaki gelir raporlama teşvikleri arasındaki ilişkiye dair daha fazla kanıt sunmaktadır. Muhasebe prosedürlerindeki değişiklikleri kullanan testler, yöneticilerin prosedürleri değiştirme kararlarının teşvik primi planlarıyla ilişkili olmadığını göstermektedir. Bununla birlikte, muhasebe prosedürlerindeki değişikliklerin bir teşvik planının kabulü veya değiştirilmesi ile ilgili olduğu yapılan ek testlerle ortaya koyulmuştur (Healy, 1985: 86).

Teşvik programları, yöneticilerin teşvik primlerini en üst düzeye çıkarmak için muhasebe prosedürlerini ve tahakkukları seçmeleri için onları teşvik eder. Bu programlar yönetimin tahakkuk ve muhasebe prosedürü kararlarını etkilemede etkili bir araç gibi görünmektedir. İkramiye sözleşmeleri kapsamında tahakkuklar ile yöneticilerin gelir raporlama güdülerinde güçlü bir ilişki vardır. Yöneticilerin ikramiye planları üst veya alt sınırları bağlayıcı olduğunda gelir azaltıcı tahakkukları, bağlayıcı olmadığında gelir artırıcı tahakkukları seçme olasılığı daha yüksektir. Teşvik planları üst sınır içeren ve içermeyen firmalar için tahakkukları karşılaştıran testlerin sonuçları nakit akışlarını sabit tutulması teorisini daha da desteklemektedir. Tahakkuklar, bağlayıcı üst sınırları olan şirketlerde düşükken, üst sınırı olmayan şirketlerde yüksektir. Zamanlama veya rapor edilen kazançlardaki fark, teşvik planı üst sınırları bağlayıcı olmadığında mahsup edilir (Healy, 1985: 106).

Teori testleri aynı zamanda muhasebe prosedürlerindeki isteğe bağlı değişiklikleri ihtiyari muhasebe kararları için bir aracı olarak kullanmaktadır. Sonuçlar, bir teşvik planının benimsenmesini veya değiştirilmesini takip eden

yıllar boyunca muhasebe prosedürlerinde yüksek oranda isteğe bağlı değişiklik olduğunu göstermektedir. Bununla birlikte yöneticilerin, teşvik planı üst veya alt sınırları bağlayıcı olduğunda kazançları azaltmak için muhasebe prosedürlerini değiştirmedikleri tespit edilmiştir (Healy, 1985: 106).

### **DeAngelo Modeli (1986)**

Vekalet teorisi şirket hissedarları ve iç yöneticileri arasındaki çıkar çatışmasını en aza indirmede muhasebe hesaplarının önemli bir rol oynadığını öne sürmektedir. Bu çatışma, bir halka açık şirketin yöneticilerinin hissedarların sahip olduğu tüm hisse senetlerini satın aldığı bir komple satın alma veya halka kapanma işleminde daha da artmaktadır. İç yöneticilerin hisse senetleri için gerçeğe uygun değerinden daha azını ödeyerek menkul kıymetleri mülkiyetine geçirmeleri, dış hissedarların haklarını ihlal etme potansiyeli ve son kaldıraçlı satın alımlardaki patlama, finansal toplulukta bu işlemler hakkında kaygı duyulmasına sebep olmuştur. Bu türden satışlarda yönetim, işlemin gerçek değerleri üzerinden gerçekleştirildiğine ilişkin bağımsız bir görüş sunmak için her zaman bir yatırım bankasına başvurur. Bu önleme rağmen, halka açık şirketin hissedarları, yönetimin bilgi avantajını kötüye kullandığı gerekçesiyle, yönetimin hisse alım fiyatı cari piyasa fiyatının üstünde olsa bile bu fiyatı yetersiz görerek dava konusu ettikleri görülmektedir (DeAngelo, 1986: 400-401).

Yönetim tarafından komple satın almalar, halka açık bir şirketin bütün hisselerinin ucuz bir fiyattan satın alınmasıdır. Bu işlemlerde fırsatçı yöneticilerin geleceğe ilişkin olumlu beklentileri hissedarlardan sakladığı görülmektedir. Eğer saklamada başarılı olabilirlerse hisseleri gerçek değerini yansıtmayan bir fiyattan satın alabilmektedirler. Eğer yönetim, şirketi yeniden yapılandırarak tasfiye etmekten veya dağıtmaktan daha fazla kazanç sağlayacağına inanırsa borsada işlem gören fiyatın üzerinde bir fiyat teklifi ile de komple satın alabilmektedir. İkna kabiliyetini artırmak için de çoğu zaman yatırım bankalarından destek alırlar. Ancak hissedarların yönetimin şirket kazançlarını olduğundan düşük gösterme girişimlerinin ve fırsatçılıklarının farkına vararak onları cezalandırma yoluna gitmesi muhtemeldir. Aynı zamanda yöneticilerin yapabileceği manipülasyonları anlamak için hissedarların dışarıdan finansal uzmanlık hizmeti alması onları bir miktar sınırlamaktadır. Ancak her ne kadar azaltıcı etkileri olsa da bu bilgi edinmenin bir maliyeti olduğu için manipülasyonlar tamamen ortadan kaldırılamaz. Bu muhasebe manipülasyonlarından kendilerinden olumsuz etkilenebilecek taraflarca tespit edilmeyenlerin yöneticilere daha fazla getiri sağladığı açıktır. Sonuç olarak, uygulanabilir gelir azaltıcı muhasebe teknikleri seti arasında yöneticiler, kullanımı dışarıdakiler için daha az belirgin olan teknikleri bilinçli bir şekilde tercih ederler (DeAngelo, 1986: 402-405).

DeAngelo (1986) Healy'nin geliştirdiği tahakkuk tabanlı modelini daha da geliştirmiştir (Kighir vd., 2014: 24). Çünkü tahakkuk yaklaşımı yöneticilerin kasti olarak kullandığı ince gelir azaltma tekniklerini potansiyel olarak ortaya çıkarabilmektedir. Örneğin muhasebe tahakkukları varlıkların değerini azaltma, gelirlerin tahakkuk ettirilmesi veya ertelenmesi ve onarım harcamaları gibi belirli maliyetlerin aktifleştirilmesi veya harcanmasına ilişkin yönetsel kararları yansıtır (DeAngelo, 1986: 408).

DeAngelo, 1973-1982 döneminde halka açık hissedarların ellerindeki payların yönetim tarafından satın alma girişimi olan 64 New York ve Amerikan Menkul Kıymetler Borsası şirketinin yöneticileri tarafından alınan muhasebe kararlarını incelemiştir. DeAngelo'ya göre kârı düşük gösterme amacı gütmese bile tahakkuklar içerisinde büyük pay sahibi olan amortismanların ve buna benzer zorunlu tahakkukların varlığı nedeniyle toplam tahakkuklar çoğu şirket için negatiftir. Tahakkuklardaki değişimi ölçmek için bir önceki yılı baz kabul ederek, tahakkuklardaki değişmeyi aktif toplamındaki değişme oranına bölerek bir standardizasyon sağlamıştır. Ayrıca inceleme döneminde zorunlu tahakkukların toplam tahakkuklar içindeki payının değişmeyeceğini varsaymakta, toplam tahakkukların değişiminin isteğe bağlı tahakkuklardan kaynaklanacağını öne sürmüştür. Bu yaklaşıma göre toplam tahakkuklardaki değişimin sıfır olması beklenmektedir. Hisse senetlerinin geri alındığı esnada tahakkuklarda meydana gelebilecek negatif değişim yöneticilerin manipülasyon yaptıklarının göstergesi olacaktır (DeAngelo, 1986: 409).

DeAngelo'nun çalışmasının sonucunda, bu yöneticilerin, satın almadan önceki dönemlerde halka açık şirketlerin rapor edilen gelirini olduğundan az gösterecek muhasebe tahakkukları seçtiğine dair herhangi bir belirti göstermediği tespit edilmiştir. DeAngelo'nun bu sonuç hakkındaki yorumu ise tahakkuk metodolojisinin sistematik kazanç manipülasyonlarını tespit edecek kadar güçlü olmadığı şeklindedir (DeAngelo, 1986: 401).

### **Mc Nichols ve Wilson Modeli (1988)**

McNichols ve Wilson, (1988), (Healy, 1985) ve (DeAngelo, 1986) tarafından kullanılan toplam tahakkuk yerine, kazanç yönetiminin bir ölçüsü olarak isteğe bağlı tahakkukları kullanarak DeAngelo'nun modelini geliştirmiştir (Kighir vd., 2014: 24). McNichols ve Wilson, önceki çalışmalardan farklı olarak bir tahakkuk toplamından ziyade tek bir tahakkuk olarak “şüpheli alacaklar karşılığı” hesabını kullanmaktadır (McNichols ve Wilson, 1988: 2).

Kazanç yönetimi testleri, genellikle kazançların muhasebe prosedürlerindeki değişikliklerle, borç karşılıkları veya borcu düşük gösterme gibi belirli işlemlerle ve ihtiyari tahakkuklar ile yönetildiğini varsayar. Daha önceki çalışmalarda (Dye 1988, Trueman and Titman 1988) kazanç raporunun muhataplarının kâr rakamı hakkında yönetimin takdir yetkisinin derecesini bilmediği varsayılmıştır. Böyle

bir takdir yetkisinin derecesini bilen yabancılar, firmanın raporlayacağı kazanç rakamını kestirebilmektedir. Böyle bir senaryoda kazanç yönetimi güdüsü sözleşmedeki katılıklardan dolayı ortaya çıkacaktır. Muhasebe prosedürü değişiklikleri ve oldukça görünür işlemlerle kazanç yönetiminin etkilerinin yabancılar tarafından bertaraf edilmesi muhtemeldir. Tahakkukların isteğe bağlı bileşeni aracılığıyla kazanç yönetiminin etkilerinin ortadan kaldırılma olasılığı daha düşüktür. Bu nedenle, tahakkukların kazanç yönetiminin etkisini birçok bağlamda sürekli olarak yansıtması beklenmekte ve hipotez testleri de ihtiyari tahakkuk tedbirlerine dayanmaktadır (McNichols ve Wilson, 1988: 3).

Bu bağlamda 116 firmanın 1967-1985 dönemi verilerinin yer aldığı bir model kurulmuştur. Modelde isteğe bağlı tahakkuklar için şüpheli alacak karşılığı hesabı aracı olarak kullanılmıştır. Genel kabul görmüş muhasebe ilkeleri tarafından belirlenen şüpheli alacak karşılığı ile gerçek karşılık arasındaki fark olan tahmini şüpheli alacak karşılıklarından sapmalar manipülasyon yapıldığını göstermektedir (Boubaker vd., 2018: 544). Firmaların kârları aşırı yüksek geldiğinde gelir azaltıcı tahakkukları kullanarak kazançlarını düşük gösterdikleri kanıtlanmıştır (McNichols ve Wilson, 1988: 30).

### **Jones Modeli (1991)**

Jones (1991) ABD'deki firmaların gümrük korumalarından (tarife artışı ve kota azaltılışı gibi) faydalanmak için kazançlarını manipüle edip etmediklerini araştırmıştır. Jones tarafından, uluslararası ticaret komisyonu raporlarında gelir tablosu incelemeleri ve vergi öncesi kâra ilişkin analizlerin yapılması, yöneticileri bu koruma programından yararlanmak için şirket kârlarını manipüle etmeye teşvik edebileceği ileri sürülmektedir (Küçüksözen, 2004: 260).

Jones'un çalışması diğer çalışmalardan farklı olarak ithalat desteklerini konu almaktadır. İthalat desteklerini, bir grup yaygın kaybedenden (tüketiciler) bir grup yoğun kazanana (ithalat yardımı alan tüm taraflar) servet transferi olarak tanımlamaktadır. Bu çalışmada bir federal hükümet servet transfer programında muhasebe hesaplarının kullanıldığı kanıtlanmaktadır. Kazanç yönetiminin ölçüsü olarak bir tek ihtiyari tahakkuku kullanmak yerine toplam tahakkuklar içindeki tahmin edilen ihtiyari tahakkuklar kullanılmaktadır. Toplam tahakkukların ihtiyari bileşeni bu bağlamda daha uygundur, çünkü Uluslararası Ticaret Komisyonu (ITC), tahakkuk eden hesapların etkilerini içeren vergi öncesi kârla ilgilenmektedir ve bu nedenle yöneticiler, raporlanan kazançları azaltmak için birkaç tahakkuk kullanacaktır. Normal (zorunlu) tahakkukları tahmin etmek için, ekonomik koşulların tahakkuklar üzerindeki etkilerini belirleyen firmaya özgü tahmin modelleri geliştirilmiştir. Bu tahmin edilen tahakkukların, ithalat destekleme dönemlerinde firmaların kazançlarını olduğundan düşük gösterme amacıyla kullanılıp kullanılmadığını belirlemek için yatay kesit analizi yapılmıştır (Jones, 1991: 193-194).

Jones, hipotezini geliştirirken aşağıdaki varsayım ve düzenlemeleri yapmıştır (Jones, 1991: 200-201);

- Niyet Karmaşası: Yöneticilerin ithalat desteğinden faydalanmak için kârı daha düşük gösterme isteği, kazançlarını artırmak için sahip olduğu diğer isteklerden daha yüksektir. Daha önceki çalışmalarda yöneticilerin kendi kazançlarını artırmak veya daha borç sözleşmelerinin kısıtlarını azaltmak için daha çok gelir artırıcı uygulamaları tercih ettiği görülmektedir. Bu bağlamda ithalat desteklerinden faydalanmak kısa vadede yöneticinin prim ödemesinin aleyhine gibi görünse de uzun vadede bütün taraflar için kazanç sağlayıcıdır.
- Bedavacılık (free rider) Sorunu: ITC bir sektöre ithalat desteği sunarken o sektördeki bütün firmalar bu destekten faydalanabilmektedir. Bu nedenle ithalat desteğinden faydalanmak için mali tablolarında manipülasyon yapan firmaların sayesinde herhangi bir kâr yönetimi yapmayanlar veya tam tersine gelir artırıcı kazanç yönetimi yapan firmalar da bu destekten faydalanmaktadır. Bu durum bedavacılık sorunu olarak tanımlanmaktadır. Analizde bu sorunu arındırmak için yalnızca ithalat destek dilekçesi veren firmaların verileri çalışma kapsamına alınmıştır.
- İnceleme Türleri: İthalat desteği sırasında yapılan incelemenin şekli yöneticilerin kazanç yönetim şeklini etkileyebilmektedir. Yöneticiler anti-damping veya telafi edici vergi uygulamalarından ziyade genel kaçınma maddesini kazanç yönetiminde kullanırlar. Çünkü antidamping ve telafi edici vergi ye konu incelemeler haksız ticaret uygulamalarının bulunduğu göstergesidir. Gümrük tarife kanununda bir şirketin ithalat desteği alabilmesi için büyük zararın ortaya çıkması gerekmektedir. Bu bağlamda yöneticiler genel kaçınma maddesi çerçevesinde incelenmek üzere kazançlarını daha çok azaltma eğilimindedirler. Bu nedenle araştırmaya yalnızca genel kaçınma incelemeleri dahil edilmiştir.

Koşullardaki değişimin sebep olduğu zorunlu tahakkuklardaki değişimi kontrol etmek için maddi duran varlıklar ve gelirler modele dahil edilmiştir. Toplam tahakkuklar (TA), işletme sermayesi hesaplarındaki alacak ve stoklar ile ödenecek borçlar gibi, bir ölçüde gelirlerdeki değişikliklere bağlı olan değişiklikleri içerir. Gelirler, firma faaliyetlerinin objektif bir ölçüsü olduğu için, yöneticilerin manipülasyonlarından önce firmanın ekonomik ortamını kontrol etmek için kullanılır, ancak tamamen dışsal değildirler. Maddi duran varlıklar, zorunlu amortisman giderleri ile ilgili toplam tahakkukların bir kısmını içerdiği için modele eklenmiştir.

$$TA_{it}/A_{it-1} = \alpha_i \left( \frac{1}{A_{it-1}} \right) + \beta_{1i} \left( \frac{\Delta REV_{it}}{A_{it-1}} \right) + \beta_{2i} \left( \frac{PPE_{it}}{A_{it-1}} \right) + e_{it} \quad (6)$$



TA i firması için toplam tahakkukları, bir önceki yıla göre gelirdeki farkı, PPE maddi duran varlıkları, t-1 yıldaki toplam varlıkları, e hata terimini simgelemektedir.

Toplam tahakkuklar ise; [Varlıklardaki Değişim-Nakit Varlıklardaki Değişim]-[Yükümlülüklerdeki Değişim]- [Toplam amortisman giderleri] şeklinde hesaplanmaktadır.

Çalışmada ulaşılan ampirik testlerin sonuçları, yöneticilerin ithalat destek incelemeleri sırasında gelir azaltıcı tahakkuklar yaptığını düşündüren kazanç yönetimi hipotezini desteklemektedir (Jones, 1991: 223).

### **Endüstri Modeli (1991)**

Endüstri Modeli Dechow ve Sloan tarafından geliştirilmiştir. Bu model çalışma hayatının son yıllarında olan yöneticilerin kısa dönemde şirketin kazanç performansını artırmak üzere bilinçli olarak yatırım harcamalarını yönettiği üzerine kurulmuştur. Yani CEO'ların son yıllarında bilinçli bir şekilde kendi çıkarlarını şirketin çıkarları üzerinde tuttuğunu savunduğu bu hipotezi 'Ufuk Sorunu (Horizon Problem)' olarak adlandırmıştır. Bu hipotezi test etmek için devam eden önemli Ar-Ge faaliyetleri olan endüstrilerdeki firmaların Ar-Ge harcamaları incelenmiştir (Dechow ve Sloan, 1991: 51).

Ufuk Sorunu;

- Kısa vadeli yatırım kararının kısa vadeli kârlılık üzerindeki negatif etkisi ne kadar büyükse,
- CEO tazminatı ile firma kazancı arasındaki ilişki ne kadar güçlü olursa,
- CEO kazancı ile firma değeri arasındaki zayıf ilişki ne kadar çoksa, o kadar büyük olacaktır. (Dechow ve Sloan, 1991: 55)

Dechow ve Sloan üç ayrı hipotez test etmektedir.

H1: Diğer koşullar sabitken, Ar-Ge harcamalarındaki azalış CEO'nun ayrılışından hemen önceki dönemde muhtemeldir.

H2: Diğer koşullar sabitken, CEO'nun ayrılmasından hemen önceki yıllarda Ar-Ge harcamalarında azalma olması, CEO'nun servetinin firma değerine duyarlı olması durumunda daha az olasıdır.

H3: Diğer koşullar sabitken, CEO'nun ayrılmasından hemen önceki yıllarda Ar-Ge harcamalarında azalma olması, CEO'luk görevinin başka birine normal aktarım sürecinin kullanılması durumunda daha az olasıdır.

Bunların dışında iki alternatif hipotez daha kurgulanmıştır. Bunlardan ilki hem CEO'nun ayrılması hem de Ar-Ge harcamasındaki azalış firma performansının bir fonksiyonudur. Yani bir firmanın performansı düşük olduğunda, yönetimin el değiştirmesi ve Ar-Ge harcamalarına ayrılan bütçenin azalması muhtemeldir. İkinci alternatif hipotez ise çok yakın bir zamanda

CEO değişikliği bekleniyorsa, mevcut CEO gelecek CEO'nun esnekliğini artırmak için yatırımları ertelemektedirler. CEO'lar yatırımları göreve yeni başladıklarında yaparlar, görevi devredecekleri zaman 'topal ördek' olurlar. Ufuk hipotezi ile bu hipotez arasında iki fark vardır. İlk olarak, daha güçlü hisse senedi fiyatına dayalı teşviklere sahip CEO'ların Ar-Ge harcamalarını azaltma olasılığının daha düşük olduğu; ikincisi, muhasebe amacıyla aktifleştirilen yatırım harcamalarının CEO'ların son yıllarında düşmediği tespit edilmiştir (Dechow ve Sloan, 1991: 55).

Çalışmanın örneklemini Ar-Ge harcamasının satışlara oranının %5'in üzerinde olduğu büyük çaplı imalat sanayi firmalarından Forbes 1989 en yüksek CEO tazminatına sahip firmalar araştırması içerisinde yer alan 91 firma oluşturmuştur. Bu firmaların 12'si ilaç, 8'i bilgisayar ve ofis ekipmanı, 5'i deterjan ve sabun gibi sektörlerde üretim yapmaktadır. Daha sonra bu 91 firma içerisinde 'temiz' CEO değişimleri olan 58 firma belirlenmiştir. Temiz CEO değişiminin aşağıdaki kriterleri sağlaması gerekmektedir;

- 5 yıl içerisinde başka bir CEO değişikliğinin olmaması,
- CEO'nun 1978'den sonra göreve başlamış olması,
- Kazanç performansına bağlı üst düzey bir icra tazminat planına sahip olması.

Sonuç olarak; CEO'lar çalışma yıllarının sonlarında kendi kazançlarını artırmak için Ar-Ge harcamalarını azalttığı tespit edilmiştir. CEO hisselerinin ve yönetici hisse opsiyonlarının olduğu ve CEO değişiminin normal süreç içerisinde değiştiği firmalarda Ar-Ge harcamalarındaki azalış daha küçüktür. Ayrıca Ar-Ge harcamalarındaki düşüşün zayıf firma performansı veya muhasebe amaçlı aktifleştirme işlemi ile ilgisi bulunmamaktadır. Yıllara yaygın inşaat ve onarım maliyetleri, firmaların yatırım faaliyetleri üzerinde tespit edilebilir sonuçlar doğuran fırsatçı davranışlara izin verecek kadar büyüktür. Ancak, CEO'ların ofisteki son yıllarında Ar-Ge harcamalarının azaldığı tespit edilirken, yeni gelen CEO'nun ofisteki ilk yılında da arttığı görülmektedir. Bu nedenle, CEO'ların son yıllarındaki Ar-Ge harcamalarındaki düşüşler, gerçek yatırım fırsatlarının kaybı yerine yatırım harcamalarındaki gecikmeyi büyük ölçüde yansıtabilmektedir (Dechow ve Sloan, 1991: 78-79).

### **Düzeltilmiş Jones Modeli (1995)**

Dechow, Sloan ve Sweeny 1995 yılında kazanç yönetimi manipülasyonlarının tespiti amacıyla kurulan modellerin gücünü test etmek için bir çalışma yapmışlardır. Bu çalışmada Jones modelinde yaptıkları küçük bir değişiklik ile değerlendirilen modeller arasında en az hataya sahip olan modelin bu model olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Geliştirilen bu yeni modeli de "Düzeltilmiş Jones Modeli" olarak adlandırmışlardır. Orijinal Jones modelinde yapılan tek

değişiklik satışlardaki değişimden kredili satışlardaki değişikliğin çıkarılmasıdır (Dechow vd., 1995: 199).

$$NDA = \alpha_i \left( \frac{1}{A_{it-1}} \right) + \beta_{1i} \left( \frac{\Delta REV_{it} - \Delta REC_{it}}{A_{it-1}} \right) + \beta_{2i} \left( \frac{PPE_{it}}{A_{it-1}} \right) + e_{it} \quad (7)$$

Eşitlik (7) Düzeltilmiş Jones Modelini göstermektedir. Görüleceği üzere Jones (1991) modeline tek yapılan ekleme  $\left( \frac{\Delta REC_{it}}{A_{it-1}} \right)$  alacaktıraki değişimin toplam varlıklara oranının gelirdeki değişimden çıkarılmasıdır. Orijinal Jones modeli tahmin veya olayın meydana geldiği dönemde gelir üzerinden manipülasyon yapılmadığını kabul eder. Düzeltilmiş Jones modelinde ise olay döneminde kredili satışlar üzerindeki bütün değişimin kazanç yönetimi yoluyla yapılan manipülasyondan kaynaklandığı ifade edilmektedir. Çünkü, kredili satışlardan sağlanan gelirin muhasebeleştirilmesinde takdir yetkisi kullanarak kazançların yönetilmesi, nakit satışlardan elde edilen gelirin muhasebeleştirilmesindeki takdir yetkisini kullanarak yönetmekten daha kolaydır (Dechow vd., 1995: 199).

### **Beneish Modeli (1997)**

Beneish (1997), isteğe bağlı tahakkukları esas alan modellerin finansal manipülasyonun yapılma amacını belirleme hususunda yetersiz kaldığını belirterek, finansal manipülasyonu tespit etmekle kalmayıp manipülasyonun yapılma zamanını ve amacını da ortaya çıkarmak amacıyla yeni bir model geliştirmiştir. Beneish (1997), 1983-1992 yılları arasında finansal tablolarında manipülasyon yapıldığı SEC tarafından tespit edilen 64 şirketi manipülatör şirketler, haklarında manipülasyon yaptıklarına dair herhangi bir açıklama olmayan 1989 şirketi de kontrol grubu olarak çalışmasında kullanılmıştır. Beneish'in kontrol grubuna aldığı 1989 şirketle, Genel Kabul Görmüş Muhasebe İlkeleri ihlalcileri adını da verdiği manipülatör şirketlerin ortak özellikleri ihtiyarı tahakkuklarının yüksek düzeyde olması ve şirketlerin olağanüstü finansal performans sergilemiş olmasıdır (Beneish, 1997: 272). Beneish (1997, 1999) oluşturduğu modelde probit analizini kullanmıştır. Probit Regresyon Modelinde bağımlı veya açıklanan değişkenler, başarılı-başarısız, evet-hayır veya 0-1 gibi ikili (dichotomous) bir şekilde kodlandığı için bu modeller iki uçlu ya da gölge bağımlı değişkenli modeller olarak isimlendirilir (Kalaycı, 2018: 301). Beneish Modelinin probit regresyon denklemi aşağıdaki gibidir (Beneish, 1999: 26):

$$M_i = \beta_i X_i + e_i \quad (8)$$

$M_i$ , ikili değişkeni (Bu değişken manipülatör şirketler için 1, manipülatör olmayan şirketler 0 değerini almaktadır),

$X_i$ , açıklayıcı değişkenlerin oluşturduğu matrisi,

$\epsilon_i$ , hata terimini, ifade etmektedir.

Modelde  $M_i$  sonucu 0'a yakın olması şirketin manipülatör olma olasılığının düşük, 1'e yakın olması ise manipülatör olma olasılığının yüksek olduğunu ortaya koymaktadır. Beneish (1999), modelinde açıklayıcı değişken olarak aşağıdaki endeksleri kullanmıştır:

DSRI(Days' Sales in Receivables Index): Kredili satışlar indeksidir. Beneish (1999)'e göre kredili satışlardaki bir önceki yıla göre artış yoğun rekabet nedeniyle olabileceği gibi gelirlerin olduğundan fazla gösterilmesi amacıyla yapılmış bir muhasebe manipülasyondan kaynaklanmış olabilir.

$$DSRI = \frac{Alacaklar_t / Satışlar_t}{Alacaklar_{t-1} / Satışlar_{t-1}} \quad (9)$$

GMI(Gross Margin Index): Brüt Kar indeksidir. Beneish (1999), bu endeksin 1'den büyük olmasının brüt karlılıkta bir gerilemeye işaret ettiğini, brüt karlılıktaki gerilemenin ise gelir manipülasyonu olasılığı ile pozitif bir ilişkisi olması gerektiğini belirtmiştir.

$$GMI = \frac{Brüt Satışlar_{t-1} - Satılan Malların Maliyeti_{t-1} / Brüt Satışlar_{t-1}}{Brüt Satışlar_t - Satılan Malların Maliyeti_t / Brüt Satışlar_t} \quad (10)$$

AQI(Asset Quality Index): Varlık kalitesi indeksidir. Varlık kalitesi oranı, arsa, makine, tesis gibi maddi duran varlık haricindeki duran varlıkların toplam varlıklara oranıdır. Varlık kalitesi endeksi, cari yıldaki varlık kalitesi oranının bir önceki yıldaki varlık kalitesi oranına bölünmesiyle elde edilir. Arsalar, tesisler, makineler haricindeki duran varlıkların gelecekte işletmeye fayda sağlayıp sağlamayacağını garanti yoktur. Varlık kalitesi endeksinin 1'den büyük olması işletmenin maliyetleri aktifleştirme yoluyla giderlerini ertelemiş olma olasılığını artırmaktadır.

$$AQI = \frac{1 - (Dönen Varlıklar + Maddi Duran Varlıklar)_t / Toplam Varlıklar_t}{1 - (Dönen Varlıklar + Maddi Duran Varlıklar)_{t-1} / Toplam Varlıklar_{t-1}} \quad (11)$$

SGI (Sales Growth Index): Satışlardaki büyüme indeksidir. Bir bilanço yılındaki satışların bir önceki yıl satışlarına bölünmesi ile bulunur. Hisse senedi fiyatları düşüş eğiliminde olan şirketlerin satışlarını fazla göstererek gelir manipülasyonu yapma eğilimleri yüksektir. Satışlar, bağlı bir şirkete yapılan satış tutarları şişirilerek veya sahte faturalarla hayali satışlar yaratılarak yüksek gösterilmiş olabilir (Goodman, 2003:29).

$$SGI = \frac{Brüt Satışlar_t}{Brüt Satışlar_{t-1}} \quad (12)$$

DEPI (Depreciaton Index): Amortisman giderleri indeksidir. Amortisman endeksi bir önceki bilanço dönemindeki amortisman oranının bir sonraki bilanço

dönemindeki amortisman oranına bölünmesi ile hesaplanır. Amortisman oranı ile ifade edilen oran amortisman giderlerinin amortisman tabii maddi duran varlıklara bölünmesidir. Beneish (1997)'e göre bu endeksin 1'den büyük olması, şirketin varlıklarının faydalı ömürlerini daha uzun gösterecek şekilde manipülasyon yapmış olabileceğine işaret eder.

$$DEPI = \frac{(Amortisman\ Giderleri)_{t-1} / (Amortisman\ Giderleri + Mad.Dur.Varl.)_{t-1}}{(Amortisman\ Giderleri)_{t-1} / (Amortisman\ Giderleri + Mad.Dur.Varl.)_{t-1}} \quad (13)$$

SAGI (Sales, General and Administrative expenses Index): Pazarlama, Satış, Dağıtım ve Genel Yönetim Giderleri endeksidir. Beneish (1997), pazarlama, satış, dağıtım ve genel yönetim giderlerindeki artışın manipülasyon olasılığı ile pozitif bir ilişkisi olabileceğini belirtmiştir.

$$SAGI = \frac{(Paz.Sat.Dağ.Gid.+Gen.Yön.Gid.)_{t-1} / Brüt\ Satışlar_{t-1}}{(Paz.Sat.Dağ.Gid.+Gen.Yön.Gid.)_{t-1} / Brüt\ Satışlar_{t-1}} \quad (14)$$

LVGI (Leverage Index): Kaynak yapısındaki değişim endeksidir. t-1 yılındaki toplam borcun t-1 yılındaki brüt satışlara oranının, t yılındaki toplam borcun t yılındaki brüt satışlara oranına bölünmesi ile hesaplanır.

$$LVGI = \frac{(Toplam\ Borç)_{t-1} / Brüt\ Satışlar_{t-1}}{(Toplam\ Borç)_{t-1} / Brüt\ Satışlar_{t-1}} \quad (15)$$

TATA (Total Accrual to Total Assets): Toplam tahakkukların toplam varlıklara oranıdır. Toplam tahakkukların yüksek olması Healy (1985) ve Jones (1991) modellerinde de gelirlerin tahrif edilmesi yoluyla yapılan finansal manipülasyon olasılığına işaret edebilecek bir durum olarak değerlendirilmiştir.

$$TATA = \frac{\Delta\ Dönen\ Varlıklar - \Delta\ Nakit - \Delta\ Kısa\ Vadeli\ Borçlar - \Delta\ U.V.Borç\ Anapara, Taksit ve Faizleri - \Delta\ Odenecek\ Vergi\ ve\ Yasal\ Yükümlülükler\ Karşılığı - \Delta\ Amortisman\ ve\ İtfa\ Giderleri}{Toplam\ Varlıklar_{t-1}} \quad (16)$$

Aşağıdaki tablo, manipülatör olmayan ve manipülatör şirketler için her bir endeksin ortalama puanları göstermektedir. Şayet bir şirketin endeks puanları manipülatör şirketlerin ortalama endeks puanlarına yakınsa bu şirketin manipülasyon yapıp yapmadığı soruşturulmalıdır (Boyd vd., 2014: 616).

Endeks	Manipülâtör Olmayan Şirketlerde Ortalama Endeks Puanı	Manipülâtör Şirketlerde Ortalama Endeks Puanı
DSRI	1,031	1,465
GMI	1,014	1.193
AQI	1,039	1,254
SGI	1,134	1,607
TATA	0,018	0,031

\*DEPI, SGAI, LVGI endekslerinin ortalama puanları için  $p=0,05$  anlamlılık seviyesinde manipülâtör ve manipülâtör olmayan şirketler arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir fark bulunmadığı için bu endekslerin ortalama puanları tabloya dahil edilmemiştir.

Beneish'in 1997 yılında yaptığı çalışmada en sık görülen manipülasyon türünün, 64 vakadan 43'ünde gözlenen, gelirin realizasyonu prensibine/ ihtiyatlılık kavramına uyulmama olduğu tespit edilmiştir (Beneish, 1997: 277). Gelir kaydı ihlallerine örnek olarak sahte faturalar oluşturulması, defterlerin hesap döneminin sonundan itibaren açık tutulması ve ürünler tamamlanmadan, gönderilmeden veya sözleşmeler imzalanmadan önce gelirlerin muhasebeleştirilmesi verilebilir. Hayali stok kaydedilmesi, çift sayım yoluyla stokların şişirilmesi, değer düşüklüğüne uğramış stokların değer düşüklüğü kayıtlarının yapılmaması ve maliyetlerin aktifleştirilmesi yoluyla dönemsellik ilkesine uyulmaması gibi nedenlerle de Genel Kabul Görmüş Muhasebe ilkeleri ihlal edilmiştir (Beneish, 1997: 277).

Beneish 1999 yılındaki çalışmasında, 1997 yılında ortaya koyduğu modele yeni değişkenler eklemiştir. Ayrıca Beneish 1999 yılındaki çalışmasında, 1997 yılındaki çalışmasından farklı olarak kontrol grubunu manipülâtör şirketlerle aynı sektörde faaliyet gösteren şirketler arasından seçmiştir.

Beneish(1999) yaptığı incelemeler ve analizler sonucunda Genel Kabul Görmüş Muhasebe ilkelerini ihlal ederek manipülasyon yapan işletmeler hakkında aşağıdaki tespitlerde bulunmuştur (Bayırlı, 2006, 252):

- Genellikle küçük işletmelerdir,
- Diğer işletmelere göre daha genç işletmelerdir,
- Piyasa değerleri düşük işletmelerdir,
- Bu işletmeler genellikle borçlanma ile büyüme yoluna giden işletmelerdir,
- Alacak ve stok devir hızlarında düşüşler gözlenen işletmelerdir,
- Genellikle aktiflerinin kalitesi kötüleşen işletmelerdir,
- Brüt kar marjları düşme eğilimindedir.

### Marj Modeli (2000)

Marj Modeli, ihtiyari tahakkuklardaki anormal değişimleri tespit ederek finansal manipülasyon tahmininde kullanılan alternatif yöntemlerden biridir (Uzunoğlu, 2019:104). Marj Modeli, Jones modelinin ve geliştirilmiş Jones modelinin yatay kesit verilerle yapılan çalışmalarda zayıflıklarını geliştirme amacıyla Peasnell, Pope ve Young (2000) tarafından geliştirilmiş bir modeldir. Peasnell, Pope ve Young (2000: 323), yüksek nakit akışlarının olduğu hallerde Marj modelinin ihtiyari tahakkukların tahmininde Jones ve geliştirilmiş Jones modellerinden daha doğru tahminlemeler yaptığını, şüpheli alacakların ve gelirlerin manipülasyonunda ise Jones ve geliştirilmiş Jones modellerinin daha doğru tahminlemeler yaptığını tespit etmişlerdir.

### Spathis Modeli (2002)

Spathis (2002), finansal manipülasyon tahmin modelini geliştirirken finansal oranlardan yararlanmış ve modelinde lojistik regresyon yöntemini kullanmıştır. Modelinin işe yarayıp yaramadığını ölçmek için Atina Borsasına kayıtlı finansal tablo manipülasyonu yaptığı tespit edilmiş 38 şirket ve finansal tablo manipülasyonu yaptığına dair bulgu olmayan 38 şirketten oluşan, toplam 76 şirketi içeren bir örneklem oluşturmuştur. Spathis (2002), modelin finansal tablolarında manipülasyon yapan firmalar ile finansal tablolarında manipülasyon yapmayan firmaları ayırt etmede % 84.21 oranında başarılı olduğunu tespit etmiştir. Spathis'in lojistik regresyon modeli aşağıda açıklanmıştır:

$$E(y) = \exp(b_0 + b_1 x_1 + b_2 x_2 + \dots + b_n x_n) / 1 + \exp(b_0 + b_1 x_1 + b_2 x_2 + \dots + b_n x_n) \quad (17)$$

$$\text{FFS} = b_0 + b_1 (D/E) + b_2 (SAL/TA) + b_3 (NP/SAL) + b_4 (REC/SAL) + b_5 (NP/TA) + b_6 (WC/TA) + b_7 (GP/TA) + b_8 (INV/SAL) + b_9 (TD/TA) + b_{10} \quad (18)$$

(Altman Z-score)

“y” değeri manipülatör şirketler için 1, manipülatör olmayan şirketler için 0'dır.

$b_0$ : Kesişim katsayısı

$b_1, b_2, b_3, \dots, b_{10}$ : Bağımsız Değişkenlerin Regresyon Katsayıları

$x_1, x_2, x_3, \dots, x_n$ : Bağımsız Değişkenler

D/E: Borç / Özsermaye

TA: Satışlar / Toplam Aktifler

NP/SAL: Net Kar / Satışlar

REC/SAL: Ticari alacaklar / satışlar

NP/NA: Net Kar / Aktif

WC/TA: Çalışma sermayesi / toplam aktif

GP/TA: Brüt kâr / toplam aktif

INV/SAL: Stoklar / satışlar

TD/TA: Toplam borçlar / toplam aktifler

Z: Altman Z-Skor'u ifade eder. [1,2 x (Çalışma Sermayesi/Toplam Varlıklar) + 1,4 x (Dağıtılmamış Karlar/ Toplam Varlıklar) + 3,3 x (Faiz ve Vergi Öncesi Gelirler/Toplam Varlıklar) + 0,06 x ( Özsermayenin Piyasa Değeri/Toplam Borçların Defter Değeri) + 1 x (Net Satışlar/ Toplam Varlıklar) ]

### **Dechow ve Dichev Modeli (2002)**

Dechow ve Dichev(2002) modeli, işletme sermayesi ile ilgili nakit akışlarının genellikle bir yıl içinde gerçekleşmesi nedeniyle işletme sermayesi tahakkuklarına odaklanmıştır (Dechow ve Dichev, 2002: 37). Dechow ve Dichev (2002), tahakkuk kalitesini tespit etmek için aşağıdaki regresyon modelini kullanmıştır:

$$\Delta WC_t = b_0 + b_1 CFO_{t-1} + b_2 CFO_t + b_3 CFO_{t+1} + \varepsilon_t \quad (19)$$

$\Delta WC$  (Working Capital): İşletme Sermayesindeki Değişim (  $\Delta$  Alacaklar +  $\Delta$  Stoklar -  $\Delta$  Ticari Borçlar -  $\Delta$  Ödenecek Vergi ve Diğer Yükümlülükler)

$b_0$  : Kesişim Katsayısı

$b_1, b_2, b_3$ : Bağımsız Değişkenlerin Regresyon Katsayıları

CFO (Cash Flow from Operating Actives): İşletme Faaliyetlerinden Kaynaklanan Nakit Akışı

$\varepsilon_t$  : Hata terimi.

Dechow ve Dichev (2002), tahakkuk kalitesini tespit etmek için oluşturdukları regresyon modeliyle yaptıkları analiz yardımıyla 5 ayrı portföy oluşturmuş ve bu portföylerin her birinde uygulamak ve gelir istikrarı tespit etmek amacıyla ayrı bir regresyon denklemi geliştirmişlerdir. Gelir istikrarını ölçmek için geliştirilen regresyon denklemi aşağıdaki gibidir(Dechow ve Dichev, 2002: 50):

$$Earn_{t+1} = \alpha + \delta_1 Earn_t + v_t \quad (20)$$

$$Earn: CFO + \Delta WC \quad (21)$$

Dechow ve Dichev (2002: 47), mevcut teorik bilgilerden, çalışmalarından elde etikleri sonuçlardan ve sezgilerinden yola çıkarak tahakkuk kalitesi ile ilgili aşağıdaki öngörülerde bulunmuşlardır:

- Çalışma döngüsü ne kadar uzun olursa, tahakkuk kalitesi de o kadar düşük olur. Daha uzun çalışma döngülerinde belirsizlik artar, dolayısıyla tahakkuk kalitesi düşer.
- İşletme küçüldükçe tahakkuk kalitesi düşer. Büyük işletmelerin faaliyetleri daha istikrarlı ve öngörülebilirdir, dolayısıyla büyük işletmelerin tahakkuk kalitesi daha yüksektir.



- Satış tutarlarındaki oynaklığın artışıyla tahakkuk kalitesi düşmektedir.
- Nakit akışlarındaki oynaklığın artışıyla tahakkuk kalitesi düşer.
- Tahakkuklardaki oynaklık arttıkça tahakkuk kalitesi düşer.
- Kazançlardaki oynaklık arttıkça tahakkuk kalitesi düşer.
- Gider bildirim sıklığı arttıkça tahakkuk kalitesi düşmektedir.
- Tahakkukların büyüklüğü arttıkça tahakkuk kalitesi düşmektedir.

### **Beneish TR Modeli (2004)**

Küçüksözen (2004: 309), Beneish Modelini Türkiye koşullarına uyarlamak amacıyla Beneish TR modelini geliştirmiştir. Küçüksözen (2004), Türkiye’de enflasyon oranlarının yüksek olmasının orijinal Beneish Modelinde yer alan “Satışlardaki Büyüme Endeksi” değişkeninin Türkiye şartlarında anlamsız olacağı düşüncesiyle bu değişkeni modelden çıkarmıştır. Küçüksözen modeline, “stokların satışlara oranı (SSE)” ve “finansman giderlerinin satışlara oranı (FSE)” değişkenlerini eklemiştir. SSE değişkeninin modele eklenme nedeni, Türkiye’de yöneticilerin gelir manipülasyon yapma amacıyla stok değerlendirme yöntemini değiştirmesinin Türkiye’deki finansal manipülasyon uygulamalarında sıklıkla rastlanan bir durum olmasıdır. FSE değişkeninin modele eklenme nedeni ise finansal manipülasyon üzerine Türkiye’de 1992-2002 arasında yapılan yapılan çalışmalarda, finansman giderlerinin gider olarak gelir tablosuna yansıtılmayarak varlık hesaplarına eklenmesi suretiyle yapılan çok sayıda finansal manipülasyon tespit edilmesi olarak belirtilmiştir ( Küçüksözen, 2004: 309-310). SSE ve FSE endekslerinin formülleri aşağıda verilmiştir:

$$SSE = \frac{\text{Stoklar}_t / \text{Brüt Satışlar}_t}{\text{Stoklar}_{t-1} / \text{Brüt Satışlar}_{t-1}} \quad (22)$$

$$FSE = \frac{\text{Finansman Giderleri}_t / \text{Satışlar}_t}{\text{Finansman Giderleri}_{t-1} / \text{Satışlar}_{t-1}} \quad (23)$$

Küçüksözen (2004: 320) Beneish modelinden yararlanarak oluşturduğu modeli Borsa İstanbul’a kayıtlı 136 işletmenin 1997 yılına ait verileri ile test etmiş ve  $M_i$  değerleri için aşağıdaki tabloda yer alan bulgulara ulaşmıştır.

$M_i$	İşletmenin Manipülatör Olma Olasılığı
12,17’den küçük	İşletme manipülasyon yapmamıştır.
12,17-27,98 arasında	İşletmenin manipülasyon yapmış olma ihtimali vardır.
27,98-58,5 arasında	Yüksek
58,51’den büyük	Çok Yüksek

### **M-skor Modeli (2012)**

M-skor modeli Beneish, Lee ve Nichols tarafından (2012), Beneish (1999) modelinin geliştirilmesiyle oluşturulmuştur. Bu modelde işletmenin manipülasyon yapıp yapmadığını M değerine bakılarak tahmin edilir. M değerinin -2,22'den büyük olması işletmenin finansal manipülasyon yapmış olma ihtimalinin yüksek olduğunu gösterir. M-skor modelinde, Beneish (1999) modelindeki TATA değişkeninin (toplam tahakkukların toplam varlıklara oranı) hesaplanmasında değişikliği gidilmiştir. M-skor modelinde toplam tahakkukların toplam varlıklara oranının hesaplanması aşağıdaki gibidir (Beneish, Lee ve Nichols, 2012: 31; Uzunoğlu, 2019: 112) :

$$TATA = \frac{[\text{Olağan Kar/Zarar}_t - \text{İşletme Faaliyetlerinden Kaynaklanan Nakit Akışı}_t]}{\text{Toplam Varlıklar}_t} \quad (24)$$

### **SONUÇ**

Finansal bilgi manipülasyonlarının tespiti hem yatırımcıların korunması hem de sektörel tehlikelerin önlenmesi açısından son derece önemlidir. Bu çalışmada Gordon tarafından ilk örneği 1964 yılında sunulan ve daha sonra farklı bilim insanları tarafından da üzerine çalışmalar yapılan 16 farklı finansal bilgi manipülasyonunu tespit modeli incelenmiştir. Bu modellerde finansal bilgi manipülasyonunun farklı yöntemlerle yapılabileceğinden hareketle her bir hile yöntemi için farklı tespit şekilleri geliştirilmiştir. Örneğin Jones modelinde gümrük korumalarından çıkar sağlamak isteyen firmaların manipülasyonlarını tespit etmek amaçlanırken, endüstri modelinde şirkette son dönemlerini geçiren yöneticilerin performanslarını iyi göstermek adına yaptıkları manipülasyonların tespiti amaçlanmıştır. Öyle ki Türkiye'deki manipülasyonların tespiti amacıyla Beneish modelinin Türkiye versiyonu bile oluşturulmuştur. Böylesine manipülasyon çeşitliliğinin olduğu ortamda literatürde çok farklı tespit yöntemlerinin mevcut olması ve gelecekte bu modellerin yeni manipülasyon yöntemlerine göre güncelleneceği veya yeni modeller geliştirileceği aşikardır.

## KAYNAKÇA

- Bayırlı, R. (2006). *Yaratıcı muhasebe, etik, firma değeri ve bir örnek uygulama*, Doktora Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme ABD, Muhasebe ve Finansman Bilim Dalı, Ankara.
- Beidleman, C. R. (1973). Income smoothing: The role of management. *The Accounting Review*, 48(4), 653-667.
- Beneish, M. D. (1997). Detecting GAAP violation: Implications for assessing earnings management among firms with extreme financial performance. *Journal of accounting and public policy*, 16(3), 271-309.
- Beneish, M. D. (1999). The detection of earnings manipulation. *Financial Analysts Journal*, 55(5), 24-36.
- Beneish, M. D., Lee, C., & Nichols, D. C. (2012). Fraud detection and expected returns. *SSRN 1998387*.
- Boubaker, S., Cumming, D., & Nguyen, D. K. (Eds.). (2018). *Research handbook of finance and sustainability*. Edward Elgar Publishing.
- Boyd, K., Epstein, L., Holtzman, M. P., Kass-Shraibman, F., Loughran, M., Sampath, V. S., ... & Welytok, J. G. (2014). *Accounting All-in-one for Dummies*. John Wiley & Sons, 616.
- DeAngelo, L. E. (1986). Accounting numbers as market valuation substitutes: A study of management buyouts of public stockholders. *Accounting Review*, 400-420.
- Dechow, P. M., & Sloan, R. G. (1991). Executive incentives and the horizon problem: An empirical investigation. *Journal of Accounting and Economics*, 14(1), 51-89.
- Dechow, P. M., Sloan, R. G., & Sweeney, A. P. (1995). Detecting earnings management. *Accounting Review*, 193-225.
- Dechow, P. M., & Dichev, I. D. (2002). The quality of accruals and earnings: The role of accrual estimation errors. *The accounting review*, 77(s-1), 35-59.
- Eckel, N. (1981). The income smoothing hypothesis revisited. *Abacus*, 17(1), 28-40.
- Goodman, J. E. (2003). *Reading Between the Lies: How to Detect Fraud and Avoid Becoming a Victim of Wall Street's Next Scandal*. Dearborn Trade Publishing, 29.
- Gordon, M. J. (1964). Postulates, principles and research in accounting. *The Accounting Review*, 39(2), 251-263.
- Gordon, M. J. (1966). Discussion of the effect of alternative accounting rules for nonsubsidiary investments. *Journal of Accounting Research*, 220-223.
- Healy, P. M. (1985). The Effect Of Bonus Schemes On Accounting Decisions. *Journal of Accounting and Economics*, 7, 85-107.
- Imhoff, E. A. (1975). Income smoothing: The role of management: A comment. *The Accounting Review*, 50(1), 118-121.
- Imhoff, E.A. (1977). Income Smoothing-A Case for Doubt. *Accounting Journal*, Spring, 85-101.
- Jones, J.J. (1991). "Earnings Management during Import Relief Investigations." *Journal of Accounting Research*, vol. 29, no. 2 (Autumn), 193-228.
- Kighir, A., Omar, N. & Mohamed, N. (2014). Earnings Management Detection Modeling: A Methodological Review. *World Journal of Social Sciences*, 4(1), 18-32.
- Kalaycı, Ş. (Ed.) (2009). SPSS uygulamalı çok değişkenli istatistik uygulamaları. *Ankara: Dinamik Akademi Yayınları*, 301.
- Küçüksözen, C., & Bayazıtılı, E. (2004). *Finansal Bilgi Manipülasyonu: Nedenleri, Yöntemleri, Amaçları, Teknikleri, Sonuçları ve İmkb Şirketleri Üzerine Ampirik Bir Çalışma*, Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Bölümü Anabilim Dalı.
- Magni, D. (2019). *New Perspectives of Profit Smoothing: Empirical Evidence from China*. Springer.

- McNichols, M., & Wilson, G. P. (1988). Evidence of earnings management from the provision for bad debts. *Journal of Accounting Research*, 1-31.
- Peasnell, K. V., Pope, P. F., & Young, S. (2000). Detecting earnings management using cross-sectional abnormal accruals models. *Accounting and Business research*, 30(4), 313-326.
- Sharpe, W. F. (1970). *Portfolio theory and capital markets*. McGraw-Hill College.
- Spathis, C. T. (2002). Detecting false financial statements using published data: some evidence from Greece. *Managerial Auditing Journal*.
- Stlowy, H., & Breton, G. (2004). Accounts Manipulation: A Literature Review and Proposed Conceptual Framework. *Review of Accounting & Finance*, 3(1), 5-92.
- Uzunoğlu, H. (2019). *Finansal Bilgi Manipülasyonu*. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık, 104.

# ENFLASYON DÜZELTMESİNİN FİNANSAL RAPORLAMAYA ETKİSİ: TÜRKİYE BAĞLAMINDA BİR İNCELEME

Zülküf ÇEVİK<sup>1</sup>

## GİRİŞ

Finansal tabloların veya finansal raporlamanın temel amacı, şirketler hakkında doğru ve zamanında ekonomik ve finansal bilgi sunmaktır. Bu bilgiler işletmenin iç ve dış paydaşlarını farklı seviyelerde de olsa önemli ölçüde ilgilendirmektedir ve bu paydaşların karar alması hususunda hayati öneme sahiptir. Sürdürülebilirlik açısından da ele alındığında bir işletme için yüksek kaliteli ve faydalı muhasebe bilgilerinin sağlanması bir zorunluluktur.

Buna karşın son yıllarda yaşanan (küresel pandemi, Rusya ve Ukrayna krizi, ekonomi yönetimindeki başarısızlıklar vb. nedenlerle) ülkemizdeki mal ve hizmet fiyatlarındaki yukarı yönlü dalgalanmanın oluştuğunu tecrübe etmekteyiz. Fiyatlardaki yukarı yönlü bu dalgalanmayı iktisat bilimi enflasyon olarak tanımlamaktadır. Diğer bir ifade ile Enflasyon, mal ve hizmet fiyatlarının genel seviyesinde yaşanan sürekli artış olarak tanımlanmaktadır (TCMB, 2014, s. 2 ).

Finansal tabloların ve finansal raporlamanın önemli bileşenlerinden olan hesaplar parasal faaliyetlerin ölçümüyle ilgili olduğundan ve enflasyon, geleneksel ölçü birimi olan para biriminin değerini etkilediğinden, enflasyonun hesaplar üzerinde önemli bir etkisi olabileceği açıktır. Özellikle varlık ve yükümlülüklerin cari değerlerden ziyade satın alınması sırasında kaydedildiği geleneksel tarihi maliyet ilkesine göre hazırlanan hesaplar için bu etki daha belirgin olacaktır (Whittington, 1983, s. 6). Bu sebeple, finansal tabloların enflasyonist bir ortamda gerçek durumu ortaya koymak hususunda, satın alma gücündeki değişiklikleri yeterince yansıtamayacağı açıktır. Bu durum uluslararası muhasebe standartlarında belirtilen, finansal tabloların gerçeğe uygun bir şekilde sunulması ve dolayısıyla finansal tabloların güvenilir olması gerekliliği ilkelerine zarar vermiş olacaktır.

<sup>1</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Sakarya Üniversitesi, ORCID: 0000-0002-1445-0518, zcevik@sakarya.edu.tr

Bu açıklamalar ışığında finansal tabloların gerçeğe uygun değer ile sunulabilmesi ve dolayısıyla güvenilir olması adına finansal tablolarda enflasyon düzeltilmesinin yapılması bir seçenek değil, zorunluluktur. Enflasyon düzeltilmesi, finansal tabloda yer alan stoklar, maddi ve maddi olmayan duran varlıklar gibi parasal olmayan değerlerin enflasyon düzeltilmesinde dikkate alınacak değerlerinin düzeltme katsayısı ile çarpılması sonucunda gerçekleştirilir. Bunun neticesinde finansal tablonun sunulacağı tarihteki satın alma gücüne en yakın değer ile raporlama gerçekleştirilmiş olur.

Bu çalışmanın amacı, Türkiye'deki enflasyon düzeltilmesine ilişkin kanun ve standartları genel olarak incelemek ve VUK doğrultusunda 31.12.2023 tarihinde enflasyon düzeltilmesine yönelik görüş ve öneriler sunmaktadır.

### **İLİŞKİLİ ÇALIŞMALAR**

Ülkemizde enflasyon muhasebesi ile ilgili 2000'li yılların başından bu yana birçok çalışma yapılmıştır. Bu çalışmalar, Enflasyon düzeltilmesine ilişkin çıkarılan 5024 sayılı Kanun çıkarılma yılı olan 2003 yılında ve takip eden yıllarda yoğunlaşırken, son yıllarda da enflasyon oranındaki hızlı yükseliş bu konunun popüleritesini yükseltmiştir. Bu konuda, ülkemizde son 5 yılda yapılan çalışmalar, bu kısımda kısaca özetlenecektir.

Çeşitli yazarlar tarafından sınıflandırılan (Özdemir & Arslan, 2007; Rüstem vd., 1999) enflasyon muhasebesinde kullanılan değerlendirme yöntemlerinin satın alma gücü, faaliyet karı ve elde tutma karı başlıkları özelindeki güçlü ve zayıf yönlerini karşılaştıran Özdemir (2023), satın alma gücü açısından Cari Maliyet Muhasebesi Yönteminin orta seviyede, Genel Fiyat Düzeyi Muhasebesinin ve karma yöntemin yüksek seviyede olduğunu belirtmiştir. Ayrıca Özdemir (2023) faaliyet karı açısından Cari Maliyet Muhasebesi Yönteminin ve Karma Yöntemin orta seviyede, Genel Fiyat Düzeyi Muhasebesinin düşük seviyede olduğunu belirtmiştir.

Türk vergi mevzuatı ile muhasebe standartları açısından enflasyon muhasebesini inceleyen Varol (2020), Enflasyon düzeltilmesi için sadece TÜİK'in verileri temel alınarak uygulanması ve enflasyon düzeltilmesinin uygulanması için gereken ön koşul oranının yüksek olduğunu vurgulamıştır. Ayrıca, enflasyon düzeltilmesi uygulamasında muhasebe standartları ile vergi mevzuatı arasındaki uyumsuzlukların olduğunu da belirtmiştir (Varol, 2020).

Gökten ve arkadaşları (2023), enflasyon muhasebesi uygulamasını stoklar kalemi üzerinden incelemiştir. Gökten ve arkadaşları (2023), Enflasyon düzeltilmesinin gerekli olduğunu ve Enflasyon düzeltilmesi uygulamasının gerçekleştirilmesi sonucunda finansal durum ve kar veya zarar tablosunda önemli ölçüde değişiklikler meydana geldiği sonucuna varmışlardır. Benzer şekilde, Enflasyon muhasebesini, TMS 29 ve BOBI FRS standartları bağlamında ele

alan Arzova ve Şahin (2022), standartların Enflasyon düzeltmesinin uygulanma şartlarında ve fiyat endeksi hususlarında boşluklar olduğunu tespit etmişlerdir.

Yücel (2023), enflasyon muhasebesi düzeltmesinin geçmiş dönemlerdeki ilgili muhasebe kalemlerinin indeks ile güncelleştirilmesi ve parasal kazanç ya da kayıp tutarının hesaplanması şeklinde iki aşamadan oluştuğunu belirtmiştir. İlgili çalışmada (Yücel, 2023) parasal kazanç ya da kayıp rakamlarının hesaplanmasının anlaşılacağı ve bunun neticesinde finansal tabloların yorumlanmasında problem yaşanması hususu konu edilerek, bu rakamın hesaplanma şekliyle ilgili öneriler sunulmuştur.

Enflasyon oranının işletmelerin finansal oranları üzerindeki etkisini inceleyen Kantar ve Arkadaşlarının (Kantar vd., 2021) çalışmasında, enflasyon oranının likidite oranları, öz kaynak oranı ve karlılık oranı üzerinde negatif etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir.

### **TMS 29 YÜKSEK ENFLASYONLU EKONOMİLERDE FİNANSAL RAPORLAMA STANDARDI**

Muhasebe standartlarının uygulanması genellikle ölçü birimi olarak paranın değerinin zaman içinde sabit olduğu varsayımına dayanmaktadır. Ancak enflasyon oranı göz ardı edilemeyecek seviyede yükselme gösterdiği durumlarda, tarihi maliyet esasına göre hazırlanan mali tabloların doğru, güvenilir ya da gerçeğe uygun nitelik taşıyıp taşımadığı konusunda ortaya bir takım sorunlar çıkmaktadır. Bu sorunların bazıları; (a) Cari ve önceki dönem finansal tabloları karşılaştırıla bilirliğini yitirmesi, (b) tarihi maliyet esasına göre hazırlanan finansal tablolar paranın satın alma gücüne göre raporlanmamaları durumunda gerçek değerlerinden uzaklaşmaya ve anlamlılığını yitirmeye başlaması şeklinde özetlenebilir. Belirtilen bu sorunlar daha da genişletilebilir. Bu tür sorunları gidermek için yüksek enflasyonun olduğu dönemin başından itibaren “TMS 29 Yüksek Enflasyonlu Ekonomilerde Finansal Raporlama Standardı” uygulanmalıdır.

TMS 29, finansal raporlamada kullanılan para biriminin aşırı enflasyona maruz kalan yerel para birimi olduğu, yüksek enflasyonlu bir ekonomide faaliyet gösteren bir kuruluşta finansal raporlamaya yön veren muhasebe standardıdır (madde 1). Standarda göre son üç yılın enflasyon oranları toplamı %100’ü aştığı durumlarda yüksek enflasyon gerçekleşmiş olur ve bu durumda yüksek enflasyonlu ekonomide kullanılan yerel para birimi cinsinden hazırlanan finansal raporlar yanıltıcı olabilir. Bu nedenle finansal raporların düzeltilmesi şarttır. Bu düzeltmede gerekli adımlar şu şekildedir; (a) İlk olarak, genel bir fiyat endeksi belirlenmelidir, (b) belirlenen genel fiyat endeksine göre finansal tablolar tekrar düzeltilmelidir, (c) son olarak, cari yıl finansal tabloları düzeltildikten sonra karşılaştırıla birlik açısından önceki dönem finansal raporları da cari fiyat endeksi ile düzeltme işlemi yapılmalıdır.

Düzeltilme işlemi gerçekleştirilirken finansal durum tablosunun (varlıklar ya da yükümlülükler) kalemlerinin, hangilerinin parasal ya da parasal olmayan kalemler olduğu ayrımının ortaya konulması gerekir. Nakit ve nakit benzerleri, alacaklar, borçlar ve krediler gibi kalemler parasal kalemler olarak nitelendirilmektedir. Bu kalemler satın alma gücünü yansıtan kalemler olduğundan düzeltme işlemi yapılmasını gerektirmez. Buna karşın, maddi duran varlıklar, hammadde ve ticari mallar, şerefiye, patent, ticari marka ve benzeri varlıklar parasal olmayan varlık kalemleri olarak sınıflandırılmışlardır. Bu kalemlerden, gerçeğe uygun değer ile değerlendirilen ya da net kar kalemi gibi Parasal olmayan kalemlerden olup dönem sonundaki cari değerlerini barındıran kalemler dışındaki tüm tarihi maliyet değeri ile raporlanan parasal olmayan kalemler düzeltilmeye tabi tutulur.

### **TÜRKİYE'DEKİ VERGİ MEVZUATI AÇISINDAN ENFLASYON DÜZELTMESİ**

Finansal tablolarındaki parasal olmayan kalemler, 4/1/1961 tarihli ve 213 sayılı Vergi Usul Kanunu mükerrer 298 inci maddesinde enflasyon düzeltmesine tâbi olma koşulları; “kazançlarını bilanço esasına göre tespit eden gelir ve kurumlar vergisi mükellefleri fiyat endeksindeki artışın, içinde bulunulan dönem dahil son üç hesap döneminde %100'den ve içinde bulunulan hesap döneminde % 10'dan fazla olması halinde malî tablolarını enflasyon düzeltmesine tâbi tutarlar” şeklinde belirtilmiştir. Bu şartların herhangi biri oluşmadığından enflasyon düzeltmesi uygulaması sona erer.

Vergi Usul Kanunu ile Kurumlar Vergisi Kanununda Değişiklik Yapılmasına Dair 7352 Sayılı Kanun, 29.01.2022 tarih ve 31734 sayılı Resmi Gazete yayınlanarak, 4/1/1961 tarihli ve 213 sayılı Vergi Usul Kanununa geçici madde eklenmek suretiyle yukarıdaki paragrafta belirtilen enflasyon düzeltmesine ilişkin şartların oluşup oluşmadığına bakılmaksızın finansal tablolarda enflasyon düzeltmesi 31/12/2023 tarihine kadar uygulanmayacağı belirtilmiştir. Dolayısıyla enflasyon düzeltmesi uygulaması 2023 sonuna ertelemiş oldu.

Yukarıdaki bilgiler ışığında 31.12.2023 tarihli finansal tabloların ister VUK, ister Türkiye Muhasebe Standartları (TMS/IFRS) kapsamında hazırlansın, bu tabloların enflasyon düzeltmesi yapılmış şekliyle sunulacağı görülmektedir. Dolayısıyla burada bir çarpan (...) belirlenip, parasal olmayan kalemler bu çarpan ile düzeltilerek finansal tablolara yansıtılacaktır.

İşletmelerin finansal yapı bakımından (özellikle parasal olmayan) aktiflerini, çoğunlukla yabancı kaynaklar ile finanse etmiş ise, bu işletmede enflasyon düzeltmesi sonucunda “enflasyon düzeltmesi karı/kazancı” oluşacaktır. Ters durumlarında, yani, parasal olmayan aktif kalemlerini ağırlıklı olarak öz kaynak kullanımıyla finanse eden işletmelerin enflasyon düzeltmesi uygulaması sonucunda “enflasyon düzeltmesi zararı/kaybı” oluşacaktır. Dolayısıyla öz



kaynak ağırlıklı olarak finanse edilen işletmelerde enflasyon düzeltilmesi aslında fiktif karlılığı azaltacak ve bu da vergi ödemelerinde bu tür karları vergilendirme dışı bırakacaktır. Buna bağlı olarak, enflasyon düzeltilmesi şirketin gerçek karlılığını ortaya koymak için yüksek enflasyonlu ortamlarda bir seçenek değil aslında bir zarurettir.

VUK'a göre enflasyon düzeltilmesine bilançoda yer alan parasal olmayan kalemler tabi tutulur. Gelir tablosu hesaplarına enflasyon düzeltilmesi uygulanmaz. Her ne kadar 31.12.2023 yılında uygulanacak olan enflasyon düzeltilmesi sonucu oluşacak kayıp ya da kazanç vergi matrahını etkilemeyecek olsa da 2024 yılından itibaren enflasyon düzeltilmesinden kaynaklanan bu kazanç ya da kayıplar vergi matrahını azaltıcı ya da arttırıcı etkiye sahip olacaktır.

### **ENFLASYON DÜZELTİLMESİNDE İZLENECEK AŞAMALARIN ÖRNEKLERLE AÇIKLANMASI**

Enflasyon düzeltilmesi uygulanabilmesinin ilk aşaması finansal tablolarda yer alan kalemlerin hangilerinin parasal olmayan varlık ve kaynak kalemleri olduğunun ortaya konmasıdır. Parasal olmayan varlık ve kaynak kalemlerinin tespitinden sonra bu kalemlerin enflasyon düzeltilmesine tabi tutulacak rakamın tespit edilmesi gerekir. Sonraki aşama ise düzeltme katsayısı ya da düzeltme indeksinin hesaplanması ve önceki aşamada tespit edilen tutarlar ile çarpılarak güncel rakamların tespit edilmesidir. Bu aşamadan sonra parasal olmayan kalemlere ait güncellenmiş tutarlar ile güncellemeye tabi tutulmayan kalemlere ilişkin tutarlar ilgili finansal tabloda raporlanır.

#### **Enflasyon Düzeltmesine Tabi Tutulacak Kalemler**

Yukarıda da kısaca bahsedildiği üzere enflasyona düzeltilmesine tabi tutulacak değerler parasal olmayan değerler olarak hem Uluslararası Muhasebe Standartlarında hem de Vergi Usul Kanununda belirtilmiştir. Burada parasal kalemler ile parasal olmayan kalemlerinde neler olduğu açıklanmaya çalışılacaktır.

Parasal kıymetler vergi mevzuatımızda “ulusal para değerindeki değişimler karşısında nominal değerleri aynı kalan ancak satın alma güçleri fiyat hareketlerine göre ters yönde değişen kıymetler” şeklinde tanımlanmıştır (VUK Genel Tebliği, Seri No:328, m.5). Parasal varlıklar ve yükümlülükler, tutarları sözleşmeyle veya başka bir şekilde para birimi cinsinden sabitlenen varlıklar ve yükümlülüklerdir. Parasal kalem, değeri gelecekte değişmeyecek olan para birimi cinsinden bir varlık veya yükümlülüktür. Bu eşyaların para birimi cinsinden sabit bir sayısal değeri vardır. Yani bir Türk Lirası her zaman bir Türk Lirası değerindedir. Parasal varlıklar (kasa ve ticari alacak hesapları gibi) ve parasal yükümlülükler (borç senetleri ve ticari borçlar gibi), enflasyon veya deflasyondan etkilenmeyen sabit bir değişim değerine sahip olan

kalemlerdir. Dolayısıyla, parasal varlıklar kaynakların enflasyon düzeltmesine tabi tutulması gerekmemektedir.

Parasal olmayan kıymetler ise vergi mevzuatımızda “Ulusal para değerindeki değişmelere rağmen satın alma güçleri değişmeyen kıymetler” şeklinde tanımlanmıştır (VUK Genel Tebliği, Seri No:328, m.5). Parasal olmayan kalem, sabit bir nakit değeri olmayan ancak değeri ekonomik koşullara bağlı olan bir varlık veya yükümlülüktür. Bu tür kalemlerde enflasyon dönemlerinde fiyat ayarlaması, diğer bir deyişle, enflasyon düzeltmesine tabi tutulması gerekmektedir.

Vergi Usul Kanunu 328 Seri No’lu Genel Tebliğinde belirtilen Tekdüzen Hesap Planı çerçevesindeki parasal olmayan kalemler aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

**Tablo 1.** Parasal Olmayan Varlık ve Kaynak Hesapları

<b>PARASAL OLMAYAN KIYMETLER</b>			
<b>110</b>	Hisse Senetleri	<b>260</b>	Haklar
<b>150</b>	İlk Madde Malzeme	<b>261</b>	Şerefiye
<b>151</b>	Yarı Mamuller	<b>262</b>	Kuruluş ve Örgütlenme Giderleri
<b>152</b>	Mamuller	<b>263</b>	Araştırma ve Geliştirme Giderleri
<b>153</b>	Ticari Mallar	<b>264</b>	Özel Maliyetler
<b>157</b>	Diğer Stoklar	<b>268</b>	Birikmiş Amortismanlar(-)
<b>159</b>	Verilen Sipariş Avansları	<b>271</b>	Arama Giderleri
<b>170</b>	Yıllara Yaygın İnşaat ve Onarım Maliyet.	<b>272</b>	Hazırlık Ve Geliştirme Giderleri
<b>180</b>	Gelecek Aylara Ait Giderler	<b>278</b>	Birikmiş Tükenme Payları(-)
<b>240</b>	Bağlı Menkul Kıymetler	<b>280</b>	Gelecek Yıllara Ait Giderler
<b>242</b>	İştirakler	<b>294</b>	Elden Çıkarılacak Stoklar ve MDV
<b>245</b>	Bağlı Ortaklıklar	<b>302</b>	Ertelenmiş Finansal Kiralama Borçlanma Maliyetleri (-)
<b>250</b>	Arazi Ve Arsalar	<b>340</b>	Alınan Sipariş Avansları
<b>251</b>	Yer Altı Ve Yer Üstü Düzenleri	<b>350</b>	Yıllara Yaygın İnşaat ve Onarım Hakedişleri Bedelleri
<b>252</b>	Binalar	<b>380</b>	Gelecek Aylara Ait Gelirler
<b>253</b>	Tesis, Makine Ve Cihazlar	<b>402</b>	Ertelenmiş Finansal Kiralama Borçlanma Maliyetleri (-)
<b>254</b>	Taşıtlar	<b>440</b>	Alınan Sipariş Avansları
<b>255</b>	Demirbaşlar	<b>480</b>	Gelecek Yıllara Ait Gelirler
<b>257</b>	Birikmiş Amortismanlar(-)		
<b>258</b>	Yapılmakta Olan Yatırımlar		
<b>259</b>	Verilen Avanslar		

## Enflasyon Düzeltmesine Tabi Tutulacak Kalemlerin Tutarlarının ve Düzeltme Katsayısının Belirlenmesi

Enflasyon düzeltmesine tabi tutulacak kalemler yukarıda listelenmiştir. Bu kalemlerde düzeltmeye esas alınacak tarih ve buna bağlı olarak bu tarihlerdeki ilgili kalemlerin tutarları ve düzeltme katsayılarının belirlenmesi önem arz etmektedir. Enflasyon düzeltmesi yapılacak bilançoda yer alan parasal olmayan kıymetler için esas alınacak “Düzeltilmeye Esas Tarih” VUK’un 328 seri no’lu genel tebliğinde belirtilmektedir ve aşağıdaki tabloda özetlenmiştir.

**Tablo 2.** Parasal Olmayan Kıymetlere İlişkin Esas Alınacak Düzeltme Tarihi

Düzeltilmeye Esas Tarih	Düzeltilme Yapılacak Kalemler
<b>Satın Alma Tarihi</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Değerleme ölçütü alış bedeli olan menkul kıymetler ve mali duran varlıklar.</li> </ul>
<b>Defterlere Kayıt Tarihi</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>İlk madde ve malzeme, ticari mallar, yarı mamul ve mamul stokların maliyetine dâhil edilen unsurlar,</li> <li>Yıllara sari inşaat ve onarım işlerinde maliyeti oluşturan unsurlar,</li> <li>Gelecek aylara ve yıllara ait giderler,</li> <li>Maddi ve maddi olmayan duran varlıklar ve bu varlıkları oluşturan unsurlar,</li> <li>Özel tükenmeye tabi varlıklar ve bu varlıkları oluşturan unsurlar,</li> <li>Yıllara sari inşaat ve onarım hakedişleri ile haklar ve şerefîyeler,</li> <li>Özel fonlar,</li> <li>Kar yedekleri.</li> </ul>
<b>Tahsil Tarihi</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Parasal olmayan alınan depozito ve teminatlar ile avanslar,</li> <li>Nakit olarak ödenmiş sermaye,</li> <li>Hisse senetleri ihraç primleri,</li> <li>Hisse senedi iptal kararları.</li> </ul>
<b>Ödeme Tarihi</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Parasal olmayan verilen depozito ve teminatlar ile avanslar,</li> <li>Nakdi sermaye karşılığı alınan hisse senetleri</li> </ul>
<b>Mülkiyetin İntikal Ettiği Tarih</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aynı sermaye olarak konulan kıymetler (aynı sermaye karşılığı alınan hisse senetleri dâhil).</li> </ul>
<b>Tescil Tarihi</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kar yedekleri,</li> <li>Geçmiş yıl kararları,</li> <li>Net dönem karının sermayeye ilave edilmesi dolayısıyla artırılan sermaye.</li> </ul>
<b>İştirak Edilen Şirket Sermayesinin Tescil Tarihi</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Temettü karşılığı alınan hisse senetleri.</li> </ul>
<b>Bağlı Oldukları İktisadi Kıymet İçin Belirlenen Tarihler.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Parasal olmayan karşılıklar.</li> </ul>

**Kaynak:** Vergi Usul Kanunu 328 Seri No’lu Genel Tebliği, 28/02/2004 tarih ve 25387 sayılı Resmî Gazete’den yararlanılarak yazar tarafından hazırlanmıştır.

Parasal olmayan varlıkların ve bu varlıkların düzeltmeye esas alınacak tarihin tespit edildikten sonra düzeltme işlemi gerçekleştirilmeden önce maliyet veya alış bedelleri içerisinde “Reel Olmayan Finansman Maliyetini” (ROFM) içeren varlıkların tespit edilip bu maliyetlerin düşülmesi gerekir. Reel Olmayan Finansman Maliyetini içerebilecek parasal olmayan varlıklar VUK’da; stoklar, maddi duran varlıklar, mali duran varlıklar ve özel tükenmeye tabi varlıklar olarak belirtilmiştir. Belirtilen bu varlıklardaki ROFM düşüldükten sonra bulunan tutarlar düzeltmeye tabi tutulur.

Ayrıca burada dikkat edilecek bir diğer hususu ise sadece stoklara ilişkin kalemlerde geçerli olan enflasyon düzeltmesinde toplulaştırılmış yöntemleri tercih eden mükellefler düzeltmeye esas tarihlere bakılmaksızın toplulaştırılmış yöntemlere göre bulunan düzeltme katsayılarını dikkate alarak enflasyon düzeltmesi gerçekleştireceklerdir. Burada belirtilen toplulaştırılmış yöntemler 328 Sıra No.lu VUK Tebliği’nde (1) Basit ortalama yöntemi ve (2) Stok devir hızı yöntemi olarak belirtilmiştir. Bu yöntemlerden birini seçen mükellefler, seçtikleri dönem dâhil olmak üzere üç hesap dönemi boyunca aynı yöntemle stoklarını enflasyon düzeltmesine tabi tutmak zorundadırlar. Son olarak, bu yöntemleri kullanarak stoklarını enflasyon düzeltmesine tabi tutan mükellefler bu kalemlerin maliyet ya da alış bedelinde ROFM içermesi durumunda bu maliyetleri göz ardı edebilirler. Diğer bir ifade ile ROFM maliyetlerini düşmek zorunda değildirler.

Enflasyon düzeltmesinde düzeltmeye esas tarih ve dolayısıyla düzeltmeye konu kıymetlerin hangi değerlerinin kullanılacağını tespitinden sonra düzeltme katsayısının belirlenmesi gerekir. Düzeltme katsayısının hesaplanması için finansal tablonun ait olduğu aya ilişkin yurt içi üretici fiyat endeksi (Yİ-ÜFE) ve düzeltmeye esas alınan tarihteki ilgili aya ilişkin yurt içi üretici fiyat endeksinin bilinmesi gerekir. Bu veriler kullanılarak düzeltme katsayısı aşağıdaki formüle göre hesaplanacaktır.

$$\text{Düzeltme Katsayısı} = \frac{\text{Finansal tablonun ait olduğu aya ilişkin yurt içi ÜFE}}{\text{Düzeltilmeye esas tarihe ilişkin aya ait yurt içi ÜFE}}$$

Bu aşamadan sonraki kısım bir örnek üzerinden detaylandırılarak açıklanmaya çalışılacaktır.

### **Enflasyon Düzeltmesine İlişkin Örnek**

Bilanço esasına göre defter tutan X işletmesine ait 31.12.2022 ve 31.12.2023 tarihli Enflasyon düzeltmesi öncesine ait bilançoları aşağıda verilmiştir.

X İŞLETMESİ 31/12/2023 TARİHLİ BİLANÇOSU (TL)							
		Önceki Dönem 31.12.2022	Cari Dönem 31.12.2023			Önceki Dönem 31.12.2022	Cari Dönem 31.12.2023
<b>I-</b>	<b>DÖNEN VARLIKLAR</b>	<b>2.450.000</b>	<b>3.650.000</b>	<b>III-</b>	<b>KISA VADELİ YB. K</b>	<b>1.260.000</b>	<b>2.442.000</b>
10	<b>HAZIR DEĞERLER</b>	<b>500.000</b>	<b>900.000</b>	32	<b>TİCARİ BORÇLAR</b>	<b>300.000</b>	<b>950.000</b>
102	Bankalar	500.000	900.000	320	Satıcılar	300.000	950.000
11	<b>MENKUL KIYMETLER</b>	<b>750.000</b>	<b>1.000.000</b>	35	<b>YILLARA Y. İNŞAAT ve ONARIM HAK.</b>	<b>800.000</b>	<b>1.200.000</b>
110	Hisse Senetleri *	750.000	1.000.000	350	Yıllara Yaygın İnşaat ve Onarım Hak. Bedelleri *	800.000	1.200.000
15	<b>STOKLAR</b>	<b>1.200.000</b>	<b>1.750.000</b>	38	<b>GELECEK AYLARA AİT GELİRLER VE GİDER TAHAKKUK.</b>	<b>160.000</b>	<b>292.000</b>
153	Ticari Mallar *	1.200.000	1.750.000	380	Gelecek Aylara Ait Gelir*	160.000	292.000
<b>II-</b>	<b>DURAN VARLIKLAR</b>	<b>1.010.000</b>	<b>1.092.000</b>	<b>V-</b>	<b>ÖZ KAYNAKLAR</b>	<b>2.000.000</b>	<b>2.300.000</b>
25	<b>MADDİ DURAN VARLIK</b>	<b>1.010.000</b>	<b>1.092.000</b>	50	<b>ÖDENMİŞ SERMAYE</b>	<b>2.000.000</b>	<b>2.000.000</b>
252	Binalar *	900.000	900.000	500	Sermaye	2.000.000	2.000.000
255	Demirbaşlar *	0	300.000	570	Dönem Net Karı		300.000
257	Birikmiş Amortism. (Bina) *	(90.000)	(108.000)	590			
<b>AKTİF (VARLIKLAR) TOPL.</b>		<b>3.260.000</b>	<b>4.742.000</b>	<b>PASİF (KAYNAKLAR) TOP.</b>		<b>3.260.000</b>	<b>4.742.000</b>

Yukarıda örnek olarak verilen bilançoda enflasyon düzeltmesi yapılmadan önce hangi kalemlerin düzeltmeye tabi tutulacağı (\* ile işaretlenmiştir), yani parasal olmayan kalemler tespit edilmiştir. Bilançodaki işaretlenmeyen hesaplar parasal değerler olduğu için enflasyon düzeltmesine tabi tutulmayacaktır. Parasal olmayan kalemlerin tespit edilmesinden sonra bu kalemlere ilişkin olarak düzeltmeye esas tarih belirlenmelidir. Düzeltmeye esas tarih en erken 31.12.2004 yılı olarak belirlenebilir, çünkü bu yılda enflasyon düzeltmesi gerçekleştirdiği için parasal olmayan kıymetin değeri ilgili tarihte güncellenmiş olacaktır. Burada dikkat edilmesi gereken bir diğer husus yeniden değerlendirme konusudur. İşletme 2004 yılı sonrası varlıklarını yeniden değerlemeye tabi tuttuysa, ilgili varlığın yeniden değerlendirme tarihindeki değeri üzerinden enflasyon düzeltmesi yapılması gerekir.

Örneğimizdeki enflasyon düzeltmesine konu ilk kalemimiz 110 Hisse Senetleri Hesabı olacaktır. Burada 2023 yılı bilançosunda yer alan 1.000.000 TL'lik hisse senetlerinin 750.000 TL'si 15.10.2022 (Yİ-ÜFE = 2011,13) tarihinde

alınmıştır. 250.000 TL'lik kısmı ise 18.05.2023 (Yİ-ÜFE = 2179,02) tarihinde satın alınmıştır. 31.12.2023 tarihindeki bu hisse senetlerimin borsadaki değeri toplam 2.200.000 TL olmuştur.

Hisse senetleri için yapılacak düzeltme işlemi iki şekilde gerçekleştirilebilir. Esas olarak bu menkul kıymet parasal olmayan bir varlık olması nedeniyle düzeltme işlemi, düzeltme katsayısı kullanarak gerçekleştirilecektir. Lakin bu hisse senetleri borsada işlem görüyorsa, düzeltme işlemi düzeltme katsayısı ile değil, borsa rayici dikkate alınarak düzeltme işlemi gerçekleştirilecektir. Bu işletmenin elindeki hisse senetlerinin borsada işlem gördüğü ve 31.12.2023 tarihinde bu hisse senetlerinin borsa rayicinin 2.200.000 TL olduğu varsayımıyla bu kalem için düzeltme işlemi bu şekilde gerçekleştirilmiş olacaktır. Bilanço günündeki borsa rayici ile dikkate alınacak hisse senetleri için ayrıca düzeltme yapılmayacaktır.

Bir diğer enflasyon düzeltmesine tabi tutulması gereken parasal olmayan varlık, stoklar grubunda yer alan 153 Ticari Mallar kalemidir. Düzeltme işlemi öncesi stoklara ilişkin hesap tutarları netleştirilir, varsa bu değerler içindeki finansman maliyetleri ayrıştırılır. Eğer yukarıda bahsedilen toplulaştırılmış yöntemlerden yararlanılarak değerlendirilecek ise finansman maliyetlerinin (ROFM) düşülüp düşülmeyeceği isteğe bağlı bırakılmıştır. Ayrıca burada dikkat edilmesi gereken bir diğer husus ise stok devir hızı yöntemine göre 31.12.2023 enflasyon düzeltmesi yapıldıysa, 2024 ve sonraki hesap dönemlerinde bu yöntem yerine Hareketli Ağırlıklı Ortalama Yöntemi kullanılmalıdır. Örneğimizde verilen stoklara ilişkin detaylı bilgilerin olmadığı ve ürünlerin ve satın alma tarihlerinin çok çeşitli olması ve tespitinin zor olması nedeniyle basit ortalama yöntemi tercih edilmiştir. Basit ortalama yöntemi için kullanılacak düzeltme katsayısı formülü aşağıda verilmiştir.

$$\text{Dönem Ortalama Düzeltme Katsayısı} = \frac{\text{Finansal tablonun ait olduğu aya ilişkin Yİ. ÜFE}}{\frac{\text{Fin. tab. ait old. ay Yİ. ÜFE} + \text{Önceki vergi sonuna ait Yİ. ÜFE}}{2}}$$

Burada öncelikle bilançoda stoklara ilişkin 2022 yılı dönem sonu bilançosunda yer alan verileri baz dönem olarak alıp 31.12.2023 bilançosunda enflasyon düzeltmesine tabi tutulacaktır. Buradaki ilgili tarihteki Yİ-ÜFE verileri aşağıdaki gibi olduğu durumda hesaplamaları şu şekilde gerçekleştirilecektir.

$$\begin{aligned} \text{Aralık 2022 Yİ-ÜFE} &= 2021,19 \\ \text{Ocak 2023 Yİ-ÜFE} &= 2105,17 \\ \text{Aralık 2023 Yİ-ÜFE} &= 2920,77 \text{ (t}^2\text{)} \end{aligned}$$

$$\text{Dönem Ortalama Düzeltme Katsayısı} = \frac{2920,77}{\frac{2920,77 + 2021,19}{2}} = 1,182$$

Yukarıda hesaplanan düzeltme katsayısı 153 Ticari Mallar kaleminin 31.12.2022 yılındaki tutarın 31.12.2023 tarihine taşınması için kullanılacak katsayıyı göstermektedir. 31.12.2022 tarihinde raporlanan ilgili stok kaleminin değeri bulunan ortalama düzeltme katsayısı ile çarpılarak 31.12.2023 tarihindeki bilançoda raporlanması gereken güncel rakam elde edilir. Yani:

$$1.200.000 \text{ TL} * 1,182 = 1.418.400 \text{ TL}$$

Hesaplanan bu rakama 2023 yılında stoklarda meydana gelen artışları da dikkate alarak 2023 yılına ilişkin ortalama düzeltme katsayısı tekrar hesaplanıp bu fark ile çarpılarak güncellenmesi gerekir. Yani:

$$1.750.000 \text{ TL} - 1.200.000 \text{ TL} = 550.000 \text{ TL} \text{ (Stoklardaki 2023 yılı artışı)}$$

$$\text{Dönem Ortalama Düzeltme Katsayısı} = \frac{2920,77}{\frac{2920,77 + 2105,17}{2}} = 1,162$$

$$550.000 \text{ TL} * 1,162 = 639.100 \text{ TL}$$

Stoklar kalemlerinden 153 Ticari Mallar hesabına ilişkin yapılan güncellemede 2022 yılından gelen tutar ve 2023 yılında oluşan ticari mal stokunu 31.12.2023 tarihine güncellendiğinde toplamda 1.750.000 TL'lik tutar 2.057.500 TL (1.418.400 TL + 639.100 TL) olarak güncellenmelidir.

Örneğimizde enflasyon düzeltmesine tabi olan parasal olmayan varlık olarak maddi duran varlık grubu içinde yer alan 252 Binalar, 255 Demirbaşlar ve binalara ilişkin olarak hesaplanmış 257 Birikmiş Amortismanlar hesapları yer almaktadır. Bu kıymetlere ilişkin aktife giriş tarihleri ve bu tarihlerdeki Yİ-ÜFE bilgileri aşağıda verilmiştir.

Duran Varlık	Maliyet Değeri	Alış Tarihi	Yİ-ÜFE	Faydalı Ömür	Amort. Yöntemi
Bina	900.000 TL	13.06.2018	365,6	50	Normal Amort.
Demirbaş	300.000 TL	17.02.2023	2138,04	5	Normal Amort.

Yukarıdaki bilgilere göre öncelikle Binalar hesabına ilişkin enflasyon düzeltmesi yapacak olursak;

$$\text{Düzeltme Katsayısı} = \frac{2920,769}{365,6} = 7,989$$

$$900.000 \text{ TL} * 7,989 = 7.190.100 \text{ TL}$$

252 Binalar Hesabının enflasyon düzeltmesi sonucunda 7.190.100 TL ye güncellenen değeri %698,90 seviyesinde gerçekleşmiştir. Buna göre binaların amortismanına ilişkin güncelleme aşağıdaki şekilde güncellenmelidir:

Binalar İçin Ayrılan Amortisman Tutarı : 108.000 TL

Binalar Hesabı Enflasyon Artış Oranı : %698,90

Birikmiş Amortisman Enf. Düzeltme Farkı : 754.812 TL

31.12.2023 tarihli bilançoda binalara ilişkin birikmiş amortisman tutarı 862.812 TL olarak rapor edilecektir.

Demirbaş hesabına ilişkin enflasyon düzeltmesi yapacak olursak;

$$\text{Düzeltilme Katsayısı} = \frac{2920,769}{2138,04} = 1,366$$

$$300.000 \text{ TL} * 1,366 = 409.800 \text{ TL}$$

Demirbaşlara ilişkin amortisman hesaplaması yapılmadığı için amortisman tutarı hesaplanırken enflasyon düzeltmesi öncesi rakam üzerinden amortisman ayrılıp daha sonra amortisman için düzeltme farkının hesaplanması gerekmektedir. Buna göre;

Ayrılmayan Amortisman Tutarının Hesaplanması: 60.000 TL (300.000/5)

Demirbaşlar Hesabı Enflasyon Artış Oranı : 36,6%

Demirbaşlar HS. Birikmiş Amortisman Enf. Düzeltme Farkı : 21.960 TL

31.12.2023 tarihli bilançoda demirbaşlara ilişkin birikmiş amortisman tutarı 81.960 TL olarak rapor edilecektir.

Örneğimizdeki kaynaklarda yer alan parasal olmayan kalemleri enflasyon düzeltilmesinde tabi tuttuğumuzda “350 Yıllara Yaygın İnşaat ve Onarım Hakediş Bedelleri” ve “380 Gelecek Aylara Ait Gelirler” hesabının son güncelleme tarihi olarak 31.12.2022 tarihi olduğunu varsayalım. 31.12.2022 tarihinden 31.12.2023 tarihine enflasyon düzeltmesi yapabilmek için taşıma katsayısı uygulanmalıdır.

$$\text{Taşıma Katsayısı} = \frac{\text{Finansal tablonun ait olduğu aya ilişkin Yİ.ÜFE}}{\text{Önceki dönem sonu Yİ.ÜFE}}$$

KVYK Hesabı	Güncellenmiş Değer	Güncellenme Tarihi	Yİ-ÜFE	31.12.2023 Kayıtlı Değer	2023 yılındaki artış
Yıllara Yaygın İnşaat ve Onarım Hakediş Bedelleri	800.000 TL	31.12.2022	2021.19	1.200.000 TL	400.000 TL
Gelecek Aylara Ait Gelirler	160.000 TL	31.12.2022	2021,19	292.000 TL	132.000 TL

Yukarıda verilen bilgiler ve taşıma katsayısı formülü ile yapılacak hesaplamalar aşağıdaki şekilde olacaktır:

$$\text{Taşıma Katsayısı} = \frac{2920,77}{2021,19} = 1,445$$



KVYK Hesabı	2023 Yılındaki Artış	Taşıma Katsayısı	Düzeltilmiş Fark	Düzeltilmiş Toplam Hesap Tutarı
<b>Yıllara Yaygın İnşaat ve Onarım Hakediş Bedelleri</b>	400.000 TL	1,445	578.000 TL	1.378.000 TL
<b>Gelecek Aylara Ait Gelirler</b>	132.000 TL	1,445	190.740 TL	350.740 TL

Son olarak işletme sermayesinin enflasyon düzeltmesine tabi tutulmasıdır. Örneğimizdeki işletmenin 05.01.2018 (319,6 Yİ-ÜFE) yılında kurulduğunu ve sermayenin tamamının nakit olarak kuruluş tarihinde işletmeye ödendiği bilinmektedir. Bu veriler ışığında sermaye hesabına ilişkin yapılacak enflasyon düzeltmesi aşağıdaki şekilde gerçekleşecektir:

$$\text{Düzeltilme Katsayısı} = \frac{2920,77}{319,6} = 9,139$$

$$2.000.000 \text{ TL} * 9.139 = 18.278.000 \text{ TL}$$

Yukarıdaki hesaplardan anlaşılacağı üzere işletmenin 2.000.000 TL'lik sermaye tutarı enflasyon düzeltmesine tabi tutulduğunda 18.278.000 TL'ye yükselmektedir. Dolayısıyla sermaye düzeltmesi olumlu farkı 16.278.000 TL olarak hesaplanmaktadır.

Yukarıda yapılan tüm hesaplamalar sonucunda gerçekleşen enflasyon düzeltmesi ve buna ilişkin oluşan enflasyon düzeltmesi farkları düzeltme sonrasındaki bilançoya ne şekilde yansıtacağı aşağıda gösterilmiştir. Bilanço hazırlamadan önce hangi kalemlerin enflasyon düzeltmesine tabi tutulduğu ve düzeltme sonucunda oluşan fark tutarları ayrıca alt hesaplarda izlenmelidir. Bu sebeple, bilanço hazırlamadan önce bu çalışmada verilen örnek üzerinden fark tutarları ve kullanılması gereken hesap isimleri aşağıda verilmiştir.

Hesap	Değerleme Öncesi	Değerleme Sonrası	Fark	Alt Hesap
<b>110 Hisse Senetleri</b>	1.000.000 TL	2.200.000	1.200.000	
<b>153 Ticari Mallar</b>	1.750.000 TL	2.057.500	307.500	
<b>252 Binalar</b>	900.000 TL	7.190.100	6.290.100	
<b>255 Demirbaşlar</b>	300.000 TL	409.800	109.800	
<b>257 Birikmiş Amort.</b>	108.000 TL	862.812	754.812	
<b>257 Birikmiş Amort.</b>	60.000 TL	81.960	21.960	
<b>350 Yıllara Yaygın İnşaat ve Onarım Hakediş Bedelleri</b>	1.200.000 TL	1.378.000	178.000	
<b>380 Gelecek Aylara Ait Gelirler</b>	292.000 TL	350.740	58.740	
<b>500 Sermaye</b>	2.000.000 TL	18.278.000	16.278.000	Her bir hesap bağlamında ilgili kalemin enflasyon düzeltmesine ait fark tutarları bu kıymetin alt hesaplarında izlenmesi gerekir.

Yukarıdaki hesapların fark tutarlarına bakıldığında oluşan farklar belirtildiği üzere her bir hesap için yapılan düzeltme işleminin ilgili hesabın alt hesaplarında takip edilmesi gerekir. Ayrıca bu farklar 698-Enflasyon Düzeltme Hesabı'na kaydedilmelidir. Bu hesap hem alacak hem de borçlu tarafı işlem görecektir şekilde parasal olmayan hesaplardaki enflasyon düzeltmesine bağlı olarak artışın varlık ya da kaynak hesabı olmasına göre değişebilmektedir. 698-Enflasyon Düzeltme Hesabının kalanı, diğer bir deyişle enflasyon düzeltmesi uygulaması sonucunda oluşacak fark, gelir ya da gider unsuru olarak dikkate alınmayıp 580 Geçmiş Yıllar Zararları Hesabına aktarılacak olup, 2023 yılı için enflasyon düzeltmesine bağlı olarak gerçekleşen geçmiş yıl zararı ise zarar olarak kabul edilmeyecektir. Dolayısıyla 31.12.2023 tarihindeki enflasyon düzeltmesi vergisel bir etkiye sahip olmayacaktır.

X İŞLETMESİ					
31/12/2023 TARİHLİ BİLANÇOSU (TL)					
(Enflasyon Düzeltmesi Sonrası)					
I-	DÖNEN VARLIKLAR	5.157.500	III-	KISA VADELİ YB. K	2.442.000
10	HAZIR DEĞERLER	900.000	32	TİCARİ BORÇLAR	950.000
102	Bankalar	900.000	320	Satıcılar	950.000
11	MENKUL KIYMETLER	2.200.000	35	YILLARA Y. İNŞAAT ve ONARIM HAK.	1.378.000
110	Hisse Senetleri *	2.200.000	350	Yıllara Yaygın İnşaat ve Onarım Hak. Bedelleri *	1.378.000
15	STOKLAR	2.057.500	38	GELECEK AYLARA AİT GELİRLER VE GİDER TAHAKKUK.	350.740
153	Ticari Mallar *	2.057.500	380	Gelecek Aylara Ait Gelir*	350.740
II-	DURAN VARLIKLAR	6.655.128	V-	ÖZ KAYNAKLAR	9.133.888
25	MADDİ DURAN VARLIK	6.655.128	50	ÖDENMİŞ SERMAYE	18.278.000
252	Binalar *	7.190.100	500	Sermaye	18.278.000
255	Demirbaşlar *	409.800	570	Dönem Net Karı	300.000
257	Birikmiş Amortism. (Bina) *	(944.772)	590	Enflasyon Düzeltmesi Farkı (580 Geçmiş Yıllar Zararları Hesabında izlenmelidir)	(9.444.112)
<b>AKTİF (VARLIKLAR) TOPL.</b>		<b>11.812.628</b>	<b>PASİF (KAYNAKLAR) TOP.</b>		<b>11.812.628</b>

Bu çalışmada sadece hesaplamalara yer verilmiş olup, muhasebe kayıtları yapılmamıştır. Bu sebeple yukarıdaki bilançoda yer alan Enflasyon düzeltmesi farkı ve bunun esasen aktarılması gereken hesap olan geçmiş yıl zararları

hesabına aktarılmamış, doğrudan bilgi amaçlı olarak Enflasyon Düzeltmesi Farkı olarak isimlendirilerek bilançoda tutulmuştur.

## SONUÇ

Genel olarak enflasyon düzeltmesinin amacı, periyodik güncellemeler yoluyla paydaşlara sunulan mali tabloların doğruluğunu korumaktır. Enflasyonun şirketlerin bugüne kadarki mali tabloları üzerindeki etkisinin değerlendirilmesi, bulguların yorumlanması ve enflasyon muhasebesinin, 2023 mali yılı için vergisel etkisi olmasa da, izleyen yıllarda ve sonrasında vergi matrahlarını nasıl etkileyeceğini öngörmek karar vericiler tarafından önem arz etmektedir. Çünkü enflasyon düzeltmesi sonucunda, işletme varlıklarındaki değişim yüksek tutarlarda gerçekleşebilmektedir. Gelecek yıllarda enflasyon düzeltmesi yapılmamış olan bir varlığın el değiştirmesi, piyasa değerinden çok geride kalan, enflasyon düzeltmesi yapılmamış defter değerleri ile kıyaslandığında işletmelere yüksek vergi yükü getirecek sonuçlar doğurabilir.

Enflasyon düzeltmesi, esasında vergi adaleti için önemli bir uygulamadır. Çünkü varlıklarının çoğunluğunu borçla finanse eden işletmeler, borçlanma faizlerini gider olarak muhasebeleştirerek enflasyonun etkisinden yararlanmaktadır. Bu durumun tam tersi olan, öz kaynak yoluyla finanse edilen işletmelerde, fiktif kârlara uygulanan vergilendirme nedeniyle zararlar karşı karşıya kalınabilir. Dolayısıyla bu durumda vergi eşitliğinden bahsetmek pek mümkün görünmemektedir.

Ayrıca bilinmesi gereken bir diğer önemli husus VUK'un Geçici 32'nci maddesine göre tek seferlik yeniden değerlendirme olanağı sunulmuş olup, bu uygulamadan yararlanmak isteyenler yeniden değerlemeden kaynaklı değerlendirme artışına ilişkin olarak %2 vergi ödeyerek uygulamadan yararlanabilirler. Bir diğer yeniden değerlendirme olanağı ise VUK'un Mükerrer 298/Ç maddesinde düzenlenmiş olup, enflasyon düzeltmesine ilişkin şartların oluşmadığı geçici vergilendirme dönemlerinde ve dönem sonlarında sürekli yeniden değerlendirme uygulaması herhangi bir vergiye tabi olmaksızın uygulanabilir. VUK'un Mükerrer 298/Ç maddesinde düzenlenen sürekli yeniden değerlemeden yararlanan işletmeler geçici 32'nci maddede sunulan yeniden değerlemeden yararlanamazlar. Fakat önce geçici 32'nci madde de yer alan yeniden değerlendirme yapıp sonra 298/Ç maddesindeki yeniden değerlendirme olanağından yararlanılabilir. Bu iki uygulamadan yararlanan firmalar için yeniden değerlemeye tabi tuttukları varlıklarına ilişkin değerlemeye esas teşkil eden tarih yeniden değerlendirme tarihi ve dolayısıyla bu tarihteki güncellenmiş değeri olacaktır.

Enflasyon düzeltmesi bir zorunluluk olmakla birlikte, isteğe bağlı olması durumunda bile işletmelerin yararlanmaları gereken bir uygulamadır. Yukarıda bahsedilen yeniden değerlemeye ilişkin olarak işletmelerin isteğine bırakılan

bu yeniden değerlendirme hususu işletmeler tarafından kesinlikle değerlendirilmesi gereken bir fırsattır. Yeniden değerlendirme ile %2'lik vergi yüküne rağmen VUK'un Geçici 32'nci maddesine göre tek seferlik sunulan yeniden değerlendirme olanağı ile VUK'un Mükerrer 298/Ç maddesinde sunulan 2022 yılı için vergiden muaf tutulan sürekli yeniden değerlendirme uygulamasından işletmelerin kesinlikle yararlanması, işletmeler açısından avantajlı bir sonuç doğuracaktır. Bu çalışmada yeniden değerlendirme konusu ele alınmadığı için bu husus ile ilgili olarak yapılacak değerlendirme yukarıda bahsedildiği kadarı ile sınırlandırılmıştır. Enflasyon düzeltmesi ve yukarıda bahsedilen yeniden değerlendirme uygulamalarına göre düzeltilmiş varlıkların 2024 yılında satılması durumunda hem satış karı hem de vergi matrahı buna bağlı olarak azalacak. Bu durumda gelecekte karşılaşılabilecek potansiyel vergi yükü açısından önemli olumlu sonuçlar doğuracaktır.

Enflasyon düzeltmesi finansal tablolara olan güveni artırıcı bir nitelik taşımaktadır. Yüksek enflasyonlu ekonomilerde enflasyon düzeltmesi uygulaması bir ihtiyaçtır. Bu sebeple, kanunda belirtilen sınırlara ulaşıldığında enflasyon düzeltmesi uygulaması ertelemeler yapılmadan uygulanmalıdır. Diğer bir deyişle, finansal tabloların gerçeğe uygun değer ile sunulabilmesi ve dolayısıyla güvenilir olması adına finansal tablolarda enflasyon düzeltmesinin yapılması bir seçenek değil, zorunluluktur.

## KAYNAKÇA

- Arzova, S. B., & Şahin, B. Ş. (2022). Yüksek Enflasyonlu Ekonomilerde Finansal Raporlama Süreçleri ve Enflasyon Muhasebesinin Finansal Tablolara Etkisi. *Mali Çözüm*, 32(170). <https://openaccess.marmara.edu.tr/entities/publication/397268f3-196f-4d5f-8f1f-2df766a92139>
- Gökten, S., Okan Gökten, P., & Mollaoğulları, B. F. (2023). Stoklar ve Enflasyon Muhasebesi Uygulaması: BIST30 İmalat İşletmeleri Üzerine Bir Değerlendirme (Inventories and Inflation Accounting Application: An Evaluation on BIST30 Manufacturing Enterprises). *Journal of Business Research - Turk*, 15(1), 718–731. <https://doi.org/10.20491/isarder.2023.1614>
- Kantar, M. A., Abar, H., & Öndeş, T. (2021). Enflasyonun İşletmelerin Finansal Oranlarına Etkisi: BIST İmalat Sektöründe Bir Uygulama. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 90, 1–18. <https://doi.org/10.25095/mufad.856384>
- Özdemir, F. S., & Arslan, S. (2007). Enflasyon Muhasebesinde Kullanılan Yöntemlerin Karşılaştırılmalı Analizi. İçinde *Gazi Üniversitesi Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Dergisi* (Sayı 2, ss. 87–104). Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi.
- Ozdemir, O. (2023). Evaluation of Applications Used in Inflation Accounting Regulations. *Journal of Business Administration and Social Studies*, 7(1), 56–68. <https://doi.org/10.5152/JBASS.2023.23004>
- Rüstem, H., İbiş, C., & Gürbüz, G. (1999). *Beşyüz Büyük Sanayi İşletmesinde Enflasyon Muhasebesi Uygulama Araştırması* (1. baskı). Alfa Yayınları.
- TCMB. (2014). *ENFLASYON ve FİYAT İSTİKRARI*. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası yayını. Erişim adresi: [https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/06084069-3751-44a3-ba98-fc5a65b908ba/Enflasyon\\_FiyatIstikrari.pdf?MOD=AJPERES](https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/06084069-3751-44a3-ba98-fc5a65b908ba/Enflasyon_FiyatIstikrari.pdf?MOD=AJPERES)

- TÜİK. (2023). Yurt İçi Üretici Fiyat Endeksi. TÜİK İstatistik Veri Portalı. Erişim adresi: <https://biruni.tuik.gov.tr/medas/?kn=64&locale=tr>
- Varol, N. (2020). *Inflation Accounting in Terms of Tax Legislation and Accounting Standards in Turkey \* Türkiye’de Vergi Mevzuatı Ve Muhasebe Standartları Açısından Enflasyon Muhasebesi ÖZET*. 93, 19–30.
- Vergi Usul Kanunu 328 Seri No’lu Genel Tebliği, 28/02/2004 tarih ve 25387 sayılı Resmî Gazete’den alınmıştır. <https://www.mevzuat.gov.tr/anasayfa/MevzuatFihristDetay-Iframe?MevzuatTur=9&MevzuatNo=9011&MevzuatTertip=5>
- Vergi Usul Kanunu (VUK) Mükerrer Madde 298/Ç, 537 Sıra No.lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği (2022, 14 Mayıs). Resmî Gazete (Sayı 31835). Erişim Adresi: <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2022/05/20220514-5.pdf>
- Whittington, G. (1983). *Inflation Accounting: An Introduction to the Debate*. Cambridge University Press. <https://books.google.com.tr/books?id=-5Dz0JtXM9Sc>
- Yücel, G. (2023). Parasal Kazanç (Monetary Gain) Kavramı Anlaşılmadan Enflasyona Göre Düzeltilmiş Finansal Tablolar Anlaşılamaz. *Denetim ve Güvence Hizmetleri Dergisi*, 3(1), 1–10. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/audas/issue/75726/1224356>

# PETROL FİYATLARININ CARİ AÇIĞA ETKİSİ: ÇEK CUMHURİYETİ ÖRNEĞİ

Abdullah GÖV<sup>1</sup>

## GİRİŞ

Ödemeler dengesi, yerleşik olan kişilerin diğer ekonomilerde yerleşik kişilerle gerçekleştirdiği tüm ekonomik işlemlerin kaydedildiği bir tablodur. Ödemeler dengesinin beş temel unsuru vardır: Sermaye hesabı, cari işlemler hesabı, mali hesap, net hata-noksan hesabı ve rezerv varlıklardır (Eğilmez, 2023). Cari hesap, mal ve hizmet dış ticareti ile birincil ve ikincil gelir hesaplarını içermektedir. Cari işlemler hesabında, gelirlerin giderleri aştığı duruma cari fazla, giderlerin gelirleri aştığı duruma cari açık olarak adı verilmektedir (Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası; TCMB, 2023).

Cari işlemler hesabı, mal ve hizmetlerin dış ticaretini ve ülkeler arasındaki tek taraflı transferleri içermektedir. Bu hesap yurtiçi üretim ile yakından bağlantılı olduğundan ülkelerin milli gelirlerini doğrudan etkilemektedir. Yurtiçi üretim sonucu yapılan ihracat ve yurtdışından yapılan ithalatın gelir üzerinde azalan veya artan etkisi vardır. Cari işlemler dengesi ekonominin makroekonomik değişkenlerini etkilemektedir. Cari işlemler dengesinin fazla vermesi, milli geliri artırıcı, açık vermesi ise milli geliri azaltıcı etkiye sahiptir (Koç ve Gövdere, 2019).

GSMH (=Y), Gayri Safi Milli Hasılayı; C, Tüketimi; I, Yatırımı; G, Kamu Harcamalarını; X, İhracatı ve M ise İthalatı ifade etmek üzere  $GSMH = Y$  özdeşliği aşağıda gibidir:

$$Y = C + I + G + (X - M) \quad (1)$$

Denklem (1)'de yer alan  $(X - M)$  net ihracat ifadesi, ödemeler bilançosunun cari işlemler dengesini temsil etmektedir (Branson, 1995).

<sup>1</sup> Dr. Öğr. Üyesi; İstanbul AREL Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Yönetim Bilişim Sistemleri Bölümü, ORCID No: 0000-0001-9400-6275, abduallahgov@arel.edu.tr

Cari denge ( $X - M$ ) denklemi ise aşağıdaki gibidir (Eğilmez, 2013):

Cari Denge= (Mal İhracatı Gelirleri+ Hizmet Satışı Gelirleri+ Diğer Gelirler)- (Mal İthalatı Giderleri+ Hizmet Alım Giderleri+ Diğer Giderler) +/- Cari Transferler. Bu denkleme göre;

$X=M \Rightarrow$  Cari hesap dengesi denktir,

$X>M \Rightarrow$  Cari fazla vardır,

$X<M \Rightarrow$  Cari açık vardır, şeklinde yorumlanmaktadır (Eğilmez, 2012).

Yurt içi tasarrufların yatırımları karşılayamaması ve dolayısıyla yüksek dış borçlanma, yüksek dış ticaret açığı, genişletici maliye ve para politikalarının uygulanması, doğrudan yabancı yatırımlardan elde edilen kârların başka yere kaydırılması, enerjide dışa bağımlılık ve enerji fiyatlarında sürekli artış gibi nedenler cari işlemler dengesi açığının oluşmasına yol açmaktadır (Altunöz, 2014).

Çek Cumhuriyeti'nin ekonomisi, diğer Avrupa Birliği'nin diğer üye ülkeleri gibi enerji bağılıdır. Burası enerji konusunda kendi kendine yeten bir ülke değildir. Birçok post-komünist ülke gibi Çek ekonomisi de ekonomik kalkınmayı sağlamak için üretim birimi başına büyük miktarda enerji kullanıyor. Bu nedenle çok fazla enerji kullanan ülkelerden biridir (Dybczak vd., 2008). Çek ekonomisinin yüksek enerji talebinin cari açığa etkisinin velirlenmesi bu araştırmanın konusunu oluşturmaktadır.

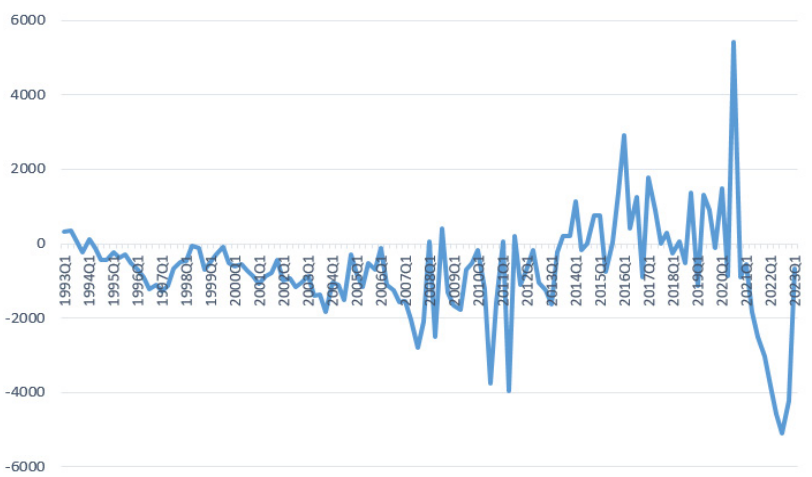
Şekil 1'de görüldüğü gibi petrol fiyatları 1993-2006 yılları arasında nispeten daha düzenli bir dalgalanma göstermiştir. Ancak, 2007-2008 yıllarında meydana gelen küresel ekonomik krizin (Göze Kaya ve Kaygısız Durgun, 2015) de etkisiyle petrol fiyatları incelenen dönem kapsamında rekor seviyelere ulaşmıştır. Özellikle 2008 yılının ikinci çeyreğinde brent petrolünün varil fiyatı yaklaşık 140 ABD doları civarına ulaşmıştır. Petrol fiyatlarının 2007'den 2023'e kadar olan gelişiminin değişimin çok daha hızlı olduğu görülmektedir. Covid-19 salgını nedeniyle (Ünlü vd., 2020) 2020 yılında yükselişe geçen petrol fiyatları, enerji krizi nedeniyle birlikte 2022 yılında rekor seviyelere ulaşmıştır.



**Şekil 1:** Avrupa Brent Petrol Spot FOB Fiyatları (Varil Başına ABD Doları):1993Ç1-2023Ç1  
**Kaynak:** TCMB-EVDS (2023)

Çek Cumhuriyeti'nin cari işlemler dengesine ilişkin veriler Şekil 2'de gösterildiği üzere, ülkenin cari işlemler dengesi, özellikle 2007-2008 ve 2020-2022 yıllarında petrol fiyatlarındaki artışa bağlı olarak düşmektedir. 2022 yılının üçüncü ve dördüncü çeyreklerinde, cari işlemler dengesinin sırasıyla -5118.702 ve -4219.875 milyon ABD doları seviyelerinde gerçekleşerek tüm zamanların en düşük seviyesinde olduğu görülmektedir.

Çek Cumhuriyeti'nin cari açığına ilişkin verilere baktığımızda petrol fiyatlarının gelişimiyle paralellik gösterdiğini görüyoruz. Bu durum Çek ekonomisinin petrol fiyatlarına bağımlılığının yanı sıra enerji krizlerinin de ülkenin cari açığını nasıl etkilediğini ortaya koyuyor. Özellikle 2007-2008 ve 2020-2022 döneminde yüksek petrol fiyatları Çek cari açığının artmasına neden olmuştur.



**Şekil 2:** Çek Cumhuriyeti'nin Cari Açık (Milyon ABD Doları): 1993Ç1-2023Ç1  
**Kaynak:** OECD (2023)



Bu çalışmanın amacı, Çek Cumhuriyeti'nin cari açığının petrol fiyatlarındaki değişimlerden nasıl etkilendiğini ve bu etkinin hangi yönde olduğunu araştırmaktır. Çek Cumhuriyeti'nin cari açık verileri petrol fiyatlarındaki gelişmelerle paralellik göstermektedir ve petrol fiyatlarındaki gelişmelerin enerji krizleriyle birlikte cari açığa etkisinin olabileceğine işaret etmektedir. Bu çalışma, literatürdeki boşlukları doldurarak ve petrol fiyatlarının Çek ekonomisinin cari açığı üzerindeki etkisini betimsel analiz ve güncel ekonometrik teknikler yardımıyla ampirik olarak analiz ederek önemli bir katkı sağlamayı amaçlamaktadır. Araştırma sonuçları, petrol fiyatlarının cari açığı nasıl etkilediğini anlamamıza ve sürdürülebilir enerji politikaları için veriye dayalı öneriler geliştirmemize yardımcı olabilir. Bu araştırma, Çek Cumhuriyeti'nin ekonomik istikrar ve enerji bağımsızlığı hedeflerine ulaşması için stratejilerin belirlenmesinde önemli bir rol oynayabilir. Ayrıca bu çalışma, akademik alandaki literatürü zenginleştirerek bilgiye katkıda bulunmayı hedeflemektedir.

### LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

Petrol fiyatları ile dış ticaret dengesi arasındaki ilişkiyi inceleyen ilk çalışma Agmon ve Laffer (1978) tarafından yapılmıştır. Gelişmiş ekonomilerin ele alındığı bu çalışmada, dış ticaret dengesinin petrol fiyatı şokunun hemen ardından bozulduğu, ancak ilk bozulmanın ardından toparlandığı sonucuna ulaşılmıştır.

Aristovnik (2007), MENA ülkelerinde cari hesabı etkileyen kısa ve orta dönem belirleyicilerini araştırmak amacıyla, ilgili ülke ekonomilerinin 1971-2005 dönemini kapsayan verilerinden yararlanmıştır. Yazar araştırmasını Dinamik Panel Regresyon Analizi yöntemini kullanarak gerçekleştirmiştir. Bu çalışmanın sonuçları, petrol fiyatlarındaki artışın büyüme oranı ve dış ticaret dengesi üzerinde pozitif etkisinin olduğunu göstermektedir.

Chuku vd. (2011), Nijerya'daki petrol fiyatı şokları ile cari açık dinamikleri arasındaki ilişkiyi 1970:Ç1-2008:Ç4 dönemi için çeyreklik verilerle araştırmışlardır. Çalışmalarında Yapısal Vektör Otoregresif (SVAR) modelini kullandıkları ve Nijerya'da petrol fiyatı şoklarının cari işlemler dengesi üzerinde kısa vadede önemli bir etkisi olduğunu tespit etmişlerdir. Ayrıca yazarlar, varyans ayrıştırma analizi yaparak cari işlemler dinamiklerindeki değişimin yaklaşık %15.77'sinin petrol fiyatı şoklarından kaynaklandığını ortaya koymaktadır. Bu bulgulara göre, petrol fiyatı şokları ile cari işlemler arasında doğrudan bir ilişkinin olmadığını belirtmişlerdir.

Hassan ve Zaman (2012), petrol fiyatlarının Pakistan'daki ticaret dengesi üzerindeki etkisini ARDL (AutoRegressive Distributed Lag) ve Granger nedensellik yaklaşımıyla incelemiştir. Ampirik analizde, ülkenin 1975-2010 dönemini kapsayan yıllık verileri kullanılmıştır. Yazarlar, Pakistan'da petrol

fiyatları, döviz kuru ve ticaret dengesi arasında anlamlı bir negatif ilişki olduğunu tespit etmişlerdir. Nedensellik analizi sonuçlarına göre, Pakistan'da petrol fiyatları ile döviz kuru arasında iki yönlü bir nedensellik ilişkisinin olduğu ve petrol fiyatlarından döviz kuruna doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisinin olduğu belirlenmiştir.

Bayat vd. (2012), Türkiye'ye ait 1992:01-2012:04 dönemi verilerini kullanarak reel petrol fiyatları ile dış ticaret dengesi arasındaki ilişkiyi aylık veri setini kullanarak analiz etmişlerdir. Doğrusal olmayan eşbütünleşme ve doğrusal olmayan frekans alanında Granger nedensellik yöntemlerinin kullanıldığı çalışmada, reel petrol fiyatından dış ticaret açığına doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisinin olduğu ve bu nedensellik ilişkisinin sadece orta dönemde geçerli olduğu belirtilmiştir. Ayrıca yazarlar, Türkiye'de orta dönemde petrol fiyatlarında meydana gelen değişimlerin dış ticaret açığı üzerinde etkili olduğunu ifade etmişlerdir, ancak uzun dönemde bu etkinin kaybolduğunu belirtmişlerdir.

Huntington (2015), 1984-2009 yıllarına ait 91 ülkenin panel verileriyle ham petrol ticareti ile belirlenen bir ülkenin cari işlemler hesabı arasındaki ilişkiyi incelemiştir. İnceleme sonucunda yazar, net petrol ihracatının cari işlem fazlasını açıklamada önemli bir etmen olduğunu göstermiştir. Ancak, net petrol ithalatının genellikle cari açığı etkilemediği tespit edilmiştir. Ayrıca çalışmada, petrol ithalatçısı olan zengin ülkelerin yüksek petrol ithalatının daha büyük cari açıklara yol açtığı bulgusuna ulaşılmıştır.

Beşel (2017), Türkiye'nin petrol fiyatları ile cari hesap açığı arasındaki ilişkisini 1976-2016 dönemini kapsayan yıllık verilerle analiz etmiştir. Analizde Zivot-Andrews birim kök testi, Gregory-Hansen Eşbütünleşme testi ve Toda-Yamamoto Nedensellik testi kullanılmıştır. Elde edilen eşbütünleşme testi sonuçlarına göre, Türkiye'de cari açık ile petrol fiyatları arasında uzun dönemli bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. Nedensellik testi sonuçları ise petrol fiyatlarından cari açığa doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisinin olduğunu ortaya koymuştur.

Gnimassoun vd. (2017), petrol ihracatçısı Kanada ekonomisi için petrol fiyatları ile cari işlemler hesabı arasındaki ilişkinin olup olmadığını araştırmışlardır. Çalışmada, 1946:Ç1-2013:Ç1 dönemini kapsayan çeyreklik veriler kullanılarak ampirik analizde, Zamanla Değişen Parametrelili Vektör Otoregresif (TVP-VAR) modeli kullanılmıştır. Elde edilen sonuçları göre, Kanada'da petrol arzı şoklarının cari işlemler dengesi üzerinde önemli bir etkisinin olmadığı, ancak petrol talebi şoklarının cari işlemler dengesi üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu ve bu etkinin zamanla artma eğiliminde olduğu tespit edilmiştir.

Varlık ve Berument (2020), Türkiye’de ham petrol gerçek fiyatlarındaki kalıcı artışın cari işlemler dengesinin farklı bileşenleri üzerindeki etkisinin olup olmadığını incelemiştir. Ampirik analizde, Türkiye’nin 2001:01-2018:03 dönemini kapsayan aylık verileri kullanılarak Engellenmiş Dışsallık Faktörü- Geliştirilmiş VAR (Block Exogeneity Factor-Augmented VAR-BE-FAVAR) metodolojisinden yararlanılmıştır. Elde edilen analiz sonuçları, Türkiye’de uzun dönemde cari dengenin sağlanmasının tarımsal üretim, bakım-onarım hizmetleri, seyahat, inşaat ve mali hizmetler kalemlerinin net ihracatının artmasıyla gerçekleştiğini ve çoğunlukla üretimde enerjinin yoğun olarak kullanıldığı madencilik, balıkçılık, imalat hizmetleri ve ulaştırma gibi sektörlerin net ihracatının azalmasıyla gerçekleştiğini ortaya koymaktadır.

Dedeoğlu (2021), Türkiye’de petrol fiyatlarının cari açık üzerindeki eşik etkisini 2003:01-2019:12 dönemi için regresyon modeli kullanarak araştırmıştır. Elde edilen bulgulara göre, Türkiye’de petrol fiyatlarının cari açık üzerinde bir eşik etkisi olduğu tespit etmiştir. Başka bir deyişle, petrol fiyatlarının cari açık üzerindeki etkisi, petrol fiyatlarının belirli bir seviyesine bağlı olarak değişim göstermektedir. Elde edilen bulgulara göre, petrol fiyatlarının enflasyonu petrol fiyatlarının düzeyine göre değiştiğinden dolayı, petrol fiyatlarının tahmin eşığının üzerine çıktığı durumda petrol fiyat enflasyonunun cari açığı artırdığı tespit edilmiştir.

Eregha vd. (2022), Afrika’daki petrol üreten ülkelerin mali ve cari hesap açıkları ile petrol fiyatı oynaklığı arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Çalışmada, petrol üreten 12 Afrika ülkesinin 1981-2018 dönemine ait verileri kullanılmış olup, dinamik sabit etkiler ve genişletilmiş ortalama kümeleme tekniklerinden yararlanılmıştır. Yazarlar, ikiz açık hipotezinin doğrulandığı, yani petrol fiyatlarındaki dalgalanmalar, mali açık ve cari açık arasında bir ilişki olduğu sonucuna varmışlardır. Panel Granger nedensellik sonuçlarına göre ise mali açık ile cari açık arasında iki yönlü bir panel nedensellik ilişkisinin olduğunu tespit etmişlerdir.

Chang vd. (2023), petrol ithal eden 10 gelişmekte olan ülkede petrol fiyatları ile cari işlemler dengesi arasındaki asimetric ilişkiyi kantil regresyon metodunu kullanarak incelemiştir. Araştırma sonuçlarına göre yazarlar, petrol fiyatlarının cari işlemler dengesi ile zıt bir ilişkiye sahip olduğunu göstermektedir. Bir başka deyişle, petrol fiyatlarının cari işlemler dengesi üzerindeki etkisi asimetric olup, petrol fiyatlarındaki artışlar, fiyatlardaki düşüşlerden daha büyük negatif etkiye sahiptir. Bu sonuçlar, petrol fiyatlarındaki değişimlerin cari denge üzerinde farklı etkileri olduğunu göstermektedir.

## **EKONOMETRİK METODOLOJİ**

Engle ve Granger (1987) (EG) tarafından geliştirilen eşbütünleşme testi literatürde yaygın olarak kullanılan bir testtir. Bu test, iki veya daha fazla

değişken arasında uzun dönemli bir denge ilişkisinin var olup olmadığını belirlemek için kullanılan bir yöntemdir. Burada değişkenlerin durağan olmadığı ve aynı entegrasyon derecesine sahip oldukları varsayılarak bir eşbütünleşme ilişkisinin varlığı tahmin edilmektedir.

EG eşbütünleşme testi iki adımdan oluşmaktadır. İlk olarak aşağıdaki eşbütünleşik regresyon en küçük kareler (EKK) yöntemi kullanılarak tahmin edilmektedir.

$$y_t = \beta x_t + \epsilon_t \quad (2)$$

İkinci olarak, Denklem 2'deki tahmin edilen modelin  $\hat{\epsilon}_t$  kalıntılarının durağanlığı analiz edilmektedir.  $\hat{\epsilon}_t$ 'nin durağanlığını test etmek için geleneksel ADF birim kök testinden yararlanılmaktadır.  $\hat{\epsilon}_t$ 'nin durağan olması değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığına işaret etmektedir. Kalıntılara uygulanan ADF regresyon denklemi aşağıdaki gibidir.

$$\Delta \hat{\epsilon}_t = \alpha_0 + \delta \hat{\epsilon}_{t-1} + \sum_{j=1}^q \alpha_0 \Delta \hat{\epsilon}_{t-1} + e_t \quad (3)$$

EG testi daha basit ve hesaplama açısından daha az yoğun bir yöntemdir. Ancak bu testin gücünün diğer alternatif eşbütünleşme testlerine göre daha düşük olduğu yaygın olarak eleştirilmiştir. Bunun aksine, EG eşbütünleşme testinde normal olmayan dağılım hataları hakkındaki bilgiler göz ardı edilir. Bu nedenle çalışmada, Çek Cumhuriyeti'nde petrol fiyatlarıyla cari açık arasındaki eşbütünleşme ilişkisinin varlığını test etmek için EG testiyle birlikte Lee vd. (2015) tarafından önerilen RALS-EG eşbütünleşme yaklaşımı kullanılmıştır. Önerilen yaklaşım daha etkili bir sağlamaktadır ve normal dağılımayan hataların bilgilerini kullanarak EG testini güçlendirmeyi amaçlamaktadır.

Lee vd.'nin (2015) geliştirdikleri RALS-EG eşbütünleşme yaklaşımı, Im ve Schmidt (2008) ile Im, Lee ve Tieslau (2014) tarafından yapılan çalışmaları genişletmektedir. Bu yaklaşım, tek denklem modeli çerçevesinde tavsiye edilmektedir (Bknz. Denklem 2). RALS-EG testinde iki adımlı bir prosedür kullanılarak normal dağılımayan hatalara dayalı doğrusal olmayan moment koşullarından yararlanılmaktadır.

RALS-EG testini uygulamak için Denklem 3'teki ADF modeli,  $t = 1, 2, 3, \dots, T$  zaman boyutunu temsil edecek şekilde aşağıdaki  $\hat{w}_t$  terimiyle genişletilmektedir:

$$\hat{w}_t = h(\hat{\epsilon}_t) - \bar{K} - \hat{\epsilon}_t \bar{D}_2 \quad (4)$$

Burada  $\hat{\epsilon}_t$ , Denklem 3'ün EKK ile tahmin edilmiş kalıntılarıdır.  $h(\hat{\epsilon}_t) = [\hat{\epsilon}_t^2, \hat{\epsilon}_t^3]'$ ,  $\bar{K} = \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T h(\hat{\epsilon}_t)$  ve  $\bar{D}_2 = \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T h'(\hat{\epsilon}_t)$  biçimindedir.  $m_j = \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T h(\hat{\epsilon}_t^j)$  için  $\hat{w}_t$  terimi aşağıdaki gibi ifade edilebilir:

$$\hat{w}_t = [\hat{\epsilon}_t^2 - m_2, \hat{\epsilon}_t^3 - m_3 - 3m_2 \hat{\epsilon}_t] \quad (5)$$

Denklem (5)'te tanımlanan  $\widehat{w}_t$  terimi iki bileşenden oluşmaktadır. İlk bileşen olan  $E[(e_t^2 - \sigma_e^2)y_{t-1}] = 0$ , moment koşuluna göre oluşturulur ve değişen varyans olmadığını göstermektedir. Hatalar simetrik olmadığı sürece bu koşul etkinliğin artmasına yol açacaktır. İkinci bileşen  $\mu_4 = 3\sigma^4$  ve  $\mu_j = E(\hat{e}_t^j)$  gereklilik koşuluyla ilişkilidir ve yalnızca dağılım normal olduğunda sağlanır. Normal olmayan dağılımlarda bu koşul ihmal edilemeyecek bir sabit terim oluşturur ve bu terimin her bir test regresyonuna eklenmesi daha güçlü testlerle sonuçlanır (Lee vd., 2015).

RALS-EG eşbütünleşme testinin regresyonu,  $\widehat{w}_t$  teriminin EG eşbütünleşme testinin (3) numaralı denklemine dahil edilmesiyle elde edilir:

$$\Delta \hat{e}_t = \alpha_0 + \delta \hat{e}_{t-1} + \sum_{j=1}^q \alpha_j \Delta \hat{e}_{t-j} + \widehat{w}_t' \gamma + v_t \quad (6)$$

RALS-EG testinde, değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisinin olmadığını varsayan sıfır hipotezini ( $H_0: \delta = 0$ ) sınamak için standart t-istatistiği dikkate alınmaktadır. Burada  $t$ , EG'nin test istatistiğini ve  $t^*$ , RALS-EG'nin test istatistiğini göstermek üzere, eşbütünleşme ilişkisinin olmadığını gösteren temel hipotez altında, bu test istatistikleri arasında aşağıdaki gibi bir ilişki vardır:

$$t^* = \rho t + Z \sqrt{1 - \rho^2} \quad (7)$$

Denklemde (7)'de  $Z$ , standart normal dağılıma sahip bir değişkeni temsil etmektedir.  $\rho$  Denklem 3'teki  $e_t$  ile Denklem 6'daki  $v_t$  arasındaki uzun dönem korelasyonu göstermektedir:

$$\rho^2 = \frac{\rho_{\hat{e}v}^2}{\rho_{\hat{e}}^2 \rho_v^2} \quad (8)$$

## VERİ SETİ, MODEL VE BULGULAR

### Veri Seti ve Model

Bu çalışmada, Çek Cumhuriyeti'ne ait 1993Ç1-2023Ç1 dönemini kapsayan çeyrek frekanslı verilerinden yararlanılarak petrol fiyatları ile cari açık arasındaki ilişki araştırılmaktadır. Petrol fiyatlarını temsilen Yuan vd. (2014), Huntington (2015), Güngör vd. (2015) ve Öztürk vd. (2023) takip edilerek Avrupa Brent petrolünün FOB spot fiyatı (varil başına ABD doları) kullanılırken, cari açık değişkeni için cari ödemeler dengesi değeri (milyon ABD doları) Güngör vd. (2015) ve Öztürk vd. (2023) tarafından yapılan çalışmalara dayanmaktadır. Petrol fiyatları değişkenine ilişkin veriler Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Elektronik Veri Dağıtım Sistemi'nden (EVDS), cari işlemler dengesine ilişkin veriler OECD'nin resmi elektronik veritabanından elde edilmiştir. İlgili değişkenlerin logaritmaları alınmış ve STL (Loess kullanarak Mevsimsel ve

Trend Ayırıştırma) yöntemi kullanılarak mevsimsellikten arındırılmıştır. STL yöntemi, zaman serilerini mevsimsel, trend ve düzensiz bileşenlere ayırarak veri analizinde kullanılan bir yöntemdir. Bu yöntemde verilerin mevsimsel ve trend örüntüleri ayırıştırılarak kalan düzensiz bileşen elde edilir. Logaritma almak, verinin orijinal değerlerini dönüştürerek büyüklük farklılıklarını dengelemeye yardımcı olur.

Logaritmik Petrol fiyatları (PET) ile logaritmik cari açık (CAR) arasındaki ilişkiyi araştırmak için oluşturulan model aşağıdaki gibidir:

$$CAR_t = \alpha_0 + \alpha_1 PET_t + \epsilon_t, t = 1993\text{Ç1}, \dots, 2023\text{Ç1} \quad (9)$$

Burada  $\alpha_1$ , petrol fiyatları ile cari açık arasındaki ilişkiyi gösteren katsayıdır.  $\epsilon_t$  ise modelin hata terimini göstermektedir.

## Bulgular

### Birim Kök Testi Bulguları

Birim kök sınaması zaman serileri analizinde önemli bir konudur; çünkü birim köklü seriler arasında korelasyon analizi veya regresyon modeli uygulandığında güvenilir olmayan sonuçlar elde edilebilmektedir. Serinin birim kök içerip içermediği birim kök testleri aracılığıyla doğrulanabilmektedir. En sık kullanılan birim kök testleri arasında geleneksel Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF) testi yer almaktadır. ADF testi, bir serinin birim kök sınaması için hipotez testi kullanılmaktadır. Bu testte, serinin birim kök temel hipotezi, serinin durağan olduğunu gösteren alternatif hipotezine karşı sınanmaktadır.

Bu çalışmada serilerin durağan olup olmadığını incelemek için ADF birim kök testi ile Im vd. (2014) tarafından önerilen Kalıntıları Genişletilmiş En Küçük Kareler'e dayalı ADF (RALS-ADF) birim kök testinden yararlanılmıştır. Burada öncelikle serilerin ADF birim kök testi ve kalıntılarına uygulanan Jarque-Bera (JB) normallik sınaması sonuçları Tablo 1'de verilmiştir.

**Tablo 1:** ADF Birim Kök Testi Sonuçları

Değişken	Sabitli	Sabitli ve Trendli
	Test İstatistiği	Test İstatistiği
CAR	-1.9671 [9] (0.3009)	-1.8740 [9] (0.6613)
$\Delta$ CAR	-5.4190* [8] (0.0000)	-5.4293* [8] (0.0001)
PET	-1.8825 [2] (0.3395)	-3.0005 [0] (0.1365)

$\Delta$ PET	-9.5551* [1] (0.0000)	-9.5157* [1] (0.0000)
<b>ADF Testi Kalıntılarına İlişkin JB Normallik Sınaması</b>		
CAR	117.7993* (0.0000)	112.6248* (0.0000)
PET	129.8862* (0.0000)	185.0544* (0.0000)

**NOT:**  $\Delta$  birinci mertebeden fark operatörünü ve \* ise %1 önem düzeyinde istatistiksel anlamlılığın ifade etmektedir. Köşeli parantez içerisindeki değerler genelden özele  $t$ -anlamlılık yöntemiyle elde edilen uygun gecikme uzunluğunu ve parantez içerisindeki değerler ise olasılık değerlerini göstermektedir.

Tablo 1’de yer alan sonuçlar, CAR ve PET’nin düzey değerleri için ADF testinin değişkenin durağan olduğunu gösteren alternatif hipotezine karşın değişkenin birim kök içerdiğini varsayan temel hipotezinin reddedilemediğine işaret etmektedir. Ancak bu değişkenlerin birinci fark değerlerinde durağan oldukları tespit edilmiştir. Diğer taraftan, incelenen değişkenlerin ADF testi sonucu elde edilen kalıntılarına uygulanan JB testi sonuçları, bu kalıntıların %1 önem düzeyinde normal dağılmadıklarını göstermiştir.

ADF birim kök testinde kalıntıların normal dağılım özelliği gösterdikleri kabul edilebilmektedir. Ancak kalıntıların normal dağılım özelliği göstermediği durumlarda, ADF testi sonuçları güvenilir olmayabilir. Bu nedenle birim kök sınavında, kalıntıların normal dağılmadığı durumlarda, daha etkin sonuçlara ulaşabilmek için geleneksel ADF testi yerine RALS-ADF testinin tercih edilmesi yaygınlaşmıştır. CAR ve PET serilerine uygulanan RALS-ADF birim kök testi sonuçları Tablo 2’de gösterildiği gibidir.

**Tablo 2:** RALS-ADF Birim Kök Testi Sonuçları

Değişken	Sabitli		Sabitli ve Trendli	
	$\rho^2$	Test İstatistiği	$\rho^2$	Test İstatistiği
CAR	0.7764	-2.7360 [9]	0.7753	-0.2680 [9]
$\Delta$ CAR	0.7987	-6.1628* [8]	0.7941	-1.3081 [8]
PET	0.6012	-0.9218 [2]	0.5918	3.0051 [0]
$\Delta$ PET	0.5614	-12.3981* [1]	0.5573	0.9528 [1]

**NOT:** Parantez içerisindeki değerler genelden özele  $t$ -anlamlılık yöntemiyle elde edilen uygun gecikme uzunluğunu göstermektedir.  $\rho$ , ADF ve RALS-ADF regresyonlarının hataları arasındaki uzun dönem korelasyonu göstermek üzere,  $\rho^2 = 0.4$  için kritik değerler %1, %5 ve %10 önem düzeyinde sırasıyla -3.14, -2.51 ve -2.17’dir. Kritik değerler Hansen (1995) çalışmasından alınmıştır.

Tablo 2’de bulunan RALS-ADF birim kök testi sonuçlarına, CAR ve PET serilerinin düzey değerlerinde birim köklü oldukları ancak birinci fark değerlerinde durağan oldukları sonucuna ulaşılmıştır. Yani,  $CAR \sim I(1)$  ve  $PET \sim I(1)$  oldukları tespit edilmiştir.

### Eşbütünleşme Testi Bulguları

CAR ve PET değişkenlerine uygulanan birim kök testlerinin sonuçları, CAR değişkeninin birinci mertebeden tümleşik ( $I(1)$ ) olduğunu ve PET değişkeninin de birinci mertebeden tümleşik ( $I(1)$ ) olduğunu göstermektedir. Bu sonuçlar, EG ve RALS-EG eşbütünleşme testlerinin uzun dönemli ilişki analizi için uygulanabilmesine olanak sağlamaktadır. Eşbütünleşme testlerinin sonuçları Tablo 3’te sunulmuştur.

**Tablo 3:** Eşbütünleşme Testi Sonuçları

Test	Sabitli Model		Sabitli ve Trendli Model			
	Test İstatistiği	$\rho^2$	Test İstatistiği	$\rho^2$		
EG	-3.7347** [1]	-	-3.8234** [1]	-		
RALS-EG	-4.3198** [0]	0.875	-4.3055** [0]	0.877		
<b>EG Regresyon Modelinin Kalıntıların JB Normallik Sınaması</b>						
JB	79.3832* (0.0000)		79.3832* (0.0000)			
<b>Kritik Değerler</b>						
	%1	%5	%10	%1	%5	%10
EG	-3.498	-2.891	-2.582	-4.052	-3.452	-3.153
RALS-EG	-3.9174	-3.3399	-3.0044	-4.3582	-3.7586	-3.4394

**NOT:** \* ve \*\* sırasıyla %1 ve %5 önem düzeyinde istatistiksel anlamlılığı göstermektedir. Köşeli parantez içerisindeki değerler genelden özele  $t$ -anlamlılık metoduyla hesaplanan optimal gecikme uzunluğunu, parantez içerisindeki değerler olasılık değerlerini ve  $\rho$ , EG ve RALS-EG regresyonlarından elde edilen kalıntılar arasındaki uzun dönem korelasyonu ifade etmektedir. RALS-EG testinin kritik değerleri ise Yılancı ve Aydın’ın (2018) çalışmasındaki Tablo 4A ve Tablo 4B’den temin edilmiştir.

Tablo 3’teki sonuçlarda JB testi, EG regresyon modelinden elde edilen kalıntıların normal dağılım özelliği göstermediğini ortaya koymuştur. EG ve RALS-EG testlerinin bulguları ise incelenen dönemde Çek Cumhuriyeti’nde cari açık ile petrol fiyatları arasında bir eşbütünleşme ilişkisinin olduğunu göstermektedir. Buradan, eşbütünleşme ilişkisindeki uzun dönem katsayıları tahmin etmek için Tam Düzeltilmiş En Küçük Kareler (FMOLS) yöntemi kullanılmıştır. FMOLS yönteminin sonuçları Tablo 4’te sunulmaktadır. Burada elde edilen bulgular, petrol fiyatlarının cari açık dengesi üzerinde uzun dönemde %1 anlamlılık seviyesinde negatif ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahip



olduğunu göstermektedir. Bu nedenle artan petrol fiyatları yüksek cari açığın oluşumuna yol açmaktadır.

**Tablo 4:** FMOLS Uzun Dönem Katsayı Tahmin Sonuçları

<i>Bağımlı Değişken: CAR</i>			
<b>Değişken</b>	<b>Katsayı</b>	<b>t-İstatistiği</b>	<b>Olasılık Değeri</b>
<i>PET</i>	-24.7567	-3.1340*	0.0022
<i>Sabit</i>	703.8414	1.3851	0.1687

**NOT:** \*, %1 önem düzeyinde istatistiksel anlamlılığı ifade etmektedir. Uzun dönem kovaryans hesaplanmasında; Akaike bilgi kriteri (AIC; uygun gecikme uzunluğu için kullanılmıştır), Barlett Kernel ile Newey-West Band Genişliği metodu kullanılmıştır.

### **VECM Granger Nedensellik Testi**

Vektör hata düzeltme modeli (VECM), zaman serileri arasındaki kısa dönem nedensellik ilişkilerin yanı sıra uzun dönem eşbütünleşme ilişkilerini de analiz etmek için kullanılabilir bir modeldir. Bu çalışmada cari açık ile petrol fiyatları arasındaki kısa vadeli nedenselliğin incelenmesi amacıyla VECM temelli Granger nedensellik yaklaşımı kullanılmıştır.

Genellik olarak Granger (1969) iki değişken arasındaki nedensellik testi, her bir değişkenin diğer değişkenin geçmiş değerlerini tahmin edebilme yeteneğini değerlendirmektedir. Eğer bir değişken diğer bir değişkenin geçmiş değerlerini tahmin edebiliyorsa ve bu tahminlerin doğruluğu anlamlı ise burada Granger nedensellik ilişkisinin var olduğu söyleyebiliriz. Bu testte, Granger nedensellik ilişkisinin olmadığını gösteren temel hipotez Granger nedensellik ilişkisinin olduğunu ifade eden alternatif hipoteze karşı sınanmaktadır. VECM Granger nedensellik yaklaşımının uygulanmasının sonuçları Tablo 5'te sunulmaktadır.

**Tablo 5:** VECM Granger Nedensellik Testi Sonuçları

<b>Bağımlı Değişken</b>	<b>Kısa Dönem Nedensellik</b>		<b>Uzun Dönem Nedensellik</b>
	<i>CAR</i>	<i>PET</i>	<i>ECM</i>
<i>CAR</i>	-	10.8427* (0.0044)	-0.2882* [-2.9102]
<i>PET</i>	3.5188 (0.1721)	-	-0.0012 [-1.0270]

**NOT:** \*, %1 önem düzeyinde istatistiksel anlamlılığı göstermektedir. ECM, Hata Düzeltme Modeli katsayısı anlamına gelmektedir.

Tablo 5'te sunulan nedensellik testi sonuçlarına göre, petrol fiyatlarından cari açığa olmak üzere hem kısa dönem nedensellik hem de uzun dönem nedensellik ilişkisinin olduğu sonucuna varılmıştır. Ancak, cari açıktan petrol fiyatlarına doğru bir uzun dönem veya kısa dönem nedensellik ilişkisinin olmadığı tespit edilmiştir. Elde edilen bulgular, Çek Cumhuriyeti'nde petrol fiyatlarının hem kısa hem de uzun dönemde cari açığı etkilediğini göstermektedir.

## SONUÇ

Bu çalışmada Çek Cumhuriyeti'nde petrol fiyatları ile cari açık arasındaki ilişki 1993:Ç1-2023:Ç1 dönemini kapsayan üç aylık veriler kullanılarak incelenmiştir. Ampirik analizde öncelikle, serilerin birim kök testi sınaması için ADF ile RALS-ADF testleri kullanılmaktadır. Bu testlerin sonuçları, test edilen iki değişkenin birinci fark değerlerinde durağan olduğunu göstermektedir. EG ile RALS-EG eşbütünleşme testleri, düzey değerlerinde birim köklü bulunan petrol fiyatları ile cari açık arasında eşbütünleşme ilişkisinin olup olmadığını sınamak amacıyla kullanılmıştır. İki eşbütünleşme testinin sonuçları, petrol fiyatları ile cari açık arasında bir uzun dönem ilişkisinin olduğunu ortaya koymuştur.

FMOLS yöntemi eşbütünleşme ilişkisinde bulunan değişkenlerin uzun dönem katsayılarını tahmin etmek için kullanılmaktadır. FMOLS sonuçları, petrol fiyatlarının uzun dönemde cari açık üzerinde, %1 anlamlılık düzeyinde negatif ve istatistik bakımından anlamlı bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir. Ayrıca, petrol fiyatları ile cari açık arasındaki kısa dönem nedensellik ilişkisini analiz etmek için VECM tabanlı Granger nedensellik yaklaşımı kullanılmıştır. Nedensellik testi sonuçlarına göre, petrol fiyatlarından cari açığa olmak üzere hem kısa hem de uzun dönem nedensellik ilişkisinin olduğu sonucuna varılmıştır. Bu sonuç, Çek Cumhuriyeti'nde petrol fiyatlarının hem kısa hem de uzun dönemde cari açığı etkilediğini ancak cari açığın petrol fiyatlarını etkilemediğine işaret etmektedir. Araştırmada elde edilen sonuçlar, Agmon ve Laffer (1978), Chuku vd., (2011), Bayat vd., (2012), Hassan ve Zaman (2012), Huntington (2015), Beşel (2017), Dedeoğlu (2021) ve Chang vd., (2023) tarafından yapılan çalışmaların analiz sonuçlarıyla tutarlıdır.

Çalışmanın bulgularına göre Çek Cumhuriyeti'nin, petrol fiyatlarının cari açığı artırmaması için ticarete kullandığı para biriminin değerini koruyarak döviz kuru dengesini sağlaması gerekmektedir. Aynı zamanda güneş, biyokütle, rüzgar, hidroelektrik, hidrojen ve atık ısı gibi yenilenebilir enerji kaynaklarına daha fazla ağırlık verilerek alternatif enerji politikalarına yönelik sübvansiyonların artırılması gerekmektedir. Enerji verimliliğini artırıcı tedbirlerin uygulanması yoluyla enerji tasarrufu da teşvik edilmelidir. Bu önlemler Çek Cumhuriyeti'nin enerji bağımlılığını azaltıp cari açığını kontrol altına almasına yardımcı olacaktır. Ayrıca bu önlemlerin sürdürülebilir enerjinin geleceğine yönelik hayati öneme sahip olduğu söylenebilir.

**KAYNAKÇA**

- Agmon, T. Ve Arthur, B. L. (1978). Trade, Payments and Adjustment: The Case of the Oil Price Rise. *Kyklos*, 31(1), 68-85.
- Altunöz, U. (2014). Cari Açık Sorununun Temel Nedenleri ve Sürdürülebilirliği: Türkiye Örneği. *İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 1(2), 115-132.
- Aristovnik, A. (2007). Short- and Medium-Term Determinants of Current Account Balances in Middle East and North Africa Countries. *SSRN Electronic Journal*, (March), 1-24.
- Bayat, T., Şahbaz, A. ve Akçacı, T. (2012). Petrol Fiyatlarının Dış Ticaret Açığı Üzerindeki Etkisi: Türkiye Örneği. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (42), 67-90.
- Beşel, F. (2017). Oil Prices Affect Current Account Deficit: Empirical Evidence From Turkey. *Journal of Applied Research in Finance and Economics*, 3(2), 13-21.
- Branson, W. H. (1995). Makro İktisat Teorisi ve Politikası, (Tercüme; İbrahim Kanyılmaz) Uludağ Üniversitesi, Bursa.
- Chang, L., Muhsin, M., Gao, Z. ve Taghizadeh-Hesary, F. (2023). Asymmetric Impact of Oil Price on Current Account Balance: Evidence from Oil Importing Countries. *Energy Economics*, 123 (June), 106749.
- Chuku, C. A., Akpan, U. F., Ndifreke, S. R. ve Effiong, E. L. (2011). Oil Price Shocks and the Dynamics of Current Account Balance in Nigeria. *OPEC Energy Review*, 35(2), 119-139.
- Dedeoğlu, D. (2021). Petrol Fiyatlarının Cari Açık Üzerindeki Eşik Etkisi: Türkiye Örneği. *Global Journal of Economics and Business Studies*, 10(20), 42-51.
- Dybczak, K., Vonka, D. ve van der Windt, N. (2008). *The Effect of Oil Price Shocks on the Czech Economy*. 5.
- Eğilmez, M. (2023). Cari Açık Dersi, <https://www.mahfiegilmez.com/2012/02/cari-ack-dersi.html>. (E.T.: 13.02.2012).
- Eğilmez, M. (2023). Cari Açığın Oluşumu ve Finansmanı. <https://www.mahfiegilmez.com/2013/01/cari-acgn-olusumu-ve-finansman.html> (E.T.: 20.01.2023).
- Eğilmez, M. (2023). Ekonomi Sözlüğü, <https://www.mahfiegilmez.com/p/ekonomi-sozlugu.html> (E.T.: 31.08.2023).
- Engle, R. F., ve Granger, C. W. (1987). Co-integration and Error Correction: Representation, Estimation, and Testing. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 55(2), 251-276.
- Gnimassoun, B., Joëts, M. ve Razafindrabe, T. (2017). On the Link Between Current Account and Oil Price Fluctuations in Diversified Economies: The Case of Canada. *International Economics*, 152, 63-78.
- Granger, C. W. J. (1969). Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-spectral Methods. *Econometrica*, 37(3), 424-438.
- Göze Kaya, D. ve Kaygısız Durgun, A. (2015). 2008 Küresel Krizi ve Sonrasında Türkiye’de Uygulanan Maliye Politikalarına Genel Bir Bakış. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 11(26), 171-194.
- Hassan, S. A. ve Zaman, K. (2012). Effect of Oil Prices on Trade Balance: New Insights into the Cointegration Relationship from Pakistan. *Economic Modelling*, 29(6), 2125-2143.
- Huntington, H. G. (2015). Crude Oil Trade and Current Account Deficits. *Energy Economics*, 50, 70-79.
- Im, K., J. Lee, and M. A. Tieslau. 2014. More Powerful Unit Root Tests with Non-normal Errors. İçinde R. Sickles, C. S. ve Horrace, W. C. (Editörler), *Festschrift in Honor of Peter Schmidt* (p. 315-342). New York: Springer.
- Im, K., ve P. Schmidt. (2008). More Efficient Estimation under Non-normality When Higher Moments Do Not Depend on the Regressors, Using Residual-augmented Least Squares. *Journal of Econometrics*, 144, 219-233.

- Johansen, S., (1988). Statistical Analysis of Cointegration Vectors. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 12, 231-254.
- Johansen, S. ve Juselius, K., (1990). Maximum Likelihood Estimation and Inference on Cointegration-with Applications to the Demand for Money. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 52(2), 169-210.
- Lee, H., Lee, J., ve Im, K. (2015). More Powerful Cointegration Tests with Non-Normal Errors. *Studies in Nonlinear Dynamics & Econometrics*, 19(4), 397-413.
- Koç, S. ve Gövdere, B. (2019). Türkiye’de Para Politikasının Ödemeler Bilançosuna Etkisi: 2003-2015. *Bingöl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(18), 1143-1176.
- OECD (2023). <https://data.oecd.org/trade/current-account-balance.htm> (E.T.: 28.08.2023).
- Eregha, P. B., Aworinde, O. B. ve Vo, X. V. (2022). Twin Deficit Hypothesis with Oil Price Volatility in African Oil-Producing Countries. *Resources Policy*, 75, Article 102512.
- TCMB (2023). Terimler Sözlüğü. <https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB+TR/Main+Menu/Banka+Hakkinda/Egitim-Akademik/Terimler+Sozlugu/>. (E.T.: 31.08.2023).
- TCMB (2023). Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Elektronik Veri Dağıtım Sistemi. <https://evds2.tcmb.gov.tr/index.php?/evds/serieMarket> (E.T.: 27.08.2023).
- Ünlü, A., Dur, D. T. ve Kabak, S. (2020). Koronavirüs (Covid-19) Pandemisinin Türkiye’nin BİST Finansallar Sektör Endeksi Üzerindeki Etkisi. *Journal of Economics and Research*, 1(2), 26-41.
- Varlık, S. ve Berument, M. H. (2020). Oil Price Shocks of the Composition of Current Account Balance. *Central Bank Review*, 20, 1-8.
- Yılancı, V. ve Aydın, M. (2018). Türkiye’de Kadın Okullaşmasının Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: RALS-EG Eşbütünleşme Testi Yaklaşımı. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, Prof. Dr. Harun TERZİ Özel Sayısı, 101-112.
- Yuan, Y., Zhuang, X. T., Jin, X. ve Huang, W. Q. (2014). Stable Distribution and Long-Range Correlation of Brent Crude Oil Market. *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, 413, 173-179.