

EĞİTİM
yayınevi

İŞLETMELERDE GÜNCEL SORUNLAR VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

....

Editör: Dr. Ahmet Melik SAHABİ

İŞLETMELERDE GÜNCEL SORUNLAR VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

Editör: Dr. Ahmet Melik SAHABİ

İŞLETMELERDE GÜNCEL SORUNLAR VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

Editör: Dr. Ahmet Melik SAHABİ

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

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

Sayfa Tasarımı: Eğitim Yayinevi Grafik Birimi

Kapak Tasarımı: Eğitim Yayinevi Grafik Birimi

T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı

Yayıncı Sertifika No: 47830

E-ISBN: 978-625-8468-31-1

1. Baskı, Aralık 2021

Kütüphane Kimlik Kartı

İŞLETMELERDE GÜNCEL SORUNLAR VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

Editör: Dr. Ahmet Melik SAHABİ

209 s., 165x240 mm

Kaynakça var, dizin yok.

E-ISBN: 978-625-8468-31-1

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

 **kitapmatik**
internetteki kitapçınız
kitapmatik.com.tr

Bu kitapta yayımlanan yazıların her türlü sorumluluğu (bilimsel, mesleki, hukuki, etik v.b.) yazarlara aittir. Yayımlanan yazıların telif hakkı yayınevine aittir ve referans gösterilmeden aktarılamaz. / All responsibilities (scientific, professional, legal, ethical, etc.) of the chapters published in this book belong to authors. Copyright of published texts belongs to the publisher and can not be transferred without an explicit reference.

EDİTÖRDEN

Değerli okurlar “İşletmelerde Güncel Sorunlar ve Çözüm Önerileri” adlı bu çalışma ile karşınızda olmanın gururunu yaşamaktayız.

Özverili bir ekip çalışması sonucu ortaya çıkan bu kitap, işletme alanı altında yer alan farklı alanlardan, içerisinde yer verilmek üzere değerlendirilen on iki çalışmadan oluşmaktadır. Kitapta yer almak üzere tarafımıza iletilen çalışmalar titizlikle incelenmiştir. Benzerlik oranı yüzde yirmi ve altında olan özgün çalışmalara kitapta yer verilmiştir. Kitapta alanında uzman birçok akademisyen tarafından incelenen güncel ve farklı konular yer almaktadır. Çalışmaların bir kısmı ulusal meseleler ile ilgilenirken çoğunluğu bölgesel meseleler ile ilgilenmiş ve bu alandaki bir boşluğu doldurmaya çalışmıştır. Kitapta yer alan sayısal yöntemler anabilim dalının değerli uygulamaları yanında, özellikle içinde bulunduğumuz pandemi sürecinin ve İstanbul’u bir finans merkezine dönüştürme sürecinin getirdiği değişimleri konu alan değerli çalışmaların faydalı olacağını düşünüyorum. Kitapta yer alan içeriklerin kendi alanlarındaki literatüre önemli katkılar sunacağına inanıyor, kitabın hazırlanmasında emeği geçen tüm çalışma arkadaşlarıma en derin teşekkürlerimi sunuyorum.

Editör

Dr. Ahmet Melik Sahabi

İÇİNDEKİLER

ÖRGÜTSEL ADALET VE ÖRGÜTSEL BAĞLILIK 7

Ahmet USLU

KOBİ'LER VE FİNANSAL SORUNLARI..... 23

Uğur ÇOBAN

COVID-19 SÜRECİNİN GİRİŞİMCİLER, İŞLETME YÖNETİCİLERİ VE İŞLETME FONKSİYONLARI AÇISINDAN ETKİLERİ: BITLİS İLİNDEKİ İŞLETMELERDE BİR ARAŞTIRMA 37

Mehmet GÜVEN – Ercan GÖN

İŞLETMLERİN VERGİDEN KAÇINMA VE VERGİ KAÇIRMA DAVRANIŞLARI ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA..... 55

İsmail Ercan BÖRÜ – Abdulkadir BİLEN

KIRIK CAMLAR TEORİSİ BAĞLAMINDA YÖNETİM TARZLARININ DEĞERLENDİRİLMESİ: BİR ALAN ARAŞTIRMASI 75

Mehmet GÜVEN – Ayşegül AKMEŞE

GİRİŞİMCİLİK KÜLTÜRÜNÜN BELİRLENMESİNE YÖNELİK BİR SAHA ÇALIŞMASI: MALATYA ÖRNEĞİ 87

Sait PATİR – Mehmet KARAHAN

TAMSAYILI DOĞRUSAL PROGRAMLAMA İLE İŞGÜCÜ MALİYETİNİN OPTİMİZE EDİLMESİ VE DİYARBAKIR İLİ GIDA SEKTÖRÜNDE BİR UYGULAMA 99

Hasan SOLMAZ – Salahattin ALTUNDAĞ

ANALİTİK HİYERARŞİ YÖNTEMİ İLE BİNGÖL İLINE EN UYGUN SÜT BESİSİNİN SEÇİLMESİ 111

Mehmet BÜKEY – Sait PATİR

FAİZSİZ BANKACILIK: KAVRAM VE TEMEL FİNANSMAN ARAÇLARI 125

Fuat ÇELİKLER

TASARRUF FİNANSMAN SİSTEMLERİ145

Mehmet BÜKEY – Yavuz TÜRKAN

**SERMAYE YOĞUNLUĞU VE BİST ŞİRKETLERİ ÜZERİNE
BİR UYGULAMA163**

Ahmet Melik SAHABİ – Murat ERTUĞRUL

**BİST METAL EŞYA-ELEKTRİKLİ CİHAZLAR VE ULAŞIM ARAÇLARI
SEKTÖRÜNDEKİ FİRMALARIN REKLAM HARCAMALARININ FİRMA
PERFORMANSINA ETKİSİ.....175**

Müslüm POLAT – Mesut ASLAN

**KÜRESEL BELİRSİZLİK ENDEKSİ, JEOPOLİTİK RİSK, BİST 100 İLE BİST
ULAŞTIRMA ARASINDAKİ VOLATİLİTE YAYILIMI199**

Ethem KILIÇ

ÖRGÜTSEL ADALET VE ÖRGÜTSEL BAĞLILIK

Ahmet USLU ¹

1. Giriş

Örgütsel yapılar, insanların yaşamını etkileyen bir toplumun en temel unsurları arasında yer almaktadır. Örgütsel yapılarda faaliyetlerini devam ettiren sahip olduğu en temel stratejik varlıkların başında insan kaynakları gelmektedir. Geliştirilen yeni yönetim teorilerinde, bir örgütün başarıya ulaşabilmesi için girişimci, cesur ve donanımlı çalışanlara ihtiyacı bulunmaktadır. (Jafari ve Bidarian, 2012: 173). Teknolojik ilerlemeler hiçbir zaman tam anlamıyla insan faktörünün yerini alamamakla birlikte insan faktörü bir örgütün en temel unsurları arasında yer almaktadır. İnsan faktöründen maksimum oranda faydalanmak için onun davranışlarını anlamak ve bu davranışlarını etkileyecek faktörlerin neler olduğunu bilmek önem taşımaktadır. Bu faktörlerin başında örgütsel adalet ve örgütsel bağlılık gelmektedir. Örgütsel adalet algısı ve örgütsel bağlılık düzeyi yüksek olan bir çalışanın motivasyonunun yüksek olacağı ve örgüte katkısının yüksek olacağı söylenebilmektedir.

Yöneticilerin çalışanlara yönelik tutumları ve davranışları bireylerin adalet algısını oluşturmaktadır. Bu nedenle, yöneticilerin çalışanlara karşı sergilemiş olduğu tutum ve davranışlar çok önemlidir. Yöneticinin çalışanlara adil davrandığına inanan bir çalışanın motivasyonu, performansı ve örgüte olan bağlılığı artmaktadır. Fakat yöneticinin çalışanlara adaletsiz davrandığına inanan bir çalışanın işe karşı motivasyonu düşer, bağlılığı azalır ve işten ayrılma gibi olumsuz davranışları meydana gelir.

Örgüt içinde bulunan çalışanların verimli bir şekilde çalışmalarını örgütsel adalet ve örgütsel bağlılık düzeyleri tarafından etkilenmektedir (Uslu ve Baydaş, 2021: 1556). Örgütsel adalet ve örgütsel bağlılık ve düzeyi yüksek olan çalışanlar örgütün amaçlarını gerçekleştirme noktasında daha çok çaba göstermektedir. Bunun yanında değişimin çok hızlı olarak gerçekleştiği ve rekabetin çok etkin olduğu bir ortamda örgütler çeşitli belirsizlikler ve krizler ile karşılaşmaktadır. Bu tür olumsuz durumlar karşısında çalışanlarının desteğini alan örgütler daha güçlü kalabilmektedir. Çalışan

1 Öğr. Gör., Bingöl Üniversitesi Sosyal Bilimler MYO, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, ahmetuslu@bingol.edu.tr, Orcid: 0000-0003-0273-0069

desteğini almada örgütsel adalet ve örgütsel bağlılığın önemli bir yeri bulunmaktadır (Uslu ve Baydaş, 2021: 1557). Örgütsel adaletin sağlanması için ise örgütte kazanımların adil bir şekilde dağıtılması gerekmektedir. Çünkü örgüt çalışanları harcadıkları emek neticesinde elde ettikleri diğer kazanımları diğer örgüt çalışanları ile kıyaslamaktadır. Yapılan bu kıyaslamaların neticesinde algıladıkları adalet onların örgüte karşı olan tutum ve davranışlarını önemli bir oranda etkilemektedir. Örgütsel bağlılığın önemli belirleyicilerinden biri örgütsel adalet olduğu için örgütlerin bu dağılımlara dikkat etmesi önem taşımaktadır.

2. Örgütsel Adalet

Adalet, çalışanların birbirlerine karşı saygılı olmayı, karşılık hakların gözetilmesini ve paylaşımların adil olmasını gerektirmektedir (Sabbagh ve Schmitt, 2016; 1). Adalet, çok boyutlu ve karmaşık bir olgu olarak kabul edilmektedir. Adalet algısının örgütsel bağlılık, örgütsel vatandaşlık davranışı, güven ve performans gibi önemli davranışsal ve tutumsal sonuçları olması nedeniyle, araştırmacılar özellikle son yıllarda örgütsel adalete daha fazla ilgi göstermişlerdir (Colquitt vd., 2001: 425).

Greenberg (1987: 9), işyerinde adalet algılarını incelemek için bir yapı olarak “örgütsel adalet” terimini ilk kullanan kişiler arasında yer almaktadır. Örgüt düzeyinde adalet, bir yönetici veya bir meslektaş gibi çeşitli kaynaklardan gelebilmektedir. Adalet algısı, örneğin performans değerlendirme gibi tek bir olaydan da gelebilir. Greenberg (1990: 415), örgütsel adaleti kavramsallaştırmanın örgütsel davranışla ilgili önemli bir faydası olduğunu öne sürmüştür. Örgütsel adalet çalışanın iş memnuniyetinin ve performansının yüksek seviyelerde tutulmasını sağlamak için hayati önem taşımaktadır. Bu araştırma örgütsel adalet üzerine yapılan önceki araştırmalara temel ve tarihsel bir bakış sunmuştur.

Örgütsel adalet ile ilgili olarak çok farklı tanımlar yapılmıştır. Sudin (2011: 67) örgütsel adaleti “algılanan adalet” olarak tanımlamıştır. Williamson ve Williams (2011: 61), örgütsel adalet teorisini “değişimden etkilenenlerin adalet ve eşitlik algılarının keşfedilip anlaşılacağı bir model” olarak tanımlamışlardır. Colquitt (2001: 458), bunu “örgütlerde çalışanlara karşı adil davranma” olarak tanımlamıştır. Murtaza vd., (2011: 74) Örgütsel adalet kavramını “çalışanların kuruluşlarda adil ve eşit muameleye ilişkin algısı” olarak tanımlamıştır. Carrell ve Dittrich (1978: 202), bireylerin neyin adil olduğunu kavramsallaştıracaklarını, sonuçlarını başkalarınınkiyle karşılaştıracaklarını ve algılanan eşitsizliklere göre hareket edeceklerini belirtmişlerdir.

2.1. Örgütsel Adalet Türleri

Örgütsel adalet türleri ile ilgili çok sayıda araştırmacı farklı çalışmalar yapmıştır. Örgütsel adalet genel olarak literatürde yer alan çalışmalarda dağıtımsal, işlemsel ve etkileşimsel olmak üzere üç türde incelenmektedir (Greenberg, 1987: 11; Colquitt’in, 2001: 386).

2.1.1. Dağıtım Adaleti

Dağıtım adaleti eşitlik teorisine dayanmaktadır. Dağıtım adaleti, adil bir performans değerlendirme sürecine olan ihtiyacı vurgulamaktadır. Dağıtım adalet, çalışanların performansına ve maaş artışına dayalı olarak performans derecelendirmelerinin nasıl alındığını ifade eder (Greenberg, 1990: 399). Haque (2012: 44) dağıtım adaletine “doğru ödülle bağlantılı doğru performans” olarak değinmektedir. Homans (1961) tarafından açıklanan dağıtım adaleti karşılık mübadele ilişkisine dayandırılmaktadır; 1) Her bir çalışanın ödülleri katlandığı maliyetlere dayanması ve 2) Alınan net getiri yatırımları ile orantılı olmalıdır. Bu, her çalışanın alacağı ödülün kendi katılımına veya girdisine dayanacağı ve hiçbir şekilde başka bir çalışanın katkısına veya girdisine dayanmayacağı anlamına gelir. Daha yüksek girdi veya katkıya sahip bir çalışan ve başka bir düşük girdi veya katkıya sahip bir çalışan, aynı organizasyonda eşit fayda payı alıyorsa, bu adaletsizlik olacaktır.

Dağıtım adaleti, sonuçların adaletini ele almaktadır. Genellikle sonuç olarak ücret ve diğer tazminat biçimlerine odaklanan dağıtım adaleti, aynı zamanda ofis ataması, terfiler, iş unvanları ve benzerleri gibi diğer sonuçlarla ilgili adalet algılarının incelenmesini de içermektedir. Dağıtım adaleti genellikle örgüt çalışanlarına basitçe, sonuçlarını ne kadar adil olarak algıladıklarını sorarak ölçülmektedir. Dağıtım adaletinin sağlanması durumunda, bireylerin uyumsuzluğu azaltacak şekilde davranmaları muhtemeldir. Başka bir ifadeyle, eğer çalışan ücretinin adil olduğunu algılayorsa, daha fazla “kazanmak” için davranışlarını değiştirebilir, maliyetleri azaltmak için davranışlarını değiştirebilir Greenberg (1987: 12). Dağıtım adalet, örgüt içindeki çalışmalar neticesinde ücret, kariyer ilerlemesi gibi konularda yönetimin kararlarının adil olmasına odaklanmaktadır (Atalay, 2010: 43). Eğer yönetim bu dağıtımlarda adil bir şekilde davranmaz ise çalışan örgütün aleyhine davranışları değiştirebilmektedir. Örgütün belirlediği hedeflere ulaşmasında katkı sağlayacak en temel unsurların başında çalışanlar gelmektedir. Bu bağlamda çalışanların örgütü başarıya ulaştırmasında dağıtım adaletinin sağlanması önem taşımaktadır (Colquitt vd., 2013: 201).

2.1.2. İşlemsel Adalet

İşlemsel adalet ödüllerin dağıtılması esnasında uygulanan prosedürlerin adaletli olması ile ilgilenmektedir. İşlemsel adalet ile ilgili yapılan çalışmalarda genel olarak bu bakış açısı ön plana çıkmaktadır (Thibault ve Walker, 1975). Allen ve Meyer (1990), işlemsel adaleti, karar verme süreci hakkında bir yargı olarak tanımlamışlardır. İşlemsel adalet, karar vermek için kullanılan dağıtım süreçleri, organizasyon politikaları ve prosedürleri ile ilgili çalışanların adalet algıları sonucunda ortaya çıkmaktadır (Leventhal vd., 1980: 167).

Pakpahan'ın (2018: 174) işlemsel adaleti tanımlarken bir örgüt tarafından faaliyetlerini gerçekleştirmek için benimsenen prosedürlerin doğası ve kapsamına dikkat çekmektedir. Buna göre örgütler faaliyetlerini yürütürken işlemsel adaleti sağlamak için uyması gereken standart kurallar bulunmaktadır. Bu kurallar;

1. İletişimler arasında tutarlılık olmalıdır.
2. Tarafsız olunmalıdır.
3. Doğru olunmalıdır.
4. Tüm çalışanlar için aynı olmalıdır.
5. Etik standartlara uyulmalıdır (Kaur ve Bedi, 2017).

Folger ve Bies (1989: 82) işlemsel adalet ile ilişkili yedi yönetsel sorumluluk tanımlamıştır. Bunlar;

1. Çalışanların bakış açılarına yeterli derecede önem vermek,
2. Önyargıları bastırmak,
3. Çalışanlar arasında tutarlı bir şekilde karar verme kriterlerini uygulamak,
4. Çalışanlara zamanında geri bildirim sağlamak,
5. Kararın gerekçesini belirtmek,
6. İletişimde dürüst olmak,
7. Çalışanlara nezaketle davranmak.

Bu sorumluluklar örgütsel adaletin her türü için yüksek derecede önem taşımaktadır.

2.1.3. Etkileşimsel Adalet

Etkileşimsel adalet, kararlar alınırken ve hem politikalar hem de prosedürler uygulanırken örgüt çalışanlarına karşı sergilenen adil bir davranış şeklinde ifade edilmektedir (Bies ve Moag, 1986: 43). Adaletin bu boyutunun odak noktası, süreçte kullanılan sonuçlar veya prosedürler ne olursa olsun, otorite konumundaki veya karar verme yetkisine sahip kişilerin, karar veya değişiklikten etkilenenlerle nasıl etkileşime girdiğidir.

Bies ve Moag (1986: 43), etkileşimsel adaleti, işlemsel ve dağıtımsal adaletten farklı olarak üçüncü bir adalet biçimi olarak kavramsallaştırmıştır. Bies ve Moag'a (1986) göre, aşağıdaki dört kural etkileşimsel adaleti yönetmektedir. Bunlar;

1. Doğruluk (açık, dürüst, samimi ve aldatmanın olmaması olarak tanımlanan davranış),
2. Saygı (samimi, onurlu, nazik olarak nitelendirilen davranış),
3. Soruların uygunluğu (yaş, ırk, din vb. ile ilgili sorular gibi önyargılı ifadelerden veya uygunsuz sorulardan kaçınım),
4. Gerekçe (yeterli açıklamalar).

Etkileşimsel adalet yapısı, netlik eksikliğinden dolayı zarar görmüştür. Literatürde yer alan çalışmalar incelendiğinde bazı çalışmalar etkileşimsel adaleti tek boyutta ele aldığı, bazı çalışmalar ise etkileşimsel adaleti iki alt boyutta (Kişiler arası ve bilgisel) ele aldığı görülmektedir. Etkileşimsel adalet kişilerarası ve bilgisel adalet olmak üzere iki boyutta ele alınmıştır (Colquit vd., 2001)

Kişilerarası adalet; örgüt içinde çalışana nasıl davranıldığı ve bu davranış biçiminin hakkaniyetli olup olmadığına bakmaktadır. Yani örgüt içinde çalışanlara karşı sergilenen davranışların adilliğine odaklanmaktadır.

Bilgisel adalet; örgüt faaliyetleri gerçekleşirken çalışanların ihtiyaç duyduğu bilgiler zamanında ve doğru bir şekilde sağlanıp sağlanmadığı ile ilgilidir.

2.2. Örgütsel Adalet Algısının İlişkili Olduğu Unsurlar

Örgütsel adalet son dönemlerde üzerinde durulan önemli konular arasında yer almaktadır. Bu ise örgütsel adaletin farklı davranış biçimleri üzerinde etkisinin olması ve bu davranış biçimleri yakın bir ilişki içerisinde olmasından kaynaklanmaktadır. Örgütsel adaletin ilişki içerisinde olduğu çok sayıda unsur bulunmaktadır. Örgütsel güven, iş tatmini, liderlik tarzı ve örgütsel vatandaşlık gibi unsurlar örgütsel adaletin ilişkili olduğu unsurlar arasında yer almaktadır.

Örgütsel Güven: Güven kavramı, kişinin diğer insanların sözlerine ve eylemlerine ne kadar iyi niyet ile yaklaşmaya istekli olduğunu ve bunlara ne kadar güvendiğini ifade emektedir (Cook ve Wall, 1980: 39). Örgütsel güven ve örgütsel adalet arasındaki ilişkiyi ortaya çıkartmak, bu iki unsurun birbirini etkileyip etkilemediğini ortaya çıkartmak için yönetim araştırmacıları tarafından önemli çalışmalar yapılmıştır. Yapılan çalışmalarda genel olarak örgütsel güven ile örgütsel adalet arasında pozitif yönlü bir ilişkinin olduğu ifade edilmiştir. Yani bir örgütte çalışanlar tarafından adaletin sağlandığı yönünde bir algı olursa bu çalışanların örgüte olan güveninin arttırmaktadır. Ayrıca örgütsel güvenin sağlanması işletme içerisinde çalışanların iç dayanışmayı ve ekip halinde çalışmayı arttırmakta, iç çatışmaları ve üretimde maliyetleri ise azaltmaktadır. (Rousseau vd., 1998: 393). Örgütsel güvenin, örgütsel bağlılık ve örgütsel vatandaşlık davranışının oluşmasında önemli bir etkisi olduğu ifade edilebilmektedir (Cook ve Wall, 1980: 39).

İş Tatmini: İş tatmini, bir çalışanın işinden memnun olma derecesi veya çalışanların işinin tüm yönlerinden tatmin olma derecesidir (Shukla ve Singh, 2016: 9). Örgütsel adalet, çalışanların iş tatmin sürecinin etkileyen önemli unsurlar arasında yer almaktadır. İş tatmini yüksek olan bir çalışanın verimliliği artmakta, kurumsal aidiyeti artmakta ve psikolojik olarak daha sağlıklı bir şekilde çalışmaktadır. Dolayısıyla tatmin olmuş çalışan, işini severek yapmakta olup örgüt içerisinde yeniliklerin yapılmasında, yeni becerilerin gelişmesinde ve yeni tasarımların ortaya çıkmasına katkı sağlamaktadır. Örgütsel adalet ile iş tatmini arasında yakın bir ilişkinin bulunduğunu ve örgütsel adaletin iş tatmininin önemli bir belirleyicisi olduğunu ortaya çıkaran çeşitli çalışmalar literatürde yer almaktadır (Shokrkon ve Na'ami, 2003: 27).

Liderlik Tarzı: Örgütsel adalet ve liderlik arasındaki ilişkiyi orta çıkarmak için çok sayıda araştırma yapılmış olup bu çalışmaların genelinde örgütsel adalet ile liderlik tarzı arasında önemli bir ilişkinin olduğu ortaya çıkartılmıştır. Örgüt çalışanlarının örgütsel adalet algısının en önemli belirleyicisi örgütü yöneten liderler olduğu için, liderlerin tutum ve davranışları çalışanların adalet algısını doğrudan etkilemektedir. Dolayısıyla örgütsel adalet ile liderlik yaklaşımı arasında yakın bir ilişkinin olduğu söylenebilmektedir. (Pillai, vd., 1999: 763). Adalet ile

ilgili yapılan çalışmalarda elde edilen bulgulara göre liderlerin çalışanlara karşı adaletsiz bir şekilde davranması çalışanları endişelendirmekte ve olumsuz olarak etkilemektedir (De Cremer ve van Knippenberg, 2003: 10). Bu bağlamda, liderler adaletli olmazlarsa, çalışanlar üzerinde etkili olamazlar. Çünkü adaletli olmayan lideri çalışanlar ve takip edenler genellikle reddetmektedirler (Pillai vd., 1999: 763).

Örgütsel Vatandaşlık: Örgütsel vatandaşlık, örgüt yönetimi tarafından doğrudan veya açıkça tanınmayan ve toplu olarak, örgütün etkin işleyişini teşvik etmenin yanı sıra örgütsel, sosyal ve psikolojik süreçleri destekleyen isteğe bağlı bireysel davranış olarak ortaya çıkmaktadır (Organ, 1997: 858). Örgütsel vatandaşlık davranışı son dönemlerde örgütsel psikoloji alanının da çalışma yapan araştırmacıların üzerinde önemle durduğu konular arasında yer almaktadır (Podsakoff vd., 2000: 513). Örgütsel vatandaşlık davranışı ile örgütsel bağlılık arasında pozitif bir ilişkinin olduğu yapılan çalışmalar ile ortaya konmuştur. Yapılan bu çalışmalarda örgütsel adaletin artması ile bireyin örgütsel vatandaşlık düzeyinin de arttığı ifade edilmektedir. Örgütsel vatandaşlık düzeyi artan bir çalışanın kendini örgüte ait hissedeceği ve örgütsel faaliyetlerde istekli bir şekilde tutum ve davranış sergileyeceği belirtilmektedir (Özdevecioğlu, 2003: 77).

3. Örgütsel Bağlılık

Rekabetin etkisi ve şiddetinin çok hızlı bir şekilde arttığı, tüketicilerin istek ve ihtiyaçlarını hızlı bir şekilde değiştirdiği bir ortamda işletmelerin hayatlarını devam ettirmeleri için daha çok çaba harcamaları gerekmektedir. Çünkü bu değişim ve rekabet ortamına ayak uyduramayan işletmeler sektördeki hâkimiyetlerini kaybetme riski ile karşı karşıya kalabilmektedirler. Bu bağlamda örgütlerin bu zorluklar ile başa çıkarak hayatta kalabilmelerini sağlayacak önemli unsurlar arasında sahip olduğu insan kaynakları yer almaktadır. Örgütler, sahip oldukları insan kaynağını etkin ve verimli bir şekilde çalıştırmaları için öncelikli olarak çalışanlarının örgütsel bağlılık düzeyin yüksek tutmalıdır. Örgütsel bağlılığı yüksek olan bir çalışan kendini örgüte ait hissetmekte ve örgütün karşılaşılabileceği her türlü zorlukta yüksek motivasyonla problemin giderilmesi için çaba gösterebilmektedir.

Örgütsel bağlılık, çalışanın, organizasyonun amaç ve değerlerine olan inancını ve bunlara olan uyumunu yansıtmakta olup organizasyon için kayda değer çaba sarf etmeye açıklığı ve örgütte kalmak için güçlü bir motivasyonu olarak ifade edilmektedir (Porter vd., 1974: 603). Örgütsel bağlılık, bir organizasyonun hedeflerine ve değerlerine kesin bir şekilde inanma, organizasyonun yararına önemli çaba harcamaya hazır olma ve organizasyon üyeliğini sürdürmek için güçlü bir istek olarak tanımlanmıştır (Mowda vd., 1982). Meyer ve Allen (1997), örgütsel bağlılığın kavramsallaştırılmasına yönelik çeşitli çalışmalar yapmışlardır. Yapılan bu çalışmalarda örgütsel bağlılığın bireyin memnuniyeti ve motivasyonu ile yakın ilişkili olduğu ifade edilmiştir. Ayrıca örgütsel bağlılığı, bir çalışanın örgütün amaç ve hedeflerini gerçekleştirmek için istekli bir şekilde çaba göstermesi ve o örgüte bağlı kalması için güçlü bir arzu göstermesi olarak ifade etmektedirler. Kanter (1968:

499) yapmış olduğu araştırmasında örgütsel bağlılığı “sosyal aktörlerin enerjilerini ve sosyal sistemlere bağlılıklarını, kişilik sistemlerinin kendi kendini ifade eden sosyal ilişkilere bağlanma isteklerini” verme isteği şeklinde ifade etmektedir.

Örgütsel bağlılık ile ilgili yapılan çalışmalar genel olarak incelendiğinde, geçmişten günümüze kadar örgütsel bağlılık ile ilgili çok sayıda araştırma yapıldığı görülmektedir. Örgütsel bağlılık konusu ile ilgili yapılabilecek araştırmaların önemini kaybetmediği hatta giderek bu alanda yapılan çalışmaların sayılarının arttığı görülmektedir. Araştırmaların devamlı olarak artması ise şu sebeplere dayandırılabilir (Özsoy vd., 2004: 14);

- ✓ Örgüte bağlılık ile çalışandan istenen davranış arasında bir ilişkinin olması,
- ✓ Örgütsel bağlılığı yüksek olan bir çalışanın devam oranının da yüksek olması,
- ✓ Örgütsel bağlılığı yüksek olan bir çalışanın bu yüksek bağlılık düzeyini performansına olumlu bir şekilde yansıtması,
- ✓ Örgütsel bağlılığın, çalışanların etkin ve faydalı bir şekilde çalışmasını sağlaması,
- ✓ Örgütsel bağlılığı yüksek olan bir çalışanın örgüte olan sadakati yüksek olması ve gerekli durumlarda sorumluluklar alarak örgüt için fedakârlıklar gösterebilmesi.

Tarihsel süreç içerisinde örgütsel bağlılık kavramı ile ilgili çeşitli araştırmalar yapılmış olup bu araştırmalarda örgütsel bağlılık ile ilgili farklı tanımlamalar yapılmıştır. Aşağıda yer alan tabloda bu tanımlar ve sınıflandırma detaylı olarak verilmiştir.

Tablo 1. Tarihsel Süreç İçerisinde Örgütsel Bağlılık

Örgütsel Bağlılık Önergeleri	Araştırmayı Yapan/Tarih
Örgütsel bağlılığın yan faydalar ile ilişkisi	Becker, 1960
Örgütsel bağlılık ile ödüllendirme kavramı ilişkisi	Grusky, 1966
Örgütsel bağlılığının sınıflandırmasının devam, uyum ve kontrol ilişkisi olarak yapılması	Kanter, 1968
Örgütsel bağlılığın sosyalleşme ve yatırım kavramları ile ilişkisinin incelenmesi	Sheldon, 1971
Örgütsel bağlılığı duygusal bağlılık ve devam ilişkisi şeklinde incelenmesi	Porter vd., 1974
Sosyalleşme ilişkisinin incelenmesi	Winer ve Gechman, 1977
Tutumusal ve davranışsal ilişkisi kavramlarının incelenmesi	Salanick ve Staw, 1977
Tutumusal ve hesapçı ilişkisi kavramlarının incelenmesi	Mathieu ve Zajac, 1990
Örgütsel bağlılığı kendi içinde duygusal, normatif ilişkisi ve devam ilişkisi olarak ele alınıp incelenmesi	Allen ve Meyer, 1990-1991-1997

Kaynak: Yağcı, K. (2007).

Literatürde örgütsel bağlılık yaklaşımlarının sınıflandırılmasında kullanılan farklı yaklaşımlar yer almaktadır. En yaygın kullanılan sınıflandırmalar; tutumsal ilişkisi yaklaşımları, davranışsal ilişkisi yaklaşımları ve çoklu ilişkisi yaklaşımlarıdır (İnce ve Gül, 2005: 26).

Tutumsal Bağlılık Yaklaşımı: Tutumsal bağlılık, genel olarak kişinin örgüt ile özdeşleşmesinin ve örgüte katılımının gücü neticesinde oluştuğu ifade edilmektedir. Örgüt ile özdeşleşme, örgüt ile kişi arasında belirli bir zaman süreci içerisinde değerlerin uyuşması ve bütünleşme sonucunda ortaya çıkmaktadır. Kişi, örgütün amaç ve değerlerinin kendi amaç ve değerleri ile uyuştüğünü görerek bunları kabul etmesi ve kendine uyarlaması, yani benimsemesi ile örgütle özdeşleşmeye başlamaktadır (Lam ve Zhang, 2003: 217).

Tutumsal bağlılık, bireyin örgüt ile arasındaki bağın karşılıklı bir şekilde değerlendirmesi neticesinde bireyde örgüte karşı duygusal bir yönelme şeklinde ortaya çıkmaktadır (Mottaz, 1989: 214).

Davranışsal Bağlılık Yaklaşımı: Davranışsal bağlılık, bireylerin geçmiş tecrübelerine dayalı olarak örgüte bağlı kalma süreci şeklinde oluşmaktadır. Diğer bir ifadeyle bireyler geçmişte göstermiş oldukları davranışlar neticesinde örgütte kalmak istemektedirler. (Mowday vd., 1982: 25). Genel olarak örgütsel davranışçılar tutumsal bağlılık üzerine odaklanmışken, sosyal psikologlar davranışsal bağlılık üzerine yoğunlaşmaktadırlar. Literatürde yer alan iki davranışsal bağlılık yaklaşımı ön plana çıkmaktadır. Bunlar; Becker tarafından yapılan Yan Bahis Sınıflandırması ve Salancik tarafından yapılan sınıflandırma şekilleri olarak literatürde yer almaktadır.

Çoklu Bağlılık Yaklaşımı: Çoklu bağlılık yaklaşımında örgütsel bağlılık ile benzer özellikler gösteren kavramlar incelenmektedir. Hatta bu kavramlar bazen örgütsel bağlılık ile karıştırılmaktadır. Sadakat, itaat ve mesleki bağlılık bu kavramların bazıları olarak ön plana çıkmaktadır.

3.1. Allen-Meyere Göre Örgütsel Bağlılık Türleri

3.1.1. Duygusal Bağlılık

Duygusal bağlılık, çalışanın duygusal nedenlerle örgüte bağlı olduğu ve örgütte kalmayı istediği zaman ortaya çıkar. Diğer bir deyişle, örgütte kalmak istemektedir. Bu bağlılık yaklaşımına göre birey kendini örgüte ait hissetmekte ve örgütü içsel olarak benimsemiş durumda, örgütte kendi isteği ile kalmak istemektedir. Ayrıca birey duygusal olarak kendini örgütün önemli bir parçası olarak görmektedir. Duygusal bağlılığı yüksek olan bir bireyin aynı zamanda motivasyonu yüksek olup daha verimli bir şekilde çalışmaktadır (Meyer ve Allen, 1997).

3.1.2. Devam Bağlılığı

Devam bağlılığı daha çok bireyin örgütteki çıkar ilişkisine dayanmaktadır. Devam bağlılığı, çalışanın finansal sebeplerden dolayı veya faydalarını kaybetmekten kaçınmak için organizasyonda kalması gerektiğini düşündüğü için organizasyona bağlı kalması durumunda ortaya çıkmaktadır. Bu bağlılık türüne göre birey örgütten ayrıldığı zaman örgütte sahip olduğu kazanımları kaybedeceği için örgüte bağlı kalmaktadır. Yani örgütten ayrılmak çalışan için önemli maliyet oluşturmasından dolayı devam bağlılığı oluşmaktadır. Çalışan örgütten ayrıldığı zaman yeni iş bulmak zorunda kalacak ve mevcut örgütte sahip olduğu kariyer olanaklarını

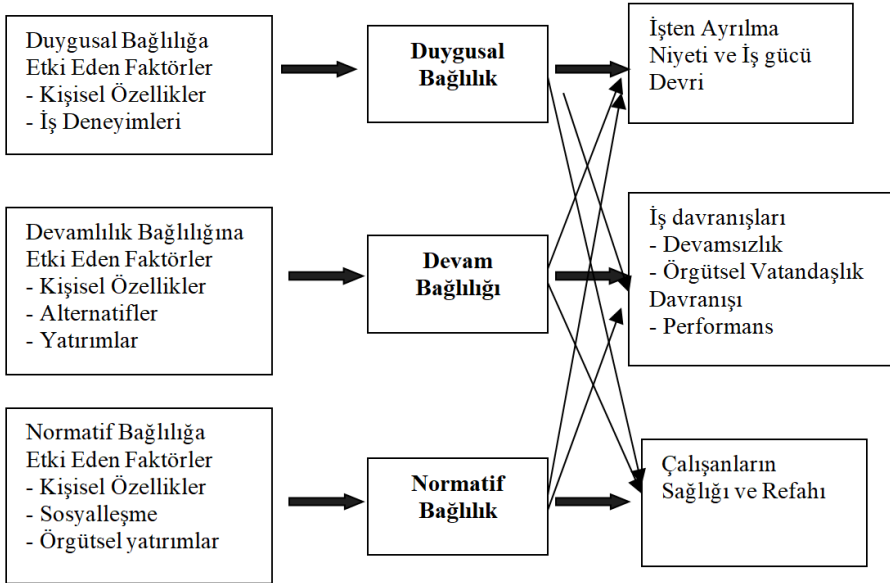
kaybetmek durumunda olacaktır. Birey tüm faktörleri aynı anda düşündüğünde örgütten ayrılmanın kendisi için önemli kayıplar oluşturacağını düşünürse devam bağlılığı bu durumdan etkilenmektedir (Allen ve Meyer, 1990: 3).

Devam bağlılığını etkileyen bazı değişkenler bulunmaktadır. Bireyin eğitim durumu, çalışma kabiliyeti, örgüt için yapmış olduğu yatırım, kaybedeceği avantajlar ve örgütten ayrılma durumunda değerlendirebileceği seçenekler devam bağlılığını etkilemektedir (Allen ve Meyer, 1990: 3).

3.1.3. Normatif Bağlılık

Normatif bağlılık, çalışanın kuruluşa zorunluluktan dolayı bağlı kalması veya ayrılmanın doğru eylem planı olmayacağını düşünmesi durumunda ortaya çıkmaktadır. Karşılıklılık normlarına dayanan normatif bağlılık, örgüte karşı algılanan bir yükümlülük duygusuna dayalı bağlılığı temsil etmektedir. Birey örgüte bağlı kalmanın doğru eylem olacağını düşünmektedir. Örgütten ayrılması durumunda kendini suçlu hissetmekte olup kendini örgüte karşı borçlu hissedebilmektedir. Normatif bağlılığın temelinde sadakat ve ahlaki yükümlülük yer almaktadır (Meyer vd., 2002: 28)

Allen ve Meyer tarafından yapılan bağlılık sınıflandırmalarının tamamı, çalışanın örgüte olan bağlılığını sağlamak üzerine yapılmıştır. Bu çalışma detaylı bir şekilde incelendiğinde; duygusal bağlılığı ön planda olan çalışanlar kendi istekleri ile örgütte kalmaktadırlar. Devam bağlılığı ön planda olan çalışanlar örgütte kalma kendi çıkarlarına uyduğu için kalmaktadırlar. Normatif bağlılığı ön planda olan çalışanlar kendilerini örgütte kalmak için zorunlu hissetmektedirler.



Kaynak: Meyer vd. (2002)

Şekil 1: Allen ve Meyer'in Üç Boyutlu Örgütsel Bağlılık Sınıflandırması

3.2. Örgütsel Bağlılığı Etkileyen Faktörler

Örgütsel bağlılık ile ilgili araştırma yapan yazarların birçoğu, örgütteki örgütsel bağlılığın oluşumunu etkileyen kişisel faktörler ve örgütsel faktörler olmak üzere iki ana faktörün olduğunu ifade etmektedir (Porter vd., 1979: 224). Kişisel faktörlerin örgütsel bağlılık üzerindeki etkisi, yaş, cinsiyet, dini inanış ile ilgili hassasiyetler, görev süresi ve eğitim düzeyi gibi demografik değişkenler kapsamında genel olarak incelenmektedir. Örgütsel faktörlerin örgütsel bağlılık üzerindeki etkisi liderlik veya yönetim tarzı, örgütsel güven ve kültür kapsamında genel olarak incelenmektedir. (Nijhof vd., 1998: 243). Örgütsel bağlılığı etkileyen örgütsel ve kişisel faktörler örgütün çalışma alanına göre farklılık gösterebilmektedir.

Literatürde yer alan farklı çalışmalarda farklı faktörlerin örgütsel bağlılık üzerinde olan etkileri ön plana çıkarılmaktadır (Mottaz, 1988: 467).

3.1.1. Kişisel Faktörler

Örgütsel bağlılığı etkileyen çok sayıda kişisel faktör bulunmaktadır. Bunların arasında yaş, cinsiyet, eğitim durumu, kıdem, dini inanış ile ilgili hassasiyetler gibi faktörler yer almaktadır (Thornhill vd., 1996)

a) Yaş: Çalışanlar farklı yaş düzeylerinde örgütlerde faaliyette bulunabilmektedirler. Yaş düzeylerinin farklılaşması onların örgüte olan bağlılık düzeylerini değiştirebilmektedir. Çünkü insanlar zaman içerisinde yaşları ilerledikçe duygusal yapıları değişmekte ve örgütü daha iyi tanıma imkânına sahip olabilmektedirler. Yaş ile örgütsel bağlılık arasında pozitif yönde bir anlamlı ilişkisinin bulunduğu bazı çalışmalarda ortaya konmuştur. Bunun birkaç farklı nedeni olabilmektedir. Birey yaşlandıkça alternatif istihdam seçenekleri azalmakta bu durumda örgüt onun için daha çekici hale gelmekte ve örgütsel bağlılığı artmaktadır. Ayrıca genç çalışanlara nazaran yaşlı çalışanlar, örgüt için daha fazla yatırım yaptıkları için daha yüksek bağlılık gösterebilmektedirler. Ayrıca çalışanların yaşları ilerledikçe daha olgun davranışlar sergilemektedirler ve duygusal bağlılıkları daha yüksek olmaktadır (Meyer, vd., 1993: 538).

b) Cinsiyet: Dünyanın genelinde çalışma hayatının temelini erkeklerin oluşturduğu yadsınamaz bir gerçektir. Fakat iş hayatının ve çalışma şekillerinin değişmesi ile birlikte çalışan personel arasında kadınların oranı gün geçtikçe artmaktadır. Hatta bazı önemli üst düzey işletmelerin en üst düzey yönetim kademelerinde kadın yöneticilerin olduğu gözlemlenmektedir. Bu bağlamda cinsiyetin örgütsel bağlılık üzerinde olan etkisini anlamak önem taşımaktadır.

Cinsiyet farklılığının örgütsel bağlılık üzerinde olan etkisini ortaya çıkarmak için çok sayıda çalışma yapılmıştır. Çalışma sonuçları incelendiğinde bazı çalışmalar cinsiyetin örgütsel bağlılık üzerinde etkisinin olduğu, bazıları ise cinsiyetin örgütsel bağlılık üzerinde herhangi bir etkisinin olmadığı sonucunu ortaya koymaktadır (Mathieu ve Zajac, 1990: 170). Wahn (1998: 256) tarafından yapılan çalışmada

cinsiyet farklılığının örgütsel bağlılık üzerinde etkili olduğu ve kadınların erkeklere göre örgütsel bağlılıklarının daha yüksek olduğu sonucu ortaya konulmuştur. Bunun temel nedeni olarak ise kadınların iş bulma noktasında erkeklere göre daha çok problemlerle karşılaşma ihtimallerinin olması ön olana çıkmaktadır. Dolayısıyla kadınlar bu problemlerin farkında oldukları için mevcut işlerini kaybetmemek için daha yüksek bir örgütsel bağlılık gösterebilmektedirler.

c) Eğitim Düzeyi: Örgütsel bağlılık ile eğitim düzeyi arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalar genel olarak eğitim düzeyi ile örgütsel bağlılık arasında negatif yönlü zayıf bir ilişkinin olduğu sonucunu ortaya koymaktadırlar. Bunun temel nedenlerinden biri olarak eğitim düzeyi yüksek olan bir çalışanın farklı örgütlerde iş bulma olanağı yüksek olmaktadır bu durum çalışanın örgüte olan bağlılığını azaltmaktadır. Bir diğer neden ise eğitim düzeyi yüksek olan çalışanın beklenti ve talepleri de çok olmaktadır. Örgüt bu beklenti ve taleplerin tamamını karşılayamaması durumunda çalışanın örgütsel bağlılığı azalabilmektedir. (Çırpan, 1999: 61).

d) Kıdem: Örgütsel bağlılık ve kıdem arasındaki ilişkiyi incelemek için çok sayıda çalışma yapılmıştır. Genel olarak örgütsel bağlılık ile kıdem arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişki olduğu sonucu ortaya konulmuştur. Yani bir bireyin örgütte geçirdiği süre arttıkça örgüte karşı olan bağlılığı da artmaktadır. Bu bağlılık birçok nedene bağlanmakla birlikte temel olarak bireyin uzun süre boyunca çalışmış olduğu örgüte yatırımlar yapmış olduğu ve bu yatırımlardan vazgeçmenin kendisi için çok zor olduğu, örgütten ayrılması durumdan sahip olduğu kazanımları kaybedeceği için bağlılığı yüksek çıkmaktadır (Mowday 1998: 387).

İnsanlar örgütlerde çalıştıkları süre boyunca o örgüte yatırım yapmaktadırlar. Çalıştıkları örgütte kaldıkları süre arttıkça örgüt içindeki mevkileri ve konumları iyileşmektedir. Dolayısıyla başka örgütlere gittikleri zaman aynı mevkileri elde etmek için o örgütte belirli bir süre çalışmaları gerektiğinin farkında oldukları için mevcut örgütten ayrılmayıp tam aksine örgüte karşı daha yüksek bir bağlılık göstermektedirler.

e) Din: Örgütler dini hassasiyetleri yüksek olan bireyleri çalıştırabilmektedirler. Dolayısıyla dini hassasiyeti yüksek olan bireylerin örgüte olan bağlılığını örgüt yönetimin bu hassasiyetlere karşı olan tutum ve davranışları etkilemektedir. Yapılan bazı araştırma sonuçlarına örgütsel bağlılığın oluşmasında dini inançlara gösterilen saygı diğer faktörlerden daha önde gelebilmektedir (York'un, 1981: 56)

3.1.2. Örgütsel Faktörler

Çalışma hayatında örgütsel bağlılığı etkileyen çeşitli faktörler bulunmaktadır. Bireysel faktörler daha çok alt kademede bulunan iş görenlerinin bağlılığını etkilerken, örgütsel faktörler genel olarak üst yönetim kademesinde yer alan

çalışanların bağlılıklarını etkilemektedir. Örgütsel bağlılığı etkileyen çok sayıda örgütsel faktörler bulunmaktadır. Bu faktörler bazıları ise; işin niteliği ve önemi, rol çatışması ve rol belirsizliği, örgüt kültürü, algılanan örgütsel destek, yönetim ve liderlik tarzı şeklinde sıralanabilmektedir.

- a) **İşin Niteliği ve Önemi:** İşin niteliği ve önemi ile örgütsel bağlılık arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişkinin olduğu bazı araştırmalarda ortaya konulmuştur. Yani işin niteliği ve önemi arttıkça bireyin örgütsel bağlılığı artmaktadır. Çünkü nitelikli ve önemli bir iş yaptığında birey, kendisini örgüt için değerli biri olarak görmektedir. Bu durum onun örgütünü benimsemesini ve kendini örgütün bir parçası olarak görmesini sağlamakta ve örgütsel bağlılık düzeyini arttırmaktadır. (Mathieu ve Zajac, 1990: 178).
- b) **Rol Çatışması ve Rol Belirsizliği:** İş hayatında ve normal hayatta insanların en çok karşılaştığı durumların biri rol çatışması veya rol belirsizliğidir. Rol çatışması ve rol belirsizliği örgütsel bağlılığın önemli belirleyici faktörleri arasında yer almaktadır. Rol çatışması ve rol belirsizliği ile örgütsel bağlılık arasında negatif (zıt) yönde bir ilişkinin olduğu yapılan bazı çalışmalarda ortaya konulmuştur. Yani rol belirsizliği ve rol çatışması arttıkça çalışanın örgüte karşı olan bağlılığı azalmaktadır. Çünkü rol belirsizliği ve rol çatışması birey üzerinde bir baskı ve stres oluşumuna neden olacaktır. Birey örgütte huzursuz olmaya başlayacak ve örgüte olan bağlılığı önemli derecede azalacaktır (Morris ve Koch, 1979: 88).
- c) **Örgüt Kültürü:** Örgüt kültürünün örgütsel bağlılık üzerinde önemli oranda bir etkisi bulunmaktadır. Yapılan araştırmalara göre örgüt kültürü ile örgütsel bağlılık arasında pozitif yönde bir ilişkinin olduğu ifade edilmektedir. Örgüt kültürü çalışanlara ortak bir payda üzerinde çalışma imkânı sunmakta olup bu durumda örgütsel bağlılığı artırmaktadır (Schein, 1985). Örgüt kültürü örgütsel faaliyetlerin bir bütünlük içerisinde yürütülmesine önemli oranda bir katkı sağlamaktadır.
- d) **Algılanan Örgütsel Destek:** Bireyin çalıştığı örgüt içerisinde algıladığı destek düzeyi, faaliyetleri gerçekleştirmesinde önemli bir etken olmaktadır. Algılanan örgütsel destek ile örgütsel bağlılık arasında pozitif yönde ve anlamlı bir ilişkinin olduğu yapılan çalışmalarda ortaya konulmuştur. (Currie ve Dollery, 2006: 741).
- e) **Yönetim ve Liderlik Tarzı:** Örgütsel faaliyetler gerçekleştirilirken bu faaliyetlerin ne şekilde ve kimler tarafından yapılacağı örgüt yönetimi veya liderleri tarafından belirlenmektedir. Dolayısıyla örgüt yöneticileri veya liderlerinin sergileyeceği tutum ve davranışlar çalışanlar üzerinde önemli etkiler oluşturmaktadır. Yapılan çoğu çalışmaların sonuçlarına göre yönetim ve liderlik tarzı ile örgütsel bağlılık arasında pozitif yönlü bir ilişki bulunmaktadır. Yani yönetim ve liderin çalışana karşı olan yaklaşım ve tutumları ne kadar çok iyi olursa çalışanın örgüte olan bağlılığı o

derecede artış göstermektedir. Dolayısıyla lider ve yöneticilerin çalışanların benimseyeceği ve kabul edeceği bir yönetim anlayışı ile onlara yaklaşmaları önem taşımaktadır (Gözen, 2007: 62)

4. Sonuç

Küreselleşme ile birlikte rekabetin etkileri örgütler üzerindeki daha çok artmaktadır. Örgütlerin bu rekabet ortamında kendileri için avantaj oluşturabilecek tüm faktörleri önemli bir şekilde değerlendirmesi gerekmektedir. Örgütlerin sahip olduğu insan kaynağı bu önemli faktörler arasında yer almaktadır. İnsan kaynağından etkin bir şekilde yararlanabilmek için algıladığı örgütsel adalet düzeyini ve örgütsel bağlılık düzeyini yüksek tutmak gerekmektedir. Çalışanların örgütsel adalet düzeyini yüksek tutmak için kazanımları adil bir şekilde dağıtmak, yöneticilerin çalışanlar ile iletişim kurduklarında onlara karşı sergilenen tutum ve davranışlarda adil bir şekilde davranması gerekmektedir. Çünkü bireyler örgüt içerisinde devamlı bir şekilde kazanımlarını, yöneticilerin kendilerine olan tutum ve davranışlarını başkaları ile kıyaslamaktadırlar. Dolayısıyla adil davranılmaz ise bireyler örgüt için göstermiş oldukları performanslarını düşürerek verimliliğin azalmasına neden olabilmektedirler. Örgütsel bağlılık ise bireylerin motive bir şekilde çalışmalarını için önem taşımaktadır. Örgütsel bağlılık düzeyi yüksek olan bireylerin kendilerini örgüte ait hissettikleri ve örgütü benimsedikleri ifade edilebilmektedir. Dolayısıyla örgütsel bağlılığı yüksek olan çalışanlar, örgüt için en yüksek performans ile çalışmakta ve gerekli olduğunda örgüt için tüm fedakârlıkları yapabilmektedirler.

Kaynakça

- Allen, N. J. & Meyer, J. P. (1990) The measurement and antecedents of affective, continuance, and normative commitment to the organization. *Journal of Occupational Psychology*, 63, 1–18.
- Atalay, C.G. (2010). Örgütsel Adalet, Örgütsel Davranışta Güncel Konular. Ekin Basım Yayın, Bursa.
- Bies, R. & Moag, J. (1986). Interactional justice: Communication Criteria on Fairness. In Lewicki, R. Sheppard, B. ve Bazerman, M. (Eds.), *Research on Negotiations in Organizations*, Greenwich, CT: JAI Press. 1, 43-55.
- Carrell, M.R. & Dittrich, J.E. (1978). Equity theory: the recent literature, methodological considerations, and new directions. *Academy of Management Review*. 3, 202-211.
- Colquitt, J.A. (2001). On the Dimensionality of Organizational Justice: A Construct Validation of A Measure. *Journal of Applied Psychology*, 86(3), 386-400.
- Colquitt, J.A., Conlon, D.E., Wesson, M.J., Porter, C.O.L.H. & Yee, K.N. (2001). Justice at the Millennium: A Meta-Analytic Review of 25 Years of Organizational Justice Research. *Journal of Applied Psychology*, 86(3), 425-445.
- Colquitt, J.A., Scott, B.A., Rodell, J.B., Long, D.M., Zapata, C.P., Conlon, D.E. & Wesson, M.J. (2013). Justice at the Millennium, A Decade Later: A Meta-Analytic Test of Social Exchange and Affect-Based Perspectives. *Journal of Applied Psychology*, 98(2), 199-236.
- Cook, J., & Wall, T. (1980). New work attitude measures of trust, organizational commitment and personal need non-fulfillment. *Journal of Occupational Psychology*, 53, 39-52.
- Currie, P. & Dollry, B. (2006). "Organizational Commitment and Perceived Organizational Support in The NSW Police", *Policing: An International Journal of Police Strategies and Management*, 29(4), 741-756.
- Çırpan, H. (1999). Örgütsel Öğrenme İklimi ve Örgüte Bağlılık ilişkisi. Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- De Cremer, D. & Van Knippenberg, D. (2003). Cooperation with Leaders in Socialdilemmas: On the Effects of Procedural Fairness and Outcome Favorability İnstructural Cooperation. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 91(1), 1-11.
- Folger, R., & Bies, R.J. (1989). Managerial responsibilities and procedural justice. *Employee Responsibilities & Rights Journal*, 2(2), 79-90. doi:10.1007/BF01384939

- Gözen, E.D. (2007) İş Tatmini ve Örgütsel Bağlılık, Sigorta Şirketleri Üzerine Bir Uygulama, Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, Atılım Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Greenberg, J. (1987). A Taxonomy of Organizational Justice Theories. *Academy of Management Review*, 12(1), 9-22.
- Greenberg, J. (1990). Organizational Justice: Yesterday, Today and Tomorrow. *Journal of Management*, 16(2), 399-432.
- Haque, M.A. (2012). Performance appraisal system of Bangladesh civil service: An analysis of its efficacy. *International Public Management Review*, 13(1), 38-60.
- Homans, G.C. (1961). *Social behavior: Its Elementary Forms*. New York: Harcourt, Brace. Homans Social Behavior: Its Elementary Forms.
- İnce, M. ve Gül, H. (2005). *Yönetimde Yeni Bir Paradigma: Örgütsel Bağlılık*. Konya: Çizgi Kitabevi.
- Jafari, P. & Bidarian, S. (2012). The Relationship between Organizational Justice and Organizational Citizenship Behavior. *American Journal of Economics and Business Administration*, 1(2), 173-176.
- Kanter, R.M. (1968). Commitment and Social Organization: A Study of Commitment Mechanisms in Utopian Communities. *American Sociological Review*, 33(4), 499-517.
- Kaur, S. & Bedi, A. (2017). Role of Perceived Organizational Support in the Relationship of Procedural Justice with Organizational Commitment. *Prabandhan: Indian Journal Of Management*, 10(9), 28. doi: 10.17010/pijom/2017/v10i9/118240
- Lam, T. & Zhang, H.O. (2003). "Job Satisfactin and Organizational Commitment in the Hong Kong Fast Food Industry", *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 15(4), 214-220.
- Leventhal, G.S., Karuza, J. & Fry, W.R. (1980). Beyond Fairness: A Theory of Allocation Preferences. *Justice and Social Interaction*, 3(1), 167-218.
- Mathieu, J.E. & Zajac, D.M. (1990). A Review and Meta-Analysis of the Antecedents, Correlations and Consequences of Organizational Commitment. *Psychological Bulletin*, 108(2), 170-194.
- Meyer, J.P. & Allen, N.J. (1997). *Commitment in the Workplace: Theory, Research, and Application*. Newbury Park, CA: Sage.
- Meyer, J.P., Allen, N.J. & Smith, C.A. (1993). Commitment to Organizations and Occupations: Extension and Test of A Three-Component Conceptualization. *Journal of Applied Psychology*, 78(4), 538-551.
- Meyer, J.P., Stanley, D.J., Herscovitc, L. & Topolnysky, L. (2002). Affective, Continuance And Normative Commitment to The Organization: A Meta-Analysis of Antecedents, Correlates And Consequences. *Journal of Vocational Behavior*, 61(1), 20-52.
- Morris, J. & Koch, J. (1979). Impacts of Role Perceptions on Organizational Commitment, Job Involvement, and Psychosomatic İllness Among Three Vocational Groupings. *Journal of Vocational Behavior*, 14(19), 88-101.
- Mottaz, C.J. (1988). Determinants of organizational commitment. *Human Relations*. 41(6), 467-482.
- Mottaz, C.J. (1989). An Analysis of The Relationship Between Education and Organizational Commitment in A Variety of Occupational Groups. *Journal of Vocational Behavior*, 28(3), 214-228.
- Mowday R., Porter, L. & Steers, R.M. (1982). *Employee Organization Linkages: The Psychology of Commitment, Absenteeism and Turnover*. Academic Press, New York, NY.
- Mowday, R.T. (1998). Reflections on the Study and Relevance of Organizational Commitment. *Human Resource Management Review*, 5(4), 387-401.
- Murtaza, G., Ishad, I. & Shahzad, K. (2011), Impact of distributive and procedural justice on employees' commitment: A case of public sector organization of Pakistan. *European Journal of Economics, Finance and Administrative Sciences*, 29, 74-80.
- Nijhof, W.J., De Jong, M.J. & Beukhof, G. (1998). Employee Commitment in Changing Organisations: An Exploration. *Journal of European Industrial Training*, 22, 243-248.
- Organ, D. W. (1997). Organizational citizenship behavior: It's construct clean-up time. *Human Performance*, 10(2), 858.
- Özdevecioğlu, M. (2003). Algılanan örgütsel adaletin bireylerarası saldırgan davranışlar üzerindeki etkilerin belirlenmesine yönelik bir araştırma. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Temmuz- Aralık 21, 77-96.
- Özsoy, S.A., Ergül, Ş. ve Bayık, A. (2004). Bir Yüksekokul Çalışanlarının Kuruma Bağlılık Durumlarının İncelenmesi. *İş, Güç Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, 6(2), 13-19.
- Pakpahan, B. (2018). The Impact of Organizational Culture, Conflict Management, and Procedural Justice towards Normative Commitment of Human Resource at Stakpn Tarutung. *International Journal Of English Literature And Social Sciences*, 3(2), 174-180. doi: 10.22161/ijels.3.2.8
- Pillai, R., Scandura, T. & Williams, E. (1999). Leadership and Organizational Justice: Similarities and Differences Across Cultures. *Journal of International Business Studies*, 30(4), 763-779.

- Podsakoff, P.M., MacKenzie, S.B., Paine, J.B. & Bachrach, D.G. (2000). Organizational Citizenship Behaviors: A Critical Review of the Theoretical and Empirical Literature and Suggestions for Future Research. *Journal of Management*, 26(3), 513-563.
- Porter L.W., Steers R.M., Mowday R.T. & Boulian P.V. (1974). Organizational Commitment, Job Satisfaction, and Turnover among Psychiatric Technicians. *Journal of Applied Psychology*, 59(5), 603-609.
- Porter, L.W., Steers, R.M. & Mowday, R.T. (1979). The Measurement of Organizational Commitment. *Journal of Vocational Behavior*, 14(2), 224-247.
- Rousseau, D.M., Sitkin, S.B., Burt, R.S. & Camerer, C. (1998). Not So Different After All: A Cross-Discipline View of Trust. *Academy of Management Review*, 23(3), 393-404.
- Sabbagh, C. & Schmitt, M. (2016). Past, Present, and Future of Social Justice Theory and Research. C. Sabbagh ve M.Schmitt (Eds.). *Handbook of Social Justice Theory and Research*, New York, Springer Science Business Media.
- Schein, E.H. (1985). *Organizational Culture and Leadership*. San Francisco; Jossey-Bass.
- Shokrkon, H. & Na'ami, A. (2003). Analyzing the Simple and Multiple Relationship of Organizational Justice with Job Satisfaction. *Business and Society Magazine*, 51, 27-34.
- Shukla, K., & Singh, A. (2016). To study the factors affecting the job satisfaction and level of job satisfaction at Baswara Garments Ltd. *The International Journal of Indian Psychology*, 3(3), 9. doi:18.01.163/20160303
- Sudin, S. (2011). Fairness of and satisfaction with performance appraisal process. *Journal of Global Management*, 2(1), 66-83.
- Thibault, J. & Walker, L. (1975). *Procedural Justice: A Psychological Analysis*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Thornhill, A., Lewis, P. & Saunders, M.N. (1996). The Role of Employee Communication in Achieving Commitment and Quality in Higher Education. *Quality Assurance in Education*, 4(1), 12-20.
- Uslu, A. ve Baydaş, A. (2021). Algılanan Örgütsel Adaletin Örgütsel Bağlılık, Örgütsel Sinizm ve İş Tatmini Üzerine Etkisi: Trb1 Bölgesi Örneği. *Electronic Journal of Social Sciences*, 20(79), 1556-1573.
- Wahn, J.C. (1998). Sex Differences in the Continuance Component of Organizational Commitment. *Group and Organization Management*, 23(3), 256-266.
- Williamson, K., & Williams, K.J. (2011). Organisational justice, trust and perceptions of fairness in the implementation of agenda for change. *Radiography*, 17, 61-66. doi:10.1016/j.radi.2010.08.004
- Yağcı, K. (2007). Meyer-Allen Örgütsel Bağlılık Modeli Yaklaşımıyla Otel İşletmeleri İş Görenlerinin Örgütsel Bağlılık Düzeylerinin Ölçülmesine Yönelik Bir Araştırma, *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(3), 114-129.
- York, M. (1981). Surveys Find Religious Belief Contributes to Attitudes Toward Work. *Risk Management*, 28, 56-60.

KOBİ'LER VE FİNANSAL SORUNLARI*

Uğur ÇOBAN¹

1. Giriş

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ), ekonomilere katkıları bakımından ülkeler için oldukça önemli bir konumdur. Özellikle istihdam ve üretim konularında ekonomiye katkıları yadsınamaz düzeydedir. KOBİ'lerin ekonomileri için önemi sadece gelişmekte olan ve gelişmemiş ülkeler için değil gelişmiş ekonomiler için de geçerlidir. Örneğin Avrupa Birliği (AB) ülkelerinde 2020 itibarıyla toplam girişimci sayısının yaklaşık %99'u KOBİ'lerden oluşmaktadır². Türkiye'de bu oran yaklaşık %99,8 düzeyindedir³. Bununla birlikte KOBİ'ler faaliyetlerini yürütürken bazı sorunlarla karşılaşmaktadırlar. Bu sorunlar sadece gelişmemiş veya gelişmekte olan ülkelerin değil gelişmiş ülkelerin de sorunu olmaya devam etmektedir.

Yönetim, hammadde, tedarik, pazarlama ve finansman sorunları KOBİ'lerin yaşadığı problemlerin bazılarıdır. Ancak literatür çalışmaları göstermektedir ki KOBİ'lerin yaşadığı en önemli sorunlardan biri finansman veya finansman erişim sorunudur. Bu nedenle KOBİ'lerin faaliyetlerini sağlıklı bir şekilde yürütmelerine yönelik politikaların finansmana erişimi kolaylaştıracak şekilde yürütülmesi önem arz etmektedir.

KOBİ'lerin, yeni yatırımlar veya mevcut faaliyetlerini yürütmek için zaman zaman finansman ihtiyacı olduğu söylenebilir. Bu durumda işletmeler yeni ortaklar olarak, öz kaynak miktarını arttırarak veya borçlanarak finansman sağlama yoluna gitmektedirler. Yeni ortak alacak kadar geniş bir faaliyet alanı bulunmaması, sermaye piyasalarında hisse senedi ihraç ederek finansman sağlamada yaşadığı sorunlar ve zaten düşük tutarlarda öz sermaye ile çalışması KOBİ'leri finansman ihtiyacı oluşması durumunda borçlanmaya itmektedir. KOBİ'ler için sermaye piyasalarından borçlanmanın da belirli şartlar nedeniyle zor olduğu kabul edildiğinde büyük ölçüde para piyasalarından borçlanmalarının mümkün olduğu söylenebilir. Para piyasası kurumlarının başında ticari bankalar gelmekte ve KOBİ'ler genellikle bu bankalar

* Bu çalışma, Bingöl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi tarafından 11-12-13 Kasım 2021 tarihlerinde düzenlenen Krizler, Belirsizlikler ve Arayışlar konulu Uluslararası İktisadi ve İdari Bilimler Kongresi'nde bildiriler olarak sunulmuştur.

1 Doktora Öğrencisi, Bingöl Üniversitesi, İşletme Bölümü, ucoban@yahoo.com, 0000-0002-9987-4044

2 <https://www.statista.com/statistics/878412/number-of-smes-in-europe-by-size/> (Erişim tarihi: 04.11.2021)

3 <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Kucuk-ve-Orta-Buyuklukteki-Girisim-Istatistikleri-2019-37548> (Erişim tarihi: 04.11.2021)

yoluyla finansman ihtiyaçlarını gidermeye çalışmaktadır. KOBİ'ler, ticari krediler, leasing, işletme finansmanı, faktöring gibi geleneksel bankacılığın sunduğu faize dayalı finansmanla birlikte son yıllarda katılım bankalarının faizsizlik ilkesiyle sunduğu proje finansmanı, tedarik finansmanı ve icare finansmanı gibi araçlarla finansman ihtiyaçlarını gidermektedirler. Ancak KOBİ'ler teminat yetersizliği ve düşük kredi notu gibi nedenlerle borçlanma yoluyla finansmana erişimde sorunlar yaşamaktadırlar.

Yukarıda ifade edildiği gibi ekonomilerin önemli bir unsuru olan KOBİ'lerin finansman sorunlarının çözülmesi üretimi ve istihdamı arttırarak ekonomik gelişmeye ciddi katkılar sağlayabilir. Bu nedenle ekonomi politikalarının KOBİ'lerin yaşadığı finansal sorunları çözecek bir anlayışla geliştirilmesi elzem görülmektedir. Bu çalışmada öncelikle farklı açılardan KOBİ tanımına değinilecektir. Ayrıca KOBİ'lerin ülke ekonomilerindeki önemine değinilecek ve sermaye yapıları incelenecektir. Son olarak KOBİ'lerin finansman sağlama yolları incelenecek ve yaşadıkları finansal sorunlar üzerinde durulacaktır.

2. KOBİ Kavramı ve KOBİ'lerin Ülke Ekonomisindeki Yeri

2.1. KOBİ Tanımı

KOBİ'lerin tanımlanması çeşitli ölçütlerin dikkate alınmasını gerektirmektedir. Bu ölçütler ekonomik olabileceği gibi hukuki de olabilmektedir. Nitekim ekonomi literatüründen farklı olarak örneğin çalışan sayısı bakımından tanımlama yapılırken yasa ve yönetmelik gibi hukuki metinlerde KOBİ tanımı farklılaşabilmektedir.

KOBİ'ler için standart bir tanımlama yapmak zordur. Çünkü bu işletmeleri tanımlamada tanımlama yapan kurum ve kuruluşların görev anlayışları veya ülkelerin ekonomik durumları etkili olmaktadır (Çelik vd., 2013:110). Aşağıda özetleneceği üzere KOBİ tanımının farklılaşması bu durumu teyit etmektedir. Kaya (2007), KOBİ tanımının hukuki olmaktan ziyade ekonomik kavramlarla oluşturulabileceğini ifade etmektedir. Aynı tespiti Çelik vd. (2013) de yapmıştır. Aslında hukuki metinlerde de KOBİ kavramı çoğunlukla ekonomik kavramları barındırmaktadır.

Örneğin, Küçük Ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri Ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik'in 4. maddesinin b bendinde KOBİ'ler şöyle tanımlanmaktadır: "Küçük ve orta büyüklükte işletme (KOBİ): İkiyüzelli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri yüzyirmibeş milyon Türk lirasını aşmayan ve bu yönetmelikte mikro işletme, küçük işletme ve orta büyüklükteki işletme olarak sınıflandırılan ekonomik birimleri veya girişimleri ifade eder". Görüldüğü üzere bu tanım çalışan sayısı, satış hasılatı veya bilanço gibi çoğunlukla ekonomik kavramları içermektedir.

KOBİ tanımının nicel özellikleri ile birlikte nitel bir takım özellikler taşıdığı da ifade edilmiştir (Müftüoğlu, 1989:144-145). Bu yaklaşıma göre örneğin KOBİ tanımı yapılırken işletme sahiplerinin kişisel özellikleri tanımı etkileyebilecek bir unsurdur ve bu unsurun yapılacak tanımda yer bulması gerekir. Ayrıca Müftüoğlu

(1989), KOBİ tanımının sektöre göre de değişebileceğini iddia etmektedir. Burada KOBİ tanımının bileşenlerinden nicel ölçütlere (çalışan sayısı, yıllık satış hasılatı ve bilanço kalemleri) göre yapılan tanımlarla iktifa edilecektir. KOBİ'leri nicel bir kriter olan çalışan sayısı bakımından tanımlayan Kaya (2007), KOBİ tanımında öncelikli ölçütün çalışan sayısı olduğunu ifade ederek 0-2 çalışanı bulunan işletmeleri mikro işletmeler, 2-49 çalışanı bulunanları küçük ve 50-200 çalışanı bulunanları ise orta büyüklükte işletme olarak ifade etmektedir.

Küçük Ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri Ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik'te KOBİ tanımı yapılırken hem çalışan sayısı hem de satış hasılatı ve bilanço verileri kullanılmıştır. Bu yönetmelik on kişiden az çalışanı olan ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri üç milyon Türk lirasını aşmayan işletmeleri mikro işletme, elli kişiden az çalışanı olan ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri yirmi beş milyon Türk lirasını aşmayan işletmeleri küçük ve iki yüz elli kişiden az çalışanı olan ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri yüz yirmi beş milyon Türk lirasını aşmayan işletmeleri orta büyüklükteki işletme olarak tanımlamaktadır.

Türkiye'nin de kabul etmiş olduğu Maastricht kriterlerine uygun olarak Avrupa Komisyonu tarafından yapılan güncellemelerle KOBİ'ler çalışan sayısı bakımından şöyle sınıflandırılmıştır: 0-9 arası çalışana sahip işletmeler mikro, 10-49 arası çalışana sahip işletmeler küçük ve 50-249 arası çalışana sahip işletmeler orta büyüklükteki işletmeler olarak tanımlanmıştır. Ayrıca komisyon 2 milyon avro tutarına kadar cirosu bulunan işletmeleri mikro, 2-10 milyon avro tutarında cirosu bulunan işletmeleri küçük ve 10-50 milyon avro tutarında cirosu bulunan işletmeleri orta büyüklükte işletmeler olarak tanımlamaktadır (European Commission, 2016:11).

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı (OECD)'nin KOBİ tanımı çalışan sayısı ve yıllık ciro tutarı dikkate alınarak yapılmıştır. OECD'ye göre 1-9 arası çalışana sahip ve yıllık cirosu 2 milyon avroya kadar olan işletmeler mikro, 10-49 arası çalışana sahip ve yıllık cirosu 10 milyon avroya kadar olan işletmeler küçük ve 50-249 arası çalışan sahip yıllık cirosu 50 milyon avroya kadar olan işletmeleri orta büyüklükte işletmeler olarak tanımlamaktadır (OECD, 2005:17).

KOBİ'lerin farklı kuruluşlarca ve ülkemizde uygulanan yönetmeliklerce yapılan tanımlarını özet halinde göstermek gerekirse aşağıda tablo ortaya çıkacaktır:

Tablo 1. Kurum ve Kuruluşlara Göre KOBİ Tanımı

Sıra No	Tanım Yapan Kuruluş/Yönetmelik	Çalışan Sayısı	Yıllık Ciro Tutarı	İşletme Türü
1	KOSGEB/Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri Ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik	0-9	3 Milyon TL	Mikro İşletme
		10-49	24 Milyon TL	Küçük İşletme
		50-249	125 Milyon TL	Orta İşletme
2	Avrupa Komisyonu	0-9	0-2 Milyon Euro	Mikro İşletme
		10-49	2-10 Milyon Euro	Küçük İşletme
		50-249	10-50 Milyon Euro	Orta İşletme
3	Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı (OECD)	0-9	0-2 Milyon Euro	Mikro İşletme
		10-49	2-10 Milyon Euro	Küçük İşletme
		50-249	10-50 Milyon Euro	Orta İşletme

Yukarıdaki tanımlardan anlaşılacağı üzere KOBİ'ler genellikle çalışan sayısı, satış hasılatı veya bilanço verilerinden hareketle tanımlanmaktadır. Ulusal ve uluslararası kuruluşlarca çalışan sayısı bakımından yapılan tanımların birbirine yakın olduğu anlaşılmaktadır. Yıllık satış hasılatı veya yıllık ciro bakımından ise ülkelerin ve AB'de olduğu gibi bölgelerin ekonomik durumlarına göre sınırlar belirlendiği anlaşılmaktadır.

2.2. KOBİ'lerin Ülke Ekonomisindeki Yeri

KOBİ'ler tek tek ele alındıklarında ekonomiye katkılarının düşük olduğu değerlendirilebilir. Ancak ekonomiye etkileri topluca değerlendirildiğinde oldukça önemli bir etki alanına sahip oldukları söylenebilir (Aykaç vd., 2009:212). KOBİ'lerin ülkelerin ekonomilerindeki önemlerine dair veriler de bu tespiti doğrular niteliktedir (Aktaran Aykaç vd., 2009:239-247). Çünkü bu verilere göre KOBİ'ler toplam işletme sayıları, istihdam, yatırım, ihracat ve ithalat alanlarında önemli bir ağırlığa sahip görülmektedir. Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) yayınlamış olduğu 2019 yılı küçük ve orta büyüklükteki girişim istatistiklerine göre KOBİ'ler toplam girişim sayısının %99,8'ini, istihdamın %72,4'ünü, yıllık cironun %50,4'ünü ve üretim değerinin %44,1'ini oluşturmaktadır (TÜİK, 2019). Bu rakamlar KOBİ'lerin Türkiye ekonomisindeki önemini ortaya koymasından açısından önemlidir. AB ülkelerinde de KOBİ'lerin toplam girişimler içerisindeki payı Türkiye gibi oldukça yüksek düzeydedir.

Dinamik yapıları ve ekonomiye canlılık kazandırma potansiyelleri KOBİ'lerin en önemli özelliklerindedir. Ayrıca KOBİ'lerin ekonomik anlamda bölgesel farklılıkları giderme, mesleki eğitim anlamında bir okul görevi görerek sanayi sektörüne kalifiye eleman yetiştirme, gelir dağılımında adaleti sağlama ve kırsal bölgelerde kalkınmaya katkı sağlama gibi ekonomik fonksiyonları da bulunmaktadır (Kaya, 2007:131). Bu fonksiyonları sayesinde KOBİ'ler ülke ekonomilerinde önemli roller üstlenmektedir. Kriz dönemlerinde de KOBİ'lerin dinamik ve esnek yapıları nedeniyle büyük işletmelere göre ekonomilere olumlu katkıları olduğu değerlendirilmektedir. Bu katkılar istihdamlarını büyük ölçüde korumak veya büyük işletmelerin çekildiği pazarlara yönelerek istihdamı arttırmak şeklinde özetlenebilir (Aykaç vd., 2009:254)

Kriz dönemlerinde KOBİ'lerin ülke ekonomileri açısından önemine dair Nobel ödüllü iktisatçı Stiglitz'in ABD'de 2008 yılında ortaya çıkan finans krizini analiz ettiği eserinde yaptığı tespit dikkat çekmektedir. ABD yönetiminin krizden çıkmayı amaçlayan TARP planının yeterince etkili olamamasının nedenlerinden birinin, bankalara aktarılan paraların istihdam sağlamada büyük rol oynayan küçük ve orta ölçekli işletmelere aktarılamaması olduğunu ifade etmektedir. KOBİ'lerin ekonomik sistemin önemli bir unsuru olması nedeniyle ekonomik krizlerden çıkışta dikkate değer görülmesi önemlerini bir kez daha ortaya koymuştur. Ayrıca küçük ve orta ölçekli işletmelere finansman sağlamaya odaklanmayan bir finans sisteminin yeni istihdam alanları oluşturması zordur (Stiglitz, 2012:309). Bu nedenle finans sisteminin küçük ve orta ölçekli işletmelere finans sağlayacak şekilde tasarlanması ülke ekonomilerinin istihdamı artırma hedefleri için de önem arz etmektedir.

Bilindiği gibi KOBİ'ler sadece geleneksel ya da faiz temelli bankalardan değil aynı zamanda faizsizlik ilkesiyle hareket eden İslami bankalar veya Türkiye'ye özgü isimlendirme ile katılım bankalarından finansman sağlamaktadırlar. İlk İslami bankacılık deneyimlerinden birini gerçekleştirenlerden Neccar (2011)'a göre küçük teşebbüsleri göz ardı ederek büyük projelere odaklanmak doğru değildir. Çünkü kalkınmakta olan ülkelerde ekonomik hayat küçük teşebbüslerin geniş bir alana yayılmasına ihtiyaç duyar. Ayrıca finansman erişiminin kolaylaştırılması küçük ölçekli girişimlerin doğmasını etkileyen önemli hususlardan biridir. Yapılan bir araştırmaya göre gelişmekte olan ülkelerde zor koşullara rağmen KOBİ'ler büyük ölçekli işletmelere göre daha fazla kişi başına çıktıya erişmişlerdir. İncelenen KOBİ'lerin büyük işletmelere göre daha istikrarlı bir kârlılığa ulaştığı belirlenmiştir (Aktaran Chapra, 2018:347-348).

Türkiye'de KOBİ'lerin ülke ekonomisindeki önemine rağmen kullanılan banka kredilerinin içerisindeki KOBİ payı oldukça düşük seviyededir. Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumunun (BDDK) yayınlamış olduğu Türk Bankacılık Sektörü Temel Göstergeleri Mart 2021 raporuna göre banka kredilerinin sadece %23'ü KOBİ'ler tarafından kullanılmıştır (BDDK, 2021). Ülkedeki toplam girişim içerisindeki oranı, toplam istihdamdaki payı ve yıllık ciro oranları dikkate alındığında bu oranın düşük olduğu söylenebilir.

3. KOBİ'lerin Sermaye Yapıları

İşletmelerin optimal sermaye yapılarının nasıl olması gerektiğine dair çeşitli teoriler geliştirilmiştir. Bu teoriler genel anlamda sermaye yapısının öz sermaye odaklı mı yoksa borçlanma odaklı mı olması gerektiğine dair yaklaşımlara göre şekillenmektedir. Her işletme kendine uygun sermaye yapısı oluşturmalı ve faaliyetlerini bu yapıya uygun olarak finanse etmelidir (Üreten ve Ercan, 2000). Bir işletmenin sermaye yapısı kararı temelde öz kaynağa kıyasla borçlanmanın ne düzeyde tercih edildiğine bağlı olarak değişmektedir (Aydın ve Çavdar, 2018:846). Bu noktada finans literatüründe iki temel sermaye yapısı teorisinin varlığından bahsetmek mümkündür. Bunlar takas teorisi ve hiyerarşi teorisidir.

Takas teorisi firmaların borçlanmanın maliyetlerini faydalarına kıyaslayarak optimal borç seviyesini belirledikleri bir sermaye yapısına odaklanırken hiyerarşi teorisi firmaların sermayeye ihtiyaç duyduklarında öncelikle dağıtılmamış kârları sonra borçlanmayı ve en son olarak öz kaynak finansmanını tercih ettikleri fikrine dayanmaktadır (Mateev vd., 2013:30).

Bu iki ana sermaye yapısı teorisi dışında optimal sermaye yapısının nasıl olması gerektiğine dair çeşitli yaklaşımlar bulunmaktadır. Bu yaklaşımlar şunlardır (Poyraz, 2013:412-423):

- **Net Gelir Yaklaşımı:** Borç düzeyini arttırdıkça işletme değeri artar.
- **Net Faaliyet Gelir Yaklaşımı:** Öz sermaye-borç bileşimi değişse bile işletme değer değişmez.
- **Geleneksel Yaklaşım:** Belirli bir sınıra kadar borçlanma işletme değerini artırırken bu sınırında ötesinde borçlanma işletme değerini düşürür.
- **Modigliani-Miller Yaklaşımı:** İşletme değeri sermaye yapısından bağımsızdır. İşletme değerini belirleyen unsurlar kâr ve işletme varlıklarının riskidir.

Bu yaklaşımların yanı sıra sermaye yapısına ilişkin bazı teorik yaklaşımlar da bulunmaktadır. Bu yaklaşımları şu şekilde özetleyebiliriz (Korkmaz ve Ceylan, 2018:267-272):

- Vergi Faktörü Kuramı
- Finansal Sıkıntı Maliyetleri Kuramı
- Bilgi Çarpıklığı (Asimetrik Bilgi) Kuramı
- Temsilci Maliyetleri Kuramı
- Dengeleme Kuramı
- Finansman Hiyerarşisi Kuramı

4. KOBİ'lerin Finansman Sağlama Yolları

İşletmelerin kurulmaları ve faaliyetlerini devam ettirebilmeleri için gerekli finansmanı genel hatlarıyla iki şekilde temin ettikleri söylenebilir. Bunlardan biri öz kaynak finansmanı diğeri ise borçlanma yoluyla finansmandır. İşletme bilançolarının pasif tarafını oluşturan öz kaynak ve borç yapısı büyük işletmeler için olduğu gibi

KOBİ'ler için de önemli bir konudur. Çünkü KOBİ'ler zaten küçük sermayelerle kurulmakta ve borçlanmaları ile ilgili sorunlar yaşamaktadırlar.

İşletmelerin fon kaynakları genel hatlarıyla kısa, orta ve uzun vadeli fon kaynakları olarak üç grupta incelenebilir. Poyraz (2013) işletmelerin fon kaynaklarını şu şekilde gruplandırmaktadır:

Kısa Vadeli Fon Kaynakları: Kısa vadeli ticari krediler, finansman bonusu, repo işlemleri, banka kredileri, faktöring ve hazine bonusu.

Orta Ve Uzun Vadeli Finansman Kaynakları: Orta ve uzun vadeli banka kredileri, orta ve uzun vadeli ticari krediler, forfaiting, leasing, hisse senedi, tahvil ve oto finansman.

Korkmaz ve Ceylan (2018) ise işletmelerin finansman kaynaklarını şu şekilde sınıflandırmaktadırlar:

- Kısa vadeli fon kaynakları
- Orta vadeli fon kaynakları
- Katılım bankaları
- Uzun vadeli fon kaynakları

Dikkat edilirse Korkmaz ve Ceylan (2018) finansman kaynaklarını sıralarken katılım bankalarının sağlanan finansmanı ayrı bir fon kaynağı olarak değerlendirmektedir. Bunun nedeni katılım bankalarının faizsizlik ilkesi başta olmak üzere bir dizi İslam iktisadi ilkelerine dayalı olarak geleneksel bankacılık sisteminden ayrılması olabilir.

Yukarıda sayılan finansman kaynakları incelendiğinde aslında işletmelerin ya borçlanarak ya da işletmeye ortak alınması veya dağıtılmayan kârların işletmede tutulması ile finansman ihtiyaçlarını giderdikleri sonucuna varılabilir. Bu nedenle aşağıda genel hatlarıyla öz sermaye ve borçlanma yoluyla finansman hakkında bilgilere yer verilmiştir.

4.1. Öz Sermaye ile Fon Sağlama

Öz sermaye finansmanı ortakların işletmeye koydukları sermayeyi arttırmaları, kârın dağıtılmayarak işletmede bırakılması (oto finansman) veya işletmeye yeni ortak alınması şeklinde gerçekleştirilmektedir. İşletme değerine öz kaynak finansmanın mı yoksa borçlanma yoluyla finansmanın mı daha fazla katkı yaptığı çeşitli yaklaşımlarla tartışılmıştır. Ancak zaten küçük sermayelerle kurulan KOBİ'lerin yeni ortak almaları veya kârı dağıtmayarak işletmede bırakmaları şeklinde finansman sağlama yetenekleri sınırlıdır. Bu durum KOBİ'leri dış kaynaklardan borçlanarak finansman sağlamaya yöneltmektedir.

Bankalardan kredi alarak finansman sağlama sorunu gelişmekte olan ülkelerde daha büyük bir sorun olmaktadır. Çünkü KOBİ'ler açısından kredi kullanım oranları gelişmiş ülkelerde gelişmekte olan ülkelere göre daha yüksektir. Örneğin gelişmekte olan ülkelere Brezilya'da KOBİ'lere dönük yapılan bir araştırmada bankaların kullandıkları krediler içerisinde KOBİ'lerin payı 2016 yılında %14,40

olarak gerçekleştiği aktarılmaktadır (Godke Veiga ve McCahery, 2019:658). Aynı çalışmada Avrupa'da da küçük işletmelerin kredi taleplerinin bankalarca geçmiş yıllara göre daha yüksek oranda reddedildiği aktarılmaktadır. BDDK verilerine göre Türkiye'de bankaların kullandırdıkları krediler içerisinde KOBİ'lerin payı 2021 Mart verilerine göre %23'dür (BDDK, 2021). KOBİ'lerin ülke ekonomilerindeki önemleri dikkate alındığında bu oranların düşük seviyelerde olduğu söylenebilir.

2008 finansal krizinin temel nedeni olarak gösterilen aşırı borçlanma, borca dayalı finansal sistemin krizden çıkmasını zorlaştırmaktadır. 2017 itibariyle dünya genelinde kamu ve özel kesim borçlarının dünya milli gelir toplamının yaklaşık üç katı olması borçlanmanın üretime ve dolayısıyla milli gelir artışına aynı oranda yansımadağını göstermektedir. Bu durum borçlanma temelli finans sisteminin sorgulanmasına neden olmaktadır. Dolayısıyla arızı bir durum olan borçluluk durumunun yerine öz kaynak finansmanına odaklanmak gerekir (Saraç, 2017:156). Kuruluşlarının ilk dönemlerinde KOBİ'lerin faaliyetlerini öz kaynaklarla finanse ettikleri söylenebilir. Ancak zaman ilerledikçe işletmelerin dağıtılmayan kârlar ve kısa vadeli borçlanmalara yöneldikleri amprik bulgularla ortaya koyulmuştur (Hall vd., 2004:21).

Ülke ekonomilerinin yaşadığı finansal sorunlardan biri de özel sektör borç stoklarının yüksekliğidir. Disiplinden uzak finans piyasasında risk paylaşımının olmaması kredilerin kısa vadeli olarak sunulmasına neden olmaktadır. Bu da büyümeyi hedefleyen ve özellikle çalışma sermayesine ihtiyaç duyan KOBİ'ler için soruna dönüşebilmektedir. Sürdürülebilir kalkınmayı hedefleyen ülkelerin, özellikle öz kaynakla finansmana yoğunlaşmaları ve bunun için de paylaşım kültürü, dürüstlük gibi kavramları finans sistemine yerleştirmeleri önem arz etmektedir (Saraç, 2017:161-163).

4.2. Borçlanma Yoluyla Fon Sağlama

KOBİ'ler için öz kaynak dışında ikinci ve en önemli finansman kaynağı borçlanmadır. Öz kaynak yetersizliği, yeni ortaklar sayesinde finansman sağlanması veya sermaye piyasalarından finansman sağlamanın zorlukları birlikte düşünüldüğünde KOBİ'ler için borçlanma önemli bir finansman kaynağıdır denilebilir. KOBİ'ler genellikle para piyasası kurumlarının en önemlisi olan bankalardan borçlanarak finansman ihtiyaçlarını gidermektedirler. Ancak teminat sorunları, yüksek kredi maliyetleri ve düşük kredi notu gibi nedenler borçlanmayı KOBİ'ler için zorlaştırmaktadır. Avrupa ülkelerinde mikro firmaların iç finansman araçlarını ticari krediler gibi dış finansman araçlarından daha çok kullandığını göstermektedir (Masiak vd., 2018:301). Özellikle kriz dönemlerinde borçlanma ile fon sağlama KOBİ'ler için daha da zorlaşmaktadır. Örneğin 2008 finansal krizinde Amerika'da bankalar istihdam oluşturmada önemli bir rolü olan KOBİ'lere borç verme hususunda ilgisiz kaldılar (Stiglitz, 2012:44). Bu nedenle KOBİ'lerin istihdama ve kalkınmaya katkılarının devam edebilmesi için finansmana erişim imkanlarının geliştirilmesi gerekir (Abbasi vd., 2017:40).

4.3. Çalışma Sermayesi ve KOBİ'ler için Önemi

KOBİ'ler için sermaye denildiğinde genellikle işletme veya çalışma sermayesi akla gelmektedir. Özellikle küçük sermayelerle kurulan mikro işletmeler için çalışma sermayesi daha da önemlidir. İşletme sermayesi veya döner sermaye olarak da ifade edilen çalışma sermayesi, işletmelerin normal faaliyet dönemleri içerisinde (ki bu dönem genellikle bir yıl olarak kabul edilir) nakde dönüştürülerek kullanılabilen sermaye olarak tanımlanabilir (Şimşek ve Çelik, 2019:230). Başka bir tanıma göre çalışma sermayesi, işletmelerin kısa süreli varlıklarını ifade eder ve bu brüt çalışma sermayesi olarak ifade edilebilir (Erdoğan, 2011:97). Ayrıca çalışma sermayesi, envantere bağlanan para ve alacaklardan borçların çıkarılması ile elde edilen tutar olarak tanımlanmaktadır (Tennent, 2008:251). Bu tanımlardan hareketle çalışma sermayesinin bilançoda yer alan döner varlıklar ya da cari aktifler olduğunu söylemek mümkündür. Dolayısıyla kasa, bankadaki nakitler, hisse senedi ve tahvil gibi menkul değerler, alacak senetleri ve hammadde gibi kalemler çalışma sermayesini oluşturmaktadır. Döner varlıklardan kısa vadeli borçların çıkarılması ile elde edilen miktar ise işletmenin net çalışma sermayesini oluşturmaktadır (Şimşek ve Çelik, 2019:230).

Döner varlıklar olarak da adlandırılan çalışma sermayesi, bölünebilme, kısa vadeli ve likit olma ve son olarak kendisini oluşturan unsurların yakın ilişki içerisinde olması bakımından sabit veya duran varlıklardan ayrılmaktadır (Poyraz, 2013:44-45). Bu özellikler çalışma sermayesinin dinamik bir yapıya sahip olduğunu ve iyi yönetilmesi gerektiğini göstermektedir. Çalışma sermayesini, işletmelerin ihtiyaçları ve zaman bakımından değerlendirildiğinde farklı türlere ayırmak mümkündür. Bu açıdan çalışma sermayesi üçe ayrılmaktadır (Erdoğan, 2011:101-103):

- 1- Sürekli Çalışma Sermayesi
- 2- Değişken Çalışma Sermayesi
- 3- Olağanüstü Çalışma Sermayesi

Sürekli çalışma sermayesi, işletmelerin devamlı olarak kullandıkları ve her an ihtiyaç duydukları ödemeleri yapmak için gerekli sermayedir. Kasa, kısa vadeli menkul kıymetler, alacak hesapları ve stok kalemlerinden oluşmaktadır. Değişken çalışma sermayesi ise, sürekli çalışma sermayesinin üzerinde olan ve mevsimlik veya dönemsel dalgalanmalar sırasında ihtiyaç duyulan sermayeyi ifade etmektedir. Son olarak olağanüstü çalışma sermayesi, grev, yangın ve savaş gibi durumlarda acilen ihtiyaç duyulan çalışma sermayesi türüdür (Erdoğan, 2011:101-103). Covid-19 salgını gibi hastalıkların yaygınlaşarak ekonomik faaliyetleri sekteye uğrattığı dönemler için de olağanüstü çalışma sermayeye ihtiyaç duyulabileceği söylenebilir.

Çalışma sermayesi işletmenin, tam kapasite ile çalışması, üretim kesintilerinin yaşanmaması, iş hacminin geliştirilmesi, ödemelerin zamanında yapılması ve

kredi değerliliğın arttırılması gibi konuları etkilemektedir. Bu nedenle çalışma sermayesi tutarı önemlidir (Güzel, 2013:268). Çalışma sermayesinin gereğinden az veya gereğinden fazla olması finansal açıdan sorunlar doğurabilmektedir. Çalışma sermayesinin yetersizliğı işletmeler açısından önemli bir konudur. Çünkü eksik çalışma sermayesi işletmelerin başarısız olması, yeni yatırımları gerçekleştirememesi, kredibilitesini zayıflatması (Erdoğan, 2011:105), uygun koşullarda hammadde temin edilememesi ve vadesi gelmiş yükümlülüklerin yerine getirilememesi (Güzel, 2013:269), borçların zamanında ödenmemesi ve etkin bir temettü politikası izlenememesi (Poyraz, 2013:247) gibi sorunlara neden olabilmektedir. Bu durum finansman bulmada sorunlar yaşayan KOBİ'ler için daha büyük sorunlara hatta işletmenin kapanmasına dahi yol açabilir. Bu nedenle çalışma sermayesi ihtiyacı, işletmeler, özellikle KOBİ'ler için oldukça önemlidir.

Önemine dair yukarıda yapılan açıklamalar çalışma sermayesi yönetimini gündeme getirmektedir. Çalışma sermayesi yönetimi hem dönen varlıkların hem de kısa vadeli borçların yönetilmesini kapsamaktadır (Aktaş, 2003:223). İşletmelerin nakit giriş ve çıkışlarının zaman bakımından uyumlu olması pek mümkün olamamaktadır. Bu nedenle çalışma sermayesini planlanması gerekmektedir (Aktaş, 2003:224). Çalışma sermayesi yönetimini doğru planlanmasının sağlayacağı yararları dair yapılan çalışmalar oldukça fazladır. Özellikle çalışma sermayesi yönetiminin kârlılığa etkisi literatürde geniş yer bulmaktadır. Kârlılığın işletmelerin amaçlarının başında yer alması ve işletmenin devamlılığını etkilemesi çalışma sermayesi ile kârlılık ilişkisini önemli kılmaktadır. Bu nedenle çalışma sermayesinin kârlılığa etkisi ile ilgili çalışmaların sonuçlarının özetlenmesi yerinde olacaktır.

KOBİ'lerin çalışma sermayesi yönetimlerinin işletme kârlılığına etkilerini inceleyen bir çalışmaya göre etkin çalışma sermayesi yönetimi kârlılığı arttırmaktadır (Aytürk ve Yanık, 2015, s.165). İMKB'de kayıtlı işletmeler açısından yapılan benzer bir çalışma da çalışma sermayesinin kârlılığı olumlu etkilediğini göstermektedir (Dursun ve Ayriçay, 2012:212). Malezya'da yapılan bir çalışma da benzer şekilde etkin çalışma sermayesi yönetiminin kârlılığı olumlu etkilediğini ortaya koymaktadır (Gorondutse vd., 2017:106). Yakın zamanda Almanya'da yapılan bir araştırma sonuçları da diğer çalışmalarla benzer şekilde çalışma sermayesi yönetiminin etkin bir şekilde yürütülmesinin kârlılığı olumlu etkilediğini göstermektedir (Högerle vd., 2020:37).

4.5. KOBİ'lerin Finansal Kaynak Bulma Sorunları

KOBİ'ler açısından finansmana erişim sorunları hem Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin hem de gelişmiş AB ülkelerinin sorunu olmaya devam etmektedir. Yoksullukla mücadele etmeye çalışan Afrika kıtasını da bu tabloya yerleştirmek yanlış olmayacaktır.

Yakın tarihte Polonya'da Endüstri 4.0'a ayak uydurmaya çalışan KOBİ'ler üzerine yapılan bir araştırma bunu destekler niteliktedir. Araştırmaya göre KOBİ'ler açısından Endüstri 4.0 için üç önemli engelden biri fon bulma maliyetidir (Ingaldi

ve Ulewicz, 2020:231). Güney Afrika'da yapılan bir çalışma da benzer şekilde KOBİ'lerin finansman erişimde bankaların katı uygulamaları nedeniyle sorunlar yaşadıklarını göstermektedir (Holger vd., 2017:20).

KOBİ'lerin finansmana erişimi ile ilgili diğer bir problemin bu işletmelerin şeffaf olmayan yapıları olduğu ifade edilmektedir. Buna göre kredi verecek bankaların KOBİ'lerle ilgili yeterli bilgiye ulaşamamaları bu sorunu doğurmaktadır (Facundo ve Sergio, 2017:1). Finansmana erişim KOBİ'leri için aslında küresel ölçekte bir sorundur denilebilir. Bu soruna çözüm bulmada sağlanacak başarı ülkelerin kalkınmalarına önemli katkı potansiyeli taşımaktadır. Ancak KOBİ'lerin gelişmekte olan veya gelişmemiş ülkelerdeki önemleri dikkate alındığında bu ülkelerde sorunun çözümü için daha fazla gayret gösterilmesi gerektiği açıktır.

Örgütlenme, pazarlama, tedarik ve finansman gibi sorunlar yaşamakta olan KOBİ'lerin Türkiye'de yaşadığı en önemli sorunların başında finansman sorunları geldiği söylenebilir (Çelik vd., 2013:146). KOBİ'lerin yaşadığı finansman sorunları ana hatlarıyla şöyle özetlenebilir: Öz sermayenin yetersiz oluşu, krediye ulaşma problemi, sermaye piyasasından fon sağlanamaması, finansal yönetim problemleri ve farklı finansman kaynaklarından yararlanamama (Zengin ve Ağ, 2016:228). Kaya (2007), KOBİ'lerin yaşadığı finansman sorunlarını, ticari bankaların kullandığı kredi oranlarının düşük olması, yüksek faiz oranları ve kredi için talep edilen teminatın ağırlığı şeklinde özetlemektedir. Aykaç vd. (2009) ise KOBİ'lerin yaşadığı en önemli sorunlardan birinin finansmana erişim olduğunu ifade etmektedir. Benzer şekilde krediye ulaşamama sorununa dikkat çekmekte ve seçilmiş ülkelerde KOBİ'lerin toplam kredilerden aldığı payları karşılaştırırken Türkiye'de bu payın oldukça düşük olduğunu belirtilmiştir (Çelik vd., 2013:171). Bu noktada KOBİ'lerin finansman sorunlarının en önemli sorunlardan biri olmasına rağmen bu sorunun başka sorunların sonucu olduğu da değerlendirilmektedir ve KOBİ'lerin finansman bulmada kullandığı yöntemlerden olan krediye erişimde en çok ipotek ve kefalet sorunları yaşadığını belirtilmektedir (Müftüoğlu, 1989:62:265).

5. Sonuç

KOBİ'ler faaliyetlerini yürütürken birçok sorunla karşılaşmakta ve bunlardan biri de finansman sorunu olmaktadır. Finansman sorunlarının çeşitli nedenleri bulunmaktadır ve kredi maliyetlerinin yüksekliği, düşük kredi notu ve teminat sorunları bunların başındadır. Finansman sorununun en önemli sorun olduğu düşünülürse çözüm arayışlarının başlangıç noktasının da finansmana erişim konusu olduğu söylenebilir. KOBİ'lerin ülke ekonomilerindeki ağırlıkları (özellikle istihdam açısından) dikkate alındığında finansman sorunun çözümü daha da önemli hale gelmektedir.

KOBİ'lerin kaynak bulma sorunları ve finansal destek ihtiyacı en yüksek birimlerden olması, işletmelerin bu alana özel yatırım yapmalarını sağlayacak kadar önemli boşluklar oluşturmaktadır. Nitekim 2021 yılında faaliyete başlamayı planlayan bir yatırım bankası, kurulma gerekçesini desteklemeye en muhtaç alan

olarak KOBİ'leri görmek olarak açıklamaktadır⁴. Dolayısıyla ülkelerin KOBİ'lerin finansman sorunlarını çözecek politikalar geliştirmesi hem KOBİ'leri rahatlatacak hem de ekonomik gelişmeye katkı sağlayacaktır. Çünkü finansman sorunu çözülmüş KOBİ'ler sayesinde üretim ve istihdam artışı sağlanarak ekonomik gelişmeye katkı sunulabilir.

Kaynakça

- Abbasi, W. A., Wang, Z. & Abbasi, D. A. (2017). Potential Sources of Financing for Small and Medium Enterprises (SMEs) and Role of Government in Supporting SMEs. *Journal of Small Business and Entrepreneurship Development*, 5 (2), 39-47.
- Aktaş, R. (2003). *Finansal Yönetim*. T.Durukan (Ed.). Girişimciler İçin İşletme Yönetimi, Ankara, Gazi Kitabevi, 2003, 221-246.
- Aydın, A. D. & Çavdar, Ş. Ç. (2018). Firma Optimal Sermaye Yapısının Belirlenmesi: Borsa İstanbul (BIST) 100 Endeksi Finans Dışı Firmaları Üzerine Amprik Bir Çalışma. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 32 (3), 845-852.
- Aykaç, M., Parlak, Z. & Özdemir, S. (2009). *Küreselleşme Sürecinde Rekabet Gücünün Arttırılması ve Türkiye'de KOBİ'ler*. 1. Baskı, İstanbul, İstanbul Ticaret Odası Yayınları.
- BDDK. (2021). Türk Bankacılık Sektörü Temel Göstergeleri. <https://www.bddk.org.tr/Duyuru/EkGetir/733?ekId=757>, (Erişim Tarihi: 01.10.2021).
- Ceylan, A., & Korkmaz, T. (2018). *İşletmelerde Finansal Yönetim*. 16. Baskı, Bursa, Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- Chapra, M. U. (2018). *İslam İktisadından Ahlak ve Adalet*. 1. Baskı, (Çev. Mehmet Saraç vd.), İstanbul, İSİFAM Yayınları.
- Çelik, A., Akgemici, T. & Şimşek, M. Ş. (2013). *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi*. 1. Baskı, Ankara, Gazi Kitabevi.
- Dursun, A., & Ayriçay, Y. (2012). Çalışma Sermayesi-Kârlılık İlişkinin İMKB Örneğinde 1996-2005 Dönemi Analizi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*. 26(3-4), 199-214.
- Erdogan, M. (2011). *Finansal Yönetim*. 1. Baskı, Erzurum, Aktif Yayınevi.
- EC. (2016). User guide to the SME Definition. *Publications Office of the European Union*, Luxembourg. (https://ec.europa.eu/regional_policy/sources/conferences/state-aid/sme/smedefinitionguide_en.pdf)
- Facundo, A. & Sergio, L. S. (2017). *Addressing the SME Finance Problem*. Research & Policy Briefs From The World Bank Malaysia Hub.
- Godke Veiga, M. & McCahery, J. A. (2019). The Financing of Small and Medium Sized Enterprises: An Analysis of the Financing Gap in Brazil. *European Business Organization Law Review*, 20, 633-664.
- Gorondutse, A. H., Ali, R. A., Abubakar, A., & Naalah, M. N. I. (2017). The Effect of Working Capital Management on SMEs Profitability in Malaysia. *Polish Journal of Management Studies*, 16.
- Güzel, A. (2013). *İşletme Finansmanı*. 2. Baskı, İzmir, İlyayayınevi.
- Högerle, B., Charifzadeh, M., Ferencz, M., & Kostin, K. B. (2020). The Development of Working Capital Management and Its Impact on Profitability and Shareholder Value: Evidence from Germany. *Strategic Management*, 25(2), 27-39.
- Ingaldi, M. & Ulewicz, R. (2020). Problems with the Implementation of Industry 4.0 in Enterprises from the SME Sector. *Sustainability*, 12(1), 217.
- Kaya, A. (2007). *Bilişim ve İletişim Işığında Girişimcilik ve KOBİ Yönetimi*, 2. Baskı, Konya, Eğitim Kitabevi.
- Masiak, C., Block, J. H., Moritz, A., Lang, F. & Helmut, K. (2019). How Do Micro Firms Differ in Their Financing Patterns from Larger SMEs?. *Venture Capital*, 301-325.
- Mateev, M., Poutziouris, P. & Ivanov, K. (2013). On the Determinants of SME Capital Structure in Central and Eastern Europe: A Dynamic Panel Analysis. *Research in International Business*, 27, 28-51.
- Müftüoğlu, T. M. (1997). *Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler : Sorunlar, Öneriler*. 2. Baskı, İstanbul, İstanbul Ticaret Odası Yayınları.
- Neccar, A. & Zerka, M. A. (2011). *İslam Düşüncesinde Ekonomi, Banka ve Sigorta*, 4. Baskı, (Çev. Hayreddin Karaman). İstanbul, İz Yayınları.
- OECD. (2005). *SME and Entrepreneurship Outlook*, OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/9789264009257-en> (Erişim Tarihi: 05.09.2021)
- Poyraz, E. (2013). *Finansal Yönetim*. 1. Baskı, Bursa, Ekin Yayınevi.

- Schmidt, H. J., Mason, R. B., Bruwer, J. P., & Aspelng, J. (2017). Access to Finance Problems for Small Retail Businesses in South Africa: Comparative Views from Finance Seekers (Retailers) and Finance Providers (Banks). *Banks and Bank Systems*, 12 (2), 20-30.
- Stiglitz, J. E. (2012). *Serbest Düşüş: Amerika, Serbest Piyasalar ve Dünya Ekonomisinin Düşüşü*. 1. Baskı, (Çev. Banu Özgün). İstanbul, Gündoğan Yayınları.
- Şimşek, M. Ş. & Çelik, A. (2019). *İşletme Bilimine Giriş*. 26. Baskı, İstanbul, Eğitim Yayınevi.
- Tennent, J. (2008). *Guide to Financial Management*. 1. Ed., London, Profile Books Ltd.
- TUİK. (2019). Küçük ve Orta Büyüklükteki Girişim İstatistikleri. <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Kucuk-ve-Orta-Buyuklukteki-Girisim-Istatistikleri-2019-37548>. (Erişim Tarihi: 31.04.2021).
- Üreten, A. & Ercan, M. K. (2000). *Firma Değerinin Tespiti ve Yönetimi*, 1. Baskı, Ankara, Gazi Kitabevi.
- Zengin, Y. & Ağ, A. (2016). KOBİ'lerdeki Başarıyı Etkileyen Finansman Sorunu: Neden Mi? Sonuç Mu? Literatür Taraması Sonucu Bir Değerlendirme. *Akademik Bakış Dergisi*, 54, 227-241.
- <https://www.dunya.com/sirketler/doganin-yatirim-bankasi2021de-acilacak-haberi-478915>, 1. (Erişim tarihi: 10.09.2021).
- <https://www.statista.com/statistics/878412/number-of-smes-in-europe-by-size/> (Erişim tarihi: 04.11.2021)
- <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Kucuk-ve-Orta-Buyuklukteki-Girisim-Istatistikleri-2019-37548> (Erişim tarihi: 04.11.2021)

COVID-19 SÜRECİNİN GİRİŞİMCİLER, İŞLETME YÖNETİCİLERİ VE İŞLETME FONKSİYONLARI AÇISINDAN ETKİLERİ: BİTLİS İLİNDEKİ İŞLETMELERDE BİR ARAŞTIRMA*

Mehmet GÜVEN¹ – Ercan GÖN²

1. Giriş

Çin'in Wuhan kentinde ortaya çıktığı belirtilen ve kısa sürede bütün dünyayı etkisi altına alarak toplumu bütün yönleriyle olumsuz etkileyen Covid-19 krizi, iş dünyasında da işletme fonksiyonlarını önemli düzeyde etkilemiştir.

Dünya genelinde yaşanan ve insanların sağlığını tehdit eden hastalık anlamına gelen pandemi son zamanlarda Covid-19 salgını olarak karşımıza çıkmış ve bu salgın resmi olarak Dünya Sağlık Örgütüncü (DSÖ) 2020 yılı Mart ayında ilan edilmiştir (Akkaş, 2020). Türkiye Tabipler Birliğine göre, etkeni Sars-Cov-2 olan virüs, damlacık ve temasla bulaşmaktadır. Bu virüsten korunmak için hem bireylerin hem de topyekûn toplumun bütünleşerek önlem alması gerekmektedir (TTB, 2020: 11). Bu önlemler çerçevesinde ülke yönetimleri de gerek kamusal alanda gerekse sektörel iş birimlerinde hastalığın yayılmasını önlemeye yönelik tedbirler almaktadır.

Ülkemizde de, Covid-19'dan korunmak, yayılma hızını önlemek, bulaşma riskini en düşük seviyede tutmak ve hastalıkla etkin mücadele etmek amacıyla örgütler düzeyinde bir takım tedbirler hayata geçirilmiştir. Bununla birlikte aşı, maske, mesafe ve hijyen kurallarına azami riayet edilmesine yönelik sıkı önlemler alınmış ve kamu ve özel kesim işyerlerinde esnek çalışma modelleri uygulanmaya başlanmıştır.

Hayatın olağan akışında karşılaşılan problemlerin çözümü için yetenekli olmanın ötesinde bilgi ve beceri de gerekmektedir. Problemin karmaşıklığı bilgi ve beceriyle bireyi çözüm aşamalarına ulaştırmaktadır (Güven, 2012: 76). Kriz yönetimi de bu bilgi, beceri ve yeteneklere ilave olarak proaktif düşünmeyi de gerektirmektedir. İşletme yönetiminde de, öngörülemeyen zamanlarda ortaya çıkan

* Bu çalışma ilgili yazarlar tarafından Krizler, Belirsizlikler, Arayışlar konulu ve 11-13 Kasım 2021 tarihlerinde düzenlenen Bingöl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Uluslararası İktisadi ve İdari Bilimler Kongresinde bildiri olarak sunulmuştur.

1 Doç. Dr., Bingöl Üniversitesi İİBF, Yönetim ve Organizasyon ABD, mguven@bingol.edu.tr, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5768-9847>

2 Bingöl Üniversitesi, Bingöl Üniversitesi İİBF, Yönetim ve Organizasyon ABD, Doktora Programı Öğrencisi, 1912092006@bingol.edu.tr, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6023-324X>

krizler, riskler, doğal afetler, salgın hastalıklar işletmenin tüm fonksiyonlarını etkilemektedir. Krizin kaynağı ve çıktısı ne olursa olsun etkileri işletmelerin ahenginde bir takım değişikliğe yol açmaktadır. Kriz dönemlerinde bilgi, beceri, yetenek ve proaktif düşünme kabiliyetine sahip girişimci ve yöneticiler işletmeyi ayakta tutmayı başararak en az zararlı durumu atlatabilmekte ve yolunda sağlam adımlarla ilerleyebilmektedirler.

Bu araştırmanın amacı, Covid-19 krizinin işletmenin yönetim, insan kaynakları, üretim ve pazarlama, muhasebe ve finansmandan oluşan temel fonksiyonları bağlamında işletmeleri nasıl etkilediğini incelemektir. Bu çerçevede, Bitlis ilinde faaliyet gösteren işletmelerin girişimci ve yöneticilerine anket uygulanmak suretiyle görüşleri alınmış ve verilerin analizi için SPSS programının 22. versiyonu kullanılarak korelasyon ve MANOVA analizleri yapılmıştır.

Bu bağlamda araştırma sorusu, “*Covid-19 Krizinin İşletme Fonksiyonlarına Etkileri Nelerdir?*” şeklinde belirlenmiştir.

2. Literatür Taraması

Covid-19 sürecinin, toplum sağlığını olumsuz etkilediği kadar işletme faaliyetlerinin sağlıklı bir şekilde gerçekleşmesinde de önemli oranda olumsuz etkileri olmuştur. Literatürde Covid-19 süreci hem sağlık hem de ekonomik bir kriz olarak değerlendirilmektedir.

Covid-19 sürecinin işletmelere etkilerine yönelik bugüne kadar yapılan çalışmalarda, bu krizi yönetim, insan kaynakları, üretim ve pazarlama, muhasebe ve finansman olarak 4 boyutta ele alan ve temel işletme fonksiyonlarını nasıl etkilediğine ilişkin işletme girişimci ve yöneticilerinin anket yoluyla görüşlerini olarak istatistiksel analiz yapmayı amaçlayan bir çalışma olmadığı görülmüştür.

Proaktif yaklaşım ve reaktif yaklaşım kriz yönetiminin önemli bileşenleridir. Proaktif yaklaşım krizden önce önlem alınmasını, reaktif yaklaşım ise kriz oluşuktan sonra krizin etkilerini azaltmaya yönelik faaliyetleri ifade etmektedir (Akar, 2021: 247, akt Akar, 2014: 445). Covid-19 sürecinin bir kriz olarak değerlendirilmesi nedeniyle, işletme yönetimlerinin krizi iyi yönetmeleri elzem bir durumdur.

Globalleşmenin etkisiyle dünyanın bir ülkesinde yaşanan kriz, diğer ülkelere hızlı ve kolay bir şekilde yayılmaktadır (Engin, 2007: 41).

Covid-19 krizinde, ekonomik ve finansal verilere göre dünya genelinde, en fazla etkilendiği tespit edilen sektörlerin konaklama ve yemek hizmetleri, toptan ve perakende ticaret, imalat ve emlak sektörü olduğu ve bu sektörlerde 1,25 milyar işçinin çalıştığı belirtilmektedir (ILO, 2020: 5).

Doğan, A. (2021) tarafından Covid-19 sürecinin yönetim eğilimlerine etkilerine yönelik olarak yapılan çalışmada; insan kaynakları yönetimi fonksiyonu açısından yeni çalışma modelinde esnekliğin vazgeçilmez olduğu, hibrit (karma) çalışma modelinin yaygınlaşması ve tüm işletme fonksiyonlarında sürdürülebilirliğin önem kazanması nedeniyle fiziki çalışma ortamlarının yeniden düzenlenmesi gerektiği belirtilmektedir (Doğan, 2021: 149).

Tuna ve Çelen (2020) tarafından Covid-19'un insan kaynakları yönetimi uygulamalarına etkilerini belirlemeye yönelik olarak yapılan çalışmada, İşletmelerin önemli bir çoğunluğunun çalışanların ücretlerini ödemek için devlet desteklerinden yararlandığı, bu sayede işgörenleri elde tutmaya çalıştıkları belirtilmiştir (Tuna ve Çelen, 2020: 2731-2744).

Can (2021) tarafından Covid-19 krizinin Türkiye'deki işletmelere etkilerine yönelik olarak yapılan araştırmada, krizin olumsuz etkileri talep odaklı etkiler, arz odaklı etkiler, finansal etkiler ve operasyonel etkiler olarak sınıflandırılmıştır. Genel olarak yönetim ve insan kaynakları yönetimi fonksiyonu açısından ise, planların ertelenmesi, değişimi, kriz yönetim planının eksikliği, İşgören istihdamına ve yeni çalışma modellerine geçiş sorunlarının öne çıktığı belirlenmiştir (Can, 2021: 850-851).

Yalman, Ünal ve Koşaroğlu (2021) tarafından, Covid-19 Salgınının İşgücü Piyasası'na etkilerini belirlemek amacıyla yapılan çalışmada, Covid-19 salgınının üretim ve pazarlama süreci açısından küresel tedarik zincirinde ve üretimde aksaklıklara yol açtığı yönetsel açıdan, işgörenlerin yönetimle görüşmemesinin tecrübe eksikliği sorununu beraberinde getirdiği belirtilmiştir (Yalman, Ünal ve Koşaroğlu, 2021: 1142).

Ayaydın (2021) tarafından, Covid-19'un KOBİ'lere Etkilerini belirlemeye yönelik olarak yapılan araştırmada, KOBİ'lerin pandemi dönemindeki en büyük finansal sorunlarının; nakit akışı ve likidite sorunları, ciro kaybı, talep azalması, sabit maliyetlerde artış ve alacakların tahsil edilememesi olduğu belirtilmiştir.

Verma ve Gustafsson (2020) tarafından yapılan çalışmada, Covid-19 krizi sürecinde yönetim fonksiyonu açısından sadece kısa, orta ve uzun vadeli planların yapılmasının yeterli olmadığı, değişen talepleri karşılamak ve üretken olmak için ticaret politikalarında reformlar yapılması gerektiği belirtilmektedir. (Verma ve Gustafsson, 2020: 258).

Deloitte Türkiye İnsan Yönetimi Hizmetleri tarafından Covid-19 pandemisi sürecinde uzaktan çalışma modelinin verimliliğe etkilerini analiz etmek amacıyla yapılan çalışmada, katılımcıların %38,2'sinin olumlu, %22,6'sının olumsuz etkilediğini, %39,2'sinin ise olumlu ya da olumsuz etkisinin olmadığı yönünde görüş belirttikleri görülmüştür (Deloitte, İşin Geleceği, 2020: 2,9,11).

İŞKUR tarafından işletme yöneticilerine yönelik yapılan anket sonuçlarına göre; Covid-19 sürecinde esnek çalışma modellerinin verimliliğe etki oranları incelendiğinde, Bitlis ilinde işletmelerin %52,3'ünün verimliliği çok azalttığı ve %21,2'sinin verimliliği azalttığı yönünde görüş bildirdikleri, Türkiye genelinde ise işletmelerin %11,4'ünün verimliliği çok azalttığı, %42,4'ünün verimliliği azalttığı yönünde görüş bildirdikleri görülmektedir. Bununla birlikte Bitlis ilindeki işletmelerin %24'ünün, Türkiye genelinde ise %35,10'unun esnek çalışma modellerinin verimliliğe herhangi bir etkisi olmadığını ifade ettikleri görülmektedir (İŞKUR Türkiye İPA Raporu, 2020: 95).

PricewaterhouseCoopers (PwC) şirketi tarafından 2020 yılında 133 işveren ve 1.200 ofis çalışanına yönelik yapılan anketin sonuçlarında; çalışanların %83'ünün, işverenlerin %71'inin uzaktan çalışma modelinin başarılı olduğunu belirttiği görülmektedir. Ayrıca işverenlerin %52'sinin, çalışanların ise %34'ünün uzaktan çalışma döneminde verimliliğin arttığını belirtmişlerdir (PwC's US Remote Work Survey - January 12, 2021).

Lipaconsultancy şirketi tarafından 2020 yılı Kasım ayında Kıbrıs'ta faaliyet gösteren 100 işletmeye yönelik olarak "Covid-19'un işgücü piyasasına etkileri" konusunda yapılan çalışmada, işletmelerin yaklaşık 3'te birinin halen kriz yönetim planına sahip olmadıkları ifade edilmiştir (Lipaconsultancy, 2020-Kasım Rp: 4).

TÜRKONFED, TÜSİAD ve UNDP koordinasyonunda gerçekleştirilen ve Türkiye'de faaliyet gösteren 619 işletmeye yönelik olarak "COVID-19 Krizinin İşletmeler Üzerindeki Etkileri" konusunda yapılan çalışmada, İşletmelerin %39'unun küçülmeye gitmek zorunda kaldığı, %12'sinin faaliyetlerinin arttığı ve işletmelerin yaklaşık yarısının Devletimizin sunmuş olduğu teşviklerden yararlandığı, işletmelerin %47'sinin borç yapılandırma için başvuru yaptığı belirtilmiştir (Tüsiad, 2020-Mayıs Rp: 2-4).

Covid-19 krizinin doğal bir sonucu olarak, birçok insan evden çalışmaya alışmış, birçok şirket krizden sonra bile "uzaktan çalışma" modeli uygulayacaklarını açıklamıştır (Worren, 2020). Covid-19 süreci, işletmelerde insan kaynakları yönetimi fonksiyonuna, teknolojik alt yapıyı da kullanarak işletme faaliyetlerini kesintisiz bir şekilde yürütmeye yönelik önlemleri alma, bu önlemlerin sürekliliğini sağlama ve çalışan verimliliğini artırma noktasında revizyonlar yapması gerektiğini öğretmiştir (Vasanthi ve Basariya, 2020: 42).

Krizin doğru yönetilmesi zamanın da doğru yönetilmesini gerektirmektedir. İşletme yönetimi, insan kaynağından en ideal düzeyde istifade edebilmek için zamanın ekonomik boyutunu da dikkate almalıdır. Genel olarak işletme yöneticileri en az kaynakla en üst seviyede verim elde etmeyi amaçladıklarından, zaman baskısı altında olan yönetim fonksiyonlarının da eldeki mevcut imkânlarla en iyi verimi elde edecek şekilde davranması ve işletmenin rekabette ön sıralarda yer alması için gereklidir (Güven ve Yeşil; 2019: 77-82).

3. Araştırmanın Yöntemi

Araştırmada nicel araştırma yöntemlerinden tarama metodu kullanılmıştır. Bu yöntem değişkenler arasındaki ilişkiyi ifade etmek amacıyla kullanılan yöntemdir (Can, 2018: 9).

Araştırma evrenini Bitlis ilinde faaliyet gösteren ve Tatvan Ticaret ve Sanayi Odası'na kayıtlı işletmeler oluşturmaktadır. Anketin hedef kitlesi ise bu işletmelerde girişimci ve yönetici konumunda olan kişilerdir. Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) kayıtlarına göre Bitlis ili sınırları içinde faaliyet gösteren işletme sayısı 2.913 olarak belirtilmiştir (İŞKUR Bitlis İPA Raporu, 2020:6). Buna göre araştırma evrenini toplam N=2.913 işletme oluşturmaktadır.

Anket, olasılığa dayalı olmayan örneklem türleri arasında yer alan kolayda örnekleme metodu kullanılarak belirlenen işletmelere uygulanmıştır.

Bu noktada Bitlis ilinde faaliyet gösteren Tatvan Ticaret ve Sanayi Odası Başkanlığı yetkilileriyle görüşülerek kayıtlı işletmelerin iletişim bilgilerine ulaşılmıştır. Bazı işletmelere yüz yüze anket uygulanmıştır. Ancak araştırmanın yapıldığı dönemde (Ekim, 2021) Covid-19 bulaşma riskinin devam etmesi nedeniyle anketlerin önemli oranda internet üzerinden doldurulması sağlanmıştır. Bu şekilde toplam 112 işletme yöneticisine anket uygulanmıştır. Araştırma 15-20 Ekim 2021 tarihleri arasında yapılmıştır.

Çalışmada kullanılan anket soruları araştırmacılar tarafından hazırlanmış ve Bingöl Üniversitesi Etik Komisyonu'na sunularak etik kurul onayı alınmıştır. Anket, Covid-19'un İşletme fonksiyonlarına etkilerini belirlemeye yönelik olarak, 5 maddesi katılımcıların demografik bilgilerinden, 6 maddesi işletme ile ilgili temel bilgilerden, 35 maddesi ise 5'li likert ölçeği formatındaki sorular olmak üzere toplam 46 maddelik sorudan oluşmaktadır. Anketteki 35 maddelik 5'li likert ölçeği (Kesinlikle Katılıyorum(1), Katılıyorum(2), Kararsızım(3), Katılmıyorum(4), Kesinlikle Katılmıyorum(5)) formatındaki sorular, işletmenin yönetim fonksiyonu, insan kaynakları fonksiyonu, üretim ve pazarlama fonksiyonu ve muhasebe ve finansman fonksiyonu olmak üzere toplam 4 boyuttan oluşmaktadır.

Veri analizi bu anket sorularına verilen cevaplar doğrultusunda korelasyon analizi ve MANOVA analizi şeklinde yapılmıştır.

Araştırmanın hipotezleri aşağıdaki gibi belirlenmiştir:

H₁₋₀: İşletme Fonksiyonları (yönetim, insan kaynakları, üretim ve pazarlama, muhasebe ve finansman) arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁₋₁: İşletme Fonksiyonları (yönetim, insan kaynakları, üretim ve pazarlama, muhasebe ve finansman) arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H₂₋₀: Covid-19 nedeniyle işletmelerin planlamalarında ve hedeflerinde değişiklik yapılması ile işletmenin organizasyon yapısını yeniden düzenlemesi arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₂₋₁: Covid-19 nedeniyle işletmelerin planlamalarında ve hedeflerinde değişiklik yapılması ile işletmenin organizasyon yapısını yeniden düzenlemesi arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₃₋₀: İşletmelerin ana faaliyet türünün işletme fonksiyonlarına etkisi açısından anlamlı bir farklılık yoktur.

H₃₋₁: İşletmelerin ana faaliyet türünün işletme fonksiyonlarına etkisi açısından anlamlı bir farklılık yoktur.

4. Bulgular

112 işletme girişimci ve yöneticilerinden oluşan örneklem üzerinde araştırma hipotezleri çerçevesinde korelasyon ve MANOVA analizleri yapılmış ve ilgili tablolara göre açıklamalar yapılmıştır.

4.1. Katılımcılara İlişkin Demografik Bilgiler ile İşletme Bilgilerine İlişkin Genel Bilgiler

Tablo 1: Katılımcıların Demografik Bilgileri

	Katılımcı Bilgileri	Örneklem (n)	Frekans (%)
1.Cinsiyet	Erkek	72 kişi	% 64,3
	Kadın	40 kişi	% 35,7
	Toplam	112 kişi	% 100
2.Yaş	18-30 yaş aralığı	48 kişi	% 42,8
	31-40 yaş aralığı	34 kişi	% 30,4
	41-50 yaş aralığı	27 kişi	% 24,1
	51-60 yaş aralığı	3 kişi	% 2,7
	Toplam	112 kişi	% 100
3.Eğitim Durumu	İlköğretim	13 kişi	% 11,7
	Lise	36 kişi	% 32,1
	Önlisans	22 kişi	% 19,6
	Lisans	36 kişi	% 32,1
	Lisansüstü	5 kişi	% 4,5
	Toplam	112 kişi	% 100
4.Katılımcının İşletmede Çalıştığı Süre	1 yıldan az	29 kişi	% 25,9
	1-5 yıl	36 kişi	% 32,1
	6-10 yıl	22 kişi	% 19,6
	11-15 yıl	16 kişi	% 14,3
	16 yıl ve üzeri	9 kişi	% 8,1
	Toplam	112 kişi	% 100
5.Katılımcının İşletmedeki konumu	İşletme Sahibi	44 kişi	% 39,3
	Ortak	12 kişi	% 10,7
	Alt kademe yöneticisi	8 kişi	% 7,1
	Orta kademe yöneticisi	10 kişi	% 8,9
	Üst yönetici	14 kişi	% 12,5
	Teknik eleman	21 kişi	% 18,8
	Usta / Ustabaşı / Formen	3 kişi	% 2,7
Toplam	112 kişi	% 100	

Tanımlayıcı istatistiklerden elde edilen bulgulara göre; Ankete 72 erkek ve 40 kadın olmak üzere 112 katılımcı katılmıştır. Yaş dağılımı incelendiğinde katılımcıların %42,8'inin (n=48) 18-30 yaş, %30,4'ünün (n=34) 31-40 yaş, %24,1'inin (n=27) 41-50 ve %2,7'sinin (n=3) 51-60 yaş aralığında olduğu görülmektedir.

Bununla birlikte eğitim düzeyi bakımından katılımcıların %11,7'sinin (n=13) ilköğretim, %32,1'inin (n=36) lise, %19,6'sının (n=22) kişinin önlisans, %32,1'inin (n=36) lisans ve %4,5'inin (n=5) lisansüstü eğitim düzeyinde olduğu belirlenmiştir.

Katılımcıların işletmede çalıştıkları süre göz önünde bulundurulduğunda, %25,9'unun (n=29) 1 yıldan az, %32,1'inin (n=36) 6-10 yıl, %14,3'ünün (n=16) 11-15 yıl, %8,1'inin (n=9) 16 yıl ve üzeri süredir işletmede çalıştıklarını belirttikleri görülmektedir.

Katılımcıların işletmedeki pozisyonları bakımından yapılan incelemede, %39,3'ünün (n=44) işletme sahibi, %10,7'sinin (n=12) ortak, %7,1'inin (n=8) alt kademe yöneticisi, %8,9'unun (n=10) kişinin orta kademe yöneticisi, %12,5'inin (n=14) üst yönetici, %18,8'inin (n=21) teknik eleman, %2,7'sinin (n=3) ise usta/ustabaşı/formen olduğu tespit edilmiştir.

Anketi cevaplayan katılımcı profilinde cinsiyet bakımından erkek olanların, yaş gurubu bakımından 18-30 yaş aralığında olanların, eğitim durumunda lise ve lisans eğitim düzeyinde olanların, işletmede çalışılan süre bakımından 1-5 yıl arası deneyime sahip olanların, katılımcının işletmedeki pozisyonu bakımından işletme sahibi olanların öne çıktığı görülmektedir.

Katılımcı profilinin incelenmesi neticesinde, tüm demografik bilgilerde belirlenen her grup için yeterli sayıda katılımcı olduğu ve araştırmamızda belirlenen hedef grup olan işletme yöneticileri ve girişimcilerin örnekleme yeterli düzeyde temsil edildiği görülmektedir. Özellikle işletme sahibi, ortak ve üst yönetici gurubunda toplam 70 katılımcının olduğu görülmektedir. Bu değer, işletmenin tepe yönetimindeki katılımcı sayısının örneklemin %62,5'i oranında olduğunu ifade etmektedir. Bu durum, anketin yönetim fonksiyonu boyutu altındaki maddelerde ifade edilen kısa, orta, uzun vadeli planlar ile işletme hedeflerindeki değişimin sorgulandığı soruların cevaplarında doğruluk oranının yüksek olduğunu da göstermektedir.

Tablo 2: Araştırma Kapsamındaki İşletmelere İlişkin Bilgiler

İşletme Bilgileri	Örneklem (n)	Frekans (%)
6. İşletmenin Ana Faaliyeti	Tarım	8 % 7,1
	Sanayi	18 % 16,1
	İnşaat	17 % 15,2
	Hizmet	69 % 61,6
	Toplam	112 işyeri % 100
7. İşyerinde Çalışan Sayısı	1-9 kişi	57 % 50,9
	10-29 kişi	27 % 24,1
	30-49 kişi	7 % 6,2
	50-99 kişi	4 % 3,6
	100 ve üstü	17 % 15,2
Toplam	112 işyeri % 100	

8.Covid-19 nedeniyle İşletmeden ayrılan personel sayısı	Covid-19 nedeniyle İşletmeden ayrılan personel yok	60	% 53,6
	1-9 kişi	37	% 33
	10-29 kişi	10	% 8,9
	30-49 kişi	2	% 1,8
	50 ve üstü	3	% 2,7
	Toplam	112 işyeri	% 100
9.Covid-19 sürecinde İşletmeye alınan yeni personel sayısı	Covid-19 nedeniyle İşletmeye yeni alınan personel yok	58	% 51,7
	1-9 kişi	33	% 29,5
	10-29 kişi	6	% 5,4
	30-49 kişi	2	% 1,8
	50 ve üstü	13	% 11,6
	Toplam	112 işyeri	% 100
10.Covid-19 Sürecinde İşletmelere yönelik sunduğu teşviklerden yararlandınız mı?	Evet	53	% 47,3
	Hayır	59	% 52,7
	Toplam	112 işyeri	% 100
11.İşletmenizin Kriz Yönetim Planı var mıdır?	Evet	62	% 55,4
	Hayır	50	% 44,6
	Toplam	112 işyeri	% 100

Anket uygulanan işletmeler ana faaliyet guruplarına göre incelendiğinde, işletmelerin %7,1'inin (n=8) tarım, %16,1'inin (n=18) sanayi, %15,2'inin (n=17) inşaat ve %61,6'sının (n=69) hizmet ana sektöründe faaliyet gösterdiği görülmektedir.

Çalışan sayıları bakımından işletmelerin %50,9'unda (n=57) 1-9 kişi, %24,1'inde (n=27) 10-29 kişi, %6,2'sinde (n=7) 30-49 kişi, %3,6'sında (n=4) 50-99 kişi aralığında, %15,2'sinde (n=17) ise 100 ve üstü sayıda personel çalıştırıldığının belirtildiği belirlenmiştir.

Covid-19 nedeniyle işletmeden ayrılan personel bilgisine ilişkin olarak yöneltilen soruya %53,6 (n=60) işletme yöneticisinin bu süreçte işten ayrılan personelleri olmadığını belirttikleri görülmüştür. Bununla birlikte aynı soruda %33 (n=37) işyerinden 1-9 kişi, %8,9 (n=10) işyerinden 10-29 kişi, %1,8 (n=2) işyerinden 30-49 kişi ve %2,7 (n=3) işyerinden 50 ve üstü sayıda personelin bu süreçte işten ayrıldıkları belirtilmiştir.

Covid-19 nedeniyle işletmeye yeni alınan personel bilgisini belirlemeye yönelik yöneltilen soruya %51,7 (n=58) işletme yöneticisinin bu süreçte işe yeni alınan personel olmadığını belirttikleri görülmüştür. Aynı soruya % 29,5 (n=33) işyerine 1-9 kişi, %5,4 (n=6) işyerine 10-29 kişi, %1,8 (n=2) işyerine 30-49 kişi ve %11,6 (n=13) işyerine 50 ve üstü sayıda yeni personel alımı yapıldığı belirtilmiştir.

Covid-19 sürecinde Devletimizin işletmelere yönelik olarak sunduğu teşviklerden yararlanma durumunun tespitine ilişkin yöneltilen soruya %47,3 (n=53) işletmenin evet, %52,7 (n=59) işletmenin ise hayır cevabını verdikleri görülmektedir.

İşletmenin kriz yönetim planı olup olmadığının belirlenmesine yönelik sorulara %55,4 (n=62) işletmenin evet, %44,6 (n=50) işletmenin ise hayır cevabını verdikleri anlaşılmaktadır.

Anketin uygulandığı işletmelerin en fazla hizmet sektöründe olduğu ve çalışan sayısı bakımından 1-9 arası personel çalıştıran işyerlerinin örneklemede daha fazla yer aldığı görülmektedir. Covid-19 nedeniyle ayrılan personel sayısı ile Covid-19 sürecinde yeni alınan personel sayısının tespitine ilişkin sorulara yaklaşık aynı sayıda işletme (60 ve 58 işletme) yöneticisinin 0 (sıfır) yani ayrılan-alınan personel yok cevabını vermiş olması, örnekleme giren işletme sayısının çoğunluğunun Covid-19 sürecinde personel sayılarını muhafaza etmeye çalıştıklarını göstermektedir.

4.2. Güvenirlilik Analizi

Ölçeğin güvenilirliğini ölçmek amacıyla kullanılan yöntemlerden biri olan içsel tutarlılık yönteminde, ölçek maddeleri arasındaki korelasyon değerleri dikkate alınmakta ve Cronbach's Alpha değeri olarak ifade edilen alfa değerine bakılmaktadır. 0 ile 1 arasında değer alan alfa değeri en az 0,7 olmalıdır (Altunışık vd., 2012: 125-126).

Ölçeğimizde aşağıda belirtildiği şekilde işletme fonksiyonlarının her biri ayrı bir boyut (faktör) olarak tanımlanmış ve bu boyutlar altındaki maddelerin ortalaması alınarak 4 boyut oluşturulmuştur. Araştırmada kullanılan ölçeğin alt boyutları için ayrı ayrı iç tutarlılık (güvenirlilik) analizi yapılmıştır. Tüm boyutların 0,9 ve üzerinde olduğu görülmüştür (Tablo 3). Bu değer, testin yüksek derecede güvenilir olduğunu göstermektedir.

Tablo 3: Ölçek Boyutlarının Güvenirlilik Değerleri

İşletme Fonksiyonları	Boyutun SPSS'te tanımlanan ifadesi	Alt maddeler	Cronbach's Alpha
Yönetim Fonksiyonu	YON_FONK	12, 13, 14, 15, 16, 17, 18	0.930
İnsan Kaynakları Fonksiyonu	İK_FONK	19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32	0.962
Üretim ve Pazarlama Fonksiyonu	URT_PAZ_FONK	33, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 40	0.922
Muhasebe ve Finans Fonksiyonu	MUH_FIN_FONK	41, 42, 43, 44, 45, 46	0.900

4.3. Korelasyon Analizleri

(-1) ile (+1) arasında değişim gösteren korelasyon (r) ile gösterilir ve $(-1 \leq r \leq +1)$ şeklinde ifade edilir. Bu katsayının (-1) olması iki değişken arasında ters yönde, (+1) olması ise aynı yönde %100'lük bir ilişki olduğunu ifade eder (Patır, 2019: 138). Araştırmanın işletme fonksiyonlarının kendi aralarındaki ilişkisini araştıran 1. hipotez için korelasyon analizi yapılmıştır.

Tablo 4: İşletme Fonksiyonları Arasındaki Korelasyon Analizi

		YON_FONK	İK_FONK	URT_PAZ_FONK	MUH_FIN_FONK
YON_FONK	Pearson Correlation	1			
	Sig. (2-tailed)				
	N	112			
İK_FONK	Pearson Correlation	,464**	1		
	Sig. (2-tailed)	,000			
	N	112	112		
URT_PAZ_FONK	Pearson Correlation	,371**	,805**	1	
	Sig. (2-tailed)	,000	,000		
	N	112	112	112	
MUH_FIN_FONK	Pearson Correlation	,624**	,404**	,383**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	
	N	112	112	112	112

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).
p<0.01

Yapılan korelasyon analizi sonucunda yönetim fonksiyonu (boyutu) ile insan kaynakları fonksiyonu (boyutu) arasında anlamlı ($p<0.01$) ve pozitif ($r=0,464$) orta düzeyde bir ilişkinin olduğu, üretim ve pazarlama boyutu arasında anlamlı ($p<0.01$) ve pozitif ($r=0,371$) zayıf düzeyde bir ilişkinin olduğu, muhasebe ve finansman boyutu arasında anlamlı ($p<0.01$) ve pozitif ($r=0,624$) yüksek düzeyde bir ilişkinin olduğu görülmektedir. Ayrıca insan kaynakları boyutu ile üretim ve pazarlama boyutu arasında anlamlı ($p<0.01$) ve pozitif ($r=0,805$) yüksek düzeyde bir ilişkinin olduğu, muhasebe ve finansman boyutu ile anlamlı ($p<0.01$) ve pozitif ($r=0,404$) orta düzeyde bir ilişkinin olduğu görülmektedir. Üretim ve pazarlama boyutu ile muhasebe ve finansman boyutu arasında ise anlamlı ($p<0.01$) ve pozitif ($r=0,383$) zayıf düzeyde bir ilişkinin olduğu görülmektedir (Tablo 4). Ölçeğin değişkenleri arasında en yüksek korelasyon insan kaynakları boyutu ile üretim ve pazarlama boyutu arasında gözlenmiştir ($r(112)=0,805$, $p<0.01$).

Buna göre, işletme fonksiyonlarının kendi aralarında anlamlı bir ilişki olmadığını öne süren sıfır hipotezi reddedilmiştir ($H_1-o=Red$).

İnsan kaynakları ile üretim ve pazarlama boyutu açısından değerlendirildiğinde, işletmenin insan kaynağını oluşturan çalışanlar için motivasyon, örgütsel güven ortamı, etkin bir performans ve kariyer yönetimi sağlandığında üretim ve pazarlama gibi işletmenin dış müşterilere hizmet sunan fonksiyonun daha verimli çalışacağı anlaşılmaktadır.

Tablo 5: İşletme Planları, Hedefleri ve Organizasyon Yapısı Değişikliği İlişkisi

		13.Covid-19 nedeniyle İşletmemizin kısa vadeli (1 yıla ka- dar olan) planlarında değişiklik yapılmıştır	14.Covid-19 nedeniyle İşletmemizin orta vadeli (1-5 yıl arası) planlarında değişiklik yapılmıştır	15.Covid-19 nedeniyle İşletmemizin uzun vadeli (5 yıl ve daha uzun süreli) planlarında değişiklik yapılmıştır	16.Co- vid-19 nedeniyle İşletmemi- zin hedef- lerinde değişiklik yapılmış- tır	17.Covid-19 nedeniyle İşletme- mizde or- ganizasyon yapısı yeni- den düzen- lenmiştir
13.Covid-19 nedeniyle İşlet- memizin kısa vadeli (1 yıla kadar olan) planlarında değişiklik yapılmıştır	Pearson Correlation	1				
	Sig. (2-tailed)					
	N	112				
14.Covid-19 nedeniyle İşlet- memizin orta vadeli (1-5 yıl arası) planla- rında değişik- lik yapılmıştır	Pearson Correlation	,806**	1			
	Sig. (2-tailed)	,000				
	N	112	112			
15.Covid-19 nedeniyle İşlet- memizin uzun vadeli (5 yıl ve daha uzun sü- reli) planları- nda değişiklik yapılmıştır	Pearson Correlation	,748**	,826**	1		
	Sig. (2-tailed)	,000	,000			
	N	112	112	112		
16.Covid-19 nedeniyle İşletmemizin hedeflerinde değişiklik yapılmıştır	Pearson Correlation	,762**	,783**	,771**	1	
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000		
	N	112	112	112	112	
17.Covid-19 nedeniyle İşletmemizde organizasyon yapısı yeniden düzenlenmiştir	Pearson Correlation	,579**	,688**	,701**	,700**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	
	N	112	112	112	112	112

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Covid-19 sürecinde işletmelerin kısa vadeli, orta vadeli ve uzun vadeli planlarında değişiklik yapmaya yönelmeleri ve bu süreçte işletme hedefleri ile organizasyon yapısında değişime gitmeleri arasındaki ilişkiyi ölçmek için yapılan korelasyon analizinde, Covid-19'un etkisiyle kısa, orta ve uzun vadeli planlama değişikliği yoluna giden işletmelerin hedeflerinde de değişime yöneldikleri, işletmelerin kısa, orta ve uzun vadeli plan değişikliği yapmaları ile hedeflerinde değişiklik yapmaları arasında anlamlı ($p < 0.01$) ve pozitif ($r = 0.762$, $r = 0.783$, $r = 0.771$) yüksek düzeyde bir

ilişki olduğu görülmektedir. Bununla birlikte işletmelerin planlama değişikliğiyle birlikte organizasyon yapısında da değişikliğe yöneldikleri, bu noktada, işletmelerin planlama ve hedef değişikliği yapmaları ile organizasyon yapısını yeniden düzenlemeleri arasında ($p<0.01$) ve pozitif ($r=0.579$, $r=0.688$, $r=0.701$, $r=0.700$) yüksek düzeyde ilişki olduğu görülmektedir (Tablo 5). Buna durumda, Covid-19 nedeniyle İşletmelerin planlamalarında ve hedeflerinde değişiklik yapılması ile işletmenin organizasyon yapısını yeniden düzenlemesi arasında anlamlı bir ilişki olmadığını öne süren sıfır hipotezi reddedilmiştir (H_2-0 : Red).

4.4. MANOVA Analizi

MANOVA, çok değişkenli varyans analizinin kısaltılmış ismi olup bağımlı ve bağımsız değişken sayılarının birden çok olması durumunda kullanılır (Akbulut, 2010; 155). Araştırmanın işletme faaliyet türünün işletme fonksiyonlarını etkilemesine ilişkin anlamlı farklılık olup olmadığını araştıran 3. hipotez için MANOVA analizi yapılmıştır.

MANOVA analizinin kullanımı için gerekli ön koşullar; örneklemin bağımsız olması, verilerin en az aralık düzeyinde olması, çoklu normallik dağılımına sahip olması ve kovaryans matrislerinin homojen olmasıdır (Field, 2009: 603). MANOVA analizi öncesinde bu ön koşulların sağlanması gerekmektedir. Araştırmamız bağımsız örneklem gurubuna uygulanmış olup bağımlı değişkenlere ilişkin maddeler 5'li likert ölçeği türünde olduğundan ölçeğimiz aralık düzeyindedir. Bu koşullar dışında diğer ön koşullar olan çoklu normallik ve kovaryans matrislerinin homojenliğine ilişkin analiz ve tablolar aşağıda belirtilmiştir.

Çok değişkenli normallik, her hücredeki çeşitli bağımlı değişkenlerin ortalamalarının örnekleme dağılımlarının ve bunların tüm lineer kombinasyonlarının normal olarak dağıldığını ifade eder (Tabachnick ve Fidell, 2013: 253). Çok değişkenli araştırmalarda verinin normal dağılım gösterip göstermediği, Mahalanobis uzaklığı değeri yardımıyla çok değişkenli normallik testi yapılarak belirlenebilir ve 4 bağımlı değişken için tanımlanan Mahalanobis uzaklığı kritik değeri olan 18,47 değeri baz alınır, bu değer üstündekiler uç değer olarak ifade edilir (Akbulut, 2010; 157). Araştırmamız kapsamında 4 bağımlı değişken olduğundan, SPSS programı aracılığıyla yapılan hesaplamada tüm değerlerin Mahalanobis uzaklığı kritik değeri olan 18,47'nin altında olması nedeniyle çoklu normallik koşulu sağlanmıştır (Tablo 6).

Tablo 6: Değişkenlerin Mahalanobis Uzaklığı Değerleri

		Vaka No	Anket No	Değer	
Mahalanobis Uzaklığı	En Yüksek	1	47	25	17,21432
		2	25	76	16,82405
		3	80	41	16,37563
		4	6	86	15,28510
		5	109	35	12,86233
	En Düşük	1	78	90	,22606
		2	62	111	,24227
		3	70	61	,43715
		4	82	108	,50470
		5	42	60	,57827

Değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantı olup olmadığının belirlenmesi için kullanılan yöntemlerden birisi olan VIF değerinin hesaplanmasıdır. Hesaplanan VIF değeri 10 ve yukarı sayıda ($VIF \geq 10$) ise çoklu bağlantı sorunu olduğuna kanaat edilir (Albayrak, 2005: 110). Bu amaçla SPSS programında regresyon analizi menüsünden statistics-Collinearity-diagnostics seçeneği kullanılmış ve VIF değerinin 1,0 olduğu görülmüştür. Bu değer 10'dan küçük olduğundan değişkenlerimiz arasında çoklu doğrusal bağlantı sorunu bulunmamaktadır (Tablo 7).

Tablo 7: Çoklu Doğrusal Bağlantı Değeri

Model B	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig. Tolerance	Collinearity Statistics	
	Std. Error	Beta				VIF	
Sabit	2,886	,381		7,583	,000		
BAGIMSIZ_KATEGORIK_DEGISKENLERIN_ORT	-,094	,172	-,052	-,549	,584	1,000	1,000

Bağımlı Değişken: BAGIMLI_TUM_DEGISKENLERIN_ORT

MANOVA analizinin varsayımlarından biri de kovaryans matrislerinin homojen dağılıp dağılmadığıdır. Buna karar vermek için MANOVA analizinin **Box's Test of Equality of Covariance Matrices** tablosuna (Tablo 8) bakılmaktadır. Box testine göre kovaryans matrisleri arasında anlamlı bir fark bulunmadığı görülmüştür ($p=0,264$, $p>0,05$). P değerinin 0,05'ten büyük olması kovaryans matrislerinin homojen dağılım gösterdiğini ifade etmektedir (Hair, J. F, vd., 2014: 685).

Tablo 8: Kovaryans Matrislerinin Homojenliği Testi Sonucu

Box's M	40,050
F	1,149
df1	30
df2	2829,339
Sig.	,264

Model: Sabit + IB_ana_faaliyet_6

MANOVA analizi için gerekli ön koşullar sağlandıktan sonra analiz aşamasına geçilmiştir.

Tablo 9: Çok Değişkenli Testler

	Etki	Değer	F	Hypot- hesis df	Error df	Sig.	Partial Eta Squared
Sabit	Pillai's Trace	,839	137,248 ^b	4,000	105,000	,000	,839
	Wilks' Lambda	,161	137,248 ^b	4,000	105,000	,000	,839
	Hotelling's Trace	5,228	137,248 ^b	4,000	105,000	,000	,839
	Roy's Largest Root	5,228	137,248 ^b	4,000	105,000	,000	,839
IB_ana_faaliyet_6	Pillai's Trace	,194	1,854	12,000	321,000	,039	,065
	Wilks' Lambda	,815	1,862	12,000	278,095	,039	,066
	Hotelling's Trace	,215	1,860	12,000	311,000	,039	,067
	Roy's Largest Root	,131	3,504 ^c	4,000	107,000	,010	,116

Model: Sabit + IB_ana_faaliyet_6

Multivariate Test tablosunda (Tablo 9) Wilks' Lambda istatistiğinde partial $\eta^2 = 0,65$ değeri, işletme fonksiyonlarındaki %6,5'lik bir değişimin işletmenin ana faaliyet konusu tarafından açıklandığını göstermektedir. Wilks' Lambda istatistiğindeki $p < 0,05$ olması işletme fonksiyonlarının işletmenin ana faaliyet türleri arasında önemli bir fark olduğunu [$F(12, 278) = 1,862, p < 0,05$; Wilk's Lambda = 0,815, partial $\eta^2 = 0,066$] ve bu fonksiyonların en az bir tanesini etkilediğini göstermektedir (Hair, J. F, vd., 2014: 706). Bunu Tests of Between-Subjects Effects tablosundaki (Tablo 10) anlamlılık değerleri de doğrulamaktadır. Bu tabloda sadece üretim ve pazarlama fonksiyonunun anlamlılık değerinin $p < 0,05$ olduğu görülmektedir. Buna göre işletmelerin ana faaliyet türü, işletmenin üretim ve pazarlama fonksiyonuna etkisine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir ($p = 0,011, p < 0,05$). Ancak işletmelerin ana faaliyet türü ile yönetim, insan kaynakları, muhasebe ve finansman fonksiyonlarına etkisi açısından anlamlı bir farklılık göstermediği görülmüştür ($p = 0,086, p = 0,81, p = 0,470, p < 0,05$).

Tablo 10: Değişkenler Arası Etki Testi

VARYANSIN KAYNAĞI	BAĞIMLI DEĞİŞKENLER	Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
İşletmenin ana faaliyeti	Yönetim Fonksiyonu	8,837	3	2,946	2,252	,086
	İnsan Kaynakları Fonksiyonu	9,471	3	3,157	2,301	,081
	Üretim ve Pazarlama Fonksiyonu	13,366	3	4,455	3,912	,011
	Muhasebe ve Finansman Fonksiyonu	3,229	3	1,076	,849	,470
Hata	Yönetim Fonksiyonu	141,242	108	1,308		
	İnsan Kaynakları Fonksiyonu	148,175	108	1,372		
	Üretim ve Pazarlama Fonksiyonu	123,000	108	1,139		
	Muhasebe ve Finansman Fonksiyonu	136,936	108	1,268		
Toplam	Yönetim Fonksiyonu	876,320	112			
	İnsan Kaynakları Fonksiyonu	1089,980	112			
	Üretim ve Pazarlama Fonksiyonu	902,875	112			
	Muhasebe ve Finansman Fonksiyonu	770,333	112			

Çoklu karşılaştırma analizi için Tukey HSD testi uygulanmıştır. Bu test sonucu Multiple Comparisons (çoklu karşılaştırma) tablosunda (Tablo 11) belirtilmiştir.

Tablo 11: Çoklu Karşılaştırma Tablosu

Tukey HSD			Ortalama Farkı (I-J)	Std. Hata Alt Sınır	Sig. Üst Sınır	95% Güven Aralığı	
URT_PAZ_FONK	Tarım	Sanayi	-,7917	,45347	,305	-1,9750	,3916
		İnşaat	-,1801	,45755	,979	-1,3741	1,0138
		Hizmet	,1639	,39858	,976	-,8761	1,2040
	Sanayi	Tarım	,7917	,45347	,305	-,3916	1,9750
		İnşaat	,6115	,36092	,332	-,3303	1,5533
		Hizmet	,9556*	,28245	,005	,2186	1,6927
	İnşaat	Tarım	,1801	,45755	,979	-1,0138	1,3741
		Sanayi	-,6115	,36092	,332	-1,5533	,3303
		Hizmet	,3441	,28896	,634	-,4099	1,0981
	Hizmet	Tarım	-,1639	,39858	,976	-1,2040	,8761
		Sanayi	-,9556*	,28245	,005	-1,6927	-,2186
		İnşaat	-,3441	,28896	,634	-1,0981	,4099

*. The mean difference is significant at the 0.05 level.

Tukey HSD testi sonucuna göre, işletme fonksiyonlarından üretim ve pazarlama boyutu için, işletmenin ana faaliyet türlerinden sanayi sektörü ile hizmet sektörü karşılaştırmasında sanayi sektörü lehine ($p=0,05$) istatistiksel olarak fark vardır ve bu fark anlamlıdır (A gurubu I'dan J'ye sanayi-hizmet ortalamaları arasında sanayi lehine fark vardır ve anlamlıdır, $p=0,05$).

Diğer işletme faaliyetlerinin karşılaştırmasında anlamlı bir fark bulunmamıştır. Ayrıca diğer işletme fonksiyonları ile işletme faaliyet türlerinin çoklu karşılaştırılması sonucunda anlamlı bir fark bulunamamıştır. Buna göre üretim ve pazarlama fonksiyonu için işletmenin ana faaliyet türünün işletme fonksiyonlarına etkisi açısından anlamlı bir fark olmadığını öne süren sıfır hipotezi reddedilmiştir. Ayrıca bu fark işletmenin faaliyet türü açısından hizmet sektörüne karşı sanayi sektörü lehinedir. Bununla birlikte işletmenin ana faaliyet türünün diğer işletme fonksiyonlarına etkisi açısından anlamlı bir fark olmadığından sıfır hipotezi reddedilememiştir ($H_{3-0} = \text{Kabul}$).

5. Sonuç ve Öneriler

Covid-19 sürecinin işletmeler açısından sadece salgın bir hastalık olmadığı, esasen ekonomik anlamda bir kriz olduğu göz önünde bulundurulmalıdır. Küresel salgının ne zaman sona ereceği belli olmadığından dolayı, işletme yöneticilerinin proaktif, reaktif ve analitik düşünme becerilerini konuşturmaları gerekmektedir.

Değişen çalışma koşulları gereğince öne çıkan teknoloji bilgisi nedeniyle insan kaynakları yönetimleri yeni işgörenleri işe alırken teknolojiyi kullanma yeteneği gibi teknik bilgi temelli becerilerini değerlendiren özel ölçüm testlerinden yararlanarak daha uygun olduğu düşünülmektedir.

Araştırma Bitlis ilinde faaliyet gösteren özel sektör işletmelerle sınırlı tutulmuştur. Örneklem, Ticaret ve Sanayi Odası'na kayıtlı olan işletmeler olduğundan, Esnaf ve Sanatkârlar Odası'na kayıtlı olan bakkal, terzi, kasap, manav, marangoz, kırtasiyecisi, zanaatkârlar gibi işyerleri araştırmanın dışındadır. Bununla birlikte anketin hedef kitlesi Bitlis ilindeki işletmelerin girişimci ve yöneticileri olduğundan bu işletmelerde çalışan diğer pozisyonlardaki işgörenler araştırma kapsamı dışında tutulmuştur.

Covid-19 sürecinde Devletimizin işletmelere yönelik olarak sunduğu teşviklerden yararlanma durumunun tespitine ilişkin yöneltilen soruya 53 (%47, 3) işletmenin evet, 59 (%52,7) işletmenin ise hayır cevabını verdikleri ve sonucun literatürde Tuna ve Çelen (2020)'in çalışmasıyla ve TÜRKONFED, TÜSİAD, UNDP koordinasyonunda gerçekleştirilen çalışmalarla da uyumlu olduğu görülmektedir.

İşletmenin kriz yönetim planı olup olmadığının belirlenmesine yönelik sorulara 62 (%55,4) işletmenin evet, 50 (%44,6) işletmenin ise hayır cevabını verdikleri ve bu sonucun literatürde Can (2020)'nin çalışmasıyla ve Lipaconsultancy şirketi tarafından yapılan araştırma sonucuyla (2020-Kasım Rp: 4) benzerlik gösterdiği anlaşılmaktadır.

Ankete katılan katılımcılar %74,1'inin Covid-19 sürecinde finansman sorunu yaşadıklarını, %70,6'sının alacaklarını tahsil edemediklerini belirtmişlerdir. Bu sonuç, literatürde Ayaydın (2021) tarafından yapılan çalışmanın sonucuyla uyum göstermektedir. Katılımcıların %42'si Covid-19 sürecinde uygulanan esnek çalışma modellerinin verimliliği arttırdığını ifade etmektedirler ve bu sonucun literatürde Deloitte Türkiye İnsan Yönetimi Hizmetleri tarafından yapılan çalışma (2020) ve PricewaterhouseCoopers (PwC) şirketi tarafından yapılan çalışma (2020) ile benzerlik gösterdiği görülmektedir.

Yapılan korelasyon analizi sonucunda saha çalışmasında kullanılan ölçeğin değişkenleri arasında en yüksek korelasyon insan kaynakları boyutu ile üretim ve pazarlama boyutu arasında gözlenmiştir ($r(112)=0,805$, $p<0.01$). Buna göre işletme fonksiyonlarından insan kaynakları fonksiyonu ile üretim ve pazarlama fonksiyonu arasında yüksek korelasyon olduğu görülmüştür.

Covid-19 nedeniyle işletmelerin kısa, orta ve uzun vadeli planlamalarında ve hedeflerinde değişiklik yapılması ile İşletmenin organizasyon yapısını yeniden düzenlemesi arasında ($p<0.01$) ve pozitif ($r=0.579$, $r=0.688$, $r=0.701$, $r=0.700$) pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğu görülmüştür.

MANOVA analizi sonucunda, işletme fonksiyonlarından üretim ve pazarlama boyutu için işletmenin ana faaliyet türlerinden sanayi sektörü ile hizmet sektörü karşılaştırmasında sanayi sektörü lehine ($p=0,05$) istatistiksel olarak fark olduğu ve bu farkın anlamlı olduğu (A gurubu I'dan J'ye sanayi-hizmet ortalamaları arasında sanayi lehine fark vardır ve anlamlıdır, $p=0,05$) ancak diğer işletme faaliyetlerinin karşılaştırmasında anlamlı bir fark bulunmadığı görülmüştür.

Araştırmada, Covid-19 sürecinin işletme fonksiyonlarına etkileri incelenmiştir. Bu çerçevede girişimci ve yöneticilerin görüşleri anket yoluyla alınarak istatistiksel analiz yapılmıştır. Covid-19 sürecinin işletmeler açısından aslında bir kriz niteliğinde olduğu varsayımı altında hareket edilerek bundan sonraki çalışmalarda Covid-19 krizinin yönetim fonksiyonlarına etkilerinin araştırılması önerilmektedir.

Kaynakça

- Akar, F. (2021). Kriz Yönetiminde Proaktif ve Reaktif Yaklaşım: Covid-19 Krizi Üzerine Bir Değerlendirme. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi,(45), 244-259, DOI: 10.52642/susbed.899311
- Akbaş Tuna, A. & Çelen, O. (2020). İşletmelerin İnsan Kaynakları Yönetimi Uygulamaları Üzerinde Covid-19 Pandemisinin Etkileri. *OPUS Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 16 (30), 2710-2759. DOI: 10.26466/opus.781324
- Akbulut, Y. (2010). *Sosyal bilimlerde SPSS uygulamaları: Sık kullanılan istatistiksel analizler ve açıklamalı SPSS çözümleri*. İstanbul: İdeal Kültür & Yayıncılık.
- Akkaş, J. (2020). CFO'lar için 10 soru: COVID-19'un işletmeniz üzerindeki etkisinin raporlanması, [Çevrimiçi kaynak]. <https://www.granthornton.com.tr/en-guncel/makaleler/cfolar-icin-10-sorular/> [erişim tarihi: 9.3.2021].
- Albayrak, A. S. (2005). Çoklu Doğrusal Bağlantı Halinde En küçük Kareler Tekniğinin Alternatif Yanlı Tahmin Teknikleri ve Bir Uygulama, *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 1 (1), 105-126. Retrieved from <https://dergipark.org.tr/tr/pub/ijmeb/issue/54840/750869>
- Altunışık, R., Coşkun, R., Bayraktaroğlu, S., Yıldırım, E. *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri SPSS Uygulamalı*, Sakarya: Sakarya Yayıncılık, 2012, 7.baskı
- Ayaydın, H. (2021). V. International Kaoru Ishikawa Business Administration And Economy Congress May 20, 2021 Ankara, Turkey Editors: Assoc. Prof. Dr: Kamal KOOHI, Alina Amanzholova, ISBN:978-605-

- 74407-8-5, https://a0a9abe1-edd1-47cf-94b0-da29332feed2.filesusr.com/ugd/614b1f_457562565ba-049ed82ddcb4a2482e33c.pdf
- Can, A. *SPSS İle Bilimsel Araştırma Sürecinde Nicel Veri Analizi*. Ankara: Pegem Akademi Yayıncılık, 2018, 6.baskı
- Can, Ö. (2021). Covid-19 Salgınının Türkiye'deki İşletmelere Etkileri: Sorunlar, Dönüşümler, Olanaklar, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 35(3): Sayfa: 833- 863, <https://doi.org/10.16951/atauniiibd.797740>
- Deloitte Türkiye İnsan Yönetimi Hizmetleri (2020). **İşin Geleceği**: Uzaktan Çalışma Sisteminde Organizasyonel Dayanıklılığı Korumak, Nisan 2020.
- Doğan, A. (2021). The Effects of COVID-19 Pandemic on Business Areas and Post COVID-19 Management Trends. *Turkish Studies - Social Sciences Volume 16 Issue 1 (Volume 16 Issue 1)*: 131-156, DOI: 10.47356/TurkishStudies.47192
- Engin, M. (2013). Gelişmiş Ve Yükselen Piyasalarda 1990 Sonrası Görülen Finansal Krizler ve Dünya Ekonomisi Üzerindeki Etkileri. *Sosyal Bilimler Dergisi*, 0(2), [Çevrimiçi kaynak]. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/iusosbil/issue/9500/118723> [erişim tarihi: 1.3.2021].
- Field, A. (2009). *Discovering statistics using IBM SPSS statistics* (3th ed.). SAGE Publications.
- Güven, M. (2012). Yönetim Düzeyleri Açısından Yöneticilerin Sorun Belirleme ve Çözme Performanslarının Değerlendirilmesine Yönelik Bir Uygulama. *Bingöl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2(3), 71-86. <http://busbed.bingol.edu.tr/tr/pub/issue/29513/401024>
- Güven, M., Yeşil S. (2018). İşletmelerde Zaman Yönetimi. İ.Bakan (Ed.). *Çağdaş Yönetim Yaklaşımları İlkeler, Kavramlar ve Yaklaşımlar*. İstanbul: Beta Basım Yayıncılık, 5.baskı
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2014). *Multivariate data analysis* (7th ed.), Pearson Education Limited, Harlow.
- ILO, (2020). ILO Monitor: COVID-19 and the world of work. 3rd edn, 29 April, 2021 [Çevrimiçi kaynak]. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@dgreports/@dcomm/documents/briefingnote/wcms_743146.pdf, [erişim tarihi: 19.3.2021].
- İŞKUR İPA RAPORU, (2020). İşgücü Piyasası Araştırmaları Bitlis Çalışma ve İş Kurumu İl Müdürlüğü Sonuç Raporu, [Çevrimiçi kaynak]. <https://media.iskur.gov.tr/45149/bitlis.pdf> [erişim tarihi: 3.10.2021].
- İŞKUR İPA TÜRKİYE RAPORU, (2020). İşgücü Piyasası Araştırmaları Türkiye Sonuç Raporu, [Çevrimiçi kaynak]. <https://media.iskur.gov.tr/45570/turkiye.pdf> [erişim tarihi: 3.10.2021].
- Lipaconsultancy, (2020). COVID-19 Krizinin İşletmeler Üzerindeki Etkisi ve Yönetici Görüşleri Anketi Değerlendirme Raporu Aralık 2020. [Çevrimiçi kaynak]. http://lipaconsultancy.com/site/wp-content/uploads/2021/05/Lipa_Covid-19-Isletme-Anketi-2-Kasim-2020-RAPOR.pdf [erişim tarihi: 3.10.2021].
- Noyan Yalman, İ., Aydın Ünal E. ve Koşaroğlu, Ş. M., (2021). Covid-19 Salgını Sürecinin İşgücü Piyasaları Üzerine Etkisi: Uygulamalı Bir Araştırma, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 35(3): Sayfa: 1125-1144, <https://doi.org/10.16951/atauniiibd.905180>
- Patır, S. (2019). *Bilimsel Araştırmalarda Uygulamalı İstatistik*, Bingöl.
- PwC's US Remote Work Survey, (2021). [Çevrimiçi kaynak]. https://www.pwc.com/us/remotework?WT.mc_id=CT10-PL102-DM2-TR1-LS3-ND30-PR4-CN_ViewpointHighlights-#content-free-1-b23d, [erişim tarihi: 11.3.2021].
- S.Vasanthi, et. al. (2020). Impact of Covid-19 on HRM Functions. *International Journal of Business and Management Invention (IJBMI)*, vol. 09(06), 2020, pp. 39-42. Journal DOI- 10.35629/8028
- Tabachnick, B.G. ve Fidell, L.S. (2013). *Using Multivariate Statistics*. International Student Edition, 6th Edition, USA: Ally and Bacon, A Pearson Education Company.
- Türk Tabipleri Birliği (TTB) Covid-19 İzleme Kurulu (2020). Covid-19 Pandemisi 4. Ay Değerlendirme Raporu.
- Tüsiad, Türknfed ve Undp (2020). Covid-19 Krizinin İşletmeler Üzerindeki Etkileri İkinci Anket Sonuç Raporu, [Çevrimiçi kaynak]. https://tusiad.org/tr/tum/item/download/9422_7e84e8ea0233c8b54a0044bfcf6b068f [erişim tarihi: 3.10.2021].
- Verma, S., Gustafsson, A., (2020). Investigating the emerging COVID-19 research trends in the field of business and management: A bibliometric analysis approach. *Journal of Business Research*, Volume 118, Pages 253-261, ISSN 0148-2963, <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.06.057>.
- Worren, N. (2020). Research Based Advice For Designing More Effective Organizations, July 6, 2020. [Çevrimiçi kaynak]. <https://www.organizationdesign.net/whos-zooming-who.html> [erişim tarihi: 15.3.2021].

İŞLETMLERİN VERGİDEN KAÇINMA VE VERGİ KAÇIRMA DAVRANIŞLARI ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA*

İsmail Ercan BÖRÜ¹ – Abdulkadir BİLEN²

1. Giriş

Güçlü bir ekonomiye sahip olan devletler uluslararası camiada da söz sahibi olmaktadır. Kırılgan bir ekonomiye sahip olmamak için de ya üretime dayalı bir ekonomiye veya zengin yeraltı kaynaklarına sahip olmak gerekmektedir. Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler ise dışa bağımlı bir ekonomik yapıya sahip olduklarından gelir kaynağı olarak mükelleflerden topladığı vergilerle finansman yaratmaktadır. Bu durum çoğu zaman vatandaşların refah seviyesini düşürmekte ve alım gücünü olumsuz yönde etkilemektedir.

Bütçe açıkları, gelişmekte olan ülkelerin en büyük sorunu olarak göze çarpmaktadır. Bu sorun ile mücadele etmenin en basit yolu vergi gelirlerini en yüksek seviyede tutup gider kalemlerini ise olabildiğince azaltmaktan geçmektedir. Ceza ve denetimlerin artırılması bile vergi gelirlerini istenilen noktaya taşıyamamaktadır. Vergi sistemindeki adaletsizlik ise bu sorunla mücadeleyi daha zor bir hale getirmektedir.

Vergiler kamu hizmetlerinin sağlanması için devletlerin en önemli finansman kaynağı olarak görülmektedir. Özellikle son dönemlerde küresel çapta agresifleşen finansal aktiviteler, devletlerin bütçe dengesini oluşturmasında büyük zorluklarla karşı karşıya kalmalarına neden olmaktadır. Gelir gider dengesinde meydana gelen bu kırılganlıkların en az düzeye indirilmesi için de hükümetler daha sıkı bir vergi politikası uygulamak zorunda kalmaktadırlar. Mükellefler ise artan vergi yükünden daha az etkilenebilmek için vergi kaçırma ya da vergiden kaçınma arayışı içine girmektedirler.

Devletler uyguladığı vergi politikaları ile çoğu zaman sermaye sahiplerinin tepkisini çekmektedir. Bu tepkilerin uygulamada görülen hali de üst gelir grubunda

* Bu çalışma, Dicle Üniversitesi Bilimsel Araştırmalar Proje Birimi (DÜBAP) tarafından desteklenen, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı'nda yapılan "Muhasebe Uygulamalarıyla Vergiden Kaçınma ve Vergi Kaçırma Üzerine Bir Araştırma" başlıklı doktora tezinden türetilmiştir.

1 Arş.Gör., Hakkari Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü, ismailercanboru@hakkari.edu.tr, ORCID: 0000-0001-6553-6437
2 Prof.Dr., Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü, abilen@dicle.edu.tr, ORCID: 0000-0002-2619-9391

olan kişilerden toplanan vergilerin istenilen seviyede olmamasıdır. Diğer taraftan toplumun daha büyük bir kesimini oluşturan küçük ve orta ölçekli işletmelerin ise artan vergi yükünün altında ezildiği görülmektedir. Vergi tahsilatında ortaya çıkan bu adaletsizlik düzenli vergi ödemeyi kendine bir ödev olarak gören mükelleflerin bile vergiden kaçınmasına sebep olmaktadır.

Ödenmesi gereken vergi miktarının belirlenmesinde baz alınan veri yapılan muhasebe kayıtlarının neticesinde işletmelerin dönem sonunda elde ettikleri kar miktarıdır. Son yıllarda artan hammadde fiyatları ve enerji fiyatlarının hızlı yükselişi girdi maliyetlerini arttırdığından işletmelerin kar miktarını olumsuz yönde etkilemektedir. Buna ek olarak her yıl daha fazla artan vergi yükü bir başka maliyet unsuru olarak dikkat çekmektedir. İşletmeler ise maliyetleri azaltmanın en kısa ve etkin yolu olarak vergiden kaçınma yolunu tercih etmektedirler. Bu çalışmanın temel amacı yasal mevzuat çerçevesinde işletmenin kârlılığını arttırmak için daha düşük miktarlara vergi ödemelerinin yollarını araştırmaktır. Bu sayede işletmeler daha az vergi ödeyerek maliyet avantajı sağlayarak kârlılıklarını arttıracaklardır.

2. Vergi Kavramı

Devletlerin ortak paydası olan vergi, her hükümetin ve siyasi rejimin başvurduğu ana gelir kalemlerinin başında gelmektedir. Kamu hizmetlerinin kesintiye uğramaması ve vatandaşların daha nitelikli bir hizmet alabilmeleri adına vergi gelirlerinin düzenli olarak sisteme girişi sağlanmalıdır. Literatüre bakıldığı zaman vergi ile ilgili yapılan birçok tanıma ulaşmak mümkündür. Yapılan tanımlardan güncel ve günümüze uygun olanlardan biri de ‘*Kamu giderlerinin karşılanabilmesi için gerçek ve tüzel kişilere kanunlarla mali güçleri nispetinde uygulanan karşılıksız bir yükümlülüktür*’ tanımıdır (Konukcu- Önal, 2011:5). Bu tanım çerçevesinde verginin bazı özelliklerini şöyle sıralayabiliriz:

- Vergiler devlet tarafından alınır.
- Vergi, herhangi bir karşılık beklemeden yapılır.
- Verginin ödenmemesinin ya da geciktirilmesinin cezai sorumluluğu vardır.
- Mükelleflerin ödeme güçleri nispetinde alınır.
- Kamu harcamalarının finanse edilmesi için kullanılır.

Ekonomik açıdan vergi gelirleri modern devletlerin yaşamsal kanıdır. Burada önemli olan nokta ise verginin optimal bir oranda toplanmasıdır. Çünkü verginin az miktarda toplanması kamu hizmetlerinin aksamasına, yüksek oranda alınan vergiler ise vergi tahsilatında olumsuzluğa yol açabilecektir. Özellikle yüksek vergi oranları, vergi kaçakçılığı ve vergi kaçırmayı artıracığından ciddi bir vergi kaybına yol açacaktır.

Tüm dünyadaki vergi gelirleri, iyi düzenlenmiş muhasebeciler, avukatlar ve parıldayan şehir merkezi ofislerinde faaliyet gösteren finans uzmanlarından oluşan yüksek düzeyde organize bir vergi önleme endüstrisi tarafından acımasızca saldırı altındadır (Sikka, 2012:15). Vergi gelirlerinin sekteye uğraması da ekonomik krizin

derinleşmesinin önemli bir nedenidir. Bu durum ayrıca, hükümetlerin ekonomiye müdahale etme yeteneğini kısıtlayıp, milyonlarca insana sefalet veren kemer sıkma programlarının temelini oluşturmuştur.

2.1. Mükelleflerin Vergilemeye Olan Tepkisi

Mükelleflerin vergi ödeme isteklerini etkileyen sebepler arasında sosyolojik ve psikolojik etmenler yer almaktadır. Özellikle işletmeler açısından bu duruma bakacak olursak vergiyi düşük ödemek aynı zamanda maliyetleri de aynı ölçüde azaltmak anlamına gelmektedir.

Objektif sebeplerin başında hiç şüphesiz vergi yükü gelmektedir. Özellikle ülkemizde dolaylı vergi adı altında toplanan ve hane gelirini olumsuz yönde etkileyen bu vergiler mükellefleri vergi kaçırmaya iten en önemli unsur olarak göze çarpmaktadır. Bir başka sebep ise vergi sisteminde yer alan istisna ve muafiyetlerin aşırı ve çoğu zaman amacının dışında kullanılmasıdır. Son olarak da vergi denetimlerinin etkisiz ve caydırıcılığının olmaması mükelleflerin vergi ödememesine neden olduğu söylenebilir.

Mükellefleri vergi kaçırmaya iten subjektif faktörlerin başında vergi sistemindeki adaletsizlik gösterilebilir. Aynı gelir grubunda olan mükelleflerden farklı miktarlarda vergi tahsilatı yapılması sisteme olan güveni zedelediğinden mükellefler de tepki olarak vergi kaçırmaya yönelmektedirler. Adaletin ve eşitliğin olmadığı yapılara güvensizliğin artması kaçınılmaz olmaktadır.

Son olarak özellikle seçim dönemlerinde sıkça gündeme gelen vergi afları mükelleflerin vergi ödeme alışkanlıklarını olumsuz yönde etkilemektedir. Bu durum haliyle vergi tahsilatında sıkıntı yaşanmasına vergi gelirlerinde ciddi bir düşüş olmasına neden olmaktadır. Vergisini düzenli bir şekilde ödeyen ile vergi kaçıran mükellef arasındaki ayırım adaletli bir şekilde yapılmadığı takdirde kurumlara olan güvende ciddi bir şekilde zedelenecektir. Ayrıca yapılması gereken başka bir uygulama da vergisini düzenli bir biçimde ödeyen mükellefin ödüllendirilmesi ve motivasyonunu arttırıcı uygulamalarla desteklenmesi olabilir.

2.2. Teorik Açıdan Vergiden Kaçınmaya Bakış

Genel olarak mükellefler kendilerine direkt olarak fayda sağlamayan vergi ödeme konusuna karşı gönüllü bir yaklaşım sergilemezler. Daha az vergi ödemek adına büyük bir çaba sarf ederler çünkü vergilerin elde edilen net geliri azaltan bir unsur olduğu bilinmektedir. Her durumda vergi ödemek, istenmeyen bir durum olarak görülmektedir. Vergiye olan bu karşıt duruş beraberinde mükellefleri vergiden kaçınma arayışına itmektedir. Esas itibarıyla tamamen yasal olan bu kaçınma arayışı, vergiye itiraz edilmesi, hukuki yollardan hakların aranması ve verginin ertelenmesi şeklinde eyleme dökülmektedir.

Vergiden kaçınma kavramı esas olarak maliye biliminin konusu olsa da muhasebe, hukuk ve sosyoloji gibi disiplinlerle de ilişkilidir. Mükelleflerin bilinçaltında vergiden kaçınma yasadışı bir eylem olarak yer edinmiştir. Yaşanan bu

kavram karmaşasının esas nedeni mükelleflerin yasal mevzuatı bilmemelerinden ve bu konu hakkında yeterince bilgilendirilmemelerinden kaynaklanmaktadır.

Vergi kaçırma ve vergiden kaçınma arasındaki temel ayrım, eylemin yasal olup olmamasıyla ilişkilidir. Vergiden kaçınma, yasaların izin verdiği ölçüde daha az vergi ödeme çabası olarak nitelendirilirken vergi kaçırma ise tamamıyla yasadışı bir eylem ve yasal olarak suç niteliği taşımaktadır. Bu nedenle mükellef herhangi bir vergiden kaçınma faaliyeti içinde bulunurken olası tespit konusunda endişe duymasına gerek olmayacaktır.

Bazı firmalar vergiden kaçınma stratejileri uygulayarak vergi ödemelerini azaltma girişiminde bulunurlar. Başvurulan bu yöntemler yasal bir biçimde hazırlanmış olsalar bile bazen kanunun niyetiyle çelişebilirler. Örnek verecek olursak, vergi makamları bir şirketin kaçınma işlemini başka bir ekonomik amaçla ilişkilendirirse bu durumda söz konusu şirkete vergi cezası uygulayabilecektir (Hardeck, 2019).

2.3. Vergi Kaçırma

Vergi kaçırma ile literatürde yapılan birçok tanım mevcuttur. Üzerinde mutabık kalınan ve genel hatlarıyla kullanılan tanım ise bir ekonomik faaliyette bulunan bireylerin veya tüzel kişilerin vergi dairesinde kaydının bulunmaması ya da vergi dairesine kayıtlı olduğu halde birtakım muhasebe hileleri, fatura ve belgelerin yok edilmesiyle vergi yükümlülüğünün yerine getirmemesidir (Alm, 2012).

Şirketler vergi kaçırarak rakiplerine oranla büyük bir maliyet avantajı elde ederler. Bu avantaj haksız rekabet oluşturduğu gibi piyasa dinamiklerini de bozmaktadır. Bozulan piyasa koşulları sonucunda devletler artan vergi kayıplarını telafi edebilmek amacıyla daha kolay tahsil edilebilen dolaylı vergilerde artışlara gidebilmektedirler (Koç, 2016: 89).

Yüksek vergi oranları ve kayıt dışılık birbirlerini besleyen süreçlerdir. Sistemi kayıt dışına iten yüksek vergiler aynı zamanda kayıt dışılığın artmasına da neden olmaktadır. Artan kayıt dışılık vergi tabanını daralttığı için devletler hedeflenen vergi gelirlerine ulaşabilmek için vergi oranlarını arttırmak zorunda kalırlar (Bilen, 2007:137). Kayıt dışılığın artmasının en büyük nedeni kamu idaresine olan güvenin azalması olarak gösterilmektedir. İlk etapta göz ardı edilen ve önemseyen bu durumun uzun vadede devletin zayıflamasına yol açması kaçınılmaz olacaktır.

Devlete olan güvenin yanı sıra vergi kaçırma teşvik eden başka etmenlerde mevcuttur. Vergilemede adaletin olmayışı ve vergi miktarını yüksekliği bunların başında gelmektedir. Bunun yanı sıra yapılan denetimlerin yetersizliği ve vergi cezalarının caydırıcılığının az olması da vergi kaçırma etkili olmaktadır (Bahşı, 2020:94). Vergi kaçırma ile etkin bir mücadele için adalet, verimlilik ve denetim mekanizmalarının güçlü bir şekilde çalışması ve aynı zamanda şeffaf ve hesap verebilir bir kamu yönetimine sahip olunması gerekmektedir.

Vergi kaçırma ile etkin mücadele için güncel ekonomik gelişmelerin takip edilmesi ve vergi idaresinin teknolojik yeniliklerin gerisinde kalmaması da büyük bir

önem taşımaktadır. Ayrıca kurumlar arasındaki işbirliğinin artırılması ve bürokratik işlemlerin azaltılması da gerekmektedir (Sugözü, 2010:174). Mükelleflerin en fazla tepki gösterdiği kesim ise mevcut iktidar sahipleridir. Ödenen vergilerin karşılığı alınmadığından ve en temel ihtiyaçlara bile (Sağlık, eğitim vs.) ayrı bir bütçe ayırma zorunluluğundan dolayı vergi kaçırmaya teşebbüs zaman içinde artış göstermektedir.

2.3.1. Kayıt Dışı Ekonomi

Kayıt dışı ekonomi ile mücadelede yetersiz kalınmasının başta sosyal güvenlik sistemi olmak üzere ekonomik işleyişin bozulmasına kadar birçok alanda sorun oluşturacağı açıktır. Sistemin kayıt altına alınması için başta hükümetin uygulayacağı mali politikaların işveren üzerindeki yükünün azaltılması gerekmektedir (Schneider, 2009: 1105). Artan vergi yükü ve daha fazla kâr elde etme arzusu bir yandan emek sömürsünü derinleştirirken diğer taraftan kamu üzerinde ciddi bir mali külfet oluşturmaktadır.

İşverenleri ve çalışanları kayıt dışılığa iten nedenlerin başında yüksek sosyal güvenlik katkı payları ve birçok kalemden oluşan vergi yükü gösterilmektedir. Resmi ekonomideki toplam işgücü maliyeti ile vergi sonrası kazançlar arasındaki fark ne kadar büyük olursa, bu farktan kaçınmak ve kayıt dışı ekonomide çalışmak için teşvik o kadar büyük olmaktadır.

Bu konu ile ilgili başka bir görüş ise kayıt dışı çalışmanın pozitif tarafına değinmektedir. Vergi yükünün ağırlığı ve brüt ücrette yapılan kesintiler sonucu elde edilen net gelirin düşük olması kayıt dışı çalışanların gelirinde diğerlerine oranla artışa yol açmaktadır (Çavuş, 2001:193-194). Söz konusu bu artışı kaynak transferi olarak da değerlendirebiliriz. Aynı durum işletmeler içinde geçerlidir. Kayıt dışılığa yönelen işletmeler maliyet avantajı sağlayarak net kârlarını artırabilmektedirler.

Son olarak, eşitliğin ve adaletin olmadığı bir sistemde mükelleflerin kayıt dışılığa yönelmesi kaçınılmaz olacaktır. Özellikle enflasyonun yüksek olduğu dönemlerde ve ithalata bağlı ekonomilerde meydana gelen döviz oynaklığı bu durumu daha da belirgin hale getirecektir. Mükellefler devletten istedikleri yardımı alamayınca piyasada kalıcı olabilmek adına son çare yasadışı yollara başvurmaktan çekinmeyeceklerdir (Güven, 1995:33).

3. Yöntem

Araştırma evreni Diyarbakır ilinde değişik sektörlerde faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli işletmelerden oluşmaktadır. Bu kapsamda ana kütledeki işletmelere yapılan anketler rastgele yöntemle ve yüz yüze uygulanarak 385 anketin sonucu değerlendirilmiştir.

Araştırmada ölçeği, İsmail Ercan BÖRÜ tarafından doktora tez çalışmasında geliştirilen “Vergiden Kaçınma -II- Ölçeğidir. 15 soru ve 5 boyuttan oluşan ölçeğin toplam varyansı 61,621’dir. Ölçeğin alt boyutları ise uygunluk, vergi yükü, verginin dağıtımı, vatandaşlık ve kararlara etki şeklinde isimlendirilmiştir. Elde edilen ölçeğin

KMO değeri (0,731), Bartlett's Test of Sphericity sig. değeri (0.000), Cronbach's Alpha (α) (0,670)'dir.

Elde edilen veriler SPSS 24.00 analiz programı kullanılarak analiz edilmiştir. Analizlerde t testi, Anova (F), regresyon, korelasyon ve frekanslar gibi parametrik test teknikleri kullanılmıştır. Analizlerin anlamlılık düzeyi $p < 0,05$ olarak kabul edilmiştir.

4. Bulgular

Anket formlarında yer alan ilk gruptaki sorular işletmecilerin demografik özelliklerini belirlemeyi hedeflemektedir. Demografik özelliklere frekans analizleri uygulanarak elde edilen veriler, yüzdesel olarak, frekans olarak ve yorumlama şeklinde değerlendirilmiştir.

4.1. Demografik Özelliklerin Değerlendirilmesi

Anket katılımcılarının demografik özelliklerini belirlemek amacıyla dokuz alt başlıkta yer alan parametreler değerlendirilmiştir. Araştırmaya katılan işletmecilerin demografik özelliklerine ilişkin frekanslar aşağıda yer alan Tablo 4.1'de gösterilmiştir.

Tablo 4.1: Demografik Özelliklere İlişkin Bulguların Dağılım Çizelgesi

Cinsiyetiniz	f	%	Σ %	Faaliyet süresi	f	%	Σ %
Erkek	320	83,1	83,1	5 yıldan az	74	19,2	19,2
Kadın	65	16,9	100,0	5-10 yıl	113	29,4	48,6
Toplam	385	100,0		11-20 Yıl	167	43,4	91,9
Yaşınız	f	%	Σ %	20 yıldan fazla	31	8,1	100,0
20-30	56	14,5	14,5	Toplam	385	100,0	
31-40	99	25,7	40,3	Y.Cirosu	f	%	Σ %
41-50	138	35,8	76,1	0-250.000 TL	118	30,6	30,6
51 +	92	23,9	100,0	250.000-750.000TL	96	24,9	55,6
Toplam	385	100,0		750.000-1.250.000 TL	54	14,0	69,6
Eğitim Durumu	f	%	Σ %	1.250.000- 1.750.000 TL	53	13,8	83,4
İlköğretim	87	22,6	22,6	1.750.000 TL üstü	64	16,6	100,0
Lise	168	43,6	66,2	Toplam	385	100,0	
Lisans	86	22,3	88,6	İşletmenin türü	f	%	Σ %
Yüksek Lisans	44	11,4	100,0	Şahıs İşletmesi	268	69,6	69,6
Toplam	385	100,0		Kollektif Şirket	17	4,4	74,0
Faaliyet alanı	f	%	Σ %	Limited Şirket	80	20,8	94,8
Gıda	85	22,1	22,1	Anonim Şirket	20	5,2	100,0
Tekstil	54	14,0	36,1	Toplam	385	100,0	
Mobilya	40	10,4	46,5	Çalışan sayısı	f	%	Σ %
Metal, plastik	31	8,1	54,5	1- 50 arası	344	89,4	89,4
Otomotiv	31	8,1	62,6	51- 100 arası	25	6,5	95,8
Diğer	144	37,4	100,0	101- 150 arası	11	2,9	98,7

Toplam	385	100,0		151- 200 arası	3	0,8	99,5
Vergi türü	f	%	∑ %	201 ve üstü	2	0,5	100,0
Gelir Vergisi	326	84,7	84,7	Toplam	385	100,0	
Kurumlar V	59	15,3	100,0				
Toplam	385	100,0					

Tablo 4.1'deki verilere göre katılımcıların yüzde 83.1'ini erkek katılımcılar, yaklaşık yüzde 17'sini de kadın katılımcıların oluşturduğu belirlenmiştir. Bu bağlamda kadın katılımcıların ankete katılımının düşük olduğu tespit edilmiştir.

Yine katılımcıların yaş aralığı incelendiğinde katılımcıların yaklaşık %15'inin 20-30 yaş aralığında olduğu, büyük çoğunluğun ise 30 yaş ve üzeri olduğu tespit edilmiştir.

Anket katılımcılarının eğitim durumları incelendiğinde, katılımcıların yaklaşık %34'ünün lisans ve lisansüstü eğitime sahip olduğu geri kalan çoğunluğun ise üniversite mezunu olmadığı belirlenmiştir.

Katılımcılar faaliyet alanlarına göre kategorize edildiğinde ise, %37,4'ünün (144 kişi) diğer, %22,1'inin (85 kişi) Gıda, %14'ünün (54 kişi) Tekstil, %10,4'ünün (40 kişi) Mobilya, %8,1'inin (31 kişi) Metal, plastik ve %8,1'inin (31 kişi) ise otomotiv sektörü işletmecisi olduğu tespit edilmiştir.

Katılımcıların vergi türlerine göre dağılımları incelendiğinde; %84,7'sinin (326 kişi) gelir vergisi ve %15,3'ünün (59 kişi) kurumlar vergisi mükellefleri olduğu belirlenmiştir. Bu bağlamda katılımcılardan kurumlar vergisine tabii olanların azınlıkta olduğu belirlenmiştir.

İşletmelerin faaliyet sürelerine göre dağılımları incelendiğinde, ankete katılan işletmelerin yaklaşık yarısının 11-20 yıl arası faaliyet süresine sahip olduğu tespit edilmiştir. İşletmelerin ciroları incelendiğinde, katılımcıların yaklaşık olarak üçte birinin 250.000 ve altı yıllık ciroya sahip olduğu belirlenmiştir.

İşletmelerin türüne göre katılımcıların dağılımları incelendiği zaman katılımcıların sadece %5'inin anonim şirket olduğu belirlenmiştir. Katılımcı işletmeleri çalışan sayılarına göre incelediğimizde ise yalnızca %4'ünün 50 ve üzeri çalışana sahip olduğu tespit edilmiştir.

4.2. Demografik Değişkenler Açısından Farklılıkların Karşılaştırılması

Demografik özellikler açısından bir farklılaşma olup olmadığını belirlemek amacıyla 0,05 anlamlılık seviyesi veya başka bir ifadeyle %95 güvenilirlikte analizler yapılmıştır. T – testi ikili değişkenler için Anova analizleri ise üç ve daha fazla değişken için yapılmıştır. Herhangi bir farklılık tespit edilmesi halinde farklılığın kaynağı t testlerinde ortalamalar üzerinden, Anova analizlerinde de PostHoc Tukey HSD testleri analizleri yapılarak ve yorumlanarak tespit edilmiştir.

Tablo 4.2: Vergiden Kaçınma -II- Ölçeği Boyutlarının Katılımcıların Cinsiyetine Göre Farklılık Analizleri

		Group Statistics				t-test for Equality of Means		
	Cinsiyetiniz	N	Ortalama	Std. Sapma	Ort.Std. Hatası	t	sd	p.
Uygunluk	Erkek	320	3,3797	0,91721	0,05127	-2,506	383	0,013
	Kadın	65	3,6846	0,77090	0,09562	-2,810	104,366	0,006
Vergi Dağıtımı	Erkek	320	2,8771	1,11924	0,06257	1,189	383	0,235
	Kadın	65	2,6974	1,06836	0,13251	1,226	94,771	0,223
Vergi Yüğü	Erkek	320	4,0719	0,94320	0,05273	-2,327	383	0,020
	Kadın	65	4,3590	0,69798	0,08657	-2,832	117,052	0,005
Karara Etki	Erkek	320	3,3156	0,99180	0,05544	-3,355	383	0,001
	Kadın	65	3,7538	0,78235	0,09704	-3,921	110,248	0,000
Vatandaşlık	Erkek	320	2,8938	1,03677	0,05796	0,503	383	0,616
	Kadın	65	2,8231	1,01716	0,12616	0,509	93,031	0,612

Cinsiyet değişkenine göre bir farklılaşmanın tespit edilebilmesi için yapılan t-testi analizleri sonucu neticesinde, cinsiyet değişkenine göre “Uygunluk Boyutu $t=-2,810$; $p<0,05$ ”, “Vergi Yüğü Boyutu $t=-2,832$; $p<0,05$ ” ve “Karara Etki $t=-3,921$; $p<0,05$ ” boyutlarının farklılaştığı tespit edilmiştir.

Uygunluk boyutu bakımından değerlendirildiğinde farklılığın kadın işletmeciler lehine ($\mu=3,6846$), erkek işletmeciler aleyhine olduğu tespit edilmiştir. Bu bağlamda kadın işletmecilerin daha az vergi ödeyebilme adına kanuni istisnalardan, yasalardaki boşluklardan yararlanma ve vergi yükünün ağırlığını azaltmanın doğru olduğunu düşünmeye daha duyarlı oldukları söylenebilir.

Cinsiyet değişkeni incelendiğinde vergi yüğü boyutu açısından farklılığın kadın işletmeciler lehine ($\mu=4,3590$), erkek işletmecilerin de lehine olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu bağlamda işletmecilerin Türkiye’de vergi oranlarının yüksek olduğu, vergi politikalarının genel olarak adil olmadığı ve işletmelerin vergi yükünün ağır olduğu konularına daha duyarlı oldukları söylenebilir.

Cinsiyet değişkeni incelendiğinde kararlara etki boyutu açısından farklılığın kadın işletmeciler lehine ($\mu=3,7538$), erkek işletmeciler aleyhine olduğu tespit edilmiştir. Bu bağlamda kadın işletmecilerin vergi stopajındaki yüksekliğin yatırım kararlarını olumsuz etkilediği, Türkiye’nin başka bir ilinde, daha düşük vergi oranlarının uygulandığını bilse, yatırım yerini değiştireceğini, satın almada tapu harcı, emlak vergisi gibi ödemelerin düşük veya yüksek olmasının tercihine etkisi açısından daha duyarlı oldukları söylenebilir.

Analizler sonucunda diğer boyutlar olan “vergi dağıtımı ve vatandaşlık” boyutları açısından cinsiyet değişkenine göre bir farklılığın olmadığı yani işletmecilerin ilgili boyutlar açısından tutumlarında herhangi bir farklılığın gözlemlenmediği söylenebilir ($p>0,05$).

Tablo 4.3: Ölçek Boyutlarının Katılımcıların Vergi Türüne Göre Farklılık Analizleri

Group Statistics						t-test for Equality of Means		
	Vergi Türü	N	Ortalama	Std. Sapma	Ort.Std Hatası	t	sd	p.
Uygunluk	GelirVergisi	326	3,4363	0,91166	0,05049	0,276	382	0,783
	KurumlarVergisi	58	3,4009	0,85062	0,11169	0,290	82,077	0,773
Vergi Dağıtım	GelirVergisi	326	2,8916	1,13372	0,06279	1,717	382	0,087
	KurumlarVergisi	58	2,6207	0,94374	0,12392	1,950	88,999	0,054
Vergi Yüğü	GelirVergisi	326	4,1022	0,91508	0,05068	-0,805	382	0,421
	KurumlarVergisi	58	4,2069	0,89797	0,11791	-0,815	79,532	0,417
Karara Etki	GelirVergisi	326	3,3793	0,97469	0,05398	-0,455	382	0,650
	KurumlarVergisi	58	3,4425	0,97610	0,12817	-0,454	78,583	0,651
Vatandaşlık	GelirVergisi	326	2,8635	1,01174	0,05604	-1,048	382	0,295
	KurumlarVergisi	58	3,0172	1,12377	0,14756	-0,974	74,354	0,333

Katılımcıların vergi türü değişkenine göre vergiden kaçınma -II- ölçeği alt boyutlarında herhangi bir farklılaşma olmadığı ($p>0,05$) tespit edilmiştir. Bu bağlamda işletmelerin kurumlar ya da gelir vergisi mükellefi olmalarının Vergiden Kaçınma davranışı açısından etkisinin olmadığı, aynı olduğu ya da değişmediği söylenilebilir.

Tablo 4.4: Ölçek Boyutlarının Yaş Değişkenine Göre Farklılık Analizleri

ANOVA						
	Yaş Değişkeni	Kareler Toplamı	sd	Ortalamanın karesi	F	p.
Uygunluk	Gruplar arası	1,590	3	0,530	1	0,582
	Grup içi	309,836	381	0,813		
	Toplam	311,426	384			
Vergi Dağıtım	Gruplar arası	10,784	3	3,595	2,954	0,032
	Grup içi	463,619	381	1,217		
	Toplam	474,403	384			
Vergi Yüğü	Gruplar arası	0,995	3	0,332	0,397	0,755
	Grup içi	318,429	381	0,836		
	Toplam	319,424	384			
Karara Etki	Gruplar arası	9,481	3	3,160	3,403	0,018
	Grup içi	353,855	381	0,929		
	Toplam	363,336	384			
Vatandaşlık	Gruplar arası	1,747	3	0,582	0,544	0,652
	Grup içi	407,626	381	1,070		
	Toplam	409,373	384			

Yaş değişkenine göre bir farklılık olup olmadığını belirlemek için yapılan Anova analizleri sonucu vergi dağıtımı boyutu ($F=2,954$; $p<0,05$) ve karara etki boyutunun ($F=3,160$; $p<0,05$) farklılaştığı tespit edilmiştir. Farklılığı tespit etmek amacıyla PostHoc Tukey HSD analizi yapılmıştır.

Tablo 4.5: Vergiden Kaçınma –II- Ölçeği Alt Boyutlarının Yaş Değişkenine Göre Farklılık Kaynağı Analizi

				Multiple Comparisons				
Bağımlı Değişken	Yaşınız(I)	Yaşınız(J)	Ortalama Farkı (I-J)	95% Güven Aralığı				
				Std. Hata	Sig.	Alt Sınır	Üst Sınır	
Vergi Dağıtımı	Tukey HSD	20-30	31-40	0,52279*	0,18445	0,025	0,0468	0,9987
			41-50	0,26682	0,17478	0,423	-0,1842	0,7178
			51 ve üzeri	0,40088	0,18697	0,141	-0,0816	0,8833
Karara Etki	Tukey HSD	20-30	31-40	-0,28908	0,16114	0,278	-0,7049	0,1267
			41-50	-0,46204*	0,15269	0,014	-0,8561	-0,0680
			51 ve üzeri	-0,42702*	0,16334	0,046	-0,8485	-0,0055

*. The mean difference is significant at the 0.05 level.

Katılımcıların yaş değişkenine göre Vergiden kaçınma –II- ölçeği boyutlarından Vergi Dağıtımı boyutundaki farklılaşmanın hangi grubun lehine ya da aleyhine olduğunu belirlemek üzere yapılan PostHoc Tukey HSD analizinde, söz konusu farklılığın 20-30 yaş aralığındaki katılımcılar lehine, 31-40 yaş aralığındaki katılımcılar aleyhine olduğu tespit edilmiştir. Bu bağlamda 20-30 yaş aralığındaki genç işletmecilerin olağanüstü dönemlerde yeni vergiler getirme ya da vergi oranlarını artırmayı doğru bulmada 31-40 yaş aralığındaki işletmecilere nazaran daha pozitif bir düşünceye sahip oldukları söylenebilir.

Yine katılımcıların yaş değişkenine göre Vergiden kaçınma –II- ölçeği boyutlarından Karara Etki boyutundaki farklılaşmanın hangi grubun lehine ya da aleyhine olduğunu belirlemek üzere yapılan PostHoc Tukey HSD analizinde, söz konusu farklılığın 41-50 yaş ve 50 yaş üzerindeki katılımcılar lehine, 20-30 yaş aralığındaki katılımcılar aleyhine olduğu tespit edilmiştir. Bu bağlamda 41-50 yaş ve 50 yaş üzerindeki girişimci ve yöneticilerin vergi stopajındaki yüksekliğin yatırım kararlarını olumsuz etkileme, başka bir ilde daha düşük vergi oranlarının uygulandığını bilse yatırım yerini değiştireceği, satın alırken tapu harcı, emlak vergisi gibi ödemelerin düşük veya yüksek olmasının tercihleri değiştireceği konusunda 21-30 yaş aralığındaki girişimci ve yöneticilere nazaran daha olumlu düşündükleri söylenebilir. Diğer boyutlarda yaş değişkenine göre farklılaşma olmadığı tespit edilmiştir.

Tablo 4.6: Ölçek Boyutlarının Eğitim Düzeyi Değişkenine Göre Farklılık Analizleri

ANOVA						
	Eğitim Düzeyi	Kareler Toplamı	sd	Ortalamanın Karesi	F	p.
Uygunluk	Gruplar arası	1,400	3	0,467	0,574	0,633
	Grup içi	310,026	381	0,814		
	Toplam	311,426	384			
Vergi Dağıtımı	Gruplar arası	23,565	3	7,855	6,638	0,000
	Grup içi	450,838	381	1,183		
	Toplam	474,403	384			
Vergi yükü	Gruplar arası	4,105	3	1,368	1,653	0,177
	Grup içi	315,319	381	0,828		
	Toplam	319,424	384			
Karara Etki	Gruplar arası	4,262	3	1,421	1,507	0,212
	Grup içi	359,074	381	0,942		
	Toplam	363,336	384			
Vatandaşlık	Gruplar arası	15,659	3	5,220	5,051	0,002
	Grup içi	393,713	381	1,033		
	Toplam	409,373	384			

Eğitim düzeyine göre bir farklılık olup olmadığını belirlemek için yapılan Anova analizleri sonucu vergi dağıtımı boyutunun ($F=6,638$; $p<0,01$) ve vatandaşlık boyutunun ($F=5,051$; $p<0,05$) farklılaştığı sonucuna ulaşılmıştır. Farklılığın kaynağını tespit etmek amacıyla PostHoc Tukey HSD analizi yapılmıştır

Tablo 4.7: Vergiden Kaçınma -II- Ölçeği Alt Boyutlarından Mesleki Yetkinlik Boyutunun Eğitim Düzeyi Değişkenine Göre Farklılık Kaynağı Analizi

Multiple Comparisons							95% Güven Aralığı	
Bağımlı Değişken			Eğitim(J)	Ortalama Farkı(I-J)	Std. Hata	Sig.	Alt Sınır	Üst Sınır
Vergi Dağıtımı	Tukey HSD	Lisans	İlköğretim	-,73430*	0,16541	0,000	-1,1611	-0,3075
			Lise	-,42142*	0,14423	0,019	-0,7936	-0,0492
			Yük.Lisans	-0,41402	0,20162	0,171	-0,9343	0,1062
Vatandaşlık	Tukey HSD	Lisans	İlköğretim	-,45382*	0,15458	0,018	-0,8527	-0,0550
			Lise	-,50934*	0,13478	0,001	-0,8571	-0,1615
			Yük.Lisans	-0,34619	0,18842	0,257	-0,8324	0,1400

*. The mean difference is significant at the 0.05 level.

Eğitim düzeyi açısından vergiden kaçınma -II- ölçeği boyutlarından vergi dağıtım boyutundaki farklılaşmanın hangi grubun lehine ya da aleyhine olduğunu belirlemek üzere yapılan PostHoc Tukey HSD analizinde, söz konusu farklılığın ilköğretim ve lise mezunu katılımcılar lehine, lisans mezunu katılımcılar aleyhine olduğu tespit edilmiştir. Bu bağlamda eğitim düzeyi düşük yani ilköğretim ve lise düzeyinde olan işletmecilerin olağanüstü dönemlerde yeni vergiler getirme ya da vergi oranlarını artırmayı doğru buldukları söylenebilir.

Yine eğitim düzeyi açısından vergiden kaçınma -II- ölçeği boyutlarından Vatandaşlık boyutundaki farklılaşmanın hangi grubun lehine ya da aleyhine olduğunu belirlemek üzere yapılan PostHoc Tukey HSD analizi sonucunda ilgili farklılığın ilköğretim ve lise mezunu katılımcılar lehine, lisans mezunu katılımcılar aleyhine olduğu tespit edilmiştir. Bu bağlamda eğitim düzeyi düşük yani ilköğretim ve lise düzeyinde olan girişimci ve yöneticilerin vergiyi düzenli ödemenin, devlete bağlılığın sembollerinden olduğu ve Türkiye’de herkesin gelirine göre vergi ödediği yani verginin adil dağıtım yapıldığını düşündükleri söylenebilir.

Eğitim düzeyi değişkenine göre diğer boyutlarda bir farklılaşma olmadığı tespit edilmiştir.

Tablo 4.8: Ölçek Boyutlarının İşletmenin Faaliyet Alanı Değişkenine Göre Farklılık Analizleri

ANOVA						
	Faaliyet Alanı	Kareler Toplamı	sd	Ortalamanın karesi	F	p.
Uygunluk	Gruplar arası	6,627	5	1,325	1,648	0,146
	Grup içi	304,799	379	0,804		
	Toplam	311,426	384			
Vergi Dağıtım	Gruplar arası	9,771	5	1,954	1,594	0,161
	Grup içi	464,631	379	1,226		
	Toplam	474,403	384			
Vergi Yüğü	Gruplar arası	21,956	5	4,391	5,595	0,000
	Grup içi	297,468	379	0,785		
	Toplam	319,424	384			
Karara Etki	Gruplar arası	18,682	5	3,736	4,109	0,001
	Grup içi	344,654	379	0,909		
	Toplam	363,336	384			
Vatandaşlık	Gruplar arası	8,932	5	1,786	1,691	0,136
	Grup içi	400,440	379	1,057		
	Toplam	409,373	384			

İşletmenin faaliyet alanına göre bir farklılık olup olmadığını belirlemek için yapılan Anova analizleri sonucu vergi yükü boyutu ($F=5,595$; $p<0,05$) ve kararlara

etki boyutunun ($F=4,109$; $p<0,05$) farklılaştığı tespit edilmiştir. Farklılığı tespit etmek amacıyla PostHoc Tukey HSD analizi yapılmıştır.

Tablo 4.9: Vergiden Kaçınma -II- Ölçeği Alt Boyutlarının İşletmenin Faaliyet Alanı Değişkenine Göre Farklılık Kaynağı Analizi

Multiple Comparisons						95% Güven Aralığı		
Bağımlı Değişken	Faaliyet Alanı(I)	Faaliyet Alanı(J)	Ortalama Farkı (I-J)	Std. Hata	Sig.	Üst Sınır	Alt Sınır	
Vergi Yükü	Tukey HSD	Gıda	-0,11343	0,12118	0,937	-0,4605	0,2337	
		Tekstil	-,55170*	0,14137	0,002	-0,9566	-0,1468	
		Diğer	Mobilya	-0,43843	0,15834	0,065	-0,8920	0,0151
		Metal, plastik	-0,47902	0,17541	0,072	-0,9815	0,0234	
		Otomotiv	-,58654*	0,17541	0,012	-1,0890	-0,0841	
Karara Etki	Tukey HSD	Gıda	-0,23919	0,13044	0,445	-0,6128	0,1344	
		Tekstil	-,59336*	0,15217	0,002	-1,0292	-0,1575	
		Diğer	Mobilya	-0,39213	0,17044	0,196	-0,8803	0,0961
		Metal, plastik	-0,39643	0,18881	0,290	-0,9373	0,1444	
		Otomotiv	-0,49320	0,18881	0,097	-1,0340	0,0476	

*. The mean difference is significant at the 0.05 level.

İşletmenin faaliyet alanı değişkenine göre vergiden kaçınma -II- ölçeği boyutlarından vergi yükü boyutundaki farklılaşmanın hangi grubun lehine ya da aleyhine olduğunu belirlemek üzere yapılan PostHoc Tukey HSD analizi sonucunda ilgili farklılığın tekstil ve otomotiv sektörü katılımcıları lehine, diğer sektör katılımcıları aleyhine olduğu tespit edilmiştir. Bu bağlamda işletmenin faaliyet alanı tekstil ve otomotiv sektörü olan girişimci ve yöneticilerin Türkiye’de vergi oranlarının yüksekliği, uygulanan vergi politikasının genel olarak adil olmadığı ve işletmelerin vergi yükünün ağır olduğu konularında daha iyimser düşündükleri söylenebilir.

Yine işletmenin faaliyet alanı değişkenine göre vergiden kaçınma -II- ölçeği boyutlarından Karara Etki boyutundaki farklılaşmanın hangi grubun lehine ya da aleyhine olduğunu belirlemek üzere yapılan PostHoc Tukey HSD analizi sonucunda ilgili farklılığın tekstil sektörü katılımcıları lehine, diğer sektör katılımcıları aleyhine olduğu tespit edilmiştir. Bu bağlamda işletmenin faaliyet alanı tekstil sektörü olan girişimci ve yöneticilerin vergi stopajındaki yüksekliğin yatırım kararlarını olumsuz etkileme, başka bir ilde daha düşük vergi oranlarının uygulandığını bilse yatırım yerini değiştireceği, satın alırken tapu harcı, emlak vergisi gibi ödemelerin düşük veya yüksek olmasının tercihleri değiştireceği konusunda diğer sektör girişimci ve yöneticilerine nazaran daha olumlu düşündükleri söylenebilir.

İşletmenin faaliyet alanı değişkenine göre diğer boyutlarda bir farklılaşma olmadığı tespit edilmiştir.

Tablo 4.10: Ölçek Boyutlarının İşletmenin Yıllık Cirosuna Göre Farklılık Analizleri

		ANOVA				
		Kareler Toplamı	sd	Ortalamanın karesi	F	p.
Uygunluk	Gruplar arası	2,533	4	0,633	0,779	0,539
	Grup içi	308,893	380	0,813		
	Toplam	311,426	384			
Vergi Dağıtımı	Gruplar arası	75,816	4	18,954	18,070	0,000
	Grup içi	398,587	380	1,049		
	Toplam	474,403	384			
Vergi Yüğü	Gruplar arası	16,599	4	4,150	5,207	0,000
	Grup içi	302,825	380	0,797		
	Toplam	319,424	384			
Karara Etki	Gruplar arası	1,820	4	0,455	0,478	0,752
	Grup içi	361,516	380	0,951		
	Toplam	363,336	384			
Vatandaşlık	Gruplar arası	7,572	4	1,893	1,790	0,130
	Grup içi	401,801	380	1,057		
	Toplam	409,373	384			

İşletmenin yıllık cirosuna göre bir farklılık olup olmadığını belirlemek için yapılan Anova analizleri sonucu vergi dağıtımı boyutunun ($F=18,070$; $p<0,01$) ve kararlara etki boyutunun ($F=4,109$; $p<0,05$) farklılaştığı tespit edilmiştir. Farklılığın kaynağına tespit etmek amacıyla PostHoc Tukey HSD analizi yapılmıştır.

Tablo 4.11: Vergiden Kaçınma -II- Ölçeği Alt Boyutlarının İşletmenin Yıllık Cirosu Değişkenine Farklılık Kaynağı Analizi

		Multiple Comparisons					95% Güven Aralığı	
Bağımlı Değişken	Yıllık Ciro(I)	Yıllık Ciro(J)	Ortalama Farkı (I-J)	Std. Hata	Sig.	Alt Sınır	Üst Sınır	
Vergi Dağıtımı	Tukey HSD	0-250.000 TL	250.000-750.000 TL	,66272*	0,14077	0,000	0,2769	1,0486
		250.000 TL	750.000-1.250.000 TL	,95941*	0,16827	0,000	0,4982	1,4206
		1.250.000 TL	1.250.000- 1.750.000 TL	1,13213*	0,16935	0,000	0,6679	1,5963
		1.750.000 TL üstü	1,01863*	0,15899	0,000	0,5828	1,4544	

Vergi Yüklü	Tukey HSD	0-250.000 TL	250.000-750.000 TL	,43238*	0,12270	0,004	0,0961	0,7687
		750.000-1.250.000 TL		,54928*	0,14667	0,002	0,1473	0,9513
		1.250.000- 1.750.000 TL		,42000*	0,14761	0,037	0,0154	0,8246
		1.750.000 TL üstü		0,22925	0,13858	0,464	-0,1506	0,6091

*. The mean difference is significant at the 0.05 level.

Yıllık ciro değişkenine göre vergi dağıtım boyutundaki farklılaşmanın hangi gelir grubunun lehine ya da aleyhine olduğunu belirleyebilmek için yapılan PostHoc Tukey HSD analizi sonucunda söz konusu farklılığın 250.000 TL'ye kadar geliri olanlar lehine 250.000-1.750.000 TL ve üstü geliri olanlar aleyhine olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu bağlamda geliri 250.000TL'den daha düşük olan işletmelerin olağanüstü dönemlerde yeni vergiler getirme ya da vergi oranlarını artırmayı doğru buldukları söylenebilir.

Yıllık ciro değişkenine göre vergi yükü boyutundaki farklılaşmanın hangi gelir grubunun lehine ya da aleyhine olduğunu belirleyebilmek için yapılan PostHoc Tukey HSD analizi sonucunda ilgili farklılığın 250.000 TL'ye kadar geliri olanlar lehine 250.000-1.750.000 TL'ye kadar geliri olanlar aleyhine olduğu tespit edilmiştir. Bu bağlamda geliri 250.000TL'den daha düşük olan işletmelerin Türkiye'de vergi oranlarının yüksekliği, vergi politikalarının adil olmadığı ve işletmelerin vergi yükünün ağır olduğu konularında daha iyimser düşündükleri söylenebilir.

Tablo 4.12: Ölçek Boyutlarının İşletmenin Türü Değişkenine Göre Farklılık Analizleri

ANOVA						
	İşletmenin Türü	Kareler Toplamı	sd	Ortalamanın karesi	F	p.
Uygunluk	Gruplar arası	3,694	4	0,923	1,140	0,337
	Grup içi	307,732	380	0,810		
	Toplam	311,426	384			
Vergi Dağıtımı	Gruplar arası	12,977	4	3,244	2,672	0,032
	Grup içi	461,426	380	1,214		
	Toplam	474,403	384			
Vergi Yükü	Gruplar arası	6,303	4	1,576	1,912	0,108
	Grup içi	313,121	380	0,824		
	Toplam	319,424	384			
Karara Etki	Gruplar arası	3,774	4	0,944	0,997	0,409
	Grup içi	359,562	380	0,946		
	Toplam	363,336	384			
Vatandaşlık	Gruplar arası	3,345	4	0,836	0,783	0,537
	Grup içi	406,028	380	1,068		
	Toplam	409,373	384			

İşletmenin türü değişkenine göre vergiden kaçınma -II- ölçeği boyutları açısından herhangi bir farklılık olup olmadığı Anova (F) tekniği ile analiz edilmiştir. Analizler neticesinde vergi dağıtım boyutunun ($F=2,846$; $p<0,05$) farklılaştığı tespit edilmiştir. Farklılığı tespit edebilmek için PostHoc Tukey HSD tekniği ile analiz yapılmıştır. Bu analiz sonucunda farklılığın rastlantısal olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Ayrıca analizler sonucunda vergiden kaçınma -II- ölçeği boyutlarının işletmenin personel sayısı değişkenine göre farklılık göstermediği tespit edilmiştir.

4.3. Vergiden Kaçınma -I- Ölçeğinin Vergiden Kaçınma Davranışıyla İlişki (Korelasyon) Analizleri

Değişkenler arasında var olan ilişki düzeyi yani korelasyon katsayısı 0-0,29 arasında ise bu durumda zayıf ya da düşük bir ilişki olduğu, 0,30-0,64 arasında ise orta düzeyde ilişki olduğu, 0,65-0,84 arasında kuvvetli bir ilişki olduğu ve son olarak 0,85-1 arasında da çok kuvvetli bir ilişki olduğu şeklinde yorumlanır (Ural ve Kılıç, 2018). Korelasyon katsayısının karesine (r^2) “belirlilik (determinasyon) katsayısı” denir. Bu katsayı temel olarak bir değişkenin diğer değişken ile oransal olarak bağıntı gösterir ve 0-1 arasında bir değer alır (Ural ve Kılıç, 2013, 245). Araştırma çerçevesinde yapılan ve yorumlanan korelasyon analizleri “Vergiden Kaçınma Davranışı” ile vergiden kaçınma -II- ölçeği boyutları arası ilişki düzeyini göstermektedir.

Tablo 4.13: Vergiden Kaçınma Davranışı ile Vergiden Kaçınma -II- Ölçeği Boyutları Arası İlişki Çizelgesi

		Correlations					
		Vergiden Kaçınma Davra.	Uygunluk	Vergi Dağıt	Vergi Yükü	Karara Etki	Vatandaşlık
Vergiden kaçınma Davranışı	Pearson Korelasyon	1					
	p.						
	N	385					
Uygunluk	Pearson Korelasyon	,658**	1				
	p.	0,000					
	N	385	385				
Vergi Dağıtma	Pearson Korelasyon	,405**	-,143**	1			
	p.	0,000	0,005				
	N	385	385	385			
Vergi Yükü	Pearson Korelasyon	,641**	,368**	0,072	1		
	p.	0,000	0,000	0,156			
	N	385	385	385	385		

Karara Etki	Pearson Korelasyon	,641**	,359**	,329**	1	
	p.	0,000	0,000	0,769	0,000	
	N	385	385	385	385	385
Vatandaşlık	Pearson Korelasyon	,333**	0,052	,135**	0,042	1
	p.	0,000	0,307	0,008	0,295	0,410
	N	385	385	385	385	385

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Korelasyon analizi sonucunda vergiden kaçınma davranışı ile uygunluk boyutu yargıları arasında pozitif yönde, kuvvetli ve güçlü bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Kararlara etki boyutu ve vergi yükü boyutu yargıları arasında ise doğrusal ve pozitif yönde bir ilişki tespit edilmiştir. Ayrıca vatandaşlık boyutu ve vergi dağıtma boyutu yargıları arasında da yine pozitif ve orta düzeyde bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Yine elde edilen korelasyon analizi sonuçlarına göre uygunluk boyutunun vergiden kaçınma davranışına %43,3 oranında etkide bulunduğu, kaçınma davranışının %43,3'ünü açıkladığı söylenebilir. Ayrıca vergi yükü boyutunun vergiden kaçınma davranışını %41,08 oranında etkilediği, kaçınma davranışının %41'ini açıkladığı, kararlara etki boyutunun vergiden kaçınma davranışını %41,08 oranında etkilediği, kaçınma davranışının %41'ini açıkladığı, vergi dağıtma boyutunun vergiden kaçınma davranışını %16,4 oranında etkilediği, kaçınma davranışının %16,4'ünü açıkladığı ve vatandaşlık boyutunun da vergiden kaçınma davranışına %11,08 oranında etkide bulunduğu, kaçınma davranışının %11,08'ini açıkladığı söylenebilir.

4.4. Vergiden Kaçınma -II- Ölçeği Boyutlarının Vergiden Kaçınma Davranışı Üzerine Etki (Regresyon) Analizleri

Vergiden kaçınma -II- ölçeği boyutlarının vergiden kaçınma davranışı üzerine etkisini belirleyebilmek amacıyla regresyon analizleri yapılmış ve Tablo 4.14'deki veriler elde edilmiştir.

Tablo 4.14: Vergiden Kaçınma -II- Ölçeği Boyutlarının Vergiden Kaçınma Davranışı Üzerine Etki Çizelgesi

Model Summar ^a b											
Model	R	R Kare	Düzeltilmiş R Kare	Tahmin Std. Hatası	Değişim İstatistikleri					Durbin-Watson	
					R Karedeki Değişim	F Change	df1	df2	Sig. F Change		
1	1,000 ^a	1,000	1,000	0,000	1,000		5	379		0,570	

a. Model: (Sabit), Vatandaşlık, KararaEtki, VergiDagit, VergiYuku, uygunluk

b. Bağımlı Değişken: Vergiden kaçınma -II- ölçeği

Vergiden kaçınma -II- ölçeği yargı cümlelerinin 0,05 anlamlılık seviyesinde yani %95 güvenilirlikte Vergiden Kaçınma davranışı üzerine etkisini ölçmek üzere yapılan çoklu regresyon (etki) analizi (Tablo 4.7 verilmiştir. Yapılan regresyon analizi sonucunda $p < 0.05$ anlamlılık seviyesinde vergiden kaçınma -II- ölçeğinin otokorelasyon özelliği taşıdığı tespit edilmiştir. Çünkü ölçeğin belirlenen Durbin-Watson değeri 0.57 bulunmuştur. Bu değer 1'in altında olması ölçeğin otokorelasyon özelliği taşıdığı yani her zaman ve her yerde aynı sonucu vermeyeceği, farklı bölgelerde farklı sonuçlar vereceğini ifade etmektedir.

5. Sonuç ve Öneriler

Ulusal ve uluslararası alanda faaliyet gösteren birçok işletmenin elde ettikleri kâr oranına ödedikleri vergi oranlarının oldukça az olması vergi kaçırma ve vergiden kaçınma kavramlarının detaylı olarak incelenmesine neden olmuştur. Yasal olan vergiden kaçınma kavramı mükelleflerin çoğu tarafından yasa dışı olarak algılandığı için suç olarak görülmüştür. Bu karışıklığı gidermek adına farklı disiplinlerde birçok farklı tanım yapılmıştır.

Yasaların izin verdiği ölçüde ve kanunlarda yer alan istisna ve boşluklardan faydalanarak daha az vergi ödemeyi isteyen işletmeler vergiden kaçınma arayışları içerisine girmektedirler. Bu durum mükellefler adına büyük bir avantaj sağlarken devlet adına gelir kaybına sebebiyet vermektedir. Yapılan işlemler mevzuata uygun olduğu müddetçe vergi mükellefleri için herhangi bir sorun teşkil etmemektedir. Bu çalışma da işletme sahip ve yöneticilerinin vergi kaçırma ve vergiden kaçınmaya olan bakış açılarını ve eğilimlerini ölçmesi açısından önem taşımaktadır.

Yapılan saha araştırmasında mükelleflerin her iki kavramı net bir şekilde ayırt edemedikleri ve bu konuya temkinli yaklaştıkları gözlemlenmiştir. Ayrıca vergi konusunu daha çok mali müşavirlere ya da konunun uzmanlarına bıraktıkları için onların bilgi birikimlerine güvendikleri gözlemlenmiştir. İşletmelerin vergi yükünü ağır hissettikleri ve gerektiğinde vergiden kaçınmak için farklı yollara başvurabilecekleri sonucuna ulaşılmıştır.

Vergi kaçırmanın ve vergiden kaçınmanın tamamen ortadan kaldırılması mümkün değildir. Devletin bu konudaki temel görevi kanunlarda oluşacak boşlukları ortadan kaldırmaya çalışmak olacaktır. Ayrıca denetim ve vergilemedeki adaleti sağlayarak mükelleflerin vergi ödemesini teşvik edecek adımlar atmalıdır. Kamu hizmetlerinin etkin bir şekilde vatandaşa ulaştırılması ve ödenen vergilerinin karşılığının görülmesi de vergilerin etkin bir şekilde toplanmasına yardımcı olacaktır.

Son olarak vergi toplama sürecinde yaşanan sorunların temelinde devlet ile mükellef arasındaki güven eksikliğinin yattığı görülmektedir. Bu sebepten ötürü şeffaf bir yapının varlığı mükelleflerin vergi ödeme istek ve arzularını da artıracaktır. Aynı zamanda vergilerin gelire oranla toplanması da vergiyi bir yük olmaktan çıkarıp geniş bir tabana yayılmasını sağlayacaktır.

Kaynakça

- Alm, J. (2012). Measuring, Explaining, and Controlling Tax Evasion: Lessons From Theory, Experiments, and Field Studies. *International Tax Public Finance* 19(1), 54–77.
- Arıkan, R. (2004). Araştırma Teknikleri ve Rapor Yazma, Asil Yayın Dağıtım, İstanbul,
- Altunışık, R., Coşkun, R., Bayraktaroğlu, S., Yıldırım, E. (2007). Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri. Sakarya Yayıncılık, Adapazarı.
- Bahşı, S. (2019). Vergi Kaçakçılığının Nedenleri. *İzmir YMMO Dergisi*. Yıl/Year: 2019 Cilt/Volume:1 Sayı/No:2, 89-95.
- Bilen A. (2017). Kayıt Dışı Ekonomi ve Kayıt Dışı Ekonomiyi Önlemeye Yönelik Çabalar. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*. 36, 134 – 143.
- Can, A. (2014). SPSS İle Bilimsel Araştırma Sürecinde Veri Analizi, PEGEM, Ankara.
- Çavuş, A. (2001). Vergi Kaçakçılık Suçunda Netice Unsuru. *Yaklaşım Dergisi*, Yıl:9, Sayı:104, 188-197.
- Güven, M. (1995). *Türk Vergi Sisteminde Vergi Kayıp ve Kaçakları*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Hardeck, I., Harden, J. W. ve Upton, D. R. (2019). Consumer Reactions to Tax Avoidance: Evidence from the United States and Germany. *Journal of Business Ethics*. <https://link.springer.com/article/10.1007/s10551-019-04292-8> 10.08.2012. Erişim tarihi: 17.09.2021
- Koç, O. E. (2019). Vergilemenin Mükellefler Üzerindeki Psikolojik Etkileri: Vergiden Kaçınma ve Vergi Kaçırma Üzerine Bir Alan Araştırması. *Business and Economics Research Journal*, 10(4), 1015-1027.
- Saruhan, Ş. C. ve Özdemirci, A. (2011). Bilim, Felsefe ve Metodoloji, 3. Baskı, Beta Basın Yayım.İstanbul.
- Schneider, F. (2009). Size and Development of the Shadow Economy in Germany, Austria and Other OECD-Countries. *Some Preliminary Findings ” Revue économique*, vol. 60, N° 5, 1079-1116.
- Sekaran, U. (2003). Research Methods for Business A Skill Building Approach. 4th Edition. John Wileyand SonsInc. New York.
- Sugözü, İ. H. (2010). Kayıt dışı Ekonomiyi Önlemede Vergi Politikaları (1980-2004 Türkiye Örneği). *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*. Cilt 10, Sayı 19, Sayfalar 171 – 193.
- Ural, A. ve Kılıç, İ. (2018). Bilimsel Araştırma Süreci Ve SPSS İle Veri Analizi, Detay Yayıncılık, 5.Baskı, Ankara.
- http://www.frekans.com.tr/tr_analizler.html, Erişim tarihi: 17.09.2021
- http://istatistikanaliz.com/regresyon_analizi.asp, Erişim tarihi: 01.10.2021

KIRIK CAMLAR TEORİSİ BAĞLAMINDA YÖNETİM TARZLARININ DEĞERLENDİRİLMESİ: BİR ALAN ARAŞTIRMASI

Mehmet GÜVEN¹ – Ayşegül AKMEŞE²

1. Giriş

Kırık Camlar Teorisi, suç psikoloğu Philip Zimbardo'nun yapmış olduğu deneyden yola çıkılarak geliştirilmiştir. 1982 yılında Wilson ve Kelling tarafından yayınlanan bir makalede yer alan Kırık Camlar Teorisi'nin, yayımlandığı tarihten itibaren diğer birçok disiplinde uygulandığı görülmektedir. Teoriye göre, disiplinsizlik ve düzensizlik; fiziksel, zihinsel ve davranışsal sonuçları etkilemektedir (Q'Brien, vd., 2019). Teoride, sosyal nezaketsizliklerin ve fiziksel kabalıkların toplumda korku ve endişe oluşturduğu vurgulanmaktadır (Wang ve Li, 2021). Kırık camlar teorisinin temelinde, küçük suçlar veya düzensizlikler tolere edildiğinde daha ciddi suçlar ve yüksek düzeyde düzensizliklerin ortaya çıkacağı düşüncesi yer almaktadır. Teoriye göre basit görülen, önemsenmeyen her bir suç ya da aykırı davranışlar cezalandırıldığında daha büyük suçların ortaya çıkması engellenmektedir. New York şehrinde kırık camlar teorisi çerçevesinde hareket edilerek hafif suçlara yönelik hukuk mevzuatı yeniden düzenlenmiş ve 1990 yılında şehirde suç oranlarının ciddi düzeyde azaldığı tespit edilmiştir. Farklı alanlarda uygulanma imkânı bulan kırık camlar teorisinin son yıllarda işletmelerde uyarlanabilirliği tartışılmıştır. Bu teori bağlamında işletmede herhangi bir çalışan tarafından sergilenen işletme kurallarına aykırı davranışlar cezalandırılmadığı takdirde kitle psikolojisi oluşturarak diğer çalışanlar tarafından da tekrarlanmaktadır. Örnek vermek gerekirse; iş etiğine uygun davranmayan, iş yeri giyim kurallarına uymayan bir çalışan uyarılmaz ve gerekli ceza verilmezse diğer çalışanlarda denetimsizlik algısı oluşmaktadır ve onlar da sıralanan olumsuz davranışları göstermektedir. Bu bağlamda işletmelerde uygulanan yönetim tarzlarının olumsuz davranışlar olarak nitelendirilen kırık camların azaltılması ya da arttırılması üzerinde etkiye sahip olduğu düşünülmektedir. Yönetim tarzı çalışanların davranışlarını ve organizasyonun iklimini etkilemektedir.

1 Doç. Dr. Bingöl Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, mguven@bingol.edu.tr, Bingöl/Türkiye, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5768-9847>

2 Öğr. Gör. Harran Üniversitesi, Şanlıurfa Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu, Büro Hizmetleri ve Sekreterliği Bölümü, aakmese21@harran.edu.tr, Şanlıurfa/Türkiye, ORCID ID: 0000-0001-6513-5094

Bu açıklamalardan yola çıkılarak ilgili literatür detaylı olarak incelenmiş olup kavramsal çerçeve sunulmuştur. Çalışmanın uygulama kısmında ise yönetim tarzları (otokratik, demokratik-katılımcı, tam serbestlik tanıyan) ile örgütsel kırık camlar arasında ilişki olup olmadığı, yönetim tarzlarının (otokratik, demokratik-katılımcı, tam serbestlik tanıyan) örgütsel kırık camlar üzerindeki etkisinin tespit edilmesi amacıyla korelasyon ve regresyon analizleri yapılmıştır ve analiz sonuçları sunulmuştur. Yönetim tarzlarının kırık camlar teorisi bağlamında incelenmesine yönelik literatürde herhangi bir çalışmaya rastlanılmamıştır. Bu açıdan çalışmamızın literatüre katkı sağlayacağı ve farklı değişkenler ele alınarak incelenmesi konusunda yol göstereceği düşünülmektedir.

2. Kırık Camlar Teorisi

Kırık camlar teorisi ABD'deki Stanford Üniversitesi'ndeki suç psikoloğu Philip Zimbardo'nun 1969 yılında yapmış olduğu araştırmadan ilham alınarak geliştirilmiştir. Zimbardo öğrencileri ile birlikte New York ve Kaliforniya şehirlerinde araştırma kapsamında deney yapmıştır. Deneyde plakaları sökülen ve motor kapakları açık bırakılan iki tane aynı modelde olan otomobil kullanılmıştır. Araçlardan birisi gelir ve eğitim seviyesi çok düşük olan insanların yaşadığı bir semte bırakılırken diğer araç ise gelir ve eğitim seviyesi yüksek olan insanların yaşadığı semte bırakılmıştır. Gelir ve eğitim seviyesi düşük olan insanların yaşadığı bir semte bırakılan otomobil dakikalar içinde yağmalanmıştır. Diğer semte bırakılan otomobile ise bir hafta geçmesine rağmen herhangi bir zarar verilmemiştir. Araştırmacılar ilk semte bırakılan otomobilin yağmalanmasının yoksulluk ve ötekileştirme hissinden meydana geldiği varsayımını elde etmişlerdir. Fakat araştırmayı devam ettiren araştırmacılar bir hafta sonra gelir seviyesinin yüksek olduğu semtteki otomobilin camlarından birisini kırmışlardır. Kısa bir süre sonra otomobilin yağmalandığı görülmüştür (Welsh, vd., 2015; Akt. İraz ve Kaplan, 2020: 341)

Kırık pencereler teorisi suç teşkil eden davranış ve tutumları önlemede veya düzeltmede başarısızlıkla başlayan bir topluluğun çöküş modelinin ana hatlarını açıklamaktadır (Gau vd., 2014). Kırık pencereler teorisi, 1982 yılında Atlantic Monthly dergisinde yer alan ve çığır açan "Broken Windows" makalesinin yayınlanmasından beri yirmi yıldan fazla bir süredir tartışılmaktadır. Kırık pencereler teorisi, polisin daha ciddi suçları önlemesi ve azaltması için toplumdaki düzensiz davranışlara ve önem derecesi daha az olan suçlara odaklanmasını ifade etmektedir. Bu teoriye göre; eğer toplumda küçük sayılabilecek suçlara göz yumulması durumunda daha ciddi suçlar ortaya çıkmaktadır (Jang vd., 2008). Kırık Camlar Teorisi, 1990'larda New York Belediye Başkanı Giuliani tarafından şehrin suç sorununa bir çözüm getireceği düşünülerek uygulanmaya başlanmış ve teorisinin popülerliği artmıştır. Belediye Başkanı Giuliani bir belgeseldeki konuşmasında şunları ifade etmiştir: "*Birçok saldırganlıktan kurtulduk ve aynı zamanda şehrin*

büyük suçlarında şimdiye kadarki en büyük düşüşü elde ettik.”(Mitchell, 2010). New York şehrinde Kırık Camlar Teorisi çerçevesinde hareket edilerek hafif suçlara yönelik hukuk mevzuatı katı bir şekilde uygulanmış. Bu yaklaşımın uygulanması sonucunda New York kenti, 1990’larda Amerika’nın suç bakımından en güvenli kentlerinden birisi olmuştur (Beşe, 2006: 2).

Öngörülemeyen düzensizlik bir toplumda suç korkusunu artırmakta ve sonunda suç seviyelerinin yükselmesine yol açan olaylar zincirini başlatmaktadır (Hinkle ve Weisburd, 2008). Wilson ve Kelling (1982), teorilerini kırık bir pencereye benzeterek açıklamışlardır. Onlara göre, bir binadaki bir pencere kırılırsa ve tamir edilmezse, geri kalan tüm pencereler de yakında kırılacaktır. Tamir edilmemiş kırık bir cam, kimsenin o mülkü umursamadığını işaret etmektedir (Akt. Jang vd., 2008). Teoriden yola çıkarak denetimin olmadığı, bakımsızlığın ve sahipsizliğin olduğu yerlerde bu durumun önüne geçmek için herhangi bir önlem alınmazsa bu gibi yerlerde suç oranı artmaktadır (Bektaş, vd., 2019: 598). Kırık camlar teorisi bağlamında bir örnek vermek gerekirse; çöp olmayan, temiz bir otoyola, parka vb. herhangi bir yere insanlar çöp atmak istememektedir. Fakat çöplerin atıldığı ve çöplerin çok olduğu bir yere insanlar tarafından çöplerin gelişigüzel atıldığı görülmektedir (Fulda, 2010).

2.1. Kırık Camlar Teorisinin İş Hayatındaki Yeri

Kırık Pencere Teorisi ile işaret edilen davranışlar basit ve açıklayıcıdır. İnsanların davranışları sadece ekonomik ya da sosyal durumlarına bağlı olarak gerçekleşmemektedir. İnsanlar, düzenin olduğu ve be düzene önem verilen bir toplulukta düzene saygı duyma eğiliminde bulunmaktadır. Fakat tem tersi bir durumda, düzenin olmadığı bir toplulukta ise insanlar sergileyecekleri olumsuz davranışlara dikkat etmemektedir. Her insan böyle davranmamakta, fakat bazı insanlar düzensizliği fırsat bilerek aykırı davranış gösterme eğilimi içinde olmaktadır. Kırık Camlar Teorisi, farklı disiplinlerde uygulanma olanağı bulmuştur. Özellikle de kriminoloji ve kentsel yönetimde uygulanmıştır. Son yıllarda ise teorinin işletmelerdeki uygulamalarda uyarlanılabirliği tartışılmaya başlanmıştır. Bir işletme açısından değerlendirildiğinde ise örneğin; kurumdaki herkes aynı yoğunlukta çalışmamakta ise, sürekli olarak işten kaçan birileri varsa, ihtiyaç duyulduğunda asla ulaşılamayan çalışanlar varsa ve hiç bitmeyen hastalık izni söz konusu ise işletmenin kırık bir camı vardır. Bu tutuma izin vermek diğer çalışanlarda da adaletsizlik düşüncesi ve ceza verilmediğine dair bir algı oluşturmaktadır. Çalışanlar, yönetimin adil davranmadığını, belirtilen olumsuz davranışların cezalandırılmadığını ve kendileri de aynı davranışları gösterirlerse cezalandırılmayacaklarını düşünerek aynı şekilde davranmaya başlamaktadır. Aynı şekilde çalışma ortamının düzenli, temiz olmaması ve bu düzene önem verilmemesi durumunda çalışma ortamı kirli ve sağlıksız hale gelmektedir (Dominguez, 2017).

İşletmelerdeki kırık camların engellenmesi amacıyla yapılması gereken işlevler aşağıda sıralanmaktadır (Gladwell, 2000: 140-143; (Akt. Bektaş, vd., 2019: 601-602).

- İşletmede çalışan personeller için kıyafet standardı oluşturulmalıdır ve bütün çalışanların bu standartlara uyup uymadığı denetlenmelidir.
- Personellerin her zaman kıyafetlerinin temiz olmasına dönük kontrol sağlanmalıdır.
- Personellerin müşteri ile telefonda yapılan görüşmelerinde kullanması gereken karşılama mesajı içerik olarak düzenlenmelidir ve kullanılmalıdır.
- Personeller müşteri ile iletişim kurduğunda müşteriyi dikkatle dinlemeli ve onu önemseydiğini müşteriye hissettirmelidir.
- Personeller her zaman güler yüzlü ve kibar davranmalıdır. Sadece yüz yüze yapılan görüşmelerde değil aynı zamanda telefon ile yapılan görüşmelerde de bu şekilde davranılmalıdır.
- İşletmenin fiziksel görünümüne önem verilmelidir, sürekli temiz tutulmalı ve düzenli olmalıdır.
- Müşterilere sürekli saygılı davranılmalıdır. Müşterinin ürün ve hizmetten memnun kalmaması durumunda kendisine değer verilmediğini düşünmektedir. Üstelik ağızdan ağza pazarlama ile işletme kötü bir üne kavuşmaktadır.

İşletmelerde kırık camlar, kırık cam uygulamalarına ait konu, açıklama ve örnekler ile yapılan değerlendirme ile ilgili tablo ektedir (İraz ve Kaplan, 2020: 343).

Tablo 1. Örgütsel Alanda Kırık Cam Uygulamaları

Konu	Açıklama	Örnek
Estetik	İşletmelerde etkili bir görsel tasarım olarak tanımlanabilmektedir.	İşletme içinde görselliği bozabilecek her türlü eksiklik, olumsuzluk ve memnuniyetsizlik.
Misyon/Vizyondan Uzaklaşma	Misyon/Vizyondan bağımsız hareket etme durumu olarak ifade edilmektedir.	İşletmede çalışanların misyon/ vizyonu önemsememeleri, misyon ve vizyondan uzaklaşmaları ve itibarsızlaştırmaları.
Tositite	İşletmeye zarar veren yıkıcı, olumsuz ve arzu edilmeyen davranışlar olarak açıklanmaktadır.	Kurumda nezaketsiz uygulamalar, sabotaj faaliyetleri ve adaletsizlikler

İşletmelerde sergilenen olumsuz kitle davranışlar incelendiği zaman bu davranışların; önemsenmeyen, engellemek için herhangi bir müdahalenin olmadığı aykırı davranışlardan kaynaklı olarak ortaya çıktığı görülmektedir. İşleri özenmeden

yapan veya yanlış yapan bir çalışana herhangi bir yaptırım uygulanmazsa diğer çalışanların da bir süre sonra işlerini aksattıkları görülmektedir. Bu sebeple, işletmede adil bir ödül ceza sisteminin olması ve uygulanması gerekmektedir. Cezasız bırakılan küçük suçlar daha büyük suçların işlenmesine davetiye çıkarmaktadır (Bektaş, vd., 2019: 598).

3. Yönetim Kavramı ve Yönetim Tarzları

Yönetim kavramı, önceden belirlenen amaçları ve hedefleri gerçekleştirmek için kaynakları bir araya getirerek, koordine etmek ve yönetsel fonksiyonları gerçekleştirme faaliyeti olarak ifade edilmektedir. Farklı disiplinler tarafından da farklı şekilde tanımlanan yönetim kavramı en genel ifade ile örgütsel kaynakları kullanarak amaçlara ulaşma faaliyeti olarak tanımlanmaktadır. Yönetim kavramı, sanatların en eskisi, bilimlerin en yenisi olarak vurgulanmakla birlikte başkaları vasıtasıyla amaçlara ulaşma etkinliğidir (Tutar, 2017: 28). Yönetici ise genel olarak işletmedeki faaliyetlerin etkin bir şekilde yürütülmesini sağlamakta ve işletmenin başarıya ulaşmasında kilit bir rol oynamaktadır (Güven, 2019: 676). İşletmelerde uygulanan farklı yönetim tarzları bulunmaktadır. Yönetim tarzları hem teorik hem de yönetsel açıdan önemli bir konu olarak karşımıza çıkmaktadır (Nassar vd., 2011: 243). Yönetim sürecinde işyerinde iyi ilişkiler sürdürme hedeflenmektedir. Yönetim tarzları literatürde; otokratik, demokratik ve tam serbestlik tanıyan (serbesiyetçi) yönetim tarzı olarak klasik bir ayrıma tabii tutulmaktadır (Hornackova vd., 2015, 718,719).

3.1. Otokratik Yönetim Tarzı

Otokratik yönetim, genellikle karar vermeyi merkezileştirmeye ve gücü yoğunlaştırmaya odaklanan davranışları içermektedir. Otokratik yönetim tarzında yönetici, astların tüm faaliyetlerini kontrol etmektedir. Yönetici astlara emir vermekte, astlarına ne yapmaları gerektiğini söylemekte ve tek taraflı karar vermektedir. Otokratik gücün temelini; ödüller, cezalar, kaynaklar, bilgi ve yöneticinin iş ortamındaki konumu oluşturmaktadır. Otokratik yönetimin sıkı bir biçimde uygulandığı kurumlarda; yöneticilerin baskın olma, merkezi ve hiyerarşik karar verme sürecine girme, astlarla yönlendirici bir şekilde etkileşim kurma eğilimi söz konusudur. Tam tersi durumda ise, otokratik yönetimin sıkı bir biçimde uygulanmadığı kurumlarda ise yöneticiler; hiyerarşik yapılanmaya, grubu kontrol etmeye ve yönlendirmeye veya komutayı merkezileştirmeye daha az odaklanmaktadır. Otokratik yönetim, genellikle astların morali ve performansı için olumsuz olarak görülse de otokratik yönetimin her zaman zararlı olmadığına ve zaman zaman takımın işleyişini kolaylaştırabileceğine dair kanıtlar yer almaktadır (Hoogh, vd., 2015: 687-690). Ayrıca otokratik yöneticiler, kendi değerlerinin ve yeteneklerinin farkında olmakla birlikte kurumdaki diğer kişilerin bakış açılarını ve duygularını anlamaktadır. Astlarını nasıl yöneteceklerini ve onlara nasıl öncülük

edeceklerini bilmektedir (Drzewiecke ve Roczeniewska, 2018). Literatürde otokratik yöneticinin otoriter davranış sergilemesinde, bir takım kişilik özelliklerinin etkili olduğu vurgulanmaktadır. Bu kişilerin daha çok görev odaklı oldukları ve daha çok güce ihtiyaç duydukları ifade edilmektedir (Harms, vd., 2018: 111). Otokratik yöneticiler, astlarına kendi fikirlerini tartışıp düşünmeleri için herhangi bir serbestlik sağlamamaktadır (Cremer, 2006: 87). Otokratik yönetim tarzında, emir komuta zinciri sayesinde astlara, kurallara uyulması noktasında baskı yapılmaktadır (Aygün, vd., 2021).

3.2. Demokratik-Katılımcı Yönetim Tarzı

Demokratik katılımcı yönetim tarzında, astlar karar verme sürecine katılmaktadır. Bu yönetim tarzında, yapılan toplantılarda tüm astlar kendi görüşlerini ifade etmeye teşvik edilmektedir (Xu, 2017:157). Demokratik yönetim, yenilikçi davranışı geliştirmekte, astların örgütsel karar alma süreçlerine daha fazla katılımını teşvik etmekte ve liderler ile astlar arasındaki güç dinamiklerini yeniden dengelemektedir (Leigh, 2021). Demokratik yöneticiler, işbirliğine odaklanmakta ve ekip üyelerinin düşünce ve görüşlerine çok önem veren bir yönetici olarak karşımıza çıkmaktadır. Ayrıca demokratik yöneticiler, düşünmeyi teşvik etmektedir (Ravikumar ve Parks, 2020).

3.3. Tam Serbestlik Tanıyan Yönetim Tarzı

Tam serbestlik tanıyan yönetim tarzında, karar alma sürecinde aktif olarak yer almamaktadır. Kararların takipçiler tarafından alınmasına olanak tanımaktadır. Serbesiyetçi yöneticiler, güç ve sorumluluktan kaçınmaktadır. Bu yönetim tarzında takipçiler kendilerini hem eğitmekte hem de motive etmektedir. Serbesiyetçi yönetici, kendi amaçlarının gerçekleştirilmesi aşamasında takipçilerine bağımlı kalmaktadır (Newstorm ve Davis, 1993: 227; Akt., İbicioğlu, vd., 2009: 6). Yöneticiler, takipçilerini kendi haline bırakmakta, yönetim yetkisine fazla ihtiyaç duymamakta, takipçilerinin kendilerine sunulan kaynaklar çerçevesinde planlar oluşturmalarına ve uygulamasına olanak tanımaktadır. Takipçiler, ortaya çıkan problemleri çözme konusunda kendilerini yetiştirmektedir. Serbesiyetçi yönetim tarzında, yöneticinin görevi sadece kaynak sağlamaktır. Sadece yöneticiye herhangi bir konu ile ilgili soru yöneltildiğinde fikrini sunmaktadır. Bu tarz liderler kendilerine verilen yetkiyi kullanmamakta ve yetkiye yönelik haklarını takipçilerine devretmektedir (Arun, 2008: 11).

4. Araştırma Amacı, Kapsamı ve Yöntemi

Bu araştırmanın temel amacı, yönetim tarzlarının (otokratik, demokratik-katılımcı, tam serbestlik tanıyan) örgütsel kırık camlar üzerinde etkisi olup olmadığını tespit etmektir. Bu amaç doğrultusunda kurgulanan araştırma hipotezleri şu şekildedir:

H1: *Yönetim tarzlarının örgütsel kırık camlar üzerinde üzerinde anlamlı etkisi vardır.*

H1a: *Otokratik yönetim tarzı boyutunun örgütsel kırık camlar üzerinde anlamlı etkisi vardır.*

H1b: *Demokratik-katılımcı yönetim tarzı boyutunun örgütsel kırık camlar üzerinde anlamlı etkisi vardır.*

H1c: *Tam serbestlik tanıyan yönetim tarzı boyutunun örgütsel kırık camlar üzerinde anlamlı etkisi vardır.*

Araştırma hipotezlerini test etmek amacıyla, Şanlıurfa ilinde çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren kurumlarda çalışan personellerden oluşan 170 katılımcıya anket çalışması uygulanarak araştırma verileri toplanmıştır. Araştırma için geliştirilen anket formu basit tesadüfi örnekleme yöntemi ile seçilen 170 katılımcıya uygulanmıştır. Anket soruları, ilgili literatürden türetilmiş olup, anket formunda Likert tarzı önermelere yer verilmiştir. Araştırmada yer alan ilk ölçek yönetim tarzı ölçeğidir. Ölçek Kurt ve Terzi (2005) tarafından geliştirilmiş olup otokratik, demokratik ve tam serbestlik tanıyan yönetim tarzı boyutlarından oluşmaktadır. Ölçekte 29 ifade yer almaktadır. Ankette yer alan kırık camlar değişkeni için ise Bektaş vd. (2019) tarafından geliştirilen toplamda 13 ifadeden oluşan örgütsel kırık camlar ölçeği kullanılmıştır. Ölçekler, “1:Kesinlikle katılmıyorum, 2:Katılmıyorum, 3:Kararsızım, 4:Katılıyorum ve 5:Kesinlikle katılıyorum” şeklinde beşli Likert ölçeğine göre düzenlenmiştir.

Araştırmada elde edilen verilerin değerlendirilmesinde SPSS istatistik paket programı kullanılmıştır. Verilerin çözümlenmesinde ise korelasyon analizi ve regresyon analizleri kullanılmıştır. Elde edilen bulgular tablolar halinde düzenlenmiştir.

4.1. Araştırmanın Bulguları

Ankette bulunan araştırma değişkenlerinin güvenilirliği, Cronbach Alfa değerleri ile ölçümlenmiştir. Güvenilirlik analizi sonuçlarına göre tüm araştırma değişkenleri güvenilir şekilde ölçümlenmiştir. Değişkenlere ilişkin soru sayıları ve elde edilen alfa değerleri Tablo 2’de sunulmaktadır.

Tablo 2. Araştırmanın Geçerliliği ve Güvenilirliği

Değişkenler	CronbachAlfa Değeri	Soru Sayıları
Kırık Camlar	,894	13
Yönetim Tarzları (Otokratik Yönetim Tarzı)	,762	10
Yönetim Tarzları (Demokratik-Katılımcı Yönetim Tarzı)	,893	9
Yönetim Tarzları (Tam Serbestlik Tanıyan Yönetim Tarzı)	,903	10

Araştırma kapsamında anket uygulanan katılımcıların; cinsiyet, yaş, medeni durum, eğitim durumu, kurumdaki toplam çalışma süreleri ve çalışma hayatı içinde

ne kadar süredir yer aldıklarına dair demografik bilgiler Tablo 2’de sunulmuştur. Buna göre, araştırmaya katılan katılımcıların %72,9’u erkek, %27,1’i ise kadındır. Katılımcıların %67,1’i evli, %32,9’u ise bekârdır. Katılımcıların %27,6’sı 20-29 yaş, %45,9’u 30-39 yaş, %20,6’sı 40-49 yaş, %15,9’u ise 50 ve üzeri yaş aralığındadırlar. Katılımcıların eğitim durumlarına bakıldığında, %10,6’sı ilköğretim, %32,9’u lise, %14,7’si ön lisans, %35,3’ü lisans, %6,5’inin yüksek lisans ve doktora eğitimine sahiptir. Katılımcıların işletmede çalışma süresine bakıldığında, çoğunluğunu 1-5 yıl ve 5-10 yıl arası çalışanlar oluşturmaktadır.

Tablo 3. Araştırmaya Katılanların Demografik Özellikleri

	Sayı	Yüzde		Sayı	Yüzde
Cinsiyet			Medeni Durum		
Kadın	46	27,1	Bekar	56	32,9
Erkek	124	72,9	Evli	114	67,1
Yaş			Eğitim Durumu		
20-29	47	27,6	İlköğretim	18	10,6
30-39	78	45,9	Lise	56	32,9
40-49	35	20,6	Ön Lisans	25	14,7
50 ve üzeri	10	5,9	Lisans	60	35,3
			Yüksek Lisans ve Doktora	11	6,5
Kaç yıldır çalışma hayatı içindesiniz?			Kaç yıldır bu kurumda çalışmaktasınız?		
1 yıldan az	8	4,7	1 yıldan az	28	16,5
1-5 yıl	48	28,2	1-5 yıl	74	43,5
5-10 yıl	48	28,2	5-10 yıl	40	23,5
10-15 yıl	28	16,5	10-15 yıl	16	9,4
15 yıldan fazla	38	22,4	15 yıldan fazla	12	7,1

Çalışmada yer alan değişkenler arasında ilişki olup olmadığını ve ilişkinin yönünü tespit etmek amacıyla korelasyon analizi yapılmıştır. Analiz sonucunda elde edilen sonuçlar Tablo 4’te yer almaktadır. Yönetim tarzlarının alt boyutları olan otoriter yönetim tarzı boyutu ile örgütsel kırık camlar bağımlı değişkeni arasında ($r: ,350$; $p<0,01$) pozitif yönde düşük ilişki olduğu; demokratik yönetim tarzı boyutu ile örgütsel kırık camlar bağımlı değişkeni arasında ($r: -,209$; $p<0,01$) negatif yönde düşük ilişki olduğu; tam serbestlik tanıyan yönetim tarzı boyutu ile örgütsel kırık camlar bağımlı değişkeni arasında ($r: ,287$; $p<0,01$) pozitif yönde düşük ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Yönetim tarzı değişkenin üç alt boyutunun örgütsel kırık camlar üzerindeki etkisini ölçmek amacıyla regresyon analizi yapılmıştır. Regresyon analiz sonuçları Tablo 5'te sunulmuştur. Tabloda yer alan regresyon analizi sonuçları incelendiğinde, yönetim tarzı alt boyutlarının bağımsız değişkenler ve örgütsel kırık camlar boyutunun bağımlı değişken olarak kabul edildiği araştırma modelinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu tespit edilmiştir (Düzeltilmiş $R^2=$,204; $F=$ 15,407; $p<$ 0,01). Tabloda yer alan verilerden hareketle; otoriter yönetim tarzı bağımsız değişkeninin örgütsel kırık camlar bağımlı değişkenini ($\beta=$,253; $p=$,002) anlamlı ve pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Demokratik katılımcı yönetim tarzı boyutunun örgütsel kırık camlar bağımlı değişkenini ($\beta=$ -,297; $p=$,000) anlamlı ve negatif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Tam serbestlik tanıyan yönetim tarzı boyutunun ise örgütsel kırık camlar bağımlı değişkeni üzerinde ($\beta=$,067; $p=$,418) anlamlı bir etkiye sahip olmadığı tespit edilmiştir. Bu verilerden hareketle H1a ve H1b hipotezleri kabul edilmiş, H1c hipotezi reddedilmiştir.

Tablo 4. Araştırma Değişkenleri Arasındaki Korelasyon Değerleri

Değişkenler	1	2	3	4
(1) Otoriter Yönetim Tarzı	1			
(2) Demokratik Katılımcı Yönetim Tarzı	-,209** p=,006	1		
(3) Tam Serbestlik Tanıyan Yönetim Tarzı	,520** p=,000	-,298** p=,000	1	
(4) Örgütsel Kırık Camlar	,350** p=,000	-,370** p=,000	,287** p=,000	1

Tablo 5. Yönetim Tarzlarının (Otoriter, Demokratik-Katılımcı ve Tam Serbestlik Tanıyan) Örgütsel Kırık Camlar Üzerindeki Etkisine Yönelik Regresyon Analizi

Model 1	Standardize Edilmemiş		Standardize Edilmiş	Doğrusallık İstatistikleri			
	B	Standart Hata	Beta	t	p	Tolerans	VIF
Bağımsız Değişken							
Sabit	1.906	.288		6.624	.000		
Otoriter Yönetim Tarzı	.219	.070	.253	3.139	.002	.727	1.376
Demokratik Katılımcı Yönetim Tarzı	-.220	.053	-.297	-4.128	.000	.907	1.102
Tam Serbestlik Tanıyan Yönetim Tarzı	.051	.063	.067	.812	.418	.692	1.445
R= ,467 R²= ,218 Düzeltilmiş R²= ,204 Tahmini Standart Hata= ,54579 F= 15,407 Model (p)= ,000							

Bağımlı Değişken: Örgütsel kırık camlar

Not: **p < 0,01 ; *p < 0,05

6. Sonuç

Kırık camlar teorisi, düzensizliğe neden olan küçük ve önemsiz görülen faktörlerin düzeni tekrardan sağlamak için yeniden düzenlenmesi ve değiştirilmesi olgusuna vurgu yapmaktadır. Kırık camlar teorisine göre küçük görülebilecek bozulmalar, düzensizlikler ve eksilmeler düzeltilmezse ve önlem alınmazsa daha büyük olumsuz sonuçlar ortaya çıkmaktadır. Kırık camlar teorisi suç psikolojisi alanında yapılan deneyler neticesinde ortaya çıkmış ve daha sonra kentsel yönetim vb. alanlarda uygulanma imkânı bulmuştur. Teoriyi işletme açısından ele aldığımızda, ortaya çıkan ve tolerans gösterilen birçok olumsuz davranışın kurum içinde zincirleme bir şekilde devam edebileceği gerçeği karşımıza çıkmaktadır. İşletme içinde aykırı olan ve istenmeyen davranışların engellenmesi ve tekrarlanmaması sürecinde özellikle yönetim faktörü etkin bir role sahiptir. Uygulanan yönetim tarzlarının kırık camlar olarak gösterilen toksisite davranışların artışı ya da azalış göstermesi üzerinde önemli etkiye sahip olduğu düşünülmektedir.

Bu doğrultuda çalışmamızda yönetim tarzları ve örgütsel kırık camlar arasında ilişki olup olmadığının, yönetim tarzlarının örgütsel kırık camlar üzerinde etkisinin olup olmadığı test edilmiştir. Yapılan korelasyon testi sonucunda, yönetim tarzlarının alt boyutları olan otoriter yönetim tarzı boyutu ile örgütsel kırık camlar bağımlı değişkeni arasında pozitif yönde düşük ilişki olduğu; demokratik yönetim tarzı boyutu ile örgütsel kırık camlar bağımlı değişkeni arasında negatif yönde düşük ilişki olduğu; tam serbestlik tanıyan yönetim tarzı boyutu ile örgütsel kırık camlar bağımlı değişkeni arasında pozitif yönde düşük ilişki olduğu tespit edilmiştir. Yapılan regresyon analizi sonucunda ise, otoriter yönetim tarzı bağımsız değişkeninin örgütsel kırık camlar bağımlı değişkenini anlamlı ve pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Demokratik katılımcı yönetim tarzı boyutunun örgütsel kırık camlar bağımlı değişkenini anlamlı ve negatif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Tam serbestlik tanıyan yönetim tarzı boyutunun ise örgütsel kırık camlar bağımlı değişkeni üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmadığı tespit edilmiştir. Bu verilerden hareketle H1a ve H1b hipotezleri kabul edilmiş, H1c hipotezi reddedilmiştir. Regresyon sonuçları yorumlandığında bir kurumda demokratik katılımcı yönetim tarzı güçlendikçe çalışanların sergilediği aykırı, düzeni bozan ve olumsuz davranışlar olarak nitelendirilen kırık camlar azalmaktadır. Özetle; çalışanların kişilik özelliklerine dikkat eden çalışanların takım ruhunu geliştirmeye çabalayan, çalışanların yönetim sürecine katılımlarını sağlayan, yapılacak işleri çalışanlar ile birlikte karara bağlayan, çalışanların önerilerini ciddiye alan, çalışanların yaratıcılıklarını sergilemelerine izin veren, kurumun amaçları ile çalışanların ihtiyaçlarını dengeleyen demokratik yöneticiler kurumdaki olumsuz ve istenmeyen davranışların yani örgütsel kırık camların azalmasında etkili olmaktadır. Bu sayede iş ile ilgili sorumluluk ve inisiyatif almaktan kaçınma, işi kötü, düzensiz yapma, iş etiğine uygun davranmama, iş yeri giyim kurallarına uygun davranmama,

mesaiye geç gelme gibi davranışlarda azalma olmaktadır. Otokratik yönetim tarzının hakim olduğu kurumlarda ise, yukarıda sıralanan çalışan davranışlarında az da olsa artış olduğu görülmüştür. Kuralcı olan, kararları tek başına alan, çalışanların istek ve şikayetlerini göz ardı eden yöneticilerin bulunduğu kurumlarda çalışanların olumsuz davranışlarında artış görülmektedir. Kısaca otokratik yönetim arttıkça kurumda istenmeyen olumsuz davranışlar olarak nitelendirilen kırık camlar da artmaktadır.

Kırık camlar teorisi son yıllarda giderek önem kazanmaktadır. Kırık camlar teorisi farklı disiplinlerde ele alınmış ve teori ile ilgili araştırmalar yapılmıştır. İşletme alanında kırık camlar teorisi ile ilgili yapılan çalışmaların azlığı ve yönetim tarzları ile kırık camlar teorisi arasındaki ilişki ve etkiyi ölçmeye yönelik herhangi bir çalışmanın bulunmaması nedeniyle çalışma önem taşımaktadır. Bu açıdan literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Kaynaklar

- Arun, K. (2008), Liderlik Tarzları İle Paylaşımçı Bilgi Kültürü İlişkisi, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Atatürk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzurum
- Aygün Karakitapoğlu, Z., Gümüsoğlu, L., Ertürk, Scandura, T.A., (2021), “Two To Tango? A Cross-Cultural Investigation Of The Leader-Follower Agreement On Authoritarian Leadership”, Journal Of Business Research, 128, s.473-485.
- Bektaş, M., Erkal, P. Ve Çetin, D.T., (2019), Kırık Camlar Teorisinin İşletmelere Uyarlanması: Ölçek Geliştirme Çalışması, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 21(3), s.596-617.
- Craig, L., (2008), “Unrelenting Expectations: A More Nuanced Understanding of the Broken Windows Theory of Cultural Management in Urban Education”, Perspectives on Urban Education, 5(2).
- Cremer, D., (2006), “Affective And Motivational Consequences Of Leader Self-Sacrifice: The Moderating Effect Of Autocratic Leadership”, The Leadership Quarterly, 17(1), s.79-93.
- Dominguez, A., (2017), “The Broken Window Theory in The Business Environment, <https://integriaims.com/en/broken-window-theory/>.
- Drzewiecka, M. ve Roczniowska, M., (2018), “The Relationship Between Perceived Leadership Styles And Organisational Constraints: An Empirical Study In Goleman’s Typology”, European Review of Applied Psychology, 68(4-5), s.161-169.
- Fulda, J., (2010), “The ‘Broken Windows’ Theory And The New York Experience Reconsidered”, Economic Affairs, 30(1), s.101-102.
- Gau, J.M., Corsaro, N. Ve Brunson, R.K., (2014), “Revisiting Broken Windows Theory: A Test Of The Mediation Impact Of Social Mechanisms On The Disorder–Fear Relationship”, Journal of Criminal Justice, 42 (6), s.579-588.
- Güven, M. (2019), Yönetici girişimci ilişkilerinin yönetim fonksiyonlarına etkisi: gap bölgesinde bir uygulama. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 18(70), s.674-688.
- Harms, P., Wood, D., Landay, K., Lester , P.B., (2018), Autocratic leaders and authoritarian followers revisited: A review and agenda for the future”, The Leadership Quarterly, 29(1), S.105-122.
- Hinkle, J.C. ve Weisburd, D., (2008), “The Irony Of Broken Windows Policing: A Micro-Place Study Of The Relationship Between Disorder, Focused Police Crackdowns And Fear Of Crime”, Journal of Criminal Justice, 36(6), s.503-512.
- Hoogh, A., Greer, L. ve Hartog, N.D., (2015), Diabolical Dictators Or Capable Commanders? An Investigation Of The Differential Effects Of Autocratic Leadership On Team Performance, The Leadership Quarterly, The Leadership Quarterly, 26(5), s.687-701.

- Hornackova, V., Halova, K. ve Nechanicka, V., (2015), "Analysis of Democratic Leadership Style of Nursery Schools", *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 171(16), s.717-723.
- Huixu, J., (2017), "Leadership Theory İn Clinical Practice, *Chinese Nursing Research*, 4(4), s.155-157.
- İbicioğlu, H., Özmen, H.İ. ve TAŞ, S., (2009), Liderlik davranışı ve toplumsal norm ilişkisi: ampirik bir çalışma , *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* , 14(2), s.1-23.
- İraz, R. Ve Kaplan, M., (2020), "Kırık Camlar Teorisi", (Editör: Mehmet Şerif ŞİMŞEK, Adnan Çelik, Tahir akgemci, Ahmet diken), *Örgütsel Davranış ve Yönetim Psikolojisi, Eğitim Yayınevi, Konya.*
- Q'Brien, D.T., Farrel, C. ve Galce, B., (2019), "Broken (Windows) Theory: A Meta-Analysis Of The Evidence For The Pathways From Neighborhood Disorder To Resident Health Outcomes And Behaviors", *Social Science Medicine*, s.272-292.
- Jang, H., Hoover, L.T. VE Lawton, B.A., (2008), "Effect Of Broken Windows Enforcement On Clearance Rates", *Journal of Criminal Justice*, 36(6), S.529-538.
- Leigh, J., Lamont, M. Ve Cairncross, G., (2021), Event Managers' Leadership Styles And Attitudes Towards Resourcing Volunteer Training: Exploring Variation And Practice Implications, *Tourism Management Perspectives*, 40.
- Mitchell, K., (2010), "Ungoverned Space: Global Security And The Geopolitics Of Broken Windows", *Political Geography*, 29(5), s.289-297.
- Nassar, M. E., Abdou, H.A. ve Mohmoud, N.A., (2011), "Relationship Between Management Styles And Nurses' Retention At Private Hospitals", *Alexandria Journal Of Medicine*, 47(3), s. 243-249.
- Ravikumar, R., ve Parks, R.W., (2020), "Leadership And Working İn Teams", *Surgery (Oxford)*, 38(10), s.664-669.
- Tutar, H., 2017, *Yönetici Asistanlığı, Seçkin Yayıncılık, 4. Baskı, Ankara.*
- Wang, ve Li, (2021), "Could Social Medias Reflect Acquisitive Crime Patterns in London?: Insights Derived from Broken Windows Theory", *Journal of Safety Science and Resilience.*

GİRİŞİMCİLİK KÜLTÜRÜNÜN BELİRLENMESİNE YÖNELİK BİR SAHA ÇALIŞMASI: MALATYA ÖRNEĞİ

Sait PATIR¹ – Mehmet KARAHAN²

1. Giriş

Malatya tarihi geçmişini olan ve bu tarihsel süreçte gelişmişlik bakımından oldukça dikkate değer bir yere sahip olan bir ildir. Bu gün de sosyokültürel olarak belli bir seviyenin üzerinde ekonomik gelişmişliği olan ender illerimizden biridir. Ekonomik açıdan bu süreci tetikleyen ürünlerin başında kayısı üretimine değinmeden geçilemeyecektir. Yaş kayısı, gerek taze ve gerekse de kuru halinde satılabildiği ender meyvelerden biridir. Ekonomik olarak kurulan sanayi bölgeleri her geçen gün güçlenerek devam etmektedir. 2011 yılındaki gelişmişlik düzeyi açısından 42. Sırada olduğu görülmektedir. Sadece tarımsal ürünler değil sanayi üretimi açısından da ilerleme kaydeden iller arasında yerini almıştır. Ticaret kalemlerini arttırarak devam etmektedir. Açılan alışveriş merkezleri ile birlikte iç ticaret olabildiğince canlılığını korumaktadır. 80’li yıllarda kayısıyla başlayan dış satışlar bu gün tekstil ürünlerine kadar çeşitlenmiş durumdadır. Türkiye İstatistik Kurumu (TUİK) verilerine göre tüm iller arasında 2015 sıralaması Yaşam endeksi açısından 53. sırada bulunmaktadır. Kişi başı milli gelir düzeyi açısından ise durum Tablo 1’de verildiği gibidir. 2017 yılı TUİK verilerine göre; Malatya’da GSYH’nin %60,62’si hizmet sektöründe, %27,03’ü sanayi sektöründe ve %12,35 tarım sektöründe yer almaktadır.³

Tablo 1. Kişi Başına Gayrisafi Yurtiçi Hâsıla Değer (\$)

Yıl	Kişi başına Gayrisafi Yurtiçi Hâsıla Değer (\$)							
	2004	2006	2008	2010	2012	2014	2016	2017
Türkiye	5.961	7.906	10.931	10.560	11.588	12.112	10.883	10.602
Malatya	3.428	4.488	6.223	6.234	6.868	6.954	6.496	6.180

Kaynak: <http://www.malatya.gov.tr/ekonomi.e.t.07.09.2019>

Malatya ilinin ticari canlılığı diğer bölgedeki yatırımcıları da bu şehre çekmeyi başarmıştır. Dolayısı ile yakın illerden sermaye çekmeyi başaran bir konuma geçtiği

1 Prof. Dr. Bingöl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakülte İşletme Bölümü Öğretim Üyesi, spatir@bingol.edu.tr, ORCID:0000-0002-1592-1094
2 Doç. Dr. Fırat Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimleri Fakültesi Öğretim Üyesi, m.karahan@firat.edu.tr, ORCID:0000-0002-0402-0020
3 <http://www.malatya.gov.tr/ekonomi.e.t.07.09.2019>

gözlemlenmektedir. Kayısı ile başlayan bu süreç diğer ticari ürünlere de yansımıştır. İlin başlıca ithalat kalemleri olarak pamuk-ipliğinden kimyasal ürünlere kadar çeşitlenirken, ihracat ürünleri ise tekstil ürünlerinden, kayısı çekirdeği, yaş ve kuru kayısı ve işlenmiş gıdaya kadar çeşitlenmiş durumdadır⁴.

Tablo 2. Ekonomik Veriler

Malatya'nın İhracat ve İthalat Değerleri		
Yıl	İhracat (&)	İthalat (&)
2002	71.618.000	22.381.000
2014	309.849.000	82.952.000
2015	250.998.000	69.501.000
2016	250.861.000	85.924.000
2017	238.283.687	145.428.988
2018	229.415.868	105.549.157

Kaynak: <http://www.malatya.gov.tr/ekonomi> e.t.07.09.2019

SEGE 2011 yılında yapılan iller sıralamasında TRB1 sıralaması aşağıda Tablo 3'deki gibi olmuştur.

Tablo 3. Malatya'nın Sosyoekonomik Gelişmişlik (SEGE) Sıralaması (2011)

İl kodu	İller	SEGE 2011 sırası
TRB11	Malatya	42
TRB12	Elazığ	39
TRB14	Tunceli	58
TRB13	Bingöl	72

Kaynak: Kalkınma Bakanlığı e.t.07.09.2019

İller sıralamasına göre TB1 şu şekilde sıralanmaktadır; Elazığ: 39, Malatya; 41, Tunceli; 58, Bingöl; 72 sırada yer almaktadır.

2. Girişimcilik Kavramı

Girişimcilik, eldeki kaynaklarla bir ticari faaliyette bulunma teşebbüsüdür. Yeni bir iş fikrine sahip bir kişinin belirli bir risk üstlenerek ekonomik faaliyette bulunma sürecidir (Tekin, 2005). Girişimcilik faaliyetlerinin sıklığı ve yoğunluğu içinde bulunulan ekonominin büyüklüğünü de etkilemektedir (Patır, Karahan ve Şeyhvelioğlu, 2019). Girişimcilik algısı; üniversite öğrencilerinde başlayarak, toplumun alt boyutlarına uzanacak şekilde sorgulanmaktadır (Aytaç ve İlhan, 2007; Balaban ve Özdemir, 2008; Bozkurt, 2011; Öneren, 2012; Bozkurt ve Alparşlan, 2013; Uygun ve Güner, 2016; İnce ve Yıldırım, 2017). Üretim ve pazarlama faaliyetleri o bölgenin en önemli farklılıklarıdır. Bir bölgede üretimin eksikliği istihdamı etkileyecek ve işsizliği tetikleyecektir. Yapılan ankette elde edilen bulgular aşağıda verilmiştir.

Tablo 4. Demografik Özellikler

Cinsiyet	Frekans	Yüzde
Erkek	188	62,7
Bayan	112	37,3
Toplam	300	100,0
Yaş	Frekans	Yüzde
21-30	110	36,7
31-40	85	28,3
41-50	66	22,0
51 ve üstü	39	13,0
Toplam	300	100,0
Medeni hal	Frekans	Yüzde
Evli	149	49,7
Boşanmış	20	6,7
Bekâr	131	43,7
Toplam	300	100,0
Meslek grubu	Frekans	Yüzde
Serbest meslek	52	17,3
Memur	73	24,3
İşçi	76	25,3
Çiftçi	11	3,7
İşsiz	62	20,7
Ev hanımı	26	8,7
Toplam	300	100,0
Kaçıncı Çocuğunuz?	Frekans	Yüzde
En büyüğü	121	40,3
Ortanca	108	36,0
En küçüğü	47	15,7
Diğer	24	8
Toplam	300	100
Girişimcilik Sertifikanız Var mı?	Frekans	Yüzde
Evet	27	9
Hayır	273	91
Toplam	300	100
KOSGEB'den Haberin var mı?	Frekans	Yüzde
Evet	71	23
Hayır	229	77
Toplam	300	100
İş Yeri Açtın mı?	Frekans	Yüzde
Evet	21	7
Hayır	279	93
Toplam	300	100

Tablo 4'e bakıldığında %67 erkek ve %33 bayanlardan oluşan bir katılım gerçekleşmiştir. Yaş dağılımına bakıldığında 40 ve altında olan gurup %65 oluşturmaktadır ve %35'lik gurup ise yaşı 40 ve üzeri olanlardır. Bu nedenle bu gurubun yeni bir iş kuracak kadar uygun yaşta olduklarını söyleyebiliriz. Medeni duruma bakıldığında ise %50 boşanmış + işsiz olduğunu görmekteyiz. Bu gurubun yeni bir iş kurmak için uygun olduğu söylenebilir. Meslek dağılımına bakıldığında %29 işsiz + ev hanımının olduğunu görmekteyiz, bu kesim yeni bir iş kurma noktasından daha elverişli olduğu söylenebilir. Evin kaçınıcı çocuğu olma durumuna bakıldığında %54 (ortanca küçük) çocuk gurubu şeklindedir. Bu gurubun ailece desteklenen bir gurup olduğu ve dolayısı ile girişimci olmaya en yakın olanlar olduğu söylenebilir(Patır Karahan,2010). Ankete katılanların girişimcilik sertifikana var mı sorusuna cevabı %91 hayır ve KOSGEB'ten haberin var mı sorusuna cevabı ise %77 hayır şeklindedir. Ankete katılanların %93'ü herhangi bir iş yeri açmamışlardır.

Tablo 5. Eğitim Seviyeniz

Eğitim Seviyesi	Frekans	Yüzde
İlkokul	39	13,0
Ortaokul	37	12,3
Lise	77	25,7
Lise terk	14	4,7
Yüksekokul	103	34,3
Yüksek lisans	9	3,0
Doktora	4	1,3
Diğer	17	5,7
Toplam	300	100,0

Eğitim seviyelerine bakıldığında %38,3 ile yüksekokul mezunu ve üstü %38 ortaokul ve üstü, geri kalanlar da ilkokul ve altı şeklindedir. Girişimcilikle ilgili ne tür bir eğitim aldınız durumu, Tablo 6'dadır.

Tablo 6. Girişimcilikle İlgili Hangi Konuda Eğitim Aldınız?

Konu	Frekans	Yüzde
Genel işletme	55	18,3
Satış	28	9,3
Ekonomi	22	7,3
Planlama	23	7,6
Girişimcilik	17	5,6
Tanıtım	21	7
Muhasebe	17	5,6
İş yeri açma bilgileri	12	4
Üretim yönetimi	21	7

Vergiler	6	2
Teşvik kredileri	8	2,6
Kredi	10	3,3
Finansman	42	14
Halkla ilişkiler	10	3,3
Personel	10	3,3
Pazarlama	10	3,3
Toplam	300	100

Tablo 6'ya bakıldığında katılımcılar %18 ile genel işletme eğitimi aldıklarını, %14 ile de finansman, %9 ile de satış hususunda eğitim aldıklarını ifade etmişlerdir. Diğer dağılımlar oldukça küçük oranlar şeklindedir. Nerede çalıştınız durumu Tablo 7'de verilmiştir.

Tablo 7. Nerede Çalıştınız?

Cevap	Frekans	Yüzde
Köy	8	2,7
Kasaba	24	8,0
İlçe	33	11,0
Şehir	206	68,7
Büyükşehir	29	9,6
Toplam	300	100

Tablo 7'ye bakıldığında %78 büyük şehir ve şehir şeklindedir, büyük çoğunluğun şehir ve büyük şehirde iş tecrübesinin olduğu görülmektedir. Bu durum bir avantaj sayılabilir. Gelir seviyenizin nedir, durumu Tablo 8'de verilmiştir.

Tablo 8. Gelir Seviyeniz Nedir?

Gelir	Frekans	Yüzde
150-200	11	3,7
201-400	80	26,7
401-650	14	4,7
651-1000	48	16,0
1001-1400	44	14,7
1401-2000	10	3,3
2001-3000	85	28,3
3001 ve yukarısı	8	2,6
Toplam	300	100

Tablo 8'e bakıldığında; %28 2002-3000 arasında, %30'u 650-1400 arasında ve yaklaşık %27 200-400 arasında bir gelire sahip olduğunu ifade etmişlerdir. Gelir seviyesinin oldukça düşük olduğu dikkati çekmektedir. Harcama seviyesi Tablo 9'da verilmiştir.

Tablo 9. Harcama Seviyeniz Nedir?

Harcama	Frekans	Yüzde
150-200	10	3,3
201-400	27	9,0
401-650	37	12,3
651-1000	47	15,7
1001-1400	12	4,0
1401-2000	90	30,0
2001-3000	70	23,4
3001 ve yukarısı	7	2,3
Toplam	300	100

Tablo 9'a bakıldığında yaklaşık % 53'ü 1400-3000 arasında, %28 400-1000 arasında bir gidere sahip olduklarını ifade etmişlerdir. Geri kalanlar daha düşük bir gidere sahiptirler. İş kurma nedenleri Tablo 10'da verilmiştir.

Tablo 10. İş Kurma Nedeniniz Nedir?

İş Kurma Nedeni	Frekans	Yüzde
Para kazanmak	77	25,6
Başkası için çalışmayı seviyorum	88	29,4
Ün kazanmak	59	19,6
Fazla enerji ve yetenekleri değerlendirmek	33	11,0
Aile geleneğini devam ettirmek	23	7,7
Diğer	20	6,7
Toplam	300	100

Tablo 10'a bakıldığında %28 ile başkasına çalışmayı sevmek, %25 para kazanmak, %20 ile ün kazanmak şeklindedir. Ankete katılanlar büyük çoğunluğu para kazanmak ve başkası ile iş yapmak için yeni bir iş yeri açmaya istekli oldukları görülmektedir. Ailenizdeki girişimcinin mesleği nedir, durumu Tablo 11'de verilmiştir.

Tablo 11. Ailedeki Girişimcinin İş Nedir?

Meslek	Frekans	Yüzde
Dükkân	105	35,0
Mağaza	114	38,0
İş yeri	51	17,0
Fabrika	7	2,3
Tesis	11	3,7
Ortak iş	3	1,0
Diğer	9	3,0
Toplam	300	100

Tablo 11'e bakıldığında %38 ile mağaza, %35 ile dükkân ve %17 ile işyeri şeklindedir. Ankete katılanları ailelerindeki girişimcinin kendi bireysel bir iş yerine sahip olduğu görülmektedir. Bu durum ailenin diğer bireylerini de pozitif etkileyen bir durumdur. Birlikte çalışmaya yaklaşımınız nedir, durumu Tablo 12 'de verilmiştir.

Tablo 12. Birlikte Çalışmaya Yaklaşımınız Nedir?

Yaklaşım	Frekans	Yüzde
Mutluluk duyarım	86	28,7
Gerekirse ara sıra çalışırım	127	42,3
Tek başıma çalışmayı severim	58	19,3
Birlikte çalışmayı sevmem	29	9,7
Toplam	300	100

Tablo 12'ye bakıldığında ara sıra çalıştığımı söyleyenler %42, mutluluk duyarım diyenler %28 ve tek başıma çalışmayı severim diyenler %19 şeklindedir. %29'unun dışındaki kesim birlikte çalışmayı zor durumda kalmadıkça pek düşünmemektedir. Bireysel çalışma daha ön plana çıktığı görülmektedir. Bu da kişisel girişimciliğin daha ön plana çıktığı şeklinde yorumlanabilir. İşteki başarı etkenler nelerdir, durumu Tablo 13'de verilmiştir.

Tablo 13. İşteki Başarı Etkenleri Nedir?

Başarı Etkeni	Frekans	Yüzde
Daha çok bireysel çalışmayla ilgilidir	36	12,0
Ekip çalışmasıyla ilgilidir	46	15,3
Ekip çalışması + bireysel çalışmayla ilgilidir	114	38,0
Sistemle ilgilidir	44	14,7
Hepsi	60	20,0
Toplam	300	100

Tablo 13'e bakıldığında işteki başarı etkeni; ekip çalışması ve bireysel çalışma diyenler %38, ekip çalışması diyenler %15 bütünü diyenler %20 şeklindedir. Ankete katılanlara göre iş başarısı isteniyor ise iyi bir sistem kurulup, iyi bir ekiple ve bireysel teşvikin de yapılabildiği bir ortamda başarı gelecektir, şeklinde yorumlanabilir. Daha önce bir işte çalışıp ayrıldınız mı, durumu Tablo 14'de verilmiştir.

Tablo 14. Daha Önce Bir İşte Çalışıp, İstifa Ettiniz Mi?

Cevap	Frekans	Yüzde
Evet, birkaç kez	51	18
Evet, sadece bir kez	66	22
Hayır	183	60
Toplam	300	100

Tablo 14'e göre büyük çoğunluk %60 hayır derken, %22 bir kez çalışıp ayrıldığını ve %18 de birkaç kez çalışıp ayrıldığını belirtmiştir. %40'lük kesim bir başkasının

yanında çalışırken büyük çoğunluğun bir başkasının yanında çalışmadığını görmekteyiz. İşten ayrılma nedeniniz nedir, durumu Tablo 15’de verilmiştir.

Tablo 15. İşten Ayrılma Nedeniniz Nedir?

Ayrılma Nedeni	Frekans	Yüzde
İnsanlar beni anlamadı, yanlış anladı	58	19,3
Benim hiçbir kusurum yoktu	22	7,3
Benim kusurum olmakla birlikte bana haksızlık yapıldı	41	13,7
Benim de hatalarım vardı	55	18,3
Zaten işten ayrılacaktım	47	15,7
Çalıştığım iş bana göre değildi	46	15,3
Ücret düşüktü	12	4,0
Arkadaşlık ilişkileri zayıftı	6	2,0
Yöneticiler basiretsizdi	13	4,4
Toplam	300	100

Tablo 15’e bakıldığında hatalarını kabul ederek işin kendine göre olmadığını düşünenlerin oranı %47,3 şeklindedir. İş yerinde kendinin anlaşılmadığını düşünüp ayrılacak olduğunu söyleyenler ise %35 şeklindedir. Hangi iş yerinde çalıştınız, durumu Tablo 16’da verilmiştir.

Tablo 16. Çalıştığınız İş Yerleri Hangisidir?

İş Yeri Ölçeği	Frekans	Yüzde
Genellikle küçük işletmeler (100 kişiden az)	204	68,0
Genellikle orta ölçekli işletmeler (100-500 arasında)	57	19,0
Genellikle büyük işletmeler (500 kişiden fazla)	39	13,0
Toplam	300	100

Tabloya bakıldığında %68 küçük işletmelerde çalıştıkları görülmektedir. %20’nin büyük işletme deneyimine sahip oldukları görülmektedir. Daha önce iş kurdunuz mu durumu, Tablo 17’de verilmiştir.

Tablo 17. Daha Önce İş Kurdunuz Mu?

Cevap	Frekans	Yüzde
Bir çok iş kurdum	54	18
Bir kaç iş kurdum	40	13,3
Hiç kurmadım	206	68,7
Toplam	300	100

Tabloya bakıldığında katılımcıların %68,7’sinin hiç iş kurmamış olduğu görülmektedir. Geri kalanlarda en az bir işyeri açma deneyimi olan katılımcılardır. Büyük çoğunluğun bir iş yeri açma deneyimi yaşamadıklarını görüyoruz. İş yeri açma zorluğu nedir, durumu Tablo 18’de verilmiştir.

Tablo 18. Kurduğunuz İşle İlgili Zorluklar Nelerdir?

Zorluklar	Frekans	Yüzde
Bürokratik engellerin fazlalığı	49	16,4
Vergi işlemlerinin ve yükünün fazla olması	70	23,4
Girişimcilik sorunlarının çözümlendiği bir merkezin olmaması	107	35,6
İnsan kaynaklarının yetersiz oluşu	41	13,6
Diğer nedenler	33	11
Toplam	300	100

Tablo 18'e bakıldığında girişimcilik sorunlarının çözümlendiği bir merkez olmaması %35,6, vergi yükünün fazla olması %23,4 ve bürokratik engeller %16, insan kaynaklarının yetersizliği %13 şeklinde ortaya çıkmıştır. Girişimcilerin sorunlarının çözümleneceği bir merkezin olmasını büyük çoğunlukla problemin odak noktasına koyduklarını görmekteyiz. Sermayenizi nerede değerlendirirsiniz, durumu Tablo 19'da verilmiştir.

Tablo 19. Sermayenizi Nerede Değerlendirirsiniz?

Cevap	Frekans	Yüzde
Bankada değerlendiririm	117	39,0
Hisse senedi ve tahvil alırım	58	19,3
Kendi işimi kurarım	79	26,3
Ortak bir iş yeri kurarım	18	6,0
Diğer	28	9,4
Toplam	300	100

Tablo 19'a bakıldığında katılımcıların %39'u bankada, %26 iş kurmada, %19 hisse senedi alımında şeklinde cevaplamışlardır. Çok az bir kesimin ortaklık için kullanırdım şeklindeki cevapları dikkati çekmektedir. Ankete katılanlar sermayelerinin olması halinde daha çok yatırım aracı olarak değerlendireceklerini belirtmeleri dikkati çekmektedir. Bir işyeri açma kararı verseniz nelere bakardınız, durumu Tablo 20'de verilmiştir.

Tablo 20. İş Yeri Açma Kararınızda Neler Yaparsınız?

Cevap	Frekans	Yüzde
Piyasa araştırması yaparım	99	33,0
En yakınımnda başarılı iş yeri örnekleri varsa bunlardan yararlanırım	113	37,7
Rakipleri taklit ederim	47	15,7
Tamamen kendime ait, diğerlerinden farklı özellikte bir iş yaparım	24	8,0
Piyasa şartlarını görerek karar veririm	17	5,6
Toplam	300	100

Tablo 20'ye bakıldığında pazar araştırması ile en yakın rakip şirkete bakarım cevabı verenlerin oranı %86,4 şeklinde elde edilmiştir. Ankete katılanların piyasa

araştırma bilinci olmakla birlikte rakiplerinin de taklit etme arzusunun da olması oldukça değerli bir durumdur. Yeni bir iş yeri açmanız halinde ilk bakacağınız şeyler nelerdir, durumu Tablo 21’de verilmiştir.

Tablo 21. Bir İş Yeri Açmanız Halinde İlk Bakacağınız Şeyler Nelerdir?

Cevap	Frekans	Yüzde
Yeni ürün fikirleri	121	40,3
Yeni üretim fikirleri	84	28,0
Yeni finansman pazarları	43	14,3
Yeni ve bol kazançlı işler	36	12,0
Yeni insan kaynakları	7	2,4
Hepsi	9	3,0
Toplam	300	100

Tablo 21’e bakıldığında yeni ürün ve üretim fikirleri %68’3, yeni finansman çevreleri %14,3 şeklindedir. Ankete katılanlar, daha çok yeni ürün ve üretim fikirlerini dikkate değer görmüşlerdir. İş konularında sorumlu bilinmeli midir, durumu Tablo 22’de verilmiştir.

Tablo 22. İş Konularında Sorumlu Bilinmeli Midir?

Cevap	Frekans	Yüzde
Katılıyorum	92	30,7
Tamamen katılıyorum	112	37,3
Fikrim yok	65	21,7
Katılmıyorum	24	8,0
Tamamen katılmıyorum	7	2,3
Toplam	300	100

Tablo 22’ye bakıldığında bilinmelidir diyenler %68 şeklindedir. Fikrim yok diyenlerin oranının hayli fazla olması dikkati çekicidir. Kredi kaynaklarını biliyor musunuz, durumu Tablo 23’de verilmiştir.

Tablo 23. Kredi Kaynaklarını Biliyor Musunuz?

Cevap	Frekans	Yüzde
Evet	78	26,0
Hayır	99	33,0
Kısmen	123	41
Toplam	300	100

Tablo 23’e bakıldığında hayır bilmiyorum diyenler %33, kısmen %41 ve bilenler %26 şeklindedir. Katılımcıların çoğunluğunun kredi kaynakları konusunda çok az bir bilgilerinin olduğu görülmektedir.

3. Sonuç ve Öneriler

- Malatya girişimcilik kültürünün belirlenmesine yönelik 300 kişilik bir gruba anket yapılmıştır. Ankete katılanların %63'ü erkek, %37'si bayanlardan oluşmuştur. Ankete katılanların %73'ü bekârdır. KOSGEB'ten haberi olmama durumu %77 şeklindedir. KOSGEB'in kendisini tanıtacak faaliyetlerde bulunması bir ihtiyaç olarak ortaya çıkmaktadır. Birçok girişimciyi destekleyen bu kurumun tanınırlığının artırılmasına ihtiyaç bulunmaktadır.
- Ankete katılanların Lise ve üzeri eğitim alanların %75 olduğu görülmektedir. Bu nedenle bu grubun yeni bir iş yeri açma ile ilgili bir potansiyelinin olduğu görülmektedir.
- Ankete katılanların iş yeri açma eğitimi ile ilgili işletmenin çeşitli konularında bir temel eğitim aldıkları gözlenmektedir. Ankete katılanların isteklendirme ve destekle yeni iş yeri açma teşebbüsünde bulunabilecekleri akla gelmektedir.
- Daha önce bir yerde çalıştınız mı diye sorulduğunda %77'sinin bir şehir veya büyük şehirde çalıştıkları anlaşılmaktadır. Geçmiş deneyim yeni iş yeri açma hususunda çalışanları teşvik edecektir.
- Gelir seviyelerinin %34'ünün 1400 TL fazla olduğu,%66'sının da 1400 TL'den az olduğu ortaya çıkmıştır
- Ankete katılanların %55'inin harcama aralığının 1400-3000 olduğu görülmektedir. %45'inin ise aylık harcamasının 1400 TL'den az olduğu görülmektedir.
- Ankete katılanların %44'ü para kazanmak ve ün kazanmak, %56 ise birlikte çalışmak ve ekip üyesi olmak şeklinde yeni iş yeri açma kararının nedenini açıklamışlardır.
- Ailede girişimci ne iş yapar %73 mağaza ve bakkal şeklinde bir tercih, %37 diğer işler şeklindedir.
- Birlikte çalışmaya yaklaşımınız nedir, %20 tek başına çalışmayı sevdiğini belirtirken, %80 birlikte çalışmayı sevdiklerini belirtmişlerdir. Ortak çalışma şuurunun yüksek olması yeni işletmelerin açılmasının zeminin hazırlayacaktır ve bölge için olumlu bir unsurdur.
- İşteki başarıyı ekip çalışması ve gurup çalışması getirir diyenler %53'lük bir kesimdir, dolayısı ile gurup çalışması fikri yeni iş ortamlarının da temelini oluşturmaktadır.
- %60 bir işe girip ayrılmamışken, %40 en az bir kez işe girip işten ayrıldığını ifade etmişlerdir.
- İşten ayrılma nedeni olarak da; kendisinin de hataları olması %32, hiç kusurum yoktu diyenler %7, ankete katılanlar işten ayrılma nedeni olarak kendilerinin de hatalı olabileceğini de kabul etmekle beraber, %19'u çalıştığı işin kendisine uygun olmadığını ve ücretinin düşük olduğunu belirtmişlerdir, geriye kalan oran diğer şıklarca paylaşılmıştır. Olabildiğince farklı gerekçelerle işten

ayrıldıkları görülmektedir.

- Ankete katılanlar genellikle %68 küçük işletmelerde çalışmışlardır. Bu da yeni bir küçük işletme açabilecekleri düşüncesi vermektedir. Böyle bir deneyimlerinin olduğu söylenebilir.
- Daha önce bir işletme açtığını söyleyenler %31, hiç işletme açmadığını söyleyenler ise %69 şeklindedir. Ankete katılanların büyük çoğunluğu böyle bir deneyim içinde bulunmamışlardır.
- İş yeri açanlar en büyük zorluk olarak girişimciye bilgi paylaşımı sağlayacak bir merkezin olmadığını altını çizmişlerdir %36, verginin fazla olduğunu vurgu yapanlar %14, bürokratik engellerin fazlalığı %16, insan kaynağı yetersizliği %13 şeklindedir. Girişimcilikle ilgili bilgi paylaşımının yapılacağı merkezleri olması yeni işletmelerin açılmasına teşvik edeceğini söylemek doğru olacaktır.
- Sermayesi olanların %32'si ya tek başına ya da ortak olarak işyeri açacağını söylemektedir. %58 bankada veya tahvil olarak değerlendireceğini söylemektedir. Ankete katılanların sermayeleri olmaları halinde daha çok yatırıma yöneleceklerini söylemek, doğru olsa gerektir.
- Eğer bir iş yeri açsaydınız ne yapardınız için, %53'ü başarılı bir işyerine ve rakibe bakardım, %33 piyasa araştırması yapardım denmektedir. Rakiplerine bakarak kendi büyümesini sağlamayı düşünenler oldukça fazla oldukları görülmektedir.
- Yeni bir iş yeri açsaydınız nelere bakardınız; %68 yeni ürün veya üretim sürecine bakardım, geri kalan farklı şeylere bakardım, şeklindedir. Yeni ürün veya üretimi araştırmaları dikkati çekecek kadar iyi bir durumu yansıtmaktadır.
- Kredi kaynaklarını bilme durumu ise %67 kısmen & evet, %33 bilmemektedir.

Kaynakça

- Aytaç, Ö ve İlhan, S. (2007). Girişimcilik Ve Girişimci kültür: Sosyolojik Bir Perspektif. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi.(18), 101-120.
- Balaban, Ö. ve Özdemir, Y.(2008).Girişimcilik Eğitiminin Girişimcilik Eğilimi Üzerindeki Etkisi: Sakarya Üniversitesi İ.İ.B.F. Örneği. Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi.32,133-148 Bessant,
- Bozkurt, Ç. Ö. (2011). Dünyada ve Türkiye’de Girişimcilik Eğitimi: Başarılı Girişimciler ve Öğretim Üyelerinden Öneriler. Ankara: Detay Yayıncılık.
- İnce, E. ve Yıldırım, İ. (2017). Girişimciliğin İlk Aşamasında Girişimcilerin Finansman Temininde Karşılaştıkları Sorunların Maxqda İle Değerlendirilmesi: Gaziantep Örneği. Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi,5(43).624-637
- Öneren, M.,(2012)., İç Anadolu bölgesindeki genç nüfusun girişimcilik eğilimleri üzerine bir araştırma, açikerişim .lib.comu.edu.tr.e.t.27.07.2020.
- Patır, S, Karahan, M, Şeyh Velioğlu, Ş, (2019). Girişimciliğin sosyo kültürel yapısının belirlenmesine yönelik bir alan araştırması: Bingöl Örneği, Siirt Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Sayı 14, S-317-337.
- Tekin, Mahmut, Hayallerin Gerçeğe Dönüşümü: Girişimcilik, Günay Ofset Matbaacılık Ltd. Sti S.375-383,2005.Konya.
- Uygun, M., Güner, E., (2016); Gençlerin girişimcilik eğilimlerinde girişimci ve girişimcilik algılarının rolü, Aksaray Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi.8 (3).55-66. [http://www.malatya.gov.tr/ekonomi e.t;07/09/2019](http://www.malatya.gov.tr/ekonomi.e.t.07.09.2019)

TAMSAYILI DOĞRUSAL PROGRAMLAMA İLE İŞGÜCÜ MALİYETİNİN OPTİMİZE EDİLMESİ VE DİYARBAKIR İLİ GIDA SEKTÖRÜNDE BİR UYGULAMA

Hasan SOLMAZ¹ – Salahattin ALTUNDAĞ²

1. Giriş

İşletme sahipleri/profesyonel liderleri mal veya hizmet üretirken, rekabetin artması, ürünlerin ortalama yaşam süresinin (product life cycle) zamanla daha da kısalması, ürüne olan talebin net olmaması gibi nedenlerle üretim faktörlerini (emek, sermaye vb.) işletmenin temel fonksiyonları doğrultusunda en iyi şekilde programlamak, yönetmek ve değerlendirmek mecburiyetindedir. Bilhassa hizmet işletmelerinde üretim faktörlerinden insan kaynakları faktörü başta gelen maliyetlerdendir. Yapılan işin niteliğinden ödün vermeden işgücü girdilerini azaltabilmek de etkin bir işgücü planlaması ile olası kılınabilir. İnsan kaynakları maliyetlerinin asgariye indirilmesi, pazarlama sırasında rakip işletmelere yönelik farklı fiyat yöntemlerinin uygulanması bakımından ehemmiyetli olmasının yanında şirketin genel ekonomik görünümünün de verimli bir duruma gelmesinde mihenk taşlarından biri gibi de değerlendirilir.

Bilgi çağında işletme sahipleri/profesyonel yöneticilerinin karşılaştıkları en önemli sorunlarından biri de bilinmezlik zamanlarında verilen kararların ne kadar yerinde olduğu konusudur. Üst düzey idarede başta stratejik kararlar olmak üzere bir çok kararın artık bilinen metotlarla düşünülmemeyeceği ve günümüz çağdaş şirket idaresinde kantitatif yöntemlerin oldukça değerli halde geldiği anlaşılmıştır. Bu modellerin, şirket yönetimleri tarafından esas iş sahalarından olan pazarlama, satış, üretim, yatırım, ekonomi, istihdam, rekabet vb. hususlarda aktif halde kullanıldığı görülmeye başlanmıştır.

İşletmelerin birçok farklı faaliyeti ile ilgili karar vermesinin gerektiği ticaret sahalarında, değişik kararların ve seçeneklerin düşünülmesi zorunlu hale gelmiştir. Elde edilen alternatif kararların çok sayıda olması karar verici açısından doğru olana ulaşma olasılığını artıracaktır. Karar verme, işletmelerde yönetimin en temel görevlerinin başında gelmekte olup şirket idarecileri de bu kararı veren kişilerdir (Kara, 1985). Günümüz rekabet şartlarında işletmelerin karşılaştıkları sorunlara ve

1 KOSGEB KOBİ Uzmanı, Dicle Üniversitesi. İİBF, İşletme Bölümü Doktora Öğrencisi, hasan.solmaz@kosgeb.gov.tr, 0000-0002-0889-4382

2 Dr. Öğr. Üyesi, Dicle Üniversitesi DSBMYO, salahattin.altundag@dicle.edu.tr, 0000-0002-6198-7959

yeni şartlara uyum problemlerine geleneksel usuller ile çözüm bulunması işlemi artık yavaş yavaş geri planda kalmaktadır. Bu tür durumlarda işletme yöneticilerinin karar vermelerine yardımcı olacak sayısal yöntemler yaygın olarak kullanılmaya başlanmıştır (Çevik, 2006).

Bu çalışmamızda aile işletmesi olarak faaliyetlerini sürdüren bir işletmenin, minimum maliyeti sağlayacak işgücü planlaması yapılmaya çalışılmıştır. Çalışmada, karar değişkenleri ilgili vardiyalarda çalıştırılacak olan personel sayısını gösterdiği için programlamada Tamsayılı Doğrusal Programlama yöntemi kullanılmıştır.

Çalışmada önce Tamsayılı Doğrusal Programlama tekniği hakkında kısaca bilgi verilmiştir. Akabinde uygulama için örnek olan işletmenin durum tespiti yapılmış ve uygun model kurulmuştur. Tasarlanan modelde paket program yardımıyla veriler girilmiş ve analiz sonuçları bulgular olarak değerlendirilmiştir.

Yapılan literatür araştırmasında, Tamsayılı Programlama yardımı ile iş gücünün optimizasyonu problemleri ile ilgili olarak bazı çalışmalar mevcuttur. Sungur tarafından Erciyes Üniversitesi İİBF işletme bölümünde 2007 yılında yapılan “Çağrı Üzerine İşçi Çalıştıran Organizasyonların Tur Çizelgeleme Problemleri İçin Karma Tamsayılı Programlama Modeli” ile Çevik tarafından yapılan ve Afyon Kocatepe Üniversitesi İİBF Dergisinde 2006 yılında yer alan “Tamsayılı Programlama ile İşgücü Planlaması ve Bir Uygulama” adlı çalışmalar literatürde ilgili konudaki örneklerdendir. Sungur ve Çevik yaptıkları çalışmalarda önerdikleri modellemeler ile verimliliğin söz konusu yerlerde artırılmasını amaçlamış ve gelecekte bu alanda çalışma yapacak yerler için farklı modellemelerin de mümkün olabileceğinden bahsetmişlerdir

1.1. Tamsayılı Doğrusal Programlama

Doğrusal programlama kaynakların nasıl dağıtılması gerektiği ile alakalı planlamanın yapılmasında karar vericilere yardımcı olmak amacıyla oluşturulan ve oldukça kullanılan sayısal bir metottur (Render, 1982, s.240).

İşletme sorunlarını çözmek ve verimliliği artırmak amacıyla bir takım yöntemler geliştirilmiştir. Doğrusal programlama (DP) bu alanda en çok tercih edilen yöntemdir. İşletmelerin birçok problemini çözmek amacıyla DP modeli uygulanabilir. Fakat uygulama ile meydana gelen netice, işletmenin hem genel üretim yapısından kaynaklı hem de ilgili modelin uygulandığı problemin türünden dolayı arzu edilen sonucu sağlayamayabilir. Çünkü reel yaşamda daima üretilen ürünler ve alınan hammaddelerin bölünmezlik sorununun olmayacağı tartışmasız bir gerçektir. Bölünmezlik sorunu olan konularda sonucun tamsayı olması gereklidir. Bu gibi durumlarda kullanılması gereken yöntem Tamsayılı Doğrusal Programlama (TDP) modelidir. DP süreçlerinde genellikle çözümün bir tamsayı olması gerektiği durumlar ile denk gelinir. Örnek vermek gerekirse ele alınan problem bilgisayar, mobilya veya cep telefonu gibi ürünlerin üretimlerinin en iyi seviyesini bulmak ise bu durumda 1,72 adet bilgisayar, 5,6 adet mobilya veya 10,6 adet cep telefonunun

üretilmesi seçenekleri mantıklı ve uygulanabilir olamayacaktır. Böyle durumlarda bu değerleri en yakın tamsayıya yuvarlamak en yakın seçenek olarak ele alınsa da çözümü optimal noktadan uzaklaştırabilir. Tamsayı DP modeli, değişkenlerin bazılarının veya tamamının pozitif bir tamsayı olacağını öneren sayısal programlama sorunlarının çözülmesi için kullanılır.

DP modeli ile Tamsayı DP arasındaki temel fark bu şekilde ifade edilebilir: DP modelinde karar değişkenlerinin sıfır ve sıfırdan büyük olma koşulu varken, Tamsayı DP’de bu değerlerin sıfıra eşit ve sıfırdan büyük bir tamsayı olma koşulu aranır.

Tamsayı DP modellerinin kullanım alanlarından bazıları; malzeme kullanımı, sabit maliyetlerin hesabı, yığın üretim sorunları, yap-yapma kararları, gezgin satıcı problemleri, işçileri makinelere atama problemleri, kritik yol problemleri vb. şeklinde sıralanabilir. Tamsayı DP modeli iki farklı kategoride değerlendirilir. Bu kategoriler değişkenlerin alacağı tamsayı değerlerine göre belirlenir. Şöyle ki:

1. Karışık tamsayı programlama: n adet karar değişkeninden k adeti için tamsayı olma şartı, n-k adeti için pozitif olma şartı vardır.
2. Saf tamsayı programlama: Karar değişkenlerinin hepsinin tamsayı bir değer olması gereken kategoridir.

1.2. Tamsayı DP Modelinin Formüle Edilmesi

Tamsayı DP modelinin, karar modelleri en yüksek model veya en düşük model olarak oluşturulup hedeflere uygun karar modelleri oluşturulur. Tamsayı DP yönteminde model; amaç denkleminde, sınırlayıcı şartlardan ve pozitiflik koşullarından oluşmaktadır. Şartların sağlanması adına karar değişkenlerinin belirlenerek netleştirilmesi gerekmektedir.

Tamsayı DP problemi simgesel olarak şöyle tanımlanır:

$$\text{Maks. } Z = \sum_{j=1}^n c_j x_j \quad (1)$$

$$\text{Kısıtlayıcılar } \sum_{j=1}^n a_{ij} x_j \leq b_i \quad i = 1, 2, \dots, m \quad (2)$$

$$x_j = 0, 1, 2, \dots \text{ tam sayı } (j = 1, 2, \dots, n) \quad (3)$$

1.3. Tamsayı DP Problemlerinin Çözüm Yöntemleri

Tamsayı DP problemlerinin çözüm yöntemlerini 4 başlıkta incelenebilir;

a. Grafıksel Çözüm Yöntemi:

Grafik çözüm yöntemi DP uygulanmak istendiği sorunlarda en çok 3 değişkenin olduğu zamanlarda kullanılan bir metottur. Fakat genel olarak 2 değişkenin olduğu zamanlarda daha sık kullanılmaktadır. DP sorunlarındaki gibi engelleyici denklemler

sayesinde ifade edilen çözüm içindeki tamsayılara karşılık gelen değerler, tamsayılı DP problemi için çözüm değerlerini oluştururlar. Değerler bulunduktan sonra içlerinden hangisinin optimum değer olduğu deneme yanılma yöntemi kullanılarak tespit edilir.

b. Gomory'nin Kesme Düzlemi Yöntemi:

1959 senesinde R.E. Gomory, DP sorunlarının tamsayılı çözümleri elde edecek hesaplama metodunun ilerlemesine katkı sağlamıştır. Gomory'nin tarafından katkı sağlanan hesaplama yöntemlerine tamsayılı algoritma veya kesme düzlemi yöntemi isimleri verilmiştir. Bu metod kendi içinde hem tüm(saf) tamsayılı programlamayı hem de karışık tamsayılı programlamayı barındırmaktadır. Bu yöntemde süreç aşamaları şunlardır:

- i. Bir tamsayılı DP probleminde birinci adım, şayet zorunluysa, asıl sınırlamaları tamsayılaştırma işlemidir. Söz konusu işlem, katsayılar tam olsun diye bütün sınırların değiştirilmesi ifadesi taşımaktadır.
- ii. İkinci adımda DP sorunlarında en uygun çözüm tablosu elde edilir. Tabloda en uygun çözüm değerleri tamsayı ise, tamsayılı DP probleminde sonuç bulunmuş olur. Yoksa bir sonraki adım uygulanır.
- iii. Bu adımda kesme bulunur. Bu maksatla en uygun çözüm tablosundan tamsayı olarak elde edilmeyen değişkenlerin biri tercih edilir ve başka bir kısıtlamaya ulaşılır.
- iv. Eşitlik sınırlaması en uygun çözüm tablosuna yeni bir dizi olarak yazılır. Yazılan sınırlamadaki katsayılar bütün tamsayıyı elde edecek biçimdedir. Bu işlemlerden sonra en uygun çözüm tablosu DP çözüm yöntemleri uygulanarak bulunur.

c. Dal Sınır Yöntemi:

Değişkenlerin bazıları/tamamı bazen alt veya üst sınırla bazen de hem alt hem de üst sınırla farklı farklı koşullanmaktadır. Bu türdeki optimizasyon sorunlarının çözümü amacıyla herkesçe bilinen bir yaklaşım olan dal-sınır tekniği kullanılmaktadır. Söz konusu teknik A.H. Land ve A.G. Doig aracılığıyla geliştirilmiştir. Çözüm bulunması istenen problemin minimizasyon tipli bir sorun olması durumunda izlenecek yol aşağıdaki gibi ilerlemektedir:

- i. Tamsayılı programlama ideal çözüm sahası oldukça fazla sayıda alt sete ayrılır. Bütün alt setler için sınır değeri belirlenir. Alt ve üst sınırlardan, her bir alt set için de çözüm değeri seçilir.
- ii. Bir alt sınır (ilk alt setlerin en küçüğü) ile alt set diğer bölümler için seçilir. Daha önce olduğu gibi alt ve üst sınırların her ikisi de belirlenir. Bölünmeye en uygun çözüm elde edilene kadar süreç ilerletilir.

d. Tamsayı Olmayan Çözümün Yuvarlanması Yöntemi:

Daha önce belirtildiği gibi problem çözümlemelerinde her zaman tamsayı elde edilmeyebilir. Bu durumlarda yuvarlama yöntemine göre istenilen DP çözümünde

değişkenlerin kesirli değerleri yukarı ya da aşağı bir tamsayıya yuvarlanarak tamsayılı çözüm bulunmuş olur. Bu yöntem sonucunda yuvarlama yöntemi sayesinde tamsayılı bir çözüme ulaşılır. Fakat bu durumun optimum bir tamsayılı çözüm olduğunun güvencesi yoktur. Bu metod tamsayılı DP sorunlarının nihai olarak çözümünde elverişli bir metottur. İlgili elverişlilik, vakit ve maliyetlerden tasarruf elde edilmesi sayesinde. Sakıncası ise ulaşılan sonucun istenilen tamsayı çözümünden farklı çıkması ve bazen de en uygun çözümün olmaması olasılığındandır.

2. Diyarbakır İli Gıda Sektöründe Tamsayılı Doğrusal Programlama ile İşgücü Maliyeti Optimizasyonu Uygulaması

2.1. İşletmenin Tanıtılması

Uygulama Bölümünde Diyarbakır il merkezinde başarılı bir şekilde faaliyet gösteren bir lokanta işletmesinin tamsayılı DP yardımıyla, insan kaynakları planlaması yapılmaya çalışılmıştır. Bahsi geçen firma şu an 30 personel istihdam eden bir aile işletmesi durumundadır. Aile, uzun yıllar önce bir Lokanta işletmesi kurmuş, sonra bu işletmeyi devrederek yerel market zinciri kurmuştur. Aile şirketleri Diyarbakır il merkezinde sahip olduğu 5 şubeli yerel marketler zincirinin ticari unvanı Saray Hipermarkettir. Ayrıca aile şirketinin Diyarbakır ili dışında halen devam eden çeşitli inşaat projeleri bulunmaktadır. Yakın zamanda tekrar orta ve üst müşteri segmentine hitap eden bir lokanta işletmesi kurarak pazarda yer edinmek istemişlerdir. Lokanta işletmesinin unvanı Saray Saç Tava'dır. Söz konusu işletme Diyarbakır ilinde merkezi bir konumda bulunmaktadır. İşletme, müşteriye verilen yemek çeşitleri dışında tatlı türlerini de kendisi imal etmektedir. İşletmenin yöneticisi aile reisidir, fakat stratejik kararlar dışında bütün yetki ve sorumluluklar ikinci kuşağa devredilmiştir. İkinci kuşakta firmanın yönetiminden sorumlu aile bireyi, firmaya vizyon kazandırmış ve ileriye yönelik büyüme stratejileri belirlemiş işletme bölümü mezunu oğuldur. Yöneticinin de onayı ile işletme ismi çalışmamızda açıkça belirtilmiştir.

2.2. Programın Düzenlenmesi, Problemin Tanımı ve Kısıtları

Yapılan çalışma önerimiz firmaya belirtilmiş ve ilgili yönetici, firmalarında bu şekilde bir çalışma yapılacağından memnun olmuştur. Söz konusu genç yönetici insan kaynakları planlamasının hizmet sektöründe zor olduğunu ve nitelikli eleman istihdam etmekte zorlandıklarını belirtmiştir. İstihdam edilen nitelikli elemanın da ücretlerinin Türkiye şartlarında yüksek olduğunu belirtmiştir. Söz konusu yönetici, işletmelerin artık çağdaş modeller ile yönetilmeleri gerektiğinin bilincinde olup, bu yönde gerçekleştirmek üzere farklı hedefler için faaliyetlere başlamıştır. Amacımız işletmeye asgari maliyeti sağlayacak ve de hizmetin aksamayacağı bir işgücü planlaması yapmaktır. Çalışmamızda yapacağımız personel planlaması ile ilgili veriler birebir işletme ziyaret edilerek yöneticiden alınmış ve işletmede gözlem yapılmıştır.

İşletme sabah 08:00'da açılıp gece 22:00'da kapatılmakta ve haftanın bütün günlerinde çalışmaktadır. İşletmede sabah 08:00-20:00 ile 10:00-22:00

vardiyası şeklinde 2 vardiyalı çalışma sistemi bulunmaktadır. Firmanın hizmet kalite stratejileri ve önceki iş faaliyetlerinden edinilen deneyimlerine göre gelen müşterilerden 15 kişiye 1 garson ve 1 komi servis vermelidir. Komi sayısı asgari garson sayısı kadar olmalıdır. Her dönüşümlü çalışma saatinde ise en az 2 yemek ve tatlı ustası bulunmalı, ancak saat 12:00 ile 14:00 ve 18:00 ile 20:00 saatleri arasında 10 müşteriye en az 1 yemek ve tatlı ustası bulunmalıdır. Aynı zamanda her vardiyada yemek ve tatlı ustası sayısının en az yarısı kadar yemek ve tatlı ustası yardımcısı sayısı olmalıdır. Her vardiyada en az 1 büfe sorumlusu ve 1 bulaşık yıkama elemanı olmalı, ancak müşteri sayısı 40'ı aştığı zamanlarda bu sayılar en az 2 şer adet olmalıdır. İşletme kasa sorumlularını (kasa sorumlusu veya yardımcısı) ilk vardiyada bulundurmamakta fakat ikinci vardiyada kasa sorumlusu yardımcısının mutlaka olmasının ihtiyacı olduğunu belirtmiştir.

Çalışan personele aylık net ödenecek ücretler ise; garson 3200 TL, komi 2800 TL, yemek ve tatlı ustası 4000 TL, yemek ve tatlı ustası yardımcısı 3200 TL, büfe sorumlusu 2800 TL, bulaşık yıkama elemanı 2800 TL, kasa sorumlusu 3200 TL ve kasa sorumlusu yardımcısı 2800 TL olarak belirlenmiştir. Çalışanların ücretleri modele yazılırken aylık ücretler yazılmıştır.

Modelde kullanılacak karar değişkenleri aşağıda belirtildiği şekilde tanımlanmıştır;

- X1: 08:00-20:00 vardiyasında çalışacak garson sayısı
- X2: 08:00-20:00 vardiyasında çalışacak komi sayısı
- X3: 08:00-20:00 vardiyasında çalışacak yemek ve tatlı ustası sayısı
- X4: 08:00-20:00 vardiyasında çalışacak yemek ve tatlı ustası yardımcısı sayısı
- X5: 08:00-20:00 vardiyasında çalışacak büfe sorumlusu sayısı
- X6: 08:00-20:00 vardiyasında çalışacak bulaşık yıkama elemanı sayısı
- X7: 10:00-22:00 vardiyasında çalışacak garson sayısı
- X8: 10:00-22:00 vardiyasında çalışacak komi sayısı
- X9: 10:00-22:00 vardiyasında çalışacak yemek ve tatlı ustası sayısı
- X10: 10:00-22:00 vardiyasında çalışacak yemek ve tatlı ustası yardımcısı sayısı
- X11: 10:00-22:00 vardiyasında çalışacak büfe sorumlusu sayısı
- X12: 10:00-22:00 vardiyasında çalışacak bulaşık yıkama elemanı sayısı
- X13: 10:00-22:00 vardiyasında çalışacak kasa sorumlusu sayısı
- X14: 10:00-22:00 vardiyasında çalışacak kasa sorumlusu yardımcısı sayısı

Hangi saat dilimlerinde hangi vardiyaların çalıştığı, gün bazında işletmeye gelen müşterilerin, ikişer saatlik dilimlerde ortalama sayıları ve bu verilere göre hesaplanan gerekli garson, komi, yemek ve tatlı ustası, yemek ve tatlı ustası yardımcısı, büfe sorumlusu, bulaşık yıkama elemanı ve kasa sorumluları sayıları Tablo 1'de gösterilmiştir.

Tablo 1. Saat Dilimleri ile Çalışan ve Müşteri Sayıları

Karar Değişkenleri	Saatler Vardiyalar	08:00-10:00	10:00-12:00	12:00-14:00	14:00-16:00	16:00-18:00	18:00-20:00	20:00-22:00
X1	08:00-20:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
X2	08:00-20:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
X3	08:00-20:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
X4	08:00-20:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
X5	08:00-20:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
X6	08:00-20:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
X7	10:00-22:00		✓	✓	✓	✓	✓	✓
X8	10:00-22:00		✓	✓	✓	✓	✓	✓
X9	10:00-22:00		✓	✓	✓	✓	✓	✓
X10	10:00-22:00		✓	✓	✓	✓	✓	✓
X11	10:00-22:00		✓	✓	✓	✓	✓	✓
X12	10:00-22:00		✓	✓	✓	✓	✓	✓
X13	10:00-22:00		✓	✓	✓	✓	✓	✓
X14	10:00-22:00		✓	✓	✓	✓	✓	✓
Gelen Ortalama Müşteri Sayısı		2	10	80	10	34	80	40
Gerekli garson sayısı		1	1	6	1	3	6	3
Gerekli komi sayısı		1	1	6	1	3	6	3
Gerekli yemek ve tatl ustası sayısı		2	2	8	2	4	8	4
Gerekli yemek ve tatl ustası yardımcısı sayısı		1	1	4	1	2	4	2
Gerekli büfe sorumlusu sayısı		1	1	2	1	1	2	1
Gerekli bulaşık yıkama elemanı sayısı		1	1	2	1	1	2	1
Gerekli kasa sorumluları sayısı			1	1	1	1	1	1

İşletmenin toplam işgücü maliyetini minimize edecek amaç fonksiyonu;

$$\text{Min.}Z = 3200X1 + 2800X2 + 4000X3 + 3200X4 + 2800X5 + 2800X6 + 3200X7 + 2800X8 + 4000X9 + 3200X10 + 2800X11 + 2800X12 + 3200X13 + 2800X14$$

Yukarıda yer alan ve Tablo 1’de yer alan veriler doğrultusunda modelin kısıtları şöyle yazılabilir:

1. $X1 \geq 1$ (Her vardiyada en az 1 garson bulundurma kısıtı, saat 08:00-20:00 kısıtı)
2. $X7 \geq 1$ (Her vardiyada en az 1 garson bulundurma kısıtı, saat 10:00-22:00 kısıtı)

3. $X_2 - X_1 \geq 0$ (Her vardiyada 1 garson için en az 1 komi bulundurma kısıtı, saat 08:00-20:00 kısıtı)
4. $X_8 - X_7 \geq 0$ (Her vardiyada 1 garson için en az 1 komi bulundurma kısıtı, saat 10:00-22:00 kısıtı)
5. $X_3 \geq 2$ (Her vardiyada en az 2 yemek ve tatlı ustası bulundurma kısıtı, saat 08:00-20:00 kısıtı)
6. $X_9 \geq 2$ (Her vardiyada en az 2 yemek ve tatlı ustası bulundurma kısıtı, saat 10:00-22:00 kısıtı)
7. $2X_4 - X_3 \geq 0$ (Her vardiyada yemek ve tatlı ustası sayısının en az yarısı kadar yardımcısı bulundurma kısıtı, saat 08:00-20:00 kısıtı)
8. $2X_{10} - X_9 \geq 0$ (Her vardiyada yemek ve tatlı ustası sayısının en az yarısı kadar yardımcısı bulundurma kısıtı, saat 10:00-22:00 kısıtı)
9. $X_5 \geq 1$ (Her vardiyada en az 1 büfe sorumlusu bulundurma kısıtı, saat 08:00-20:00 kısıtı)
10. $X_{11} \geq 1$ (Her vardiyada en az 1 büfe sorumlusu bulundurma kısıtı, saat 10:00-22:00 kısıtı)
11. $X_6 \geq 1$ (Her vardiyada en az 1 bulaşık yıkama elemanı bulundurma kısıtı, saat 08:00-20:00 kısıtı)
12. $X_{12} \geq 1$ (Her vardiyada en az 1 bulaşık yıkama elemanı bulundurma kısıtı, saat 10:00-22:00 kısıtı)
13. $X_{13} \geq 1$ (saat 10:00-22:00 kısıtı)
14. $X_1 + X_7 \geq 6$ (saat 12:00-14:00 kısıtı)
15. $X_1 + X_7 \geq 3$ (saat 16:00-18:00 kısıtı)
16. $X_1 + X_7 \geq 6$ (saat 18:00-20:00 kısıtı)
17. $X_7 \geq 3$ (saat 20:00-22:00 kısıtı)
18. $X_3 + X_9 \geq 8$ (saat 12:00-14:00 kısıtı)
19. $X_3 + X_9 \geq 4$ (saat 16:00-18:00 kısıtı)
20. $X_3 + X_9 \geq 8$ (saat 18:00-20:00 kısıtı)
21. $X_9 \geq 4$ (saat 20:00-22:00 kısıtı)
22. $X_5 + X_{11} \geq 2$ (saat 12:00-14:00 kısıtı)
23. $X_5 + X_{11} \geq 2$ (saat 18:00-20:00 kısıtı)
24. $X_6 + X_{12} \geq 2$ (saat 12:00-14:00 kısıtı)
25. $X_6 + X_{12} \geq 2$ (saat 16:00-18:00 kısıtı)

Pozitiflik ve tamsayı şartı;

$X_i \geq 0$ ve tamsayı , $i=1, \dots, 14$.

3. Sonuç ve Tartışma

İşletmeden alınan veriler ile Model WINQSB 2.00 paket programı yardımıyla çözülmüştür. Çalışma sonucu doğrultusunda, doğrusal programlama ile matematiksel model kurularak, ekonomik açıdan mevcut işletmelerde insan kaynakları maliyetlerinin azaltılmasıyla tasarruf edilebileceği ve insan kaynakları giderlerinin indirilebileceği gösterilmiştir.

İşletme insan kaynakları maliyetini asgari seviyeye indirmek ve sunulan hizmetin kalitesini düşürmemek için ek olarak verilen Tablo 2 incelendiğinde şu şekilde bir planlama yapılabilir; 10:00-22:00 vardiyasında çalışan ve maliyeti yüksek olan kasa sorumlusuna ihtiyaç bulunmamaktadır. Bu kişi gün içerisinde çoğunluğu kasa olmak üzere idari işlerle ilgilenen işletme yöneticisidir. Fırsat maliyeti hesaplanmıştır. Ayrıca, 08:00-20:00 vardiyasında gelen 4 komiden 1'i ve 10:00-22:00 vardiyasında gelen 4 komiden 1'i (toplam 2 komi) çalıştırılmamalıdır. Öğle ve akşam saatlerindeki yoğun zamanlarda müşteri memnuniyetinin düşmemesi adına 1 garson daha istihdam edilmelidir. İşletme belirtilen insan kaynakları planlaması ile aylık maliyetlerini (2 komi eksilecek, ek 1 garson alınacak.) Aylık 5600 TL - 3200 TL = 2400 TL net kazanç elde edilecektir. Bu durumda aylık personel gideri 2400 TL daha az olup yılda 28.800 TL tasarruf elde edilecektir. Bununla beraber atıl olan kaynakların yerine ekstra 1 garson olarak müşteri başına düşen garson oranını artırarak müşteri memnuniyeti artırılmış olacaktır.

Firmalarda çok karşılaşılan ve birçok firmanın strateji önceliklerinde bulunan insan kaynakları yönetimi ve maliyetleri önemli yer tutmaktadır. Bu stratejiyi firmaların insan kaynakları veya personel işleri birimleri organize etmektedir. Mevcut maliyetlerin asgariye indirilmesini sağlamak amacıyla şirketten alınan bilgiler doğrultusunda doğrusal programlama modeli ile matematiksel modellerin kurulabileceği görülmüştür. Bu modelleme ile Saray Saç Tava işletmesine personel maliyetlerini minimum kılacak efektif ve etkin olmayan personelin kalmasına izin vermeyecek şekilde günlük çalışması gereken personel sayıları tespit edilmiştir. Yöneticiler sonuçtan memnun kalmış ve kısa vadede sonuçların uygulamaya geçirileceğini belirterek daha verimli bir maliyet planlaması yapılacağı belirtilmiştir.

Bu çalışmamızda görüleceği üzere ülkemizde, işletmelerle üniversiteler arasında bilgi alışverişi ve danışmanlık anlamında koordinasyon sağlanarak, işletmelerin birçok faaliyetlerinde daha verimli sonuçlar elde etmeleri sağlanabilir. İşletmelerin verimlilik anlamında girecekleri dönüşüm süreçleri teşvik edilmelidir ve bu konuda yapacakları harcamaların vergi teşviklerine konu edilmesi yaygın etki yaratması açısından önem kazanacaktır. Bu örneğimizde tamsayı DP ile insan kaynakları planlaması gösterilmeye çalışıldı. Aynı uygulamalar özellikle proje yönetimi, verimlilik analizi ile finansal danışmanlık konularında da sürdürülebilir. İşletmelerin sayısal yöntemleri kullanarak dijitalleşme süreçleri ile birlikte daha verimli üretim koşullarında daha rekabetçi olmaları mümkün olabilecektir.

Kaynakça

- Anderson, David R., Dennis C. SWEENEY, Thomas A. WILLIAMS (1991). An Introduction to management Science – Quantitative Approaches to Decision Making, Sixth Edition, West Publishing Company, New York.
- Aslan, Demir (1978), Yöneylem Araştırmalar, İşletme Fakültesi Araştırma Enstitüsü Ders Notları, No:41, Erzurum.
- Bronson, Richard (1982). Theory and Problems of Operations Research, Schaum's Outline Series, McGraw-Hill, Inc., New York.
- Chen, M. & Wang,W. (1997), A linear programming model for integrated steel production and distribution planning. International Journal of operations and Production management, vol 17(6): 592-610.
- Chiang, A.C. (1984). Fundamental Methods of Mathematical Economics, NewYork:Mc Graw-Hill, Third Edition.
- Çevik, Osman (2006), Tamsayılı Programlama ile İşgücü Planlaması ve Bir Uygulama, Afyon Kocatepe Üniversitesi, İİBF Dergisi, C.VIII, S.1.
- Doğan, İbrahim (1995), Yöneylem Araştırması Teknikleri ve İşletme Uygulamaları, 2. Baskı, Bilim Teknik Yayınevi, İstanbul.
- Dorfman, R. (1958). Linear Programming and Economic Analysis, London: Mc Graw Hill Book Company.
- Ergülen, Ahmet, KAZAN Halim, KAPLAN Muhittin (2005), İşletmelerde Dağıtım Sistemi Maliyetleri Minimizasyonu için Çözüm Modeli: Bir Firma Uygulaması, S.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 13, 163-172, 2005.
- Ergülen, A. (2005). İşletmelerin Dağıtım Stratejilerinin Oluşturulması Modeli :Dağıtım Koşullarının Ağır Olduğu Türkiye deki Doğu ve Kuzey İlleri Üzerine Örnek Bir Uygulama, Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi Cilt 19(1).
- Ergülen, A., Kazan, H., (2005), "A Multi-Criteria Model For Optimizing Transportation Cost Structures Of A Firm", International Strategic Management Conference, "Strategic Management From National And Global Perspective", June 23-25.
- Esin, A. (1988), Yöneylem Araştırmasında Yararlanılan Karar Yöntemleri, Ankara : Gazi Üniversitesi yayın no: 126. 3. Baskı.
- Halaç, Osman (1995), Kantitatif Karar Verme Teknikleri (Yöneylem Araştırması), 4. Baskı, Alfa Basım Yayım Dağıtım, İstanbul.
- Ignizio, J. P. (1989), Introduction to linear Goal Programming, London:Sage Pulpication, Second Edition.
- Kara, İ. (1985), Yöneylem Araştırmasının Yöntembilimi, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları no:96.
- Kara, İ. (1986), Yöneylem Araştırması, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları no:139.
- Kalender, Y. (2003), AGVs tasarım problemi için Bütünleşik bir model" uluslararası lojistik kongresi, no:53
- Lee, S. M. (1988). Introduction to Management Science, NewYork: Saunders College Publishing, Second Edition.
- Luenberger, David G. (1984), Linear and Nonlinear Programming, Second Edition, Addison-Wesley Publishing Company, London.
- Özgüven, Cemal (2003), Doğrusal Programlama ve Uzantıları, Detay Yayıncılık, Ankara.
- Özkan, Şule (1986), Kantitatif Karar Verme Teknikleri, A.Ü. İİBF Araştırma Merkezi, Ders notları:120, Erzurum.
- Öztürk, Ahmet (1986), Leontief Modeli ve Doğrusal Programlama, Genişletilmiş 2. Baskı, Örnek Kitabevi, Bursa.
- Öztürk, Ahmet (2002), Yöneylem Araştırması, 8. Baskı, Ekin Kitabevi Yayınları, Bursa.
- Render, B. (1982), Quantitative Analysis For Management, Boston: Allyn and Bacon, Inc.
- Taha, Hamdy A. (1992), Operations Research An Introduction, Fifth Edition, Macmillan Publishing Company, New York.
- Tekin, Mahmut (2004), Sayısal Yöntemler (Bilgisayar Çözümlü Alıştırmalar), Güncelleştirilmiş 5. baskı, Konya.
- Ulucan, Aydın (2004), Yöneylem Araştırması, (İşletmecilik Uygulamalı Bilgisayar Destekli Modelleme), Siyasal Kitabevi, Ankara.
- Yılmaz, Zekai (1995), Sayısal Yöntemler, 2. Baskı, Uludağ Üniversitesi Basımevi, Bursa.

EKLER**Ek-1. Tablo 2.** Tamsayı Doğrusal Programlama Modelinin Çözüm Değerleri

	Karar Değişken	Çözüm Değeri	Birim Maliyet	Toplam Katkı	İndirgenmiş Maliyet	Temel Durum	Kabul Edilebilir Min. c(j)	Kabul Edilebilir Max. c(j)
1	X1	3	3.200	9.600	0	temel	-2.800	3.200
2	X2	3	2.800	8.400	0	temel	0	2.800
3	X3	4	4.000	16.000	0	temel	-1.600	4.000
4	X4	2	3.200	6.400	0	temel	0	3.200
5	X5	1	2.800	2.800	0	temel	0	M
6	X6	1	2.800	2.800	0	temel	0	M
7	X7	3	3.200	9.600	0	temel	3.200	M
8	X8	3	2.800	8.400	0	temel	2.800	M
9	X9	4	4.000	16.000	0	temel	4.000	M
10	X10	2	3.200	6.400	0	temel	3.200	M
11	X11	1	2.800	2.800	0	temel	0	M
12	X12	1	2.800	2.800	0	temel	0	M
13	X13	0	3.200	0	3.200	kesişme	0	M
14	X14	1	2.800	2.800	0	temel	0	M

Amaç Fonksiyonu (Min.) = 43.600

	Kısıtlar	Sol Taraf	Yön	Sağ Taraf	Yitik (Atıl) veya Fazlalık	Gölge Fiyat	Kabul Edilebilir Min. Sağ Taraf Değeri	Kabul Edilebilir Max. Sağ Taraf Değeri
1	C1	3	\geq	1	2	0	-M	3
2	C2	3	\geq	1	2	0	-M	3
3	C3	0	\geq	0	0	2.800	-3	M
4	C4	0	\geq	0	0	2.800	-3	M
5	C5	4	\geq	2	2	0	-M	4
6	C6	4	\geq	2	2	0	-M	4
7	C7	0	\geq	0	0	1.600	-4	M
8	C8	0	\geq	0	0	1.600	-4	M
9	C9	1	\geq	1	0	2.800	1	M
10	C10	1	\geq	1	0	2.800	1	M
11	C11	1	\geq	1	0	2.800	1	M
12	C12	1	\geq	1	0	2.800	1	M
13	C13	1	\geq	1	0	2.800	0	M

14	C14	6	>=	6	0	6.000	6	M
15	C15	6	>=	3	3	0	-M	6
16	C16	6	>=	6	0	0	-M	6
17	C17	3	>=	3	0	0	1	5
18	C18	8	>=	8	0	5.600	8	M
19	C19	8	>=	4	4	0	-M	8
20	C20	8	>=	8	0	0	-M	8
21	C21	4	>=	4	0	0	2	6
22	C22	2	>=	2	0	0	-M	2
23	C23	2	>=	2	0	0	-M	2
24	C24	2	>=	2	0	0	-M	2
25	C25	2	>=	2	0	0	-M	2

ANALİTİK HİYERARŞİ YÖNTEMİ İLE BİNGÖL İLINE EN UYGUN SÜT BESİSİNİN SEÇİLMESİ

Mehmet BÜKEY¹ – Sait PATIR²

1. Giriş

Bölgede geniş meraların varlığı hayvancılık yapılmasını ve geliştirmesini kolaylaştırmıştır. En önemli geçim kaynaklarından olan hayvancılık, bölge insanının beslenme kültürünü şekillendirmiş, diğer sektörlerle de girdi sağlaması nedeniyle istihdamın bu alana yoğunlaşmasını sağlamıştır.

Ülkemizde hayvancılığın geliştirilmesine yönelik politikalar ve sektöre sağlanan devlet destekleri neticesinde, bölgede geleneksel olarak yapılan hayvancılık yerini daha büyük işletmelere bırakmıştır. Bunun sonucunda da geleneksel teknik ve yöntemlerle yapılan hayvancılıktan daha bilimsel yöntem ve tekniklerinin uygulandığı hayvancılığa geçilmiştir. Aynı zamanda yerli ve verimsiz ırklar yerine ithal ve verimli ırklarda artış sağlanarak bilinçli ve profesyonel hayvancılık yapılmasına katkı sağlamış, sektörü olumlu yönde etkilemiştir.

Bu çalışmada, Bingöl ilinde yetiştirilen süt sığırlarının dayanıklılık, maliyet, fiyat ve süt üretimi verilerini analitik hiyerarşi yöntemi kullanarak en uygun olanı seçmeye çalışılmıştır. Buna ilişkin veriler ilgili kurum ve kuruluşların Web sitelerinden ve geçmiş yılların verilerinin güncellenmesi için ise TUİK yıllık TÜFE oranları dikkate alınarak yapılmıştır.

2. Literatür Taraması

Metodun geçmişten günümüze pek çok alanda kullanıldığını görmekteyiz:

T. Saaty (1994) tarafından geliştirilen AHP yöntemini ekonomi, politik ve teknolojik çevre uygulamalarına kadar pek çok alanda uygulanmakla beraber bu yöntem eğitim, çevre ve sağlık alanlarında da uygulanmıştır (Mohsen ve Akash,1997). Zamanla bu yöntem sayesinde denetim, tasarım, ekonomik tahminler, pazarlama, kaynak atama, taşımacılık problemleri gibi bir dizi uygulamalarda bulunulmuştur (Vargas, L.G., 1990:2-8).

1 Doktora Öğrencisi, (Makale Sorumlusu) Bingöl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, bukey_m@hotmail.com,0000-0003-2359-9354

2 Prof. Dr., Bingöl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, spatir@bingol.edu.tr, 0000-0002-1592-1094

Kuruüzüm ve Atsan (2001) tarafından gerçekleştirilen çalışmalarda ise, işletme uygulamalarına yer verilmiştir. Özellikle işletme alanında yaygın olarak kullanılan bu yöntemin kullanışı konusunda rehber olması amaçlanmıştır.

Apostolou ve Hassell (1993), AHP'nin muhasebedeki uygulamalara yer vermişlerdir. Vaidya ve Kumar (2006), AHP ile ilgili uygulama alanlarını sınıflandırarak, incelemişlerdir.

Karar teorisi içerisinde gün geçtikçe önemi artan ve çokça kullanılan Analitik Hiyerarşi Prosesi (AHP), hem karmaşık problemlerin çözümünde kullanılırken hem de alternatif ve kriter durumunun seviyelerinin artmasıyla çok tercih edilir olmuştur.

AHP analizi çoğunlukla diğer bilim dallarında karar verme durumlarında yaygın olarak kullanılmaktadır. Ancak AHP yöntemi yeni bir yöntem olması nedeni ile Hayvancılık (tarım) alanında da yeni bir yöntem olarak gözükmektedir (Küçükönder, Efe ve Üçkardeş, 2013:92).

AHP'nin hayvancılık sektöründe kullanılması ile ilgili ülkemizde yapılan çalışmalara bakıldığında pek de yeterli olmadığı görülmektedir. Yapılan çalışmalara bakıldığında, Iğdır Üniversitesi tarafından 2013 yılında yapılan çalışmada, süt verimi üzerinde etkili olduğu düşünülen çevresel faktörler; ilk buzağılama yaşı, buzağılama mevsimi ve laktasyon kriterler baz alınarak karar verilmeye çalışılmıştır (Küçükönder, Efe ve Üçkardeş, 2013:92).

Dünyaya bakıldığında ise; süt üretimi için besi hayvanlarının seçimi yerine AHP ile küçük işletmelerin süt üretimine yönelik çalışmalar yapılmıştır. Süt ineklerinin AHP modeli ile seçimi konusunda S. Alitaneh, H. Naeemipour ve M. Golsheykhi (2014) tarafından “en iyi süt ineklerinin seçiminde yeni bir fikir, analitik hiyerarşi süreci modeli” adı altında bir çalışma yapılmış, yapılan çalışmada ise 4 yaşındaki süt besileri test edilerek 305 gün boyunca günde 2 sağım yapılmıştır. Sonuçta ise süt üretim oranı, süt yağının oranı, süt proteinin oranı ve süt somatik hücre sayısı belirlenerek en iyi inek seçimi yapılmıştır.

Yapılan bütün çalışmalara bakıldığında, her alan ile ilgili herhangi bir sorun ile karşılaşıldığında ve çok seçenekli tercihler konusunda tercih yapılırken aynı sorun veya tercihin daha iyi anlaşılması için sorun, bileşenlerine ayrılmış ve bu bileşenleri hiyerarşik bir şekilde düzenlenmiştir.

AHP yönteminin kullanım şekline bakıldığında da aynı amacın olduğu görülebilir. Çünkü AHP ile çözülecek problemlerde olabildiğince ayrıntılı bir tanım yapılır. Bu tanımlar belirli bir öncelik hiyerarşisine göre belirlenir. Hiyerarşinin en üst seviyesi ana hedefi, en düşük seviyesini karar alternatifleri oluşturmaktadır (Özgül, 2006:46).

3. AHP Örnek Uygulaması

3.1. Araştırmanın Amacı

Araştırmanın amacı; Analitik Hiyerarşi Prosesi (AHP) kullanılarak, Bingöl iline en uygun süt besisinin belirlenmesi konusunda bölgede yetiştirilen hayvan ırklarından

dayanırılık, maliyet, fiyat ve süt verimi dikkate alınarak en uygun hayvan ırkının belirlenmesine çalışılmaktadır.

3.2. Araştırmanın Sınırları

Araştırma, Bingöl ili ile sınırlandırılmış, yine Bingöl ilinde süt besiciliği ilgili yerli, melez ve kültür hayvan ırklarının dayanırılık, maliyet, fiyat ve süt verimi karşılaştırılmıştır.

3.3. Süt Üretimi İçin Sığır Cinsi Tercihi

Süt hayvancılığı ile ilgili hangi ırkın daha verimli olacağı hakkında yoğun tartışmalar yaşanmakta ve fikir birliğine varılmamaktadır. Dünyada çok çeşitli süt besisi ırkı vardır. Ülkemizde de bu ırklarla birlikte, ülkemize has yerli kara, bozırk, doğu anadolu kırmızısı, güneydoğu anadolu kırmızısı, kilis sığırı gibi yerli ırklarımız da mevcuttur. Bu ırklar ülkemiz koşullarına adapte olmuş, ancak; düşük verimli ırklardır.³ Bingöl ilinde ise iklim şartlarına uyum ile birlikte dayanırılık, maliyet (genel giderler), fiyat ve süt üretimi dikkate alınarak besi ırkı seçilmektedir.

3.3.1. Bingöl İli Büyükbaş Hayvan Varlığı

Bingöl ilindeki büyükbaş hayvan varlığına bakıldığında, hayvancılığın çoğunlukla geleneksel yöntemlerle yapıldığı, hayvancılık işletmelerinin önemli bir kısmının ise küçük aile işletmeciliği niteliğindeki küçük ve orta ölçekli işletmeler olduğu görülmektedir.

Hayvan varlığı içindeki ırk dağılımına bakıldığında, Türkiye geneli için melez ırk %49, kültür ırk %39, yerli ırk %18 ve manda %1 oranına sahiptir. Bingöl İlinde ise genel sıralama değişmemekle birlikte melez ırk oranı %59'luk bir orana sahiptir. Kültür ırkı Türkiye ortalamasının oldukça altında bir değer gösterip, yaklaşık %15'lik bir azalma ile %24'lük orana sahiptir. Yerli ırk ise Türkiye ortalamasının üstünde bir değere sahip olmakla birlikte yakın değerler göstermektedir (Esen, 2017: 90).

Bingöl ilinde yetiştirilen sığır cinsleri aşağıdaki gibidir.

3.3.1.1. Yerli sığır (Doğu Anadolu Kırmızısı (Dak))

Özellikle sert iklim koşullarına dayanıklı olan bu besi ırkı aynı zamanda eti, sütü ve işgücü için de geniş bir coğrafyada yetiştirilir. Bölgede var olan dış parazitlere ve şap hastalığına karşı da çok dayanıklı bir ırktır. Bölgede geniş meraların varlığı, kapalı alanlardan ziyade merada sürü olarak yetiştirilmesini ve yönetilmesini çok kolaylaştırır.

Doğu Anadolu Kırmızısı ırkında süt verimi halk elinde 1000-1200 kg kadar olup, iyi koşullarda 2000 kg'ye kadar yükselebilmektedir.⁴

3.3.1.2. Kültür ırk (Esmer (Montafon))

Ülkemizde bozırk besisi ile yapılan melezleme ile geliştirilen Karacabey Montafon'u Türk Esmeri olarak adlandırılmıştır. Bu besilerde süt verimi ve et verimi

3 <http://www.tarimdunyasi.net/2015/04/23/hayvancilikta-irk-secimi/>

4 <https://www.senolsungroup.com/2010/12/29/b%C3%BCy%C3%BCkba%C5%9F-hayvan-irklar%C4%B1-resimleri/>

çok yüksektir. En iyi besi özelliğine sahip olmakla birlikte bütün bölgelerimizde görülmekte ve aynı zamanda her iklime kolayca uyum sağlamaktadır.

Kas yapıları güçlü, sıcak ve soğuğa dayanıklı, adaptasyon yeteneği ise yüksektir. Dişilerde canlı ağırlıkları 650 kg olup, süt verimi çok yüksektir. Yıllık süt verimi 9000 lt civarındadır.

3.3.1.3. Melez (Maraş Sığırdı)

Maraş bölgesine ait bu ırk, ufak yapıda ve kırmızı renktedir. Yerli kara ırkının güney anadolu kırmızısı ile veya doğu anadolu kırmızısı ırkı ile melezleştirilmesi sonucu oluşur.

3.4. Hayvancılık ve Süt Ürünleri

Bingöl ilinin sahip olduğu hayvancılık geleneği ve geniş meralar hayvancılığı ön plana çıkarmaktadır. Aynı zamanda hem geçim kaynağı hem beslenme hem de istihdama katkısı nedeniyle hayvancılık Bingöl ekonomisinde önemli bir yere sahiptir.

Bingöl'de 2014 yılı itibariyle 5 adet süt işleme tesisi bulunmakta olup, Şütaş firması tarafından 2015 yılında entegre süt işleme yatırımı planlanmış ve uygulamaya konulmuştur. Fırat Kalkınma Ajansı, Gıda Tarım ve Hayvancılık İl Müdürlüğü ve DAP projesi kapsamındaki çalışmalarla ilde kurulan ve kurulmaya devam eden modern işletmeler sayesinde il genelinde örnek işletmeler oluşturarak kaliteli süt üretiminin gerçekleşmesi sağlanmaktadır. Ayrıca Gıda Tarım ve Hayvancılık İl Müdürlüğü ve Damızlık Sığırdı Yetiştiricileri Birliğince yapılan çalışmalarla süt toplama merkezlerinin sayısı her geçen gün artmakta ve kaliteli süt üretimi gerçekleşmektedir.⁵

Süt üretimi için besicilik yapacak olan çiftçilerin en çok dikkat etmesi gereken hususun başında yetiştirecekleri hayvanların günlük kaç kilo süt verdiğidir. Süt miktarı sadece hayvanın cinsine bağlı olmayıp işletmenin kurulacağı coğrafi yapıyla da ilgilidir. Bölgede yetiştirilen ırklardan bazıları günlük 15 kilo kadar süt verirken bazı ırklar ise günlük 30-40 kiloya kadar da süt vermektedir. Çiftçilerin ve işletmelerin süt üretimi için yapacakları yatırımın bir an önce geri kazanılması için en çok süt veren ineklerin alınması çok doğru bir kriter olarak ön plana çıkmaktadır.⁶

3.4.1. Süt Üretimini Etkileyen Çevre Faktörleri

Süt üretimine etki eden birçok faktör vardır. Bu faktörler iki grupta incelenebilir.

1. Dış çevre ile ilgili faktörler
2. Hayvana bağlı faktörler

Dış çevre ile ilgili faktörler içerisinde işletmenin etkisi (işletmenin yapısı, yem, işçi sayısı, işçilerin bilgi birikimi, vb.), bölgenin etkisi, buzağılama yılı, buzağılama ayı, mevsim, hastalıklar gibi çevresel etkiler bulunmaktadır.

⁵ <http://investinbingol.gov.tr/tr/Sitecontents/page/66>

⁶ <https://www.kosgebkredi.net/en-cok-sut-veren-buyukbas-inek-cinsleri-hangileridir/>

Hayvana bağlı faktörler ise hayvanın yapısı ve çevre ile etkileşimi sonucu ortaya çıkan etkilere dir. Bunlar arasında; vücut büyüklüğü, laktasyon sırası, ilk damızlıkta kullanma çağı, gebelik, kuruda kalma süresi gibi, unsurlar bulunmaktadır (Uğur, 2016:54).

Bingöl ilinde süt üretimi için yetiştirilen sığır türlerine baktığımızda yerli, kültür ve melez sığır ırkları önde gelen ırklar olduğu görülmektedir.

3.4.2. Yıllık Süt Üretimi

Sığır (Yerli) ile ilgili süt üretim miktarları Tablo 1’de verilmiştir.

Süt üretimi ile ilgili veriler 2014-2015-2016 yıllarını kapsamaktadır.

Tablo 1. Geçmiş Yıllarda Yerli Sığırın Süt Üretimi⁷

Yıl	Sağılan Hayvan Sayısı (Baş)	Süt (Ton)
2014	9.661	11.921,48
2015	7.831	9.663,00
2016	3.648	4.502,11
Toplam	21.140	26.086,59

Bingöl ilinde 2014-2015-2016 yıllarının toplam 21.140 baş sağılan yerli sığır olduğu ve bunlardan sağılan toplam 26.086,59 ton süt elde edilmektedir.

Hayvan başına ortalama süt miktarı ise; 26.086,59 ton süt / 21.140 adet besi = 1,233 ton süt/ adet besi şeklindedir.

Sığır (Kültür) ile ilgili bilgiler Tablo 2’de verilmiştir.

Tablo 2. Geçmiş Yıllarda Kültür Sığırın Süt Üretimi⁸

Yıl	Sağılan Hayvan Sayısı (Baş)	Süt (Ton)
2014	19.288	57.382,40
2015	11.838	35.218,00
2016	12.352	36.747,97
Toplam	43.478	129.348,37

Aynı şekilde; 2014-2015-2016 yıllarının toplam 43.478 baş sağılan kültür sığır olduğu ve bunlardan sağılan toplam 129.348,37 ton süt olduğu görülmektedir.

Hayvan başına ortalama süt ise; 129.348,37 ton süt / 43.478 adet besi = 2,975 ton süt/adet besi şeklindedir.

Sığır (melez) ile ilgili bilgiler Tablo 3’de verilmiştir.

7 <http://investinbingol.gov.tr/tr/Sitecontents/page/66>
8 www.demsagenetik.com.tr/sigir-irklari

Tablo 3. Geçmiş Yıllarda Melez Sığırın Süt Üretimi⁹

Yıl	Sağılan Hayvan Sayısı (Baş)	Süt (Ton)
2014	40.238	96.571,94
2015	32.032	76.877,00
2016	24.723	59.335,49
Toplam	96.993	232.784,43

Yine melez sığır sayısına bakıldığında, 2014-2015-2016 yıllarının toplam 96.993 baş sağılan melez sığır olduğu ve bunlardan sağılan toplam 232.784,43 ton süt olduğu görülmektedir. Hayvan başına ortalama süt ise;

232.784,43 ton süt / 96.993 adet besi = 2,40 ton süt/adet besi, şeklindedir.

3.4.3. Sığır Fiyatları (TÜİK)

Sığır fiyatları TÜİK verilerine göre aşağıdaki Tablo 4'deki gibi elde edilmiştir.

Tablo 4. Besi Hayvanların Maliyet Fiyatları

CİNS	IRK		
	Kültür	Kültür Melezi	Yerli-Diğer
24 Aydan Büyük İnek	8.470 TL	7.750 TL	5.017 TL

3.4.4. Üretim Masrafları

Üretim masrafları ile bilgiler Tablo 5'da verilmiştir (Gözener ve Sayılı, 2014: 292).

Tablo 5. Besi Masrafları

Hayvan Irkı	Yerli	Melez	Kültür
Besi başı hayvan materyali	857.43	830.77	1011.11
İşçilik	16.72	7.69	9.72
Yem	516.33	713.64	686.61
Yem taşıma	4.64	12.12	8.33
Su	1.25	1.31	1.70
Veteriner-ilaç	55.56	32.31	62.22
Aşım	6.78	10.00	5.32
Hayvan nakliye	6.27	0.44	1.39
Borsa-komisyon	0.00	0.00	0.00
Stopaj	1.58	0.00	0.00
Otel-konaklama	2.12	0.00	0.00
Hayvan yükleme-boşaltma işçilik	0.92	0.00	4.17
Belediye harç-resim	1.65	7.69	0.00
Aydınlatma	7.55	4.04	13.02
Dezenfeksiyon	4.56	1.54	4.98

Zincir-yular	2.13	2.21	1.30
Bina değişken masraflar	15.41	11.78	33.29
Alet-makine değişken masraflar	2.83	1.71	10.00
Döner sermaye faizi (0.05)	75.19	81.86	92.66
Değişken masraflar toplamı (A)	1578.91	1719.10	1945.83
Genel idare giderleri (A*0.03)	47.37	51.57	58.38
Bina sermayesi amortismanı	61.64	47.12	133.17
Bina sermayesi faizi	30.82	23.56	66.59
Bina yıllık tamir-bakımı	46.23	35.34	99.88
Alet-makine sermayesi amortismanı	11.31	6.83	40.00
Alet-makine sermayesi faizi	5.65	3.42	20.00
Alet-makine yıllık tamir-bakımı	8.48	5.12	30.00
Sabit masraflar toplamı (B)	211.51	172.96	448.01
Üretim masrafları toplamı (A+B)	1790.42	1892.06	2393.84

2016 yılı için güncellenmiş maliyetler ise TÜFE Aralık 2015 için 5,71 ve Aralık 2016 için 9,94 şeklindedir. ¹⁰

Yıllık TÜFE uygulandığında 2016 yılı için sığır maliyetleri aşağıya Tablo 6'daki gibi elde edilecektir.

Tablo 6. Yıllara Göre Besi Maliyetleri

	2014	2015 (Tüfe:5,71)	2016 (Tüfe:9,94)
Yerli	1.790,42	1.892,65	2.080,78
Melez	1.892,06	2.000,09	2.198,90
Kültür	2.393,84	2.530,53	2.782,06

3.5. Analitik Hiyerarşi Yöntemi Kullanarak En Uygun Sığır Cinsinin Tespiti

Bingöl ilinde süt üretimi için yetiştirilen üç ayrı sığır cinsinden dayanırlık, fiyat, üretim giderleri ve süt üretimi özelliklerini dikkate alarak önce kendi içinde önem derecelerini AHP yardımıyla bulunmuş, daha sonra ise, dört özelliğin birbiriyle önem derecesi belirlenmiştir.

3.5.1. İklim Şartlarına Dayanaklık

AHP yöntemi ile süt üretimi için yerli, melez ve kültür ırka sahip 3 sığır türünden hangisinin seçilmesi gerektiği ise ana özelliği doğu anadolu iklimine dayanıklılığı olmak koşulu ile sığır başına süt üretimi, fiyatı ve yıllık giderleri alt unsurları ile birlikte değerlendirilmiştir.

Yapılan araştırma sonuçları ve sığırların özellikleri bakımından **dayanırlığa** göre önem derecesi Tablo 7'de verilmiştir;

Tablo 7. Dayanıklılığa Göre Besi Hayvanların Önem Derecesi

Sığır Cinsi	Yerli	Melez	Kültür
Yerli	1	3	5
Melez	1/3	1	2
Kültür	1/5	1/2	1
Toplam	1,53	4,5	8

Tabloda, yerli ırkın dayanıklılığı, melez ırka göre önem derecesi 3, kültür ırkına göre ise 5 olarak tanımlanmıştır. Melez ırkının kültür ırkına göre önem derecesi 2 olarak tanımlanmıştır.

Analitik hiyerarşi süreci için gerekli hesaplamalar Tablo 8 'de verilmiştir.

Tablo 8. Oranların Elde Edilmesi

Sığır Cinsi	Yerli	Melez	Kültür	Satır Toplamı	Satır ağırlığı
Yerli	0,65	0,66	0,63	1,94	0,65
Melez	0,21	0,22	0,25	0,68	0,23
Kültür	0,14	0,12	0,12	0,38	0,12
Toplam	1	1	1	3	1

Sığır ırklarının doğu anadolu iklimi dayanıklılığına göre yerli ırkın %65 önem derecesi ile iklime daha dayanıklı olduğu söylenebilir.

Tutarlılık Hesaplaması Tablo 9'da verilmiştir.

Tablo 9. Besi Hayvanların Tutarlılık Hesaplaması

Yerli	1*0,65	3*0,23	5*0,12	1,94
Melez	0,33*0,65	1*0,23	2*0,12	0,685
Kültür	0,20*0,65	0,50*0,23	1*0,12	0,365

Satır Toplamı / Satır Aralığı

$$1,94 / 0,65 = 2,985$$

$$0,685 / 0,23 = 2,978$$

$$0,365 / 0,12 = 3,042$$

En büyük öz değer Lama Max ise : $(2,985+2,978+3,042)/3 = 3,0012$ 'dir.

Rassallık göstergesi (RI) tablodan Seçilmiştir. Buna göre n=3 için $RG=0,58$ 'dir.

Tutarlılık göstergesi = $(3,0012 - 3) / (3 - 1) = 0,0006$ 'dır.

Tutarlılık Oranı = $0,0006 / 0,58 = 0,001$ 'dir.

$0,001 < 0,1$ olduğu için matris tutarlı sayılabilir.

3.5.2. Üretim Giderleri

Sığır başı için yıllık üretim giderlerine bakıldığında ise;

2016 yılı genel giderler (sığıır başı) aşağıdaki gibidir:

Yerli : 2.080,78

Melez : 2.198,90

Kültür : 2.782,06

Üretim giderleri bakımından hayvanların derecelendirilmesi, Tablo 10'da verilmiştir.

Tablo 10. Maliyet Olarak Derecelendirme

Sığıır Cinsi	Yerli	Melez	Kültür
Yerli	1	3	4
Melez	1/3	1	2
Kültür	1/4	1/2	1
Toplam	1,58	4,5	7

Tablo'da, yerli ırkın yıllık üretim giderinin en az olduğu ve melez ırka göre önem derecesi 3, kültür ırkına göre ise 4 olarak belirlenmiştir. Melez ırkının kültür ırkına göre önem derecesi 2 olarak belirlenmiştir, oranlar Tablo 11'de verilmiştir.

Tablo 11. Oranların Elde Edilmesi

Sığıır Cinsi	Yerli	Melez	Kültür	Satır Toplamı	Satır Ağırlığı
Yerli	0,63	0,67	0,57	1,87	0,62
Melez	0,21	0,22	0,29	0,72	0,24
Kültür	0,16	0,11	0,14	0,41	0,14
Toplam	1	1	1	3	1

Sığıır başı yıllık üretim giderlerine bakıldığında ise en az üretim gideri ile yerli ırk sığıırların % 62 ile en fazla öneme sahip olduğu, kültür ırkının ise %14 ile en düşük önem sahip olduğu görülmektedir.

3.5.3. Satış Fiyatları

2016 yılı satış fiyatı (Sığıır Başı) aşağıdaki gibidir:

Yerli : 5.017 TL

Melez : 7.750 TL

Kültür : 8.470 TL

Satış fiyatlarına bakarak oranların elde edilmesi Tablo 12'de verilmiştir.

Tablo 12. Satış Fiyat Oranların Elde Edilmesi

Sığıır Cinsi	Yerli	Melez	Kültür
Yerli	1	4	5
Melez	1/4	1	2
Kültür	1/5	1/2	1
Toplam	1,45	5,5	8

Tablo'da, yerli ırkın fiyatının en az olduğu görülmekte ve önem derecesi melez ırka göre 4, kültür ırkına göre ise 5 olarak tanımlanmıştır. Melez ırkının kültür ırkına göre fiyatının daha düşük olduğu bulunmuş ve bu nedenle önem derecesi 2 olarak tanımlanmıştır.

Yüzdelerin elde edilmesi Tablo 13'de verilmiştir.

Tablo 13. Yüzdelerin Elde Edilmesi

Sığır Cinsi	Yerli	Melez	Kültür	Satır Toplamı	Satır Ağırlığı
Yerli	0,69	0,73	0,63	2,05	0,68
Melez	0,17	0,18	0,25	0,60	0,20
Kültür	0,14	0,09	0,12	0,35	0,12
Toplam	1	1	1	3	1

Fiyat olarak sığır başı alış fiyatına bakıldığında ise yerli ırk sığır fiyatlarının %68 ile en yüksek öneme sahip olduğu, kültür ırkının fiyatının yüksek olduğu ve %12 ile en düşük öneme sahip olduğu söylenebilir.

3.5.4. Süt Üretimi Miktarlarının Belirlenmesi

Yerli : 1,233 ton süt

Melez : 2,400 ton süt

Kültür : 2,975 ton süt

Süt miktarlarının elde edilmesi Tablo 14'de verilmiştir

Tablo 14. Süt Miktarlarına Göre Değerlerin Verilmesi

Sığır Cinsi	Kültür	Melez	Yerli
Kültür	1	3	9
Melez	1/3	1	7
Yerli	1/9	1/7	1
Toplam	1,44	4,14	17

Tablo'da, kültür ırkının yıllık süt üretiminin en yüksek olduğu görülmüş, önem derecesi melez ırka göre 3, yerli ırka göre ise 9 olarak tanımlanmıştır. Ayrıca, melez ırkının yerli ırka göre süt üretiminin yüksek olduğu görülmüş ve önem derecesi 7 olarak tanımlanmıştır. Tablo 15'de oranların elde edilmesi verilmiştir.

Tablo 15. Süt Üretimine Göre Oranların Elde Edilmesi

Sığır Cinsi	Kültür	Melez	Yerli	Satır Toplamı	Satır Ağırlığı
Kültür	0,69	0,72	0,53	1,94	0,65
Melez	0,23	0,24	0,41	0,88	0,29
Yerli	0,08	0,04	0,06	0,88	0,06
Toplam	1	1	1	3	1

Yıllık süt üretimine baktığımızda kültür ırkının %65 ile en yüksek öneme sahip olduğu, yerli ırkın süt üretiminin en düşük olduğu ve %6 ile en düşük öneme sahip olduğu söylenebilir.

3.5.5. Faktörlerin Değerlendirilmesi

Faktörlerin değerlendirilmesi, 4 faktörün kendi içinde değerlendirmesi ile elde edilecektir. Tablo 16’da dört faktöre göre oranların elde edilmesi verilmiştir.

Tablo 16. Dört Faktöre Göre Oranların Elde Edilmesi

Sığır Cinsi	Dayanıklılık	Üretim Giderleri	Fiyat	Süt üretimi
Kültür	0,12	0,14	0,12	0,65
Melez	0,23	0,24	0,20	0,29
Yerli	0,65	0,62	0,68	0,06

Şu ana kadar, seçilecek sığır alternatiflerini elimizdeki kriterlere göre karşılaştırarak bir matrise ulaştık. Aynı yöntemi kullanarak, kriterlerin kendi aralarındaki önem sırasını da belirlememiz gerekiyor. Bunda da birinci basamakta olduğu gibi, standart tercih tablosundaki değerleri kullanarak ilk matrisimizi oluşturuyoruz.

3.5.6. Faktörlerin Birbiriyle Karşılaştırılması

Aynı şekilde diğer tablolar için yaptığımız normalizasyon Tablo 17’de verilmiştir.

Tablo 17. Faktörlerin Karşılaştırılması ile Değerlerin Verilmesi

	Dayanıklılık	Üretim Giderleri	Fiyat	Süt Üretimi
Dayanıklılık	1	1/2	1/3	1/7
Üretim Giderleri	2	1	1/2	1/5
Fiyat	3	2	1	1/3
Süt üretimi	7	5	3	1
Toplam	13	8,5	4,88	1,67

Normalizasyon sonuçlarının yüzde değerleri Tablo 18’de verilmiştir.

Tablo 18. Normalizasyon Sonuçlarının Yüzde Değerlerinin Elde Edilmesi

	Dayanıklılık	Üretim Giderleri	Fiyat	Süt üretimi	Satır Toplamı	Satır Ağırlığı
Dayanıklılık	0,08	0,06	0,08	0,09	0,31	0,08
Üretim Giderleri	0,15	0,12	0,10	0,12	0,49	0,12
Fiyat	0,23	0,24	0,20	0,20	0,87	0,22
Süt üretimi	0,54	0,58	0,62	0,59	2,33	0,58
Toplam	1	1	1	1	4	1

3.5.7. En Uygun Besinin Seçimi

Aşağıdaki tablolar besi alternatiflerinin ölçütler bazında aldığı önem puanını ile kendi aralarındaki önem puanlarını, yani ağırlıklarını içeriyor. Tablo 20 ve 21’de bunlar verilmiştir.

Tablo 20. Dört Ölçütlerin Aldıkları Yüzdeler

Kriter	Satır Ağırlığı
Dayanıklılık	0,08
Üretim Giderleri	0,12
Fiyat	0,22
Süt üretimi	0,58

Tablo 21. Dört Ölçütlere Göre Alternatif Besilerin Durumları

Sığır Cinsi	Dayanıklılık	Üretim Giderleri	Fiyat	Süt üretimi
Kültür	0,12	0,14	0,12	0,65
Melez	0,23	0,24	0,20	0,29
Yerli	0,65	0,62	0,68	0,06

Yapılacak son hesaplama ile alternatifler yüzdelerini ölçek ağırlığı ile çarparak elde edeceğiz. Bu değerler Tablo 22’de verilmiştir.

Tablo 22. Dört Ölçüt ile Üç Alternatifin Aldıkları Değerler (Süreç)

Kültür	$(0,08*0,12)+(0,12*0,14)+(0,22*0,12)+(0,58*0,65)=0,43$
Melez	$(0,08*0,23)+(0,12*0,24)+(0,22*0,20)+(0,58*0,29)=\mathbf{0,26}$
Yerli	$(0,08*0,65)+(0,12*0,62)+(0,22*0,68)+(0,58*0,06)=\mathbf{0,31}$

4. Sonuç

Tablo 23. Dört Ölçüt ile Üç Alternatifin Aldıkları Değerler (Sonuç)

Sığır Cinsi	Yüzde	Puan
Kültür	0,622	%43
Melez	0,230	%26
Yerli	0,148	%31

Hesaplama sonunda, besi cinslerinin kendi arasında ağırlıklarına göre sıralandıklarını görmekteyiz. Analitik Hiyerarşi Süreci ile sıralama temel alındığında, sığır cinsi olarak “**Kültür**” ırkına sahip sığırın, en yüksek puana sahip olması nedeniyle süt üretimi için en uygun besi olduğu görülmektedir.

Kullanılan veriler ile elde edilen sonuçların, Bingöl ilindeki süt sığırlarının sağım teknikleri, bakımı, yetiştirildiği ortam, yem kalitesi, iklim şartları gibi özelliklerin yıldan yıla değışiklikler gösterebileceği ve yeni veterinerlik tekniklerin geliştirilerek kullanılabilceği göz önüne alınarak, bundan sonra yapılacak çalışmalarda bu değışikliklerin de dikkate alınmasın da yarar olacağı açıktır.

Kaynakça

- Alitaneh, S.; Naeemipour, H. ve Golsheykhi, M. (2014). "The First Application of the Analytical Hierarchy Process (AHP) Model in Selection of the Best Dairy Cow".
- Apostolou, B. ve Hassell, J.M. (1993). "An overview of the Analytic Hierarchy Proses and its use in accounting research", *Journal of Accounting Literature*, 12(1), s.1-28.
- Esen, F. (2017). "Bingöl İl'inde Büyükbaş ve Küçükbaş Hayvancılı Faaliyetleri", *Bingöl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Yıl: 7, Cilt: 7, Sayı: 13, s.90
- Gözener, B. ve Sayılı, M. (2014). "Tokat İli Turhal İlçesinde Sığır Besiciliğinde Üretim Maliyeti ve Canlı Ağırlık Artışına Etki Eden Faktörler". *Tarım Bilimleri Dergisi*, s.292
- Kuruüzüm, A. ve Atsan, N. (2001). "Analitik Hiyerarşi Yöntemi ve İşletmecilik Alanındaki Uygulamaları". *Akdeniz üniversitesi İktisadi ve idari Bilimleri Fakültesi Dergisi*, 1(1), s.83-105.
- Küçükönder, H.; Efe, E. ve Üçkardeş, F. (2013). "Çok Ölçütlü Karar Verme Yaklaşımlarından Analitik Hiyerarşi Süreci'nin Hayvancılıkta Kullanımı". *İğdır Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Dergisi*, s.92
- Mohsen, M.S. ve Akash, B.A. (1997). "Evaluation of domestic solar water heating system in Jordan using Analytic Hierarchy Proses". *Energy Convers Mgmt*. Vol.38, s.1815-1822.
- Özgül, Ö. (2006). "Bir İşletme İçin Topsis ve AHP Yöntemleri İle Erp Yazılımı Seçimi". *Sakarya Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Dergisi*, s.46
- Saaty, T.L. ve Vargas, L.G.(1994). "Decision making in economic, political, social, and technological environments with the Analytic Hierarchy Proses". Vol : VII., RWS publications, s.24.
- Uğur, V. (2016). "Genel Hayvan Yetiştirme". s.54.
- Vaidya, O.S. ve Kumar, S. (2006). "Analytic Hierarchy Proses: An overview of Applications". *European Journal of Operational research*, Vol.169, Iss.1, s.1-29.
- Vargas, L.G.(1990:2-8). "An Overview of the Analytic Hierarchy Process and Its Applications, *European Journal of Operational Research*, Vol.48, s.2-8

İnternet kaynakları:

- <http://investinbingol.gov.tr/tr/Sitecontents/page/66> (Et.05.11.2020)
- <http://www.demsagenetik.com.tr/sigir-irklari/> (Et.05.11.2020)
- <https://kpmgvergi.com/PratikBilgiler/Pages/Ufe-Tufe-Oranlari.aspx> (Et.05.11.2020)
- <https://www.kosgebkredi.net/en-cok-sut-veren-buyukbas-inek-cinsleri-hangileridir>. (Et.05.11.2020)
- <https://www.senolsungroup.com/2010/12/29/b%C3%BCy%C3%BCKba%C5%9F-hayvan-irklar%C4%B1-resimleri/> (E.05.11.2020)

FAİZSİZ BANKACILIK: KAVRAM VE TEMEL FİNANSMAN ARAÇLARI

Fuat ÇELİKLER¹

1. Giriş

Faizsiz bankacılık, yapı itibari ile faizsizlik üzerine faaliyetlerini gerçekleştiren şeriat temelli bankacılık türüdür. Ülkemizde katılım bankacılığı olarak bilinen faizsiz bankalar dünyanın diğer yerlerinde İslami bankalar olarak adlandırılmaktadır. Faizsiz bankalar, giderek artan ekonomik yozlaşmanın azaltılması ve sosyal adaletin sağlanması için oldukça önemlidir. Reel ticari faaliyetlerde bulunarak gerçek anlamda ekonomik değer üretmektedirler. Bu sebeple gerek ülkelerin ekonomik anlamda güçlenmesi gerekse de toplumsal olarak sosyal adaletin sağlanması açısından faizsiz bankalar giderek önem arz etmektedirler.

Faizsiz bankacılık sistemi günümüzde sadece Müslüman ülkelerde faaliyet gösteren bir yapı olmaktan çıkıp dünyanın birçok ülkesinde o ülkenin bankacılık sektöründe yer edinmiştir. Dünyanın finans merkezi olarak kabul edilen İngiltere, İslami finansın etkin bir şekilde uygulandığı ülkelerdendir. Bu sebeple dünyada birçok ülke orta doğudaki fonları çekebilmek için (özellikle Körfez ülkelerinde yer alan) faizsiz bankacılığın gerektirdiği koşulları oluşturarak faizsiz bankacılık faaliyetleri gerçekleştirmektedirler. Göstergeler de faizsiz bankacılığın küresel bankacılık sistemi içerisindeki payının gittikçe arttığını göstermektedir. Türkiye’de de aynı şekilde faizsiz bankacılığın bankacılık payı içerisindeki büyümesi istikrarlı bir ivme ile sürekli olarak artmaktadır.

Faizsiz bankacılığın hem küresel hem de Türkiye bazında büyüme oranlarına bakıldığında istenilen seviyelerde olduğunu söylemek pek mümkün değildir. Mevcut kapitalist bankacılık düzeninden daha fazla pay elde edebilmek için, faizsiz bankaların faizsiz finansal araçları iyi bir şekilde tanıtabilmesi ve şerî açıdan müşterilerin ihtiyaçlarını karşılayabilecek faizsiz finansal araçlar geliştirmeleri gerekmektedir. Faizsiz bankacılığın mevcut düzende birçok finansal aracı olmakla birlikte bunların yaygın kullanımının bazı faizsiz finansal araçlarla kısıtlı kaldığı görülmektedir. Örneğin gerek Türkiye’de olsun gerekse de faizsiz bankacılığın uygulandığı diğer ülkelerde olsun murabahanın diğer faizsiz finansal araçlara göre

çok daha fazla kullanıldığı görülmektedir. Bunun farklı sebepleri olabilir ancak sadece belirli finansal araçlar sunmak yerine daha farklı fon ihtiyacı olan müşterilere daha farklı finansal araçlar sunmak oldukça önemlidir. Ya da fon fazlası olan müşterilere ticari faaliyetlerde bulunabilmeleri için farklı faizsiz finansal araçlar sunmak daha fazla müşteriye faizsiz bankalara çekmek anlamına gelmektedir.

Yukarıda ifade edildiği gibi faizsiz bankacılığının gelişebilmesi ve bankacılık sektörü içinde söz sahibi olabilmesi için öncelikle topluma iyi bir şekilde tanıtılması ve kullandığı faizsiz finansal araçların sadece belirli finansal araçlarda kısıtlı kalmaması gerekmektedir. Bu sebeple bu çalışmada faizsiz bankacılık genel hatları ile tanıtılacak ve faizsiz bankacılıkta kullanılan faizsiz finansal araçlar olan murabaha, mudarebe, müşareke, selem, istisna ve sukuka değinilecektir. Böylelikle faizsiz bankacılık ve ürünleri için genel bir çerçeve çizilmiş olacaktır

2. Faizsiz Bankacılık ve Ayırt Edici Özellikleri

2.1. Faizsiz Bankacılığın Tanımı

Faizsiz bankacılık, İslam dininin prensiplerine ve değerlerine göre iş süreçlerini yürüten bir sistemdir (Zulfiqar vd., 2016:403). Prasetya (2013:161) çalışmasında faizsiz bankacılığı, daha çok değer faktörlerine önem veren, insanı asli bir unsur olarak gören ve daha çok sosyal adalete ve ahiret hayatına dair ilkeleri ticari hayata entegre etmeye çalışan bir sistem olarak görmektedir. Mergaliyev vd., (2019) çalışmalarında faizsiz bankacılığı, faaliyetleri İslam'ın ilkeleri, ahlakı ve ahlaki normlarıyla şekillenen değer odaklı finansal kurumlar olarak tanımlamışlardır.

Kur'an'da faiz kesin bir dille yasaklanmıştır. Bu sebeple İslamiyet'in ekonomik yaşamla ilgili olarak yasaklamış olduğu en önemli ilkesi faizdir. Faizsiz bankalar da İslamiyet'in bu ilkelerini göz önünde bulundurarak, işlemlerini adil ve İslam hukukuna uygun bir şekilde gerçekleştirmeye çalışan kurumlardır. Öte yandan kişilerin dini hassasiyetlerini de göz önünde bulundurarak İslami usullere uygun finansal araçlar sunmaktadır. Bu sayede kişiler tasarruflarını İslami açıdan uygun alanlarda değerlendirmiş olurlar. Ayrıca faizsiz bankacılık faaliyetlerini İslami usullere göre gerçekleştirirken dinin sosyal ve beşeri sermayeye olan katkısına da ön ayak olmaktadır. (Demir, 2013:150-173).

Faizsiz bankacılık, sadece faizden kaçınılan bir sistem olarak da görülmemelidir. faizsiz bankacılık, meşru görülmeyen her türlü işlemlerden kaçınan ve İslam ekonomisinin belirlenen amaç ve hedeflerine ulaşmasını sağlayan finans ve bankacılık kurumları anlamına gelmektedir. Ayrıca faizsiz bankacılık, İslami ilkeler ışığında çeşitli reel ekonomik faaliyetlerde bulunarak kâr elde eden, kiralama sonucu gelir elde eden ve ortaklık sonucu elde edilen kâr veya zararı paylaşan kurumlardır. Yatırımcıları varlık ve risk temelli yatırımlara yönlendirerek ekonomik refaha katkı sunmaktadır.

Faizsiz bankacılık sistemi faaliyetlerini gerçekleştirirken Kur'an, Hadis ve Sünneti baz almaktadırlar. Bu şekilde bankacılık faaliyetlerini gerçek varlıklara

dayandırarak tüm süreci şeffaf ve adil bir düzen içerisinde yürütmektedirler. Bu sebeple faizsiz bankacılık faaliyetleri reel ekonomik faaliyetlere dayanmaktadır. Reel ekonomik faaliyetlere dayanmayan bir ekonomik yapıda, gerçekte var olmayan varlıklar zaman içerisinde sorun yaratacak bir büyüklüğe ulaşacak ve risk gerektiği gibi ilgili taraflara yüklenemeyecektir. Tüm bunlardan dolayı faizsiz bankacılık faaliyetlerinin adaletin ve riskin adil bir şekilde dağıtılabilmesi için reel ekonomik faaliyetlere ve varlıklara dayanması gerekmektedir.

2.2. Faizsiz Bankacılığın Ayırt Edici Özellikleri

İslami bankacılık olarak da adlandırılan faizsiz bankacılık İslam ekonomisinin alanına giren ve İslam dininin ekonomiye ve ticarete dayalı kuralları çerçevesinde faaliyetlerini gerçekleştiren bir yapıdır. Faizsiz bankacılık faaliyetleri, reel ekonomik varlıklara dayanmaktadır. Bu sebeple faizsiz bankacılığın tüm finansal işlemleri gerçek ticari varlıklar ve bunların satışı ile ilgilidir.

Riba, herhangi bir parasal işleme veya alışverişe istinaden ortaya çıkan gecikmeden dolayı alınan fazlalığa denilmektedir. Faizsiz bankacılığın temel felsefesi, yoksulluğa, adaletsizliğe, haksız kazanca ve ahlaksızlığa yol açan ve en önemlisi de insan onuruna zarar veren ve şuan ki ekonomik sistemin temel aracı olan faizi, finansal işlemlerinde barındırmaması ve tamamen faizsizlik üzerine yeni bir finans sistemi inşaa etmektir. Bunun gerçekleştirilebilmesi için faizsiz bankalarda, ürünlerin ve işlemlerin fıkhi ilkelere uygunluğunu araştıran fetva kurulları bulunmaktadır. Bu kurullar ilgili faizsiz bankaların işlemlerinin fıkha uygunluğunun sağlanması için çalışmaktadırlar. Ayrıca son zamanlarda Türkiye Katılım Bankaları Birliği (TKBB) bünyesinde de Merkezi Danışma Kurulu kurulmuştur. Bu kurul, ülkede bulunan faizsiz finans ile ilgili kurumlara danışmanlık yapma ve bunlar arasındaki işlemlerde fıkhi birliği sağlamayı amaçlamaktadır.

Mevcut ekonomik düzen toplumsal gelir adaletsizliğini daha fazla derinleştirmiş bulunmaktadır. Faizsiz bankacılığın uygulandığı bazı ülkelerde zekat sistemi faizsiz bankalar eliyle işlemekte ve bu sayede zekatın sistemli bir şekilde toplanması ve gerekli kişilere ulaştırılması sağlanmaktadır. Türkiye'deki faizsiz bankalarda bunun uygulaması yok ancak Malezya gibi ülkelerde bu tür uygulamaların olduğu görülmektedir. Bu uygulama, faizsiz bankacılığın olduğu tüm ülkelerde yaygınlaştırılması halinde belki de gelecekte faizsiz bankacılığın yoksulluğu azaltmada büyük bir rol oynayacağını söylemek mümkündür. Bu sebeple dünyadaki faizsiz bankaların çoğu yoksulluğu azaltacak olan ürün ve hizmetlere odaklanmış bulunmaktadır (Nugroho vd., 2020:23). Faizsiz bankacılık faaliyetlerinin yaygınlaştırılması ve daha çok tabana yayılması durumunda ekonomik büyüme sağlanacak ve yoksulluk bu sayede azaltılabilecektir.

Faizsiz bankaların müşterilerine sundukları kendilerine has fon kullandırma yöntemleri (murabaha, mudarebe, istisna, selem, sukuk) bulunmaktadır. İlgili faizsiz finans araçları kullanılırken, faiz ve garar gibi İslamiyet'in yasaklamış olduğu hallerden kaçınılır. Bu sebeple faizsiz bankaların müşterilerine sundukları hem borç

verme araçları hem de tasarruf ürünleri, geleneksel bankalarla karşılaştırıldığında daha avantajlı ve daha rekabetçi oldukları görülmektedir (Firmansyah ve Gunardi, 2018:314).

Faizsiz bankacılık nezdinde borç vermek bir ticari faaliyet değildir. Sadece bir parasal ve finansal işlem olarak görülürken, karşılığında bir fayda sağlanması beklenmez sadece anapara garanti getirisi üzerine yapılır ve geri ödenmesi durumunda anapara dışında bir fazlalık talep edilmez. Bu durum faizsiz finansın borç işlemini bir tür yatırım (Ayub, 2017:81) ya da çıkar sağlama aracı olarak görmediği anlaşılmaktadır. Ayrıca faizsiz bankaların faaliyet gösterdiği alanlar da geleneksel bankacılığa göre farklılaşmaktadır. Bunlardan biri de faizsizliğin yanı sıra şans oyunları gibi dinen kabul görmeyen ve topluma zararı olan alanlarda faaliyet gösterilmemektedir.

3. Faizsiz Bankacılıkta Kullanılan Temel Finansman Araçları

3.1. Murabaha

Murabaha, maliyet artı kâr şeklinde gerçekleştirilen ve ‘rihb’ kelimesinden türeyen (Ayub, 2017:238) bir İslami finans aracıdır. Murabaha asıl olarak borç yaratan bir sözleşmedir. Murabaha işleminde önemli olan husus, sözleşmeye konu olan malın maliyetinin ve bunun üzerine eklenecek olan kârın belirtilmesi şartıdır. Bunun yapılmasındaki amaç, gerçekleştirilen süreci şeffaf kılmaktır. Murabaha işleminin şeffaflığı, onu geçmişten bu yana güvenilir ve yaygın bir işlem haline getirmiştir. Murabaha işlemlerinin gerçekleştirilmesinde dikkat edilmesi gereken bazı şartlar bulunmaktadır. Bunlar aşağıda sıralanmıştır:

- Ticareti yapılacak olan malların İslami açıdan uygun ve gerçek mallar olması gerekmektedir.
- Sarf akdine tabi varlıklar murabaha konusu edilemez, çünkü bu mallar sarf akdinin şartlarını taşımaları gerekmekte ve aynı anda mübadelelerinin gerçekleştirilmesi gerekmektedir.
- Herhangi bir kimsenin borç dökümanları ya da onu temsilen gösterilen evraklar murabaha konusu edilemez. Borç İslam hukukunda satışa konu edilebilecek bir kıymet değildir. Borç sadece havale yolu ile devredilebilir. Bu durumda ise borcun havale edildiği kişi borcu ödemediğinde borç, tekrar asıl borçluya geçmektedir.
- Murabaha sürecinin açık bir şekilde yürütülmesi gerekmektedir. Mal ile ilgili maliyetler, ek masraflar ve malın fiyatı açık bir şekilde belirtilmelidir.
- Murabaha aslında bey’ (alış veriş) şartlarının tümünü içermektedir. Bu sebeple faizsiz banka ya da malın satıcısı, ilgili malın tüm yönlerini açık bir şekilde alıcıya belirtmeli ve mal ile ilgili muallakta hiçbir durum kalmamalıdır.
- Öte yandan murabaha işleminde fıkhı uygun olmayan davranışlarda bulunulursa alıcının opsiyon hakkı bulunmakta ve yargı sürecine de başvurabilmektedir. Eğer kendisine satılan mal, belirtilen özellikleri ve

şartları taşıyor ise alıcı, ticari ahlaka uymayan bu davranışlardan dolayı malı teslim etme hakkına sahiptir.

Hız. Muhammed (S.A.V) döneminde de murabaha akitleri yapılırdı ve bir kişi herhangi bir tüccardan kendisi adına mal almasını ve belirlenen kişiye teslim etmesini isterdi. Bu ticari ilişkide tüccar satın aldığı malın maliyetinin üzerine belli bir kâr koyar ve olabilecek riskleri üstlenirdi. Bu riskler ise tüccarın malı elinde bulundurmasından kaynaklanabilecek riskleri (malın alıcıya teslim edilmeden zarar görmesi), ve malın alıcıya teslim edildikten sonra mal bedelinin alıcı tarafından ödenmemesi gibi çeşitli riskleri barındırmaktaydı. Asıl itibarıyla buradaki murabaha işleminde tüccar adına işlem yaptığı kişi için mal alıp başkasına satmaktaydı. Bu sebeple riskin çoğunluğu tüccar üstlenmekte ve adına işlem yaptığı kişi sorumluluklarını yerine getirmediğinde herhangi bir hak talep edemez ve ancak elindeki mallara el koyabilirdi. Bu murabaha akdinde tüccar adına iş yaptığı kişinin malını ilgili alıcıya teslim etmekte ve bunun karşılığında bir ücret almaktaydı. Ancak günümüzdeki faizsiz finans alanında uygulanan murabaha işlemi daha farklı bir şekilde işlemektedir.

Murabaha sözleşmeleri, faizin bu kadar çok egemen olduğu bir düzende geleneksel bankalarla mücadele edebilmek ve ayakta kalabilmek için önemli faizsiz finans araçlarıdır. Murabaha faizsiz bankalar için bu derece önemli olduğundan, murabaha kârları geleneksel bankaların faiz oranlarına yakın tutularak rekabet avantajı elde edilmeye çalışılmaktadır. Murabaha faizsiz bankalar için önemli bir finansal araç ancak bankalar bu aracı kullandıklarında bazı fıkhi sakıncaları da ortaya çıkarabilmektedirler (Supriyadi, 2017:321-322). Bunlar aşağıda sıralanmıştır:

- Malın satın alınıp müşteriye sunulmasına kadar ki tüm riskleri müşteri üstlenmekte ve faizsiz bankanın bir sorumluluğu bulunmamaktadır. Bu durum ise İslam'ın karşılıklı kâr/zararı üstlenme ve riskleri ortak paylaşma ilkesine aykırıdır.
- Murabaha süreci içerisinde gerçekleştirilecek tüm giderlerin (idari, sigorta giderleri gibi) müşteriye yansıtılması.
- Günümüzde uygulanan murabaha işlemlerinde faizsiz bankalar, yapılan ticaretin bir tarafı değil aracısı gibidir. Çünkü murabahaya konu malın müşteriye geçinceye kadarki çoğu işlemi müşteri kendisi üstlenmektedir.

Murabaha işlemi faizsiz bankalar tarafında üç farklı şekilde gerçekleştirilebilmektedir. Birincisi, bankanın bizzat ürünleri satın alması ya da iştiraki olan bir kurum aracılığı ile belirli ürünleri piyasadan temin ederek bunları maliyet artı kâr ile satması. İkinci murabaha seçeneğinde ise banka, üçüncü bir aracı vasıtası ile ürünleri tedarikçisinden satın almakta ve ilgili mal ile ilgili bütün riskleri üstlenmektedir. Daha sonra aldığı bu malın mülkiyetini ve risklerini müşteriye devrederek murabaha işlemini gerçekleştirmektedir. Üçüncü murabaha uygulama şeklinde ise banka, murabaha talebinde bulunan müşteriye talep edilen malın kendisi adına alınması için vekalet vermektedir. Bu murabaha türünde dikkat edilmesi

gereken husus, bankanın ilgili malın riskini ve mülkiyetini üstlenerek daha sonra malı vekil olan müşteriye devretmesi gerektiğidir. Ancak banka malın mülkiyetini devralmadan ilgili malı vekil olan müşteri vasıtası ile alıp, banka sadece parayı satıcının hesabına gönderirse bu durumda banka sadece müşterinin para havalesini gerçekleştiren konumda olur ve bu şekilde gerçekleştirilen bir murabaha işleminde riskler paylaşılmadığından fihken uygunluk bulunmaz. Günümüzde faizsiz bankacılıkta en çok kullanılan murabaha yöntemi sipariş üzerine gerçekleştirilen murabaha yöntemidir. Bu murabaha türünde faizsiz banka müşterinin isteği üzerine ilgili malı piyasadan temin ederek müşteriye maliyet artı kâr ile satmaktadır.

Sipariş usulü murabahada müşteri, talep ettiği malın tedarikçisini de kendisi seçebilir. Ancak bu durumda müşterinin daha önce ilgili tedarikçi ile bir satın alma ve anlaşma yoluna gitmemiş olması gerekmektedir. Böyle bir usulsüzlük gerçekleştirildiğinde bey'u'l-ine (gizliden gerçekleştirilen faizli satış işlemi) yapılmış olunacaktır. Bu sebeple faizsiz bankaların ilgili prosedürlere ve fihki hükümlere riayet etmesi gerekmektedir. Ayrıca murabaha işleminde dikkat edilmesi gereken bir diğer husus, murabahaya konu olan malın mülkiyeti ve riskleri bankaya geçmeden bunun müşteriye devredilemeyeceğidir. Bu kural, İslam hukukunun murabahaya dair en önemli fihki hükmüdür. Sipariş üzerine yapılan murabaha işleminde bazen müşterinin kendisi bankanın vekili olarak (vekâlet sözleşmesi aracılığıyla) ürünü banka adına ilgili tedarikçiden satın alabilmektedir. Bu sebeple günümüzde uygulanan murabaha işleminde (sipariş üzerine murabaha) birçok sözleşme imzalandıktan sonra ilgili murabaha işlemleri gerçekleştirilmektedir. Bu sözleşmeler; murabahaya konu malı detaylı bir şekilde tanımlayan ana sözleşme, müşterinin murabahaya konu malı alacağına dair bir vaat sözleşmesi, ilgili mal üçüncü bir vekil veya üçüncü bir taraf vasıtası ile alınacaksa ana sözleşmeden ayrı olarak bir vekalet sözleşmesi ve son olarak tüm bunlar hazırlandıktan sonra bir murabaha sözleşmesi olarak sıralanır.

Günümüzde uygulanan sipariş üzerine murabaha işleminde müşteri ya bir vaat sözleşmesinde bulunmakta ya da bunu bankadan istemektedir. Ancak ileriki zamanlarda müşteri ilgili malı almaktan vazgeçtiğinde banka bu durumda belirli maliyetlere katlanmış olacaktır. Bankanın bu zararının azaltılması ve minimize edilmesi için bazı din âlimleri ve AAOIFI murabaha ile ilgili standardında, bankanın müşteri tarafından verilen satın alma sözüne istinaden zararlarını müşteriden talep etme hakkına sahip olduğunu belirtmişlerdir (Ayub, 2017:249). Ayrıca banka müşteriden satın alma vaadi (söz) aldıktan sonra, murabahaya konu malı almasını sağlamak ve zarara uğramamak için müşteriden kaparo talep edebilir.

Murabaha ile ilgili bir diğer önemli husus, müşterinin talep ettiği malın tedarikçisinin kendisi ile bir ilişkisinin olup olmadığı ile ilgilidir. Ayub (2017:251) tedarikçinin (murabahaya konu malın alınacağı taraf) müşteri ile bir ilişkisinin olabileceğini ancak ortaklık payının %51 den fazla olmaması gerektiğini vurgulamıştır.

3.2. Mudarebe

Mudarebe, kâr ve zarar paylaşımına dayalı olarak gerçekleştirilen (Hakim ve Sulhane, 2020:255), bir tarafın emeğini diğer tarafın ise sermayesini ortaya koyduğu ve başta anlaşılan oranda kârın paylaşıldığı, zararın ise yatırımcı (rabb'ül mal) tarafından karşılandığı bir faizsiz finans aracıdır. Bu ortaklık türünde girişimcinin (mudarib-faizsiz banka) zarardan aldığı pay ise harcadığı zaman ve emektir. Kimi çalışmalarda mudarebe için emek-sermaye ortaklığı yerine girişimci-sermaye ortaklığı tabiri de kullanılmaktadır. Özel'in (2018:73) çalışmasında *“Kitaplar, üretimin emek ile sermayenin ortaklığı ile gerçekleştiğini yazar. Bu yanlıştır. Girişimcisi olmayan yerde emek de sermaye de âtil kalır.”* şeklinde ifade etmiştir. Bu sebeple birçok çalışmada girişimci olmadan sermayenin önemsiz olduğunun ve bu sebeple mudarebe için girişimci-sermaye benzetmesinin kullanılmasının daha doğru olacağı savunulmaktadır. Mudarebe ve müşâreke gibi şirket temelli iş modelleri (Ayub, 2017:329) kâr veya zararın birlikte paylaşıldığı risk temelli finansman araçlarıdır. Mudarebe de müşâreke gibi ortaklık temelli finansman araçlarıdır. Mudarebe de sermayeyi ortaya koyan tarafa 'rabb'ül mal', emeğini ortaya koyan tarafa ise 'mudarib' denilmektedir (Türkan, 2019:62). Rabb'ül mal ortaya koyduğu sermayesinin, mudarib ise emeğinin kazancını elde etmektedir. Mudarebe, İslam hukukçuları tarafından fıkıh usullerine uyması nedeniyle çokça kabul görmektedir.

Mudarebe, elinde sermayesi bulunan birinin onu değerlendirebileceği bir alanının olmaması ve herhangi bir ticari faaliyette yetkinliği olan ancak parası olmayan başka birinin bir araya gelerek sermaye ve emeğini ortaya koyması sonucu ortaya çıkan bir akit türüdür. Mudarebe ilişkisinde girişimci veya emek sahibi olan taraf, sermayedarın vekili, emanetçisi gibi davranarak faaliyetleri yürütmekte ve ortaya çıkan kârı paylaşmaktadır. Bu sebeple mudarebede güven esastır. Mudarib olan taraf sermayeyi bir emanetçi olarak görmeli ve onu uygun alanlarda kullanmalıdır. Sermayedar olan taraf iş süreci ile ilgili oluşabilecek zararları karşılamakla yükümlüdür. Ancak mudarib kendisine emanet edilen parayı sözleşme kurallarında belirtildiği şekilde kullanmadığında ya da ihmal veya suiistimale yol açabilecek davranışlarından dolayı ortaya çıkabilecek zararlardan sorumludur. Örneğin, mudarib mudarebe faaliyetleri kapsamında aldığı herhangi bir malı piyasanın altında satamaz veya ilgili malı piyasanın üstünde bir fiyata da satın alamaz.

Faizsiz bankalar müşterilerinden topladıkları fonları mudarebe usulüne göre belirli faaliyetlere yönlendirmekte ve iş ile ilgili ortaya çıkan giderleri havuzdan, yönetim ile ilgili olanları ise faizsiz banka tarafından karşılamaktadır. Faaliyetlerden elde edilen kârlar ise belirlenen oranlar üzerinden mudaribler arasında paylaşılır. Faizsiz bankacılık sisteminde uygulanan mudarebe usulünde mevduat sahipleri (müşteriler) rabb'ül mal (finansör), banka ise mudarib konumundadır. Ancak bazen bu ilişki yukarıda anlatıldığı şekilde olmayabilir. Faizsiz banka mudarib konumunda iken mudarebe sermayesine kendi sermayesini ekleyerek aynı zamanda sermayede ortaklık hakkı elde etmektedir. Bu koşullarda banka hem mudarib hem de rabb'ül

mal (finansör) olmaktadır. Ayrıca banka hem mudarib konumundan dolayı anlaşılan oranda kâr elde etmekte hem de sermayedeki ortaklık hakkından dolayı, sermayesi oranında kâr elde etmektedir. Zarara ise ortaklık payı oranında katlanmaktadır. Mudarebe ile ilgili bir diğer önemli husus, mudarebe akitlerinde tarafların ortaya koyacakları sermayelerinin yasal bir para olması gerekmektedir. Emtia olan varlıklarda belirsizliklerin olması veya anlaşmazlıkların ortaya çıkabileceği nedeniyle sermayenin nakdi olması önemlidir.

Mudarebe uygulamada iki şekilde olmaktadır. Birincisinde finansör sadece belli bir proje veya iş için mudaribe izin vermekte ve mudarib sermayeyi sadece o alanda kullanmaktadır. Bu tür mudarebeye sınırlı mudarebe denilmektedir. Ancak finansör herhangi bir sınır koymadan, sermayenin kullanımını mudaribin tasarrufuna bırakırsa bu sınırsız mudarebe olmaktadır. Görüleceği üzere finansör dilediğinde sermayenin kullanımını belli bir iş veya proje ile sınırlandırabilir. Bu durum mudaribin sermayesine yön vererek kullanılacağı alanı seçmesine imkân tanımaktadır.

Mudarebe akdi gerçekleştirildiğinde kâr/zarar paylaşımı ile ilgili oranların sözleşme esnasında belirlenmesi gerekmektedir. Örneğin, paylaşılan kârın %60'ının finansöre %40'ının ise mudaribe verilmesi şeklinde kararlaştırılabilir. Ya da örnek dışında farklı oranlar üzerinde anlaşılabilir. Kâr dağıtım oranları ilerleyen zamanlarda tarafların anlaşmaları ile yeniden belirlenebilir.

3.3. Müşareke

Şirket-i İnan olarak da adlandırılan (Türkan, 2019:63) müşareke, ortaklık üzerine kurulan ve kâr/zararın önceden belirlenen şartlara veya ortaklığa konulan sermaye ile orantılı olduğu bir sözleşme türüdür. Mezhepler arasında müşarekeye konulan sermayenin nakit ya da aynı mi olacağı konusunda ihtilaflar bulunmaktadır. İmam Ebu Hanife'ye göre müşarekeye konulan değer nakdi olması gerektiğini, İmam Malik ise aynı olarak da müşareke uygulamasına ortak olunabileceğini ancak konulmadan önce maddi değerinin belirlenmesi gerektiğini savunmuştur (Diwany, 2011:221). Ayrıca ortakların alacakları ve var olmayan varlıkları sermaye konusu edilemez. Ortakların koyacakları sermayenin çoğu fıkıh âkar

limlerine göre likit olması gerektiği yönündedir. Müşarekede sermaye yabancı para cinsinden de konulabilir. Yabancı para cinsinde konulan sermaye, müşareke sözleşmesinin yapıldığı tarihin döviz kuru üzerinden değerlendirilmelidir (Ayub, 2017:337).

Kâr/zarar ortaklığı olan müşarekede zarar unsuru anapara ile ilgilidir. Yani zarar, anaparadaki azalmayı ifade etmektedir. Müşareke uygulamasında yatırımcı birçok riskle karşı karşıya kalmaktadır. Piyasa riskinin kendisinin mi üstleneceği ya da tasarrufların yönetimi ile ilgili kuruluşun yanlış yönetiminden kaynaklı risklerin de yatırımcı tarafından mı üstlenileceği gibi birçok soru müşareke yatırımcısının karşılaştacağı sorunlardandır. Ayrıca müşareke, İslam hukuku açısından uygun

görülen faaliyetlerde yapılmalıdır. Bu sebeple İslam dinine göre kullanımı yasak olan (domuz eti, alkol ürünleri gibi) faydasız ürünler müşareke faaliyetleri kapsamında değildir.

Kâr/zarar paylaşımı esasına dayanan müşarekede, her ortak aynı miktarda sermaye koymadığından kâr veya zararın paylaşılması da aynı oranda olmayacaktır. Kâr/zarar paylaşımı ile ilgili genel kabul, kâr veya zararın müşareke için çalışan ortaklar dışındakiler için ortaya koydukları sermaye oranında olması gerektiği yönündedir. Müşareke için çalışan ortaklar aktif görev aldıklarından koydukları sermaye oranlarına karşılık gelen kârdan daha fazlasını alabileceklerdir. Bu fazlalık müşareke için çalışan ortakların daha önce alınan karar ile aldığı ek ücretlerdir. Ancak uyuyan ortaklar (müşareke faaliyetlerinde aktif rol almayan) sermayeleri oranında kâr/zarara katlanacaklardır. Müşarekede kâr/zararın paylaşılması ile ilgili diğer bir görüş, yapılan iş miktarına göre bazı ortakların payları oranında daha fazla kazanç elde edebileceğidir. Bu görüşe göre ortaklardan bazıları şirket için daha fazla iş yaptıklarında daha fazla kazanç elde etmeleri gerektiğidir. Bu durumda ortakların bazıları koydukları paylardan daha fazlasını alabilecek ancak zarar yine aynı şekilde koydukları sermaye ile orantılı olacaktır. Tüm bunlar müşareke ortaklığı kurulduğunda ortaklar arasında alınan kararlara bağlı olarak değişebilmektedir. Ancak alınan kararlar ne olursa olsun herhangi bir ortağa imtiyazlı davranılarak sabit getiri sağlanamaz. Çünkü müşareke kâr/zarara katlanılan sabit getirinin olmadığı bir ortaklık türüdür.

Müşarekede murabaha gibi bağlayıcı bir akit değildir. Bu sebeple ortaklardan bazıları istedikleri zaman ortaklıktan çekilebilirler, ya da ortaklık herhangi bir faaliyete veya projeye dayanıyorsa ilgili proje sonlanınca ortaklık sona erebilir. Faizsiz bankacılık alanında, İslamiyet'in ticaret tanımı ruhuna uyan ortaklığa dayalı olarak gerçekleştirilen iki finansal araç vardır. Bunlar mudarebe ve müşarekedir. Her iki finansal aracın ortak yanları olmasının yanı sıra ayrıldıkları hususlar da bulunmaktadır. Her iki finansal aracın birbirinden ayrılan noktaları şunlardır:

- Müşareke uygulamasında sermayeye katılım tüm ortaklar tarafından olurken, mudarabede ise tek taraflı olarak sermaye konulur. Yani sermaye ya bir kişi ya da bir grup tarafından konulmaktadır.
- Mudarabede bazı istisnalar haricinde işin yürütülmesi ile mudarib (girişimci, emek sahibi) ilgilenirken, müşarekede tüm ortaklar ilgili proje veya iş için görev alabilir ve aktif olarak çalışabilirler.
- Müşareke uygulamasında ortaya çıkabilecek herhangi bir zarara tüm ortaklar sermaye payları oranında katılmaktadır. Mudarabede ise iş ile ilgili ortaya çıkabilecek tüm zararları mudaribin kasti kusuru yoksa rabb'ül mal olan finansör üstlenmektedir.
- Müşarekede ortaklara belirlenen oranlarda aylık, üç aylık veya yıllık olarak kâr paylaşımı yapılırken, mudarabede ise ilgili proje sonlanıp sözleşme sona erdiğinde ortaya çıkan kâr anlaşılın oranlarda paylaşılır.

- Müşareke ortaklığında yer alan varlıklar üzerindeki tüm haklar ortakların payları oranındadır ve o varlıklar tüm ortaklara aittir. Bazı durumlarda faaliyetlerden kâr elde edilmese dahi ilgili varlıkların değerindeki artışlardan tüm ortaklar faydalanabilmektedir. Ancak mudarebede bu durum söz konusu değildir. Mudarebede alınan tüm varlıklar rabb'ül mala (finansör) aittir.

3.4. Selem

Selem vadeli bir sözleşme olup, bedelin peşin ödenerek belirlenen malın ileriki bir tarihte teslim edildiği bir akit türüdür. Faizsiz bankaların tarım sektörünü desteklemesi ve finanse etmesi açısından oldukça önemli bir akit türüdür. Selem sözleşmesi ile elinde finansmanı olmayan çiftçinin ileride hasat edeceği tarımsal ürünler için katlanacağı maliyetlerini finanse edebilme olanağı ortaya çıkmaktadır. Çiftçi faizsiz banka ile yapacağı selem sözleşmesi sayesinde fon elde etmekte ve bu fon ile ileride elde edeceği ürünleri ya kendisi satarak ya da faizsiz bankaya satarak selem borcunu ödeme şansı yakalamaktadır. Bu sebeple selem tarım sektörünün kalkındırılması ve kırsal kesimdeki çiftçilerin desteklenmesi için aktif olarak uygulanabilir bir akit türüdür. Üretim faaliyetlerini finanse etmekte ve tarımsal ürünlerin üretimini arttırarak emtia pazarlarında daha istikrarlı fiyatların oluşmasını sağlamaktadır. Ayrıca selem sözleşmeleri vadeli işlemler olduğundan, ileride ortaya çıkabilecek aşırı fiyat artışlarına karşın alıcıyı da korumaktadır (Ayub, 2017:267), ve bu şekli ile türev ürünlerden olan forward ile benzeştiği söylenebilir.

Selem sözleşmesine konu olan mal ile ilgili mezheplerin ve fıkıh âlimlerinin üzerinde durduğu iki konu bulunmaktadır. Bunlar, selem akdinin yapıldığında malın fiziki olarak varlığının olup olmadığı ve bulunulan mevsimde mevcut olan bir ürün olup olmadığı ile ilgilidir. Birçok mezhep âlimi selem sözleşmesine konu olan malın sözleşme esnasında fiziken olmamasının bir sakınca doğurmadığını ve ayrıca bulunulan mevsimin ürünü olmasa dahi bunlar üzerine selem sözleşmesinin yapılabileceğini vurgulamışlardır. İlgili mezheplerin ve âlimlerin bu görüşlerine delil olarak ise İbn Abbas'ın rivayetini ileri sürdüğü görülmektedir. İbn Abbas'ın rivayetine göre insanlar bir, iki veya üç aylık selem sözleşmeleri yaparlar ve bunlar reddedilmez, onaylanırdı. Ancak bunun aksi görüşe göre de bir malın kendi mevsimi gelmeden bunun üzerine selem sözleşmesinin yapılamayacağı ile ilgilidir. Bu görüşü ileri sürenlerden biri de İmam Ebu Hanife'dir. Hanefilerin bu görüşlerini dayandırdıkları delil ise İbni Ömer'in rivayet ettiğine göre Hz. Muhammed (s.a.v) "Hurmalar olgunlaşmaya başlamadan hurma ağaçlarında selem sözleşmesi yapmayın" şeklindeki hadisidir (İbn Rüşd, Bidayetü'l Müctehid, 1996:244).

Selem akitlerinde dikkat edilmesi gereken husus, ilk sözleşmeye konu olan mal teslim alınmadan yani birinci sözleşme kesinleşmeden ve sözleşmenin tarafları yükümlülüklerini yerine getirmeden ilgili malın başkasına satılamayacağıdır. Ayrıca selem sözleşmesi ile malın satılması için yapılan sözleşme birbirilerinden bağımsız olmalı ve malın satılması ile ilgili sözleşme tarihinin malın teslim tarihi ya da sonrası olması gerekmektedir. Bunun yapılmasındaki kasıt, satıcının ürünün

sahipliğini ve riskini alıcıya devretmeden başka bir alıcıya satılmasının İslamiyet'in ticaretteki risk paylaşımı ilkesine aykırı olmasıdır. Eğer alıcı malın sahipliğini almadan başka bir alıcıya satarsa piyasa riski, varlık riski ve fiyat riski gibi tüm risklerden kaçınmış olacaktır ve bu şekilde sadece satıcı riskleri üstlenmiş olacaktır. Bu şekilde gerçekleştirilen bir selem sözleşmesi İslamiyet'in karşılıklı risk paylaşımı ilkesine uygun olmadığından fıkhen uygun olmayacaktır. Ayrıca bu tür işlemlerin faiz barındıracağı ve anlaşmazlıklara yol açacağı endişesi ile İslam hukukçuları her bir işlem için ayrı ayrı sözleşmelerin yapılması gerektiğini savunmuşlardır (Ayub, 2017:127). Selem ile ilgili bir diğer önemli husus ise ileride teslim edilecek olan malın niteliğinin ve miktarının belirlenmiş olması gerekliliğidir. Ayrıca selem akdine konu olacak malın tanımlanabilir özelliklerde olması da önemlidir.

Satış sözleşmelerinin gerçekleştirilebilmesi için bazı hususlara dikkat edilmesi gerekmektedir. Bu hususlar; satışa konu malın var olması, ilgili malın yasal sorumluluğunun ve mülkiyetinin satıcıda bulunması ve satıcının malın mülkiyeti ile birlikte risklerini de üstlenmesi gerekmektedir. Bir satış sözleşmesinin fihhi açıdan uygun olabilmesi için bu şartları taşıması gerekmektedir. Bu şartların yerine getirilmesindeki amaç, belirsizlik (garardan) 'dan kaçınarak işlemlerin daha sağlıklı ve açık bir şekilde yapılmasını sağlamaktır. Ancak bu şartlardan istisna tutulan bir sözleşme türü vardır, o da selemdir. Selemde garara ve hileye yol açabilecek her türlü belirsizlik ortadan kaldırılmakta ve sözleşmelerle gerekli şartlar sağlanmaktadır. Örneğin, malın teslim tarihi kesin olarak belirtilmekte, seleme konu olacak malın piyasada bulunabilir bir mal olmasına özen gösterilmekte ve ayrıca satıcı ilgili malın mülkiyetini ve risklerini üstüne aldıktan sonra o malı alıcıya satmaktadır. Yani selem sözleşmelerinde garara yol açabilecek hiçbir örtülü veya belirsiz duruma yer verilmemektedir.

Selem sözleşmesinin uygun olabilmesi için bazı şartların yerine getirilmesi gerekmektedir. Bunlar aşağıdaki gibidir:

- Seleme konu malın özelliklerinin ve kalitesinin açık bir şekilde belirtilmesi gerekmektedir.
- Malın miktarı kesin bir şekilde belirtilmelidir.
- Altın, gümüş veya para selem konusu edilemezler. Bunlar mal gibi alınıp satılamazlar.
- Seleme konu malın mevsiminde bulunabilen ya da vade zamanında satıcının piyasadan tedarik edip alıcıya teslim edebileceği bir ürün olmalıdır.
- Selemde ilgili malların teslim yeri net bir şekilde belirtilmeli ve mallar belirlenen tarihte orada alıcıya teslim edilmelidir. Ancak teslim yeri belirlenmemişse, sözleşmenin yapıldığı yer teslim yeri olarak kabul edilebilir.
- Selem sözleşmesinde ilgili mal teslim edildikten sonra, alıcı malların kalite kontrolünü yaptığında sözleşmede belirlenen kalitede değil ise alıcı malları satıcıya geri teslim etme opsiyonuna sahiptir. Ayrıca daha önce ödediği ücreti de üzerine ilave bir artış olmadan geri alma hakkına sahiptir.

- Selem sözleşmesinde belirtilen şartlar tek taraflı olarak değiştirilemezler.
- Selem sözleşmesinde belirlenen tarihte malın teslim edilmemesi durumunda daha önce sözleşmede anlaşılan şekli ile satıcıya ceza uygulanabilir ancak bu ceza faizsiz banka için bir gelir değil, sadece satıcının sorumluluğunu yerine getirmesi için uygulanan bir ceza olması gerekmektedir. Bankanın cezadan elde edeceği tutarı hayır işlerinde kullanması gerekmektedir.

Selem sözleşmesinde mal, alıcısı tarafından fiziki olarak teslim alınmadan satılamayacağı yönündedir. Mülkiyet devri gerçekleştirilmeden seleme konu olan mal satıldığında, bir sözleşmede iki sözleşmenin olması sebebi ile ilgili selem sözleşmesi fihhi açıdan uygunsuz durumlar içerebilir. Bu sebeple faizsiz bankaların ilk selem sözleşmesi ile alıcı konumunda bulunduğu sözleşmedeki mallarını satabilmesi için, ilk sözleşmeden bağımsız olarak satıcı konumuna geçtiği yeni bir paralel selem sözleşme ile ilgili malları başka bir tarafa satabilir. Bankanın satıcı konumunda olduğu yeni paralel selem sözleşmesinin tarihi orijinal selem sözleşmesinin teslim tarihi ile aynı olabilir ancak önceki bir tarih olmamalıdır.

3.5. İstisna

İstisna da selem gibi malın önceden satışının gerçekleştirilerek ileri bir tarihte teslimini kapsamaktadır. İstisna, alıcının sipariş üzerine gelecekte teslimi yapılacak olan herhangi bir şeyin üretimi veya montajı için satıcı ile önceden belirli bir satış fiyatı üzerine anlaştığı ve satıcının da sözleşmeye konu şeyi belirlenen tarihte teslim etmekle yükümlü olduğu anlaşmadır. İstisna sözleşmeleri üretim gerektiren yol, köprü, hastane gibi yatırımların finansmanı için uygulanabilir bir yöntemdir. Selem sözleşmesinde fiyatlar taraflar arasında belirlenmektedir. Ayrıca sözleşmenin detayları fihhi açıdan uygun olmak koşuluyla taraflar arasında anlaşıldığı şekli ile uygulanabilir. İstisna sözleşmelerinde (Ayub, 2017:282) imalatçı (satıcı) hem işçiliği hem de ham maddeyi karşılar ise bu istisna olur ancak imalatçıdan sadece emeği ve becerisi kullanılması istenip, ham maddenin alıcı tarafından karşılanması durumunda ise bu ücret olur ve istisna kapsamına girmez. İstisna sözleşmelerinde taraflar sözleşmede belirlenen detaylardan karşılıklı olarak sorumludur. İmalatçı, belirlenen özelliklerdeki malı belirlenen tarihte teslim etme, alıcı ise belirlenen özelliklerdeki malı teslim alma ve ödemeyi yapmakla yükümlüdür.

İstisna, henüz fiziki olarak tanımlanması mümkün olmayan ancak alıcının belirlenen özelliklerde ve niteliklerdeki siparişi üzerine gerçekleştirilen bir sözleşme türüdür. İstisnaya konu malın veya fiziki varlığın üretilebilir olması gerekmektedir. Ayrıca sözleşmede aksi belirtilmedikçe istisna sözleşmesine konu şeyin üretiminin bizzat satıcı tarafından üretilmesi gerekmediği ve bunun taşeronlar aracılığı ile de gerçekleştirilebileceğidir. Yani imalatçı (satıcı) üretimi kendisi üstlenmeyip başka bir imalatçı ile anlaşarak üretimi gerçekleştirebilir. İstisna sözleşmelerinde garara (belirsizlik) yol açabilecek davranışlardan kaçınılmalı ve bu sebeple sözleşmeye konu olan ve üretilecek şeyin cinsinin, kalitesinin, fiyatının ve özelliklerinin net bir şekilde tanımlanması önemlidir. Taraflar arasında üretilecek ya da imal edilecek

olan şeyin niteliklerinin karşılıklı olarak belirlenmesi ve üzerine anlaşılması gerekmektedir. Piyasada hemen bulunabilen veya tanımlanabilen herhangi bir mal istisna konusu edilemez. Örneğin, faizsiz bir banka tarafından mevcutta bulunan herhangi bir konut için istisna sözleşmesi yapılamaz ancak ileride teslim alınmak üzere önceden özellikleri ve nitelikleri belirlenen bir konutun inşaatı için satıcı ile bir istisna sözleşmesi yapılabilir.

İstisna sözleşmelerinde fiyatlar karşılıklı olarak belirlenmektedir ve ileriki zamanlarda tek taraflı olarak müdahale edilmesi ve değiştirilmesi mümkün değildir. Ancak özellikle büyük inşaatların yapımı gibi girdilerin çok fazla olduğu ya da girdi fiyatlarının değiştiği gibi durumlarda veya önceden sözleşmede belirtilen malzemelerin değiştirilmesinden dolayı ortaya çıkabilecek farktan dolayı taraflar karşılıklı olarak tekrar yeni bir fiyat belirleyebilirler. İstisnada ücretin ödenmesi selemden farklı olarak (selemde ücret sözleşme esnasında peşin olarak ödenmekteydi) daha sonra ya da belirlenen taksitler halinde veya işin tamamlandığı kısmı kadar (hak ediş) ücret ödenebilmektedir. Örneğin büyük bir inşaat projesinde (yol, köprü, konut, fabrika) ödemeler taksitler halinde veya işin tamamlanan kısmı kadar yapılabilir.

İstisnada imalatçı (satıcı) üretime başlamadığı sürece sözleşme karşı tarafın bildirimini ile iptal edilebilir. Ancak imalatçı üretime başladıktan sonra sözleşme her iki taraf için bağlayıcı hale gelir ve tek taraflı olarak fesh edilemez. İstisna sözleşmelerindeki bir diğer önemli husus, istisna sözleşmesinde imalatçı ya da alıcı konumunda olan faizsiz bankanın karşı taraftan herhangi bir teminat senedi veya rehin isteyebileceği ya da verebileceğidir. Bunun yapılmasındaki kasıt, sözleşme hükümlerinin belirlendiği şekilde yerine getirilmesini sağlamak ve yükümlülüklerin yerine getirilmemesinden dolayı doğacak olan zararları ortadan kaldırmaktır. Eğer istisna sözleşmesi belirlendiği şekilde yerine getirilirse alınan teminatlar satıcının ücretinden düşülebilecektir aksi durumda bir ceza olarak faizsiz banka tarafından alınabilecektir. Ancak ilgili teminatın zararı karşılayabilecek miktarda olması gerekmektedir. İstisna sözleşmelerinde üretilen şey alıcıya teslim edilinceye kadar tüm riskler (hammadde riski, üretim ile ilgili riskler) satıcıya aittir. Ancak üretim tamamlanıp ürün alıcıya teslim edildikten sonraki tüm riskler alıcıya aittir.

İstisna sözleşmelerinde aksi belirtilmedikçe sözleşmeye konu şeyin üretimi asıl üretici tarafından başka bir üreticiye verilmesi ile gerçekleştirilebilir. Bu sayede üretici konumunda olan faizsiz bankalar üstelendikleri projelerin üretimlerini gerçekleştirmeleri için başka üreticilerle paralel istisna sözleşmeleri imzalamakta ve anlaşılan ürünün aynısını başka üreticilere yaptırmaktadır. Örneğin faizsiz bankaya giden bir müşteri belirlenen özelliklerdeki bir konutun üretimi için banka ile istisna sözleşmesi yapabilir. Banka ise ilgili konutun üretimi için başka bir üretici ile paralel istisna sözleşmesi imzalayabilir ve ilgili konutun üretimini gerçekleştirebilir. Bu ilişkide birinci istisna sözleşmesinde faizsiz banka satıcı konumunda iken ikinci paralel istisna sözleşmesinde ise alıcı konumundadır. Her iki sözleşmede dikkat

edilmesi gereken husus, bankanın başka bir üretici ile gerçekleştirdiği paralel istisna sözleşmesinin tarihinin asıl istisna sözleşmesi ile aynı olmaması gerektiğidir. Asıl istisna sözleşmesi ile paralel istisna sözleşmesinin hükümleri birbirinden bağımsızdır ve sonuçları birbirini etkilemeyecektir.

Faizsiz banka istisna sözleşmesine konu malların satılması ya da tedarik edilmesi için vekil tayin edebilir. Banka, vekil olarak ya satıcının kendisini (satıcının da onayı ile) dışarıdan birini atayabilir. Gerçekleştirilecek olan vekâlet sözleşmesi asıl istisna sözleşmesinden ayrı olmalıdır. İstisna satıcısına vekâlet verildiğinde satıcı, ilgili ürünleri piyasada satar ve alacağından fazlasının faizsiz bankaya verir. Ayrıca banka, istisnaya konu şeyin belirlenen özelliklerde üretilip üretilmediği konusunda da uzman yardımı almak isteyebilir ve bu konuda da danışmanlık şirketleri ile ortaklaşa çalışabilirler.

İstisna potansiyeli yüksek olan ve faizli işlemlere maruz kalmak istemeyen tüm kesimler için önemli bir faizsiz finans aracıdır. İstisna, özellikle büyük inşaat projeleri, devlet alt yapı yatırımları, maden, gemi ve uçak inşaatı gibi büyük projelerin finansmanında önemli bir rol oynayabilir.

3.6. İcâre

İcâre, herhangi bir varlığın intifa hakkının (yararlanma hakkının) kiracıya devredildiği ve bunun karşılığında da mülk sahibine yasal bir kazanç sağlayan sözleşme türüdür. Başka bir deyiş ile icâre, varlığın yararlanma hakkının belli bir kira karşılığında başkasına devredilmesidir. İcâre, bir malın mülkiyetinin asıl sahibinde kalması şartı ile kullanım hakkının kiralayana verildiği bir tür faizsiz finans aracıdır. İcâre işleminde malın mülkiyeti kiralayana geçmemekte sadece kullanım hakkı kendisine devredilmektedir. Bu işlemde mülkiyet devri olmadığı için kira bedelleri mülk sahibine (kiraya verene) aittir. Öte yandan kiralanan şey ile ilgili, kiracının herhangi kasti bir kusuru olmadığı sürece tüm sorumluluk mülk sahibine (kiraya verene) aittir. İcâre sözleşmesine konu olacak malın tükenebilir olmaması ya da süreç içerisinde şekli olarak bir değişikliğe uğramaması gerekmektedir. Örneğin; gıda maddesi, para, yakıt gibi mallar icâre konusu yapılamaz. Çünkü bu mallar şekil değiştirebilir veya başka bir ürüne dönüştürülebilirler. Bu sebeple İslami finansta taşıt, bina, arsa gibi varlıklar icâre konusu olabilirken paranın kiralınmasına yukarıdaki sebeplerden ötürü izin verilmemiştir. İcâre ile ilgili yukarıdaki tanımlamalardan yola çıkarak, bir icâre sözleşmesinin şu esasları içerdiği söylenebilir:

- İcâre, murabaha, mudarebe ya da diğer faizsiz finans araçları gibi bir sözleşmeye dayanmalıdır.
- İcâre ilgili varlığın tüm kullanım haklarının karşı tarafa devredildiği intifa hakkı söz konusudur.
- İcârede diğer faizsiz finans araçları gibi fiziki bir varlık üzerine gerçekleştirilmelidir.

- İcâre belli bir süre için gerçekleştirilmekte ve belirlenen süre içerisinde belli aralıklarla mülk sahibine (kiraya veren) düzenli bir kira geliri sağlar.

İcâre sözleşmelerinde hem kiralama hem satın akitleri bir arada olmamalı ve ikisi birbirinden bağımsız olmalıdır. Yani kiralamanın vadesi dolduktan sonra eğer kiralamaya konu mal kiracıya satılacak ise bu ayrı bir sözleşme ile geleceğe yönelik olarak gerçekleştirilmelidir ya da kiralayandan satış taahhüdü alınmalıdır. Faizsiz banka ilgili varlığı sözleşmenin sonunda kiracıya mülkiyeti ile devredeceğini taahhüt eder. Ancak burada kiracının satın alma opsiyonu doğmaktadır. Yani bankanın taahhüdü üzerine kiracı ilgili varlığı almak zorunda değildir. İcârede ilgili varlığın mülkiyetinin sözleşme sonunda kiracıya devredilmesi tarafların karşılıklı taahhüdü ile yapılamamaktadır. Sadece tek taraflı bir taahhüt ile bu gerçekleştirilebilir. Bunun nedeni ise İslam hukukunda ileriye dönük karşılıklı vaatleşme üzerine sözleşmelerin yapılamayacağıdır. Bu tür işlemlerde garar (belirsizlik) doğduğundan caiz görülmemiştir.

İcâre sözleşmesine konu varlık başka bir tarafa alt icâre sözleşmesi ile kiralanabilir. Bunun yapılabilmesi için alt-icâre sözleşmesinin asıl sözleşmeden ayrı olması gerekmekte ve kiracının mülkün asıl sahibinin iznini alması gerekmektedir. Çoğu İslam hukukçusu alt icâre yolu ile alınan kiranın ilk kiraya verenin kira bedeline eşit olması veya daha düşük olması durumunda alt icârenin yapılmasına onay vermişlerdir (Ayub, 2017:307). Ancak bir varlığın birden fazla kişiye alt-icâre yolu ile kiralanmasına çoğu fıkıhçı tarafından cevaz verilmemiştir. Bunun sebebi ise faizli bir işleme bulaşılması ve gararın ortaya çıkabileceği ihtimalidir.

İslami kiralama yöntemi olarak bilinen icâre, geleneksel finansmandaki leasing ile benzeşmekle birlikte ayrıldıkları tarafları da bulunmaktadır. İki terimin uygulamada ayrıldıkları hususlar; leasingde tüm risk ve masraflar kiracıya aktarılırken, icâre de ise sadece kiralanan varlığın günlük bakımı ile ilgili masraflar kiracıya ait olmakla birlikte geri kalan bütün sorumluluk kiraya verene aittir. Ancak kiracının kasti kusuru var ise ilgili zararı karşılamak da yine kiracıya aittir.

İcâre varlığa dayalı olarak gerçekleştirilen bir sözleşme olup, birçok iş alanının kiralama konusundaki ihtiyaçlarını karşılama potansiyeline sahiptir. Özellikle daha çok kamu alt yapı yatırımları için uygulanabilir bir İslami finans aracıdır. Bu sebeple faizsiz bankalar gerekli ihtiyaçlara cevap vermek için icâre işlemlerini aşağıdaki şekilde gerçekleştirmektedir;

- Müşteri ihtiyaç duyduğu makine teçhizat veya gayrimenkulü kiralamak için bankaya başvurmaktadır. Banka müşteri ile öncelikle icâre için bir ön sözleşme imzalar.
- Banka ilgili işleme kesinlik kazandırmak için müşteriden belli bir miktar kaparo almaktadır (kaparo ya bankada kalmakta ya da icâre sözleşmesinin peşin kirası olarak kabul edilmektedir).
- Daha sonra müşterinin talep ettiği varlığı ya banka kendisi almakta ya da müşterisini vekil kılarak bu işlemi gerçekleştirmektedir.

- Eğer banka müşteriyi ilgili varlığı alması için vekil kılmışsa varlığın mülkiyetini devralmadan kullanımı için varlığı kiracıya devredebilir (Ayub, 2017:317). Bu koşul ise bankanın müşteriyi vekil kılması ve ilgili varlığın satın alınması itibarı ile icâre sözleşmesinin geçerli olacağı üzerine anlaşılmışsa geçerlidir.
- Bir faizsiz banka müşteri ile de bir varlığı birlikte satın alabilir. Böyle bir durumda banka kendi payına düşen kısmını müşteriye kiralayabilir ve kira bedelini de sahipliği oranında belirleyebilir.

3.7. Sukuk

Faizli işlemlerden sakınıp tasarruflarını fıkhi açıdan uygun alanlarda değerlendirmek isteyen yatırımcıların çoğunluğu sukuku tercih etmektedirler. Sukuk, belli bir kıymeti temsilen çıkarılan ve yatırımcısına ortaklık sağlayan standart bir şekle sahip belgedir. Bu sebeple sukuk, sertifikasını elinde bulunduran yatırımcı lehine sukuku ihraç eden kuruluşta bir alacak hakkı değil, ortaklık hakkı doğurmaktadır. Sukuk, ihracının kolaylaştırılması ve ikinci piyasalarda alınıp satılabilmesi için eşit değerlerde çıkarılırlar. Sukukun bir diğer özelliği de sukuk sahibi hissesi oranında mülkiyetin getirdiği risklere ve sorumluluklara katlanmak zorundadır. Ortaklığa dayalı sukuklarda yatırımcı kâr ve zarara iştirak etmekte ve kâr başta anlaşılan oranlarda zarar ise yatırımcıların hisseleri oranında paylaşılmaktadır. Sukuklar belirli fıkhi hükümlere göre çıkarıldıklarından her sukuk sözleşmesinin dayandığı fıkhi kurallar aynı değildir. Örneğin, murabaha sukuk ile icâre sukukun dayandığı fıkhi hükümler aynı değildir. Sukuk ayrıca banka, hükümetler, banka dışı finansal kurumlar ve ticari işletmeler tarafından reel faaliyetlere dayalı olarak çıkarılabilmektedir. Sukukun işletmeler ve finans şirketleri açısından birçok faydası bulunmaktadır. Bayındır (2015:101) çalışmasında sukukun, duran varlıkları likit hale dönüştürmek, yatırım araçlarının çeşitlendirmesine yardımcı olmak, kredi riskini farklı birimler arasında dağıtmak ve finansman maliyetlerini düşürmek gibi yararlarını sıralamıştır.

Sukuka dayalı sözleşmeler gerçek mülkiyeti temsil etmeli ve bir ülkenin refahına, kalkınmasına yardımcı olacak nitelikte olmalıdır. Sukuk hangi varlığa dayalı olarak çıkarılmış ise yatırımcısının o varlıktaki sahipliğini temsil etmektedir. Bu sebeple sukuklar ikincil piyasalarda alınıp satılabilmektedir. Sukuk getirileri başta anlaşılan oranlarda gerçekleştirilirken, zarar ise yatırım oranına göre paylaştırılmaktadır. Sukuklar geleneksel piyasalardaki diğer sertifikalar gibi faiz ve garar içermemektedir. Bu sebeple kâr/zararın paylaşıldığı, reel ekonomik faaliyetlere dayalı olarak çıkarılmaktadır. Sukuk ihraçları sayesinde büyük projeler gerçekleştirilmekte, tasarruflar ekonomiye kazandırılmakta ve tek sahiplik yerine birden fazla kişinin sukuk yolu ile bir projenin sahibi olması sağlanmaktadır. Yani dayanak varlığın sahipliği birçok kişiye olmaktadır.

Sukuk yolu ile birçok proje menkul kıymetleştirilebilmektedir. Sukuk, İslami finansın gelişmesi ve gerekli fonların elde edilmesi açısından da önemli bir alan

olmuştur. Ayrıca bazı sukukların ikincil piyasalarının olması onları likit bir varlığa dönüştürmektedir. Bazı sukuklar ikincil piyasada satılabilmekte ancak bazıları ise satılamamaktadır. Bir sukukun ikincil piyasada alınıp satılmasında şu husus önemlidir; ilgili sukuk bir borcu mu temsil etmektedir veya bir varlığa dayalı olarak mülkiyeti mi temsil etmektedir. İslam hukukuna göre borç yükümlülüğü doğuran sukuklar ikincil piyasada alınıp satılmazken, mülkiyeti temsil eden sukuklar alınıp satılabilirler. Borca dayalı sukuklar için bazı âlimlerin cevaz vermemesinin sebebi, borcun bir mal gibi alınıp satılamayacağı hususundan gelmektedir.

Sukuk sözleşmelerinde genelde üç taraf bulunmaktadır. Kaynak kuruluş (KK), varlık kiralama şirketi (VKŞ) ve sertifikalara tasarruflarını yatıran yatırımcılardır. KK, sukuk karşılığında yatırımcılardan fon talep eden taraftır. Bunu yapabilmek için varlıklarını VKŞ'ye satmakta ve karşılığında fon elde etmektedir. VKŞ, sukuk ihracını organize eden ve sukuk ihracı ile yatırımcılardan elde ettiği fonlar ile KK'dan varlıkları satın alan tüzel kuruluştur. Yatırımcılar ise tasarruflarını İslami açıdan uygun alanlarda değerlendirmek isteyen tasarruf sahiplerinden oluşmaktadır. Bu üçlü ilişkide yer alan VKŞ, KK ile yatırımcı arasında aracılık görevi görmektedir. Sertifikaları ihraç etme işlemini üstelenerek ve KK'a karşı yatırımcıların menfaatlerini gözetmekte ve sürecin sorunsuz bir şekilde sonlanmasını sağlamaktadır. VKŞ, tüzel bir kişiliğe sahip olmalıdır. Bu sebeple KK'dan ayrı bir konumda olmalıdır. Ayrıca KK'dan sukuk ihracına dayanak oluşturmak için aldığı varlığın kendi sahipliğine geçmesi ve asıl sahibinde ayrılması gerekmektedir. Yani sukuk ihracına dayanak varlığın sahipliğinin, yatırımcıların menfaatinin ve haklarının gözetilmesi için VKŞ'nin mülkiyetine geçmesi gerekmektedir.

Sukuk ihraçları özellikle son dönemlerde oldukça yoğunluk kazanmış durumdadır. Ancak bu ihraçların fikihi temellere ne derecede uyduğu konusu tartışmalara açıktır. Yapılan sukuk ihraçları karşılığında yatırımcılara sabit veya garanti getirinin sunulması İslam hukukun kâr/zarar riskinin üstlenmesi ilkesine aykırı bir durumu ortaya çıkarmaktadır. AAOIFI'nin sukuk standardında hiçbir şekilde sukuk sahiplerine garanti ve sabit bir getirinin sunulamayacağı ve bundan sadece üçüncü tarafların verdiği garantilerin istisna olduğu vurgulanmıştır.

İslam ülkelerinin kalkınması için sukuk önemli bir araçtır. İslami ilkelere ödün vermeden çıkarılacak sukuklar ile Müslüman olmayan ülkelerdeki fonlar İslam ülkelerine taşınabilir. Bu sayede büyük yatırım gerektiren alt yapı projelerine kaynak sağlanmış olacaktır. 2006'da Abu Dabi Yatırım Bankası'nın ihraç ettiği 800 milyon dolar değerindeki sukuk ihracına yatırım yapanların %40'ı Avrupa'dan katılım sağladığı görülmüştür (Ayub, 2017:437). Bu şekilde İslami ilkelere uygun sukukların, geleneksel sertifikalara karşın cazibeleri arttırıldığında dünyanın birçok ülkesinden yatırımcıyı çekmesi olasıdır. Ayrıca sukuk, hem İslami finansın hem de İslami Sermaye Piyasası'nın küresel anlamda gelişmesinde oldukça önemli bir yere sahiptir.

4. Sonuç

Küresel ekonomi ve finansın günümüzde artan ekonomik adaletsizliğe çözüm bulamadığı ve giderek bunu daha çok derinleştirdiği görülmektedir. Bu anlamda tüm dünyanın içerisinde faizin olmadığı, kâr/zararın birlikte paylaşıldığı ve spekülasyonlara değil gerçek varlığa dayalı bir ekonomi ve finans bakış açısına ihtiyacı olduğu gözlemlenmektedir. Bunun ise İslam ekonomisi ve finansı ile mümkün olacağı görülmektedir. Özellikle şuan ki kapitalist düzenin ana aktörleri olan faizli bankalar toplumsal adaletsizliği daha çok arttırmakta ve gerçekte var olan ekonomik faaliyetlerin çok azına iştirak etmektedirler. Bu sebeple yapılan işlemlerin çoğunluğu spekülasyon unsurları içermekte ve gerçek faaliyetlere dair çok az işlem gerçekleştirilmektedir. Faizsiz bankalar ise işlemlerinin çoğunu varlığa dayalı olarak gerçekleştirmekte ve ekonomik kalkınmaya, istihdama olumlu katkı sağlamaktadır. Ayrıca faizsiz bankalar kendine has sunmuş olduğu faizsiz finans araçlarıyla toplumun her kesimindeki oyunculara finansman sağlayabilmekte ve böylelikle sadece belirli bir kesimin değil toplumun her kesiminin kalkınmasına yardımcı olmaktadır. Bu sebeple faizsiz bankacılığın ve finansal araçlarının toplumun tüm kesimlerine doğru bir şekilde tanıtılması ve var olan finans düzeninin faizsiz finansa doğru evrilmesini sağlamakla hem ülkeler hem toplumlar daha refah bir düzen oluşturabilirler. Böylelikle insanlar arasındaki refah düzeyi birbirine yaklaşmış olacaktır. Çünkü faizsiz bankacılık sosyal bankacılığı içerisinde barındıran bir yapıya sahiptir. Özellikle katılımı sağlayan (özellikle müşareke ve mudarebe gibi) finansal araçları ile toplumun her kesimini ekonomiye dâhil etmeyi amaçlayan bir finansal yapıya sahiptir. Selem gibi finansal araçlarla çiftçileri ve tarımı kalkındırabilme özelliğine sahiptir. İstisna ve icâre sözleşmeleri ile büyük yatırım gerektiren projelerin gerçekleştirilmesini sağlayabilme potansiyelini barındırmaktadır. Bu sebeple faizsiz bankacılık İslamî ilkeler ışığında faaliyetlerini gerçekleştiren ve en önemlisi de riba (faiz), garar (belirsizlik) hallerini işlemlerinde barındırmayan bir yapıya sahiptir.

Faizsiz bankacılığın gelecekte insanlığa umut vaat eden bir yapıya sahip olduğu görülmektedir. Bunun yapılabilmesi yani faizsiz bankacılığın küresel bankacılık payı içerisindeki payının artırılması için faizsiz bankacılığın iyi bir şekilde topluma anlatılması, İslam ülkeleri arasında faizsiz bankacılık anlamında uygulama birliğinin olması ve en önemlisi de faizsiz bankaların toplumun her kesimine hitap edebileceği faizsiz finans araçlarını yaygınlaştırması gerekmektedir.

Kaynakça

- Ayub, M. (2017). *İslami Finansı Anlamak*, (Çeviri Ed. : Suna Akten Çürük, Raif Parlakkaya), 1. Baskı, İktisat yayınları, İstanbul.
- Bayındır, S., (2015), *Fikhi ve İktisadi Açından İslami Finans (Para ve Sermaye Piyasaları) 2*, Süleymaniye Vakfı Yayınları. İstanbul,
- Demir, Ö. (2013). *Din Ekonomisi*, 1. Baskı, Ankara, Sentez Yayıncılık.
- Diwany T.E. (2011). *Faiz Sorunu*, (Çev. Mehmet Saraç), 1.Baskı, İz yayıncılık, İstanbul.
- Firmansyah, E., & Gunardi A.A. (2018), "A New Paradigm in Islamic Housing: Non-Bank Islamic Mortgage", *Journal of Islamic Economics*, 10 (2), 313 - 324 .
- Hakim, L., & Sulhani, S., (2020)," Determinants of the Level of Islamic Bank Compliance with Mudharabah Principles: Evidence from Indonesia", *Jurnal Dinamika Akuntansi dan Bisnis*, 7(2), 255-272
- Mergaliyev, A., Asutay, M., Avdukic, A., & Karbhari, Y.(2019)," Higher Ethical Objective (Maqasid al-Shari'ah) Augmented Framework for Islamic Banks: Assessing Ethical Performance and Exploring Its Determinants", *Journal of Business Ethics*, <https://doi.org/10.1007/s10551-019-04331-4>.
- Nugroho L., Mastur A. A., Harnovinsah W., & Aryanti W., (2020)," The Contribution of Islamic Bank in Poverty Alleviation", *Al-Ahkam journal Pemikiran Hukum Islam*, 30(1), 19-38.
- Özel, M., (2018). *Yönetebilen Türkler*, 1. Baskı, Küre Yayınları, İstanbul.
- Prasetya, O. E., (2013). Financial Performance Difference Analysis of Mandiri Islamic Bank by Using Sharia Value Added and Income Statement Approach on 2007-2011 period, *The Indonesian Accounting Review*, 3(2), 161 – 172.
- Supriyadi, A., (2017). Implementation Reconstruction Of Sharing Profit And Losses In Murabahah Financing In Sharia Bank Indonesia Based On Islamic Justice Perspective, *Jurnal Pembaharuan Hukum*, 5(3),320-327.
- Türkan, Y., (2019), *33 Soruda İslami Finans ve Bankacılık*, 1. Baskı, İmaj yayınevi, Ankara.
- Zulfiqar, S., Haddad, H., Alshehhi, Y., & Máté D.. (2016), Financial Performance Of Islamic Bank In The United Arab Emirates, Pakistan And Jordan: A Case Comparative Study With Dupont Approach, *Annals of Faculty of Economics*, University of Oradea, Faculty of Economics, 1(2), 403-409.

TASARRUF FINANSMAN SİSTEMLERİ*

Mehmet BÜKEY¹ – Yavuz TÜRKAN²

1. Giriş

Yatırımlar için en besleyici ve en başta gelen kaynaklar, tasarruflardır. Özü itibariyle tasarruf, gelirin tüketilmeyen kısmıdır. Tasarruf, ülke içinde çeşitli yatırımlara dönüşerek ekonomiyi kalkındırmaktadır. Ekonominin kalkınması, istihdamı ve gelir oranını yükseltmekte, toplumsal refahı artırmaktadır. Hem istihdamın hem de gelir oranının yüksek olmasında, her gelir grubundaki insanın, hane halkının ve küçük yatırımcıların yaptığı tasarrufların katkısı büyüktür. Bu bağlamda, sadece gelir oranı yüksek kesimlerin değil aynı zamanda gelir oranı düşük kesimlerin de tasarruf yapmalarını sağlayan finansal sistemlerin geliştirilmesi gerekmektedir. Tasarruf oranları yüksek ülkeler incelendiğinde; bahse konu oranı düşük olan hane halkı ve küçük yatırımcıların tasarruf etmesini sağlayacak mekanizmaların oluşturulmasının tasarruf düzeyinin artırılmasında önemli katkı sağladığı görülmektedir (Akyüz, 2020: 60).

Her ülkede, farklı biçimlerde oluşturulan ve tasarrufları ekonomik kaynaklara aktaran değişik tasarruf finansman sistemleri bulunmaktadır. Bu sistemler, düşük ve dar gelirli insanların finansman ihtiyacını karşılamakta, toplanan tasarrufları ekonomik kaynaklara aktarmakta ve kendine özgü özellikleri ile diğer finansal sistemlerden ayrılmaktadırlar.

Tasarruf finansman sistemlerini tek bir finansman sistemi olarak düşünmemek gerekmektedir. Bu sistemlerin altında tasarruf finansman sistemi, “finansal kooperatifler, kredi birlikleri, yardımlaşma sandıkları ve yapı tasarrufu sistemi gibi sistemler, kuruluşlar ve uygulamalar bulunmaktadır” (Koç, 2017: 33). Bu sistemlerin hepsinde fon arz edenler ile fon talep edenler genellikle aynı kişilerdir. Sistemde, fon talep edenlerin finansmana erişimi, tasarruf etme şartına bağlı olmaktadır. Katılımcılara sağlanan finansman, katılımcıların yaptığı tasarruflardan karşılanmaktadır.

* Bu çalışma, Dr. Öğr. Üyesi Yavuz TÜRKAN danışmanlığında hazırlanan “Tasarruf Finansman Sisteminin Tercih Nedenleri ve Bir Model Önerisi” adlı doktora tez çalışmasından türetilmiştir.
Bu çalışma, Bingöl Üniversitesi Bilimsel Araştırma Komisyonu tarafından (Proje Numarası: BAP-İİBF.2021.001) desteklenmiştir.

1 Doktora Öğrencisi, Bingöl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, bukey_m@hotmail.com
2 Dr. Öğretim Üyesi, Bingöl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, yturkan@bingol.edu.tr

Bu çalışmada, tasarruf finansman sistemlerinin tanımı ve tarihsel gelişimi anlatıldıktan sonra ülkemizde ve dünyada kullanılan tasarruf finansman sistemleri tanıtılacaktır. Ayrıca ülkemizde, tasarruf finansman sistemlerinden biri olan ve faizsiz işletilen tasarruf finansman sistemi ile ilgili yapılan kanuni düzenlemeden bahsedilecektir.

2. Tasarruf Finansman Sistemlerinin Tanımı

Bilindiği gibi “tasarruf, isteğe bağlı tasarruf ve sözleşmeye dayalı tasarruf olarak ikiye ayrılmaktadır” (Joshi, 1972: 43). Tasarruf karşılığı finansman sağlayan sistemler, sözleşmeye dayalı tasarruf (contractual saving) olarak nitelendirilmektedir. Sözleşmeye dayalı tasarruf, tasarruf sahibinin uzun vadeli ve sürekli bir taahhüdünü içermektedir. Tasarruf sahibinin belirli bir dönem birikim yaptıktan sonra başlangıçta belirlenen finansmana ulaştığı tasarruftur. İsteğe bağlı tasarruf ise her bireyin gelir durumuna göre yaptığı ve farklı finansal varlıklar şeklinde elinde tuttuğu tasarruftur. Bireyin tasarruf ederek altın, döviz, tahvil, hisse senedi alması örnek olarak verilebilir.

Tasarruf finansman sistemleri, sözleşmeye dayalı tasarruf ilkesine dayanmaktadır. Tasarruf finansman sistemleri, tasarrufta bulunanların bir fon oluşturduğu, “gruptaki her bir üyenin tamamen veya kısmen verilen bir fona düzenli bir şekilde katkıda bulunduğu” (Ardenner, 1964: 216) ve “finansman kullanımının tasarruf etme şartına bağlı” (Çekin, 2018: 51) olduğu sistemler olarak tanımlanmaktadır.

Faizsiz modeli, ülkemizde birçok farklı isimle bilinmekle beraber Mart 2021 tarihinde 6361 sayılı kanununda yapılan değişiklikle “Tasarruf Finansman Sistemi” şeklinde tek ad altında yasallaştırılmıştır. Sistemi kullanan kuruluşa da “Tasarruf Finansman Şirketi” denilmiş ve devlet denetimine alınmıştır. Tasarruf finansman sisteminin tanımı ise 6361 sayılı kanunun gerekçesinde, “firma ve müşteri arasında önceden kararlaştırılmış olan ya da müşteri grupları içinde çekiliş yapma gibi yöntemlerle belirlenen vadeye kadar müşterinin birikim yapması karşılığında müşterilere konut veya taşıt edinebilmeleri amacıyla finansman kullandırılması faaliyeti” şeklinde yapılmıştır.

3. Tasarruf Finansman Sistemlerinin Özellikleri

Her ülkede aynı amaçla ama farklı isimlerle kullanılan tasarruf finansman sistemlerinin ortak özellikleri olmakla birlikte birbirinden farklı özellikleri de vardır. İslam toplumlarında kullanılan sistemlerin hiçbir aşamasında faizin olmaması bu farklılıklar içinde belki de en önemlisidir. Aşağıda tasarruf finansman sistemlerinin belli başlı özelliklerinden bahsedilmiştir.

Tasarruf finansman sistemlerinin en temel özeliği, finansmanın tasarrufa bağlı olmasıdır. Finansman kullanmak isteyen bireyler, sözleşme ile veya gayri resmi bir şekilde kararlaştırılan zamana kadar tasarrufta bulunmak zorundadırlar.

Tasarruf finansman sistemleri, karşılıklı yardımlaşmaya ve işbirliğine dayalı “kapalı devre bir yapıya” (Ergüven, 2021: 19) sahiptir. Dışardan gelecek tehditlere

ve piyasadaki olumsuz şartlara daha dayanıklıdır. Ekonomik dalgalanmalardan daha az etkilenmektedir.

Dünyanın değişik bölgelerinde farklı sıra yöntemleri olsa da genellikle katılımcıların finansman kullanmaları, çeşitli yöntemlere (çekiliş, ihale, ihtiyaç durumu) göre belirlenmektedir.

Sistemlerde oluşturulan gruplar belirli sayıda katılımcıdan oluşmaktadır. Grup sayısı aynı zamanda taksit sayısını (vade) belirlemektedir.

Gruplar bir organizatör tarafından oluşturulmaktadır. Organizatör, “bir kişi (chit fonda kolbaşı)” (Kapoor vd., 2012: 299) olabileceği gibi bir şirket ya da dernek de olabilmektedir.

Geleneksel finans sistemlerinde, fon arz edenlerin amacı bir getiri elde etmektir. Tasarruf finansman sistemlerinde ise, “fon talep edenler ile fon arz edenler aynı kişiler oldukları için finansman ihtiyacı dışında bir getiri beklentileri yoktur” (Okur ve Çatıkkaş, 2018: 394).

“Düşük maliyetli oluşu ve öngörülebilir oluşu” (Ergüven, 2021: 19), sistemleri daha cazip hale getirmektedir.

Tasarruf finansman sistemlerinde elde edilen finansman, günlük ihtiyaçların karşılanmasında kullanabildiği gibi yüksek maliyetli ihtiyaçların finansmanında da kullanılabilir.

Genel olarak finansman, katılımcıya nakit olarak verilmektedir.

Ülkemizde ise İslami ilkelere uygun oluşturulan modellerde finansman, katılımcıya nakit olarak verilmemektedir. Katılımcının satın almayı düşündüğü varlık satın alınarak katılımcıya verilmektedir.

Geleneksel finans sistemlerinin aksine tasarruf finansman sistemlerinde fon arz edenler ile fon talep edenler aynı kişiler olduklarından, risk bir tarafa yüklenmemekte, risk katılımcılar arasında paylaşılmaktadır.

4. Tasarrufa Finansman Sistemlerinin Tarihsel Gelişimi

Karşılıklı yardımlaşma ve işbirliği duygusu, insanların birlikte yaşadığı ve toplum bilinciyle hareket ettiği ilk günden itibaren var olagelmıştır. İnsanların tek başına yapamadığı işleri, bir araya gelerek yapması, bu yardımlaşmanın ve işbirliğinin ilk adımı olarak bilinmektedir.

İlk finansman sisteminin kesin olarak ne zaman ve nerede kurulduğu konusunda net bir bilgi bulunmamaktadır. Bugün Hindistan’da kullanılan chit fonlarının en eski tasarruf finansman sistemlerinden biri olduğu ve 1000 yıldan daha önce ortaya çıktığı tahmin edilmektedir (Kapoor vd., 2012: 298). Yine bugün dünyanın birçok yerinde kullanılan ROSCA’ların tarihte komşuluk bağlarının geliştiği ilk andan itibaren karşılıklı yardımlaşmadan, dayanışmadan ve işbirliğinden türetildiği sanılmaktadır (Low, 1995: 1).

Modern anlamda ilk tasarruf kurumları, ABD’de Endüstri Devriminden sonra kurulmuşlardır. Dünyanın birçok yerinde kullanılan bu kurumlardan en yaygın

olanı ise “SACCO” (Tasarruf ve Kredi Kooperatifleri Birlikleri) olarak ifade edilen birliklerdir. Temel amacı sözleşmeye dayalı finansman sağlamak olan bazı sistemlerin ise son 200-300 yıllık bir zaman diliminde özellikle şehirlerde yaşayan ve finansmana erişimi kısıtlı olan insanlar tarafından icat edildiği düşünülmektedir. Bu sistemlerden en önde gelen ve dünyada en başarılı şekilde uygulanan örneği ise yapı tasarruf sistemidir. Yapı tasarruf sistemi, yapı tasarruf sandığı adı altında kurulan organizasyonlar aracılığıyla işletilmektedir. Yapı tasarruf sistemi ile kurulan ilk sandık, 1775 yılında İngiltere’de “Ketley’s Building Society” adıyla kurulan sandıktır. Bu sandık hakkında birkaç gazete ilanı dışında fazla bilgi bulunmamaktadır (Drews, 1991: 22). 1885 yılında Almanya’da “Bausparkasse” adı altında ve yapı tasarruf sistemi işletilerek kurulan sandık ise konut finansmanında en bilinen ve en çok kullanılan yapı tasarruf sandığı haline gelmiştir.

Ülkemizde ise dünyada kullanılan bu sistemler ile birlikte geçmiş dönemlerde kullanılmış ve/veya halen kullanılan sistemler de bulunmaktadır. Örneğin, 13’üncü yüzyıldan itibaren Osmanlı’da ahi geleneği içinde kurulan birçok sandık, meslek birlikleri şeklinde ve değişik isimler altında halen varlığını devam ettirmektedir. Aynı şekilde, “1863 yılında Mithat Paşa tarafından kurulmuş olan memleket sandıkları, tarım kooperatifçiliğinin ilk örneği olarak kabul edilmekte” (Güner, 2019: 289) ve halen faaliyette bulunmaktadır.

Ülkemizde, 1980’li yıllarda birikimlerini ortak bir havuzda ve yardımlaşma esasına dayalı olarak birleştirmek isteyen kişileri otomobil sahibi yapan organizasyonlar ortaya çıkmıştır (Birsin ve Ötegeçeli, 2019: 88). Bu organizasyonların kullandığı sistem, karşılıklı yardımlaşmaya ve tasarrufa dayalı faizsiz finans sistemi olarak nitelendirilmiştir. Sistem, 1991 yılından itibaren bazı ticari şirketlerce ticari bir karaktere büründürülmüş ve yeniden şekillendirilmiştir. Yeniden şekillenen sistem, “Elbirliği Sistemi” (Kumbasar, 2016; Tekerek, 2013; Ergüven, 2019; Akpolat, 2018), “Tasarruf Finansman Sistemi” (Ergüven 2021), “Tasarrufa Dayalı Faizsiz Finansman Sistemi”, (Günay vd., 2017), “İpoteğe Dayalı Paylaşımli Faizsiz Finansman Sistemi” (Okur ve Çatıkkaş, 2018: 386) gibi farklı isimlerle tanımlanmıştır. Sistemin uygulayıcılarına, “Tasarrufa Dayalı Finans Kurumları” (Sunar, 2019) denilmiştir. Mart 2021 tarihinde 7292 sayılı kanun ile değiştirilen 6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanununda ve Kanunun Gerekçesinde sistem, “Tasarruf Finansman Sistemi”, sistemin uygulayıcısına ise “Tasarruf Finansman Şirketi” denilmiş ve yasal bir zemine oturtulmuştur. Bu kanun ile BDDK’nın denetimine tabi olan tasarruf finansman şirketlerinin faaliyet alanı, konut, taşıt ve çatılı işyeri ile sınırlandırılmıştır.

5. Dünyada Uygulanan Tasarruf Finansman Sistemleri

Günümüzde insanlar, değişik nedenlerle finansmana ihtiyaç duymaktadırlar. Gelir durumuna göre belirlenen finansman ihtiyacı çeşidi, yaşanılan bölgeye ve bölgenin gelişmişliğine göre farklılık göstermektedir. Geliri düşük ve yoksul bölgelerde

yaşayan insanlar, daha çok hayatlarını idame etmek için finansmana ihtiyaç duyarken, daha gelişmiş ve gelir durumu nispeten yüksek bölgelerde yaşayan insanlar, lüks bir yaşam için finansmana ihtiyaç duymaktadırlar.

İhtiyaç duyulan finansman, başlangıçta eş, dost, yakın çevre tarafından ve yardım amacıyla sağlanırken zamanla kar elde etmek amacıyla oluşturulan yapılar tarafından sağlanmaya başlanmıştır. İhtiyaç duyulan finansmanın kar amacı güden yapılardan sağlanması yine de çeşitli şartlara bağlıdır. Bu şartlardan en önemlisi ise finansman karşılığı, tasarrufta bulunma zorunluluğudur. Sözleşmeye dayalı tasarruf şeklinde isimlendirilen bu finansman şekli, birçok ülkede kullanılan düşük maliyetli bir finansman yöntemidir. Aynı zamanda «sözleşmeye dayalı tasarruflar, uzun vadeli finansmanın önemli bir kaynağıdır (Lea ve Renaud, 1995: 3).

Tasarruf finansman sistemleri, çoğunlukla gayri resmi bir biçimde düzenlendiği ve bağımsız hareket ettiği için işlem maliyetleri düşüktür. Dünyada yaygın olarak kullanılan tasarruf finansman sistemleri, daha çok faize dayalıdır. Ancak, finansmana uyguladıkları faiz oranları, geleneksel finansman sistemlerine göre daha düşüktür. Bu özellikleri ile tasarruf finansman sistemlerini tercih edenlerin sayısı gün geçtikçe artmaktadır.

Dünyada, en çok bilinen ve kullanılan tasarruf finansman sistemleri, aşağıda sıralanmıştır.

5.1. ROSCA (Dönüşümlü Tasarruf ve Kredi Birliği)

ROSCA (Rotating Saving and Credit Association), bugün dünyada en çok kullanılan, “katılımcılar arasında güven temelinde çalışan ve yasal dayanağı olmayan bir mekanizmadır” (Kahyaoglu vd., 2016: 245). Tanım olarak ROSCA, “bir grubun kendi seçtiği üyelerinin düzenli olarak (genellikle her hafta) ortak bir fona eşit miktarda tasarruf sağladıkları katılımcı temelli finansal birliklerdir” (Kabuya, 2015: 95). Bu birlikler, hem sosyal hem de kültürel olarak da hizmet etmektedirler (Sandsor, 2010: 62). Daha kolay tasarruf erişimine ve küçük ölçekli sermaye oluşumuna yardımcı olmaktadır (Ardener, 1964: 217).

ROSCA’ların ne zamandan beri kullanıldığı kesin olarak bilinmemektedir. Günümüzde, “gelişmekte olan ülkelerde ve gelişmiş ülkelerin düşük gelir düzeyine sahip insanların yaşadığı bölgelerde (göçmenlerin yaşadığı bölgeler gibi) daha yaygın olarak kullanılmaktadırlar” (Kahyaoglu vd., 2016: 242).

ROSCA’ların kendine özgü belli başlı özellikleri vardır. Bu özellikler, ülkeden ülkeye değişse de genel itibarıyla ROSCA’ları diğer sistemlerden ayıran özelliklerdir.

ROSCA’lar, “genellikle küçük gruplar (8 ile 15 katılımcı) şeklinde işletilmektedirler” (Kabuya, 2015: 96). Hindistan gibi nüfusu çok fazla olan bazı ülkelerde, büyük gruplar (100’den fazla katılımcı) şeklinde de işletilebilmektedirler.

ROSCA’nın yapısı çok basittir, kayıt tutmayı gerektirmez. Gruplarda, disipline ve gizliliğe çok önem verilmektedir.

Tasarruflar, genellikle nakit ya da altın şeklinde yapılmaktadır. Ancak bazı durumlarda aynı de olmaktadır. Örneğin bazı bölgelerde köy halkı, buğday, pirinç, mısır ve diğer çeltik gibi tahıllar ile tasarrufta bulunmaktadırlar (Kabuya, 2015: 95).

Maaş ya da ücret karşılığı çalışanlar, maaş ya da ücretlerinden düzenli kesinti yapılması suretiyle sisteme dâhil olmaktadır.

Finansmanın dağıtımı, daha çok başlangıçta belirlenen sıraya göre yapılmaktadır. Bazı ülkelerde, açık artırma diğer bir ifade ile ihale yoluyla da finansman dağıtılabilir. Bu nedenle, açık artırma diğer bir ifade ile ihale yoluyla da finansman dağıtılabilir.

Enflasyonun olduğu ülkelerde, tasarrufların değer kaybetmemesi için farklı yöntemlerin geliştirildiği görülmektedir. Bu nedenle en son sırada bulunan katılımcı, enflasyondan pek fazla etkilenmemektedir.

ROSCA'nın işleyişinde maliyet, yok denecek kadar azdır. İstisnai durumlar hariç herhangi bir teminat alınmamaktadır.

ROSCA ile elde edilen finansman aynı zamanda, "tüketim harcamalarında, sosyal güvenlik ödemelerinde, eğitim masraflarının karşılanmasında mikro işletmelerin kurulmasında ve genişletilmesinde kullanılabilir" (Kabuya, 2015: 95).

ROSCA'lar, çoğunluğu kamu mali kontrol sistemi dışında ve gayri resmi bir finans kuruluşu olarak faaliyet göstermektedirler. Büyük miktarda ve uzun vadeli finansman sağlamamaktadırlar. Yine de "ulusal ekonomik sistemlerin para piyasalarında sınırlı da olsa hareket edebilmektedirler" (Ardener, 1964: 218).

5.2. ASCA (Biriken Tasarruf ve Kredi Birliği)

ASCA (Accumulating Savings and Credit Association), yapısı itibarıyla tasarruf temelli bir mikrofinans sistemidir. Tanım olarak, "yatırım, tüketim veya acil durumlar için finansman ihtiyacını giderebilmek amacıyla birbirine güvenen, birlikte tasarruf biriktiren, deneyimlerini paylaşan bir grup insanın bir araya gelerek oluşturdukları yapıdır" (Kabuya, 2015: 96).

ASCA'lar, daha çok kırsal kesimlerde yaşayan köylüler tarafından köylerinin kalkındırılması için kullanılmaktadır. Sistemin hanehalkı tasarrufu ve geliri üzerinde olumlu bir etkisi olduğu bilinmektedir (Kabuya, 2015: 96). Bu nedenle sistem, aşırı yoksulluk içinde yaşayanlar ile yoksul veya aşırı yoksul olup olmadıklarına bakılmaksızın kırsal alanlarda yaşayanlar için oldukça uygundur (Collins vd., 2009: 113).

ASCA'lar, diğer finansal sistemlere göre daha esnek bir yönteme ve daha az maliyete sahiptir. Gelir durumuna bakılmaksızın isteyen herkes, sisteme kolaylıkla katılabilir. ASCA yöneticileri grup içinden atanmaktadır.

ASCA ile biriken tasarruflar krediye dönüşmektedir. Kredi mekanizması sayesinde tasarruf edenler gelir elde etmekte ve böylelikle tekrar tasarruf etmeye devam etmektedirler. Bu yöntem, hem tasarruflara hem de finansman ihtiyaçlarına esnek bir şekilde hizmet etmektedir (Kabuya, 2015: 96).

Günümüzde ASCA'lar, geri kalmış kırsal kesimlerin sosyal ve ekonomik yönden gelişmesi amacıyla CARE³ gibi dünya çapındaki STK'lar tarafından kullanılmaktadır. Yine bu sistem ile Afrika'daki kadın girişimciler desteklenmekte, sosyal politikalar oluşturulmakta ve nüfus planlaması yapılmaktadır.

5.3. SACCO (Tasarruf ve Kredi Kooperatif Birliği)

SACCO (Savings and Credit Cooperative organization), bankalara ve diğer finans kuruluşlarına kıyasla daha düşük faiz oranı ile üyelerine tasarruf yapmaları karşılığında finansman sağlayan birliktir” (Aduda ve Obondy, 2021: 103). Bu birlik ilk defa, yüksek kredi maliyetlerine karşı tasarruf edilerek finansman ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla 1846 yılında Güney Almanya'da kuruldu.

SACCO, daha çok gelir adaletsizliğin yaşandığı ve yoksulluğun olduğu bölgelerde kullanılmaktadır. Bu bölgelerde insanlar, ekonomik ve sosyal yaşamlarını devam ettirebilmek için SACCO'ya başvurumaktadırlar. Dünya çapında 87 ülkede 120 milyon insana hizmet ettiği düşünülmektedir (Kwai ve Urassa, 2015: 99). SACCO, üyelerinin gelirlerini artırmakta, ev sahibi olmalarına yardımcı olmakta, refahlarını ve sosyal güvenliklerini yükseltmektedir.

Özerk ve bağımsız olan SACCO'nun organize edilmesinde çeşitli kurallar bulunmaktadır. Öncelikle kurulacak SACCO'nun hangi alanda faaliyette bulunacağı kararlaştırılmaktadır. Toplumsal ihtiyaçlara duyarlı olan SACCO, bu özeliği ile sosyal sorumluluk üstlenmektedir. Amacı doğrultusunda herkese açık ve benzer yapılar ile işbirliği içindedir. Kararlar, üyeler arasında oylama usulüyle alınmaktadır.

5.4. Chit Fonu (Chit Fund)

Chit fonu, finansman elde etmek için belirli sayıda kişinin bir araya gelerek tasarruf yapılması konusunda anlaşmaya vardıkları finansal bir sistem olarak tanımlanmaktadır. Hem kredi hem de tasarruf özelliklerine sahip melez bir finansal ürün olarak kabul edilmektedir.” (Agarwalla vd., 2016: 10). Chit fonu, bugün dünyada en fazla kullanılan tasarruf finansman sistemi olan ROSCA'ların Hindistan'daki karşılığıdır.

Genel itibariyle ROSCA'lar, katılımcıları tarafından gayri resmi olarak organize edilirken, Hindistan'da chit fonları resmi olarak kurumsallaşmıştır (Kapoor vd., 2012: 298). Bankacılık sisteminden önce bile var olan chit fonu, başlangıçta tüccarlar ve hane halkları tarafından organize edilirken, günümüzde şirketler tarafından organize edilmektedir.

Chit fonu, tasarruf planı olmakla birlikte yoksul insanların finansman ihtiyaçlarını karşılayan en iyi finansal araçlardan da biridir. Chit fonunda belirli bir süre tasarruf ederek parasal katkıda bulunan üyelere süre sonunda birikmiş paraları toplu olarak verilmektedir.

Diğer finansman sistemlerinde olduğu gibi chit fonunda da üyelerin taahhüt ettikleri ödemeleri zamanında yapamadıkları durumlar vardır. Böyle durumlarda,

3 CARE (Cooperative for Assistance and Relief Everywhere - Her Yerde Yardım ve Destek Kooperatifi); uzun süreli kalkınma projeleri ve acil durumlar için muhtelif yardım projeleri yürüten uluslararası bir insani yardım kurumudur

öncelikle sözlü ya da yazılı uyarı yapılmaktadır. Temerrüt ya da geç ödemelerde gecikme zammı alınmakta ve alınan bu ceza üyelerine dağıtılmaktadır. Eğer chit fonu resmi yapıdaysa gecikme cezası, chit fonu şirketi tarafından karşılanmaktadır.

5.5. Arisan

Arisan, oluşturulan havuza katılımcıların düzenli olarak sabit bir ödemede bulunduğu ve katılımcının sırası geldiğinde havuzda biriken parayı almak için anlaşmaya vardığı gayri resmi bir insan topluluğudur (Chaisatien, 2014: 1).

ROSCA'dan farklı olarak İslami ilkelere göre ve faizsiz bir şekilde işletilen arisan, daha çok Endonezya'da kullanılmaktadır. Arisan grupları, eş, dost ve arkadaşlardan oluşmakta, aynı zamanda sosyal bağları kuvvetlendirmektedir. Dar gelirli ve aşırı yoksul insanların arisan gruplarına dâhil olmalarına izin verilmemektedir. Daha çok düzenli geliri olan ya da orta gelirli insanlar bu gruplara dâhil edilmektedirler (Iswanto ve Darmawan, 2017: 314). Grup üyeleri çoğunlukla haftada bir toplanmaktadır. Ayda veya yılda bir defa da toplandığı görülmektedir.

Endonezya'da en çok kullanılan arisan, "arisan biasa" olarak adlandırılan genel arisan yöntemidir. Bu arisan yönteminde grup üyelerinin her biri, oluşturulan havuza belirli bir miktar para aktarmaktadır. Toplanan para, kura ile kazanan katılımcıya verilmektedir.

Genel arisana benzer diğer bir yöntem ise "Arisan Keluarga" olarak adlandırılan arisan yöntemidir. Bu arisan yönteminde elde edilen finansman ile aile toplantıları için yiyecek ve eşya satın alınmaktadır. Diğer bir arisan yöntemi ise "bağış yapmak için para toplamak" anlamına gelen "arisan barang" yöntemidir. Toplanan para ile ihtiyaç malzemesi satın alınmakta ve ihtiyaç sahiplerine dağıtılmaktadır.

Gayri resmi bir şekilde oluşturulan arisan'da standart bir kural bulunmamaktadır. Kurallar, katılımcılar arasında fikir birliği ile oluşturulmakta ve uygulanmaktadır (Gan ve Nartea, 2016: 241).

5.6. Kendi Kendine Yardım Grupları (Self-Help Groups)

Kendi kendine yardım grupları, "ortak hedeflere ulaşmak isteyen insanların, karşılıklı işbirliği ve yardımlaşma düşüncesiyle oluşturdukları gruplardır" (Rajagopalan, 1996: 265). Genellikle birbirlerine yardımcı olmak, ekonomik ve sosyal ilerleme sağlamak, köy gelişimine katkıda bulunmak amacıyla herhangi bir köyde yaşayan yoksul insanlar tarafından oluşturulmaktadır (Jayaseelan, 2000: 25).

Kendi kendine yardım grupları, üyeleri tarafından belirlenen kurallar ile faaliyette bulunmaktadırlar. Faaliyetlerin odak noktası, tasarrufla bulunulması ve finansman sağlanmasıdır. Gruba üyelikte, köydeki veya yoksul bölgedeki her aileden bir kişiye öncelik verilmektedir. Her aileden bir kişinin seçilmesindeki temel amaç, yoksul her ailenin gruba dâhil olmasına imkân vermek ve finansmanın her aileye ulaşmasını sağlamaktır. Bu sayede daha çok yoksul insana yardımcı olmaktadır.

Finansman, grup içinden yapılan tasarruflardan karşılanmaktadır. Hem tasarruf hem de finansman noktasında grup, kendi kendine yardım etmekte ve bağımsız bir

şekilde işletilmektedir. Bu grupları diğer kredi kooperatiflerinden ve finansman sistemlerinden ayıran en önemli fark ise grup üyelerinin çoğunlukla STK'lar tarafından bir araya getirilmesi ve desteklenmesidir.

5.7. Tasarruf ve Kredi Birlikleri (Saving and Loan Organizatioan)

Dünyanın birçok yerinde kullanılan tasarruf ve kredi birlikleri (Saving and Loan Organizatioan), yapı tasarruf sistemine benzer tasarruf finansman sistemlerinden biridir. Tasarruf ve kredi birliklerinin sağladığı finansman, faizli kredi şeklindedir. Ancak diğer faizli finansman sistemlerine göre faiz oranı daha düşüktür.

Tasarruf ve kredi birliklerinin amacı, “konut satın alınması ya da konut inşa edilmesi için konut kredisi sağlamaktır” (Radoff ve White, 1970: 715). Kredi, öncelikle düşük ve orta gelir grubundaki insanlara kullanılmaktadır.

Tasarruf ve kredi birlikleri, ilk defa 1800'lerin başlarında “Konut Topluluğu” adı altında İngiltere’de kurulmuşlardır. Bu dönemde konut inşa etmek için ihtiyaç duyulan finansman, kurulan bu birliklerden sağlanmaya çalışılmıştır. 1831 yılında ABD’de kurulan “Oxford Provident Building Association” (Tunalı, 2008: 132) ise ilk resmi tasarruf ve kredi birliği olarak bilinmektedir.

Tasarruf ve kredi birlikleri, konut satın alınması veya inşa edilmesi için finansmana ihtiyacı olan üyelerine, tasarruf etmeleri karşılığında düşük faizli finansman sağlamaktadırlar. Günümüzde farklı isimlerle de (Konut ve Kredi Birlikleri, İnşaat Dernekleri, Kooperatif Bankaları, Çiftlik Evi Dernekleri gibi) bilinen bu birliklerin asıl gayesi, bütün üyelerini ev sahibi yapmaktır.

5.8. Yapı Tasarruf Sistemi

Yapı tasarruf sistemi, yapılacak bir tasarruf sözleşmesiyle finans kuruluşunun müşterisine, tasarruf etmesi karşılığında gelecekteki bir tarihte finansman kullandırma yöntemidir (Lea ve Renaud, 1995: 15). Gelişmiş ülkelerin yanı sıra gelişmekte olan ülkelerde de uygulanan sistem, esas itibarıyla müşterilerin, konut kredilerini elde etmeden önce belirli bir süre mevduat birikimi yapmalarına dayanmaktadır (Koç ve Aykaç, 2020: 311).

Yapı tasarruf sisteminin temelinde, konut sahibi olmak isteyen birden fazla kişinin, kişisel tasarruflarını yardımlaşma aracı olarak kullanma fikri yatmaktadır. Sistem ile kurulan sandıklar, hem konut sahibi olmak isteyen insanlar tarafından gayri resmi bir şekilde, hem de devlet destekli özel işletmeler tarafından resmi bir şekilde oluşturulmaktadır. Almanya’da oluşturulan sandıklar, hem özel işletme hem de kamu kurumu niteliğinde olabilmektedir (Schiebel, 1991: 277).

1835’te Almanya’da “bauspar” adı altında kurulan ve asıl gelişimini ikinci dünya savaşından sonra gösteren Alman yapı tasarruf sistemi, zamanla konut finansmanı alanında en çok tercih edilen sistem haline gelmiştir. Fransa’da ise Alman modelinden kopyalanan ve “Épargne Logement” (E-L) olarak adlandırılan Fransız YT sistemi 1950’lerden itibaren hayata geçirilmiş, ancak bir süre sonra sistemde önemli yapısal değişikliklere gidilmiştir (Koç ve Aykaç, 2020: 312). Avusturya, Arjantin, İsviçre,

Hollanda, Çekoslovakya, Bulgaristan, Romanya gibi bazı ülkelerde kullanılan yapı tasarruf sistemi, genel itibariyle Alman yapı tasarruf sistemine benzemektedirler. Ancak faizsiz bir şekilde işletilmesi, onları Alman yapı tasarruf sisteminden ayırmaktadır. Sistem, tasarrufların gerçek değerinin korunamaması ve bu konuda gerekli önlemlerin alınamaması nedeniyle başarısız olmuştur.

6. Türkiye’de Uygulanan Tasarrufa Finansman Sistemleri

Cumhuriyet ile birlikte tasarruf sandıklarının kurulması için 1930 yılında, 1711 Sayılı Tasarruf Sandıkları Nizamnamesi kanunu yayınlanmıştır. Kanun ile devlet öncülüğünde idarelerin, belediyelerin ve milli bankaların tasarruf sandıkları açmalarına izin verilmiştir. Bu bağlamda öncelikle emlak bankası, konut finansmanı sağlamak amacıyla birçok sandık kurmuş, model oluşturmuş ve uygulamıştır. Emlak bankası dışında birçok kurum ve kuruluş da çalışanlarını konut sahibi yapmak amacıyla sandıklar kurmuş ve üyelerine tasarruf yapmaları karşılığında finansman desteğinde bulunmuşlardır. Kurulan sandıklar, günün şartlarına göre başarılı olsa da başta enflasyon olmak üzere ekonomik nedenlerle varlığını fazla devam ettirememişlerdir.

Diğer taraftan ülkemizde, 1980’li yıllarda bireysel, 1991’den sonra da ticari olarak üyelerine finansman desteği sağlayan yapıların ortaya çıktığı görülmektedir. Geleneksel finans sisteminden farklı ve faizsiz bir sistem kullanan bu yapıların ortak amacı, üyelerini gruplar şeklinde organize etmek ve üyelerinin ihtiyaç duyduğu finansmanı grup içinden sağlamaktır. Bu hizmeti sunarken de organizasyon ücreti adı altında gelir elde etmektedir. Ayrıca tasarruf finansman sistemlerinden biri olan ve aynı zamanda bu yapılar tarafından kullanılan sistem, Mart 2021 tarihinde “Tasarruf Finansman Sistemi” adı altında yasalaştırılmıştır.

Ülkemizde uygulanan tasarruf finansman sistemlerini tek bir finansman sistemi olarak düşünmemek gerekmektedir. Bu sistemlerin altında tasarruf finansman sistemi, “finansal kooperatifler, kredi birlikleri, yardımlaşma sandıkları ve yapı tasarrufu sistemi gibi sistemler, kuruluşlar ve uygulamalar bulunmaktadır” (Koç, 2017: 33).

6.1. Tasarruf Finansman Sistemi

Ülkemizde, tasarruf karşılığında finansman sağlayan birçok sistem bulunmaktadır. Bu sistemlerden biri de Mart 2021’de 6361 sayılı kanunda yapılan değişiklikle “Tasarruf Finansman Sistemi” olarak isimlendirilen ve faizsiz olarak işletilen sistemdir.

6361 sayılı kanunun gerekçesinde tasarruf finansman sistemi, “firma ve müşteri arasında önceden kararlaştırılmış olan ya da müşteri grupları içinde çekiliş yapma gibi yöntemlerle belirlenen vadeye kadar müşterinin birikim yapması karşılığında müşterilere konut veya taşıt edinebilmeleri amacıyla finansman kullandırılması faaliyeti” olarak tanımlanmıştır. Aynı kanunda sistemin işletilmesi ile ilgili yapılan düzenlemeler, aşağıda yer almaktadır.

Tasarruf finansman sistemi sadece konut, taşıt ve çatılı işyeri finansmanında kullanılacaktır.

Müşteri ile tasarruf finansman şirketi arasında düzenlenecek sözleşme, standart hale getirilmiştir. Sözleşmede bulunması gereken hususlar tek tek belirtilmiştir.

Müşterinin cayma hakkı on dört gün ile sınırlandırılmıştır. Bu süre içinde cayılması halinde şirket, organizasyon ücreti dâhil müşteriden aldığı tutarın tamamını müşteriye iade edecektir.

Sözleşme, müşteri tarafından tasarruf dönemi bitimine kadar feshedilebilecektir. Sözleşmenin feshedilmesi hâlinde şirket, müşterinin ödediği ve organizasyon ücreti dışında kalan toplam tutarı altı ay içinde müşteriye iade etmek zorundadır.

Müşteri tarafından ödemelerin zamanında yapılmaması durumunda şirket, taksitleri erteleyebilecek veya sözleşmede belirlenen esaslar çerçevesinde sözleşmeyi tek taraflı olarak feshedebilecektir. Bunun dışında sözleşme, şirket tarafından tek taraflı olarak feshedilemeyecektir.

Çekilişli gruplarda, grubun toplam tasarruf ay sayısının asgari yüzde 40'ı kadar sözleşme ilişkisi kurulmuş müşteri bulunmak zorundadır. Bu oranı karşılamayan gruplarda tasarruf dönemi başlatılamayacaktır. Müşterilerden organizasyon ücreti ve tasarruf ödemesi alınmayacaktır.

Tasarruf fon havuzunda toplanan tutarlar, sadece faizsiz yatırım araçlarında değerlendirilebilecektir.

Şirket, tasarruf fon havuzunda toplanan meblağın asgari yüzde 3'ünü ihtiyat fonu olarak ayırmak zorundadır.

Tasarruf fon havuzunda biriken tutarların tutulduğu hesaplar, şirketin kendi hesaplarından ayrı olacaktır. Bu hesaplardaki tutarlar sadece sözleşmelerini finansman döneminden önce sona erdiren veya cayma hakkını kullanan müşterilere yapılacak geri ödemelerde, tahsisat ödemelerinde ve kanunda belirtilen yatırım faaliyetlerinde kullanılacaktır.

Finansman dönemi ve vade sınırı, konut ve çatılı işyeri için 120 ay, taşıt için 60 ay olarak belirlenmiştir.

Netice itibarıyla kanun, müşteri haklarını korumakta ve tasarruf finansman sistemini faizsiz finans ilkeleri açısından düzenlemektedir. Bununla birlikte finans sektörüne yeni bir faaliyet türü tanımlamakta ve faaliyeti gerçekleştirecek firmalara lisans alma zorunluluğu getirmektedir.

6.2. Türkiye'de Kullanılan Diğer Tasarruf Finansman Sistemleri

Ülkemizde, faizsiz işletilen tasarruf finansman sistemi ile birlikte farklı şekillerde işletilen ve tasarruf karşılığı finansman sağlayan birçok sistem bulunmaktadır. Bu sistemlerin birçoğu resmi kurumlar ve kuruluşlar tarafından oluşturulmuş ve çalışanları ile sınırlandırılmıştır. Daha çok faizli işletilen bu tasarruf finansman sistemlerin ortak amacı, üyelerine ihtiyaç duydukları finansmanı sağlamaktır.

Ülkemizde değişik isimler altında oluşturulan tasarruf finansman sistemlerinden birçoğu, enflasyon ve ekonomik krizler nedeniyle varlıklarını fazla devam ettirememişlerdir.

Cumhuriyetin ilanından sonra ülkemizde kullanılan diğer tasarruf finansman sistemleri, aşağıda anlatılmıştır.

6.2.1. Emlak ve Eytam Bankası

Osmanlı Devletinde, dul, yetim, deli, yaşlı ve bakıma muhtaç kimselerin sosyal ve ekonomik haklarının korunması (Çanlı, 2020:1301) amacıyla 1851 yılında kurulan Eytam Sandıkları, Cumhuriyetin ilanından sonra Konut Bankasına dönüştürülmüştür (Günel, 1982: 236). Daha sonra 1926 tarihli ve 844 sayılı kanun ile Emlak ve Eytam Bankası kurulmuş, Konut Bankasında bulunan tasarruflar, kurulan bankaya devredilmiştir. Bankanın adı, 1946 yılında kabul edilen 4947 sayılı kanunla Türkiye Emlak Kredi Bankası olarak değiştirilmiştir. 1988 yılına kadar Türkiye Emlak Kredi Bankası adı altında sosyal konut üretmek amacıyla faaliyet gösteren banka, 1988 yılında Anadolu Bankası ile birleşerek Türkiye Emlak Bankası A.Ş. adını almıştır.

Düşük faiz ile finansman sağlayan bankanın temel amacı, sosyal konut üretmektir. Bu amaçla bankanın görevi, konutu olmayanlara konut inşası için finansman sağlamak, konut yapıp satmak ve yapı malzemesi sektörünü desteklemektir. Emlak Bankası, kendi inşa ettiği konutlardan, inşaat sektörü ile ortaklaşa ürettiği konutlardan veya piyasada üretilen diğer konutlardan satın almak isteyenlere kredi sağlamıştır. Bu üç çeşidin içerisinde ise piyasada üretilen konutları satın almak üzere sağlanan krediler en büyük paya sahip olmuştur (Erol ve Patel, 2004: 104).

1933-1984 yılları arasında Türkiye Emlak Kredi Bankası, gerek bireylere, gerek kooperatiflere verdiği kredilerle yarım milyona yakın konutun yapılmasına destek olmuştur (Çoban, 2012: 86). Ne yazık ki banka finansmanı ile yapılan konutlar, daha çok dar gelirli insanların alabileceği konutlar olmayıp, lüks ve pahalı konutlardı. Bunun örneklerinden biri de, 1950'li yıllarda İstanbul Ataköy'de ve Levent'te yapılan lüks konutlardır. Yapılan bu hatalar ile birlikte tasarrufların yetersiz olması ve yüksek enflasyon neticesinde tasarrufların zamanla erimesi gibi nedenlerle bankanın kullandığı sistem, başarısız olmuştur.

1986 yılında çıkarılan 3220 sayılı "Memurlar ve İşçiler ile Bunların Emeklilerine Konut Edindirme Yardımı Yapılması Hakkındaki Kanun" ile "Konut Edindirme Yardımı (KEY)" uygulamasını geliştirmiştir. Bu uygulama ile memur ve işçi gibi sabit gelirli vatandaşların maaşlarından belirli bir oranda kesinti yapılarak, konut sahibi olmaları amaçlanmıştır. Ancak 75 m²'den büyük konutlar için finansman sağlanmaması ve bankanın fonda biriken kaynağı amaç dışı krediler olarak vermesi nedeniyle KEY uygulama başarısız olmuştur. KEY, 1990'ların başında bankanın vermiş olduğu döviz kredilerinin 1994 yılı finansal krizi neticesinde TL'nin değer kaybetmesiyle öncelikle erimiş 1995 yılında da kaldırılmıştır (Erol ve Patel, 2004: 101).

1999 yılında Türkiye Emlak Bankası A.Ş.'nin tasfiyesine karar verilmiştir. Bankada biriken paraların tamamı Emlak Konut Gayri Yatırım Ortaklığına devredilmiştir. Daha sonra çok büyük mali problemlerle karşı karşıya kalan Emlak Konut Gayri Yatırım Ortaklığının bütün varlıkları ve yükümlülükleri 2001 yılında Ziraat Bankası'na aktarılarak yetkisi alınmıştır (Karakaş ve Özsan, 2005: 39). Banka'nın bankacılık faaliyetleri dışında kalan mal varlıkları ile bu konuda faaliyet gösteren şirketlerdeki hisseleri ve ticari gayrimenkuller ile ihtiyaç fazlası gayrimenkulleri de TOKİ'ye devredilmiştir (Sezer, 2011: 82).

Emlak Bankası, ülkemizde konut inşaatı konusunda ortak projelere katılabilme yetkisine sahip tek banka olmuştur. Faaliyette bulunduğu sürece konut piyasalarında hem finansör olmuş hem de konut projeleri üreten bir konumda yer almıştır.

6.2.2. Tasarruf Sandıkları

Ülkemizde, insanları tasarrufa özendirmek ve tasarrufları devlet güvencesine almak amacıyla 1930 yılında 1711 Sayılı Tasarruf Sandıkları Nizamnamesi kanunu çıkarılmıştır. Bu kanun ile devletin öncülüğünde özel idarelere, belediyelere ve mili bankalara tasarruf sandığı açma yetkisi verilmiştir. Kanunda, sandık mallarının devlet malı niteliğinde olduğu belirtilmiştir.

Tasarruf Sandıkları Nizamnamesi kanununa dayanılarak kurulan ilk sandık, Emniyet Sandığı olmuştur (D.P.T., 1989: 23). 1937 tarihinde 3201 sayılı Emniyet Teşkilat Kanunu ile kurulan sandığın asıl amacı üyelerine, yapacakları tasarruf karşılığı kar dağıtmaktır. Aynı zamanda üyelerine, emeklilik yardımı, maluliyet yardımı ve ölüm yardımı yapmak ve ihtiyaç duymaları halinde düşük faiz ile finansman sağlamaktır.

Daha sonra, Emniyet Sandığı örnek alınarak birçok resmi kurum ve kuruluş, üyelerinin finansman ihtiyacını karşılamak için tasarruf sandığı kurmuştur.

1965 yılında İşçi Sigortaları Kurumu, kendi bünyesinde kurduğu sandık ile üyelerinin konut sahibi olmaları için finansman sağlamıştır.

Devlet Demiryolları İşçileri Emekli Sandığı ile Askeri Fabrikalar Emekli ve Yardım Sandığı, üyesi olan işçilere düşük faizli konut kredisi vermiştir.

1961 yılında kurulan Ordu Yardımlaşma Kurumu (OYAK), üyelerine bireysel konut kredisi ve kooperatif konut kredisi vermiştir.

1971 yılında kurulan Esnaf ve Sanatkarlar ve Diğer Bağımsız Çalışanlar Sosyal Sigortalar Kurumu (Bağ-Kur) da üyelerine kredi olanağı sunmuştur (Çoban, 2012: 86).

Genel itibarıyla tasarruf finansman sistemleri içinde yer tasarruf sandıkları, çalışanlarını tasarruf etmeye teşvik etmektedir. Üyelerinin ihtiyaç duyduğu finansmanı, üyelerinden topladıkları finansmandan sağlamaktadırlar.

6.2.3. Yapı Tasarruf Sistemi

Yüzyıllardır birçok ülkede kullanılan yapı tasarruf sistemi, ikinci dünya savaşından sonra kısa bir süreliğine de olsa ülkemizde de uygulama alanı bulmuştur. Bu kapsamda, 1950'li yıllarda Alman yapı tasarruf sistemi örnek alınarak, konut

finansmanı alanında yeni bir yapılanmaya gidilmiştir. Emlak Bankası kanununda yapılan değişiklikle bu bankanın bünyesinde sandık açılmasına karar verilmiştir. Bu çerçevede, 1951 yılında iki Alman uzman gözetiminde çalışmalar yapılmış ve sonunda Türkiye Emlak Kredi Bankası'nda Yapı Tasarrufları Bölümü oluşturulmuştur (Kılıç, 2007: 237).

Yapı tasarruf sisteminde banka, aldığı tasarruf karşılığı faiz ödemekte ve sağladığı finansmandan da faiz almaktadır. Ancak bu faiz, başlangıçta belirlenmekte ve piyasa faiz oranının çok altında olmaktadır. Faize karşı hassasiyeti olanlar tarafından eleştirilse de bu sistem oldukça cazip görünmektedir. Yapı tasarruf sistemi, salt bir konut edinme aracı olmakla birlikte ekonomik ve sosyal katkıları ile de dikkat çekmektedir.

Yapı tasarruf sistemi, "1963'lere kadar konut kredisinde varlığını sürdürmüştür" (Baştürk, 1989: 20). Bu tarihten sonra dönemin ekonomik ve siyasi konjonktürüne bağlı olarak başarısını yitirmiştir. Türkiye'de konut için gereken finansal sorunların çözülememesi ve inşaat sektörünün YTS modeline işlerlik kazandıracak ölçüde gelişmemiş olması, modelin başarıya ulaşmasında en büyük engel olarak ortaya çıkmıştır (Kılıç, 2007: 237).

Toplu Konut İdaresi, yapı tasarruf sistemi için 1995 yılında yeni bir uygulama geliştirilmiştir. Bu uygulamada, enflasyonun YTS'ler üzerindeki olumsuz etkisinin kaldırılması ve tasarrufların enflasyon karşısında korunması amaçlanmıştır. Bunun için de kredi taksitlerine tasarruf dönemi boyunca Devlet İstatistik Enstitüsü (DİE) tarafından açıklanan fiyat artış oranı yansıtılmıştır. Ancak bu uygulama da başarısız olmuştur.

6.2.4. Konut Kooperatifleri

Ülkemizde, konut finansman alanında önemli bir yere sahip konut kooperatifleri, en az 7 kişinin bir araya gelmesi ile oluşturulmaktadır. Mevzuatımızda tüzel kişiliğe sahip kooperatifler, iktisadi gayesinin ön planda tutulduğu bir şirket türü olarak tanımlanmaktadır. Kooperatifler ile şirketleri ayırtan en önemli husus, kooperatifler aracılığıyla küçük tasarrufların, karşılıklı yardım, dayanışma ve birbirlerine kefalet yoluyla ekonomik menfaate dönüşmesinin sağlandığı birliktelikler olmasıdır (Günay, 2009: 35).

Konut kooperatiflerinde finansman, üyelerinin tasarruf etmesi ilkesine dayanmaktadır. Tasarruflar, genellikle aylık olarak belirlenen aidatlar şeklinde toplanmaktadır. Bazı özel durumlarda (yapı malzemelerinin finansmanı ve inşaatların hızlandırılması) ara ödemeler de alınmaktadır.

Ülkemizde ilk konut kooperatifi, 1934 yılında Ankara'nın konut sorununun çözümü için kurulmuştur. İlk, orta ve yüksek dereceli memurlar tarafından kurulan kooperatif, daha sonra kurulan konut kooperatiflerin çalışma ilkelerini geniş ölçüde etkilemiştir (Hazar, 1990: 37). Konut kooperatifleri, 1981 yılında 2487 sayılı Toplu Konut Kanunu ile kurulan fondan kredi verilmesiyle birçok kesim tarafından tercih

edilmeye başlanmıştır. Ancak devletin 1987'den sonra doğrudan konut yapım işine girmesi, kooperatiflerin fondan yararlanmasını sınırlamıştır (Geray, 1993: 116). 1989 yılına gelindiğinde 2895 sayılı Toplu Konut Kanununun uygulama yönetmeliği değiştirilmiş ve fondan kredi verilme şartları ağırlaştırılmıştır. Bu durum konut kooperatiflerinin sayısında düşmeye neden olmuştur (Ocak, 2006: 42-43).

Konut kooperatifleri, toplumsal kalkınmayı geliştiren ve konut finansmanına kaynak sağlayan özgün bir tasarruf finansman sistemidir. Konut kooperatifleri, gelir düzeyi düşük ve sermayeleri yetersiz insanları bir araya getirerek, onlara ekonomik güç sağlarlar. Küçük tasarrufları birleştirerek büyük yatırımlara dönüştürürler. Finansman sağlamak için atıl kaynakları harekete geçirirler. Özel sektörün olmadığı bölgelerde kaynakları ekonomiye kazandırır. Bölge ekonomisine zenginlik katarlar (Bayaner, 2014: 57).

7. Sonuç

Bütün dünyada olduğu gibi ülkemizde de tasarruf finansman sistemleri, daha çok düşük ve dar gelirlili insanların tercih ettiği ve finansman ihtiyaçlarını karşıladıkları sistemlerdir. Bu sistemler, daha çok konut finansmanında kullanılmakta ve konut sorununun çözümüne katkı sağlamaktadırlar. Cumhuriyetin kuruluşundan sonra birbirinden farklı birçok tasarruf finansman sistemleri oluşturulmuştur. Ne yazık ki tasarruf oranlarının düşüklüğü ve yüksek enflasyon gibi nedenlerle bu sistemlerden birçoğu varlığını uzun süre devam ettirememiştir.

1980'li yıllardan sonra oluşturulan ve varlığını halen devam ettiren sistemlerden biri de faizsiz şekilde işletilen tasarruf finansman sistemidir. Ülkemizdeki finans piyasası göz önüne alındığında sistem, özel finans kuruluşlarınca başarılı bir şekilde uygulansa da henüz istenilen seviyede değildir. Şöyle ki; dünyanın birçok yerinde kullanılan yapı tasarruf sistemi, konut kredi piyasasının %30'una sahip olduğu bilinmektedir. Ülkemizde de "160 milyar TL'lik bir konut piyasası var, bunun da üçte biri yaklaşık 50 ile 60 milyar TL arasında yapıyor" (Koç, 2017: 34). Gelinek noktada tasarruf finansman sistemi, belirtilen rakamların çok altındadır. Ancak tasarruf finansman sisteminin faizsiz finansman imkânı sunması, faiz hassasiyeti olan insanlar tarafından da tercih edilmesini sağlamaktadır. Bu nedenle sistemin tercih edilme düzeyi ve konut piyasasındaki payı artış eğilimindedir.

Netice itibarıyla tasarruf finansman sistemleri, konvansiyonel sistemlere ciddi bir alternatif olmaktadır. Ülkemizde yaşayan dar ve düşük gelirlili insanların finansman sorununa çözüm sunmaktadır. Tercih edilme düzeyleri günden güne artan tasarruf finansman sistemlerinin Türk ekonomisine katkısı, yıldan yıla düzenli olarak artmaktadır (Shafiq, 2019: 71).

Kaynakça

- Aduda, J., & Obondy, S. (2021). Credit Risk Management and Efficiency of Savings and Credit Cooperative Societies: A Review Of Literature. *Journal of Applied Finance & Banking*, 11(1), 99-120.
- Agarwalla, S.K., Barua, S. K., Joshy, J., & Varma, J.R. (2016). Chit Fund Participation and Sources of Economic Value. *Field Survey Analysis Report, Indian Institute of Management Ahmedabad*, [Çevrimiçi kaynak]. <https://Faculty.İma.Ac.İn/~İffm/Literacy/Chit-Fund-Field-Survey-Report.Pdf> [Erişim tarihi: 7 Haziran 2021].
- Akpolat, O.M. (2018). *Konut Satın Alma Maliyet Analizleri: Bankalar-Katılım Bankaları elbirliği Sistemi Karşılaştırması*. Gaziosmanpaşa Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Tokat.
- Akyüz, O. (2020). Faizsiz Taşıt ve Konut Edindirme. *Katılım Finans Dergisi*, 2020(17), 60-63.
- Ardener, S. (1964). The Comparative Study of Rotating Credit Associations. *The Journal of the Royal Anthropological Institute of Great Britain and Ireland*, 94 (2), 201-229.
- Baştürk, Z. H. (1989). *Türkiye’de Konut Politikası: Finansman Tedariki ve Kullanma Metodolojisi Üzerine Optimal Bir Yaklaşım*. Ankara, DPT Yayınları.
- Bayaner, A. (2014). Kooperatiflerin Ekonomideki Rolü. *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, 14(28), 53-70.
- Bilgin, N. ve Tanyıcı, Ş. (2008). Türkiye’de Kooperatif ve Devlet İlişkilerinin Tarihi Gelişimi. *Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 2008(2), 136-159.
- Birsin, M. ve Ötegeçeli, H. (2019). Tasarrufa Dayalı Faizsiz Finansman Sistemi Ve Fikihmesruiyeti Üzerinde Yapılan Değerlendirmeler. *Mesned İlahiyat Araştırmaları Dergisi*, 10(1), 85-114.
- Chaisatien, W. (2014). Arisan and the rise of m-commerce in Indonesia. *Ericsson Blog*. [Çevrimiçi kaynak]. <https://www.ericsson.com/en/blog/2014/9/arian-and-the-rise-of-m-commerce-in-indonesia> [Erişim tarihi: 15 Eylül 2021].
- Collins, D., Morduch, J., Rutherford, S., & Ruthven, O. (2009). *Portfolios of The Poor: How The World’s Poor Live On \$2 A Day*. New Jersey, Princeton University Press
- Çanlı, M. (2020). Tarihî Süreç İçerisinde Eytam Sandıklarının Hukuki Mevzuatı ve Karşılaştığı Sorunlar (1851-1920). *Uluslararası Türkçe Edebiyat Kültür Eğitim Dergisi*, 9(3), 1301-1321.
- Çekin, Ö. (2018). *Tasarrufa Dayalı Finansman Sistemi ve İslami Finans İlkeleri Çerçevesinde Değerlendirilmesi*. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Çoban, A. N. (2012). Cumhuriyetin İlanından Günümüze Konut Politikası. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 67 (3), 75-108.
- D.P.T. (Devlet Planlama Teşkilatı). (1989). *Alternatif Konut Finansman Sistemleri Özel İhtisas Komisyonu Raporu*. Ankara, Devlet Planlama Teşkilatı Yayınları.
- Drews, G. (1991). *Der Bauspar-Ratgeber*. Mühim, Wilhelm Heyne Verlag.
- Ergüven, M. (2019). *Tasarrufa Dayalı Finans Sistemi İçin İslami Finans İlkelerine Uygun Model Önerisi*. İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Ergüven, M. (2021). *Tasarrufa Dayalı Finans Sistemi*. İstanbul, Beta Yayınevi.
- Erol, I., & Patel, K. (2004). Housing Policy and Mortgage Finance in Turkey During the Late 1990s Inflationary Period. *International Real Estate Review*, 7(1), 98-120.
- Gan, C., & Nartea, G. (2016). *Microfinance In Asia*. Singapur. World Scientific Publishing.
- Geray, C. (1993). *1990’lı Yılların Başında Konut Kesimi ve Kooperatifçilik*. Ankara, Ankara Üniversitesi Basımevi.
- Günel, G. (1982). *Konut Kurultayı*. Ankara, TMMOB İnşaat Mühendisleri Odası Yayınları.
- Günay, H. M., Görmüş, Ş., Koç, İ. ve Çekin, Ö. (Ed.). (2017). *Tasarrufa Dayalı Finansman Sistemi*. İstanbul, Ensar Neşriyat.
- Günay, M. (2009). Konut Yapı Kooperatifleri, Misyonu Gereği Yarı Özerk Kamu Kurumu Statüsüne Kavuşturulmalıdır. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(15), 33-48.
- Güner, M. F. (2019). “Tarımsal Kalkınma Projesi Memleket Sandıklarından Türkiye’nin En Büyük Bankasına Dönüşüm: Ziraat Bankasının Osmanlı Dönemi Kuruluş ve Örgütlenme Süreci”, 3. *Uluslararası Gıda ve Tarım Ekonomisi Konferansı*. 25-26 Nisan 2019 / Alanya-Türkiye.
- Hazar, N. (1990). *Kooperatifçilik Tarihi*. Ankara, Türk Kooperatifçilik Eğitim Vakfı Yayınları.
- Iswanto & Darmawan, D. (2017). The Role Of Microfinance In The Rural Development Process; Case Study Of Tandem Hırlı Village, Hamparan Perak Sub District, District Of Deli Serdang. *Advances in Social Science, Education and Humanities Research*, 2017(141), 312-317.
- Jayaseelan, N. (2000). *Micro-Finance: A Panacea For Rural Bankers*. Kenya, Iba Bulletin.
- Joshi, M. S. (1972). The Role of Contractual Savings. *Finance & Development*, 9(4), 43-50.

- Kabuya, F. I. (2015). The Rotating Savings And Credit Associations (Roscas): Unregistered Sources Of Credit In Local Communities. *Iosr Journal of Humanities and Social Science*, 20(8), 95-98.
- Kahyaoglu, M. B., Alpay, E. E. ve Yavuz, M. (2016). Why People Participate Rosca? New Evidences From Turkey. *Journal Of Business, Economics And Finance*, 5(2), 242-257.
- Kapoor, M., Schoar, A., Rao, P., & Buteau, S. (2012). Chit Funds As an Innovative Access to Finance for Low-Income Households. *Sage Journals*, 3(3), 287-333.
- Karakaş, C. ve Özsan, O. (2005). Turkey: Rapid Progress Towards A Secondary Mortgage Market. *Housing Finance International*, 20(2), 37-48.
- Kılıç, S. (2007). Konut Finansman Modeli Olarak Yapı Tasarruf Sandıkları; Almanya ve Türkiye'deki Uygulamaları. *Yönetim ve Ekonomi*, 14(1) 231-246.
- Koç, İ. ve Aykaç A. E. (2020). Konut Finansmanında Yapı Tasarrufu Yöntemi, Risk Modelleri ve Vasicek Kısa Vadeli Faiz Oranı Modeli İle Ampirik Bir Uygulama. İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Prof. Dr. Sabri Orman Özel Sayısı, 310-334.
- Koç, İ. (2017). "Tasarrufa Dayalı Faizsiz Finansman Sisteminin İşleyişi" *Güncel Dini Meseleler İstisare Toplantısı VII*, 12-14 Ekim 2017 / Ankara – Türkiye.
- Kumbasar, M. (2016). Ev Sahibi Olmak ve Eminevim Örneği. *Kafkas Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, 3(5), 155-166.
- Kwai, M. D., & Urassa, J. K. (2015). The Contribution of Savings and Credit Cooperative Societies to Income Poverty Reduction: A Case Study of Mbozi District, Tanzania. *Journal of African Studies and Development*, 7(4), 99-111.
- Lea, M. J., & Renaud, B. (1995). *Contractual Savings For Housing: How Suitable Are They For Transitional Economies?* Washington, World Bank Publications.
- Low, A. (1995). *A Bibliographical Survey Of Rotating Savings And Credit Associations*. London, Oxford, 0x2 7dz.
- Ocak, A. (2006). *Türk Konut Sektöründe, Maliyet- Etkinlik Analizi: Toplu Konut İdaresi Başkanlığı, Yerel Yönetim, Konut Yapı Kooperatifleri ve Özel Kesimde Karşılaştırmalı Bir Analiz*. Gazi Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü İşletme Eğitimi Bilim Dalı, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara.
- Okur, M. ve Çatıkkaş, Ö. (2018). Bir Gölge Bankacılık Uygulaması Olarak Gayrimenkul Finansmanında Alternatif Bir Faizsiz Finansman Modeli: İpoteğe Dayalı Paylaşımlı Faizsiz Finansman Modeli. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 10(4), 384-400.
- Radoff, M. L., & White, F. F. (1970). *Maryland Manual 1969-1970*. Maryland, The Hall Of Records Commission Hall of Records Annapolis.
- Rajagopalan, R. (1996). *Strategies for The Models Of Tomorrow*. Anand, Institute of Rural Management.
- Sandsor, A. M. J. (2010). *The Rotating Savings And Credit Association -An Economic, Social And Cultural Institution*. Department of Economics University of Oslo, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Norveç.
- Schiebel, H. (1991). *Bausparen: Hilfe Zur Selbsthilfe*. Frankfurt, Dtv (Deutsche Taschenbuch Verlag).
- Sezer, A. (2011). *Konut Finansman Sistemleri ve Türkiye Uygulaması*. Ankara Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Taşınmaz Geliştirme Anabilim Dalı, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara.
- Shafiq, A. (2019). *Tekafül ve Tasarrufa Dayalı Finans*. İstanbul, İlke
- Sunar, L. (2019). *Türkiye'de İslam İktisadi Alan İzleme Raporları: 1*. İstanbul, İlke Yayınları: 52.
- Tekerek, S. (2013). *Konut Finansmanında Banka Kredilerine Alternatif Modellerden Elbirliği Sistemi Üzerinde Bir Çalışma*. Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara
- Tunalı, H. (2008). Mortgage Sistemi: Temelleri, Gelişimi ve Krizi. İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası, 58(1), 99-124.

SERMAYE YOĞUNLUĞU VE BİST ŞİRKETLERİ ÜZERİNE BİR UYGULAMA*

Ahmet Melik SAHABİ¹ – Murat ERTUĐRUL²

1. Giriş

Sermaye yoğunluğu, Şirketlerin üretim süreçlerinin sermayeye bağımlılığını ifade eden, mikroekonomik açıdan sermaye-emek karşılaştırması ile ortaya çıkan bir kavramdır. Bu bağlamda sermaye yoğun Şirketlerde makine gibi büyük yatırımlar gerektiren faktörler önemli konumda iken, emek yoğun Şirketlerde işgücü faktörü baskın konumdadır. Sermaye yoğunluğunun Şirketlerin borç ve kârlılık oranları gibi birçok göstergesi üzerinde etkisi olabilmekte, bu bakımdan ölçülmesi önem arz etmektedir. Bu çalışmada da Borsa İstanbul'da işlem gören Şirketlerin sermaye yoğunluğu ölçülerek, sermaye ve emek olmak üzere iki farklı kategoriye indirgenmesi amaçlanmaktadır. Çalışmada öncelikle sermaye ve emek yoğunluğu kavramaları üzerinde durulmuş, literatürde kullanılan ölçüm yöntemlerinden bahsedilmiştir. Daha sonra ise seçilen iki farklı ölçüt ile Borsa İstanbul'da işlem gören Şirketler gruplandırılmıştır.

2. Sermaye Yoğun – Emek Yoğun Şirket Ayrımı

Emek ihtiyacına kıyasla yüksek derecede sermayeye ihtiyaç duyan ve kullanan Şirketlere sermaye yoğun Şirketler denilmesi, sermaye yoğunluğu ile ilgili sıklıkla kullanılan en basit tanımlamalardan birisidir. Bu tanımdan yola çıkarak sermayeye kıyasla yüksek derecede emek gücüne ihtiyaç duyan Şirketleri emek yoğun Şirketler olarak tanımlayabiliriz. Bundan dolayı sermaye yoğunluğunun, Şirketlerin sermayeye olan bağımlılığı ile ilgili bir kavram olduğu söylenebilir (Erasmus, 2001). Sermaye yoğun Şirketlerde yüksek seviye sermaye yatırımı ile beraber üretim süreçlerinde makineleşmenin ve otomasyonun yüksek olduğu, emek yoğun Şirketlerde tam tersine otomatikleştirilmiş üretim yöntemlerinden uzak, daha fazla emek yoğun üretim süreçlerinin kullanıldığı söylenebilir (Lamming ve Bessant, 1990).

Yüksek seviyede sermaye yoğunluğuna sahip olmak, Şirketin riskinin artmasında önemli rol oynayabilir. Bunun da sebebi sermaye yoğun Şirketlerde

* Bu çalışma Prof. Dr. Murat Ertuğrul danışmanlığında yapılan "Finansal Performans Ölçütlerinin Firma Değeri Üzerindeki Etkisi: Borsa İstanbul'da Bir Araştırma" adlı doktora tezinden türetilmiştir.

1 Ar. Gör. Dr., Bingöl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, asahabi@bingol.edu.tr, 0000-0002-8038-4627

2 Prof. Dr., Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, mertugrul@anadolu.edu.tr, 0000-0002-9674-1465

sıklıkla görülmesi muhtemel, kârlılık seviyelerindeki büyük dalgalanmalardır. Diğer bir ifadeyle risk seviyesindeki bu artış, büyük miktarlardaki sabit varlıkların büyük miktarlarda sabit maliyetlere sebep olacağı ve bunun da kârlılık seviyesini aşındıracağından kaynaklanmaktadır. Şirket maliyet yapısının büyük bir bölümünün satış hacmine göre değişmemesi, sabit kalması nedeniyle talepteki dalgalanmalar sermaye yoğun şirketlerin kârlılığını emek yoğun şirketlere göre daha fazla etkilemektedir. Sonuç olarak sermaye yoğunluğu şirketlerin faaliyet kaldırıcının bir göstergesidir ve şirketlerin riskini artırma eğilimindedir (Lee, Koh ve Kang, 2011). Ayrıca yüksek seviye sermaye yoğunluğunun özellikle nakit akışlarının devamlılığı için yüksek seviye borçlanmayı gerektireceği de açıktır. Chung (1993) toplam varlıklara oranla yüksek seviyede sabit varlıklara sahip firmaların daha fazla uzun dönem borçlanmaya bağlı olduklarını ve sabit varlıklarının kullanım ömürleri ile yükümlülüklerinin vadelerini denkleştirdiklerini belirtmektedir. Bu durum da firmanın iş riskini artırmakta ve kârlılığını doğrudan etkilemektedir. Bu aynı zamanda sermaye yoğunluğunun faaliyet kaldırıcı yanında finansal kaldırıcı da artıracığını göstermektedir. Bu görüşün yanında sermaye yoğunluğunun şirketlerin iş riskini azaltacağını söyleyen çalışmalar da mevcuttur. Buna göre sermaye yoğun şirketler, sabit yatırımlarını önceden yapmış olmalarından dolayı ekonomik küçülme veya belirsizlik ortamlarında yatırım harcamalarını ve ek giderleri daha kolay kısarak maliyetlerini düşürebilirler (Hurdle, 1974). Sabit varlık yatırımlarını hali hazırda yapmış sermaye yoğun şirketler böylelikle maliyet avantajı elde ederek risklerini azaltabileceklerdir (Lubatkin ve Chatterjee, 1994). Barton (1988) çalışmasında sermaye yoğunluğu ile sistematik riskin arasında negatif bir ilişki bulmuşken, Hsu ve Jang (2008) ise çalışmalarında risk ve sermaye yoğunluğu arasında pozitif bir ilişki bulmuşlardır.

Görüldüğü gibi sermaye yoğunluğu ve iş riski arasındaki ilişki ile ilgili iki farklı görüş bulunmaktadır. Fakat sermaye yoğunluğunun riski artırdığına yönelik olan ilk görüşün baskın görüş olduğunu belirtmekte de fayda vardır.

3. Sermaye Yoğunluğu Ölçümü

Sermaye yoğun ve emek yoğun şirketleri birbirlerinden ayırabilmek için, şirketlerin sermaye yoğunluk seviyelerini ölçen farklı ölçüm yöntemleri literatürde geliştirilmiş ve kullanılmıştır. Bununla beraber sermaye yoğunluğunu tek bir boyuta indirgeyerek ölçmek oldukça zordur. Çünkü farklı birçok faktörün şirketlerin sermaye yoğunluğunun üzerinde etkisi olabilecektir. Bundan dolayı tek bir sermaye yoğunluğu ölçüm yöntemine yoğunlaşmak, şirketlerin sermaye yoğunluğu hakkında eksik ya da doğru olmayan sonuçların elde edilmesine sebep olabilir.

Sermaye yoğunluğu, mikro ekonomik bağlamda, bir şirkette kullanılan sermaye ile emek arasındaki ilişki ile ilgili bir kavramdır. Dolayısı ile sermaye yoğunluğu için sermaye kullanımını emek kullanımı ile kıyaslayan klasik sermaye/emek (K/L) oranı, kullanılan önemli yöntemlerden birisidir. Burada kullanılan sermaye, üretim sürecinde kullanılan sabit varlıklar, diğer bir ifadeyle, mülkiyet, tesis ve ekipman

ile ölçülürken, emek toplam çalışan sayısı ile ölçülmektedir. Bu oran ile her bir çalışan için kullanılan sabit varlık miktarı hesaplanmaktadır. Dolayısı ile sermaye yoğun şirketlerde bu oranının yüksek olması; emek yoğun şirketlerde ise tam tersine düşük olması beklenmektedir. Finansal açıdan bakıldığında ise, bir şirketin sermaye yoğunluğu, toplam varlıklar içinde sabit varlıkların kapladığı yüzdesel alan ile ölçülebilmektedir. Bu şekilde sermaye yoğun bir şirkette toplam varlıklar içinde sabit varlıkların oldukça yüksek bir orana sahip olması beklenir. Emek yoğun şirketlerde ise tersine sabit varlıkların toplam varlıklar içinde düşük bir yüzdede olması beklenir (Erasmus, 2001). Bu iki yaklaşım dışında Booth (1991) yaptığı çalışmada sermaye/emek oranının yanında sabit maliyetler/değişen maliyetler oranını önermiş ve sermaye yoğunluğu ölçütü olarak bu oranı da kullanmıştır. Bir diğer yaklaşımda ise Brigham ve Ehrhardt (2013) sermaye yoğunluğunu her bir birim satış başına düşen varlık miktarı ile tanımlamışlardır. Bu şekilde varlık devir hızı oranının tersinin bir ifadesi olan “toplam varlıklar/satışlar” oranını sermaye yoğunluğu oranı olarak tanımlamışlardır. Literatürde ayrıca sabit varlıkları satışlara (Miller, 1986) ya da satışları toplam varlıklara (Hurdle, 1974) oranlayarak sermaye yoğunluğunu ölçen çalışmalar da mevcuttur.

Farklı ölçütler kullanılmasına karşın genel olarak sermaye yoğunluğu ölçümünde, faaliyetlerin sürdürülebilmesi için, şirkete yatırılmış sermayenin ve şirket tarafından kullanılan emek gücünün miktarı olmak üzere iki temel unsur öne çıkmaktadır. Dolayısı ile şirkete yatırılan sermayeyi, literatürdeki çalışmalarda da olduğu gibi, en iyi sabit varlıkların temsil edeceği düşünülerek sabit varlıklar/toplam varlıklar (SV/TV) oranı bu çalışmada kullanılan sermaye yoğunluğu ölçütlerinden ilki olarak seçilmiştir. Tek başına düşünüldüğünde, bu orandaki bir artış, sermaye yoğunluğunda oluşacak bir artışı temsil etmektedir. Bu oran düştükçe de şirketin sermaye yoğunluğunun düşeceği ve dolayısıyla da emek yoğunluğunun artacağı düşünülebilir. Şirketlerin emek yoğun yapısını ortaya çıkarmak adına, emek gücünü temsilen çalışan sayısı kullanılarak, her bir çalışana düşen sabit varlık miktarını belirleyen sabit varlıklar/toplam çalışan sayısı (SV/ÇS) oranı ikinci sermaye yoğunluğu ölçütü olarak seçilmiştir. Tek başına düşünüldüğünde, bu oranın yükselmesi şirketin sermaye yoğunluğunun yükselmesinin bir göstergesi olarak düşünülebilir. Düşük seviyede bir SV/ÇS oranına sahip olan bir şirket dolayısı ile emek yoğun şirket olarak düşünülebilir.

Bahsi geçen her iki ölçüt de tek başına sermaye yoğunluğunu tanımlamak adına literatürde farklı çalışmalarda kullanılmıştır. Özellikle sermaye yoğunluğu yüksek şirketleri belirlemede SV/TV oranı literatürde yeterli görülmüş ve sıklıkla kullanılmıştır. Bunun yanında literatürde yapılmış çalışmalar sabit varlıkların çalışan sayısına oranını da sermaye yoğunluğunun belirlenmesinde kullanıldığını göstermektedir. Kısaca SV/TV ile SV/ÇS oranları literatürde aynı olguyu belirlemeye çalışan farklı ölçütler olarak kullanılmaktadır. Fakat burada, SV/TV oranının şirketlerin emek yoğun doğasını ölçmede eksik kalabileceği akla

gelmektedir. Bunun yanında bir şirketin yüksek seviyede emek gücü çalıştırırken, yüksek seviyede SV/TV oranına sahip olmasının önünde de herhangi bir engel yoktur. Dolayısı ile şirketlerin emek yoğun yapısını ortaya çıkaracak bir ölçüte ihtiyaç doğmaktadır. Bundan dolayı ve çalışmada sermaye yoğun ve emek yoğun olmak üzere iki farklı gruplandırma yapılması amaçlandığından, literatürde de sıklıkla kullanılan SV/ÇS oranı bir şirketin üretim sürecinin emek yoğun yapısını ortaya çıkarmak adına kullanılmıştır.

SV/TV ve SV/ÇS oranları şirket faaliyetlerinin birbirinden farklı fakat aynı yönde hareket eden boyutlarını ölçmektedir. Dolayısı ile bu iki oranın beraber hareket etmesi beklenmektedir. Bahsi geçen nedenlerden dolayı bu iki oran bu çalışmada sermaye yoğun ve emek yoğun şirketleri belirlemek için kullanılmak üzere seçilmiştir.

4. Veri Seti, Yöntem ve Bulgular

Çalışmanın örnekleme Borsa İstanbul'da 2006-2018 yılları arasında işlem görmüş mali kuruluşlar hariç tüm şirketlerdir. Mali kuruluşlar sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin iş modellerinin diğer sektörlerde faaliyet gösteren şirketlerden oldukça farklı olması, bu sektörün örnekleme dışında tutulmasına sebep olmuştur. Diğer bir ifadeyle mali kuruluşların finansal tabloları ile diğer sektörlerde faaliyet gösteren şirketlerin finansal tablolarının birbirinden oldukça farklı olması böyle bir ayrıma sebep olmaktadır. Rees (1997) finansal tablo rakamları ile firma değeri arasındaki ilişkinin mali şirketlerde diğer şirketlere göre çok farklı olmasının bu ayrımı literatürde gelenekselleştirdiğini söylemektedir. Bunun yanında Fama ve French (1992) bu sektörde faaliyet gösteren şirketler için normal olan kaldıraç seviyelerinin, diğer sektörlerde faaliyet gösteren şirketler için finansal stres belirtisi olacak kadar çok yüksek seviyelerde olmasının bu sektörlerin beraber incelenmesini zorlaştırdığını belirtmektedir.

Mali kuruluşlar sektöründe faaliyet gösteren şirketler dışarıda tutulduğunda ilgili dönemde Borsa İstanbul'da işlem gören toplam 187 şirket incelenmiştir. Sermaye yoğunluğunun ölçümü için kullanılacak sabit varlıklar, toplam varlıklar ve toplam çalışan sayısı değişkenleri yıllık olarak Refinitiv Datastream veri tabanından elde edilmiştir.³ Bu değişkenlerin ilgili dönemlerinin ortalamaları, sermaye yoğunluğu ölçütlerinin hesaplanmasında kullanılmıştır. Bu şekilde değişkenlerde, özellikle çalışan sayılarında görülebilen dalgalanmaların önüne geçilmiştir. Bu değişkenler kullanılarak hesaplanan SV/TV ve SV/ÇS oranları, iki boyutlu olarak beraber kullanılması ile şirketlerin sermaye yoğun-emek yoğun ayrımı yapılabilecektir. Çalışmanın bu kısmında hesaplamalar Microsoft Excel yardımı ile yapılırken, istatistiksel analizler RStudio kullanılarak yapılmıştır.

Yapılan hesaplamalar sonucu elde edilen SV/TV ve SV/ÇS değişkenleri arasındaki ölçek uyumsuzluğu bu iki değişkenin bir arada kullanılmasını zorlaştırmaktadır. Bu

³ Sabit varlıklar, toplam varlıklar ve çalışan sayısı değişkenleri için kullanılan Datastream kodları sırasıyla; WC02501, WC02999 ve WC07011'dir. Sabit varlıklar ve toplam varlıklar veri tabanında bin TL cinsinden ifade edilmektedir.

sorunu gidermek adına bu değişkenlerde bazı dönüşümler yapılmalıdır. Bununla beraber, kullanılacak istatistiksel teknikler değişkenlerde normal dağılım varsayımı aramaktadır (Bloom, Lambrechts ve Le Roux, 1998; Foster, 1986). Bundan dolayı şirketlere ait bu iki orandan oluşan serilerin dağılım yapıları incelenmelidir. Bunun için değişkenlerden oluşan serilere Kolmogorov-Smirnov (KS) normal dağılım testi uygulanmıştır. Bu test ki-kare dağılımını kullanarak normal kümülatif dağılım fonksiyonu ile örneklem kümülatif dağılım fonksiyonunu karşılaştırmaktadır. Testin boş hipotezi “örneklem normal dağılır” şeklindedir. Düşük olasılık değeri örneklem normal dağılmadığını göstermektedir (Ruppert, 2014).

SV/TV oranı değişkeninin normal dağılım testi için yapılan KS testi sonuçlarında istatistik değeri (d-stat) 0,048 ve olasılık değeri 0,78 olarak bulunmuştur. Dolayısı ile normallik hipotezi reddedilememiştir. Yani seri normal dağılmaktadır. Bunun sonucunda seriye standartlaştırma prosedürü uygulanarak seri dönüştürülmüştür. Parantez içerisinde gösterilen ifadede i şirketine ait ilgili oranı, tüm şirketlerin ilgili oranlarından oluşan seriye ait aritmetik ortalamayı ve ise bu seriye ait standart sapmayı göstermektedir. Bu şekilde ortalaması 0, standart sapması 1 olan dönüştürülmüş seri elde edilmiştir. SV/ÇS oranı değişkeninin normal dağılımını test etmek üzere yapılan KS testi sonuçlarında istatistik değeri 0,279 ve olasılık değeri 0,00 olarak bulunmuş, dolayısı ile normallik hipotezi reddedilmiştir. Serinin dağılımında gözlenen fazla sayıdaki uç değer gözlemler serinin çarpıklık ve basıklık değerlerini artırarak normal dağılmamasına neden olmaktadır. Bu uç değerleri ortalamaya yakınlaştırmak ve normal dağılımı sağlamak adına seride logaritmik dönüşüm gerçekleştirilmiştir. Elde edilen logaritmik seride KS istatistiği 0,036 ve olasılık değeri 0,96 olarak bulunmuş, serinin normal dağıldığını söyleyen hipotezi reddedilememiştir. Yani logaritmik seri normal dağılmaktadır. Elde edilen bu yeni seriye de aynı standardizasyon prosedürü uygulanarak ortalaması 0, standart sapması 1 olan standartlaştırılmış seri elde edilmiştir. SV/TV, SV/ÇS ve $\ln(SV/ÇS)$ değişkenleri ile ilgili tanımlayıcı istatistikler ise Tablo 1’de verilmiştir.

Tablo 1. Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistikler

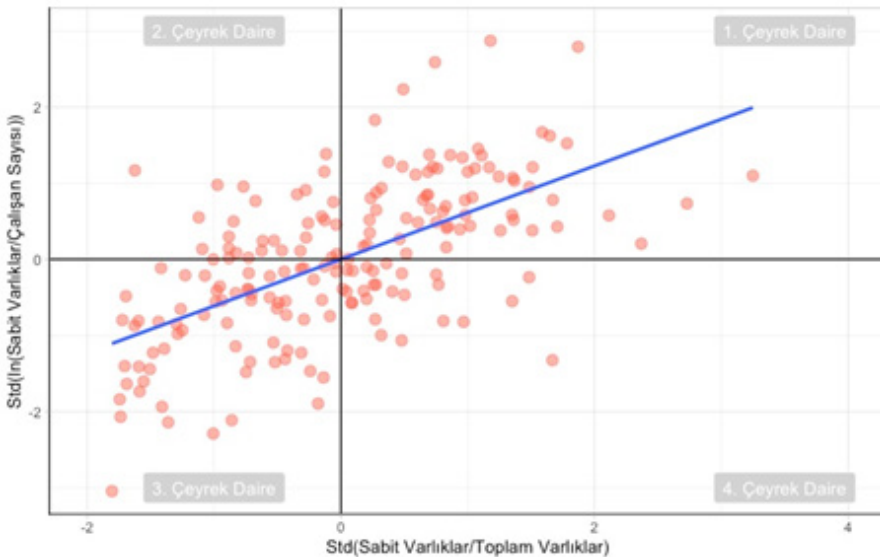
Değişken	N	Ortalama	Medyan	S. Sapma	Çarpıklık	Basıklık
SV/TV	187	0,3265	0,3197	0,18	0,2834	-0,28
SV/ÇS	187	289,184	149,459	481,54	5,3040	33,7541
$\ln(SV/ÇS)$	187	4,9981	5,007	1,1446	-0,0396	0,1499

Tablo incelendiğinde normal dağılım test sonuçlarını destekler nitelikte değişkenlerin tanımlayıcı istatistiklere sahip olduğu görülmektedir. SV/TV değişkenine ait ortalama ve medyan neredeyse birbirinin aynısı olarak bulunmuştur. Bu sonuç standart sapma değeri ile beraber düşünüldüğünde şirketlere ait SV/TV değerlerinin dağılımın merkezinde toplandığı söylenebilir. SV/ÇS değişkeni için ise bunun tam tersi bir durum söz konusudur. Ortalama ve medyan birbirinden uzak ve standart sapma oldukça yüksek bulunmuştur. Bu da oranın şirketten şirkete

oldukça fazla değişim sergilediğini göstermektedir. Tablo'daki çarpıklık ve basıklık değerleri de test sonuçlarını desteklemektedir. Bilindiği gibi normal dağılım 0 çarpıklık ve 3 basıklık değerlerinde elde edilmektedir. Fakat basıklık hesaplaması "fazla basıklık" (excess kurtosis) olarak yapıldığı için elde edilen sonuçlar normal dağılım değerlerinden sapma şeklinde yorumlanmalıdır (Ruppert, 2014). Dolayısı ile her iki değer de 0'a yakınsaması, değişkenlerin normal dağılıma yakınsaması olarak yorumlanabilir. Tablo'da SV/TV değişkeni için görülebilen çarpıklık ve basıklık değerleri normal dağılımdan büyük bir sapmanın meydana gelmediğini göstermektedir. SV/ÇS değişkeni için ise değerler değişkenin normal dağılımdan oldukça uzak olduğunu, yani normal dağılmadığını göstermektedir. Fakat bu değişkenin logaritmik dönüşümü alındığında normallik probleminin ortadan kalktığı, yani dönüştürülmüş değişkenin normal dağıldığı Tablo'daki değerlere bakılarak söylenebilir.

Bu şekilde 187 şirkete ait standartlaştırılmış SV/TV ile standartlaştırılmış $\ln(SV/\ÇS)$ değişkenlerinin dağılım grafiği Şekil 1'de verilmiştir. Grafikte x eksenini standartlaştırılmış SV/TV değişkenini temsil ederken, y eksenini standartlaştırılmış $\ln(SV/\ÇS)$ değişkenini temsil etmektedir. Grafikte aynı zamanda iki değişken arasındaki ilişkiyi gösteren en iyi uyum eğrisi de verilmiştir. Yüksek standartlaştırılmış SV/TV oranı yüksek sermaye yoğunluğunu ifade ederken, düşük standartlaştırılmış SV/TV oranı yüksek emek yoğunluğunu ifade etmektedir. Aynı şekilde, yüksek standartlaştırılmış $\ln(SV/\ÇS)$ oranı yüksek sermaye yoğunluğunu ifade ederken, düşük standartlaştırılmış $\ln(SV/\ÇS)$ oranı yüksek emek yoğunluğunu ifade etmektedir. Bu şekilde, her iki ölçümden de pozitif değer alan şirketleri SY şirketler, negatif değer alan şirketleri ise EY şirketler olarak değerlendirilebiliriz.

Şekil 1. Standartlaştırılmış SV/TV, $\ln(SV/\ÇS)$ Değişkenlerine Ait Dağılım Grafiği



Şekil 1'deki dağılım grafiğinde şirketlerin grup ortalamalarına göre hangi konumda dağılım gösterdiği görülmektedir. Şirketlerin her iki ölçüm yöntemine göre de 0 ortalama etrafında yoğunluk gösterdiği ve doğrusal ilişkiyi gösteren en iyi uyum eğrisi etrafında değişim sergilediği söylenebilir. Bu eğri aynı zamanda öngörüldüğü gibi iki değişken arasında kayda değer pozitif bir ilişkinin olduğunu yani bu iki değişkenin aynı yönde hareket ettiğini de göstermektedir. Dağılım grafiğindeki çeyrek daireler incelendiğinde; birinci çeyrek dairede her iki değişken için de ortalamadan iki standart sapma ve üzerindeki uzaklık değerlerine sahip şirketlerin mevcut olduğu ve bu durumun da yaygın bir dağılıma sebep olduğu söylenebilir. Üçüncü çeyrek dairede ise şirketlerin büyük bir kısmının her iki değişken için de ortalamadan 2 standart sapma mesafesi içerisinde dağıldığı görülmektedir. İkinci ve dördüncü çeyrek dairelerde ise şirket sayısının göreceli olarak daha az olduğu ve bunların değerlerinin büyük oranda ortalama etrafında dağıldığı görülmektedir.

Dağılım grafiğinde şirketlerin içinde bulunduğu her bir çeyrek daireye göre farklı yapılarda olduğu söylenebilir. Birinci çeyrek dairedeki şirketler, göreceli olarak yüksek seviye sermaye ve düşük seviye emek yoğunluğuna sahip şirketler olarak sınıflandırılabilir. Bu şirketler ortalamanın üzerinde ve pozitif standartlaştırılmış SV/TV ve $\ln(SV/ÇS)$ oranlarına sahip şirketler olarak belirlenmiştir. Çalışmada sermaye yoğun şirketlerin öncelikle bu kısımdan seçilmesi beklenmektedir. İkinci çeyrek dairedeki şirketlerin ise göreceli olarak düşük seviyede hem sermaye hem de emek yoğunluğuna sahip olduğu söylenebilir. Bu şirketler ortalamanın altında negatif standartlaştırılmış SV/TV oranına ve ortalamanın üzerinde pozitif standartlaştırılmış $\ln(SV/ÇS)$ oranına sahiptirler. Bu şirketlerin sermaye yoğun mu yoksa emek yoğun mu olup olmadıkları belli olmadığı için, büyük bir oranının gruplandırma dışında kalması beklenmektedir. Üçüncü çeyrek dairedeki şirketlerin ise göreceli olarak düşük seviyede sermaye ve yüksek seviyede emek yoğunluğuna sahip şirketler olarak sınıflandırmak mümkündür. Bu şirketler için her iki ölçütün de ortalamanın altında negatif değerler aldığı görülmektedir. Çalışmada emek yoğun şirketlerin öncelikle bu kısımdan seçileceği söylenebilir. Son olarak dördüncü çeyrek dairedeki şirketlerin göreceli olarak yüksek seviyede hem sermaye yoğunluğuna hem de emek yoğunluğuna sahip olduğu söylenebilir. Bu şirketler ortalamanın üzerinde pozitif standartlaştırılmış SV/TV oranına ve ortalamanın altında negatif standartlaştırılmış $\ln(SV/ÇS)$ oranına sahip olduğu görülmektedir. Bu şirketlerinde aynı ikinci çeyrek daire şirketlerinde olduğu gibi gruplandırma dışında kalması beklenmektedir.

Elde edilen ve Şekil 1'de gösterilen dağılımdan SY ve EY şirketlerini seçebilmek için bahsi geçen her iki ölçütün de beraber kullanılması gerekmektedir. Bunun için dağılım grafiğindeki her bir şirketin, yani her bir noktanın (0,0) noktasına olan Öklid uzaklığı hesaplanmalıdır. Bloom, Lambrechts ve Le Roux (2001) da çalışmalarında Öklid uzaklığını kullanmışlardır. Her bir şirkete ait Öklid uzaklığı ise aşağıdaki gibi hesaplanmıştır.

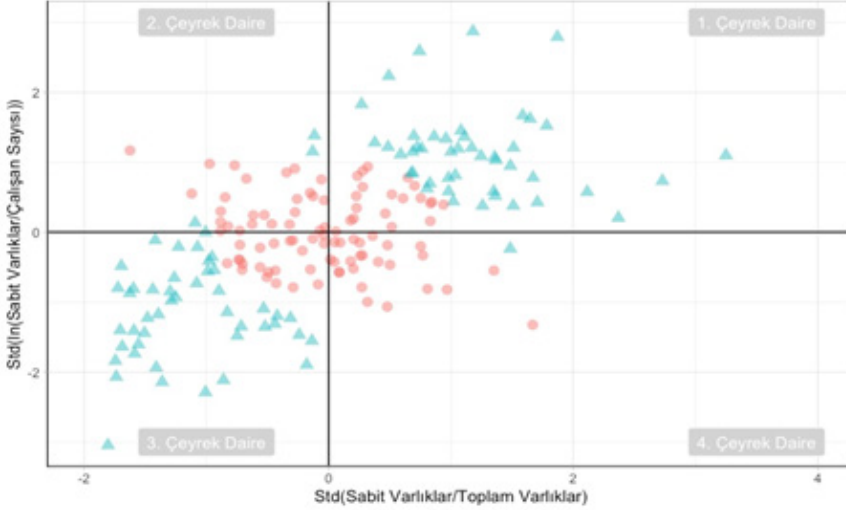
$$\sqrt{\left(\text{Std}\left(\frac{SV}{TV}\right)_i\right)^2 + \left(\text{Std}\left(\ln\left(\frac{SV}{\text{ÇS}}\right)\right)_i\right)^2} \quad i = 1,2,3, \dots, N \quad (1)$$

Öklid uzaklıkları, dağılım grafiğinde birinci çeyrek dairede yer alan, diğer bir ifadeyle her iki ölçüt için de pozitif değerlere sahip olan şirketler için pozitif, üçüncü çeyrek dairede yer alan, yani her iki ölçüt için de negatif değerlere sahip olan şirketler için negatif olarak kabul edilmiştir. Sermaye yoğun şirketlerin birinci çeyrek dairede, emek yoğun şirketlerin ise üçüncü çeyrek dairede olduğundan bahsedilmişti. Bu şirketleri seçebilmek için Öklid uzaklığı ölçümü kullanılarak yeni bir serinin elde edilmesi gerekmektedir. Bu yeni seride öncelikle standartlaştırılmış SV/TV oranı ile standartlaştırılmış ln(SV/ÇS) oranı pozitif olan şirketlerin Öklid uzaklıkları pozitif, her iki oranı da negatif olan şirketlerin ise Öklid uzaklıkları negatif olarak belirlenmiştir. Fakat bu iki oran birbirlerinden farklı işaretlere sahipse, mutlak değer olarak büyük olan oranın işareti Öklid uzaklığının işareti olarak kabul edilmiş ve yeni seri büyükten küçüğe doğru sıralanmıştır. Böylelikle üretim sürecinin farklı boyutlarına göre şirketlerin sermaye yoğunluğu ölçen iki farklı ölçüm yöntemi tek bir ölçüte indirgenmiştir.

Bu şekilde elde edilen yeni serini dağılımı 3,429 ile -3,541 değerleri arasında gerçekleşmiştir. Bu yeni ölçekte pozitif değer şirketin sermaye yoğun olduğunu, negatif değer ise şirketin emek yoğun olduğunu göstermektedir. İfadeyi güçlendirmek gerekirse, yeni seride değer büyüdükçe şirketlerin sermaye yoğunluğu artmakta, değer küçüldükçe ise şirketlerin emek yoğunluğu artmaktadır. 0 ve etrafında değerlere sahip şirketler, sermaye yoğun ya da emek yoğun özelliklerden herhangi birisini baskın olarak göstermeyen şirketler olarak değerlendirilebilir. Dolayısı ile bu şirketler gruplandırma dışındadır. Sermaye yoğun ve emek yoğun özelliklere baskın olarak sahip olan şirketler ise seride en yüksek ve en düşük değerlere sahip olan şirketler olarak düşünülebilir.

Çalışmanın kapsamındaki bu şirketleri ayırtmak için seri yüzdelik dilimlere ayrılmış ve en yüksek %27 ile en düşük %27'lik dilimlere düşen şirketler öncelikle incelenmiştir. Bu kriter kullanılarak, ölçek değeri 1,02'in altında ve -1'in üstünde olan şirketler gruplandırma dışına çıkarılmıştır. Geriye kalan şirketler ise gruplandırmaya dâhil olacak şirketler olarak incelenmiştir. Fakat Şekil 1 incelendiğinde de görülecektir ki bu şirketlerin tamamı birinci ve üçüncü çeyrek daireler içinde yer almamakta, bazıları ikinci ve dördüncü çeyrek dairelerde yer almaktadır. Bu şirketler gruplandırma dışına çıkartılmadan önce, şirketlerin standartlaştırılmış SV/TV oranı ile standartlaştırılmış ln(SV/ÇS) oranı ayrı ayrı incelenmiştir. Eğer bu şirketlerin oranlarında herhangi biri 0'a çok yakınken diğeri mutlak değer olarak 1'in üzerindeyse gruplandırmaya dâhil edilmiş, değil ise gruplandırma dışına çıkarılmıştır. Diğer bir ifadeyle, Öklid uzaklığı ile oluşturulan yeni ölçekte üst ve alt %27'lik dilimde yer alıp, aynı zamanda ikinci ve dördüncü

çeyrek dairede yer alan şirketler arasındaki, sermaye yoğunluğu ölçütlerinden birisi ortalamaya çok yakinken diğeri ortalamanın çok üzerinde veya çok altında olan şirketler gruplandırmaya dâhil edilmiş, aksi durumda dâhil edilmemiştir. Bu şekilde olup ikinci çeyrek dairede yer alan 7 şirketten 4'ü, dördüncü çeyrek dairede yer alan 6 şirketten 5'i gruplandırma dışına çıkarılmıştır. Gruplandırmaya dâhil edilen ve edilmeyen şirketlerin dağılım grafiğinde gösterimi Şekil 2'de verilmiştir.



Şekil 2. Gruplandırmaya Dâhil Edilen ve Edilmeyen Şirketlerin Dağılım Grafiği Üzerinde Gösterimi

Şekil 2'de üçgen ile gösterilen şirketler sermaye yoğun-emek yoğun gruplandırmasına dâhil edilenleri, daire ile gösterilen şirketler ise edilmeyenleri göstermektedir. Bu şekilde her bir noktanın (0,0) noktasına uzaklığı hesap edilerek, bu noktaya en uzak şirketler gruplandırmaya dâhil edilmiştir. Şekilde de görüldüğü üzere birinci çeyrek daireden 45, ikinci çeyrek daireden 3, üçüncü çeyrek daireden 46 ve dördüncü çeyrek daireden 1 olmak üzere toplam 95 şirket gruplandırmaya dâhil olmuştur. Bu şirketlerin 48 tanesi sermaye yoğun şirket, 47 tanesi ise emek yoğun şirket olarak belirlenmiştir. Borsa İstanbul'da işlem gören bu şirketlere ait pay kodları ve ölçek değerleri Tablo 2'de verilmiştir.

Tablo 2. Sermaye Yoğun – Emek Yoğun Şirketler ve Bunların Ölçek Değerleri

Sermaye Yoğun		Emek Yoğun	
Pay Kodu	Ölçek Değeri	Pay Kodu	Ölçek Değeri
AYCES	3,430	DGATE	-3,541
AYEN	3,360	ARMDA	-2,702
ZOREN	3,102	DOBUR	-2,538
PKENT	2,826	GSRAY	-2,535
METUR	2,692	DESA	-2,501
ALYAG	2,378	KAREL	-2,397
THYAO	2,344	ARENA	-2,352
EDIP	2,311	INTEM	-2,352
AFYON	2,303	DENCM	-2,283
AKENR	2,286	ALCTL	-2,235
VKING	2,191	FENER	-2,208
BSOKE	1,935	IHEVA	-2,128
TUPRS	1,847	DGZTE	-2,086
PARSN	1,844	TRCAS	-2,000
BAGFS	1,810	SELEC	-1,924
KRDMA	1,762	CLEBI	-1,904
EMNIS	1,759	YYAPI	-1,899
BRSAN	1,758	ECILC	-1,846
GOLTS	1,728	BOYP	-1,823
TEKTU	1,712	INDES	-1,790
IZMDC	1,680	TSPOR	-1,764
BTCIM	1,652	SERVE	-1,659
BOLUC	1,643	DERIM	-1,657
EGGUB	1,617	ANELE	-1,617
EREGL	1,596	NETAS	-1,559
DOGUB	1,556	DITAS	-1,559
CIMSA	1,541	OTKAR	-1,550
ASLAN	1,524	SILVR	-1,527
SKTAS**	1,503	DARDL	-1,488
PINSU	1,470	YUNSA	-1,449
DYOBY	1,456	AKSUE	-1,423
PETKM	1,415	ESCOM	-1,422
AKCNS	1,413	KLMSN	-1,413
GUBRF*	1,388	LINK	-1,384
SANKO	1,379	ALARK	-1,304
KONYA	1,337	MNDRS	-1,271
RYSAS	1,334	KUTPO	-1,268

PNSUT	1,317	PRKAB	-1,246
MARTI	1,313	EGEEN	-1,228
UNYEC	1,310	BURCE	-1,217
NUHCM	1,258	SONME	-1,136
NTHOL	1,249	AGHOL*	-1,101
ADANA*	1,158	ASELS	-1,094
ANACM	1,140	ARCLK	-1,083
CMBTN	1,109	IHLAS	-1,063
KARTN	1,092	TTRAK	-1,019
ALKIM	1,081	DOHOL	-1,007
TRKCM	1,074		

Not: *,** ile gösterilenler sırasıyla ikinci ve dördüncü çeyrek dairelerde yer alan şirketlerdir.

Böylelikle 187 şirketten 95 tanesi gruplandırmaya dâhil edilerek Borsa İstanbul'da işlem gören sermaye ve emek yoğun şirketler belirlenmiştir. Tablo incelendiğinde her ne kadar en yüksek sermaye yoğunluğu elektrik dağıtım ve konaklama-seyahat sektörlerinde faaliyet gösteren şirketlerde görünse de şirket sayısı açısından bakıldığında bu grupta en fazla imalat sanayi sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin bulunduğu görülmektedir. 37 imalat sanayi ana sektöründe faaliyet gösteren şirketler arasında en fazla şirket sayısına sahip alt sektör ise 16 şirketle taş ve toprağa dayalı alt sektörü olurken bunu kimya ve metal ana sanayi alt sektörleri izlemektedir. Emek yoğun gruba baktığımızda hem en yüksek yoğunluğa hem de en fazla sayıya sahip şirketlerin teknoloji-bilişim sektöründe faaliyet gösteren şirketlerden oluştuğu görülmektedir. 12 şirketten oluşan teknoloji bilişim şirketlerini ise 7 şirketle ev eşyası, 6 şirketle tekstil üretimi yapan şirketler izlemektedir.

5. Sonuç

Sermaye yoğunluğu bina, makine gibi büyük yatırım gerektiren sabit varlıkların kullanıldığı, yatırımların ya da sermayenin çoğunlukla bu alanlara aktarıldığı iş ya da üretim süreçlerini tanımlayan bir kavramdır. Şirketlerin yüksek faaliyet ve finansal kaldıraç ile çalışmasına sebep olması sermaye yoğunluğunun ölçümünün önemini artırmaktadır. Literatürde bu olguyu ölçen ve içinde sabit varlıklar, toplam varlıklar, satışlar ve çalışan sayısı gibi önemli değişkenleri barındıran birçok farklı ölçüm yöntemi kullanılmıştır. Bu çalışmada yine bu değişkenlerden sabit varlıklar, toplam varlıklar ve çalışan sayılarının on üç yıllık ortalamalarının dâhil olduğu iki farklı oran kullanılmış ve böylelikle Borsa İstanbul'da işlem gören 187 şirket arasından sermaye ve emek yoğun şirketler gruplandırılarak ayrılmıştır. Bunun için öncelikle bu oranlar standartlaştırılarak aralarındaki ölçek uyumsuzluğu giderilmiştir. Daha sonra standartlaştırılan oranlar Öklid uzaklıkları kullanılarak tek bir ölçüte indirgenmiştir. Yeni ölçüte göre üst sıralarda yer alan 48 şirket sermaye yoğun, alt sıralarda yer alan 47 şirket ise emek yoğun olarak belirlenmiştir. Sermaye yoğun

grupta en fazla şirket sayısının taş ve toprağa dayalı imalat alt sektöründe faaliyet gösteren şirketlerden oluştuğu görülürken, emek yoğun grupta en fazla teknoloji-bilişim sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin mevcut olduğu görülmüştür. Sonuç olarak bu çalışma ulusal literatürde eksik olan farklı bir gruplandırma türünü ortaya koymaktadır. İleriki çalışmalarda şirketlerin sermaye ve emek yoğun yapılarının farklı oranlar yardımı ile ortaya konulması ve bu çalışmanın sonuçlarının test edilmesi faydalı olacaktır.

Kaynakça

- Barton, S. L. (1988). Diversification strategy and systematic-risk - another look. *Academy of Management Journal*, 31(1), 166-175. doi:10.2307/256503
- Bloom, J., Lambrechts, I. ve Le Roux, N. (1998). Distinguishing between capital intensive and labour intensive enterprises listed in the industrial sector of the JSE. *Manag Dyn*, 7(4), 39-68.
- Bloom, J., Lambrechts, I. ve Le Roux, N. (2001). The behaviour of financial ratios for capital and labour intensive enterprises during an upswing and decline phase of the economic cycle. *South African Journal of Accounting Research*, 14, 1-32.
- Booth, L. (1991). The Influence of Production Technology on Risk and the Cost of Capital. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 26(1), 109-127. doi:10.2307/2331246
- Brigham, E. F. ve Ehrhardt, M. C. (2013). *Financial management: Theory & practice (14. Baskı)*: Cengage Learning.
- Chung, K. H. (1993). Asset characteristics and corporate debt policy: An empirical test. *Journal of Business Finance & Accounting*, 20(1), 83-98.
- Erasmus, P. D. (2001). *Determining a method to measure the capital intensity for enterprises listed in the industrial sector of the Johannesburg Stock Exchange for the period 1989 to 1996*. Stellenbosch: Stellenbosch University.
- Fama, E. F. ve French, K. R. (1992). The cross-section of expected stock returns. *the Journal of Finance*, 47(2), 427-465.
- Foster, G. (1986). *Financial statement analysis (2. Baskı)*: Pearson Education India.
- Hsu, L.-T. ve Jang, S. (2008). The determinant of the hospitality industry's unsystematic risk: A comparison between hotel and restaurant firms. *International Journal of Hospitality & Tourism Administration*, 9(2), 105-127.
- Hurdle, G. J. (1974). Leverage, risk, market structure and profitability. *The Review of Economics and Statistics*, 56(4), 478-485.
- Lamming, R. ve Bessant, J. (1990). *Macmillan dictionary of production technology and management*. London: Palgrave Macmillan.
- Lee, S., Koh, Y. ve Kang, K. H. (2011). Moderating effect of capital intensity on the relationship between leverage and financial distress in the US restaurant industry. *International Journal of Hospitality Management*, 30(2), 429-438. doi:10.1016/j.ijhm.2010.11.002
- Lubatkin, M. ve Chatterjee, S. (1994). Extending modern portfolio theory into the domain of corporate diversification: does it apply? *Academy of Management Journal*, 37(1), 109-136.
- Miller, D. (1986). Configurations of strategy and structure - towards a synthesis. *Strategic management journal*, 7(3), 233-249. doi:10.1002/smj.4250070305
- Rees, W. P. (1997). The impact of dividends, debt and investment on valuation models. *Journal of Business Finance & Accounting*, 24(7-8), 1111-1140.
- Ruppert, D. (2014). *Statistics and finance: An introduction*: Springer Science & Business Media.

BIST METAL EŞYA-ELEKTRİKLİ CİHAZLAR VE ULAŞIM ARAÇLARI SEKTÖRÜNDEKİ FİRMALARIN REKLAM HARCAMALARININ FİRMA PERFORMANSINA ETKİSİ¹

Müslüm POLAT² – Mesut ASLAN³

1. Giriş

Küreselleşmenin etkisiyle oluşan yeni rekabet ortamında firmalar rakiplerine üstünlük kurmak, kârını maksimum yapabilmek, yeni müşteriler elde edebilmek ve var olan müşterilerini koruyabilmek amacıyla çeşitli tanıtım faaliyetlerine başvurumaktadırlar. Günümüzde bu tanıtım faaliyetleri içerisinde en sık başvurulan mecra reklam aracı olmuştur.

Reklam, bir ürün, mal, hizmet ya da fikir hakkında bilgi vermek ve hedef kitleye ulaşabilmek amacıyla çeşitli kitlesel iletişim araçlarını ve etkileşimli araçları kullanan, belirli bir finansör tarafından ücreti ödenen ücretli ve inandırıcılığı olan bir iletişim aracıdır (Moriarty, Mitchell ve Well, 2009: 559).

Reklam, hedef kitleyi ürünü satın almaya teşvik eden, firmaların hedef kitleleriyle iletişim kurmasına aracılık eden, firmaların istedikleri mesajları çeşitli kanallar vasıtasıyla doğru ve şeffaf bir şekilde karşı tarafa iletilmesinde yardımcı olan ve firmaların kendilerini hedef kitleye ifade etmesinde kullanılan en etkili ve en önemli yoldur. Firmalar daha fazla müşteri potansiyeline sahip olmak ve daha fazla satış geliri elde edebilmek amacıyla bu tanıtım aracına sıklıkla başvurumaktadırlar. Bu tanıtım aracı onlara en elverişli pazarları bulma hususunda yol gösterip, onların verimli alanlara yönelik yatırım yapmalarına imkân sağlayan bir araçtır. Firmalar reklam vasıtasıyla oluşan rekabet ortamında kendilerine özgü bir pazar ortamı oluşturarak faaliyetlerine devam etmektedirler. Özellikle piyasaların zor durumda olduğu dönemlerde firmaların önem vermeleri gereken en önemli harcamalardan biridir. Bu sebeple reklam harcamaları ve bu harcamaların firmalara olan getirisi eski dönemlerde olduğu gibi günümüzde de araştırmacıların merak ettiği tanıtım faaliyetlerinin başında gelmektedir.

1 Bu çalışma Dr. Mesut Aslan'ın Doç. Dr. Müslüm Polat danışmanlığında yaptığı "Reklam Harcamalarının Firma Performansına Etkisi: BIST İmalat Sektöründe Panel Veri Analiziyle Bir Uygulama" adlı doktora tezinden türetilmiştir.
2 Doç. Dr. Bingöl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü, mpolat@bingol.edu.tr, 0000-0003-1198-4693
3 Dr. Arş. Gör. Bingöl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü, mesutaslan@bingol.edu.tr, 0000-0003-2338-7474

Günümüz ticari hayatında firmalar reklam harcamalarının finansal performanslarına katkıda bulunması için kaynaklarının önemli bir kısmını reklam harcamalarına ayırırlar. Ayrıca ellerinde gelebildiğince bu tanıtım aracına para harcayarak faaliyetlerini sürdürdükleri piyasada var olan rakiplerine karşı üstünlük kurmaya çalışırlar. Bu durum bazı firmalarda olumlu bir etki oluştururken, bazı firmalarda ise olumsuz bir etki oluşturmaktadır. Başarılı ve yerinde stratejiler uygulanarak, doğru yerde ve doğru zamanda reklam harcaması yapıldığı zaman reklam harcamaları firma performansından pozitif etkilenebilirken, yanlış kararlar alınıp yerinde stratejiler uygulanmadan yapılan reklam harcamalarında ise reklam harcamaları firma performansından negatif etkilenebilmektedir.

Yapılan bu çalışmanın odak noktası reklam harcamalarının firma kârlılık performansına ne tür bir etkisinin olduğunu tespit etmektir. Bu amaçla BİST imalat sektörünün alt sektörlerinden olan Metal Eşya-Elektrikli Cihazlar ve Ulaşım Araçları sektöründeki firmalar ele alınıp, toplamda dokuz model oluşturularak reklam harcamalarının firma performansına olan etkisi analiz edilmiştir.

2. Literatür Taraması

Firmalar arasında oluşan rekabet ortamında, reklam ekonomik yaşamın vazgeçilmez iletişim araçlarından biri olmuştur. Özellikle çok çeşitli medya araçlarından dolayı reklam farklı mecralara kaymış olsa da firmaların reklam için yapmış oldukları harcamalar her geçen gün artmaktadır. Firmalarda önemli bir harcama kalemini oluşturan bu tanıtım giderinin firma performansına olan etkisi de firmalar açısından oldukça önemlidir. Yapılan literatür araştırmasında reklam harcamalarının firma performansına olan etkisi bazı çalışmalarda pozitif, bazı çalışmalarda ise negatif olduğu sonucu tespit edilmiştir.

Tablo 1. Literatür Taraması

Yazarlar	Araştırma yapılan Alan/ Ülkeler	Yöntem	Dönem	Sonuç
Dauda (2014)	Nijerya'daki şişeleme fabrikaları	Veri Zarflama Metodu	1996-2009 Yıllık veri	Yapılan analizler neticesinde ilk hipotez olan harcamalarıyla şirketin gelirleri arasında anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. İkinci hipotez olan reklam harcamalarının şirketin kârlılığı üzerindeki etkisinde ise böyle bir etkinin olmadığı tespit edilmiştir.
Paton ve Williams (1999)	İngiltere'de faaliyette bulunan 325 ilaç şirketi	Panel Veri Analizi	1991-1992-1993 Aylık veri	Reklam harcamalarının firma performansı üzerinde pozitif etkisinin olduğu belirlenmiştir.
Kim ve Morris (2003)	ABD'deki Super Bowl reklamları	Havuzlanmış En Küçük Kareler Yöntemi	1998,1999 ve 2000 Aylık veri	Zirve reklam döneminde olan şirketler ele alınarak reklam ve firma performansı arasındaki ilişki araştırılmaya çalışılmıştır. Reklam harcamalarının firmaların piyasa değeri üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı tespit edilmiştir.

Çıtak (2015)	Borsa İstanbul KOBİ Sanayi Endeksi'ne kayıtlı firmalar	Veri Zarflama Yöntemi	2012-2013 Günlük ve haftalık veri	Reklam harcamalarının finansal performans üzerindeki etkisi ve borsa İstanbul KOBİ Sanayi Endeksi firmalarının etkinlikleri değerlendirilmiştir. KOBİ'lerin reklam harcamalarının genel olarak düşük olduğu ve çoğunun ölçüğe göre artan getiride faaliyet gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır
Qureshi (2007)	İngiltere'de bulunan firmalar	Engle Granger Eş-Bütünleşme Testi	1998-2003 Aylık veri	Firmaların reklam harcamaları ile firma değeri artışları arasında pozitif bir ilişki olduğu belirlenmiştir.
Koçoğlu ve Haşiloğlu (2008)	Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK)'e kayıtlı 3 djitli 260 sektör	Veri Zarflama ve Korelasyon Yöntemi	1993-2001 Haftalık veri	Reklam harcamalarının firmaların etkinlik seviyeleri üzerinde önemli ölçüde bir etkisinin olduğu tespit edilmiştir.
Altın (2010)	İMKB'ye kayıtlı 142 şirket	Klasik En Küçük Kareler Yöntemi	31 Aralık 2008 Bilanço Dönemi	Reklam harcamaları etkin kullanıldığında şirketin piyasa değerinin artacağı ve dolayısıyla reklam harcaması ile şirketin piyasa değeri arasında pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişki olduğu sonucu elde edilmiştir.
Peterson ve Jeong (2010)	Standard&Poors Compustant PC-Plus veri tabanındaki 125 firmadan toplamda 848 firma/yıl gözlemi	Varyans Analizi	1991-2007 Yıllık veri	Reklam harcamalarının kurumsal marka değeri ve firma düzeyinde firma performansı üzerinde etkisinin olumlu olduğu sonucu elde edilmiştir.
Joshi ve Hanssens (2010)	Compustat-CRSP-I / B / E / S birleştirilmiş veri tabanındaki firmalar	Fama French Üç Faktör Modeli	1975-2009 Yıllık veri	Reklam harcamalarının kendi firmalarının piyasa değeri üzerinde olumlu ve uzun vadeli bir etkisinin olduğu, karşılaştırılabilir büyüklükteki rakip değerlemesi üzerinde olumsuz bir etkisinin olduğu sonucu elde edilmiştir.
Gür ve Bayraktar (2011)	İMKB'ye kayıtlı 23 firma	En Küçük Kareler Yöntemi	2003-2008 Günlük veri	Reklamın finansal geri dönüş üzerine pozitif etkisi olduğu tespit edilmiştir.
Bhagwat ve Debruni (2011)	İngiltere'deki ilaç şirketleri	Dinamik Panel Veri Analizi	1988-2008	Reklam harcamalarının firmaların kârlılık performansları üzerinde etkisinin olmadığı tespit edilmiştir.
Luo ve jong (2012)	CRSP ve Compustat'ta yer alan NYSE, AMEX, Nasdaq listesindeki tüm menkul kıymetler	Newey-West Sağlam Regresyon Yöntemi	1987-2006 Yıllık veri	Reklam harcamalarının firma getirisi üzerindeki etkisi net olarak ortaya konulmamış ve kısmen bir etkisinin olduğu tespit edilmiştir.
Sridhar, Narayanan ve Srinivasan (2013)	ABD'deki 903 endüstriyel firmanın 6.815 gözlemini içermektedir	Satış Sezgisel Yüzdese Yöntemi	1990-2011 Yıllık veri	Reklam harcamalarının firma performansı üzerinde uzun vadeli bir etkisinin olduğu tespit edilmiştir.
İlarslan, Demirtaş ve Bayat (2018)	BİST 30 Endeksi'nde yer alan işletmeler	Dinamik Panel Veri analizi	2010-2016 Yıllık veri	Pazarlama, satış ve dağıtım giderleri ile işletme büyüklüğü değişkenlerinin işletme kârlılığı üzerinde istatistiki olarak anlamlı ve pozitif bir etkisinin olduğunu tespit etmişlerdir.

A.Saeed, Hwang ve Grover (2014)	Japonya'daki 52 B2 şirketi üzerinde araştırma yapılmıştır.	Faktör Analizi	199-2001 Günlük veri	Tek başına reklam harcamalarının firma performansı üzerinde yalnızca ihmal edilebilir bir etkisi olduğu tespit edilmiştir. Firmaların daha uygun bir performans stratejisi için reklam harcamalarını müşteri satın alma deneyiminden elde ettiği değeri artıran üstün bir alışveriş deneyimi ile tamamlamaları ile mümkün olabileceği sonucu elde edilmiştir.
Assaf, Josiassen Matilla ve Knezevic (2015)	Slovenya ve Hırvatistan'daki Oteller	Dinamik Stokastik Sınır Yaklaşımı	2007-2012 Aylık veri	Reklam harcamalarının otel satış performansı üzerinde olumlu bir etkisinin olduğu ve daha büyük oteller ve daha yüksek yıldız derecelendirilmesine sahip oteller için ilişkinin güçlendiğini tespit edilmiştir.

Yapılan bu çalışmanın literatüre birçok açıdan katkıda bulunması beklenmektedir. Önemli katkılarından biri Türkiye'de reklam gibi finansal açıdan ölçülmesi zor olan bir alanda yapılmış olan çalışma sayısının yeterli olmamasıdır. Bu çalışmayla reklam harcamalarının firmaların kârlılığın, büyüme performansına ne tür bir etkisinin olduğu analiz edilmiştir. İmalat alt sektörlerinden olan Metal Eşya-Elektrikli Cihazlar ve Ulaşım Araçları sektöründe faaliyette bulunan firmalar üzerinden elde edilen verilerle reklam harcamalarının firma performansı üzerindeki etkisi ortaya konularak, firmaların reklam harcamalarına yönelik politikalarının nasıl olması gerektiği ortaya konulmaya çalışılmıştır.

3. Veri ve Yöntem

İstatistiki analizlerde yer alan veriler, zaman kriterinin dikkate alındığı zaman serisi, ve yatay-kesit verileri ile bu iki veri türünün bir araya gelmesinden meydana gelen karma veriler olarak sınıflandırılmaktadır. Aynı kesit biriminin zaman içerisinde izlendiği karma veriler, panel veri olarak isimlendirilmektedir (Gujarati, 1999).

Panel veri analizinin genel olarak kabul edilmiş regresyon denklemi aşağıda bir numaralı eşitlik yardımıyla formüle edilmektedir.

$$Y_{it} = \alpha + \beta X_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

Panel veri analizi, sadece yatay kesit ya da zaman serisi verilerinin kullanılmasından daha fazla veri kullanımına olanak vermesi; aynı anda hem gözlenebilen hem de gözlenemeyen ya da ölçülemeyen etkilerin bağımlı değişken üzerindeki etkisini incelemesi; değişkenler arasındaki çoklu bağlantı sorununa daha az rastlanıldığı için daha güvenilir sonuçlar elde edilmesi; bireysel heterojenliğin kontrol edilebilmesi açısından avantajlı olan bir analiz çeşididir (Erataş, Nur ve Özçalık, 2013: 23).

Genel olarak panel veri denklemi aşağıda belirtilen 2 numaralı eşitlik yardımı ile ifade edilmektedir:

$$Y_{it} = \beta_1 + \beta_2 X_{2,it} + \beta_3 X_{3,it} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

Yukarıda belirtilen 2 numaralı denklem içerisinde yer alan tüm bağımsız değişkenlerin, yatay kesit birimlerinin tamamını aynı derecede etkilediğini ifade etmektedir. Tersine oluşan bir durumda ise söz konusu denklem yetersiz kalmaktadır.

Burada önemli olan husus başlangıç noktasının nasıl tanımlanacağıdır. Başlangıç noktası, tüm birimler için sabit olabileceği gibi, farklı başlangıç noktaları için farklı olabilmektedir. Göz önüne alınan kısıtlar sonucunda iki model ön plana çıkmaktadır. Bu modeller sabit ve tesadüfi etkili modellerdir.

Sabit etkiler modeli, modelde mevcut olan her bir birimdeki (örneğin, çalışmamızda kullandığımız firmalardaki) farklılığın sabit terimlerde yer alan farklılıklarla yakalanabileceğini varsaymaktadır. Dolayısıyla modelde yer alan her bir birim için farklı bir sabit katsayı hesaplanabilmektedir (Öz ve Güngör, 2007: 326). Sabit etkiler modelini (3) numaralı eşitlik yardımıyla ifade etmek mümkündür:

$$Y_{it} = \beta_{1i} + \beta_2 X_{2it} + \beta_3 X_{3it} + \epsilon_{it} \quad (3)$$

Yukarıda yer alan eşitlikte hata terimi ile açıklayıcı değişkenler arasında ilişki olması durumunda sabit etkiler modelinin kullanılması daha güvenilir olacaktır. Çünkü böyle bir durumda sabit etkiler modelinin tahmincileri sapmasız olacaktır.

Rassal etkiler modelinde ise başlangıç noktaları rassal değişken olarak tanımlanır. Başlangıç noktaları β_1 sabit değeri ile sıfır ortalamalı μ_1 rassal değişkenlerinin toplamından oluşmakta ve aşağıda belirtilen (4) numaralı eşitlik yardımıyla ifade edilmektedir (Akıncı, Aktürk ve Yılmaz, 2012:6):

$$Y_{it} = \beta_1 + \beta_2 X_{2it} + \beta_3 X_{3it} + \mu_1 + \omega_{it} \quad (4)$$

(4) numaralı denklemde belirtilen rassal etkili (random effects) model de, modele dahil edilen birim ve zaman etkisi rassal bir özellik göstermektedir. Bu model türünde sabit terim ve eğim katsayılarının sabit olduğu varsayılmaktadır (Güriş ve Kömüryakan, 2019:547).

Sabit etkili model ile rassal etkili model arasında anlamlı bir fark olup olmadığını test etmek amacıyla Hausman testi kullanılır. Hausman, yokluk hipotezi ($H_0 : E(\mu_{it}/X_{it}) = 0$) X_{it} ve μ_1 arasında ilişkinin olmadığını tespit edebilmek amacıyla bir test geliştirmiştir. Bu test sabit etkiler modeli ile rassal etkiler modelinden hangisinin kullanılacağına karar verebilmek amacıyla kullanılır. Sabit etkiler modeli (GİT) yokluk ve alternatif hipotezlerinin altında tutarlı olurken, rassal etkiler modeli (GEKK) sadece yokluk hipotezi altında etkili ve tutarlı sonuçlar vermektedir (Karabulut ve Şeker, 2018:92).

Bu çalışmada yer alan veri setindeki finansal tablolar Kamuyu Aydınlatma Platformu'nun dipnotlarından alınmıştır. Dönem olarak 2010-2019 yılları arası baz alınmıştır. Firmalara ait değerler ise Finnet 2000 programından temin edilmiştir. Bir araya getirilen finansal tablolardan oranlar hesaplanmıştır. Hesaplanan bu değişkenler bağımlı, bağımsız ve kontrol değişkenleri olmak üzere üç ayrı gruba ayrılmıştır. Bu değişkenleri tespit edebilmek amacıyla benzer çalışmalara bakılmıştır (Geyikçi ve Mucan, 2016; Qureshi, 2007; Baltagi, 1999). Reklam harcamalarının etkisini tespit edebilmek amacıyla yapılmış olan çalışmalardan bağımsız değişkene karar verilmiş ve ardından firma performansına yönelik yapılan çalışmalara bakılarak firma performansını temsil edebilecek oranlar belirlenerek bağımlı değişkenler

belirlenmiştir. Son olarak da panel veri analizi kullanılarak reklam harcamalarının firma performansına etki düzeyini inceleyen çalışmalardan uygun görülen kontrol değişkenleri belirlenmiştir.

Araştırmanın yapıldığı zaman itibarıyla Metal Eşya-Elektrikli Cihazlar ve Ulaşım Araçları sektöründe toplamda 31 firma faaliyette bulunmaktaydı. Bu firmalardan sadece 11 tanesi 2010-2019 dönemi boyunca dipnotlarında reklam harcamalarına yer verdiği için bu firmalara ait veriler kullanılarak araştırma yapılmıştır.

Oluşturulan modellerde yer alan bağımlı, bağımsız ve kontrol değişkenleri ile bu değişkenlere ait kısaltma ve açıklamalar Tablo 2’de verilmiştir. Değişkenlerden sadece satışların logaritması ve aktiflerin logaritması değişkenleri logaritmik veridir. Diğer değişkenler oran şeklindedir.

Tablo 2. Değişkenler ile Değişkenlerin Kısaltma ve Açıklamaları

No	Değişkenin Adı	Değişkenin Kısaltması	Değişkenin Açıklaması
BAĞIMSIZ DEĞİŞKEN			
1	Reklam Harcamaları/Satışlar	RE_HAR	Reklam harcamaları satış hasılatına bölünmüştür.
BAĞIMLI DEĞİŞKENLER			
1	Satış Kâr Marjı	SA_KA	Net kar satış hasılatına bölünmüştür.
2	Aktif Kâr Marjı	AK_KA	Net kar aktif toplamına bölünmüştür.
3	Faaliyet Kâr Marjı	FA_KA	Faaliyet kârı, satış hasılatına bölünmüştür.
4	Öz sermaye Kâr Marjı	OZ_KA	Net kâr öz sermayeye bölünmüştür.
5	Aktiflerdeki Büyüme	AK_BU	$(t-t-1)/t-1*100$ formülü yardımıyla bu yılın aktiflerden bir önceki yılın aktifleri çıkartıldıktan sonra yine bir önceki yılın aktiflerine bölünerek hesaplanmıştır.
6	Satışlardaki Büyüme	SA_BU	$(t-t-1)/t-1*100$ formülü yardımıyla aynı yılın satışlardan bir önceki yılın satışları çıkarıldıktan sonra yine bir önceki yılın satışlara bölünerek hesaplanmıştır.
7	Aktif Devir Hızı	AK_D_H	Net satışlar toplam aktiflere bölünmüştür.
8	Cari Oran	CA_OR	Dönen varlıklar kısa vadeli borçlara bölünmüştür.
9	Piyasa / Defter Değeri	PD_DD	Piyasa değeri, öz kaynaklara bölünmüştür.
KONTROL DEĞİŞKENLERİ			
1	Aktiflerin Logaritması	AK_LOG	Toplam aktiflerin logaritması alınmıştır.
2	Satışların Logaritması	SA_LOG	Satış hasılatının logaritması alınmıştır.
3	Kaldıraç Oranı	KAL_OR	Toplam borç, toplam varlıklara bölünmüştür.

Analizlere ilk olarak değişkenlere ait tanımlayıcı istatistikler ve korelasyon katsayıları hesaplanarak başlanılmıştır. Ardından yatay kesit bağımlılığı test edilmiştir. Serilerde yatay kesit bağımlılığının olmaması durumunda birinci nesil birim kök testi, yatay kesit bağımlılığının olması durumunda ise ikinci nesil birim kök testini kullanmak daha güvenilir sonuçlar elde etmemizi sağlayacaktır (Polat, 2016: 130). Bu sebeple değişkenlerde yatay kesit bağımlılığını test edebilmek amacıyla Breusch-Pagan LM (Breusch ve Pagan, 1980), Pesaran Scaled LM (Pesaran, 2004), Bias Corrected Scaled LM (Bun ve Carree, 2005) ve Pesaran CD (Pesaran, 2004) testleri uygulanmış ve serilerde yatay kesit bağımlılığının varlığı tespit edilmiştir. Yatay kesit bağımlılığı olmasından dolayı değişkenler ikinci nesil birim kök testlerinden Panic (Boing) testi ile sınanmış ve değişkenlerin durağan oldukları tespit edilmiştir.

Serilerin durağan olduklarının tespit edilmesinden sonra oluşturulan modeller incelenmeye başlanmış ve modeller panel EKK (En Küçük Kareler) Yöntemi ile tahmin edilmiştir. Tahmin yapılmadan önce oluşturulan modelde sabit ve rassal etkilerin olup olmadığını belirleyebilmek amacıyla sırasıyla F testi (Fisher, 1963) ve Honda LM (Honda, 1985) testi yapılmıştır. Hem sabit hem de rassal etkilerin varlığının olması durumunda hangi modelin kullanılmasının daha güvenilir olacağını tespit edebilmek amacıyla Hausman (Hausman, 1978) testi yapılmıştır.

Tahmin sonuçlarının güvenilir olabilmesi için modelde değişen varyans, oto korelasyon ve birimler arası korelasyon sorunlarına yönelik varsayımların göz önüne alınması gerekmektedir. Bu amaçla değişen varyans sorununun olup olmadığını test edebilmek amacıyla sabit etkiler modelinde Wald testi (Enders, 2003), rassal etkiler modelinde Levene-Brown-Forsthe testi (Levene, 1960), klasik modelde ise Breusch-Pagan testi; Oto korelasyon sorununu olup olmadığı test edebilmek amacıyla sabit etkiler modelinde Baltagi-Wu LBI testi (Baltagi, 1999), rassal etkiler modelinde Baltagi-Wu testi, klasik modelde ise Woolridge (Wooldridge, 2002) testi; birimler arası korelasyon sorununun olup olmadığını test edebilmek amacıyla hem rassal hem de sabit etkiler modelinde Pesaran testi uygulanmıştır. Modelde bu sorunların olması durumunda, gerekli düzenlemeler yapılarak model tahmin edilmiştir.

Çalışmada kullanılacak olan modeller şu şekildedir:

Satışların kârlılığı için geliştirilen model

$$SA_KA = a_i + \beta_1 RE_HAR + \beta_2 SA_LOG_{i,t} + \beta_3 KAL_OR_{i,t} + \epsilon_{i,t} \quad (5)$$

Aktiflerin kârlılığı için geliştirilen model

$$AK_KA = a_i + \beta_1 RE_HAR + \beta_2 SA_LOG_{i,t} + \beta_3 KAL_OR_{i,t} + \epsilon_{i,t} \quad (6)$$

Faaliyet kârlılığı için geliştirilen model

$$FA_KA = a_i + \beta_1 RE_HAR + \beta_2 SA_LOG_{i,t} + \beta_3 KAL_OR_{i,t} + \epsilon_{i,t} \quad (7)$$

Öz kaynak kârlılığı için geliştirilen model

$$OZ_KA = a_i + \beta_1 RE_HAR + \beta_2 SA_LOG_{i,t} + \beta_3 KAL_OR_{i,t} + \epsilon_{i,t} \quad (8)$$

Aktiflerdeki büyüme için geliştirilen model

$$AK_BU = a_{i,t} + \beta_1 RE_HAR + \beta_2 SA_LOG_{i,t} + \beta_3 KAL_OR_{i,t} + \epsilon_{i,t} \quad (9)$$

Satışlardaki büyüme için geliştirilen model

$$SA_BU = \beta_1 RE_HAR + \beta_2 SA_LOG_{i,t} + \beta_3 + KAL_OR_{i,t} + \epsilon_{i,t} \quad (10)$$

Aktif devir hızı için geliştirilen model

$$AK_D_H = \beta_1 RE_HAR + \beta_2 SA_LOG_{i,t} + \beta_3 + KAL_OR_{i,t} + \epsilon_{i,t} \quad (11)$$

Cari oran için geliştirilen model

$$CA_OR = a_{i,t} + \beta_1 RE_HAR + \beta_2 SA_LOG_{i,t} + \beta_3 KAL_OR_{i,t} + \epsilon_{i,t} \quad (12)$$

Piyasa değeri/defter değeri için geliştirilen model

$$PD_DD = a_{i,t} + \beta_1 RE_HAR + \beta_2 AK_LOG_{i,t} + \beta_3 KAL_OR_{i,t} + \epsilon_{i,t} \quad (13)$$

Modellerde RE_HAR (Reklam harcamaları/satışlar) değişkeni bağımsız değişken olarak alınmıştır. SA_LOG (satışların logaritması) ile KAL_OR (kaldıraç oranı) değişkenleri ise kontrol değişkenleri olarak modele dahil edilmiştir.

4. Analiz ve Bulgular

Tablo 3 incelendiğinde 31 firmanın reklam harcamalarının satışlara oranının ortalaması %3 olarak gerçekleşmiştir. Bu durum normalde maksimum kâr elde etmek isteyen firmalarda daha yüksek olabilmektedir. Örneğin, dünya genelinde en fazla reklam harcaması yapan firmalardan biri olan Procter & Gamble firması 2015 yılı boyunca toplam bütçesinin yaklaşık olarak %19,1'ini reklam harcamalarına ayırmıştır. Benzer şekilde General Mobile gibi dev şirketlerde reklam harcamalarına yüklü miktarda yatırım yapan şirketlerden olmuştur (www.businessinsider.com, Erişim tarihi, 09.08.2021). Ayrıca Jarque-Bera (Jarque, 1980) normallik testine göre değişkenlerin tamamı normal dağılım göstermemektedir.

Tablo 3. Metal Eşya-Elektrikli Cihazlar ve Ulaşım Araçları Sektöründeki Serilerin Tanımlayıcı İstatistikleri

Değişkenler	Ortalama	Median	Maximum	Minimum	Standart sapma	Skewness	Jarque-Bera	Olasılık (Çözlem Sayısı)
RE_HAR	0.0039	0.0014	0.023	-1.790	0.0059	2.055	131.60	0.0017 (110)
SA_KA	0.0363	0.0504	0.308	-0.279	0.0789	-0.972	113.38	0.0000 (110)
AK_KA	4.0933	3.6000	30.67	-9.160	6.0607	0.552	64.069	0.0017 (110)
FA_KA	6.5184	6.5750	29.32	-15.28	5.9154	0.258	64.069	0.0000 (110)

OZ_KA	10.154	10.255	54.40	-33.28	16.949	-0.170	0.5347	0.0000 (110)
AK_BU	19.992	16.800	98.34	-12.15	19.321	1.231	51.242	0.0000 (110)
SA_BU	20.321	17.610	86.38	-60.74	29.405	1.653	387.42	0.0000 (110)
AK_D_H	1.7999	0.9800	13.74	0.230	2.8169	2.946	422.28	0.0000 (110)
CA_OR	1.9757	1.5800	6.790	0.640	1.3565	1.944	120.41	0.0000 (110)
PD_DD	1.8982	1.6450	5.720	0.280	1.1188	0.985	21.115	0.0000 (110)
AK_LOG	9.0897	8.9777	10.54	7.358	0.7891	-0.105	3.8568	0.0000 (110)
SA_LOG	9.0805	8.8326	10.59	7.790	0.8223	0.306	10.627	0.0000 (110)
KAL_OR	58.829	65.960	88.95	16.25	21.816	-0.788	13.957	0.0000 (110)

Korelasyon katsayısı iki değişken arasındaki ilişkiyi tespit eder. İstatistiki açıdan 1 ile -1 arasında bir değer almaktadır. Değişkenler arasındaki korelasyon katsayılarına ait işaret ilişkinin yönünü tayin etmektedir. Mutlak değer olarak katsayı bire yakın olursa güçlü bir ilişkinin var olduğunu gösterirken, sıfıra yakın bir değer alması durumunda ise zayıf bir ilişki olduğunu gösterir.

Tablo 4. Metal Eşya-Elektrikli Cihazlar ve Ulaşım Araçları Sektöründeki Değişkenlere Ait Korelasyon Katsayıları

DEĞİŞKENLER	RE_HAR	SA_KA	AK_KA	FA_KA	OZ_KA	AK_BU	SA_BU	AK_D_H	CA_OR	PD_DD	AK_LOG	SA_LOG	KAL_OR
RE_HAR	1												
SA_KA	0.006	1											
AK_KA	0.157	0.818	1										
FA_KA	0.243	0.390	0.260	1									
OZ_KA	0.070	0.716	0.896	0.299	1								
AK_BU	0.128	0.141	0.041	0.296	0.018	1							
SA_BU	0.077	0.082	0.030	0.197	0.053	0.272	1						
AK_D_H	0.178	0.159	0.305	0.019	0.427	0.117	0.030	1					
CA_OR	0.685	0.283	0.244	0.020	0.025	0.173	0.146	0.192	1				
PD_DD	0.170	0.083	0.366	0.142	0.470	0.164	0.110	0.474	0.316	1			
AK_LOG	0.260	0.023	0.182	0.176	0.293	0.151	0.022	0.399	0.374	0.276	1		
SA_LOG	0.248	0.051	0.283	0.039	0.397	0.086	0.014	0.451	0.401	0.450	0.933	1	
KAL_OR	0.467	0.301	0.200	0.139	0.011	0.262	0.140	0.190	0.716	0.401	0.295	0.43	1

Korelasyon katsayılarına ait bilgilerin verildiği Tablo 4'e bakıldığında bağımsız ve kontrol değişkenlerinin kendi aralarındaki ilişkileri incelendiği zaman, kontrol değişkeni olarak kullanılacak olan aktiflerin logaritması değişkeni ile satışların logaritması değişkenleri arasında yüksek bir ilişki olduğu göze çarpmaktadır. Fakat bu iki değişken aynı anda modele dahil edilmediğinden herhangi bir sıkıntıya sebep olmamıştır. Reklam harcamalarının serilerle olan ilişkisine bakıldığında satışların kârlılığı, aktiflerin kârlılığı ve cari oran değişkenleri ile pozitif, diğer değişkenlerle negatif bir ilişkili olduğu göze çarpmaktadır. Ancak reklam harcamaları değişkeninin diğer değişkenlerin tümüyle zayıf bir ilişki içerisinde olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 5. Metal Eşya-Elektrikli Cihazlar ve Ulaşım Araçları Değişkenlerine Ait Yatay Kesit Bağımlılığı Test Sonuçları

DEĞİŞKENLER	Breusch-Pagan LM	Pesaran scaled LM	Bias-corrected scaled LM	Pesaran CD
RE_HAR	92.456* (0.0012)	3.5713* (0.0004)	2.9602* (0.0031)	1.9930** (0.0462)
SA_KA	83.069* (0.0086)	2.6760* (0.0074)	2.0650** (0.0389)	-1.5200** (0.0128)
AK_KA	92.478* (0.0012)	3.5734* (0.0004)	2.9620* (0.0031)	-1.781*** (0.0748)
FA_KA	99.833* (0.0002)	4.2747* (0.0000)	3.6636* (0.0002)	4.3810* (0.0000)
OZ_KA	92.294* (0.0012)	3.555* (0.0004)	2.944* (0.0032)	-1.166** (0.0243)
AK_BU	49.163*** (0.0696)	-0.556*** (0.0577)	-1.167** (0.0243)	0.813** (0.0415)
SA_BU	80.891** (0.0131)	2.468** (0.0136)	1.857*** (0.0632)	5.780* (0.0000)
AK_D_H	15.328* (0.0000)	9.5650* (0.0000)	8.9540* (0.0000)	0.2680 (0.7884)
CA_OR	126.440* (0.0000)	6.8110* (0.0000)	6.2000* (0.0000)	3.0150* (0.0026)
PD_DD	73.402** (0.0493)	1.7540*** (0.0793)	1.1430** (0.0252)	5.3240* (0.0000)
AK_LOG	387.601* (0.0000)	31.712* (0.0000)	31.101* (0.0000)	18716* (0.0000)
SA_LOG	414.980* (0.0000)	34.322* (0.0000)	33.711* (0.0000)	20.200* (0.0000)
KAL_OR	149.758* (0.0000)	9.0348* (0.0000)	8.4230* (0.0000)	9.5890* (0.0000)

Not: %1, %5 ve %10 Önem seviyelerindeki anlamlılık, sırası ile *, **, *** ile ifade edilmiştir. Parantez içerisindeki ifadeler olasılık değerini vermektedir.

Zaman serilerinde serilerin durağanlığı önemlidir. Bu amaçla yatay kesit bağımlılığı testi yapılmış ve sonuçlar Tablo 5'te verilmiştir. Yapılan testler neticesinde bütün serilerde %1, %5, %10 önem düzeylerinde yatay kesit bağımlılığının varlığı tespit edilmiştir. Bu sebeple yatay kesit bağımlılığı'nın var olduğunu göz önüne

olarak test yapan ikinci nesil birim kök testlerinden Panic (Boing) testi kullanılmış ve elde edilen sonuçlar Tablo 6'da sunulmuştur.

Tablo 6. Metal Eşya-Elektrikli Cihazlar ve Ulaşım Araçları İçin İkinci Nesil Birim Kök Testi

DEĞİŞKENLER	PANIC (BOING)			
	SABİTLİ		SABİTLİ VE TRENDLİ	
	PCe_Choi	PCe_MW	PCe_Choi	PCe_MW
RE_HAR	2.0063* (0.0024)	35.3084* (0.0060)	2.7968* (0.0026)	40.5517* (0.0093)
SA_KA	2.0122* (0.0021)	35.3471* (0.0056)	2.0723* (0.0091)	35.7460* (0.0023)
AK_KA	2.1974* (0.0040)	36.5762* (0.0063)	2.7483* (0.0030)	40.2302* (0.0002)
FA_KA	3.0090* (0.0013)	41.9592* (0.0063)	0.1369 (0.4456)	22.9078 (0.4070)
OZ_KA	2.5187* (0.0059)	38.7075* (0.0052)	1.8116* (0.0050)	34.0167* (0.0089)
AK_BU	3.9855* (0.0000)	48.4365* (0.0000)	3.8357* (0.0000)	47.4431* (0.0013)
SA_BU	3.0500* (0.0011)	42.2312* (0.0059)	2.9445* (0.0016)	41.5317* (0.0071)
AK_D_H	2.1680* (0.0051)	36.3808* (0.0076)	1.4829* (0.0090)	31.8365* (0.0000)
CA_OR	0.3304* (0.0062)	19.8083** (0.0595)	3.5431* (0.0002)	45.5025* (0.0023)
PD_DD	2.6372* (0.0042)	39.4931** (0.0124)	2.4518* (0.0071)	38.2633* (0.0071)
AK_LOG	2.4343* (0.0075)	38.1472** (0.0176)	0.9654 (0.1672)	28.4039 (0.1672)
SA_LOG	0.7548* (0.0022)	27.0068* (0.0021)	1.9022* (0.0028)	34.6180** (0.0425)
KAL_OR	1.6561** (0.0488)	32.9855* (0.0062)	4.5041* (0.0000)	51.8769* (0.0000)

Not: %1, %5 ve %10 önem seviyesinde serilerin durağanlığı sırasıyla *, **, *** ile ifade edilmiştir. PANIC(BOING) testinde maksimum gecikme uzunluğu 2 olarak alınmıştır. Parantez içerisindeki ifadeler olasılık değerini vermektedir.

İkinci nesil birim kök testine ait sonuçların verildiği Tablo 6'ya bakıldığında Pce-Choi, PCe_Choi, PCe_MW, PCe_MW testlerinin sonuçlarına göre bütün değişkenlerin %1 önem seviyesinde durağan olduğu tespit edilmiştir. Dolayısıyla, modeller sabit ve rassal etkiler ile klasik model kullanılarak panel EKK yöntemiyle tahmin edilmiştir.

Tablo 7. Modellere Ait F, LM ve Hausman Test Sonuçları

TESTLER	İSTATİSTİK	OLASILIK	SONUÇ
SATIŞLARIN KÂRLİLİĞİ			
F_{Birim}	6.4336*	0.0000	Birim etkisi var
F_{Zaman}	0.4942	0.8747	Zaman etkisi yok
$F_{\text{Birim-Zaman}}$	32.8891*	0.0000	Birim-zaman etkisi var
LM_{Birim}	13.965*	0.0000	Birim etkisi var
LM_{Zaman}	0.0000	1.0000	Zaman etkisi yok
$LM_{\text{Birim-Zaman}}$	13965*	0.0001	Birim-zaman etkisi var
Hausman	17.1805*	0.0006	Sabit Etkili Model
AKTİFLERİN KÂRLİLİĞİ			
F_{Birim}	10.6072*	0.0000	Birim etkisi var
F_{Zaman}	0.3035	0.9718	Zaman etkisi yok
$F_{\text{Birim-Zaman}}$	9.2262*	0.0000	Birim-zaman etkisi var
LM_{Birim}	39.396*	0.0000	Birim etkisi var
LM_{Zaman}	0.0000	1.0000	Zaman etkisi Yok
$LM_{\text{Birim-Zaman}}$	39.006*	0.0000	Birim-zaman etkisi var
Hausman	11.8812*	0.0078	Sabit Etkili Model
FAALİYET KÂRLİLİĞİ			
F_{Birim}	10.4429*	0.0000	Birim etkisi var
F_{Zaman}	23.7102*	0.0048	Zaman etkisi var
$F_{\text{Birim-Zaman}}$	7.6792*	0.0000	Birim-zaman etkisi var
LM_{Birim}	31.190*	0.0000	Birim etkisi var
LM_{Zaman}	3.045**	0.0400	Zaman etkisi var
$LM_{\text{Birim-Zaman}}$	39.868*	0.0000	Birim-zaman etkisi var
Hausman	19.7825*	0.0002	Sabit Etkili Model
ÖZKAYNAK KÂRLİLİĞİ			
F_{Birim}	22.3271*	0.0000	Birim etkisi var
F_{Zaman}	0.3455	0.9569	Zaman etkisi yok
$F_{\text{Birim-Zaman}}$	11.8355*	0.0000	Birim-zaman etkisi var
LM_{Birim}	78.0360*	0.0000	Birim etkisi var
LM_{Zaman}	0.0000	1.0000	Zaman etkisi var
$LM_{\text{Birim-Zaman}}$	78.0360*	0.0000	Birim-zaman etkisi var
Hausman	16.4633*	0.0009	Sabit Etkili Model
AKTİF BÜYÜME			
F_{Birim}	1.1125	0.3622	Birim etkisi yok
F_{Zaman}	1.4033	0.1992	Zaman etkisi yok
$F_{\text{Birim-Zaman}}$	15.8582	0.1342	Birim-zaman etkisi yok
LM_{Birim}	0.0000	1.000	Birim etkisi yok
LM_{Zaman}	0.1750	0.338	Zaman etkisi yok
$LM_{\text{Birim-Zaman}}$	0.1750	0.916	Birim-zaman etkisi yok

SATIŞLARDAKİ BÜYÜME			
F_{Birim}	4.2496*	0.0001	Birim etkisi var
F_{Zaman}	6.8125*	0.0000	Zaman etkisi var
$F_{\text{Birim-Zaman}}$	17.7701*	0.0000	Birim-zaman etkisi var
LM_{Birim}	0.0000*	0.0000	Birim etkisi var
LM_{Zaman}	6.8820*	0.004	Zaman etkisi var
$LM_{\text{Birim-Zaman}}$	6.8820**	0.032	Birim-zaman etkisi var
Hausman	35.0561*	0.0000	Sabit Etkili Model
AKTİF DEVİR HIZI			
F_{Birim}	15.4749*	0.0000	Birim etkisi var
F_{Zaman}	0.4647	0.8944	Zaman etkisi yok
$F_{\text{Birim-Zaman}}$	21.5496*	0.0000	Birim-zaman etkisi var
LM_{Birim}	22.8740*	0.0000	Birim etkisi var
LM_{Zaman}	0.0000	1.0000	Zaman etkisi yok
$LM_{\text{Birim-Zaman}}$	22.8740*	0.0000	Birim-zaman etkisi var
Hausman	2.1052	0.5509	Rassal Etkili Model
CARİ ORAN			
F_{Birim}	13.0846*	0.0000	Birim etkisi var
F_{Zaman}	0.8462	0.5598	Zaman etkisi yok
$F_{\text{Birim-Zaman}}$	7.2930*	0.0000	Birim-zaman etkisi var
LM_{Birim}	15.3720*	0.0000	Birim etkisi var
LM_{Zaman}	0.0000	1.0000	Zaman etkisi yok
$LM_{\text{Birim-Zaman}}$	16.3720*	0.0000	Birim-zaman etkisi var
Hausman	5.8808	0.1176	Rassal Etkili Model
PİYASA DEFTER DEĞERİ			
F_{Birim}	22.6536*	0.0000	Birim etkisi var
F_{Zaman}	3.2632*	0.0018	Zaman etkisi var
$F_{\text{Birim-Zaman}}$	13.3623*	0.0000	Birim-zaman etkisi var
LM_{Birim}	73.4030*	0.0000	Birim etkisi var
LM_{Zaman}	0.0000	1.0000	Zaman etkisi var
$LM_{\text{Birim-Zaman}}$	80.3270*	0.0000	Birim-zaman etkisi var
Hausman	0.9503	0.7080	Rassal Etkili Model
Not: Modellerdeki %1, %5 ve %10 Önem seviyelerindeki anlamlılık, sırası ile *, **, *** ile ifade edilmiştir.			

Modellerde sabit ve rassal birim etkilerin olup olmadığını tespit edebilmek amacıyla F, LM ve Hausman testleri yapılmış ilgili sonuçlar Tablo 7'de verilmiştir. Satışların kârlılığı modelinde yapılan F ve LM testleri neticesinde sabit ve rassal birim etkilerinin varlığı %1 önem seviyesinde kabul edilmiş, sabit ve rassal zaman etkisi ise bulunmamıştır. Sabit ve rassal birim etkilerden hangisinin kullanılacağına karar verebilmek amacıyla Hausman testi uygulanmış ve modelin %1 önem

seviyesinde sabit etkili olarak tahmin edilmesi kararlaştırılmıştır. Aktiflerin kârlılığı modelinde yapılan F ve LM testlerinin sonucunda %1 önem seviyesinde birim etkisi olduğu, ancak zaman etkilerinin olmadığı tespit edilmiştir. Sabit ve rassal birim etkilerden hangilerinin kullanılacağına karar vermek amacıyla kullanılan Hausman testi sonucuna göre, sabit etkili modelin kullanılmasına karar verilmiştir. Faaliyet kârlılığı modelinde yapılan F ve LM testlerine göre %1 önem seviyesinde sabit ve rassal birim ile sabit ve rassal zaman etkileri anlamlı bulunmuştur. Hausman testi sonucuna göre, %1 önem seviyesinde sabit etkili modelin daha anlamlı olduğu sonucu elde edilmiştir. Öz kaynak kârlılığı modelinde yapılan F ve LM testleri sonucuna göre %1 önem seviyesinde sabit ve rassal birim etkilerin ve rassal zaman etkilerinin olduğu, ancak sabit zaman etkilerinin olmadığı tespit edilmiştir. Hausman testi sonucuna göre ise sabit etkiler modelinin rassal etkiler modeline göre daha tutarlı sonuçlar vereceği tespit edilmiştir. Dolayısıyla tek yönlü sabit etkiler modeli kullanılarak model tahmin edilmiştir.

Aktif büyüme modelinde yapılan F ve LM testleri sonucunda birim ve zaman etkisi tespit edilmediğinden, model havuzlanmış veri seti üzerinden EKK yöntemiyle tahmin edilmiştir. Satışlardaki büyüme modelinde %1 önem düzeyinde sabit birim ve zaman etkisiyle, rassal birim ve zaman etkisi anlamlı çıkmıştır. Bu testlerden hangisinin kullanılacağına karar verebilmek amacıyla yapılan Hausman testi neticesinde, modelde sabit etkili modelin kullanılmasına karar verilmiştir. Aktif devir hızı modelinde yapılan F ve LM testlerin neticesinde modelde %1 önem düzeyinde sabit birim ve rassal birim etkilerinin varlığı tespit edilmiştir. Sabit birim ve rassal birim etkilerden hangisinin kullanılacağına karar verebilmek amacıyla uygulanan Hausman testine göre modelin rassal etkili olmasına karar verilmiştir. Dolayısıyla modelin tek yönlü rassal etkili olarak tahmin edilmesine karar verilmiştir. Cari oran modelinde yapılan F ve LM testleri sonucunda modelde %1 önem düzeyinde sabit ve rassal birim etkilerin olduğu tespit edilmiştir. Yapılan Hausman testi neticesinde modelin tek yönlü rassal etkili model olarak tahmin edilmesi kararlaştırılmıştır. Son olarak piyasa defter değerine yönelik oluşturulan modelde yapılan F ve LM testleri neticesinde %1 önem seviyelerinde sabit birim, sabit zaman, rassal birim ve rassal zaman etkilerinin olduğu tespit edilmiştir. Sabit etkili ve rassal etkili modellerden hangisinin kullanılacağına karar vermek amacıyla yapılan Hausman testi neticesinde, rassal etkili modelin kullanılmasının daha anlamlı ve daha tutarlı sonuçlar elde etmemizi sağlayacağı tespit edilmiştir.

Tablo 8. Modellere Ait Değişen Varyans, Oto Korelasyon ve Birimler Arası Korelasyon Test Sonuçları

Testler	İstatistik	Olasılık
SATIŞLARIN KÂRLİLİĞİ		
Wald Testi	1769.70*	0.0000
Baltagi wu LBI Testi	2.4040	0.1500
Pesaran Testi	1.4680	0.1422
AKTİFLERİN KÂRLİLİĞİ		
Wald Testi	305.57*	0.0000
Baltagi Wu LBI Testi	1.9331*	0.0000
Pesaran Testi	-0.630	1.4714
FAALİYET KÂRLİLİĞİ		
Wald Testi	773.47*	0.0000
Baltagi wu LBI Testi	1.1784*	0.0000
Pesaran Testi	0.779	0.4360
ÖZ KAYNAK KÂRLİLİĞİ		
Wald Testi	259.56*	0.0000
Baltagi wu LBI Testi	1.7392*	0.0000
Pesaran Testi	-0.287	1.2256
AKTİF BÜYÜME		
Breusch Pagan Testi	5.370**	0.0205
Wooldridge Testi	0.040	0.8449
SATIŞLARDAKİ BÜYÜME		
Wald Testi	5.2876*	0.0000
Baltagi-Wu Testi	0.3256	2.6321
Breush-Pagan Testi	0.5263	1.2571
AKTİF DEVİR HIZI		
Levene-Brown-Forsthe Testi	24.6408*	0.0000
Baltagi-Wu testi	0.8001**	0.0444
Pesaran	-0.6740	1.4998
CARİ ORAN		
Levene-Brown-Forsthe Testi	24.6408*	0.0000
Baltagi-Wu testi	1.2886*	0.0000
Pesaran	-0.7580	0.1551
PİYASA DEFTER DEĞERİ		
Lewene-Brown-Forsthe Testi	24.6408*	0.0000
Baltagi-Wu Testi	1.9321*	0.0059
Pesaran Testi	5.8190*	0.0000

Not: %1, %5 ve %10 Önem seviyelerindeki anlamlılık, sırası ile *, **, *** ile ifade edilmiştir.

Modellerin tahmininde dirençli tahmincilerle ihtiyaç olup olmadığını tespit edebilmek amacıyla çeşitli testler uygulanmıştır. Bu testler yapılmadan yapılan tahminler güvenilir olmayacaktır. Dolayısıyla varsayımlarda hatalar meydana gelecektir. Satışların kârlılığı modelinde Modelde değişen varyans sorununu tespit edebilmek amacıyla yapılan Wald testi sonucuna göre değişen varyans sorunu tespit edilmiştir. Otokorelasyon sorununu tespit edebilmek amacıyla yapılan Baltagi Wu testi ve birimler arası korelasyon sorununu tespit edebilmek amacıyla yapılan Pesaran testi sonucuna göre ise otokorelasyon ve birimler arası korelasyon sorunu yoktur. Bu nedenle model sadece değişen varyans sorununu dikkate alan Huber, Eicker ve White tahmincisi ile tahmin edilmiştir. Aktiflerin kârlılığı modelinde Wald testi ve Baltagi Wu testine göre modelde %1 önem düzeyinde değişen varyans ve otokorelasyon sorunu vardır. Baltagi Wu testine göre ise birimler arası korelasyon sorunu yoktur. Dolayısıyla model, hem değişen varyans hem de otokorelasyon sorununu düzelten sabit etkili modellerden Arellano, Froot ve Rogers tahmincisi ile tahmin edilmiştir. Faaliyet kârlılığına yönelik oluşturulan modelde Wald testi sonucuna göre, modelde %1 önem düzeyinde değişen varyans sorunu vardır. Baltagi Wu testi sonucuna göre %1 önem düzeyinde otokorelasyon sorunu vardır. Birimler arası korelasyonun test edildiği Pesaran test sonucuna göre ise birimler arası korelasyon sorunu bulunmamaktadır. Dolayısıyla model hem değişen varyans hem de otokorelasyon sorununu düzelten sabit etkili modellerden Arellano, Froot ve Rogers tahmincisi ile tahmin edilmiştir. Öz kaynak kârlılığı modelinde Wald, Baltagi-Wu ve Pesaran testlerinin sonuçlarına göre model'de %1 önem seviyesinde değişen varyans ve otokorelasyon sorunu vardır. Model, değişen varyans ve otokorelasyon sorununu düzelten Arellano, Froot ve Rogers tahmincisi ile tahmin edilmiştir.

Büyümeye yönelik oluşturulan iki modelden ilki olan aktif büyüme modelinde, sadece değişen varyans sorunu bulunmaktadır. Bu nedenle model tek yönlü tahmincilerden Huber, Eicker ve White tahmincisi ile tahmin edilmiştir. Diğer büyüme modeli olan satışlardaki büyüme modelinde ise, değişen varyansın olup olmadığını tespit edebilmek amacıyla yapılan Wald testi neticesinde, modelde %1 önem seviyesinde değişen varyans sorunu tespit edilmiştir. Otokoreslasyon sorununu tespit edebilmek amacıyla yapılan Baltagi-Wu testine göre ise modelde otokorelasyon sorunu bulunmamaktadır. Ayrıca birimler arası korelasyon sorununu tespit edebilmek amacıyla yapılan Breush-Pagan testi sonucuna göre modelde birimler arası korelasyon sorunu bulunmamaktadır. Bu nedenle model sadece değişen varyans sorununu dikkate alan sabit etkili dirençli tahmincilerinden Huber, Eicker ve White Tahmincisi ile tahmin edilmiştir.

Reklam harcamalarının aktif devir hızına etkisine yönelik oluşturulan modelde %1 önem seviyesinde değişen varyans sorunu, %5 önem seviyesinde otokorelasyon sorunu tespit edilmiştir. Model, hem değişen varyans hem de otokorelasyon sorunu düzelten Arellano, Froot ve Rogers tahmincisi ile tahmin edilmiştir. Cari oran

etkisine yönelik oluşturulan modelde, yapılan testler sonucunda %1 önem düzeyinde modelde hem değişen varyans hem de otokorelasyon sorunu tespit edilmiştir. Modelin tahmin edilmesi için Arellano, Froot ve Rogers tahmincisi kullanılmıştır. Piyasa değeri/defter değerine yönelik oluşturulan modelde ise yapılan testler neticesinde %1 önem seviyesinde hem değişen varyans, hem otokorelasyon hem de birimler arası korelasyon sorunu tespit edilmiştir.

Tablo 9. Modellere Ait Sabit, Rassel ve Klasik Etkili Regresyon Sonuçları

Değişkenler	Katsayı	Standart Hata	t-İstatistiği	Olasılık
SATIŞLARIN KÂRLİLİĞİ				
RE_HAR	-2.3547	1.4436	-1.63	0.134
SA_LOG	0.1377*	0.0453	3.04	0.013
KAL_OR	-0.0058*	0.0012	-4.83	0.001
C	-0.8604*	0.3750	-2.29	0.045
AKTİFLERİN KÂRLİLİĞİ				
RE_HAR	9.2655	28.5976	0.32	0.771
SA_LOG	4.1808*	2.0340	2.05	0.001
KAL_OR	-0.3856**	0.1213	-3.18	0.010
C	-56.9341*	16.7887	-3.39	0.007
FAALİYET KÂRLİLİĞİ				
RE_HAR	-2.4630**	0.9026	-2.73	0.0429
SA_LOG	2.0886**	0.6980	2.99	0.0280
KAL_OR	-0.1355**	0.0597	-2.27	0.0470
C	-4.3180**	2.0431	-2.11	0.0400
ÖZKAYNAK KÂRLİLİĞİ				
RE_HAR	-6.9058	5.5516	-1.24	0.348
SA_LOG	3.6746*	1.6421	2.23	0.001
KAL_OR	-1.0373*	0.2818	-3.68	0.004
C	-11.3491*	5.0949	-3.80	0.004
AKTİF BÜYÜME				
RE_HAR	-7.3878	4.2341	-1.74	0.821
SA_LOG	-1.8531**	0.6266	-2.95	0.028
KAL_OR	0.3194**	0.1300	2.46	0.016
C	4.6305**	1.6962	2.73	0.018
SATIŞLARDAKİ BÜYÜME				
RE_HAR	-11.5085	35.1922	0.32	0.797
SA_LOG	-2.0784	2.2256	0.94	0.350
KAL_OR	0.2114	0.1370	1.54	0.123
C	27.1137	24.2759	1.12	0.264

AKTİF DEVİR HIZI				
RE_HAR	-7.1751	8.1730	-0.87	0.187
SA_LOG	0.1307	0.1415	0.92	0.356
KAL_OR	-0.0093***	0.0052	-1.79	0.073
C	1.3094	1.4142	0.93	0.354
CARİ ORAN				
RE_HAR	1.0896*	0.2986	3.64	0.023
SA_LOG	0.0344*	0.1680	0.20	0.838
KAL_OR	-0.0369*	0.0128	-2.87	0.004
C	3.6672*	1.6112	2.28	0.023
PİYASA DEĞERİ/DEFTER DEĞERİ				
RE_HAR	-7.0545	11.3178	-0.62	0.393
AK_LOG	0.5638	0.3443	1.64	0.136
KAL_OR	0.0115	0.0091	1.26	0.239
C	-3.7548	2.8817	-1.30	0.225

Not: Modellerde %1, %5 ve %10 Önem seviyelerindeki anlamlılık, sırası ile *,**,*** ile ifade edilmiştir.

Regresyon tahmin sonuçlarının verildiği Tablo 9'a bakıldığında satışların kârlılığı modelinde yapılan tek yönlü sabit etkili regresyon sonucuna göre, reklam harcamaları ile satışların kârlılığı arasında anlamlı bir ilişki bulunmamıştır. Fakat reklam harcamaları ile satışların kârlılığı arasında negatif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir. Aktiflerin kârlılığı modelinde Arellano, Froot ve Rogers tahmincisi ile yapılan regresyon analizi sonuçlarına göre reklam harcamaları, aktif kârlılığı pozitif etkilemesine rağmen, aralarında istatistiki olarak anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir. Faaliyet kârlılığı modelinde Arellano, Froot Rogers tahmincisi kullanılarak yapılan regresyon analizi sonucuna göre, reklam harcamaları ile faaliyet kâr marjı arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Reklam harcamalarındaki bir puanlık artış, faaliyet kâr marjını -2.4630 puan azaltmaktadır. Satışlarda meydana gelen bir puanlık artış, faaliyet kâr marjını 2.0886 puan artırmaktadır. Kaldıraç oranında meydana gelen bir puanlık artış, faaliyet kâr marjını 0.1355 puan azaltmaktadır. Öz kaynak kârlılığı modelinde reklam harcamaları ile öz kaynak kârlılığı arasında anlamlı bir ilişki bulunmamış, aralarında negatif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir.

Büyümeye yönelik oluşturulan modellerden ilki olan aktif büyüme modelinde yapılan regresyon analizi sonuçlarına göre reklam harcamaları aktif büyümeyi negatif etkilemesine rağmen, istatistiki olarak aralarında anlamlı bir ilişki bulunmamıştır. Bir diğer büyüme modeli olan satışlardaki büyüme modelinde yapılan regresyon tahmin sonuçlarına göre, reklam harcamaları ile satışlardaki büyüme arasında anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir. Fakat reklam harcamalarının satışlardaki büyümeden negatif etkilendiği tespit edilmiştir.

Regresyon tahmin sonuçlarından bir diğeri olan aktif devir hızına yönelik oluşturulan modelde yapılan regresyon tahmin sonucuna göre ilgili dönem boyunca aktif devir hızıyla reklam harcamaları arasında istatistiki olarak anlamlı bir ilişki bulunmamıştır. Reklam harcamalarının aktif devir hızını negatif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Cari orana yönelik oluşturulan modelde anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Yapılan regresyon analizi tahmin sonuçlarına göre, reklam harcamalarında meydana gelen bir puanlık artış cari oranı 1.0896 puan artırmaktadır. Satışlarda meydana gelen bir puanlık artış, cari oranı 0.0344 puan artırmaktadır. Kaldıraç oranında meydana gelen bir puanlık artış, cari oranı 0.0369 puan azaltmaktadır. Piyasa değeri/defter değerine yönelik oluşturulan modelde reklam harcamalarının firmaların pazar performansına etkisi istatistiki olarak anlamlı çıkmamasına rağmen, reklam harcamaları ile piyasa değeri/defter değeri arasında negatif yönlü bir ilişki bulunmuştur.

Tablo 10. Modellerde Yer Alan Firmalar Ait Sabit Rassal ve Klasik Birim Etkiler

Sıra	Firmalar	Katsayı	Sıra	Firmalar	Katsayı
SATIŞLARIN KÂRLİLİĞİ			SATIŞLARDAKİ BÜYÜME		
1	Ford	0.0138	1	Ford	0.2666
2	Karsan	-0.0363	2	Karsan	0.8059
3	Anadolu Isuzu	0.0042	3	Anadolu Isuzu	-0.0564
4	Tofaş	0.0140	4	Tofaş	0.4350
5	Vestel	-0.0148	5	Vestel	-0.5830
6	Alarko	0.0019	6	Alarko	-0.1537
7	Parsan	-0.0152	7	Parsan	-0.5598
8	Arçelik	-0.0183	8	Arçelik	-0.1508
9	İhlas	-0.0707	9	İhlas	-0.4935
10	Klimasan	0.0844	10	Klimasan	0.2804
11	Katmerciler	0.0645	11	Katmerciler	0.2703
AKTİFLERİN KÂRLİLİĞİ			AKTİF DEVİR HIZI		
1	Ford	2.7402	1	Ford	0.2575
2	Karsan	-2.2766	2	Karsan	-0.7907
3	Anadolu Isuzu	-0.1831	3	Anadolu Isuzu	-0.6046
4	Tofaş	1.9665	4	Tofaş	8.2766
5	Vestel	-3.1283	5	Vestel	-0.7646
6	Alarko	-1.8419	6	Alarko	-0.4123
7	Parsan	-3.9091	7	Parsan	-1.6633
8	Arçelik	-3.1740	8	Arçelik	-1.0402
9	İhlas	-5.7898	9	İhlas	-1.6505
10	Klimasan	7.7404	10	Klimasan	0.7178
11	Katmerciler	7.8559	11	Katmerciler	0.8897

FAALİYET KÂRLILIĞI			CARİ ORAN		
1	Ford	0.4037	1	Ford	0.0015
2	Karsan	-1.6152	2	Karsan	0.0003
3	Anadolu Isuzu	-0.3470	3	Anadolu Isuzu	0.0034
4	Tofaş	0.4498	4	Tofaş	0.0020
5	Vestel	-1.7114	5	Vestel	-0.0022
6	Alarko	0.9962	6	Alarko	0.0158
7	Parsan	-0.1929	7	Parsan	-0.0039
8	Arçelik	-0.8594	8	Arçelik	-0.0018
9	İhlas	-1.9038	9	İhlas	-0.0047
10	Klimasan	0.1288	10	Klimasan	-0.0017
11	Katmerciler	1.2725	11	Katmerciler	0.0047
ÖZ KAYNAK KÂRLILIĞI			PİYASA DEĞERİ/DEFTER DEĞERİ		
1	Ford	1.2538	1	Ford	1.2877
2	Karsan	-1.3794	2	Karsan	0.1286
3	Anadolu Isuzu	-0.3010	3	Anadolu Isuzu	-0.0195
4	Tofaş	0.1019	4	Tofaş	0.3844
5	Vestel	-1.1880	5	Vestel	-1.8496
6	Alarko	-2.8745	6	Alarko	0.8208
7	Parsan	-2.1553	7	Parsan	-0.1535
8	Arçelik	-1.8902	8	Arçelik	-0.8697
9	İhlas	-3.7186	9	İhlas	-0.2783
10	Klimasan	3.2229	10	Klimasan	0.2126
11	Katmerciler	13.9286	11	Katmerciler	0.7616

Metal Eşya, Makine Elektrikli Cihazlar, Elektrikli Cihazlar ve Ulaşım Araçları sektöründeki bütün modellerden alınan firmalara ait birim etkiler incelendiğinde, dört firmanın performansının bütün modellerde reklam harcamalarından pozitif etkilendiği, dört firmanın ise negatif etkilendiği tespit edilmiştir. Bir firmada genelde pozitif etki görülmesine rağmen iki firmada ise genelde negatif etkiye rastlanılmıştır. Bütün modellerden pozitif etkilenen firmalar; Ford Otomotiv Sanayi, Tofaş Otomobil, Klimasan Klima Sanayi ve Katmerciler Araç Üstü Ekipman firmaları olmuştur. Bütün modellerden negatif etkilenen firmalar ise; Vestel Beyaz Eşya, Parsan Makine Parçaları, Arçelik, İhlas Ev Aletleri firmaları olmuştur. Buradan çıkaracağımız sonuç, pozitif etkilenen firmalar reklam harcamalarını verimli kullanmaktadır. Negatif etkilenen firmalar ise reklam harcamalarını verimsiz kullanmaktadır.

Satışların kârlılığı modelinde 6 firmanın satışların kârlılığının reklam harcamalarından pozitif etkilendiği, 5 firmanın ise negatif etkilendiği görülmektedir. Pozitif etkilenen firmalar arasından en fazla etkilenenin 0.0844 oranı ile Klimasan

Klima Sanayi ve Ticaret A.Ş. firması olduğu, en az etkilenenin ise 0.0019 oranı ile Alarko Carrier Sanayi ve Ticaret A.Ş. firması olduğu belirlenmiştir. Aynı şekilde negatif etkilenen firmalardan en fazla etkilenenin -0.0707 oranı ile İhlas Ev Aletleri İmalat Sanayi ve Ticaret A.Ş. firması olduğu, en az etkilenenin ise -0.0148 oranı ile Vestel firması olduğu tespit edilmiştir. Aktiflerin kârlılığı modelinde dört firmanın aktif kârlılığının reklam harcamalarından pozitif etkilendiği, yedi firmanın ise negatif etkilendiği sonucu elde edilmiştir. Pozitif etkilenen firmalar arasından en çok etkilenenin 7.8559 oranı ile Katmerciler Araç Üstü Ekipman Sanayi ve Ticaret A.Ş. firması olduğu, en az etkilenenin ise 1.9665 oranı ile Türk Otomobil Fabrikası firması olduğu belirlenmiştir. Negatif etkilenen firmalar arasında ise en çok etkilenen firmanın -5.7898 oranı ile İhlas Ev Aletleri İmalat Sanayi olduğu, en az etkilenenin ise -0.1831 oranı ile Anadolu Isuzu Otomotiv Sanayi İşletmesi firması olduğu belirlenmiştir. Faaliyet kârlılığı modelinde faaliyette bulunan firmalardan 5 tanesinde faaliyet kâr marjı reklam harcamalarından pozitif etkilenirken 6 tanesinde negatif etkilenmektedir. Pozitif etkilenenler arasında en fazla etkilenen firma 1.2725 oranı ile Katmerciler Araç Üstü Ekipman Sanayi ve Ticaret A.Ş. firması olduğu, en az etkilenen firmanın ise 0.1288 oranı ile Klimasan firması olduğu tespit edilmiştir. Negatif etkilenen firmalar arasından en çok etkilenen -1.9038 oranı ile İhlas Ev Aletleri firması olurken en az etkilenen ise -0.1929 oranı ile Parsan Makina firması olduğu görülmektedir. Öz kaynak kârlılığı modelinde 4 firma reklam harcamalarından pozitif etkilenirken, 7 firma negatif etkilenmiştir. Pozitif etkilenenler arasında en çok etkilenen 13.9286 oranı ile Katmerciler Araç Üstü Ekipman firması olurken en az etkilenen 0.1019 oranı ile Tofaş Türk Otomobil Fabrikası firması olmuştur. Negatif etkilenenler arasında en çok etkilenen -3.7186 oranı ile İhlas Ev Aletleri İmalat Sanayi Ticaret A.Ş. firması olurken en az etkilenen -0.3010 oranı ile Anadolu Isuzu firması olmuştur.

Satışlardaki büyüme modelinde faaliyette bulunan beş firma satışlardaki büyümeden pozitif etkilenirken altı firma ise negatif etkilenmiştir. Pozitif etkilenenler arasında en fazla etkilenen firma 0.8059 oranı ile Karsan Otomotiv Sanayi ve Ticaret A.Ş. firması iken en az etkilenen firma 0.2666 oranı ile Ford Otomotiv Sanayi firması olmuştur. Negatif anlamda en fazla etkilenen firma -0.5830 oranı ile Vestel Beyaz Eşya firması olurken en az etkilenen firma -0.0564 oranı ile Anadolu Isuzu firması olmuştur. Aktif devir hızı modelinde dört firmanın aktif devir hızı reklam harcamalarından pozitif etkilenirken yedi firma negatif etkilenmiştir. Pozitif etkilenenlerden Tofaş Türk Otomobil Fabrikası firması 8.2766 oranıyla en fazla etkilenen firma iken Ford Otomotiv Sanayi firması 0.2575 oranıyla en az etkilenen firma olmuştur. Negatif etkilenenler arasında en fazla etkilenen firma -1.6633 oranı ile Parsan Makine Parçaları Sanayi A.Ş. firması iken en az etkilenen firma -0.4123 oranı ile Alarko Carrier Sanayi ve Ticaret A.Ş. firması olduğu tespit edilmiştir. Cari oran modelinde altı firmanın cari oranının reklam harcamalarından pozitif etkilendiği, beş firmanın ise negatif etkilendiği tespit edilmiştir. Pozitif

etkilenenler arasında en fazla etkilenen firma 0.0158 oranı ile Alarko Carrier firması olurken en az etkilenen firma ise 0.0003 oranı ile Karsan Otomotiv Sanayi ve Ticaret firması olduğu görülmektedir. Negatif etkileneler arasında en fazla etkilenen firma -0.0047 oranı ile Katmerciler Araç Üstü Ekipman firması olurken en az etkilenen firma -0.0017 oranı ile Klimasan Klima Sanayi ve Ticaret A.Ş. firması olduğu tespit edilmiştir. Piyasa değeri/defter değeri modelinde faaliyette bulunan firmaların ilgili dönem boyunca yaptıkları reklam harcamalarının pazar performansına etkisi altı firmada pozitif, beş firmada ise negatif olarak tespit edilmiştir. Pozitif etkilenen firmalardan, en fazla etkilenen firmanın 1.2877 oranı ile Ford Otomotiv Sanayi A.Ş. firması olduğu, en az etkilenen firmanın ise 0.1286 oranı ile Karsan Otomotiv Sanayi Ticaret A.Ş. firması olduğu tespit edilmiştir. Negatif etkilenenler arasında en fazla etkilenen firma -1.8496 oranı ile Vestel Beyaz Eşya Sanayi ve Ticaret A.Ş. firması iken, en az etkilenen firma ise -0.0195 oranı ile Anadolu Isuzu firması olmuştur. Aktif büyüme modelinde ise birim etki tespit edilemediğinden firma bazlı birim etki hesaplanmamıştır.

5. Sonuç

Reklam harcamalarının firma performansına etkisini analiz etmek amacıyla yapılan bu çalışmada tüm sektörler dikkate alınarak genel bir değerlendirme yapıldığında, reklam harcamalarının firma performansına olumlu bir etkisinin olduğunu söylemek mümkün değildir. Çünkü firmaların performans etkilerine bakıldığı zaman, modellerde bazen pozitif bazen negatif bazen de anlamsız sonuçlar elde edilmiştir ancak genel itibariyle negatif ya da anlamsız sonuçlar elde edilmiştir. Elde edilen bu sonuçlar, literatürde negatif etki bulan Gupta (2009), Bhaghat ve Debruni (2011), Dauda (2014) çalışmaları ve anlamsız etki bulan Bublitz ve Etteredge (1989)'nin çalışmalarıyla benzerlik taşımaktadır. Ayrıca geniş bir literatür taraması yapıldığında, yapılan çalışmalarda çoğunlukla reklam harcamaları ile firma performansı arasında pozitif anlamlı bir ilişki tespit edildiği görülmektedir. Uygulamaya bakıldığında, yurtdışındaki birçok şirket reklam harcamaları yaparak kârını mümkün olduğunca maksimum yapmakta ve bu şekilde pazar paylarını genişletmeye çalışmaktadır. Fakat ülkemizde reklam harcamalarının pozitif etkisi istenilen düzeyde değildir.

Reklam harcamalarının Türkiye'deki firmalara pozitif etkisinin olmamasının birçok nedeni olabilir. Nedenlerinden biri, reklam yapılmadan önce profesyonel bir destek alınmadan doğrudan tanıtımı yapılacak markaya yönelik reklam harcaması yapılması olabilir. Çünkü markaya yönelik yapılacak olan reklamın, hitap ettiği müşteriyi etkilemesi gerekir. Müşteriyi etkilemeyen bir reklam firma için ekstra bir gider kalemi olacak ve performansı olumsuz etkileyebilecektir. Diğer bir neden, rakip firmaların reklam çalışmalarının göz ardı edilmesi olabilir. Tanıtımı yapılacak reklam ile ilgili rakipler daha etkili ve tutarlı reklamlar yaptıklarında, firmanın reklamları müşterinin ilgisini çekmeyebilir. Bu durum, hem firmaların reklamlarının amacına ulaşmamasına, hem de reklam harcamalarının bir gider kalemi olarak firma

performansına olumsuz yansımalarına neden olabilmektedir. Reklam harcamalarının başarısız olmasının bir diğer nedeni reklamı yapılacak ürün ya da hizmetin zamanının iyi ayarlanmaması olabilir. Çünkü zamanında yayınlanmayan reklam firmaların başarısız sonuçlar elde etmesine sebep olabilmektedir.

Reklam verildikten sonra, geri dönüşler hakkında genel bir değerlendirme yapılmaması da reklam harcamalarının başarısız olma nedenlerinden biri olabilmektedir. Reklam verildikten sonra firmanın istenilen ve elde edilen verimi analiz etmesi ve elde ettiği sonuçları karşılaştırması başarılı sonuçlar elde etmesi yönünden önemlidir. Reklam harcamalarının pozitif etkisinin olmamasının bir diğer nedeni, reklam yapılan platformun doğru platform olup olmadığını sorgulamadan, reklam harcaması yapılması olabilir. Reklam için seçilen platform yanlış ise, reklam etkisiz kalabilmektedir. Reklam veren firmanın hedef kitle gibi düşünebilmeyi göz ardı etmesi reklam harcamalarının başarısız olmasının nedenlerinden biri olabilmektedir. Reklamı yapılacak ürün ya da hizmetin müşterinin talep ve ihtiyaçlarına cevap vermesi gerekir. Çünkü hedef kitlenin ihtiyaçlarına yönelik reklam yapılmadığında, yapılan reklamlar müşterinin ilgisini çekmeyebilir.

Reklam harcaması yapıldığında firmaların öncelikli olarak hedef kitleyi belirlemeleri önemlidir ve bu hedef kitlenin talep ve istekleri göz ardı edilmemelidir. Hedef kitlenin talep ve istekleri göz önüne alınarak, onlara yönelik reklam harcaması yapılmalıdır. Reklam harcaması yapılacak alan iyi araştırılıp, o alana yönelik veriler toplanmalıdır. Bu amaçla bir ön değerlendirme oldukça önemlidir. Reklam verilecek alanda, reklamı yapılacak ürüne gerçekten bir talep olup olmadığı tespit edilmelidir. Planlama yapılarak, belirli bir stratejiyle reklam yapılmalıdır. Bu sebeple zamanında doğru kararlar alıp, o kararları uygulamak firmalar açısından önemlidir. Firmanın yeterli ve güvenilir bir çalışan kadrosuna sahip olması da başarılı sonuçlar elde edilmesi açısından önemlidir. Bu kadronun eksiklikleri görüp, bu eksiklikleri doğru yorumlayabilecek bir öngörüye sahip olması gerekir. Güvenilir olmayan bir ekiple çalışmalar yapıldığı zaman çalışanlarda çalışmaya yönelik bir isteksizlik oluşabilmektedir. Dolayısıyla bu durum elde edilmek istenen verimi düşürebilmektedir. Doğru yerde, doğru hedef kitlesi belirlenerek net mesajlar verilerek yapılan reklam harcamalarında başarılı sonuçlar elde etmek mümkündür.

Kaynakça

- A. Saeed, K., Hwang, Y., & Grover, V. (2014). Investigating the Impact of Web Site Value and Advertising on Firm Performance in Electronic Commerce. *International Journal Of Electronic Commerce*, 7 (2), 119-141.
- Akıncı, M., Aktürk, E., & Yılmaz, Ö. (2012). Petrol Fiyatları ile Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: OPEC ve Petrol İthalatçısı Ülkeleri İçin Panel Veri Analizi. *Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 31(2), 1-17
- Akıncı, M., Yüce, G., & Yılmaz, Ö. (2014). Ekonomik Özgürlüklerin İktisadi Büyüme Üzerindeki Etkileri: Bir Panel Veri Analizi. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 14(2), 81-96.
- Altın, H. (2010). Reklam Harcamalarının Şirketin Piyasa Değerine Olan Etkisi. *H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1(28), 59-69.
- Assaf, A. G., Josiassen, A., Matilla Anna S., & Knezevic, Ljubabica. (2015). Does Advertising Spending Improve Sales Performance. *International Journal Of Hospitality Management*, 48, 161-166.
- Bhagwat, Y. & De Bruine, M. (2011). R&D and Advertising Efficiencies in the Pharmaceutical Industry, *International Journal of Applied Economics*, 8(1), 55-65.

- Baltagi, B. (1999). Unequally Spaced Panel Data Regressions With AR(1) Disturbances. *Econometric Theory*, 1(15), 814-823.
- Breusch, T. & Pagan, A. (1980). The Lagrange Multiplier Test and Its Applications to Model Specification in Econometrics. *The Review of Economic Studies*, 47 (1), 239-253.
- Bun, M. & Carree, M. (2005). Bias-corrected Estimation in Dynamic Panel Data Models. *Journal of Business and Economic Statistics*, 23 (1), 200-210.
- Çıtak, L. (2015). Pazarlama Yatırımlarının Finansal Performans Üzerindeki Etkisi ve Borsa İstanbul Kobi Sanayi Endeksi Firmalarının Etkinliklerinin Değerlendirilmesi, *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 45, 49-68.
- Dauda, A. (2014). Assessment of Advertising on the Sales Revenue and Profitability of Nigerian Bottling Company Plc. *European Journal of Business and Management*, 6 (37), 144-155.
- Enders, W. (2003). *Applied Econometric Time Series*. New York: John Wiley And Sons Inc.
- Fisher, R. (1963). Sir Ronald Fisher and The Design of Experiments. *International Biometric Society*, 20 (2), 307-321.
- Geyikçi, U. & Mucan, B. (2016). Reklam Harcamalarının Finansal Duruma Olan Etkisinin Panel Veri Analizi Yöntemiyle Ölçümü. *Sosyal Bilimler Dergisi*, 1(50), 68-85.
- Gujarati, D. N. (1999). *Temel Ekonometri*. İstanbul: Literatür Yayınları.
- Gür, F. A. & Bayraktar, A. (2011). Reklamın Finansal Geri Dönüşü ve Bir Örnek Olay. *Öneri Dergisi*, 9 (35), 127-141.
- Güriş, S. ve Kömüryakan, F. (2019). Panel Verilerin Homojen Gruplara Ayrılması ve Tesadüfi Katsayılı Model Yaklaşımı. *XIII. IBANESS İktisat, İşletme ve Yönetim Bilimleri Kongreler Serisi*, Tekirdağ. <http://www.businessinsider.com/10-biggest-advertising-spenders-in-the-us-2015-7> (Erişim tarihi, 09.08.2021)
- Hausman, J. (1978). Specification Tests in Econometrics. *Econometrica*, 0 (46), 1251-1271.
- Honda, Y. (1985). Testing the Error Components Model with Non-Normal Disturbances. *Review of Economic Studies*, 0 (52), 681-690.
- İlarslan, K., Demirtaş, M. & Bayat T. (2018). Reklam Harcamaları Ve Firma Büyüklüğünün Kârlılık Üzerindeki Etkisi, BİST 30'da Yer Alan Firmalar Üzerine Ampirik Bir Analiz. *International Congress Of Eurasian Social Sciences (Icoess)*, 479-485.
- Jarque, C. & Bera, A. (1980). Efficient Tests for Normality, Homoscedasticity and Serial Independence of Regression Residuals, *Economics Letters*, 6 (3), 255-259.
- Joshi, A. & Hansens, D. M. (2010). The Direct and Indirect Effects of Advertising Spending on Firm Value. *Sage Publication*, 74 (1), 20-33.
- Karabulut, R. & Şeker, K. (2018). Kâr Payı Dağıtım Oranlarının Borçlanma Araçları Üzerinde Etkisi. *Al-Farabi Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi*, 2 (3), 78-102.
- Kim, J. & Morris, J. D. (2003). The Effect of Advertising on The Market Value of Firms: Empirical Evidence From The Super Bowl Adds. *Journal of Targeting, Measurement And Analysis for Marketing*, 12, 53-65.
- Koçoğlu, D. & Haşiloğlu, S. B. (2008). Reklam Harcamalarının İşletmelerin Etkinlik Seviyesi Üzerindeki Etkisine Yönelik Bir Araştırma. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 1(10), 39-65.
- Levene, H. (1960). Robust Tests for Equality of Variances. In Contributions to Probability and Statistics: Essays in Honor of Harold Hotelling. *Science And Education*, (1) 2, 278-292.
- Luo, X. & Jong, P. J. D. (2012). Does Advertising Spending Really Work? The Intermediate Role Of Analysts in the Impact of Advertising on Firm Value. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 40, 605-624.
- Moriarty, S., Mitchell, N. & Wells, W. (2009). *Advertising: Principles & Practice*. New Jersey: Prentice Hall.
- Öz, Y. & Güngör, B. (2007). Çalışma Sermayesi Yönetiminin Firma Kârlılığı Üzerine Etkisi: İmalat Sektörüne Yönelik Panel Veri Analizi. *Journal of Graduate School of Social Sciences*, 10 (2), 319-332.
- Paton, D. & Williams, L. V. (1999). Advertising and Firm Performance: Some New Evidence from UK Firms. *Economic Issues*, 4 (2), 89-105.
- Pesaran, M. (2004). General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels. *University of Cambridge Working Paper*, 435.
- Peterson, R. A. & Jeong, J. (2010). Exploring the Impact of Advertising and R&D Expenditures on Corporate Brand Value and Firm-Level Financial Performance. *Original Empirical Research*, 6(38), 677-690.
- Polat, M. (2016). *Ar-Ge Yatırımlarının Firmaların Finansal Performansına Etkisi: BİST'te İşlem Gören İmalat Şirketleri Üzerine Bir Uygulama*. Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Yayınlanmamış Doktora Tezi. Erzurum.
- Qureshi, İ. M. (2007). Advertising Value of UK Firms Advertising Expenditures. *Global Journal of International Business Research*, 1 (1), 12-23.
- Sridhar, S. Narayanan, S. & Srinivasan, R. (2013). Dynamic Relationships Among R&D, Advertising, Inventory and Firm Performance. *Pazarlama Bilimleri Dergisi*, 42, 277-290.
- Wooldridge, J. M. (2002). *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*. The MIT Press, Cambridge.

KÜRESEL BELİRSİZLİK ENDEKSİ, JEOPOLİTİK RİSK, BIST 100 İLE BIST ULAŞTIRMA ARASINDAKİ VOLATİLİTE YAYILIMI

Ethem KILIÇ¹

1. Giriş

21. yüzyılda piyasalar arasında ciddi değişimler yaşanmakta, yaşanan değişimler beraberinde birçok belirsizliğin oluşmasına neden olmaktadır. Özellikle gelişmekte olan ülkeler bu belirsizlik ile mücadele etmekle karşı karşıya kalmaktadırlar. 1980'den sonra finansal piyasalarda liberalleşme hız kazanmıştır. Gelişmekte olan ülkelerin ekonomileri liberalleşmeden dolayı çeşitli şoklara maruz bırakılmaktadır. Finansal piyasaların düzenleyicileri tarafından ortaya atılan kararsız ve belirsiz söylemler finansal piyasalarda çeşitli şokların meydana gelmesine neden olmaktadır. Meydana gelen bu şokların etkisi finansal piyasalarda etkinliklerini devam ettirmektedir. Küresel piyasalarda meydana gelen belirsizliklere yönelik birçok tahmin ve hesaplama yöntemi geliştirilmiştir. Hesaplanan bu yöntemlerin dışında son yıllarda literatürde önem kazanmaya başlayan bir endeksten bahsetmek mümkündür. Bu endekte ekonomik politik belirsizlikler hesaplanmaktadır. Finansal risklerin yanı sıra politik söylemlerde bu endeksin hesaplanmasında önemli rol oynamaktadır.

Bu çalışmanın temel aktörlerinden biri olan Küresel Belirsizlik Endeksi (GEPU) oluşturulmadan önce birçok ülke için Ekonomik Politik Belirsizlik (EPU) endeksi oluşturulmuştur. Baker vd. (2013) ekonomik politik belirsizliği açıklayan bir endeks oluşturmuşlardır. Bu endeksi oluşturmak için ABD'nin en büyük 10 gazetesini incelemişlerdir. Bu incelemeler sonucunda bunları üç gruba ayırmışlardır. Gazetelerde başkanlık seçimleri, Körfez Savaşları ve 11 Eylül saldırıları gibi önemli olaylar yer almaktadır. Bu doğrultuda Ekonomik ve Politika Belirsizlik (EPU) Endeksi hesaplanmıştır. Baker vd. (2016) Ekonomik ve Politika Belirsizlik (EPU) Endeksi'nin daha kapsamlı bir şekilde ele alınması ile ABD ve 11 Avrupa ülkesi için Ekonomik Politik Belirsizlik Endeksi oluşturmuşlardır. Baker vd. (2016) ve Davis (2016) Küresel Ekonomi Politika Belirsizlik (GEPU) endeksini hesaplamışlardır. 16 ülkeye ait küresel çıktılarının üçte ikisini oluşturan GSYİH ağırlıklı ulusal EPU endeksidir. Her ulusal EPU endeksi, ekonomi, belirsizlik ve politikayla ilgili

¹ Dr. Öğr. Gör., Bingöl Üniversitesi Sosyal Bilimler MYO, Finans Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü, etemkic@hotmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6247-9024>.

konulara ilişkin üçlü terimleri içeren kendi ülke gazete makalelerinin nispi frekansını yansıtmaktadır. GEPU endeksi, hali hazırda 21 ülkenin ulusal EPU endeksinden oluşmaktadır (Korkmaz ve Güngör, 2018:212).

Çoklu tanımları içeren bir terim olmakla birlikte tarih boyunca devletlerin topraklarını kontrol etme ve topraklar için rekabet etme uygulamaları jeopolitik olarak tanımlanmaktadır. Özellikle son yıllarda güç karşılaştırmalarının yanı sıra şirketlerin, sivil toplum örgütlerinin, isyan grupları ve siyasi partilerin de içinde bulunduğu çok çeşitli birimler jeopolitiğin bir parçası olarak belirlenmiştir. Jeopolitik; terörist saldırıları, iklim değişikliği, Brexit'ten Küresel Finansal Kriz gibi çok çeşitli nedenleri ve sonuçları içinde barındıran geniş kapsamlı bir kavramdır (Caldara ve Iacoviello, 2018:6). Bu doğrultuda jeopolitik risk uluslararası ilişkilerin normal ve barışçıl seyrini etkileyen devletler arasındaki savaşlar, terör olayları ve gerilimlere ilişkin risk veya belirsizlik olarak ifade edilmektedir (Wang, Wu ve Xu, 2019:6).

21. yüzyılda uluslararası savaşlar, siyasi gerilimler, terör saldırıları, iç savaşlar sürekli olarak tekrarlanmaktadır. Bunlar arasında ülkeleri en çok etkileyen iç savaşlar olduğu ifade edilebilir. Bu tür olaylara neden olan faktörler ise önemli yetkililerin seçilmesi, hükümetlerdeki değişim, siyasi ayaklanmalar, sivil çekişmeler, ekonomik performansı ve varlık piyasalarını etkileyen terör saldırıdır. Ayrıca toplumdaki paydaşların yönetim sürecini birlikte gerçekleştirmelerini esas alan yönetim yaklaşımının uygulanmaması da toplumda kaosa neden olabilir (Parlak ve Arı, 2020: 232-233; Arı, 2018: 11). 11 Eylül'de New York Dünya Ticaret Merkezine yapılan saldırı, 2015 Kasım'da Paris'te meydana gelen saldırı, 2016 Haziran'da Birleşik Krallığın AB'den ayrılma kararı, 2016 Kasım'da Donald Trump'ın ABD başkanlığına seçilmesi, 2017 – 2018'de Kuzey Kore ile ABD arasındaki gerginlik gibi olgulardan dolayı jeopolitik risk artmıştır (Bouoiyour, Selmi, Haammoudeh ve Wohar, 2019:2). Yatırımcılar için temel amaç maksimum kâr elde etmektir. Kârların maksimum olabilmesinin ilk adımı güvenli bölgelerde yatırım yapmaktan geçmektedir. Bu durum gösteriyor ki jeopolitik riskin yatırım kararları üzerinde önemli etkileri bulunmaktadır.

Dünyanın küreselleşmesi ile birlikte ülkeler arasında ticari ve kültürel faaliyetleri artmıştır ve buna bağlı olarak ulaştırma sektörü önem kazanmıştır. Ülkeler arasında bu faaliyetlerin artmasına bağlı olarak ulaştırma sektöründe bulunan şirketlerin sayılarında artış olduğu gözlemlenmiştir. Ayrıca bu sektörde bulunan şirketlerin faaliyetlerinde artış söz konusudur. Bu bağlamda ulaşım sektöründe hızlı büyümenin olabilmesi için ulaştırma şirketlerin fon ihtiyacı bulunmaktadır. Bu nedenle bu şirketler halka açılma yoluna gitmiştir. Ulaştırma şirketleri büyüme olgusundan dolayı bu şirketler yatırımcıların ilgisini çekmekte ve ulaştırma endeksleri önem kazanmaktadır.

Küresel Belirsizlik Endeksi, jeopolitik risk, BIST 100 ve BIST ulaştırma endeksi yatırım kararların üzerinde önemli rol oynayan aktörlerdir. Bu nedenle çalışmada

Küresel Belirsizlik Endeksi, jeopolitik risk, BIST 100 ile BIST ulaştırma endeksi arasındaki volatilité yayılımı araştırılmıştır. Bu değişkenler arasındaki ilişkiyi inceleyen başka çalışmaların literatürde bulunmamasından dolayı bu çalışma literatür açısından önem arz etmektedir. Küresel Belirsizlik Endeksi, jeopolitik risk, BIST 100’de meydana gelen dalgalanmaların BIST ulaştırma endeksi üzerindeki etkisinin nasıl olduğu belirlenmek istenmiştir. Elde edilecek olan sonuçlar ile hem finansal piyasalara katkı sağlanacak hem de yatırımcıların yatırım kararlarına yön verecektir.

2. Literatür

Gürsoy (2021) Küresel Belirsizlik Endeksi (GEPÜ), dolar, avro, enflasyon ve BIST 100 arasındaki nedensellik ilişkisini araştırmıştır. Ocak 2013 – Ekim 2021 dönemine ait aylık veriler kullanarak Hatemi-j nedensellik testi uygulanmıştır. Elde edilen bulgulara göre GEPÜ endeksinden dolar ve avroya doğru pozitif nedensellik tespit edilmiştir. Ancak GEPÜ endeksinden enflasyon ve BIST 100’e doğru nedensellik ilişkisi olmadığı belirlenmiştir.

Korkmaz ve Güngör (2018) Küresel Belirsizlik Endeksi ile Borsa İstanbul alt sektörler arasındaki ilişkiyi incelemek amacıyla 1997:1 – 2018:4 dönemine ait veriler kullanarak GARCH(1,1) modelinden faydalanmışlardır. Küresel Belirsizlik Endeksi ile Borsa İstanbul alt sektörleri arasında oynaklık yayılımı tespit etmişlerdir.

İltaş (2020) ekonomik risk, politik risk, finansal risk ve jeopolitik risk ile BIST 100 arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Risk primleri ile BIST 100 arasındaki ilişkiyi Toda-Yamamoto nedensellik testi ile Hacker-Hatemi-J nedensellik testi aracılığıyla araştırmıştır. Toda-Yamamoto ve Hacker-Hatemi-J nedensellik testine göre ekonomik risk ve politik risk ile BIST 100 arasındaki çift yönlü nedensellik olduğu, finansal risk ve jeopolitik risk ile BIST 100 arasında nedensellik ilişkisi olmadığını saptamıştır.

Elsayed ve Helmi (2021) jeopolitik riskin Ortadoğu ve Kuzey Afrika ülkelerinin finansal piyasalarının getirileri ve volatilitesi üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Jeopolitik riskin Ortadoğu ve Kuzey Afrika ülkelerinin finansal piyasalarının getirileri üzerinde bir etkisi olmadığını saptamışlardır.

Smales (2021) jeopolitik risk ile petrol ve borsa arasındaki ilişkiyi belirlemek için DCC-GARCH modeli kullanmıştır. Elde edilen bulgulara göre jeopolitik riskin petrol ve borsa üzerinde kalıcı etkileri olduğunu belirlemiştir.

Üçler ve Özşahin (2020) jeopolitik risk ile borsa arasındaki ilişkinin ele alındığı çalışmada Aralık 1987 – Ağustos 2018 dönemine ait veriler kullanmışlardır. Gelişmekte olan 9 ülkeyi ele alan çalışmada Arjantin, Brezilya, Meksika ve Tayland’da jeopolitik riskten borsaya doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi olduğunu saptamışlardır.

Alicı (2020) döviz kuru, faiz oranı, BIST ulaştırma ve BIST 100 arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. 04.07.2006 – 31.12.2019 dönemine ait veriler ile Toda-

Yamamoto ve Hatemi J testleri kullanarak araştırmayı gerçekleştirmiştir. Toda-Yamamoto nedensellik testine göre döviz kurundan BIST 100 ve BIST ulaştırmaya doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi olduğu tespit edilmiştir.

Alqahtani, Hammoudeh ve Selmi (2021) Körfez işbirliği topluluğu ülkelerinin borsaları ile jeopolitik risk arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Suudi Arabistan borsası ile jeopolitik risk arasında zamana göre değişen koşullu korelasyonun sürekli olarak negatif yönde hareket ettiğini tespit etmişlerdir.

Balcılar vd. (2016) BRICS ülkelerine ait borsalar ile jeopolitik risk arasındaki ilişkiyi parametrik olmayan niceliksel nedensellik testleri yoluyla araştırmışlardır. Yapılan analizler sonucunda Jeopolitik risk, BRICS borsaları arasında heterojen olduğu tespit edilmiş, bu da jeopolitik gerilimlerle ilgili haberlerin bu piyasalardaki getiri dinamiklerini tek tip etkilemediğini göstermektedir.

Polat, Alptürk ve Gürsoy (2021) jeopolitik riskin BIST turizm endeksi ile turist gelişleri üzerindeki ilişkiyi belirlemeyi amaçlamışlardır. Türkiye'nin jeopolitik riski ile BIST turizm arasında asimetric bir ilişkinin var olduğunu tespit etmişlerdir. Jeopolitik riskin artması ile BIST turizmde önemli düşüşlerin yaşandığı, Jeopolitik riskin azalması ile BIST turizmde artışların olduğunu saptamışlardır.

Sadeghzadeh Emsen ve Aksu (2020) Küresel Belirsizlik Endeksi ile BIST 100 arasındaki ilişkiyi simetrik ve asimetric boyutta incelemişlerdir. Küresel Belirsizlik Endeksi ile BIST 100 arasında simetrik ilişkiler olmadığı, ancak asimetric ilişkinin olduğunu saptamışlardır. Belirsizlik endeksinden meydana gelen pozitif ve negatif şoklar BIST 100'ü ters yönde etkilediğini tespit etmişlerdir.

Yerli ve yabancı literatür incelediğinde Küresel Belirsizlik Endeksi (GEPÜ), jeopolitik risk, BIST 100 ve BIST ulaştırma değişkenleri arasındaki volatilitite yayılımını inceleyen çalışma bulunmamıştır. Bu nedenle bu finans literatürü açısından önem arz etmektedir. Bu çalışma Küresel Belirsizlik Endeksi (GEPÜ), jeopolitik risk, BIST 100 ve BIST ulaştırma arasındaki volatilitite yayılımı çok değişkenli GARCH modellerinde biri olan CCC-GARCH modeli ile araştırılmıştır.

3. Veri Seti ve Yöntem

Çalışmada Küresel Belirsizlik Endeksi (GEPÜ), jeopolitik risk, BIST 100 ve BIST ulaştırma değişkenleri kullanılmıştır. Bu doğrultuda Şubat 1997 – Mayıs 2021 dönemine ait aylık verilerin logaritması alınarak analizler yapılmıştır. Analizler EViews 9 ile WinRATS 8.0 paket programları aracılığıyla yapılmıştır.

Çok değişkenli GARCH modellerinden biri olan CCC-GARCH ve DCC-GARCH modelleri VEC-GARCH ve BEKK-GARCH gibi volatilititeyi modellerden daha güvenilir olduğu söylenebilir. Ayrıca CCC-GARCH ve DCC-GARCH modelleri diğer modellerden daha kapsamlı sonuçlar vermektedir. Bu nedenle çalışmada değişkenlere ait volatilitite kalıcılığını veren ve değişkenler arasındaki sabit korelasyonu dikkate alan CCC-GARCH modeli kullanılmıştır (Tuncay, 2021:136).

Tek değişkenli finansal varlıkların volatil hareketlerini ölçmek için ARCH ve GARCH modellerinden faydalanılmaktadır. Ayrıca değişen koşullu varyans modellerinin tahmin edilmesinde ARCH ve GARCH modelleri kullanılmaktadır. Ancak ARCH ve GARCH modelleri birden fazla finansal varlığın volatil hareketlerini ölçmede yetersizdir. Küreselleşme finansal piyasaları da etkilediğinden dolayı finansal piyasalar arasındaki volatilitenin yayılımı yatırımcılar açısından önem kazanmıştır. Bu nedenle çok değişkenli GARCH modellerine ihtiyaç duyulmuştur (Kılıç, Gürsoy ve Ergüney, 2021:1596-1597).

Finansal piyasalar ve finansal varlıklar arasındaki volatilitenin etkileşimini incelemek için çok değişkenli GARCH modellerden faydalanılmaktadır. Bu nedenle çok değişkenli GARCH modelleri finans literatüründe oldukça önem arz etmektedir. Finansal varlıklar arasındaki volatilitenin yayılımlarını belirlemek için yoğun olarak kullanılan GARCH modelleri kullanılmaktadır (Demirgil ve Kesekler, 2019:1169). Vektör Hata Düzeltme (VECH) modeli, Baba, Engle, Kraft ve Kroner (BEKK) modeli, Dinamik Koşullu Korelasyon (DCC) modeli ve Sabit Koşullu Korelasyon (CCC) GARCH modellerinden bazılarıdır. VECH, BEKK, DCC ve CCC modellerinin ortalama denklemleri benzer şekilde tanımlanmaktadır. Ancak koşullu varyansın tahmin edilmesinde koşullar önemli farklılıklar göstermektedir (Sattary, 2014:29).

Tek bir finansal varlığa ait risk yapısının araştırılmasında kullanılan ARCH ve GARCH modellerini Bollerslev, Engle ve Wooldridge (1988) literatüre kazandırmıştır. VEC parametresinin geliştirilmesiyle ortaya çok değişkenli GARCH modellerinden VEC-GARCH modeli literatüre kazandırılmıştır. VEC parametrisasyonundan dolayı ortaya çıkan sorunları çözmek amacıyla Engle ve Kroner (1995) BEKK parametrisasyonu kullanarak çok değişkenli GARCH modellerinden BEKK modelini literatüre kazandırmışlardır (Hepsağ ve Akçalı, 2016:57). Bollerslev (1990) değişkenler arasındaki koşullu varyans ve korelasyon katsayılarını hesaplamaktadır. Böylece volatilitenin etkileşimin yanında korelasyon dereceleri de raporlanmaktadır (Kutlar ve Torun, 2014:6).

$$y_{A,t} = \sqrt{h_{A,t}} \varepsilon_{A,t} \quad (1)$$

$$y_{B,t} = \sqrt{h_{B,t}} \varepsilon_{B,t} \quad (2)$$

$$\rho_t = \text{cov}(\varepsilon_{A,t}, \varepsilon_{B,t}) \quad (3)$$

$$\begin{bmatrix} h_{A,t} \\ h_{B,t} \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} c_1 \\ c_2 \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} \alpha_{11} & \alpha_{12} \\ \alpha_{21} & \alpha_{22} \end{bmatrix} \begin{matrix} \dots \\ y_{A,t-1}^2 \\ y_{B,t-1}^2 \end{matrix} + \begin{bmatrix} b_{11} & b_{12} \\ b_{21} & b_{22} \end{bmatrix} \begin{bmatrix} h_{A,t-1} \\ h_{B,t-1} \end{bmatrix} \quad (4)$$

Çok değişkenli GARCH modelleri arasında yer alan CCC-GARCH modeli her bir finansal varlığın volatilitelerini açıklamaktadır. Aynı zamanda finansal varlıklar

arasındaki volatilité aktarımı hakkında bilgi sağlamaktadır. Denklem (3) ρ_1 finansal varlıkların getirileri arasındaki sabit korelasyonunu açıklamaktadır. Yani finansal piyasaların getirilerinin birbirleriyle yayılımını ifade etmektedir.

Denklem (4) CCC-GARCH modelinde, A finansal varlığın volatilitésinin kümelemesini α_{11} ve b_{11} parametreleri ile temsil etmektedir. Volatilité kümelemesinden bahsedebilmek için öncelikle parametrelerin istatistiksel olarak anlamlı olması gereklidir. Ayrıca parametrelerin katsayılarının pozitif ve toplamının 1'den küçük olması gereklidir. α_{22} ve b_{22} parametreleri ise B finansal varlığın volatilité kümelemesini açıklamaktadır. α_{22} ve b_{22} parametrelerinin birinin veya her ikisinin istatistiksel olarak anlamlı olması, katsayılarının pozitif olması ve katsayılarının toplamının 1'den küçük olması gerekmektedir. α_{12} ve b_{12} parametreleri B finansal varlıktan A finansal varlığa doğru volatilité yayılımını temsil etmektedir. Volatilité yayılımının olabilmesi için α_{12} ve b_{12} parametrelerinin istatistiksel açıdan anlamlı olması gerekmektedir. α_{21} ve b_{21} parametreleri ise A finansal varlıktan B finansal varlığa doğru volatilité yayılımı olduğunu ifade etmektedir. Ancak parametrelerin istatistiksel açıdan anlamlı olması gerekir.

4. Bulgular

Küresel Belirsizlik Endeksi (GEPÜ), jeopolitik risk, BIST 100 ve BIST ulaştırma arasındaki volatilité yayılımı araştırılmıştır. Bu doğrultuda öncelikle değişkenlerin tanımlayıcı istatistiklere ve birim kök testlerinin sonuçları verilmiş, akabinde CCC-GARCH modeli aracılığıyla elde edilen sonuçlar raporlanmıştır.

Tablo 1. Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistikler

	GEPÜ	Jeopolitik Risk	BIST 100	BIST Ulaştırma
Ortalama	0.2987	-0,0651	1,5391	1,6689
Medyan	-0,4725	-3,6233	1,6088	0,9158
Maksimum	75,2205	85,3105	58,6656	71,7937
Minimum	-49,7194	-75,8712	-49,4835	-52,5715
Std.Sapma	17,7345	27,9841	11,2676	14,0639
Çarpıklık	0,6472	0,5047	0,1878	0,1100
Basıklık	4.7619	3.5062	7.4887	5.6272
Jarque-Bera	57.9536	15.4627	246.0154	84.2783
Olasılık	0.0000	0.0004	0.0000	0.0000

Küresel Belirsizlik Endeksi (GEPÜ), jeopolitik risk, BIST 100 ve BIST ulaştırma değişkenlerine ilişkin tanımlayıcı istatistikler Tablo 1'de sunulmuştur. En yüksek ortalama değere sahip olan değişkenin BIST ulaştırma olduğu görülmekle beraber jeopolitik riskin ortalama değerinin negatif olduğu saptanmıştır. Oynaklık en fazla jeopolitik riskte görülmektedir. Değişkenlerin hiçbirinin normal dağılmadığı tespit edilmiştir.

Tablo 2. Birim Kök Testi Sonuçları

	ADF		PP	
	Sabitli	Sabitli ve Trendli	Sabitli	Sabitli ve Trendli
GEPU	-13.0312	-13.0082	-26.0330	-25.9733
Jeopolitik Risk	-14.2665	-14.2450	-45.7297	-45.8126
BIST 100	-17.2887	-17.3817	-17.2868	-17.3791
BIST Ulaştırma	-17.5073	-17.4810	-17.5007	-17.4750
Kritik Değerler				
%1	-3.4529	-3.9902	-3.4529	-3.9902
%5	-3.4529	-3.9902	-3.4529	-3.9902
%10	-3.4529	-3.9902	-3.4529	-3.9902

Çalışmada kullanılan değişkenlerin durağanlık seviyelerini test etmek amacıyla ADF ve PP birim kök testleri uygulanmıştır. Yapılan analizler sonucunda Küresel Belirsizlik Endeksi (GEPU), jeopolitik risk, BIST 100 ve BIST ulaştırma değişkenlerin seviye değerlerinde durağan oldukları tespit edilmiştir. Uygulanan her iki testin sonuçlarının birbirini destekledikleri görülmektedir.

Tablo 3. GEPU ve BIST Ulaştırma Getirilerine Ait CCC-GARCH Modeli Sonuçları

	Katsayılar	Standart Hatalar	t-İstatistikleri	Olasılık Değerleri
C(1)	246.8125	50.2860	4.9082*	0.0000
C(2)	325.6836	39.2304	8.3018*	0.0000
A(1,1)	0.0569	0.0282	3.0944	0.0001
A(1,2)	0.2359	0.0424	5.5604	0.0000
A(2,1)	-0.1133	0.0631	-1.7953	0.0726
A(2,2)	0.2311	0.0698	3.3120	0.0009
B(1,1)	0.9246	0.1359	6.8025	0.0000
B(1,2)	4.8340	1.8987	2.5460	0.0109
B(2,1)	3.7010	1.1666	3.1724	0.0015
B(2,2)	0.0227	0.1490	0.1524	0.8789
R(2,1)	-0.2121	0.0539	-3.9333	0.0001

Not: *, ** ve *** sırasıyla %1, %5 ve %10 önem seviyesinde anlamlılığı ifade etmektedir.

GEPU ile BIST Ulaştırma getirilerine ait CCC-GARCH modeli sonuçları Tablo 3'te sunulmuştur. A(1,1) ile B(1,1) GEPU'nun volatilitésinin kalıcılığı hakkında bilgi vermektedir. A(1,1) ile B(1,1) parametrelerin istatistikî açıdan anlamlı ve toplamları 1'den küçük olmalıdır. A(1,1) ile B(1,1) parametreleri her ikisi istatistikî açıdan anlamlı ve toplamları 0,9815 olarak saptanmıştır. Bu durumda GEPU'nun volatilitésinin kalıcı olduğu belirlenmiştir. A(2,2) ile B(2,2) parametreleri ise BIST Ulaştırma'nın volatilitésini açıklamaktadır. A(2,2) ile B(2,2) parametrelerinden sadece A(2,2) parametresi %1 önem seviyesinde anlamlıdır. BIST Ulaştırma'da ortaya çıkan volatilitenin kalıcı olduğu saptanmıştır.

A(1,2) ve B(1,2) terimleri BIST Ulaştırma'dan GEPU'ya volatilité aktarımını açıklamaktadır. A(1,2) ve B(1,2) terimlerinin her ikisi istatistiki açıdan anlamlı ve toplamları 5,8340 olarak belirlenmiştir. BIST Ulaştırma'da meydana gelen %1 birimlik şok GEPU'da 5,8340 oranında artışın olacağını ifade etmektedir. A(2,1) ve B(2,1) terimleri GEPU'dan BIST Ulaştırma'ya volatilité aktarımını ifade etmektedir. A(2,1) ve B(2,1) terimleri sırasıyla %1 ve %10 anlamlılık düzeyleri ile istatistiki açıdan anlamlıdır. GEPU'dan meydana gelen %1 birimlik şok BIST Ulaştırma'yı 3,5877 oranında artıracığını göstermektedir. R(2,1) terimi GEPU ile BIST Ulaştırma arasındaki koşullu korelasyonu açıklamaktadır. GEPU ile BIST Ulaştırma arasında istatistiksel olarak anlamlı ve negatif yönlü ilişki bulunmaktadır.

Tablo 4. Jeopolitik Risk ve BIST Ulaştırma Getirilerine Ait CCC-GARCH Modeli Sonuçları

	Katsayılar	Standart Hatalar	t-İstatistikleri	Olasılık Değerleri
C(1)	582.5063	201.4397	2.8917	0.0038
C(2)	-9.3174	21.9109	-0.4252	0.6707
A(1,1)	0.1550	0.0670	2.3144	0.0206
A(1,2)	0.3538	0.0921	3.8403	0.0001
A(2,1)	0.0518	0.0275	1.8817	0.0599
A(2,2)	0.1057	0.0454	2.3269	0.0200
B(1,1)	0.0577	0.3693	0.1563	0.8758
B(1,2)	3.2138	8.0233	-0.4006	0.6887
B(2,1)	-1.1570	1.8053	-0.6409	0.5216
B(2,2)	0.7292	0.2227	3.2741	0.0011
R(2,1)	-0.1014	0.0594	-1.7055	0.0881

Not: * ve ** sırasıyla %5 ve %10 önem seviyesinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Jeopolitik Risk ile BIST Ulaştırma arasındaki volatilité yayılımını belirlemek amacıyla CCC-GARCH modeli uygulanmıştır. CCC-GARCH modelinden elde edilen bulgular Tablo 4'te raporlanmıştır. A(1,1) ile B(1,1) Jeopolitik Risk'te meydana gelen volatilité kümelemesini açıklamaktadır. A(1,1) ile B(1,1) parametrelerinden sadece A(1,1) parametresi istatistiki açıdan anlamlıdır. Bu durumda jeopolitik riskte 0,1550 oranında volatilité kümelemesi olduğu saptanmıştır. BIST Ulaştırma'nın volatilitesi ise A(2,2) ile B(2,2) parametreleri ile ifade edilmektedir. A(2,2) ile B(2,2) parametrelerinin her ikisinin istatistiksel olarak anlamlı ve toplamları 0,8349 olarak tespit edilmiştir. Bu durumda BIST Ulaştırma'da volatilité kümelemesi olduğu söylenebilir.

A(1,2) ve B(1,2) terimleri BIST Ulaştırma'dan jeopolitik riske volatilité aktarımını ifade etmektedir. A(1,2) ve B(1,2) parametrelerinden sadece A(1,2) parametresi istatistiksel açıdan anlamlıdır. BIST Ulaştırmada meydana gelen %1 birimlik şok jeopolitik riski 0,3538 oranında artırmaktadır. A(2,1) ve B(2,1) terimleri jeopolitik riskten BIST Ulaştırma'ya volatilité yayılımını açıklamaktadır. A(2,1) ve B(2,1)

parametrelerinden sadece A(2,1) parametresi %10 önem seviyesinde anlamlıdır. Jeopolitik riskten ortaya çıkan %1 birimlik şok BIST Ulaştırma'yı 0,0518 oranında artırmaktadır. R(2,1) terimine göre jeopolitik risk ile BIST Ulaştırma arasındaki koşullu korelasyon olduğu belirlenmiştir.

Tablo 5. BIST 100 ve BIST Ulaştırma Getirilerine Ait CCC-GARCH Modeli Sonuçları

	Katsayılar	Standart Hatalar	t-İstatistikleri	Olasılık Değerleri
C(1)	-4.7202	4.9759	-0.9486	0.3428
C(2)	39.3965	33.7640	1.1668	0.2433
A(1,1)	0.1036	0.0442	2.3463	0.0190
A(1,2)	-0.0572	0.0369	-1.5477	0.1217
A(2,1)	-0.0792	0.1355	-0.5843	0.5590
A(2,2)	0.1899	0.0956	1.9866	0.0470
B(1,1)	0.6544	0.2079	3.1476	0.0016
B(1,2)	0.3524	0.2680	1.3152	0.1884
B(2,1)	0.9909	0.7803	1.2699	0.2041
B(2,2)	0.0725	0.6523	0.1112	0.9115
R(2,1)	0.7457	0.0261	28.5566	0.0000

Not: * ve ** sırasıyla %5 ve %10 önem seviyesinde anlamlılığı ifade etmektedir.

BIST 100 ile BIST Ulaştırma arasındaki volatilité yayılımını belirlemek amacıyla uygulanan CCC-GARCH modeli sonuçları Tablo 5'te sunulmuştur. CCC-GARCH modelinden elde edilen bulgular; A(1,1) ile B(1,1) BIST 100'de ortaya çıkan volatilitenin kalıcılığını açıklamaktadır. A(1,1) ile B(1,1) parametrelerinin her ikisinin istatistiksel açıdan anlamlı olması toplamlarının 1'den küçük olmasından dolayı BIST 100'ün volatilitesi kalıcıdır denilebilir. BIST Ulaştırma için volatilité kalıcılığı A(2,2) ile B(2,2) parametreleri ile ifade edilmektedir. A(2,2) ile B(2,2) parametrelerinden sadece A(2,2) %5 önem düzeyli ile anlamıdır. Bu durumda BIST Ulaştırmada meydana gelen volatilitenin kalıcı olduğunu söylemek mümkündür.

A(1,2) ve B(1,2) parametreleri BIST Ulaştırmadan BIST 100'e volatilité yayılımını ifade etmektedir. A(1,2) ve B(1,2) parametrelerinin her ikisinin istatistiksel açıdan anlamlı olmamasından dolayı BIST Ulaştırma'dan BIST 100'e volatilité yayılımı bulunmamaktadır. A(2,1) ve B(2,1) parametreleri BIST 100'den BIST Ulaştırma'ya volatilité yayılımını açıklamaktadır. A(2,1) ve B(2,1) parametrelerinin her ikisinin istatistiksel açıdan anlamlı olmadığı BIST 100'den BIST Ulaştırmaya doğru volatilité etkileşimi yoktur. R(2,1) terimine göre BIST 100 ile BIST Ulaştırma arasındaki koşullu korelasyon olduğu belirlenmiştir.

5. Sonuç

21. yüzyıl dünyasında uluslararası sermayenin küresel piyasalarda yayılmasının birçok nedeni bulunmaktadır. Yatırımcılar karlarını maksimum düzeyde bulundurmak için hem reel piyasaları hem de finansal piyasaları sürekli takip

etmektedirler. Ülkedeki makro verileri etkileyen unsurlar ve bu unsurlardaki değişimler, yatırımcıların gündeminde önemli yer edinmektedirler. Aynı zamanda yatırımcılar makro ekonomik faktörlerin yanı sıra siyasi söylemleri de dikkate almaktadırlar. Bu doğrultuda hesaplanan Küresel Belirsizlik Endeksi yatırımcıların ilgi odağı olmuştur. Çünkü birçok ulusal ve uluslararası makro değişkenlerden daha açıklayıcı durumdadır. Yatırımcıların getirileri üzerinde önemli etkileri olan faktör ise jeopolitik risktir.

Çalışmada Küresel Belirsizlik Endeksi (GEPU), jeopolitik risk, BIST 100 ve BIST ulaştırma arasındaki volatilité yayılımı incelenmiştir. Bu doğrultuda çalışmada Şubat 1997 – Mayıs 2021 dönemine ait aylık veriler kullanılmıştır. CCC-GARCH modelinin yardımıyla yapılan analizler sonucunda; Küresel Belirsizlik Endeksi (GEPU), jeopolitik risk, BIST 100 ve BIST ulaştırma değişkenlerinin volatilitésinin kalıcı olduğu tespit edilmiştir. Küresel Belirsizlik Endeksi (GEPU) ve jeopolitik risk ile BIST ulaştırma arasında çift yönlü volatilité aktarımı gerçekleşmektedir. Ancak BIST 100 ile BIST ulaştırma arasında volatilité yayılımı tespit edilmemiştir. Küresel Belirsizlik Endeksi (GEPU), jeopolitik risk ile BIST ulaştırma arasında negatif yönlü korelasyon olduğu saptanmıştır. Fakat BIST 100 ile BIST ulaştırma arasında pozitif yönlü korelasyon ilişkisi tespit edilmiştir.

Çalışmada elde edilen ampirik bulgulara göre Küresel Belirsizlik Endeksi, jeopolitik riskin BIST ulaştırma getirileri üzerinde etkili olduğu belirlenmiştir. Aynı zamanda BIST ulaştırma da Küresel Belirsizlik Endeksi ve jeopolitik risk üzerinde etkilidir. Fakat BIST 100'ün BIST ulaştırma getirileri üzerinde etkisi olmadığı saptanmıştır. BIST 100'de işlem gören şirketlerin çökmesi durumunda BIST ulaştırma şirketlerinin bu durumdan etkilenmedikleri söylenebilir.

Kaynakça

- Alıcı, A. (2020). Döviz kuru, faiz oranı ile BİST100 ve BİST Ulaştırma endeksi arasındaki ilişkinin ampirik analizi. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 12(2), 1573-1584.
- Alqahtani, A., Hammoudeh, S. ve Selmi, R. (2021). Relationship between different sources of geopolitical risks and stock markets in the GCC region: a dynamic correlation analysis. *Review of Behavioral Finance*, 13(1), 1-21.
- Arı, F. (2018). Yönetişim Yaklaşımı ve yönetişimin Türkiye'deki yansımaları bağlamında yasal düzenlemelerin incelenmesi, *Uluslararası Akademik Birikim Dergisi*, 1(1), 1-13.
- Baker, S. R., Bloom, N. ve Davis, S. J. (2013). Measuring Economic Policy Uncertainty. *Quarterly Journal of Economics*, 131(4), 1539-1636.
- Balcılar, M., Bonato, M., Demirer, R. ve Gupta, R. (2016). Geopolitical risks and stock market dynamics of the BRICS. *Economic Systems*, 42(2), 1-34.
- Bollerslev, T. (1990). Modelling the coherence in short-run nominal exchange rates: a multivariate generalized arch model. *The Review of Economics and Statistics*, 72(3), 498-505.
- Bollerslev, T., Engle, R. F. & Wooldridge, J. M. (1988). A capital asset pricing model with time-varying covariances. *Journal of Political Economy*, 96(1), 116-131.
- Bouoiyour, J., Selmi, R., Hammoudeh, S. ve Wohar, M. E. (2019). What are the categories of geopolitical risks that could drive oil prices higher? Acts or threats?, *Energy Economics*, 84, 1-14.
- Caldara, D. ve Iacoviello, M., (2018). Measuring geopolitical risk. *International Finance Discussion Papers*, 1222, 1-47.

- Davis, S. J. (2016). An Index of Global Economic Policy Uncertainty. *Macroeconomic Review*.
- Demirgil, H. & Kesekler, S. (2019). Döviz kurlarında oynaklık yayılım etkilerinin mgarch yöntemi ile modellenmesi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 24(4), 1167–1180.
- Elsayed, A. H. ve Helmi, M. H. (2021). Volatility transmission and spillover dynamics across financial markets: the role of geopolitical risk. *Ann Oper Res* 305, 1–22.
- Engle, R. F. & Kroner, K. F. (1995). “Multivariate simultaneous generalized ARCH”. *Econometric Theory*, 11(1), 122–150.
- Gürsoy, S. (2021). Küresel ekonomik politik belirsizliğin (GEPÜ) döviz kuru, enflasyon ve borsa etkisi: Türkiye’den kanıtlar. *Türkiye Mesleki ve Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(5), 120-131.
- Hepsağ, A. & Akçalı, B. Y. (2016). Türk finans piyasasında işlem gören bankalar ile abd finans piyasası arasındaki volatilitate etkileşiminin analizi. *Avrasya Ekonometri İstatistik ve Ampirik Ekonomi Dergisi*, 1(1), 54–72.
- İltaş, Y. (2020). Farklı risk türleri ve borsa endeksi arasındaki ilişki: Türkiye için nedensellik testleri. *Business and Economics Research Journal*, 11(2), 371-384.
- Kılıç, E., Gürsoy, S. & Ergüney, E. B. (2021). Bitcoin Elektrik Tüketimi ile Enerji Piyasaları Arasında Volatilitate Yayılımı: Seçili Ülkelerden Kanıtlar. *Journal of Yasar University*, 16(64), 1592-1604.
- Korkmaz, Ö. ve Güngör (2018). Küresel ekonomi politika belirsizliğinin Borsa İstanbul’da işlem gören seçilmiş endeks getirileri üzerindeki etkisi, *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(ICEESS’18), 211-219
- Parlak, B. ve Arı, F. (2020). Üniversite personeli perspektifinden yönetişimin uygulanabilirliğinin ölçümü: Bingöl üniversitesi, *Bingöl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 10(19), 207-234.
- Polat, M., Alptürk, Y. ve Gürsoy, S. (2021). Impact of geopolitical risk on BIST tourism index and tourist arrivals in Turkey. *Journal of Tourism Theory and Research*, 7(2), 77-84.
- Sadeghzadeh Emsen, H. ve Aksu, L. (2020). Borsa İstanbul ve belirsizlik endeksi arasındaki ilişkilerin doğrusal olup olmadığına dair incelemeler (1998:01-2018:12). *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 24 (1), 429-446.
- Sattary, A. (2014). Petrol fiyatları ile hisse senedi getirileri arasında oynaklık geçişkenliğinin analizi ve portföy yönetimine yansımaları. Yayınlanmış Doktora Tezi, Erzurum.
- Smales, L. (2021). Geopolitical risk and volatility spillovers in oil and stock markets, *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 80(C), 358-366.
- Tuncay, M. (2021). VIX korku endeksinin BIST sektör endeksleri ile volatilitate etkileşiminin CCC-GARCH ile araştırılması: 2013-2020 dönemi. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(21), 126-146.
- Üçler, G. ve Özşahin, Ş. (2020). Jeopolitik risk ve borsa endeksinin nedensellik analizi: gelişmekte olan ülkeler üzerine Bootstrap panel nedensellik, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 87, 167-180.
- Wang, X., Wu, Y. ve Xu, W. (2019). Geopolitical risk and investment. Available at SSRN 3305739, Erişim adresi: papers.ssrn.com.