



multicongress

II. Uluslararası
Multidisipliner Çalışmaları Kongresi
4-5 Mayıs 2018, Adana-Türkiye

*2nd International
Congress on Multidisciplinary Studies
4th-5th May 2018, Adana-Turkey*

Bildiri Tam Metin Kitabı
Proceeding Book

İktisadi ve İdari Bilimler Cilt 1
Economics and Administrative Sciences Volume 1

Editör / Editor

Doç. Dr. Haşim AKÇA



AKADEMİSYEN
KİTAPevi

Editör / Editor • Doç. Dr. Haşim Akça

Kapak Tasarım / Cover Design • Emre Uysal

Kitap Tasarım / Book Design • M. Fatih SANSAR

Birinci Basım / First Edition • © Ekim 2018 // October 2018-ANKARA

ISBN: 978-605-258-100-1 (1.c)

© copyright

Bu kitabın yayın hakkı Akademisyen Kitabevi'ne aittir.
Kaynak gösterilmeden alıntı yapılamaz, izin almadan hiçbir yolla
çoğaltılamaz

Cilt 1 / Volume 1

Yayıncı / Publisher • Akademisyen Kitabevi

Akademisyen Kitabevi Adres /Address:

Halk sokak No: 5/A Yenışehir / Ankara

Tel : +90 (312) 431 16 33

GSM : +90 (533) 765 23 74

web: www.akademisyen.com

e-mail: info@akademisyen.com



AKADEMİSYEN
KİTABEVİ

İÇİNDEKİLER/ CONTENTS

ÖN SÖZ	VII
KURULLAR.....	VIII
DÜZENLEYEN KURUM /ORGANIZING INSTITUTION	VIII
DESTEK VEREN KURUMLAR / SPONSORS.....	VIII
DÜZENLEME KURULU BAŞKANI / CHAIR OF ORGANIZING COMMITTEE	VIII
DÜZENLEME KURULU / ORGANIZING COMMITTEE	VIII
BİLİM VE HAKEM KURULU / SCIENCE AND REFEREE BOARD....	IX
SEKRETERYA.....	XIII
AKILLI CEP TELEFONU KULLANIMINDA TÜKETİCİ DAVRANIŞLARI: TÜRKİYE – AMERİKA KARŞILAŞTIRMASI	1
TÜRKİYE EKONOMİSİNDE GENÇ İŞSİZLİK SORUNUNUN: NEDENLERİ, ETKİLERİ VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ	18
KRİPTO PARA PİYASASINDA ASİMETRİK ETKİNİN İNCELENMESİ	37
RİSKTEN KORUNMA MUHASEBESİ KAPSAMINDA TÜRKİYE MUHASEBE VE FİNANSAL RAPORLAMA STANDARTLARI (TMS/TFRS) İLE BÜYÜK VE ORTA BOY İŞLETMELER İÇİN FİNANSAL RAPORLAMA STANDARDI'NIN (BOBİ FRS) KARŞILAŞTIRILMASI.....	47
BORÇLANMA MALİYETLERİNİN MUHASEBELEŞTİRİLME ESASLARININ, TMS 23 BORÇLANMA MALİYETLERİ STANDARDI, BOBİ FİNANSAL RAPORLAMA STANDARDI VE VERGİ USUL KANUNU'NA GÖRE KARŞILAŞTIRMALI OLARAK İNCELENMESİ	68
DİJİTAL OYUN TABANLI ÖĞRENME YAKLAŞIMI İLE DIŞ TİCARET VE LOJİSTİK EĞİTİMİ ÖNERİSİ	86

SURİYELİ SİĞİNMACILAR İÇİN YAPILAN FİNANSAL YARDIMLAR
VE SURİYE GÖÇÜNÜN TÜRKİYE EKONOMİSİNE ETKİLERİ108

VERGİ VE MUHASEBE DENETİMİNİ YAPARKEN DİKKAT
EDİLMESİ GEREKEN UNSURLAR.....124

15 TEMMUZ DARBE GİRİŞİMİNİN VATANDAŞLARIN SİVİL
TOPLUM KURULUŞLARINDA AKTİF GÖREV ALMA İSTEĞİNE
OLASI ETKİSİ139

İŞİN ÖZELLİKLERİ İŞ BIKKINLIĞINI VE TÜKENMİŞLİĞİ TETİKLER
Mİ? İŞ BIKKINLIĞININ ÖNCÜLLERİ VE ARDILLARI ÜZERİNE BİR
MODEL DENEMESİ154

İŞYERİNDEKİ YILDIRMA DAVRANIŞLARININ İŞTEN AYRILMA
NİYETİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: ÖRGÜTSEL BAĞLILIK VE
ÖRGÜTSEL SESSİZLİĞİN ARACILIK ROLÜ170

POPÜLER KÜLTÜR, GÜNDELİK HAYAT VE TÜKETİM İLİŞKİSİ:
KONUT REKLAMLARI ÜZERİNDEN İNŞA EDİLEN YAŞAM
TARZLARINI İNCELEME188

META FETİŞİZMİN GIDA ÜZERİNDEKİ YANSIMASI:NUSR-ET
ÖRNEĞİ.....201

KÜRESELLEŞMEBAĞLAMINDA ÇAĞDAŞ DÖNEMİN AYIRT EDİCİ
ÖZELLİKLERİ.....213

NEOKLASİK İKTİSADIN “İNSAN” KAVRAYIŞI: HOMO-
ÆCONOMICUS229

FİRMALAR ARASI TİCARİ ALACAK KREDİSİNİ AÇIKLAYAN
TEORİLER:BORSA İSTANBUL’DA BİR UYGULAMA.....245

SAĞLIK PERSONELİNİN İŞ/AİLE ÇATIŞMALARININ RUH
SAĞLIĞINA ETKİSİ: DUYGUSAL ZEKÂNIN ARACILIK ROLÜ263

ÖN SÖZ

Multidisipliner alanlarda yapılan çalışmalar, 21. yüzyılda dünya çapında ilgi gören ve desteklenen çalışmaların başında gelmektedir. Bu bağlamda dünyada birçok üniversitede multidisipliner programlar açılmıştır. Bunun doğal bir sonucu olarak, dünyanın önde gelen ülkelerinde multidisipliner konular üzerine çalışan bilim insanı sayısı her geçen gün artmaktadır. Multidisipliner alanlardaki çalışmalar dünya çapında hız kazanırken Türkiye’de de Yüksek Öğretim Kurumu tarafından multidisipliner programlar desteklenmeye başlanmıştır. Bununla birlikte, multidisipliner alanda Türkiye’de yapılan çalışmalar halen yeterli düzeyde değildir.

4-5 Mayıs 2018 tarihlerinde Adana'da gerçekleştirdiğimiz "II. Uluslararası Multidisipliner Çalışmaları Kongresi " ile farklı disiplinlerde çalışan bilim insanlarını bir araya getirerek, yeni bir bakış açısı ortaya çıkarmayı, disiplinler arasında bilgi etkileşimini sağlamayı ve multidisipliner çalışmalara bilim dünyasının dikkatini çekmeyi amaçladık. Bu amaç doğrultusunda; sempozyuma sunulan bildiriler kitaplaştırılarak bilim dünyasının hizmetine sunulmuştur. Sempozyuma katı veren kurumlara, kitabın ortaya çıkmasına katkı sağlayan meslektaşlarımıza teşekkürü borç biliriz.

KURULLAR

DÜZENLEYEN KURUM /ORGANIZING INSTITUTION

Çukurova Üniversitesi

DESTEK VEREN KURUMLAR / SPONSORS

Adana Büyükşehir Belediyesi

Hasan Kalyoncu Üniversitesi

Çağ Üniversitesi

Seyhan Belediyesi

SOBIAD

ASOS

Çukurova Araştırmaları Dergisi

ASOS Journal

Çukurova Üniversitesi Türkoloji Araştırmaları Dergisi

Çukurova Üniversitesi Türkoloji Araştırmaları Merkezi

ASOS Yayınları

Akademik İletişim

DÜZENLEME KURULU BAŞKANI / CHAIR OF ORGANIZING COMMITTEE

Doç. Dr. Haşim AKÇA, Çukurova Üniversitesi, Türkiye

DÜZENLEME KURULU / ORGANIZING COMMITTEE

Prof. Dr. Hilmi DEMİRKAYA, Akdeniz Üniversitesi, Türkiye,

Prof. Dr. Ellie ABDİ, Montclair State Üniversitesi, ABD

Prof. Dr. Tomasz NIZNIKOWSKI, Józef Piłsudski Üniversitesi, Polonya

Doç. Dr. Meriç ERASLAN, Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, Türkiye

Yrd. Doç. Dr. Reza BEHDARİ, East Tehran Branch İslamic Azad Üniversitesi, İran

Öğr. Gör. M. Fatih SANSAR, Çukurova Üniversitesi, Türkiye

BİLİM VE HAKEM KURULU / SCIENCE AND REFEREE BOARD

Prof. Dr. Ahmet DOĞANAY, Çukurova Üniversitesi, Türkiye

Prof. Dr. Alparslan DAYANGAÇ, Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi, Türkiye

Prof. Dr. Cemal SAKALLI, Mersin Üniversitesi, Türkiye

Prof. Dr. Dana BABAU, (Medicine and Pharmacy of Targu Mures Üniversitesi, Romanya

Prof. Dr. Deniz ABİK, Çukurova Üniversitesi, Türkiye

Prof. Dr. Dušan MITIĆ, Belgrade Üniversitesi, Sırbistan

Prof. Dr. Emel ORAL, Çukurova Üniversitesi, Türkiye

Prof. Dr. Esat ARSLAN, Çağ Üniversitesi, Türkiye

Prof. Dr. F. Duygu SABAN ÖKESLİ, Çukurova Üniversitesi, Türkiye

Prof. Dr. Feda Rehimov Hannanoğlu, Bakü Devlet Üniversitesi, Azerbaycan

Prof. Dr. Fikret DÜLGER, Çukurova Üniversitesi, Türkiye

Prof. Dr. Gencay ZAVOTÇU, Kocaeli Üniversitesi, Türkiye

Prof. Dr. Haluk BODUR, Gazi Üniversitesi, Türkiye

Prof. Dr. Himmet KARADAL, Aksaray Üniversitesi, Türkiye

Prof. Dr. İbrahim ÖRNEK, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, Türkiye

Dr. Öğretim Üyesi İrem TÖRE, Adana Bilim ve Teknoloji Üniversitesi, Türkiye

Prof. Dr. Kutluk Kağan SÜMER, İstanbul Üniversitesi, Türkiye

Prof. Dr. Mehmet ÇELİK, Çukurova Üniversitesi, Türkiye

Prof. Dr. Murat DURUKAN, Mersin Üniversitesi, Türkiye

Prof. Dr. Muzaffer SÜMBÜL, Çukurova Üniversitesi, Türkiye

Prof. Dr. Münir YILDIRIM, Çukurova Üniversitesi, Türkiye

Prof. Dr. Orhan BAŞ, Ordu Üniversitesi, Türkiye

Prof. Dr. Orhan DOĞAN, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, Türkiye

- Prof. Dr. Pelin YILDIZ, Hacettepe Üniversitesi, Türkiye
- Prof. Dr. Ramazan BİLGİN, Çukurova Üniversitesi, Türkiye
- Prof. Dr. Roger ENOKA, Colarado Üniversitesi, ABD
- Prof. Dr. Süleyman DÖNMEZ, Çukurova Üniversitesi, Türkiye
- Prof. Dr. Şener BÜYÜKÖZTÜRK, Hasan Kalyoncu Üniversitesi, Türkiye
- Prof. Dr. Turgay BİÇER, Marmara Üniversitesi, Türkiye
- Prof. Dr. Tülin ARSEVEN, Akdeniz Üniversitesi, Türkiye
- Prof. Dr. Yahya Fatih AYAZ, Çukurova Üniversitesi, Türkiye
- Doç. Dr. Ahmet İNCE, Çukurova Üniversitesi, Türkiye
- Doç. Dr. Ahmet TEKE, Çukurova Üniversitesi, Türkiye
- Doç. Dr. Aysel ÇİMEN, Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi, Türkiye
- Doç. Dr. Bülent ELİTOK, Afyon Kocatepe Üniversitesi, Türkiye
- Doç. Dr. Deniz ZEREN, Çukurova Üniversitesi, Türkiye
- Doç. Dr. Erdem ÇANAK, Çukurova Üniversitesi, Türkiye
- Doç. Dr. Evşen NAZİK, Çukurova Üniversitesi, Türkiye
- Doç. Dr. Fatma Ebru İkiz, Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye
- Doç. Dr. Fűrüzan ASLAN, İnönü Üniversitesi, Türkiye
- Doç. Dr. Hülya YÜCEER, Adana Bilim ve Teknoloji Üniversitesi, Türkiye
- Doç. Dr. İbrahim GİRİTLİOĞLU, Gaziantep Üniversitesi, Türkiye
- Doç. Dr. İlder Ünlükaptan, Çukurova Üniversitesi, Türkiye
- Doç. Dr. İsmail ŞIK, Çukurova Üniversitesi, Türkiye
- Doç. Dr. Mehmet Kasım ÖZGEN, Erciyes Üniversitesi, Türkiye
- Doç. Dr. Mustafa Fedai ÇAVUŞ, Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi, Türkiye
- Doç. Dr. Mustafa ÜNVERDİ, Gaziantep Üniversitesi, Türkiye
- Doç. Dr. Ömer KORKUT, Çukurova Üniversitesi, Türkiye
- Doç. Dr. Rabia ÇİZEL, Akdeniz Üniversitesi, Türkiye
- Doç. Dr. Rovshan Aliyev, Bakü Devlet Üniversitesi, Azerbaycan

Doç.Dr. Saadet Gandilova Tagı kızı, Azerbaycan Devlet İktisat Üniversitesi -UNEC, Azerbaycan

Doç.Dr. Südabe Salihova, Azerbaycan Devlet İktisat Üniversitesi - UNEC, Azerbaycan

Doç. Dr. Şebnem HELVACIOĞLU, İstanbul Teknik Üniversitesi, Türkiye

Doç. Dr. Yavuz DUVARCI, İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü, Türkiye

Dr. Öğretim Üyesi Abdullah AKPINAR, Adnan Menderes Üniversitesi, Türkiye

Dr. Öğretim Üyesi Ahmet Kürşat ERSÖZ, Akdeniz Üniversitesi, Türkiye

Dr. Öğretim Üyesi Aqıl Memmedov, Azerbaycan Devlet İktisat Üniversitesi -UNEC, Azerbaycan

Dr. Öğretim Üyesi Aslıhan NAKİBOĞLU, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, Türkiye

Dr. Öğretim Üyesi Baki BAĞRIAÇIK, Çukurova Üniversitesi, Türkiye

Dr. Öğretim Üyesi Banu ÖZTANRIÖVER, Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi, Türkiye

Dr. Öğretim Üyesi Behçet Yalın ÖZKARA, Osmangazi Üniversitesi, Türkiye

Dr. Öğretim Üyesi Behzad DİVKAN, East Tahrân Branch İslamic Üniversitesi, İran

Dr. Öğretim Üyesi Berrin GÜNER, Adnan Menderes Üniversitesi, Türkiye

Dr. Öğretim Üyesi Burcu GÜRKAN, Hasan Kalyoncu Üniversitesi, Türkiye

Dr. Öğretim Üyesi Dilan ALP, Şırnak Üniversitesi, Türkiye

Dr. Öğretim Üyesi Eray YAĞANAK, Mersin Üniversitesi, Türkiye

Dr. Öğretim Üyesi Erhan AKDEMİR, Anadolu Üniversitesi, Türkiye

Dr. Öğretim Üyesi Esengül İPLİK, Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi, Türkiye

Dr. Öğretim Üyesi Fethi NAS, Bartın Üniversitesi, Türkiye

Dr. Öğretim Üyesi Gözde TANTEKİN ÇELİK, Çukurova Üniversitesi, Türkiye

Dr. Öğretim Üyesi Hakan GÜNEYLİ, Çukurova Üniversitesi, Türkiye

Dr. Öğretim Üyesi Gürol ZIRHLIOĞLU, Yüzüncü Yıl Üniversitesi, Türkiye

Dr. Öğretim Üyesi Hakkı ÇİFTÇİ, Çukurova Üniversitesi, Türkiye

Dr. Öğretim Üyesi Işıl IŞIK BOSTANCI, Mustafa Kemal Üniversitesi, Türkiye

Dr. Öğretim Üyesi İrfan DÖNMEZ, Şeyh Edebalı Üniversitesi, Türkiye

Dr. Öğretim Üyesi İsmail Erim GÜLAÇTI, Yıldız Teknik Üniversitesi, Türkiye

Dr. Öğretim Üyesi Mehmet Bülent ÖNER, Gelişim Üniversitesi, Türkiye

Dr. Öğretim Üyesi Mehmet Emin KAHRAMAN, Yıldız Teknik Üniversitesi, Türkiye

Dr. Öğretim Üyesi Mir Hamid SALEHIAN, Tabriz Branch İslamic Azad Üniversitesi, İran

Dr. Öğretim Üyesi Muhammet Fazıl HİMMETOĞLU, Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi, Türkiye

Dr. Öğretim Üyesi Mustafa CANER, Akdeniz Üniversitesi, Türkiye

Dr. Öğretim Üyesi Mustafa KILLI, Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi, Türkiye

Dr. Öğretim Üyesi Mümine KAYA KELEŞ, Adana Bilim ve Teknoloji Üniversitesi, Türkiye

Dr. Öğretim Üyesi Neval AKÇA BERK, Çukurova Üniversitesi, Türkiye

Dr. Öğretim Üyesi Nil YAPICI, Çukurova Üniversitesi, Türkiye

Dr. Öğretim Üyesi Nurkhodzha Akbulaev, Azerbaycan Devlet İktisat Üniversitesi -UNEC, Azerbaycan

Dr. Öğretim Üyesi Ramis KARABULUT, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, Türkiye

Dr. Öğretim Üyesi Samet EVCI, Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi, Türkiye

Dr. Öğretim Üyesi Seda ÇELLEK, Ahi Evran Üniversitesi, Türkiye

Dr. Öğretim Üyesi Serdar GİRGİNER, Çukurova Üniversitesi, Türkiye

Dr. Öğretim Üyesi Sevda DOLAPÇIOĞLU, Mustafa Kemal Üniversitesi, Türkiye

Dr. Öğretim Üyesi Şahin EKBEROV, Azerbaycan Devlet İktisat Üniversitesi -UNEC, Azerbaycan

Dr. Öğretim Üyesi Toğrul NAĞIYEV, Çukurova Üniversitesi, Türkiye

Dr. Öğretim Üyesi Tolga AKAY, Kafkas Üniversitesi, Türkiye

Dr. Öğretim Üyesi Volkan YURDADOĞ, Çukurova Üniversitesi, Türkiye

Dr. Öğretim Üyesi Zehra Doğan SÖZÜER, Haliç Üniversitesi, Türkiye

Dr. Ali BİRBİÇER, Milli Eğitim Bakanlığı, Türkiye

Dr. Fatih ERHAN, Çukurova Üniversitesi, Türkiye

Dr. Nermin TANBUROĞLU, Çukurova Üniversitesi, Türkiye

Dr. Nigar NAGİYEVA YORULMAZ, Girne Amerikan Üniversitesi, KKTC

SEKRETERYA

Araş. Gör. Ahmet KARDAŞLAR, Çukurova Üniversitesi, Türkiye

Araş. Gör. Esra ASICI, Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye

Okutman Pınar ÇAM, Çukurova Üniversitesi, Türkiye

AKILLI CEP TELEFONU KULLANIMINDA TÜKETİCİ DAVRANIŞLARI: TÜRKİYE – AMERİKA KARŞILAŞTIRMASI

Consumer Behaviors About Intelligent Mobile Phone Usage: Turkey-America Comparison

Oğuz YAVUZYILMAZ* & Abdulvahap AKINCI**

GİRİŞ

Japonya, Amerika ve İskandinav ülkelerinde 1970’li ve 1980’li yıllarda yerel olarak pek çok mobil haberleşme sistemi denenmiş ve faaliyete geçirilmiştir. Ancak günümüzde kısaca GSM (Global System for Mobile Communication) olarak bilinen küresel mobil haberleşme sistemi, 1 Temmuz 1991 tarihinde Finlandiya’da Nokia telefonlar arasında yapılan ilk mobil görüşme ile hayatımıza girmiştir. Mobil haberleşme sistemleri ve mobil telefonlar bu tarihten sonra çok ciddi şekilde gelişme göstermiş, mobil iletişim teknolojisi günümüzde insanların vazgeçilmez bir parçası haline gelmiştir (Kalem, 2013: 49). IBM firması ilk akıllı telefonu 1992 yılında tasarlamış ve izleyen yılda BellSouth tarafından satılmak üzere piyasaya sürmüştür (Lobo, Kaskaloglu, Fox, & Srisangkajorn, 2011).

Basit cep telefonları genellikle sesli iletişim, kısa mesajlaşma hizmetleri ve kısıtlı da olsa internet taraması için kullanılmakta olmasına rağmen; sosyalleşme aracı olan akıllı telefonlar ise multimedya dijital altyapısından yararlanılarak kişisel ve sosyal bilginin elde edilmesi ve paylaşılmasında kullanılmaktadır (Rice ve Katz, 2008; Subramanian, 2009). Akıllı telefonlar, internete bağlanabilen ve kullanıcılar tarafından yüklenebilen (upload) ve indirilebilen (download) bazı uygulamaları destekleyen mobil cihazları tanımlamak için kullanılmaktadır (Hinton ve Hjorth, 2013: 123). Gündelik hayatımızın her alanında yaygın olarak kullanılan, yaşam pratiklerimizi bir şekilde dönüştüren ve kullanımının çok hızlı bir şekilde artması ile artık beden bir uzantısı/ parçası haline gelen bilgisayar, internet ortamı, cep telefonları, oyun konsolları, ipod ve avuç içi veri bankası kayıtlayıcıları ve iletişimcileri, diğer bir deyişle tüm dijital teknolojiler yeni medya başlığı altında toplanabilir (Binark, 2007: 21).

Başka bir bakış açısından ise, telefonun Windows Mobile, iPhone OS, Symbian OS, Google Android veya Linux gibi mobil işletim sistemine

* (Öğr. Gör.); Kocaeli Üniversitesi, Gazanfer Bilge Meslek Yüksekokulu, oguz.yavuzyilmaz@kocaeli.edu.tr

** (Doç. Dr.); Kocaeli Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, abdulvahap.akinci@kocaeli.edu.tr

sahip olup olmadığına göre basit cep telefonları ve akıllı telefonlar birbirinden ayrılabilir (Sanne, 2009). Bununla birlikte basit cep telefonlarıyla karşılaştırıldığında akıllı telefonlar daha yenilikçi cihazlar oldukları için ileri düzey programlama gücü ve bağlantısı da sunmaktadır (May ve Hearn, 2005; Chowvd, 2012). Akıllı telefonlar, sıradan mobil telefonlara göre daha üst düzeyde bilgi işlem kabiliyeti ve bağlanabilirliğe sahip olan mobil telefonlardır. Kullanıcılarına telefon görüşmeleri yapmalarına olanak sağlamalarının yanında, PDA ve çoğu bilgisayarlarda bulabilecekleri özellikleri (e-mail gönderip almak, ofis dokümanlarının düzenlenmesi, vb.) eklemelerini sağlarlar. Ayrıca, türü ne olursa olsun her türlü içeriğin (görüntü, ses ya da metin) oluşturulmasında kullanılabilirler (Ada ve Tatlı, 2011:2).

Hücreli haberleşme teknolojisinin çeşitli türlerini tanımlamak üzere geliştirilmiş bir kavram olan mobil teknoloji cep telefonlarının işletim sistemlerine sahip, genel ağ (İnternet) ve sosyal ağ, kablosuz genel ağ bağlantısı ve bilgisayar özelliklerine sahip akıllı telefonlar hâline gelmesinde etkili olmuştur (Mobile technology, 2016).

Küreselleşmenin etkisiyle sınırların kalktığı, dünyanın bir ucundan diğer ucuna erişimin mobil teknolojiler sayesinde düşük maliyetle gerçekleştiği günümüzde teknoloji de ticarete kolaylıklar sağlar, şirketler birbirleri ve müşterileri ile kesintisiz sanal iletişim kurarlar (Aksu,2007:5). İnternette yer alan uygulamaların tümü veya bir kısmı mobil telefonlara uyumlu hale getirilerek kişiselleştirilir. Ayrıca cep telefonu kullanıcılarını belirli bir mekanda tutmak, şebeke kapsamı zorunda bırakmadan, her yerden kısıtlama olmadan bu hizmetleri sağlayabiliyor olması mobil internetin yararlarından (Koroğlu,2002:10).

Mobil iletişim araçlarının artan çeşitliliği, daha önce hiçbir teknolojiye bu derece çabuk uyum sağlamamış olan günümüz insanının yaşantısını derinden etkilemiştir (Goggin 2009: 3). Akıllı telefonlar bireylerin sosyal ilişkilerinde kolaylaştırıcı rol üstlenmektedir (Ting vd., 2011:195). İçinde bulunulan arkadaş grubuyla etkileşim hainde kalma dürtüsü, çevrimdışı tanışılan bireyler hakkında daha fazla bilgi sahibi olmak isteği tüketicileri akıllı telefonlara Twitter, Facebook ve MySpace gibi sosyal paylaşım siteleri aracılığıyla bağlı olma noktasında cesaretlendirmektedir (Ting vd., 2011:195). Tüketiciler akıllı telefonlarını bir ihtiyaç olarak gördüklerinde, devamlı kullanmaya meyilli olduklarında ve bu cihazdan ayrılmak istemediklerinde akıllı telefonlarına bağımlı olarak algılanırlar (Ting vd., 2011:195). Mobil internet teknolojisindeki gelişme, internet kullanımı etkin cep telefonu abonelerinin üstel gelişme sayısına sahip olmasıyla perakende sektöründe yeni bir değer ortaya çıkarmıştır (Yang, 2010). Akıllı telefonlar günümüzde, hedef kitlelerle her yerde ve her zaman etkileşim kurabilme imkânı veren doğrudan pazarlama araçlarına

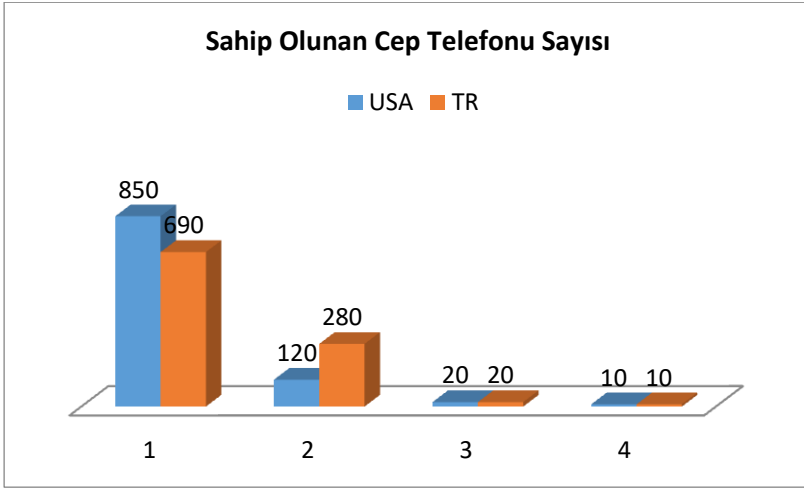
dönüşmüşlerdir. Müşterilerin akıllı telefonlarını her zaman yanında taşıması, gönderilen mesajları kaydederek daha sonra yanıtlayabilmesi, sesli ve görüntülü iletişim kurma imkânına sahip olması gibi birçok nedenden dolayı viral pazarlamada etkin olarak kullanılmaktadır (Yuan ve Cheng, 2004: 461).

YÖNTEM

Bu çalışma, (Google tarafından küresel ölçekte ve tüketiciler tarafından akıllı telefonların benimsenmesi ve kullanımı hakkında bilgi edinmek amacıyla (Bağımsız araştırma şirketleri Ipsos MediaCT ve TNS Intratest'e yaptırılan) dünya genelinde birçok ülkede telefon görüşmeleri yapılarak elde edilen anket sonuçlarını ikincil veri olarak kullanmıştır. Yapılan ankette her ülkedeki akıllı telefon kullanıcı özellikleri tespit edilmesi hedeflenmiştir. (www.thinkwithgoogle.com/intl/en-ae/research, 2015).

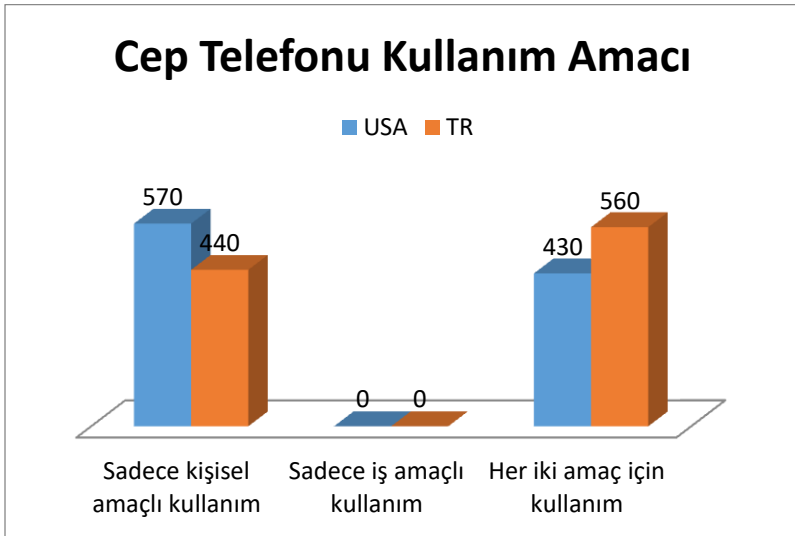
Çalışma, Türkiye ve Amerika'daki tüketicilerin akıllı cep telefonu kullanma alışkanlıklarını, özelliklerini karşılaştırarak; iki ülke arasında fark olup olmadığını istatistiksel olarak ortaya koymayı amaçlamaktadır. Bu karşılaştırma için Google şirketinin dünyadaki çeşitli ülkelerde- her bir ülkede 1000 kişi olmak üzere- yaptığı anket çalışmasının; Türkiye ve Amerika'daki sonuçları ikincil veri olarak kullanılmıştır. Anketler daha önceden Google tarafından yapılmış ve sadece ülkeler bazında anketlere verilen cevaplar yayınlanmıştır. Bu çalışmada ise 2013 yılı bazında, bu anket sonuçları ikincil veri olarak kullanılmıştır. İstatistiksel analizlerle Türkiye ve Amerika'da ayrı ayrı 1000 kişi olmak üzere, anketi cevaplayan tüketicilerin cevapları karşılaştırılarak, ortaya çıkan sonuçlar doğrultusunda, karşılaştırmalı grafikler oluşturulmuştur. Yüzdesel olarak karşılaştırma yapılmıştır.

UYGULAMA



Şekil.1 Sahip Olunan Cep Telefonu Sayısı / (2013) Amerika-Türkiye Karşılaştırması

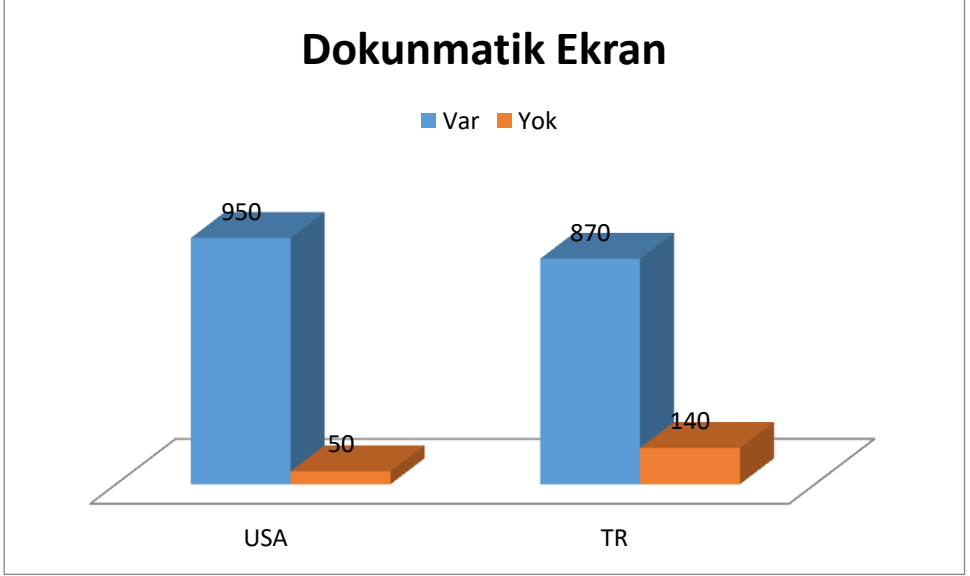
Sahip olunan cep telefonu açısından Türkiye ve Amerika rakamlarında tamamen paralellik görülmektedir. 1 ve 2 adet telefon sahipliği açısından oran Amerika %97 Türkiye %97'dir ; 3 ve 4 telefon sahipliği açısından iki ülkede de rakamlar oldukça düşük çıkmıştır (%3).



Şekil.2 Cep Telefonu Kullanım Amacı / (2013) Amerika-Türkiye Karşılaştırması

Cep telefonu kullanım amacı açısından her iki ülke de sadece iş amaçlı kullanım görülmemektedir. Sadece kişisel amaçlı kullanım ise

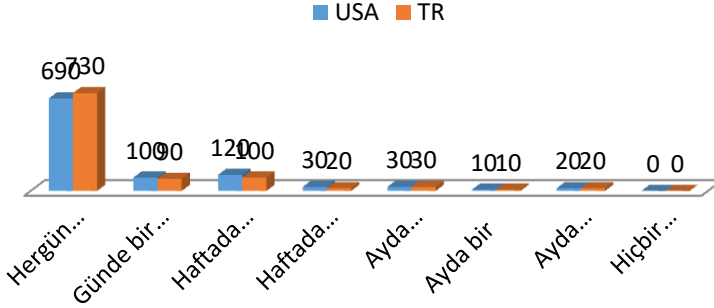
Amerika’da oran (%57), Türkiye’ye nazaran (%44) çok daha fazladır. İş ve kişisel amaçlı kullanımda ise Türkiye’deki oran (%56) Amerika’nın (%43) üzerindedir.



Şekil.3 Dokunmatik Ekranlı Telefon Kullanımı / (2013) Amerika-Türkiye Karşılaştırması

Akıllı cep telefonlarında dokunmatik ekran kullanımında iki ülkede oranlar yüksek olmakla beraber, Amerika’da dokunmatik ekran kullanımı (%95) Türkiye’ye göre (%87) daha fazladır.

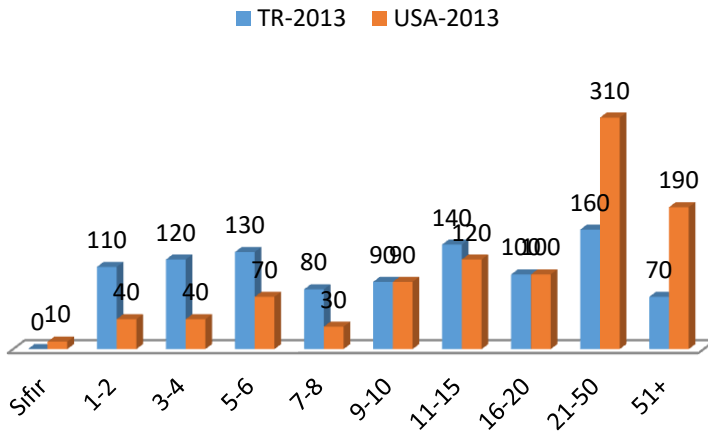
Cep Telefonu Üzerinden İnternet Kullanım Sıklığı



Şekil.4 Cep Telefonu Üzerinden İnternet Kullanım Sıklığı / (2013) Amerika-Türkiye Karşılaştırması

Cep telefonu üzerinden internet kullanım sıklığı iki ülke arasında yine ciddi paralellik göstermektedir. İki ülkede de her gün birçok kez kullanımın oranı en yüksek düzeyde çıkmıştır. Türkiye'deki internet kullanım sıklığında her gün birçok kez olarak (%73) Amerika'ya oranla (%69) daha fazla çıkmıştır.

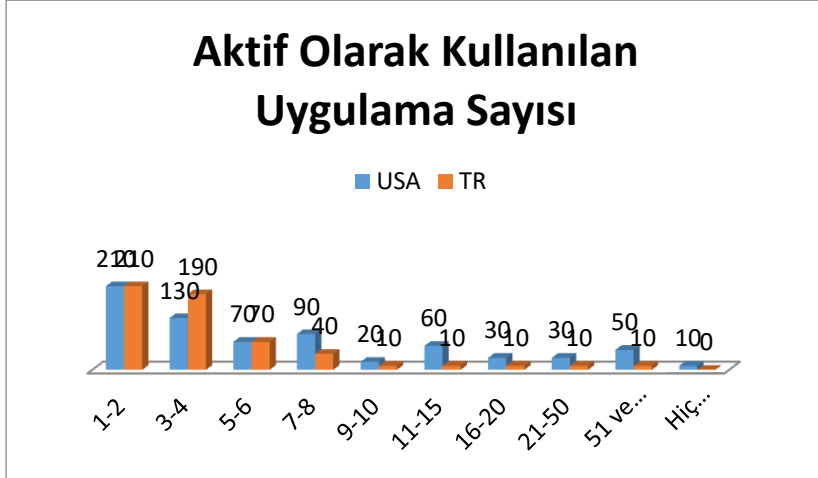
Yüklü Uygulama Sayısı



Şekil.5 Yüklü Uygulama Sayısı / (2013) Amerika-Türkiye Karşılaştırması

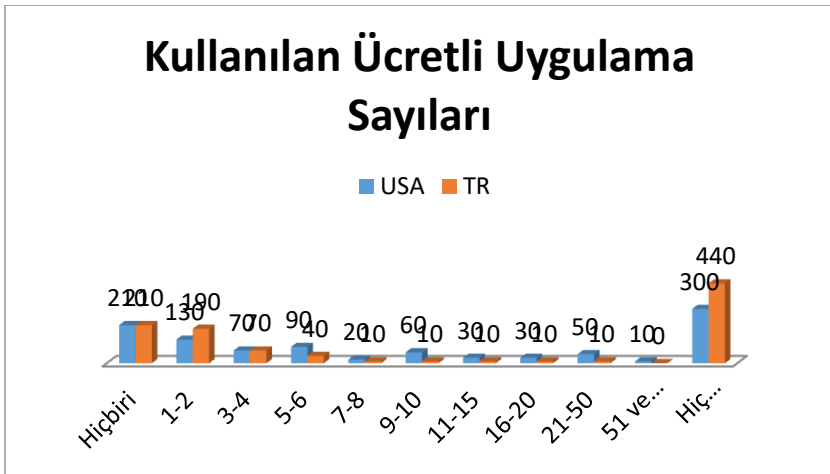
Telefona yüklenen uygulama sayısında Amerika ve Türkiye arasında

oran açısından paralellik görülmemektedir. İki ülke için de, 21-50 arası uygulama en fazla yoğunlukta çıkmıştır. Ancak 21-50 uygulama arasında Amerika da oran %31 seviyesindeyken Türkiye’de bu oran %16 olmuştur.



Şekil.6 Aktif Olarak Kullanılan Uygulama Sayısı / (2013) Amerika-Türkiye Karşılaştırması

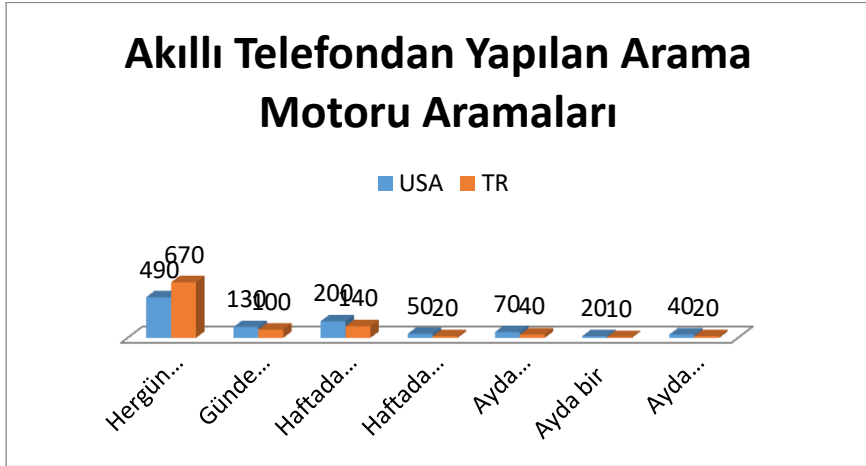
Aktif kullanılan uygulamada en aktif 1-2 uygulama olduğu, oranın Türkiye ve Amerika için de %21 dolayında olduğu görülmektedir.



Şekil.7 Kullanılan Ücretli Uygulama Sayıları / (2013) Amerika-Türkiye Karşılaştırması

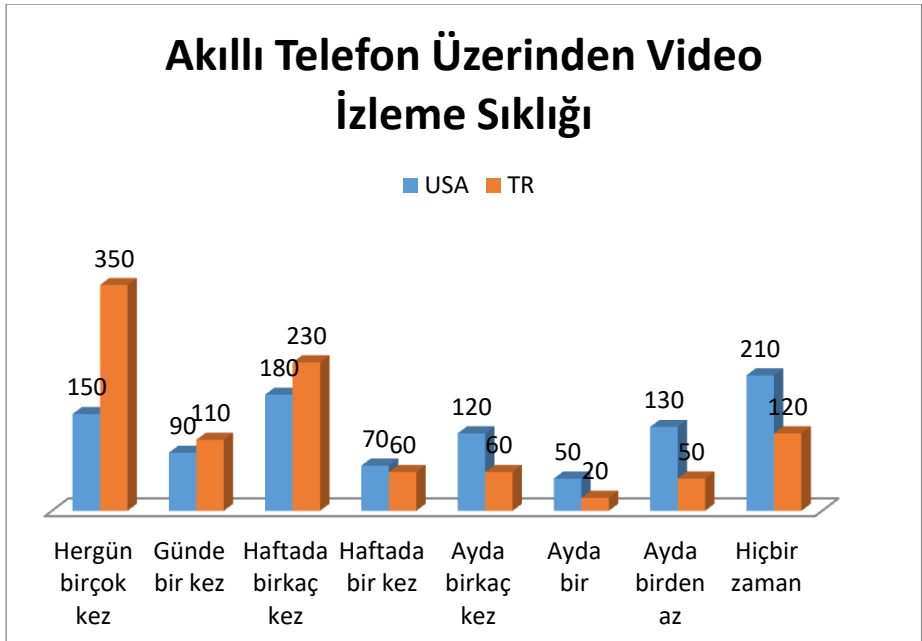
Kullanılan uygulamaların ücretli olup olmaması konusunda, iki ülke

için de en fazla ‘Hiç uygulama satın alınmaması görülürken, Türkiye’de ücretsiz uygulama kullanımının (%44) Amerika’dan (%30) çok daha fazla olduğu belirlenmiştir.



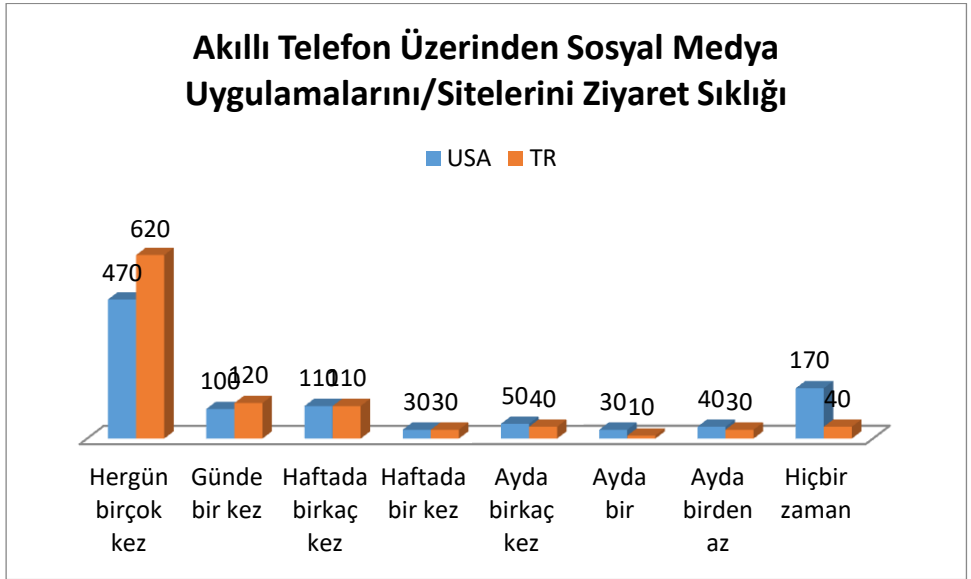
Şekil.8 Akıllı Telefonda Yapılan Arama Motoru Aramaları / (2013) Amerika-Türkiye Karşılaştırması

Akıllı telefonda arama motorlarından arama yapılması açısından iki ülkede de ağırlıklı olarak her gün birden çok arama yapıldığı görülmüştür. Türkiye’de her gün birden çok yapılan arama oranı ise (%67) Amerika’ya nazaran (%49) çok daha fazladır.



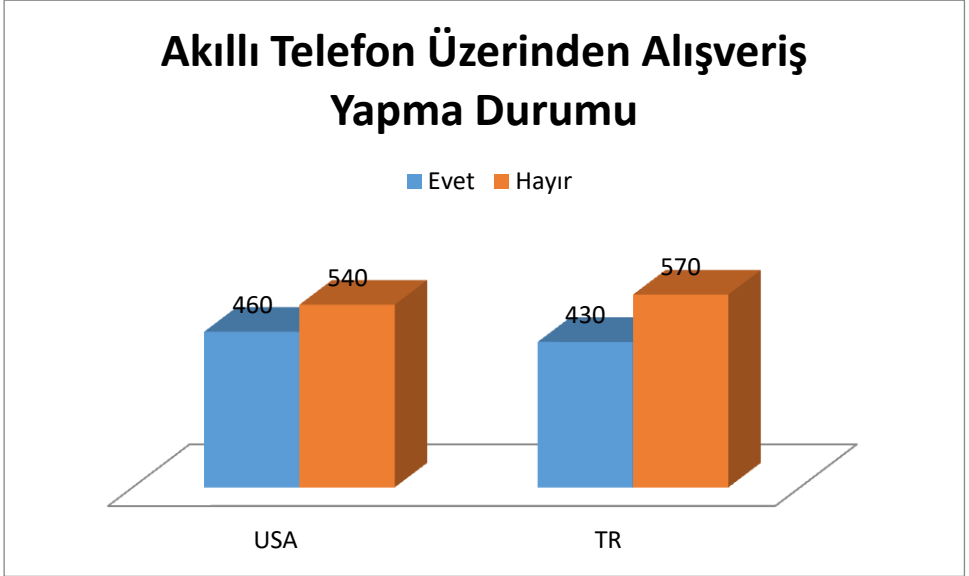
Şekil.9 Akıllı Telefon Üzerinden Video İzleme Sıklığı / (2013) Amerika-Türkiye Karşılaştırması

Akıllı telefon üzerinden video izleme sıklığı oranları iki ülke için paralellik göstermemiştir. Amerika’da haftada birkaç kez video izleme oranı (%18) en fazla çıkarken, Türkiye’de her gün birçok kez izleme oranı (%35) oldukça yoğun olduğu görülmektedir.



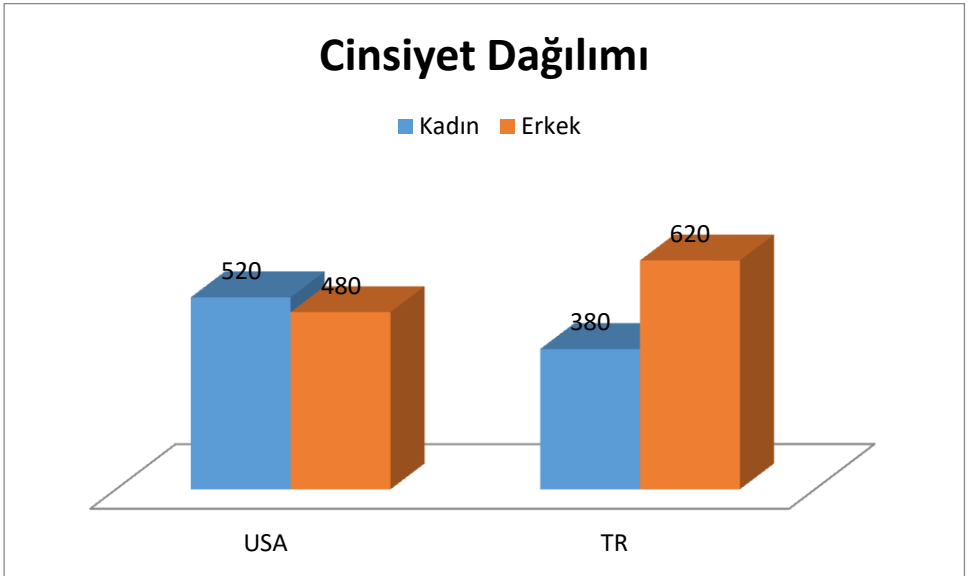
Şekil.10 Akıllı Telefon Üzerinden Sosyal Medya Sitelerini Ziyaret Sıklığı / (2013) Amerika-Türkiye Karşılaştırması

Akıllı telefon üzerinden sosyal medya sitelerini ziyaret sıklığında iki ülke arasında paralellik mevcuttur. İki ülke için de her gün birden çok ziyaret en fazla görülen durum olmuştur. Amerika’da oran %47 iken, Türkiye de daha fazla olarak oran %62 çıkmıştır.



Şekil.11 Akıllı Telefon Üzerinden Alışveriş Yapma Durumu / (2013)Amerika-Türkiye Karşılaştırması

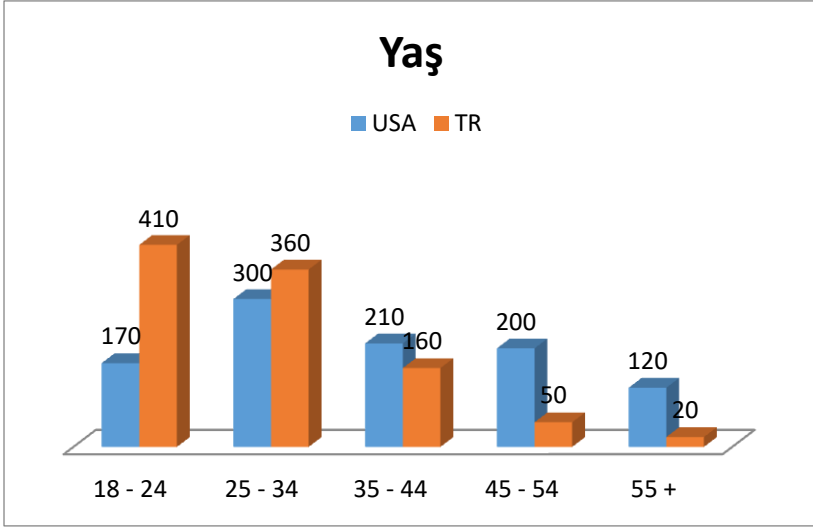
Akıllı telefon üzerinden alışveriş yapma alışkanlığı iki ülke açısından paralellik göstermektedir. Türkiye’de (%57) hayır seçeneği çoğunluk olurken Amerika’da (%54) ile yine hayır seçeneği çoğunlukta olmuştur. İki ülke açısından akıllı telefon üzerinden alışveriş yapma durumunda evet ve hayır oranları birbirine yakın durumdadır.



Şekil.12 Akıllı Telefon Kullananların Cinsiyet Dağılımı / (2013)

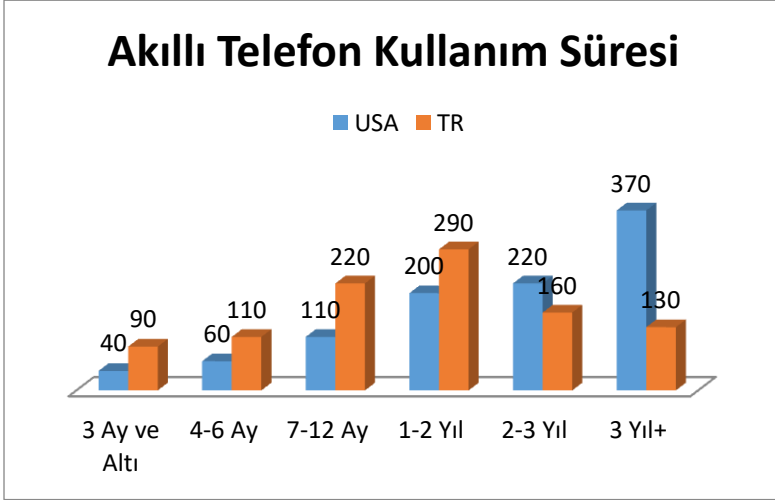
Amerika-Türkiye Karşılaştırması

Cinsiyet dağılımı açısından, Amerika'da akıllı telefon kullananların %52'si kadın olarak çoğunlukta; Türkiye'de bu oran erkeklerin lehine % 62 olarak çok yüksek bir oranda görülmüştür.



Şekil.13 Akıllı Telefon Kullananların Yaş Dağılımı / (2013)
Amerika-Türkiye Karşılaştırması

Akıllı cep telefonu kullananların yaş dağılımı her grupta Türkiye ve Amerika arasında ciddi farklılık göstermiştir. Türkiye'de %41 gibi yüksek bir oranla kullanıcılar 18-24 yaş arasındaki genç kitleyken; Amerika'da aynı yaş aralığında oran %17'dir. Amerika'da kullanıcılar ağırlıklı olarak 25-34 yaş aralığında (%30) ve 35-44 yaş aralığında (%21) görülmektedir.



Şekil.14 Akıllı Telefon Kullanım Süresi / (2013) Amerika-Türkiye Karşılaştırması

Akıllı telefon kullanım süresi açısından Türkiye’de 1-2 yıl aralığında ve 7-12 ay aralığında yoğunluk gözlenirken, Amerika’da en yüksek oran (%37) 3 yıl ve fazlası olarak tespit edilmiştir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Çağımızda teknoloji alanındaki gelişmeler inanılmaz bir hızla gerçekleşmektedir. Bu gelişimin en büyük yansıma gösterdiği alanların başında, akıllı cep telefonu pazarı gelmektedir. Bu telefonların teknolojik olarak çekiciliği, yaşamın hemen her alanında kullanılabilen uygulamaları barındırması, ergonomisi, post modern tüketim aracı olarak en büyük gösteriş tüketimi ürünlerinden biri olması v.b. sebepler; bu ürüne çok yüksek düzeyde bağımlılık oluşmasına neden olmuştur.

Bu araştırmada, Türkiye ve Amerika’daki tüketicilerin akıllı cep telefonu kullanma özellikleri karşılaştırılarak; iki ülke arasında fark olup olmadığı istatistiksel olarak ortaya konulmaya çalışılmıştır. Araştırmadan yola çıkarak oluşturulacak stratejiler; Türkiye’de akıllı cep telefon sektöründe bulunan tüm firmalara Türkiye ve Amerika arasındaki benzer ve farklı yönleri değerlendirme, bu değerlendirme sonucuna göre plan, program yapma ve pazarlama stratejileri belirleme şansı verecektir. Özellikle Amerika’nın akıllı cep telefonu pazarına birinci derecede yön veren bir ülke ve bu sektörde en çok tüketimin olduğu birkaç piyasadan biri olduğu düşünüldüğünde; çalışmanın (Türkiye’deki akıllı cep telefonu pazarındaki firmalara mevcut durum hakkında Amerika ile karşılaştırma yapma sağlayarak) bilgi vereceği ve yol gösterici olacağı düşünülmektedir. Amerika’yı karşılaştırma yapılan ülke olarak seçme amacı da; bu ülkenin akıllı cep telefonu pazarında üretim, tüketim ve

pazarlama açısından lider konumda olmasıdır. Bu çalışmada ikincil veri kullanımı olmasına rağmen; araştırmanın daha sonra konu hakkında birincil veri kullanılarak yapılacak, nitel ve nicel çalışmalara (özellikle Türkiye özelinde) bir temel oluşturacağı düşünülmektedir. Karşılaştırma sonucu çıkan sonuçları özetlemek gerekirse;

-Sahip olunan cep telefonu açısından Türkiye ve Amerika rakamlarında tamamen paralellik görülmektedir. 1 ve 2 adet telefon sahipliği iki ülkede de çok yüksek çıkmıştır.

-Cep telefonu kullanım amacı açısından tamamen paralellik görülmektedir. Her iki ülke de sadece iş amaçlı kullanım görülmemektedir. İş ve kişisel amaçlı kullanım iki ülke de fazladır.

-Akıllı cep telefonlarında dokunmatik ekran kullanımında tamamen paralellik görülmektedir. İki ülkede de dokunmatik ekran kullanımı oranları çok yüksek görülmüştür.

-Cep telefonu üzerinden internet kullanım sıklığı iki ülke arasında yine paralellik göstermektedir. İki ülkede de her gün birçok kez kullanımın oranı en yüksek düzeyde çıkmıştır.

-Aktif kullanılan uygulamada da paralellik mevcuttur. En aktif 1-2 uygulama olduğu ve Türkiye ve Amerika için de %21 dolayında olduğu görülmektedir.

-Kullanılan uygulamaların ücretli olup olmaması konusunda ise iki ülke için de en fazla 'Hiç uygulama satın almaması' görülmüştür.

-Akıllı telefonda arama motorlarından arama yapılması açısından iki ülkede de ağırlıklı olarak her gün birden çok arama yapıldığı görülmüştür.

-Akıllı telefon üzerinden sosyal medya sitelerini ziyaret sıklığında, iki ülke arasında paralellik mevcuttur. İki ülke için de her gün birden çok ziyaret en fazla görülen durum olmuştur.

-Akıllı telefon üzerinden alışveriş yapma alışkanlığında durum iki ülke açısından paralellik göstermektedir. İki ülke açısından akıllı telefon üzerinden alışveriş yapma durumunda evet ve hayır oranları birbirine yakın durumdadır.

-Akıllı telefon üzerinden video izleme sıklığı oranları iki ülke için paralellik göstermemiştir. Amerika'da haftada birkaç kez video izleme oranı en fazla çıkarken, Türkiye'de her gün birçok kez izleme oranının oldukça yoğun olduğu görülmektedir.

-Telefona yüklenen uygulama sayısında Amerika ve Türkiye arasında oran açısından paralellik görülmemektedir. İki ülke için de yüklü uygulama da 21-50 arası uygulama en fazla yoğunlukta çıkmıştır. Fakat

Amerika’da 21-50 arası yüklü uygulama oranı, Türkiye’nin neredeyse iki katıdır.

-Cinsiyet dağılımı açısından Amerika’da akıllı telefon kullananların %52’si kadın olarak çoğunlukta iken Türkiye’de bu oran erkeklerin lehine % 62 olarak çok yüksek bir oranda görülmüştür.

-Akıllı cep telefonu kullananların yaş dağılımı her grupta Türkiye ve Amerika arasında ciddi farklılık göstermiştir. Türkiye’de yüksek bir oranla kullanıcılar 18-24 yaş arasındaki genç kitleye iken Amerika’da aynı yaş aralığında oran düşüktür. Amerika’da kullanıcılar ağırlıklı olarak 25-34 yaş ve 35-44 yaş aralığında görülmektedir.

-Akıllı telefon kullanım süresi açısından Türkiye’de 1-2 yıl aralığında ve 7-12 ay aralığında yoğunluk gözlenirken Amerika’da en yüksek oran 3 yıl ve fazlası olarak tespit edilmiştir.

Bu sonuçlar sadece 2013 yılı özelinde olduğu için, daha sonraki yıllarda değişkenlik göstermiş olması muhtemeldir. Sonuçları dikkate alırken iki ülke açısından aynı yönde olan, paralellik gösteren sonuçlar ve farklı yönde olan, paralellik göstermeyen sonuçlar diye okuma yapmak daha doğrudur. Bu sayede daha sonraki yıllarda alınmış ve alınacak olan sonuçlar ile karşılaştırma yapmak, daha kolay ve anlamlı olacaktır.

KAYNAKLAR

Ada,S. ve Tatlı,H. (2012). “ Akıllı Telefon Kullanımını Etkileyen Faktörler Üzerine Bir Araştırma” K.Maraş Sütçü İmam Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü, Kahramanmaraş.

Aksu, A. (2007). Mobil Pazarlama ve Piyasa Etkinliğinin İncelenmesi, *Yüksek Lisans Tezi*. İstanbul: Kadir Has Üniversitesi SBE.

Binark, M. (2007). “Yeni Medya Çalışmalarında Yeni Sorular ve Yöntem Sorunu”, Yeni Medya Çalışmaları. (Der.) Mutlu Binark, Ankara.

Binark, M. (2009). Yeni Medya Dolayımı İletişim Ortamında Olanakların Ve Ol(a)mayanların Farkında Olmalı.” Evrensel Kültür, Aralık 2009, ss: 216, 60-63.

Binark, M.ve K. Löker (2011). STÖ’ler için Bilişim Rehberi. Ankara: STGM.

Chow, M.M., Chen, L. H., Yeox, J.A., Wong, P. W. (2012). “Conceptual Paper: Factors Affecting the Demand of Smartphone among Young Adult” *International Journal on Social Science Economics & Art*, 2(2), 44-49.

Goggin G (2009). Mobile Phone Cultures, Tay-lor and Francis.

Hinton, S. ve L. Hjorth (2013). *Understanding Social Media*. London: Sage.

Kalem, G., (2013). “Kalite Fonksiyon Açınımı ve Akıllı Telefon Tasarımında Uygulanması,” İstanbul Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Endüstri Mühendisliği Anabilim Dalı, Mühendislik Yönetimi Programı, Basılmamış Yüksek Lisans Tezi.

Köroğlu, O. (2002). Mobil İletişim, Etkileşimli Yayıncılık ve Türkiye’deki Uygulamalar, *Yüksek Lisans Tezi*. İstanbul: Marmara Üniversitesi SBE.

Lobo D., Kaskaloglu K., Fox H., Srisangkajorn T. (2011). A synergic approach to web usability for smartphones. In: *Proceedings of 2011 international conference on information and electronics engineering, IPCSIT*, vol 6, pp 65–69.

May, H., Hearn, G. (2005). “The Mobile Phone as Media” *International Journal of Cultural Studies*, 8(2), 195-211.

Pousttchi, K. ve Wiedemann, D.G. (2007). “Success Factors in Mobile Viral Marketing: A Multi-Case Study Approach, *Proceedings of the 6th International Conference on Mobile Business(ICMB)*”, Toronto, Canada: IEEE Computer Society Press, 1- 8.

Rice, R. E., Katz, J. E. (2008). “Assessing New Cell Phones Text and Video Services” *Telecommunication Policy*, 32, 455-467.

Sanne (2009). “What is the difference between a smartphone and a traditional cellphone?” <http://www.myce.com/mobile-phones/faq/what-is-the-differencebetween-a-smartphone-and-a-traditional-cellphone-21963/>, 12.07.2015.

Subramanian, S. (2009), “Dynamically Adapting Design and Usability in Consumer Technology Products to Technology and Market Life-Cycles: A Case Study of Smartphones” Submitted to the System Design and Management Program in Partial Fulfillment of the Requirements for the Degree of Master of Science in Engineering and Management at the Massachusetts Institute of Technology.

Ting,D., Lim,S., Patanmacia,T., Low,C. and Ker,G. (2011).“Dependency on smartphone and the impact on purchase behaviour”, *Young Consumers: Insight and Ideas for Responsible Marketers*, Vol. 12 Iss: 3 pp. 193 – 203.

Yang, K. (2010). “Determinants of US Consumer Mobile Shopping Services Adoption: Implications for Designing Mobile Shopping Services” *Journal of Consumer Marketing*, 27(3), 262-270.

Yuan,. T. ve Cheng, C. (2004). “Ontology-Based Personalized Couple Clustering for Heterogeneous Product Recommendation In Mobile Marketing”, Expert Systems with Applications, 26(4), 461-476.

http://en.wikipedia.org/wiki/Mobile_technology , 10.07.2016.

<https://www.thinkwithgoogle.com/intl/en-ae/research/>, 07.05.2015.

TÜRKİYE EKONOMİSİNDE GENÇ İŞSİZLİK SORUNUNUN: NEDENLERİ, ETKİLERİ VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

*Problem of Youth Unemployment in Turkey Economy: Causes, Effects and
Solution Proposals*

Suzan ERGÜN¹ & Levent GÖKDEMİR²

1. Giriş

İşsiz kime denir sorusuna yanıt ile başlamak gerekirse en yaygın kullanılan ILO tanımına göre işsiz çalışmaya hazır olan, aktif olarak iş arayan ve buna rağmen referans haftası boyunca bir saatten fazla çalışmamış olan kişileri ifade etmektedir. Ancak bu tanımla ilgili bazı soru işaretleri mevcuttur. Örneğin bir saat kuralı uygun mudur? Bazı ulusal makamlar daha uzun bir çalışma süresi kullanmayı tercih etmekte böyle olunca da bir saat kuralı onların tanımına uymamaktadır. Mesela Hollanda on iki saatlik (haftalık) bir kural uygulamaktadır. Yani, bu tanımları kullanarak, bir kişi referans haftasında on iki saatten az çalışmışsa işsiz olarak tanımlanır. Bir diğer husus işgücünün dışında tanımlanmış kişilerin nasıl değerlendirileceği ile ilgilidir. Örneklendirmek gerekirse çalışmak isteyen ancak kazançlı istihdam olanağı olmadığı için aktif olarak iş aramayan insanların hangi gruba dahil edileceğidir. Ayrıca bir diğer husus öğrencilerin nasıl değerlendirileceğidir. Bu konuda bazı ülkelerde öğrenciler işgücünün dışında kabul edilirken bazılarında ise (örn. Norveç) eğer aktif olarak iş arıyorlarsa işgücünün içine dahiledilir. İşsizlik ve işgücüne katılım arasında karşılıklı bir ilişki mevcuttur. Bir yandan, mevcut ücretlerdeki artış gibi bazı dış faktörlerden kaynaklanan nedenlerden dolayı işgücüne katılımdaki artış işsizliği artırırken, diğer yandan yüksek işsizlik oranları işgücüne katılım cesaretini azaltır (O'Higgins, 1997:1-17).

İşsizliğin ekonomiler açısından önemli bir sorun olmasının yanı sıra hem dünya ekonomisi açısından hem de ülke ekonomileri açısından bir diğer önemli husus genç işsizliğin hem çok fazla olması hem de yükseliyor olmasıdır. Standart BM tanımına göre, gençlik on beş ile yirmi dört arasında olan yaş grubunu içermektedir. Ancak uygulamada, gençliğin tanımı kültürel, kurumsal ve politik faktörlere bağlı olarak ülkeden ülkeye değişmektedir. Sanayileşmiş ülkelerde, minimum yaş

¹Assoc. Prof. PhD., İnönü University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics, Malatya, Türkiye, suzan.ergun@inonu.edu.tr (ORCID ID:0000-0002-8447-972X)

²Prof. PhD., İnönü University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics, Malatya, Türkiye, levent.gokdemir@inonu.edu.tr (ORCID ID:)

sınırı zorunlu eğitimim tamamlanma yaşına denk gelirken, üst sınır daha geniş çapta değişme eğilimindedir. Örneğin, İngiltere'de “Gençlik İstihdam Politikası” genel olarak 16-18 yaş grubunda hedeflenen politikaları ifade ederken, Kuzey İtalya'da 14-29 yaş arasındaki kişiler için ve Güney İtalya'da 14-32 yaş arasındaki kişiler için hazırlanan politikaları tanımlamak için kullanılmıştır. Resmi istatistiklerde, ABD ve İngiltere'de gençlik, 16-24 yaş grubu olarak tanımlanırken, başta Avrupa ülkeleri olmak üzere, çoğu ülke ve uluslararası kuruluşlar gençliği 15-24 yaş grubu olarak kabul etmektedirler (O'Higgins, 1997:1; Gündoğan, 1999:65).

Kurum/Organizasyon	Yaş
UN Secreteriat/UNESCO/ILO	Gençlik: 15-24
UN Habitat (YouthFund)	Gençlik: 15-32
UNICEF/WHO/UNFPA	Ergen: 10-19
UNICEF/TheConvention on Rights of the Child	Genç Kişi: 10-24 18 Yaşa Kadar
TheAfricanYouth Carter	Gençlik: 15-35

Genç nüfus yetişkinlere kıyasla daha dinamik ve daha yaratıcı bir yapıya sahip olduğu için genç nüfusun fazlalığı büyük bir avantaj olarak kabul edilmektedir. Dolayısıyla genç nüfus ekonomik kalkınma sürecinde kalkınmayı hızlandıran ve motive eden bir güç olarak değerlendirilmektedir. Yaratıcı, dinamik, yeni fikirlere açık genç bir nüfus hiç kuşkusuz ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkileyecektir. Diğer değişkenler sabit varsayıldığında genç nüfusun daha fazla olduğu ülkelerin diğer ülkelere kıyasla daha avantajlı olduğu söylenebilir. Tabi bu avantajın ekonomi açısından bir güce dönüşebilmesi için bu genç nüfustan en iyi şekilde yararlanmak gerekmektedir. Bunun içinde bu genç nüfusun yeteneklerine en uygun işlerde istihdam edilmesi şarttır (Günaydın ve Çetin, 2015:18).

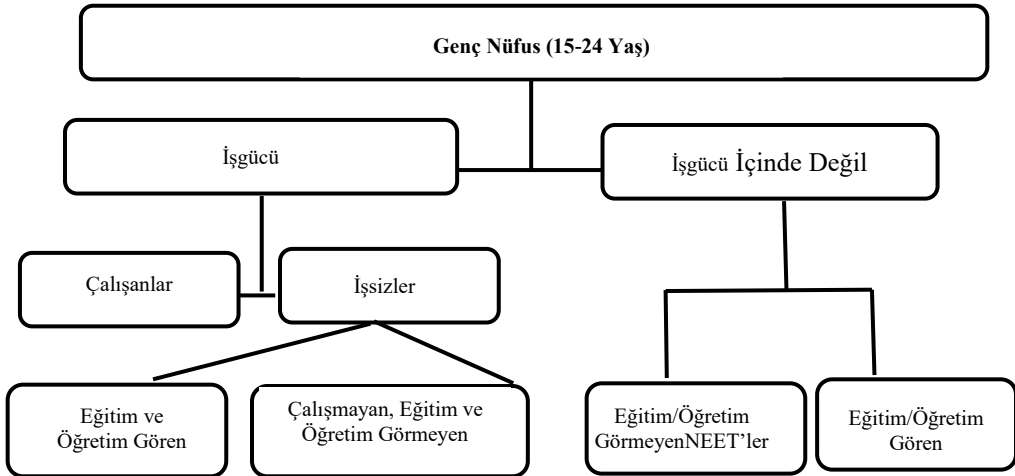
15-24 yaş arası işsiz sayısının genç işgücü miktarına oranını ifade eden genç işsizlik oranı, hem dünyada hem Türkiye'de genel işsizlik oranının oldukça üstündedir. Uluslararası Çalışma Örgütü verilerine göre dünyada 2017 yılında toplam işgücü miktarı yaklaşık 3 milyar 465 milyon iken işsiz sayısı yaklaşık 192.7 milyon kişidir. Bu işsizlerin yaklaşık 109.9 milyonu erkeklerden, 82.7 milyonu kadınlardan oluşmaktadır. Yine ILO'nun tahminlerine göre 2021 yılında işgücü miktarı 3 milyar 595 milyona, işsiz sayısı 196.1 milyona yükselecektir. İşsizlerin 111 milyonu erkeklerden, 85 milyonu kadınlardan oluşacaktır. Oran olarak da dünyada 2016 yılında toplam işsizlik oranı %5,5 ve genç işsizlik oranı %12,7, 2017 yılında ise toplam işsizlik oranı %5,6 ve genç işsizlik oranı %13 olarak gerçekleşmiştir.

Türkiye’de 15-24 yaş arası gençlik olarak kabul edilmektedir. Türkiye ekonomisinde 2016 ve 2017 yıllarında işsizlik oranı %10,8 ve 11,3 iken aynı yıllar için genç işsizlik oranı %19.5 ve %20.6 olarak gerçekleşmiştir. Uluslararası Çalışma Örgütü 2021 yılında Türkiye için işsizlik oranının %11,1, genç işsizlik oranının ise %20 olacağını tahmin etmektedir. Bu veriler Türkiye ekonomisinde genç işsizlik sorununun var olduğunu çok açık bir biçimde gözler önüne sermektedir.

Türkiye ekonomisinde genç işsizlik sorununu ele alan bu çalışmanın devamı şu şekilde bölümlendirilmiştir. Genç işsizliğin yüksek olmasının temel nedenleri sıralandıktan sonra dünyada ve Türkiye’de genç işsizlik sorununa değinilip devamında genç işsizli azaltmak için neler yapılabilir sorusuna yanıt verildikten sonra sonuç bölümüne geçilmiştir.

2. Genç İşsizliğin Nedenleri

Genç nüfus kendi içinde işgücüne dahil olanlar ve olmayanlar diye ikiye ayrılır. İşgücüne dahil olanlar istihdam edilenler ile çalışmak isteyip iş aramasına rağmen iş bulamayan işsizlerden oluşurken, işgücüne dahil olmayanlar ise, çalışmak istemeyen ve iş aramayanlardan oluşur. Bu iş aramayanların bir kısmı eğitim öğretim gören kişilerden oluşurken, diğerleri hem eğitim öğretim görmeyen hem de çalışmayan kişilerden (NEET) oluşur. Buna karşılık işgücüne dahil olan işsizlerin bir kısmı hem eğitim öğretim görüp hem çalışmak isteyip iş bulamayanlardan oluşurken, diğerleri ise eğitim öğretim görmeyen fakat iş arayıp iş bulamayan kişilerden oluşmaktadır.



Kaynak:Carvalho, 2015:13.

Şekil 1: Genç Nüfusun Dağılımı

Genç nüfusa sahip olmak ne kadar avantajlı bir durum ise bu nüfusun boşta kalması yani genç işsizlik o kadar olumsuz sonuçlar ortaya çıkarmaktadır. Genç işsizliği önemli kılan çeşitli hususlar mevcuttur. Öncelikle daha dinamik ve daha yaratıcı olabilecek bu işgücünden faydalanılamaması durumunda ortaya çıkacak iktisadi maliyet çok fazla olacaktır. Ayrıca gençlerin emek piyasalarına erişimde daha zorlanmaları ve dolayısıyla daha iyi bir iş imkanına kavuşma olasılıkları yetişkinlere kıyasla nispeten daha düşüktür. Deneyim eksikliğinden kaynaklanan bu durum hem iş bulma olanaklarını azaltır hem de resesyon dönemlerinde öncelikli olarak işten çıkarılmalarına neden olur. Bununla birlikte genç işsizliğin fazla olması sonraki dönemde işsizlik oranlarının da yüksek olmasına neden olabilir. Genç işsizliği göçü arttırabileceği gibi aynı zamanda işsizliğin pek çok olumsuz sosyal sonuçlarının da (yasadışı faaliyetlerin artması, alkol ve uyuşturucu tüketiminin artması, suç oranlarının yükselmesi, intiharları artması gibi) ortaya çıkmasına neden olur (Günaydın ve Çetin, 2015:18).

Genç işsizlikteki dalgalanmaların temel belirleyicileri nelerdir ve niçin genç işsizlik oranları yetişkin işsizlik oranlarından daha farklıdır? sorusuna yanıt olarak genç işsizlikteki dalgalanmaların üç temel nedeni mevcuttur. Bunlar (O'Higgins, 1997:27-28) ;

- ✓ Toplam Talep
- ✓ Ücretler
- ✓ Genç İşgücünün Büyüklüğü

Toplam taleptedüşme genç işsizlik oranlarını arttırır. Özellikle yetişkin işsizlik oranlarına kıyasla bu artış genç işsizlik oranlarında daha fazla olur. Gençlerin işsizliğinin toplam talepteki değişikliklere karşı yetişkin işsizliğinden dahaduyarlı olmasının arz ve talep yönlü çeşitli nedenleri mevcuttur. İşgücü arzı açısından genellikle gençlerin daha yaşlı çalışanlara göre işlerini gönüllü olarak bıraktıkları ileri sürülmektedir. Ayrıca gençler daha az beceri gerektiren ve daha düşük ücretli işlerde çalışmaya razı olabilir ve gençlerin bir aileyi desteklemek için bir işe "ihtiyaç duyma" olasılığı yetişkinlere oranladaha düşüktür. Bu nedenle iş fırsatlarının azalması durumundagençlerin işlerini bırakma olasılığı daha yüksektir. Yapılan analizlerde ABD'de gönüllü bırakmaların yaşla birlikte belirgin bir şekilde düştüğü görülmektedir. İşgücü talebi açısından da genç işsizliğin resesyondan daha fazla etkilenmesinin nedenleri mevcuttur. Genelde işten çıkarma dönemlerinde firmalar daha az beceri sahibi olmaları, istihdam koruma mevzuatına tabi olma olasılıklarının daha düşük olması nedeniyle gençleri işten çıkarmayı tercih ederler.

Genç işsizliği etkileyen bir diğer unsur ücretlerdir. Ücretlerdeki artış, hem yetişkinlerin hem de gençlerin istihdam oranlarını düşürmektedir ancak gençlerin istihdamı üzerinde daha fazla olumsuz bir etkiye neden

olması muhtemeldir, çünkü gençlerin yetişkinlere göre nispi ücretleri daha yüksektir ve gençlerin aksine yetişkinleri istihdam etmek için daha fazla neden mevcuttur.

Genç işgücünün büyüklüğü genç işsizliği olumsuz etkileyen bir diğer unsurdur. İşgücü piyasasında gençlerin sayısı arttıkça, onları yerleştirmek için daha fazla iş gerekeceğinden genç işsizlik artacaktır. Genç işsizliği etkileyen diğer hususlar ise şöyle sıralanabilir (Günaydın ve Çetin, 2015:22-23);

✓ Eğitim sisteminin emek piyasası ihtiyaçları göz önünde bulundurularak düzenlenmemiş olması nedeniyle beceri eksikliği ve beceri uyumsuzluğunun ortaya çıkması genç işsizliği arttıran bir başka husustur. Emek piyasasının ihtiyaç duyduğu vasıflar ile gençlerin gördüğü eğitim sonrası sahip olduğu vasıflar birbiriyle örtüşmemektedir. Gençlerin mesleki liseleri çok fazla tercih etmemesi, mesleki orta öğretimden yükseköğretimegeçiş aşamasında yaşanan problemler, kaynakyetersizliği ve eğitim sisteminin iş piyasasının ihtiyaçları ile örtüşmemesi mesleki liselerle ilgili temel problemlerdir. Ayrıca üniversitemezunu gençlerin emek piyasasının ihtiyaç duyduğu iş becerilerine sahip olmaması bu konuda bir başka önemli problemdir.

✓ Ekonominin yeterli istihdam olanakları yaratamaması ve ayrıca ekonomide ortaya çıkan krizler hem işsizliği hem genç işsizliği arttıran bir başka nedendir.

✓ Kırdan kente göçlerle birlikte ekonomide var olan gizli işsizlik sorunu açık işsizliğe dönüşmekte, işsizlik oranlarının ve genç işsizlik oranlarının kadın ve erkek cinsiyet fark etmeden artmasına neden olmaktadır.

Yukarıda sıralanan nedenler göz önünde bulundurulduğunda genç işsizliğin fazla olmasının genel olarak iki nedenden kaynaklandığı ifade edilebilir. İlk olarak ekonomik konjonktürün daralma döneminde bulunulması ve bazı diğer nedenlerden (asgari ücretlerin yüksekliği gibi) genç işsizlere olan talebin azalması sonucunda genç işsizlik oranı artmaktadır. İkinci olarak da genç işgücünün niteliğindeki eksikliklerdir. Tablo 1 genç işsizliğin temel nedenlerini göstermektedir.

Tablo 1: Genç İşsizliğin Nedenleri

	Talep Yönlü	Arz Yönlü
Mevcut İşler	Ekonomik koşullardan dolayı geçlere yönelik işlerin yetersiz olması, bir iş kıtlığının bulunması bu işgücüne	Düşük düzeyli birçok boş işin bulunması

talebi azaltır.

Ücretler	Asgari ücretlerden ve diğer katı düzenlemelerden dolayı düşük düzeyli işlerin sayısının az olması genç işgücü talebini azaltır.	Genç işgücünün gerçekçi olmayan ücret talep etmesi
Mobilite	Genç işgücünün hareketliliğinin fazla olması nedeniyle genç işgücüne olan talep daha çok kısa dönemli, geçici ve düşük ücretli işlerde yoğunlaşmaktadır.	Genç işçilerin yüksek mobiliteye sahip olması nedeniyle iş değiştirme isteklerinin daha fazla olması
Tavırlar	Gençlerin daha çok geleceği olan işlerde çalışmayı istemesi nedeniyle işverenler genç işgücü talebini azaltır.	Mevcut ücreti az bulan gençlerin çalışmak yerine boş zamanı tercih etmesi
Nitelikler	Genç işgücünün iş deneyiminin az olması nedeniyle niteliğinin daha düşük olması	Gençlerin hem eğitim hem de deneyim açısından eksikliklerinin olması
Genç Nüfusun Hızlı Artışı	İşgücü piyasalarının gençlere yönelik özellikle yaz mevsiminde birçok yeni iş üretmesi	Genç işgücünün bolluğu
Alternatif İşler	Gençlerin yasadışı yeraltı faaliyetlerinden daha yüksek gelir elde etme olanaklarının bulunması	

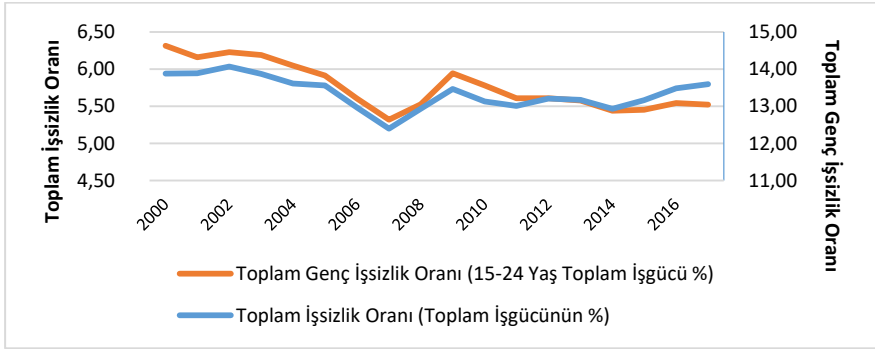
Kaynak: Gündoğan, 1999:69.

Genç işsizlik oranı hem küresel boyutta hem de ülke ekonomiler perspektifinde hem yetişkin işsizlik oranının oldukça üzerinde hem de artan bir trende sahiptir. Genç işsizliğin temel özellikleri de benzer şekildedir; Genç işsizlik oranları yetişkin işsizlik oranlarından daha

yüksektir ve genç işsizliğindeki değişimler, yetişkin işsizliğindeki değişmelerle yakından ilgilidir.

3. Dünyada Genç İşsizlik

Dünyada mevcut eğilim nüfusun yaşlandığı yönündedir. 2015 yılında, 15-24 yaşlarındaki gençler toplam nüfusun yüzde 16,2'sini oluştururken, 65 yaş ve üstü yetişkinler yüzde 8,3'lük bir paya sahiptir. 2030'a kadar, gençlerin payının yüzde 15,2'ye düşmesi, 65 yaş ve üstü nüfusun payının ise yüzde 12'ye yükselmesi beklenmektedir. 2050 yılına gelindiğinde ise, yaşlı nüfusun gençlerden daha fazla olacağı tahmin edilmektedir (ILO, 2017: 2).



Kaynak: Dünya Bankası verilerinden derlenerek çizilmiştir.

Grafik 1: Dünyada Toplam ve Genç İşsizlik Oranları

2016 itibarıyla, dünya iş gücünün yüzde 15'ini ve küresel çalışma çağındaki nüfusun yüzde 21'ini temsil etmesine rağmen, gençler dünya çapında işsizlerin yüzde 35'ini oluşturmaktadır. Güney Asya, Kuzey Afrika ve Arap Devletleri gibi bölgelerde, gençler kendi iş bölgelerindeki işgücünün sadece yüzde 17'sini veya daha azını oluşturmalarına rağmen, toplam işsiz nüfusun yüzde 40'ından fazlasını oluşturmaktadır. Daha az oranda, Avrupa'da gençler, toplam işsizlerin yaklaşık yüzde 20'sini ve toplam işgücünün yaklaşık yüzde 10'unu temsil etmektedir (ILO, 2016:7).

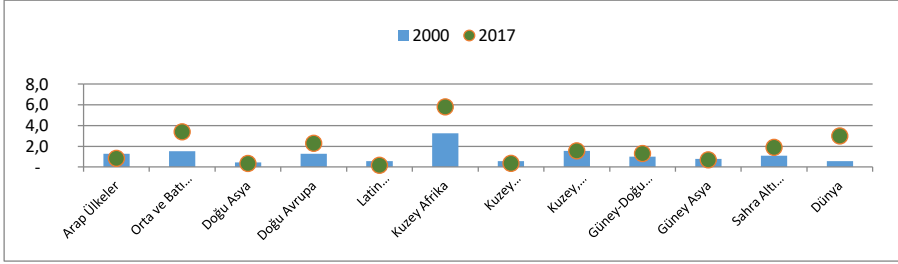
BM tarafından belirlenen Bin Yılın Kalkınma Hedeflerinde 8. maddede belirlenen “kalkınma için küresel bir ortaklığın geliştirilmesi” hedefinin alt hedefi olarak gençler için “gelişmekte olan ülkeler ile işbirliği içinde gençlere yönelik uygun ve üretken iş imkânları oluşturmak için stratejiler geliştirmek ve uygulamak” şeklinde bir hedef belirlenmiştir. Bu hedefin belirlenmesinde en önemli unsurlardan biri genç işsizlik oranlarının oldukça yüksek olması ve artan bir trende sahip olmasıdır (Group of Twenty, 2014). Uluslararası Çalışma Örgütü'nün 2012 Cenevre Konferansı'nda altı milyondan fazla gencin küresel olarak iş aramayı bıraktığı ve yüksek eğitim seviyesine sahip milyonlarca genç

insanın işgücünden çekildiği ifade edilmiştir (Birleşmiş Milletler, 2012). Bununla birlikte gençlerin istikrarlı iş bulamadığı, 2012 yılında toplam istihdam artışının yüzde 77'sinin yarı zamanlı çalışmayı içerdiği, gelişmekte olan ülkelerdeki genç nüfusun yarısının, kayıtdışı sektörde çalışan “korunmasız” işçiler olduğu dile getirilmektedir. Gençlerin işgücü piyasasına entegrasyonu, eğitim ve becerilerinin gelişimi, dünya çapında refahın artmasında, sürdürülebilir ve adil bir sosyo-ekonomik ortamın gerçekleştirilmesinde çok önemlidir. Gençlik toplum için önemli bir kaynağı temsil etmekte ve dünya nüfusunun yüzde 18'inden fazlasını ve dünyadaki işgücünün yaklaşık yüzde 15'ini oluşturmaktadır. Buna göre, gençlerin karşı karşıya kaldıkları işgücü piyasası ve sosyal zorlukları ele almak, sadece gençlerin refahı için değil, aynı zamanda dünya çapında sürdürülebilir ve kapsayıcı büyüme ve gelişmiş sosyal uyumu sağlamak için de zorunludur (ILO, 2016:1).

Yüksek oranda genç işsizliği, hem bireyler için yaygın bir şanssızlığı hem de ulusal ve küresel ekonomik kalkınma için kayıp bir fırsatı ifade etmektedir. Gençlerde işsizliğin, gelir ve istihdam istikrarı üzerinde ömür boyu etkileri mevcuttur. Çünkü etkilenen gençlerin çalışma hayatı boyunca kendilerine güveni daha az olur, daha zayıf bir kariyer ile iş hayatına başlarlar ve işgücü piyasası fırsatlarını yakalamada ve çalışma hayatları boyunca karşılaştıkları aksaklıklar ile başa çıkmada çok başarılı olamazlar (Man PowerGroup, 2012:5).

1997 ile 2017 arasında genç nüfus 139 milyon kişi artmış olsa da, genç işgücü 34,9 milyon azalmıştır. Dünyadaki gençlerin yaklaşık yarısı (15-24 yaş arası) işgücünde olmasına rağmen son yirmi yıl içinde, işgücü piyasasına aktif olarak katılan ya da iş arayan gençlerin oranı (küresel işgücüne katılım oranı) yüzde 55.0'dan yüzde 45.7'ye gerilemiştir. Bu eğilim kısmen gençlerin eğitimde daha uzun kalmasından kaynaklanırken, aynı zamanda küresel üretim için insan kaynaklarının kullanılabilirliğinin azalmasından ve üretken kaynaklara bağımlılığın artmasından kaynaklanmaktadır.

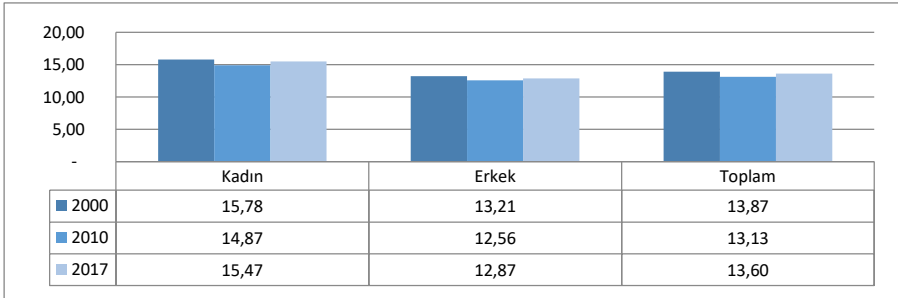
ILO verilerine göre 2017 yılında dünyada yaklaşık 65 milyon gencin işsiz olduğu tahmin edilmektedir. Küresel gençlik işsizlik oranlarına bakıldığında küresel kriz ile 2008'de %12.1, 2009'da %12.7'ye yükseldiği ve 2017 yılı itibarıyla 12.6 olduğu görülmektedir. Buna karşılık aynı yıl toplam işsizlik oranı 5.5 ve yetişkin işsizlik oranı %4.2 olarak gerçekleşmiştir. Genç işsizlik oranı hem dünya genelinde hem de ülkeler ve bölgeler bazında yetişkin işsizlik oranlarının oldukça üzerindedir.



Kaynak: ILO verilerinden derlenerek çizilmiştir.

Grafik 2: Bölgelere Göre Genç İşsizlik Oranını/Yetişkin İşsizlik Oranı

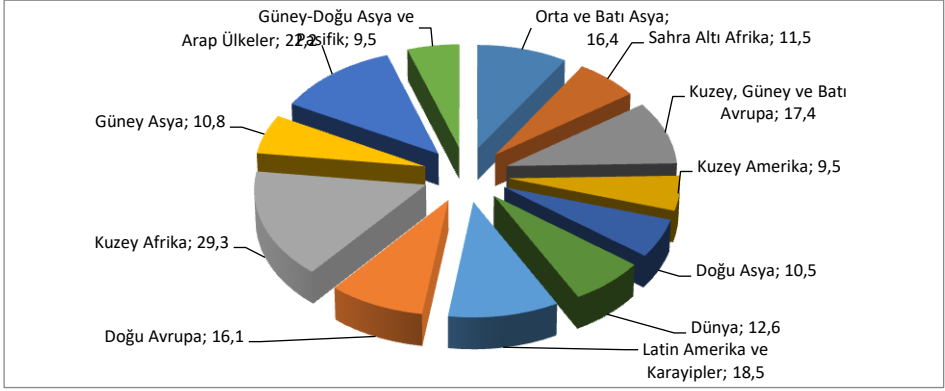
Grafik 2’de görüldüğü üzere genç işsizlik oranı/yetişkin işsizlik oranı pek çok bölgede artmış veya değişmemiştir. Dünyada 2000 yılında genç işsizlik oranı yetişkin işsizlik oranının 0,6 katı iken 2017 yılında 3,0 katı olmuştur. Orta ve Batı Asya’da 2000 yılında 1,5 katı iken, 2017 yılında 3,4 katı, Latin Amerika ve Karayipler’de 2000 yılında 1,3 katı iken, 2017 yılında 2,3 katı, Kuzey Afrika’da ise 2000 yılında 3,3 katı iken, 2017 yılında 5,8 katı olmuştur. Genç işsizlik oranları cinsiyete göre değerlendirildiğinde ise kadınlarda erkeklere oranla çok daha yüksek olduğu görülmektedir. Özellikle küresel genç işsizliği rakamlarındaki artışın büyük kısmının Latin Amerika ve Karayipler, Orta ve Batı Asya ve Güney-Doğu Asya ve Pasifik’te artan genç işsizliğinden kaynaklandığı tahmin edilmektedir. Diğer bölgelerin çoğunda, genç işsizlik oranları, Avrupa ve Kuzey Amerika’daki oranlarda düşüşe dair bazı kanıtlarla birlikte, nispeten sabit kalmıştır.



Kaynak: Dünya Bankası verilerinden derlenerek çizilmiştir.

Grafik 3: Cinsiyete Göre Dünyada Genç İşsizlik Oranları

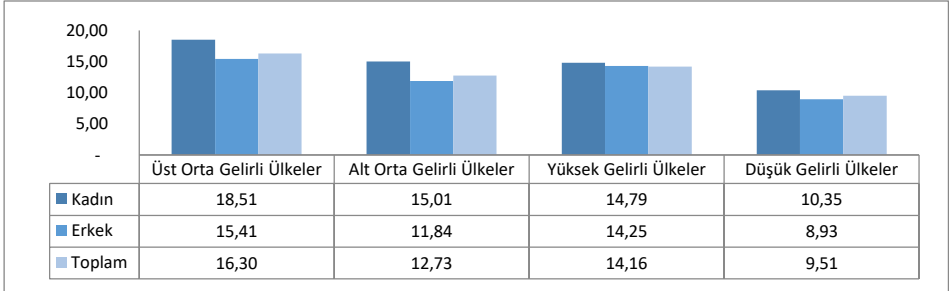
Dünya genelinde genç işsizlik oranlarının bölgelere göre dağılımına bakıldığında en yüksek oranların Kuzey Afrika, Arap ülkeleri, Latin Amerika ve Karayipler ile Avrupa kıtasına ait olduğu görülmektedir.



Kaynak: ILO verilerinden derlenerek çizilmiştir.

Grafik 4: Bölgelere Göre Dünyada Genç İşsizlik Oranları

Düşük gelirli ülkelerde gençlerin işsizlik oranları yüksek gelirli ülkelerdeki genç işsizlik oranlarından daha düşüktür. Düşük gelirli ülkelerde genç işsizlik oranlarının daha düşük olması, bu bölgelerdeki işgücü piyasası koşullarının daha elverişli olduğunu yansıtmamaktadır; bunun yerine, bu ülkelerdeki gençlerin, genellikle kendileri ve aileleri için yaşamın temel gereksinimlerini sağlamak amacıyla, genellikle düşük kaliteli ve düşük ücretli işlerde çalışmak zorunda olduklarını göstermektedir. Bu durum özellikle istihdam edilen gençlerin neredeyse dörtte üçünün (2017'de 54 milyona yaklaşan) günde ortalama 3.10 ABD doları olan yoksulluk sınırının altında yaşadığı gelişmekte olan ülkelerde oldukça belirgindir (ILO, 2016:4).



Kaynak: ILO verilerinden derlenerek çizilmiştir.

Grafik 5: Gelir Grubuna Göre Genç İşsizlik Oranları

Tahminen, küresel olarak gençlerin yaklaşık %21.8'i çalışmayan, eğitim ve öğrenim görmeyen (NEET) gençlerdir. Gelişmekte olan ülkelerde en düşük erkek NEET oranları yüzde 8,0, ve gelişmiş ülkelerde yüzde 11,3 oranındadır.

Tablo 2: Bölgelere Göre NEET Oranları (2015 yılı)

	NEET Oranları %			Kadınların Payı
	Toplam	Erkek	Kadın	
Gelişmekte Olan Ülkeler	12.1	9.8	34.4	76.9
Gelişen Ülkeler	25.2	8.0	16.0	66.1
Gelişmiş Ülkeler	13.1	11.3	14.9	55.7
Kuzey Afrika	26.1	16.7	36.0	67.6
Sahra Altı Afrika	15.5	11.2	19.0	61.4
Latin Amerika ve	19.4	11.9	27.0	68.6
Kuzey Amerika	16.3	14.1	18.6	55.8
Arap Ülkeler	18.2	9.9	27.1	71.8
Doğu Asya	3.7	2.8	4.7	61.8
Güney Doğu Asya ve	18.0	13.4	22.6	61.5
Güney Asya	28.6	5.8	53.3	89.5
Kuzey, Güney ve Batı	12.3	12.2	12.4	49.2
Doğu Avrupa	15.6	13.8	17.4	54.5
Orta ve Batı Asya	23.4	14.8	32.1	67.5

Kaynak: ILO, 2017:22.

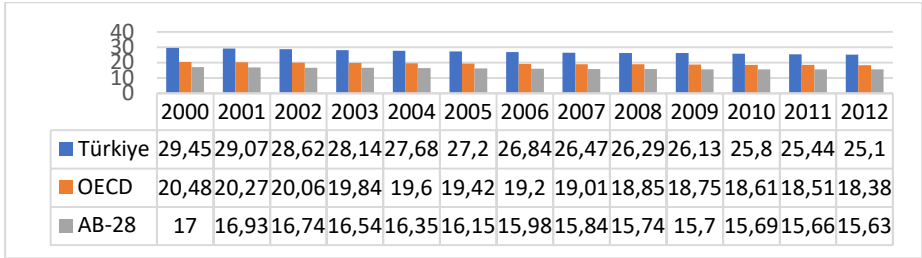
Gelişmekte olan ülkelerde NEET oranlarının daha düşük olmasının nedeni sosyal koruma mekanizmalarının olmaması nedeniyle korunmasız işlerde ve çok daha düşük ücretlerde çalışmaya razı olmalarındandır. Kadın NEET oranları erkeklere kıyasla çok daha yüksektir. Küresel olarak, kadın NEET oranı yüzde 34,4'tür. Her dört genç NEET'ten üçünün kadın olduğu eşitsizlik en çok gelişmekte olan ülkelerdedir. Güney Asya'da, özellikle on genç NEET'indokuzu kadındır (ILO, 2).

Son olarak gençlerde çalışan yoksulluğu yetişkinlere kıyasla daha fazladır ve iki grup arasındaki uçurum 1990'ların başından bu yana genişlemiştir. Özellikle, 2016 yılında gelişmekte olan ve gelişmekte olan ülkelerde istihdam edilen gençlerin tahmini yüzde 17,1'i aşırı yoksulluk sınırının altında yaşamaktadır - bu durum, çalışan yetişkinlerin yaklaşık yüzde 10,9'una karşılık gelmektedir. Bu, aşırı yoksulluk içinde yaşayan yaklaşık 70 milyon genç işçi anlamına gelmektedir. Bu rakam, eşiğin orta düzeyde yoksulluk içinde yaşayanları da kapsayacak şekilde yükseltilmesi durumunda 156 milyona yükseli (ILO, 2016:8).

4. Türkiye'de Genç İşsizlik

Türkiye pek çok ülkeyle karşılaştırıldığında genç nüfus açısından önemli bir potansiyeli ifade eden demografik fırsat penceresinde bulunması nedeniyle büyük bir avantaja sahiptir. Nüfus artış hızı azalırken çalışma çağındaki nüfusun artmasını ifade eden demografik fırsat penceresi, tahminlere göre Türkiye için 2040 yılında kapanacaktır.

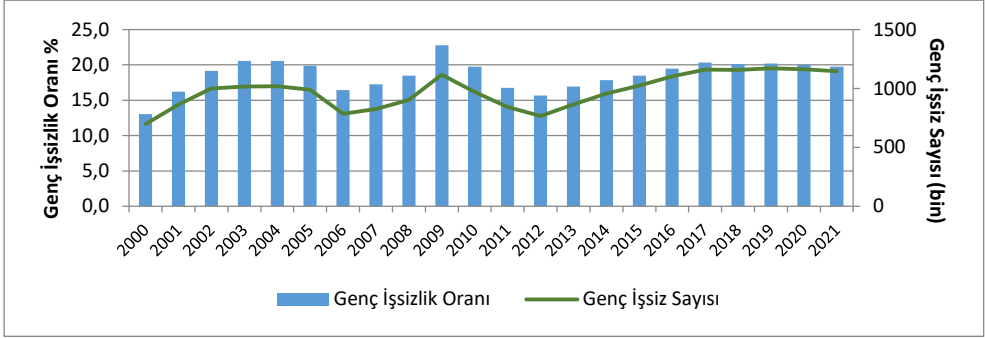
Bu nedenle eğer Türkiye bu durumu iyi değerlendirebilirse, iyi eğitimle bu gençleri üretimde kullanmayı başarabilirse büyüme konusunda hızlı bir ilerleme sağlayabilir ve işsizlik sorununu da hafifletebilir. Çünkü 2023 yılına kadar, Türkiye'nin çalışma çağındaki nüfusun artarak yaklaşık %70'lere ulaşacağı ve bu tarihten sonra 2040 yılına kadar azalan bir hızla artmaya devam edeceği, 2040 yılından sonra ise, nüfusun yaşlanma eğiliminde olacağı, yani demografik fırsat penceresi kapanacağı tahmin edilmektedir (Erdayı, 2009:138). Grafik 6'da görüleceği üzere Türkiye'de genç nüfusun toplam nüfusa oranı hem OECD ülkeleriyle karşılaştırıldığında hem AB ülkeleriyle karşılaştırıldığında her ne kadar azalıyor olsa da daha fazladır.



Kaynak: OECD verilerinden derlenerek çizilmiştir.

Grafik 6: Türkiye’de, OECD ve AB Ülkelerinde Genç Nüfusun Toplam Nüfusa Oranı

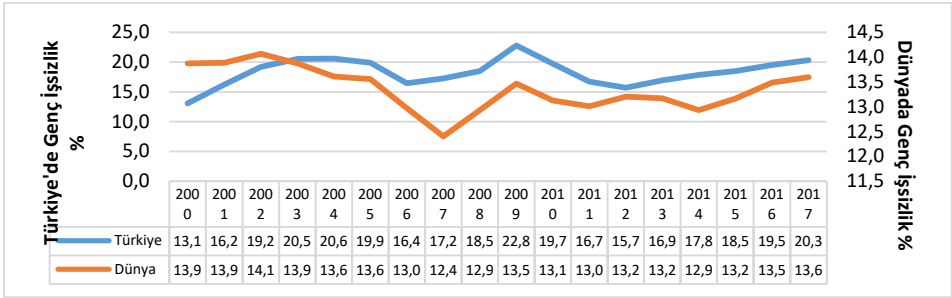
Türkiye tüm dünya ülkelerinde olduğu gibi ciddi bir işsizlik sorunu ile karşılaşmaktadır. Türkiye’yi gelişmiş bazı ülkelerden ayıran ve bu sorunun daha ciddi boyutlara ulaşmasına neden olan etkenler ise; ülkede işsizlik içerisinde özel bir alan olan genç işsizlik oranlarının oldukça yüksek olması ve Türkiye’nin ağırlıklı olarak genç nüfus yapısına sahip olmasıdır. Genç işsizliğin Türkiye’de fazla olmasının en önemli nedeni gençlerin eğitim nedeniyle işgücüne geç katılmalarıdır. Bunun dışında kadın işgücünün ev işleriyle uğraşmayı tercih etmesi, yeterli ve doğru eğitimin alınmamış olması nedeniyle iş-işgücü uyumsuzluğu, gençlerin işgücü piyasasını yeterince tanımamış olmaları, işverenlere yaratacakları ilave maliyetler diğer faktörler olarak sıralanabilir (Bayraktar ve İncekara, 2013:26). Türkiye’de 2000 yılında %13.1 olan genç işsizlik oranı 2009 yılında %22.8’e yükselmiş, 2017 yılında ise %20.3 olmuştur. ILO tahminlerine göre 2021 yılında ise %19.8 olacaktır. Aynı yıllar için bu oranlar yetişkin işsizlik oranlarıyla karşılaştırıldığında genç işsizlik oranlarının yetişkin işsizlik oranının oldukça üzerinde olduğu görülmektedir. Zira 2000 yılında yetişkin işsizlik oranı %4.3 iken bu oran 2009 yılında %10 ve 2017 yılında %9.2 olmuştur. Yine ILO tahminlerine göre 2021 yılında ise %9.1 olacaktır.



Kaynak: ILO verilerinden derlenerek çizilmiştir.

Grafik 7: Türkiye'de Genç İşsizlik Oranı ve Genç İşsiz Sayısı

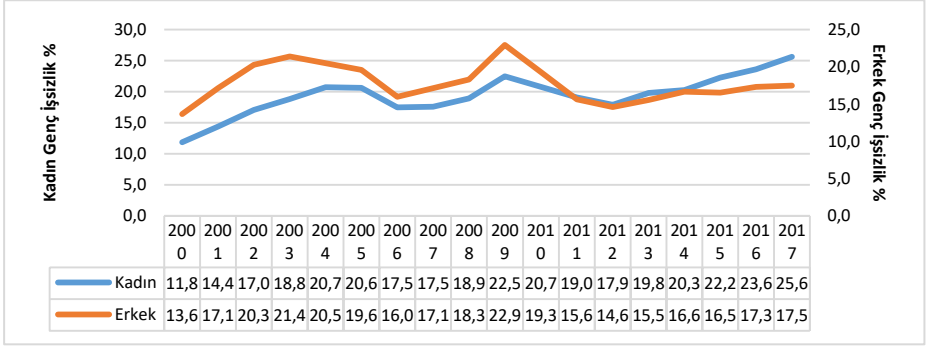
Türkiye genç işsizlik oranları dünya genç işsizlik oranlarıyla karşılaştırıldığında Türkiye'de genç işsizliğin dünya ortalamasının oldukça üzerinde olduğu görülmektedir. 2017 yılı itibarıyla Türkiye'de genç işsizlik oranı %20,3 iken dünyada %13,6 olmuştur.



Kaynak: Dünya Bankası verilerinden derlenerek çizilmiştir.

Grafik 8: Türkiye'de ve Dünyada Genç İşsizlik Oranları (2000-2017)

Türkiye'de genç işsizlik oranlarının cinsiyete göre ayrımına bakıldığında kadınlarda daha yüksek olduğu görülmektedir. 2000 yılında kadın genç işsizlik oranı %11,8 iken 2017 yılında %25,6'ya yükselmiştir. Erkeklerde ise 2000 yılında %13,6 olan oran 2017 yılında %17,4'e çıkmıştır.



Kaynak:Dünya Bankası verilerinden derlenerek çizilmiştir.

Grafik 9:Cinsiyete Göre Genç İşsizlik Oranları (2000-2017)

5. Türkiye’de Genç İşsizlik ile Mücadelede Uygulanacak Politikalar

Gençlik döneminde bireylerin işsiz kalması bireysel ve toplumsal olumsuzluklara neden olduğu gibi beşeri sermayenin de israfı anlamına gelmektedir. Dolayısıyla ekonomik ve sosyal sonuçları oldukça ağır olan genç işsizliği ile etkin bir şekilde mücadele etmeyi sağlayacak politikaları hayata geçirmek gerekmektedir. Bir ülkede işsizlikle mücadele edilirken bir yandan işsizliğin ortaya çıkardığı sosyal maliyetleri düşürmek ve ortaya çıkan gelir kaybını azaltmak için özellikle XX. yüzyıldan itibaren uygulanan pasif istihdam politikaları uygulanırken diğer yandan da ülkede istihdamı arttıracak böylece işsizliği azaltacak aktif istihdam politikaları uygulanmaktadır. İşsizlik sigortası uygulamaları, işsizlik yardımı, kıdem tazminatı, ihbar tazminatı gibi uygulamaları içeren pasif istihdam politikalarının yetersizliği büyüyen bir ekonomi ve sürdürülebilir sosyal ekonomik kalkınma için daha önemli olan aktif istihdam politikalarının uygulanmasını gerektirmektedir.

Aktif istihdam politikalarının başında eğitim politikaları gelmektedir. Eğitim ve istihdam politikaları birbirleriyle yakından ilişkilidir; Gençlik politikaları ve programları, eğitim politikaları ile bütünleştirildiklerinde daha etkili olacaktır. Ayrıca, okul müfredatının yapısını ve içeriğini değiştirmeyi amaçlayan önleyici faaliyetlerin okul sonrası iyileştirici önlemlerden daha etkili olması muhtemeldir. Eğitim ve iş dünyaları arasında daha yakın bağlantılar kurulmalıdır. Bu nedenle, örneğin, eğitim müfredatı, en azından bir dereceye kadar, gençlerin mesleki ihtiyaçlarını dikkate almalıdır. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde eğitim politikalarının çok teorik olması nedeniyle işgücü piyasasına girdiklerinde gençler sorunlarla karşılaşmaktadır (O’Higgins, 2001:166). Uygulanacak mesleki ve teknik eğitim politikaları ile işgücünün niteliği

arttırılarak ve ekonomide bulunan açık işlere uygun olarak gençlerin eğitim alması sağlanarak genç işsizliği azaltmak mümkün olabilecektir. Türkiye’de eğitime bütçeden ayrılan payların düşük olması, eğitim sisteminin aşırı derecede merkezi olması ve eğitim sisteminin merkezi olması ile bağlantılı olarak okulların özerkliği bulunmaması, mesleki eğitim sisteminin çok katı olması (işgücü piyasasının ihtiyaçları konusundaki değerlendirme mekanizmaları dikkate alınmadan uzun dönemli planların yapılması ve müfredatın günün gerekleri doğrultusunda güncellenmemesi), sosyal tarafların katılımının sağlandığı etkin bir mekanizmanın mevcut olmaması bu konu ile ilgili başlıca problemlerdir (Erdayı, 2009:145).

Gençlerin iş dünyasıyla ilgili yetersiz bilgiye sahip olması onların kariyerlerinin ilk aşamalarında yanlış seçimler yapmalarına neden olmaktadır. Ve bu yanlış seçimlerde genç işsizliğinin yüksek olmasına neden olmaktadır. Bu problemi çözmek için işverenlerin yapabileceği en basit ve en doğrudan şeylerden biri, gençlerin iş dünyasına katılımlarını arttırmak için okullar ve meslek kuruluşları ile ortak çalışmaktır. Kariyer günleri gibi ilgili etkinlikler için konuşmacılar ve katılımcılar sağlayarak birçok genç için, iş liderleri rol modelleri olarak daha iddialı hedefler belirlemek için gençlere ilham kaynağı olunabilir. Avrupa’da beş ülkede genç işsizlik oranları Avrupa ve küresel genç işsizlik oranlarının oldukça altındadır. Çoğu Avrupa ülkesinde gençlerin işsizlik oranları %20-30 arasındayken, Avusturya’nın 2011’in 3. çeyreğinde oran % 7,3, Almanya’nın % 8,6, Hollanda’nın % 7,6, Norveç’in %8.8 ve İsviçre’nin % 7,2’dir. Bu ülkelerin ortak yönleri, ortaöğretim öğrencilerinin çoğunluğuna hizmet eden ve sınıf temelli eğitimi birkaç yıl boyunca işyerine dayalı çıraklıklarla birleştiren güçlü bir mesleki eğitim sistemidir. Bu tür sistemler işverenler ve okullar arasındaki yakın koordinasyonu ve ilgili becerilere odaklanmayı içerir, çünkü haftanın her bir döneminde sınıf eğitimi, haftanın geri kalanı boyunca öğrencilerin işyeri çıraklıkları ile doğrudan ilişkilidir. Öğrenciler, ekonomideki gerçek ihtiyaçları ve fırsatları yansıtan çok çeşitli programlara erişebilir. Çıraklık eğitimleri, işyerinin gereksinimlerine ve işverenler tarafından saygı gören bir sertifikasyona doğrudan maruz kalmaktadır (Man PowerGroup, 2012).

Aktif istihdam politikaları doğrultusunda uygulanacak politikalardan bir diğeri iş yaratma programları oluşturmaktır. Programın ana amacı işsizlik süresinin kısaltılmasıdır. İşverenlerin sunduğu işlerle iş arayanların buluşması sağlanmaya çalışılmaktadır. Kamu kurumları tarafından yürütülen bu hizmet ayrıca finansal destekler de sunmaktadır. Bu hizmet kapsamında iş piyasası ile boş iş alanları hakkında bilgiler verilmekte, bu bilgilerin yanında kişileri çalışmaya teşvik etmek, iş arama yöntemleri, görüşme teknikleri ve gruplar arasında iş kulüpleri oluşturmak gibi etkinlikler sağlanmaktadır. Programda iş arayan kişiler

niteliklerine uygun iş koşulları hakkında bilgilendirilmektedir. Programa katılım gönüllü olduğu gibi zorunlu datutulabilmektedir (Bayraktar ve İncekara, 2013:30).

Genç işsizliği azaltmada uygulanacak bir diğer politika hükümet tarafından firmalara ve/veya kişilere verilen finansal teşviki ifade eden ücret sübvansiyonlarıdır. Bu teşviklerde amaç işverenleri daha fazla işçi istihdam etmeye teşvik etmektir. Özellikle ekonomik durgunluk dönemlerinde verilecek istihdam sübvansiyonları, önemli bir iş dışı eğitim bileşeni içeren daha pahalı programlar kadar etkili olabilir. Bu sübvansiyonların bu olumlu etkisinin yanı sıra bazı dezavantajları da mevcuttur. Maliyetli olması, işverenlerin işe alırken teşvik çerçevesindeki grupları tercih etmesi sonucu diğer çalışanlar ve işsizler açısından olumsuz bir durumun ortaya çıkması başlıca dezavantajlarıdır (Erdayı, 2009:150; O'Higgins, 2001:163).

Gençler arasında girişimciliğin özendirilmesi ile genç işsizliği azaltmak mümkün olabilecektir. Bu amaçla okullarda, yüksek okullarda ve meslek kuruluşlarında girişimcilik eğitime yatırım yapılarak girişimcilerin sayısı artırılabilir. Girişimciliğin teşvik edilmesi bölgesel ekonomik kalkınmanın vazgeçilmez bir bileşenidir. Dünya Bankası'nın İşletme Anketleri'nden elde edilen verilere göre, küçük ölçekli girişimciler (5-19 çalışan) gelişmekte olan ülkelerde istihdam artışının ana motorlarıdır. İncelenen 106 ülkede, tüm işletmelerin% 55'ini temsil eden küçük işletmeler, orta ölçekli işletmelere kıyasla yıllık% 18,6'lık bir istihdam artış oranına sahip olmuştur. Küçük işletmeler, Endonezya, Nijerya, Güney Afrika ve Meksika da dahil olmak üzere birçok gelişmekte olan ekonomide daha büyük işletmelerden daha fazla istihdam artışı sağlamaktadır (Taş ve Bilen, 2014:67; Man PowerGroup, 2012).

Genç istihdamını artırma konusunda uygulanan politikaların başarısı açısından, gençlerin işgücü piyasasına girişinden önce ve sonra rehberlik ve danışmanlık hizmetlerinden yararlanmalarının önemi büyüktür. Birçok ülkede gençlerin, rehberlik ve danışmanlık hizmetleri ile sağlanan işgücü piyasası hakkındaki bilgilendirmeden yoksun olması, onların önündeki en önemli engel olarak kabul edilmektedir. Gençler yeterince bilgilendirilmediği için istihdam seçenekleri konusunda gerçekçi seçimler yapamamaktadırlar. Bu noktada sadece devlete değil işverenlere de görevler düşmektedir İşverenler tarafından genç iş arayanlara kariyer ve işgücü piyasası bilgilerini sağlamak için destek bilgi projeleri hazırlanabilir. İnternet, mobil cihazlar ve sosyal ağ teknolojisi ile gençlere işgücü piyasası bilgisine daha şeffaf erişim sağlarken, işverenlerin işe alım erişimini en üst düzeye çıkarır. İşverenler bu kanalları kullanarak gençlerin yerel ekonomideki mevcut işleri, bu işleri sürdürme yollarını ve bunları elde etmek için gerekli beceri ve deneyimi

anlamalarına yardımcı olabilir (Erdayı, 2009:154; Man PowerGroup, 2012).

Bu politikalar dışında çalışma sürelerinin esnekleştirilmesi, özel d bürolarının kurulması, kendi işini kuranlara sağlanan destekler, kamu istihdam kurumları tarafından işe yerleştirme faaliyetlerinin yapılması gibi politikalar da genç işsizlikle mücadele etmede etkin politikalar olacaktır.

6. Sonuç

Çok yüksek seviyelere ulaşan ve yetişkin işsizlik oranlarının oldukça üzerinde olan genç işsizliği hem küresel ekonomi açısından hem de ülke ekonomileri açısından çözülmesi gereken öncelikli iktisadi sorunların başında gelmektedir. Genç işsizliği bu kadar önemli kılan husus hem ekonomik hem de sosyal sonuçları itibariyle diğer iktisadi sorunlara kıyasla daha ağır sonuçlar ortaya çıkarmasıdır. Ülke ekonomisi açısından büyük bir avantaj olan ve daha dinamik, daha yaratıcı bir yapıya sahip olan genç nüfusun işsiz olmasının iktisadi maliyeti daha fazla GSYH açığıdır. Ayrıca doğrudan ve dolaylı olarak daha ağır sosyal maliyetler ortaya çıkarmaktadır.

Gençlerin işsiz kaldığı süre gençlerin “çalışma” yaşamının geri kalanında kalıcı zarar verici sonuçlar doğurabilir. Zira uzun süreli işsizlik sonucunda yaşamın erken dönemlerinde ortaya çıkan davranış kalıpları, eğitim ve istihdam deneyiminin eksikliği ile birlikte, gençlerin istihdamını ve kazançlarını etkileyecektir. Genç işsizlik oranlarının yüksekliği kadar çalışan gençlerin istihdam koşullarının yetişkinlere kıyasla daha kötü olması, gençlerde kayıt dışı istihdamın ve çalışan yoksulluğunun fazla olması ve NEET oranlarının yüksekliği genç işgücü ile ilgili önemli sorunlar olarak dikkatleri çekmektedir.

Genç işsizliği Türkiye ekonomisinde de öncelikli sorunların ilk sıralarındadır. Türkiye ekonomisinde genç işgücünün fazla olması ve henüz demografik fırsat penceresinin kapanmamış olması nedeniyle genç işsizliğinin azaltılması önem arz etmektedir. Uygulanacak iktisat politikaları ile eğer bu işgücünün uygun işlerde istihdamı sağlanabilirse iktisadi olarak büyük avantaj elde edilecektir. Bu noktada ekonomik büyüme ile işsizlik arasında ters yönlü ilişki olduğunu ifade eden Okun Yasası doğrultusunda, GSYİH'yi artıran olumlu şokların diğer nüfus gruplarının işsizliği ile benzer bir şekilde genç işsizliği azaltacağını söylemek mümkün olacaktır.

Sonuç olarak genç işsizliği sorunu ve daha genel olarak gençlerin yüksek kaliteli işlere entegrasyonu, hem zor hem de önemli bir konudur. Çözülmesi için hem makro hem de mikroekonomik düzeylerde eylem içeren uzun vadeli kapsamlı stratejiler gereklidir. Her ne kadar karmaşık

olsa da, genç işsizliği sorunu aşılamaz değildir ve toplumun her seviyesinde ve küresel ölçekte ele alınabilir ve ele alınmalıdır.

Kaynakça

Ar, K. N. (2014). “YouthUnemployment in 21st Century: TheTurkish Case”, İnternational Conference On EurasianEconomies,

Bayraktar, S. ve İncekara, A. (2013). “Türkiye’nin Genç İşsizlik Profili”,Çalışma İlişkileri Dergisi, Cilt 4, Sayı 1, 15-38.

Carvalho, P. (2015). YouthUnemployment in Australia, CentreforIndependentStudies, CIS Research Report 7.

Erday, A. U. (2009).“Dünyada Genç İşsizliği Sorununun Çözümüne Yönelik Ulusal Politikalar ve Türkiye”, Çalışma ve Toplum, 2009/3, 133-162.

Group of Twenty (2014). “Measuresto Combat theGlobal YouthUnemploymentCrisis”, Model United Nations International School of TheHague 2014, XXIV AnnualSession.

Günaydın, D. ve Çetin, M. (2015). “Genç İşsizliğin Temel Makroekonomik Belirleyicileri: Ampirik BirAnaliz”, Pamukkale ÜniversitesiSosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Sayı 22, 17-34.

Gündoğan, N. (1999). “Genç işsizliği ve Avrupa Birliğine Üye ÜlkelerdeUygulanan Genç istihdam Politikaları”, Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, 54(1), 63-79.

ILO (2016). World EmploymentSocial Outlook TrendsForYouth, Geneva.

1. ILO (2017). “Global Employment Trends For Youth 2017: Paths To A Better Working Future”

Man PowerGroup (2012). "YouthUnemploymentChallengesand Solutions: WhatBusinesses Can Do Now", World Economic Forum.

O’Higgins, N. (1997). The Challenge of YouthUnemployment, Employmentand Training Papers No:7.

O’Higgins, N. (2015). “YouthUnemployment”, IZA PolicyPaper No. 103.

Taş, H. Y. ve Bilen, M. (2014). “Avrupa Birliği Ve Türkiye’de Genç İşsizliği Sorunu ve Çözüm Önerileri”, HAK-İŞ Uluslararası Emek ve Toplum Dergisi, Cilt: 3, Yıl: 3, Sayı: 6, 50-69.

KRİPTO PARA PİYASASINDA ASİMETRİK ETKİNİN İNCELENMESİ

Investigation of Asymmetric Effect in Cryptocurrency Market

Önder UZKARALAR¹ & Üyesi Samet EVCİ²

1.Giriş

Blockchain teknolojisi ve kripto paralar, son yılların en dikkat çekici olgularından biri olmaya başlamıştır. Kripto paralar, en basit tanımıyla, güvenliği kriptografi yoluyla, sağlanan transfer edilebilir dijital varlıklardır. Bu varlıklar merkez bankalarının bastığı, karşılığı kıymetli metaller olan banknotlar gibi itfa olanağı bulunan, bedeli geri alınabilen veya paraya çevrilebilen varlıklar değildir. Günümüze kadar ortaya çıkan tüm bu varlıklar bireyler ya da şirketler tarafından üretilmiştir.

Her ne kadar son zamanlarda önemli bir konu haline gelmiş olsa da kripto paralara ilişkin ilk örnekler 1980'lerin başında ortaya çıkmıştır. Kripto para tanımına uyabilecek ilk sanal para fikri 1983 yılında David Chaum tarafından “Blind signatures for untraceable payments” isimli akademik çalışmasıyla ortaya atılmıştır. Chaum (1983), çalışmasında standart imzaların kopyalanabilir olmasının yarattığı güvenlik açığını önlemek amacıyla kriptografi kullanılarak elektronik görünmez bir imza sistemi önermiştir. Chaum, yapmış olduğu akademik çalışmayı ticari bir fikre dönüştürerek DigiCash adlı bir sanal para şirketi kurmuştur. Şirket eCash isimli bir elektronik para programı üretmiş; özel yazılım, donanım ve ağ aracılığıyla alışveriş işleminin güvenli bir şekilde tamamlanmasını, alıcının bilgilerinin de korunmasını sağlayacak bir sanal para sistemi yaratmıştır (Nian ve Chuen, 2015). Dolayısıyla, günümüzde sıklıkla tartışma konusu olan kripto paraların ilk örneği olarak DigiCash'in üretmiş olduğu eCash gösterilebilir.

Günümüzde kullanılan kripto paraların en yaygın örneği olan Bitcoin 2008 yılında Satoshi Nakamoto adı kullanılarak gerçek kimliği bilinmeyen kişi ya da kişiler tarafından yazılan bir makale ile ortaya çıkmıştır. Nakamoto (2008) çalışmasında çevrimiçi yapılacak ödemelerde farklı bir finans kurumuna ihtiyaç duymadan bir kullanıcıdan diğer kullanıcıya doğrudan gönderilmesini sağlayacak bir elektronik para türü önermiştir. Çalışmada, güvenilir ve daha az maliyetle kişiden kişiye (peer-to-peer) doğrudan transfer ağı olarak tasarlanan bu sistemin daha

¹ Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, onderuzkaralar@osmaniye.edu.tr

² Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, sametevci@osmaniye.edu.tr.

verimli ve etkin bir sistem olduğu iddia edilmiştir. Kriptografik ile oluşturulan öbeklerden meydana gelen Bitcoin, ilk işlem tarihi olan 2009 yılından bu yana istikrarlı bir şekilde yayılmasını sürdürmektedir (Alpago, 2017).

Bitcoin, özellikle medyanın da etkisiyle, en sık kullanılan ve adından en çok söz edilen kripto para olmakla birlikte piyasadaki tek kripto para değildir. Bitcoin ve Bitcoin'e alternatif olarak üretilen ve Altcoin (Ethereum, Ripple, Litecoin vb.) olarak adlandırılan sanal paralar ile birlikte kripto para sayısı 2018 yılı başında 800'ü aşmıştır (www.coindesk.com, erişim: 04.03.2018).

Kripto paraların ortaya çıkması ve yayılmasıyla birlikte finansal sistemi ciddi şekilde tahrip edeceğine dair görüşler ortaya atılmıştır. Gizlilik esasına dayanmakta olan bu sistemin sermaye sahiplerine otoritenin takibinden kaçma, vergi ve maliyet avantajı gibi birçok finansal serbesti sağlaması, düzenleyici ve denetleyici kuruluşları zor durumda bırakacak durumlar ortaya çıkarmıştır (Alpago, 2017). Birçok ülke ve uluslararası düzenleyici kuruluş bu konuda bazı kısıtlamalar ve düzenlemeler yapmak durumunda kalmıştır. Bununla birlikte sanal para olarak da adlandırılan bu varlıkların finansal sistemin geleceğinde önemli bir yer tutacağına dair görüşler de bulunmaktadır. Avrupa Birliği Merkez Bankası belirli aralıklarla yayınlamış olduğu Sanal Para Planı (Virtual Currency Scheme) adlı raporlarda sanal parayı geliştiricileri tarafından piyasaya sürülen ve kontrol edilen, belirli bir sanal topluluğun üyeleri tarafından kabul edilen, yasal düzenlemesi olmayan dijital para olarak tanımlamış ve finansal sistemin her alanının etkileyebilecek bir yapıda olduğu için dikkat edilmesi gereken bir olgu olduğunu belirtmiştir (European Central Bank, 2012).

Piyasa düzenleyici kurumların uyarı ve önlemlerine rağmen yatırımcılar, gerek Bitcoin gerekse alternatif olarak ortaya çıkan Altcoin'lere yüksek miktarda işlem yapmaya devam etmektedir. Dolayısı ile kripto paralardaki fiyat hareketleri giderek önem kazanmaktadır.

Bu çalışma ile kripto para piyasasında işleme konu olan sanal paraların fiyat oynaklıkları üzerinde olumlu ve olumsuz haberlerin etkileri (asimetrik etki) Genelleştirilmiş Otoresif Koşullu Değişen Varyans (t-EGARCH) Modeli kullanılarak belirlenmesi amaçlanmaktadır.

2.Literatür

Bitcoin, açık kaynaklı, yazılım temelli online bir ödeme sistemidir. Bitcoin'in piyasa oyuncuları ve ekonomik aktörler içerisindeki popülaritesi, hükümetlerin ve merkez bankalarının 2008 küresel finansal krizi ve 2010-2013 yılları arasındaki Avrupa borç krizinde göstermiş

oldukları başarısızlığın anlaşılması ile tırmanışa geçmiştir (Balcılar vd 2017).

Kripto paralara ilginin artmasıyla birlikte konuya ilişkin yapılmış akademik çalışmaların da sayısında ciddi oranda artış görülmüştür. Yapılan teorik çalışmalar genellikle kripto paraların değişim aracı olarak kullanılabilme kapasiteleri ve bu paralara ilişkin yapılması gereken regülasyonlar üzerinde yoğunlaşırken uygulamalı çalışmaların da genel olarak yatırım ve koruma amaçlı kullanılabilme kapasitelerini incelediği görülmüştür.

Bugüne kadarki en başarılı ve en tartışmalı kripto para olarak kabul edilen Bitcoin, piyasadaki toplam kapitalizasyonun yarısını tek başına temsil etmektedir (ECB, 2015; www.coinmarketcap.com, erişim:05.03.2018). Dolayısıyla kripto para piyasasına yönelik olarak yapılmış çalışmaların büyük çoğunluğunda Bitcoin'in temel alındığı görülmektedir.

Özellikle Bitcoin temel alınarak yapılan çalışmalar kripto para piyasasının son dönemde yüksek volatilité gösterdiği sonucunu ortaya koymaktadır. Kripto paralar, temel olarak bir para birimi olarak kullanılmak yerine bir varlık olarak kullanıldığı için, diğer para birimlerine göre daha spekülâtif, daha fazla dalgalı ve spekülâtif balonlara daha uygun bir piyasaya sahiptir (Glaser vd., 2014). Buna rağmen Bitcoin başta olmak üzere tüm kripto paralar finansal piyasalarda ve portföy yönetiminde önemli bir yer edinmiş, dolayısıyla da volatilitésinin araştırılması önemli bir konu haline gelmiştir (Dyhrberg, 2016).

Konu ile ilgili literatür incelendiğinde yapılan ilk çalışmaların kripto paraların yasal ve teknik açıdan incelendiği görülmektedir. Yermack (2015) çalışmasında Bitcoin'in gerçek bir para birimi olup olamayacağını incelemiştir. Bu kapsamda Bitcoin'in değişim aracı, hesap birimi ve tasarruf aracı olma özelliklerine ne kadar haiz olduğu araştırılmıştır. Özetle bu çalışmayla yazar, Bitcoin'in gerçek bir para birimi olarak kabul edilebilmesi için daha fazla tanınır olması, kendini kanıtlaması ve meşruiyetini ortaya koymak için uluslararası ödeme sistemlerine dahil olması gerektiği; bir hesap birimi ve tasarruf aracı olarak kabul edilebilmesi için de günlük değerinin çok daha fazla durağan olması gerektiği sonucuna varmıştır.

Benzer şekilde Hanley (2013), Bitcoin'in geleneksel para birimleriyle karşılaştırılabilecek bir esas değerinin olmadığı, Glaser vd. (2013) de Bitcoin'in bir para biriminden çok bir varlık özelliği gösterdiği için ilgi gördüğü sonuçlarına ulaşmıştır.

Kripto para piyasası 7 gün 24 saat alım satım yapılabilen, dünyanın herhangi bir yerinde internet bağlantısına sahip olan bir insanın fiyat bilgisine anında ve ücretsiz ulaşabildiği bir piyasadır. Bununla birlikte yapılan çalışmalar fiyatların piyasalara göre farklılık gösterdiğini ortaya koymaktadır. Pieters ve Vivanco (2017) çalışmasında 11 farklı Bitcoin piyasasını incelemiş ve bu piyasalar arasında fiyat farklılıkları tespit etmiştir. Yazarlar bu durumun gerekçesi olarak Bitcoin piyasasının standart piyasalardan farklı olarak finansal düzenlemenin olmadığı piyasalar olmasından kaynaklandığını göstermiştir.

Yüksek miktarlarda yatırım yapılan bir piyasa olması nedeniyle kripto paraların getirilerinin tahmini de önemli bir konu olarak öne çıkmıştır. Balcılar vd (2017) çalışmalarında Bitcoin piyasasındaki işlem hacminin Bitcoin getiri ve volatilitésinin tahmin edilmesinde kullanılıp kullanılmayacağını araştırmıştır. 19 Aralık 2011 ile 25 Nisan 2016 tarihleri arasında günlük verilerle parametrik olmayan nedensellik testi kullanılarak yapılan çalışma sonucunda Bitcoin'deki işlem hacminin, getirisinin tahmini için uygun bir parametre olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Bir varlığın finansal anlamda yeterliliğinin analizinde, likidite ve diğer varlıkların değişkenliğine karşı gösterdiği tepkinin yanı sıra söz konusu varlığın hedging (koruma) sağlama yeterliliği de sıklıkla dikkate alınmaktadır. Dolayısıyla bu analizler pazardaki finansal varlıkların birbirleriyle ilişkileri ve diğer varlıklara kıyasla nerede konumlandıkları hakkında ayrıntılı bir bilgi vermektedir. Dyhrberg (2016) da çalışmasında, kripto paraların koruma kapasitelerini ve finansal varlıklar arasındaki yerini incelemiştir. Çalışma 19 Temmuz 2010 ile 22 Mayıs 2015 dönemi arasında Dolar-Euro, Dolar-Sterlin, Financial Times Stock Exchange Index (FTSE) ve Bitcoin'in günlük fiyat verileri kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Asimetrik GARCH modeli kullanılarak yapılan çalışma sonucunda Bitcoin'in FTSE'ye karşı hedge(koruma) aracı olarak kullanılabileceği, bununla birlikte dolara karşı da kısa vadede koruma sağladığı ortaya konulmuştur.

Bouoiyour ve Selmi (2015) çalışmalarında, GARCH modelleri ile Bitcoin fiyat dinamiklerini incelemiştir. Çalışmadan elde edilen bulgular, olumsuz haberlerin olumlu haberlere göre oynaklık üzerinde daha fazla etkili olduğunu ortaya koymuştur.

Çeşitli GARCH modelleri kullanılarak kripto para piyasasında oynaklığı inceleyen çalışmalar bulunmakla birlikte, diğer kripto paraları konu alan ve asimetrik etkiyi inceleyen çalışmalara rastlanamamıştır.

3.Araştırma Yöntemi

Çalışmada, kripto paraların getiri serilerindeki asimetrik etkiyi ortaya koymak için Nelson (1991) tarafından geliştirilen EGARCH modeli kullanılmıştır. Model aşağıdaki gibi ifade edilmektedir:

$$\log(\sigma_t^2) = \alpha_0 + \sum_{i=1}^q \alpha_i \frac{|\varepsilon_{t-i}|}{\sigma_{t-j}} + \sum_{i=1}^q \gamma_i \frac{\varepsilon_{t-i}}{\sigma_{t-i}} + \sum_{j=1}^p \beta_j \log(\sigma_{t-j}^2), \varepsilon_t | \Psi_{t-1} \sim N(0, \sigma_t^2)$$

Yukarıdaki eşitlikte Ψ , bilgi setini; t , zaman endeksini; σ_t^2 , koşullu ortalama ve varyansı; ε_t , sıfır ortalamalı ve sabit varyanslı hata terimini; q , hata karelerinin gecikme uzunluğunu; p , koşullu varyansın gecikme uzunluğunu; X_t bağımsız değişken vektörünü; b , parametre vektörünü; α_i ve β_j sırasıyla koşullu varyans üzerindeki ARCH ve GARCH etkilerini; ve α_0 katsayısı ise koşullu varyans denkleminin sabit değerlerini simgelemektedir.

γ parametresi asimetrik etkiyi yani kaldıraç etkisini ölçmektedir. Bu parametrenin negatif olması durumunda olumsuz haberlerin neden olduğu negatif şoklar, olumlu haberlerin neden olduğu pozitif şoklara göre daha fazla volatilité yaratmakta yani kaldıraç etkisi bulunmaktadır.

EGARCH modelinin avantajı α , β ve γ parametrelerine ilişkin herhangi bir kısıta yer vermemesidir. σ^2 koşullu varyansı, α katsayısı koşullu varyans üzerinde şokların büyüklüğünü, β katsayısı ise şokların sürekliliğini göstermektedir. Bunun yanı sıra varyansın logaritmik olarak modellenmesi parametrelerin pozitif olma gerekliliğini ortadan kaldırmaktadır. Modelin durağanlık koşulu için β_j toplamının birden küçük olması gerekmektedir.

4. Veri Seti

Çalışmada, kripto para piyasasında en yüksek işlem hacmine sahip olan Bitcoin, Ethereum ve Ripple'nin 08/10/2015-05/03/2018 tarihleri arasındaki dolar bazında günlük kapanış fiyatlarından hareketle hesaplanan logaritmik getiriler kullanılmıştır. Getiri serilerine ilişkin tanımlayıcı istatistikler Tablo 1'de yer almaktadır.

Tablo 1 Getiri Serilerine İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

	Bitcoin	Ethereum	Ripple
Ortalama	0.004033	0.007506	0.005091
Medyan	0.003346	0.000000	-0.003502
Maksimum	0.225119	0.412337	1.027356

Minimum	-0.207530	-0.315469	-0.616273
Standart Sapma	0.041046	0.072876	0.080755
Çarpıklık	-0.279342	0.524951	3.120500
Basıklık	8.267777	7.365774	41.62530
Jarque-Bera	1097.910 (0,0000)	788.8491 (0,0000)	59895.05 (0,0000)
Q(1)	0.1016 (0.750)	4.6914 (0.030)	0.2375 (0.626)
Q(5)	2.9528 (0.707)	9.8926 (0.078)	24.251 (0.148)
$Q^2(5)$	49.909 (0,000)	32.964 (0,000)	80.749 (0,000)
$Q^2(10)$	97.362 (0,000)	149.64 (0,000)	119.59 (0,000)
ADF (sabit terimli)	-30.27922* (0,000)	-28.52373* (0,000)	-18.89583* (0,000)
ADF (sabit terimli ve trendli)	-30.30719* (0,000)	-28.50864* (0,000)	-18.98257* (0,000)
PP (sabit terimli)	-30.27729* (0,000)	-28.55669* (0,000)	-31.86413* (0,000)
PP (sabit terimli ve trendli)	-30.30577* (0,000)	-28.54165* (0,000)	-31.81454* (0,000)

$Q(I)$ ve $Q^2(I)$ değerleri, getiri serisinin hata terimlerinin ve karelerinin I gecikmeye kadar sırasıyla otokorelasyon ve değişen varyansa ilişkin Ljung-Box Q^2 istatistiğidir. ADF testi için optimal gecikme sayısı Schwarz bilgi kriterine (SIC) , PP testi için Newey-West Bandwidth kriterine göre belirlenmiştir. Parantez içindeki değerler olasılık değerlerini göstermektedir.

* İlgili katsayılar %1 güven düzeyinde anlamlıdır,

Tablo 1’de yer alan bilgilere göre örneklem dönemi içinde en yüksek ortalama getiri Ethereum sahiptir. Ethereum’u sırasıyla Ripple ve

Bitcoin takip etmektedir. Standart sapması en yüksek olan kripto para ise Ripple'dir. Getiri serilerinin normal dağılım özelliklerine ilişkin bilgileri içeren çarpıklık ve basıklık katsayıları incelendiğinde, basıklık katsayısının 3'den büyük olması serilerin normal dağılıma göre aşırı basık olduğunu göstermektedir. Çarpıklık katsayısının Bitcoin için 0'dan küçük olması serinin sola çarpık, Ethereum ve Ripple için pozitif olması ise sağa çarpık olduğunu göstermektedir. Bunun yanı sıra Jarque-Bera test istatistiğine ilişkin olasılık değeri %1 anlamlılık düzeyinden küçük olması, serilerin normal dağılmadığını ortaya koymaktadır. Ljung-Box Q istatistiği, kripto para getiri serileri için %1 anlamlılık düzeyinde otokorelasyonun olmadığı boş hipotezinin reddedilemeyeceğini gösterirken; değişen varyansı test etmek için kullanılan Q^2 istatistiği, getiri serisinin ortalama denkleminde ait hata terimlerinde değişen varyans sorunu olduğunu ortaya koymaktadır. Sabit terim ve trend içeren modeller kullanılarak hesaplanan ADF (Augmented Dickey Fuller) ve PP (Phillips Peron) birim kök test istatistikleri, %1 anlamlılık düzeyinde serinin birim köke sahip olmadığını ve serinin durağan olduğunu göstermektedir.

5. Araştırma Bulguları

Bitcoin, Ethereum ve Ripple getiri serilerinde asimetrik etkinin varlığını incelemek için üç gecikmeye kadar EGARCH(p,q) koşullu değişen varyans modelleri oluşturulmuştur. Her üç kripto paraya ilişkin getiri serilerinin dağılımı normal dağılıma göre aşırı basık ve çarpık olduğu için EGARCH modelleri student-t dağılımı varsayımı altından oluşturulmuştur. Farklı gecikme uzunlukları dikkate alınarak oluşturulan modeller arasında en uygun olanı, parametrelerin anlamlı olması, model durağanlık koşulunun sağlanması, AIC ve SIC bilgi kriterlerinin küçük olması dikkate alınarak belirlenmiştir. BİST altın getiri serisi için bu kriterleri sağlayan koşullu varyans modelleri ve bu modellere ilişkin parametre tahminleri Tablo 2'de gösterilmiştir.

Tablo 2: Getiri Serilerine İlişkin Koşullu Değişen Varyans Modelleri

	Bitcoin	Ethereum	Ripple
	t- EGARCH(2,1,1)	t- EGARCH(1,1,1)	t- EGARCH(1,1,1)
α	0.002694*	0.000879	-0.003274*
α_0	-0.360043*	-0.780675*	-0.628936*
α_1	0.511365*	0.526948*	0.793107**
γ_1	0.162072*	-0.018528	-0.076962
β_1	0.633081*	0.920242*	0.927778*

B₂	0.353923***	-	-
AIC	-4.208999	-2.816530	-3.475675
SIC	-4.172883	-2.785572	-3.444717
Q(1) (olasılık değeri)	2.2918 (0.130)	7.3547 (0.017)	2.4721 (0.116)
Q(5) (olasılık değeri)	4.5051 (0.479)	11.739 (0.039)	3.8898 (0.565)
ARCH- LM(5) (olasılık değeri)	0.538374 (0.9907)	1.731293 (0.8849)	0.290201 (0.9978)
ARCH- LM(10) (olasılık değeri)	2.114801 (0.9954)	4.690893 (0.9108)	0.568426 (0.9982)
*, **, *** İlgili katsayılar sırasıyla %1, %5, %10 düzeyinde anlamlıdır. Q(I) değerleri, getiri serisinin hata terimlerinin I gecikmeye kadar otokorelasyonuna ilişkin Ljung-Box Q istatistiğidir. ARCH-LM(5) ve ARCH-LM(10) sırasıyla 5. ve 10. gecikmeye ilişkin $T \cdot R^2$ değerleridir. Parantez içindeki değerler olasılık değerlerini göstermektedir.			

Tablo 2’de görüldüğü üzere, Bitcoin, Ethereum ve Ripple getiri serileri için student-t dağılımı varsayımı altında 3 gecikmeye kadar oluşturulan asimetrik GARCH modelleri arasında en uygun modeller t-EGARCH(2,1,1), t-EGARCH(1,1,1), t-EGARCH(1,1,1) olarak belirlenmiştir. %1 anlamlılık düzeyinde Q istatistiği modellerin hata terimlerinde gözlemlenen otokorelasyon sorununun ve ARCH-LM test sonuçları ise değişen varyans sorununun ortadan kalktığını göstermektedir. Koşullu değişen varyans modellerine ilişkin β toplamalarının birden küçük olması modellerin durağanlık koşulunu sağladığını; bire yakın olması ise oynaklık kalıcılığının yüksek olduğunu yani geçmiş dönemde getiri serilerinde yaşanan şokların cari dönemde de oynaklık üzerinde etkisinin devam ettiğini göstermektedir.

Asimetrik etkinin varlığını inceleyen EGARCH modellerinde γ parametresi Bitcoin için istatistiki açıdan anlamlı ve pozitifdir. Bu durumda Bitcoin piyasasında olumlu haberler (pozitif şoklar), olumsuz haberlere (negatif şoklar) göre daha fazla oynaklığa neden olmaktadır. Diğer iki para birimi için γ parametresi istatistiki açıdan anlamsızdır. Bu durum Ethereum ve Ripple getiri serilerinde olumlu ve olumsuz

haberlerin volatilité üzerindeki etkisinin farklı olmadığını ortaya koymaktadır.

6.Sonuç

Günümüzde sıklıkla adından söz edilen ve gelecekte de finansal piyasaları derinden etkilemesi beklenen kripto paralara ilişkin bilgiler özellikle de yatırımcılar açısından büyük önem kazanmaktadır. Düzenleyici ve denetleyici bir otorite olmamasına rağmen yatırımcılar, bu piyasaya büyük rağbet göstererek yüksek miktarda yatırım yapmaktadır. Dolayısıyla bu piyasadaki varlıkların fiyat hareketleri ve birbirleri ile ilişkileri dikkat edilmesi gereken bir husus olmaktadır.

Genel olarak değerdendirildiğinde çalışmadan elde edilen bulgular, Ethereum ve Ripple getiri serilerinde asimetrik etkinin gözlemlenmediğini; Bitcoin için asimetrik etkinin söz konusu olduğunu ve olumlu haberlerin, olumsuz haberlere göre getiri serilerinin oynaklığı üzerinde daha etkili olduğunu ortaya koymaktadır.

Bunun yanı sıra çalışma, kripto para piyasasında volatilité kalıcılığının yüksek olduğunu ve geçmiş dönemde yaşanan şokların cari dönemde de etkisini gösterdiğini ortaya koymaktadır.

KAYNAKÇA

Alpago, H. (2016). Bitcoin’den Selfcoin’e Kripto Para. *Uluslararası Bilimsel Araştırmalar Dergisi (IBAD)*, 3(2), 411-428.

Balcilar, M., Bouri, E., Gupta, R., & Roubaud, D. (2017). Can volume predict Bitcoin returns and volatility? A quantiles-based approach. *Economic Modelling*, 64, 74-81.

Bouoiyour, J., & Selmi, R. (2015). What does Bitcoin look like?. *Annals of Economics & Finance*, (2), 16.

Chaum, D. (1983). Blind signatures for untraceable payments. In *Advances in cryptology*. Springer, Boston, MA, 199-203

Dyhrberg, A. H. (2016). Bitcoin, gold and the dollar–A GARCH volatility analysis. *Finance Research Letters*, 16, 85-92.

European Central Bank. (2012). Virtual Currency Schemes. *ECB*, Frankfurt

European Central Bank. (2015). Virtual Currency Schemes. *ECB*, Frankfurt

Glaser, F., Zimmermann, K., Haferkorn, M., Weber, M., & Siering, M. (2014). Bitcoin-asset or currency? Revealing users' hidden intentions. SSRN:2425247

Hanley, B. P. (2013). The false premises and promises of Bitcoin. *arXiv preprint arXiv:1312.2048*.

Nakamoto, S. (2008). Bitcoin: A peer-to-peer electronic cash system.

Nelson, D. B. (1991). Conditional heteroskedasticity in asset returns: A new approach. *Econometrica*, 59, 347-70.

Nian, L. P., & Chuen, D. L. K. (2015). Introduction to bitcoin. In *Handbook of Digital Currency* . 5-30

Pieters, G., & Vivanco, S. (2017). Financial regulations and price inconsistencies across Bitcoin markets. *Information Economics and Policy*, 39, 1-14.

Yermack, D. (2015). Is Bitcoin a real currency? An economic appraisal. In *Handbook of digital currency*, 31-43.

www.coindesk.com, erişim: 04.03.2018

www.coinmarketcap.com, erişim:05.03.2018

RİSKTEN KORUNMA MUHASEBESİ KAPSAMINDA TÜRKİYE MUHASEBE VE FİNANSAL RAPORLAMA STANDARTLARI (TMS/TFRS) İLE BÜYÜK VE ORTA BOY İŞLETMELER İÇİN FİNANSAL RAPORLAMA STANDARDI'NIN (BOBİ FRS) KARŞILAŞTIRILMASI*

Uğur KAYA** & Oğuz Yusuf ATASEL***

GİRİŞ

İşletmeler, faaliyetlerini sürdürdükleri piyasada döviz kuru, faiz, fiyat, kredi, likidite veya operasyonel gibi çeşitli risklerle karşı karşıya kalmaktadır. Küreselleşen dünyada finans piyasaları, işletmelerin bu tür risklerden korunabilmeleri için çeşitli ürünler geliştirmekte ve bu ürünlere her geçen gün yenileri eklenmektedir. Riskten korunmak amacıyla geliştirilen bu finansal araçların başında ise “türev finansal araçlar” gelmektedir (Kurtcebe, 2015: 95).

Türev finansal araçlar, *değerleri diğer varlıkların değerlerine bağlı olan finansal enstrümanlar biçiminde tanımlanmakta* olup, bu finansal araçların başında; futures, opsiyon, swap ve forward sözleşmeleri gelmektedir. Bu sözleşmelerin kullanım amacı ise, finansal bir aracın ya da varlığın gelecekteki fiyat belirsizliğini veya değişkenliğini azaltılması ya da kontrol altına alınmasıdır (Aşıkoğlu ve Kayahan, 2008: 159).

Riskten korunma, *bir ya da daha fazla varlığın veya yükümlülüğün gerçeğe uygun değerindeki ya da nakit akışındaki değişimleri dengelemek veya karşılamak amacıyla korunma araçlarını (türev finansal araç) kullanmayı içeren bir risk yönetim tekniğidir*. Korunma aracı ile başka bir kalem arasında korunma ilişkisi olduğu zaman ve gerekli koşullar gerçekleştiği takdirde riskten korunma muhasebesi uygulanır. Riskten korunma muhasebesinin uygulanmasının amacı, riskten korunma aracı (türev finansal araç) ile riskten korunan kalem arasında aynı dönemdeki kazançları etkileyebilecek değer değişikliklerini ilişkilendirilerek dengelemektedir (Kurtcebe, 2015: 95).

* Bu çalışma 4-5 Mayıs 2018 tarihleri arasında Adana’da düzenlenen II. Uluslararası Multidisipliner Çalışmaları Kongresi’nde sunulan bildirinin genişletilmiş halidir.

** Prof. Dr., Karadeniz Teknik Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, ukaya105@yahoo.com

*** Arş. Gör., Karadeniz Teknik Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, oguzataseel@hotmail.com

Türkiye’de riskten korunma muhasebesi kapsamında finansal raporlama alanındaki düzenlemelerin başında Kamu Gözetimi Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu (KKGK) tarafından yayımlanan sırasıyla Türkiye Muhasebe ve Finansal Raporlama Standartları (TMS/IFRS)-TMS 39 Finansal Araçlar: Muhasebeleştirme ve Ölçme Standardı ve IFRS 9 Finansal Araçlar Standardı gelmektedir. Bir diğer düzenleme ise yine atfedilen Kurum tarafından yayınlanan Büyük ve Orta Boy İşletmeler için Finansal Raporlama Standardı’dır (BOBİ IFRS).

Nitekim bu çalışma, sözkonusu düzenlemelerde riskten korunma muhasebesi ile ilgili hükümleri karşılaştırmalı olarak ele alarak, düzenlemelerdeki farklılıkları ve benzerlikleri ortaya koymak amacıyla hazırlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda çalışmada sırasıyla literatür özetine, Türkiye’de riskten korunma muhasebesi kapsamında finansal raporlama alanındaki düzenlemelere ve son olarak riskten korunma muhasebesinin yer aldığı TMS/IFRS ile BOBİ IFRS’deki hükümlerinin karşılaştırılmasına yer verilmiştir.

1. Literatür Özeti

Riskten korunma muhasebesi uygulanırken kullanılacak olan riskten korunma aracı olan türev finansal araçların muhasebeleştirilmesi hususunda genellikle forward, futures, opsiyon ve swaplar üzerinde durulmaktadır. Tablo 1’de türev finansal araçların muhasebeleştirilmesi ile ilgili literatür özeti verilmektedir.

Tablo 1: Türev Finansal Araçların Muhasebeleştirilmesi ile İlgili Literatür Özeti

Yıl	Yazar(lar)	Çalışmanın Adı	Türev Finansal Araçlar	Muhasebeleştirilmesinde Kullanılan Düzenleme
2004	Seyidzade	Türev Ürünlerine Dayalı İşlemler ve Tekdüzen Hesap Planına (TDHP) Göre Muhasebeleştirilmesi	Forward Futures Opsiyon Swap	Tekdüzen Hesap Planı dikkate alınarak türev finansal araçlar muhasebeleştirilmiştir.
2004	Uzun	Türkiye’deki Uygulamalar, 39 Numaralı Uluslararası Muhasebe Standardı ve Avrupa Merkez Bankası Uygulamaları Çerçevesinde Türev Ürünlerinin Muhasebeleştirilmesi ve Finansal Tablolara Yansımaları	Forward Futures Opsiyon Swap	UMS 39 (IAS 39)

2005	Epstein ve Mirza	IFRS 2005 Interpration and Application of International Accounting and Financial Reporting Standards	Opsiyon (687-690)	IAS 39
2011	Yanbolu	Piyasalarda Türev Ürünler Vergilendirilmesi ve Muhasebeleştirilmesi	Forward Futures Opsiyon Swap	TMS 39 (IAS 39) Vergilendirilmesinde; Kurumlar Vergisi, Damga Vergisi, Katma Değer Vergisi, Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi açısından incelenmiştir.
2011	Kaygusuzoğlu	Finansal Türev Ürünlerden Forward Sözleşmeleri ve Muhasebe İşlemleri	Forward	TMS 39
2013	Bal ve Öztürk	Türkiye Muhasebe Standardı TMS – 39 “Finansal Araçlar: Muhasebeleştirme ve Ölçüm” Kapsamında Türev Ürünlerin Nakit Akış Riskinden Korunma Amaçlı Kullanımı: Forward Örneği	Forward	TMS 39
2013	Ocakoğlu	Türev Ürünlerinin Muhasebeleştirilmesi	Forward Futures Opsiyon Swap	TMS 39
2014	Dızman	Türev Finansal Ürünlerin; Türkiye Muhasebe Standartları (TMS), Türkiye Finansal Raporlama Standartları (TFRS) ve Yeni Hesap Planı Taslağı Kapsamında Muhasebeleştirilmesi	Forward Futures Opsiyon Swap	TMS 39
2015	Kurtcebe	Türev Finansal Araçlar ve Muhasebeleştirilmesi	Forward Futures Opsiyon Swap	TMS 39

Tablo 2’de ise riskten korunma muhasebesi ile ilgili literatür özeti verilmektedir.

Tablo 2: Riskten Korunma Aracı Olarak Türev Finansal Araçlar ile İlgili Literatür Özeti

Yıl	Yazar(lar)	Çalışmanın Adı	Riskten Korunma Aracı	Muhasebeleştirilmesinde Kullanılan Düzenleme
2004	Tenker	SPK 19, IAS 39, FASB 133 Işığında Vadeli İşlemler ve Opsiyon Sözleşmelerinin "Hedge" Amacı İle Kullanılması Durumunda	Forward Futures Opsiyon	SPK 19, IAS 39, FASB 133

		Muhasebeleştirme Esasları		
2006	Başbilici	Uluslararası Muhasebe Standartlarına Göre Türev Ürünlerin Muhasebeleştirilmesi	Forward, Futures Opsiyon, Swap	UMS 39 (IAS 39)
2007	Ramirez	Accounting for Derivatives	Forward, Futures Opsiyon, Swap	IAS 39
2007	Akgün	Vadeli İşlemlere Yönelik Uluslararası Finansal Raporlama Standartlarının Türkiye Açısından Değerlendirilmesi ve Muhasebeleştirilmesi	Forward, Futures Opsiyon, Swap	Tekdüzen Muhasebe Sistemi TMS 39 (IAS 39)
2008	Türel	Riskten Korunma Muhasebesi ve Finansal Tablolarda Raporlanması	Futures Swap	FAS 133 / IAS/TMS 39 SPK Seri:XI No:19 SPK Seri:XI No:25 BDDK Muhasebe Uygulama Yönetmeliğine İlişkin 1 Sayılı Tebliğ
2009	Şengül	Muhasebe Standartları Kapsamında Türev Ürünlerinin İncelenmesi ve Muhasebeleştirilmesi	Forward, Futures Opsiyon, Swap	TMS 39
2010	Kalafat	Hedge Muhasebesi ve Finansal Türev Ürünler: Karşılaştırmalı Bir Uygulama	Forward, Futures Opsiyon, Swap Caps (Faiz Tavan Sözleşmeleri) Floors (Faiz Taban Sözleşmeleri)	TMS 39
2011	Poole ve Spooner	iGAAP 2012 Financial Instruments: IFRS 9 and related Standards Volume B (479-726)	Forward, Futures Opsiyon, Swap	IAS 39 / IFRS 9 (Kısmen)
2013	Drakopoulou	Corporate Risk Management of Bank Holding Companies in the SFAS133 Framework	(Ampirik Çalışma)	SFAS 133
2013	Zou	Strategic Entry Decisions, Accounting Signals, And Risk Management Disclosure	(Ampirik Çalışma)	SFAS 133 / SFAS 161
		TMS 39 ve TFRS 9		

2014	Karaca ve diğerleri	Standartları Kapsamında Endeks Opsiyon Sözleşmelerinin Muhasebeleştirilmesi- BİST 30 Endeks Opsiyon Sözleşmeleri Örneği	Opsiyon	TMS 39 / TFRS 9 (Kısmen)
2014	Pierce	Essays on the Accounting for Derivatives	Forward, Futures Opsiyon, Swap (Ampirik Çalışma)	SFAS 133 / SFAS 161
2015	Adıgüzel ve Yılmaz	Türev Ürünlerin Finansal Riskten Korunma Aracı Olarak Uluslararası Muhasebe Standartları Kapsamında Muhasebeleştirilmesi	Forward Futures	TMS 39
2015	Demir	TFRS/TMS Kapsamında Finansal Araçlar (121-194)	Forward, Futures Opsiyon, Swap	TMS 39 / TFRS 9
2015	Memiş ve Tüm	Döviz Cinsinden Alımlarda Döviz Alım Opsiyonları ve Riskten Korunma Muhasebesi	Opsiyon	TMS 39
2015	Sabuncu	Riskten Korunma Amaçlı Türev Araçların TMS/TFRS Kapsamında Muhasebeleştirilmesi ve Uygulaması	Forward, Futures Opsiyon, Swap	TMS 39
2016	Çakır ve Sabuncu	Riskten Korunma Amaçlı Türev Araçların Türkiye Muhasebe Standartları Kapsamında Muhasebeleştirilmesi	Forward Opsiyon	TMS 39
2016	Fındık	Elektrik Vadeli İşlem Sözleşmeleri ve Muhasebeleştirilmesi	Forward, Futures Opsiyon, Swap	TMS 39 / TFRS 9
2016	Tuncay ve Cengiz	Faize Dayalı Swap Sözleşmeleri ve Muhasebeleştirilmesi	Swap	TMS 39 / TFRS 9

Yukarıdaki çalışmaların dışında türev finansal araçların etkinliğinin değerlendirmesi (Finnerty ve Grant, 2006; Avcı ve Çinko, 2010; Okudan, 2010; Frestad ve Beisland, 2015; Kayaalp ve Şen, 2017), türev finansal araçların muhasebeleştirilmesinde dikkate alınan TMS 39 standardı

hükümleri ve riskten korunma muhasebesinin uygulanmasında yaşanan sorunlar (Haftacı ve Pehlivanlı, 2007), bankacılıkta kullanılan yeni türev finansal araçların TMS 39/IFRS 9 kapsamında muhasebeleştirilmesi (Köksal ve Akdoğan, 2017), türev finansal araçların Vergi Usul Kanunu açısından değerlemesi (Tavuz, 2011a), opsiyon primlerinin hangi dönemde gelir ve gider olarak yazılması gerektiği (Tavuz, 2011b), finansal araçların TMS ve VUK kapsamında değerlendirme hükümleri (Yıldırım, 2015), türev finansal araçların vergilendirilmesi (Usul ve Duman, 2005), türev finansal araçlar temelinde ampirik çalışmalara (Zuckerman, 2011; Guo, 2013) ve optimal riskten korunmayı seçim (Kalaycı ve Zeynel, 2009; Juhl vd., 2012; Evcı ve Kandır, 2016; Evcı ve Kandır 2017), dünyada ve Türkiye'deki organize türev piyasalarının gelişimi (Çonkar ve Ata, 2002; Aşıkoğlu ve Kayahan, 2008; Ersoy, 2011) ve tezgahüstü türev piyasa işlemleri (Ersoy ve Ünlü, 2016) üzerine yapılmış çalışmalara da rastlanmaktadır. Ayrıca literatürde türev finansal araçların muhasebeleştirilmesi ile ilgili çalışmalar (Gündüz ve Tural, 1995; Önce, 1995; Yükçü ve Yücel, 1995; Örtten, 2000; Selvi, 2000; Örtten ve Örtten, 2001; Türel ve Selvi, 2007; Selvi vd., 2007; Türel, 2008; Selvi, 2009; Kuş, 2010; Bozkaya, 2010; Kırlioğlu ve Altınkaynak, 2016) da bulunmaktadır.

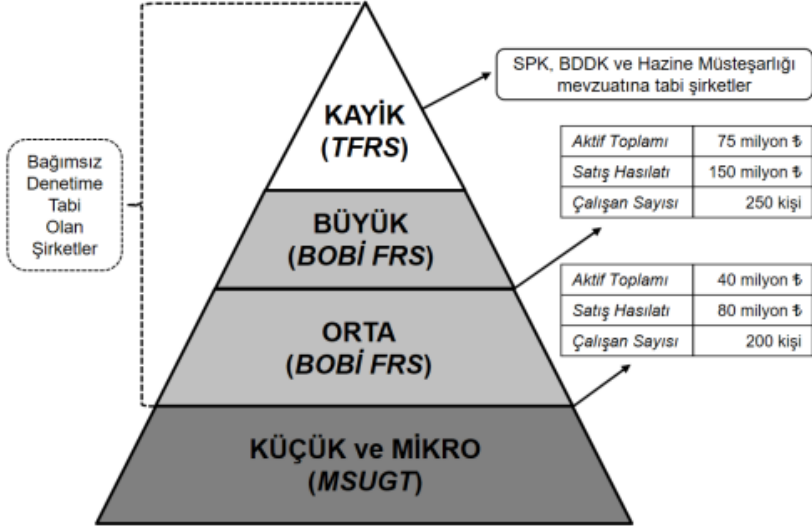
Literatür özetine bakıldığında riskten korunma muhasebesi, türev finansal araçların muhasebeleştirilmesi ve vergi boyutu ile yapılmış birçok çalışmaya rastlanmaktadır. Ancak riskten korunma muhasebesinin finansal raporlama alanındaki düzenlemelerinin karşılaştırılması boyutu ile inceleyen bir çalışmaya rastlanmamış olup, çalışma bu yönüyle literatüre katkı sağlanması beklenmektedir.

2. Türkiye'de Riskten Korunma Muhasebesi Kapsamında Finansal Raporlama Alanındaki Düzenlemeler

Türkiye'de finansal raporlama alanında üç düzenleme bulunmaktadır. Bunlardan birincisi, Maliye Bakanlığı tarafından yayınlanan Muhasebe Uygulama Genel Tebliği (MSUGT), ikincisi ve üçüncüsü ise Kamu Gözetimi Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu (KKGK) tarafından yayınlanan sırasıyla Türkiye Muhasebe ve Finansal Raporlama Standartları ile Büyük ve Orta Boy İşletmeler için Finansal Raporlama Standardı'dır (Dinç ve Atasel, 2016: 274; Dinç ve Atabay, 2018: 67). İşletmeler aktif büyüklüğü, satış hasılatı ve çalışan sayılarına göre bu üç

düzenlemelerden birisine tabi olmaktadır. Bu durum Şekil 1'deki gibi açıklanabilir.

Şekil 1: TMS/TFRS, BOBİ FRS ve MSUGT Kapsamı



Kaynak: Ataman ve Cavlak, 2017: 157.

Şekil 1'de KAYİK – Kamu Yararını İlgilendiren Kuruluşları ifade etmekte olup, TMS/TFRS'yi uygulamaları zorunludur. Ayrıca şekilde görüldüğü üzere KAYİK ile Büyük ve Orta Boy işletmeler bağımsız denetime tabi olmaktadır. Büyük ve Orta Boy İşletmeler için TMS/TFRS'siyi uygulaması ihtiyari bırakılmıştır.

Yukarıda atfedilen düzenlemelerde, riskten korunma muhasebesi ile ilgili kısımları aşağıdaki gibi ele alınmıştır.

a Tam set Türkiye Muhasebe ve Finansal Raporlama Standartları (TMS/TFRS):

Bu düzenleme, Türkiye'de ilk olarak Sermaye Piyasası Mevzuatına tabi işletmeler tarafından 2003 yılında uygulanmaya başlamış olup, günümüzde hala Kamu Yararını İlgilendiren Kuruluşlar tarafından zorunlu olarak uygulanmaktadır (Karapınar ve Eflatun, 2016: VII).

o *TMS 39 Finansal Araçlar: Muhasebeleştirme ve Ölçme Standardı:* 31/12/2005 tarihinden sonra başlayan hesap dönemleri için uygulanmak üzere ilk olarak 03/11/2006 tarih ve 26335 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmıştır. 01/01/18 tarihi itibarıyla yerini TFRS 9'a

bırakmıştır. Bu standardın, 71 ve 102. paragrafları arası ile UR94 ile UR132. paragrafları arası riskten korunma muhasebesi ile ilgili düzenlemeleri kapsamaktadır.

o *TFRS 9 Finansal Araçlar Standardı*: 01/01/2018 tarihinde ve sonrasında başlayan hesap dönemleri için uygulanmak üzere 19/01/2017 tarihli ve 29953 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanmıştır. Bu Standard’ın Korunma Muhasebesi adlı 6. bölümü riskten korunma muhasebesi ile ilgili olup, bu bölüm; riskten korunma muhasebesinin amacı ve kapsamı, korunma araçları, korunan kalem, riskten korunma muhasebesi için gerekli kıstaslar, nitelikleri sağlayan korunma ilişkilerinin muhasebeleştirilmesi, bir kalem grubunun korunması ve temerrüt tutarının gerçeğe uygun değer değişimi kâr veya zarara yansıtılarak ölçülmesi seçeneği adlı kısımlardan oluşmaktadır.

b. Büyük ve Orta Boy İşletmeler için Finansal Raporlama Standartları (BOBİ FRS):

Bu düzenleme, 29/07/2017 tarihli ve 30138 sayılı Mükerrer Resmi Gazete’de yayınlanarak, 01/01/2018 tarihi ve sonrasında başlayan raporlama dönemlerinde uygulanmak üzere yürürlüğe girmiştir. BOBİ FRS’nin Finansal Araçlar ve Özkaynaklar adlı 9 Bölümünün 9.45 ile 9.55. paragrafları arası riskten korunma muhasebesi ile ilgili düzenlemeleri kapsamaktadır.

c. Tekdüzen Muhasebe Sistemi: Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği (MSUGT):

Bu düzenleme, 26.12.1992 tarihinde Maliye Bakanlığı tarafından yayımlanmış ve uygulanması 01.01.1994 tarihinden itibaren zorunlu olmuştur (Dinç ve Atasel, 2016: 272). Tekdüzen Muhasebe Sistemi; Muhasebenin Temel Kavramları, Muhasebe Politikalarının Açıklanması, Mali Tablolar İlkeleri, Mali Tabloların Düzenlenmesi ve Sunulması ile Tekdüzen Hesap Çerçevesi, Hesap Planı ve İşleyişi olmak üzere toplam beş kısımdan oluşmaktadır (Akdoğan ve Tenker, 2007: 26). Tekdüzen Muhasebe Sistemi’nde riskten korunma muhasebesi ile ilgili doğrudan bir düzenlemeye yer verilmemiştir.

3. Riskten Korunma Muhasebesi Kapsamında TMS/TFRS ile BOBİ FRS’nin Karşılaştırılması

Riskten korunma muhasebesi kapsamında yukarıda kısaca açıklanan TMS 39, TFRS 9 ve BOBİ FRS’deki düzenlemelerdeki hükümler Tablo 3’de karşılaştırmalı olarak sunulmuştur.

Tablo 3: Riskten Korunma Muhasebesi Kapsamında TMS/TFRS ile BOBİ FRS’nin Karşılaştırılması

Kapsam	TMS 39	TFRS 9	BOBİ FRS
Riskten Korunma Muhasebesi için Gerekli Kıstaslar	Riskten korunma ilişkisi bakımından, paragraf 88/a’da “Anılan belgeleme, finansal riskten korunma aracının belirlenmesi, finansal riskten korunma konusu varlık ya da işlemi, korunulan finansal riskin yapısını ve işletmenin ilgili finansal riskten korunma aracının varlığın gerçeğe uygun değerinde veya nakit akışlarında meydana gelen ve korunulan finansal riskle ilişkilendirilebilen değişiklikleri <u>dengelemedeki etkinliğini</u> nasıl değerlendireceğinin belirli olması” gerektiği vurgulanmaktadır.	Riskten korunma muhasebesi uygulanırken risk yönetiminin öneminden bahsedilerek, etkinliğin ve <u>etkinsizliğinin</u> de nasıl analiz edildiğinin belirtilmesi gerektiği vurgulanmaktadır. Korunan kalem ile korunma aracı arasında <u>ekonomik bir ilişki</u> bulunması gerektiği, Korunma ilişkisinde <u>korunma oranı</u> , işletmenin fiilen koruduğu kalemin miktarı ve işletmenin bu kalemi fiilen korumak için kullandığı korunma aracının miktarına göre hesaplanan orana eşit olduğu belirtilmiştir.	Korunma muhasebesinin uygulanabilmesi için, belirli risklerden korunulması gerektiği BOBİ FRS, paragraf 9.46-9.48’de belirtilmiştir. Bunlar; -Faiz oranı riski, -Kur riski, -Fiyat riski, -Yurtdışındaki net yatırıma ilişkin kur riskidir. - riskten korunma kapsamının sınıflandırılmasında farklılık göstermektedir.
Riskten Korunma Türleri	-Gerçeğe Uygun Değer Riskinden Korunma, -Nakit Akış Riskinden Korunma, -Yurtdışı Yatırımların Net Değerindeki Değişikliklerden Korunma	-Gerçeğe Uygun Değer Riskinden Korunma, -Nakit Akış Riskinden Korunma, -Yurtdışı Yatırımların Net Değerindeki Değişikliklerden Korunma	-Kayda Alınmış Bir Finansal Aracın Sabit Faiz Oranı Riskine Karşı Korunma -Elde Tutulan Emtianın Fiyat Riskine Karşı Korunma -Gerçekleşme İhtimali Yüksek Tahmini Bir İşleme İlişkin Kur Riskine Karşı Korunma -Gerçekleşme

			İhtimali Yüksek Tahmini Bir İşleme İlişkin Emtia Fiyatı Riskine Karşı Korunma -Kayda Alınmış Finansal Araca İlişkin Değişken Faiz Oranı Riskine Karşı Korunma -Yurt Dışındaki Net Yatırımların Kur Riskine Karşı Korunma
Gerçeğe Uygun Değer Riskinden Korunma	Finansal riskten korunma konusu kalemden kaynaklanan ve korunulan riskle ilişkilendirilebilen kazanç veya kayıp, finansal riskten korunma konusu kalemin defter değerine yansıtılır ve kâr veya zararda muhasebeleştirilir. Söz konusu durum, finansal riskten korunma konusu kalem maliyeti üzerinden ölçülmüş olsa dahi geçerlidir. Finansal riskten korunma konusu kalemin satılmaya hazır finansal varlık olması durumunda, korunulan riske ilişkin <u>kazanç veya kayıp yine kâr ya da zararda muhasebeleştirilir</u> (TMS 39, paragraf 89).	Korunma aracından kaynaklanan kazanç veya kayıp, kâr veya zarar olarak (veya işletmenin 5.7.5 paragrafı uyarınca gerçeğe uygun değer değişimlerini diğer kapsamlı gelirden sunmayı tercih ettiği <u>öz kaynak aracına ilişkin bir korunma söz konusu olduğunda diğer kapsamlı gelir olarak</u>) finansal tablolara alınır (TFRS 9, paragraf 6.5.8-a). <u>Korunan kalemin, işletmenin 5.7.5 paragrafı uyarınca gerçeğe uygun değer değişimlerini diğer kapsamlı gelirden sunmayı tercih ettiği bir öz kaynak aracı olması durumunda, söz konusu tutarlar diğer kapsamlı gelire yansıtılır.</u> (TFRS 9, paragraf 6.5.8-b).	TMS 39'daki düzenlemeler ile uyumluluk göstermekte olup; -Kayda Alınmış Bir Finansal Aracın Sabit Faiz Oranı Riskine Karşı Korunma -Elde Tutulan Emtianın Fiyat Riskine Karşı Korunmayı kapsamaktadır.
Nakit Akış	Genel anlamda TMS 39 ile TFRS 9 arasında riskten korunma aracı bakımından bir farklılık yoktur.	Genel anlamda TMS 39 ile TFRS 9 arasında riskten korunma aracı bakımından bir farklılık yoktur.	TMS 39'daki yer alan ilk kayda alma değerlendirme ile ilgili düzenlemelerle uyumluluk

Riskinden Korunma	Ancak riskten korunma konusu olan kalemlerin sınıflandırılmasında farklılık arz etmektedir.	Ancak riskten korunma konusu olan kalemlerin sınıflandırılmasında farklılık arz etmektedir.	göstermektedir. Ancak riskten korunma sonlandırıldığında özkaynaklarda izlenen tutarlar, TMS 39 ile TFRS 9'daki gibi geçmiş yıllar karı veya zararına değil de, kar veya zarar hesaplarına aktarılarak kapatılmaktadır.
Net Yatırım Riskinden Korunma	Genel anlamda TMS 39 ile TFRS 9 arasında riskten korunma aracı bakımından bir farklılık yoktur. Ancak riskten korunma konusu olan kalemlerin sınıflandırılmasında farklılık arz etmektedir.	Genel anlamda TMS 39 ile TFRS 9 arasında riskten korunma aracı bakımından bir farklılık yoktur. Ancak riskten korunma konusu olan kalemlerin sınıflandırılmasında farklılık arz etmektedir.	TMS 39'da yer alan düzenlemeler ile uyumluluk göstermektedir.
Uygulama Rehberi	TMS 39 Uygulama Rehberi kısmında riskten korunma muhasebesi ile ilgili paragraflar UR 94 – UR 134 arasında yer almaktadır. TFRS 9'da yer alan açıklamalardan daha az bir açıklamaya yer verilmiştir.	TFRS 9 Uygulama Rehberi kısmında riskten korunma muhasebesi ile ilgili paragraflar B6.2.1 – B6.6.16 arasında yer almaktadır. Bu paragraflar TMS 39 da yer alan açıklamalara göre nispeten farklılık göstermekte olup, detaylı bir şekilde açıklanmıştır.	Uygulama rehberine yer verilmemiştir.

Korunan Kalem Tanımlanması	Finansal riskten korunma muhasebesine uygunluk açısından, tanımlanan riskler ve kısımlar, finansal aracın ayrı bir biçimde belirlenebilir unsurları olmalı ve tanımlanan risklerdeki ve kısımlardaki değişimlerden kaynaklanan, bütün finansal araçların nakit akışlarındaki veya gerçeğe uygun değerindeki değişiklikler güvenilir bir şekilde ölçülebilmelidir (TMS 39, paragraf UR99F).	Korunan kalemlerin tanımlanması yapılırken <u>risk bileşenleri, nominal bir tutarın bileşenleri ve bir kalemin birleşenlerinin toplam nakit arasındaki ilişkisi</u> detaylı olarak açıklanmaktadır.	Korunan kalemin tanımlanması yapılmamıştır.
Korunan Kalem ile Korunma Aracı Arasındaki Ekonomik İlişki	TMS 39 Uygulama Rehberinde Korunan kalem ile korunma aracı arasındaki ekonomik ilişkinin var olması gerektiği belirtilmiş ancak açıklayıcı herhangi bir paragraflar yer verilmemiştir.	Ekonomik ilişkinin bulunmasına ilişkin hüküm, korunma aracının ve korunma kalemin, korunulan aynı risk nedeniyle genellikle ters yönde hareket eden değerlere sahip oldukları anlamına gelmektedir. Bu nedenle, korunma aracının ve korunma kalemin değerinin, korunulan riske benzer olarak karşılık verecek şekilde, ekonomik açıdan ilişkili olan aynı dayanak unsur veya unsurlarda meydana gelen hareketler karşısında sistematik olarak değişeceğine dair bir beklenti olmalıdır (TFRS 9, paragraf B6.4.4)	Korunan kalem ile korunma aracı arasındaki ekonomik ilişkiyle ilgili herhangi bir açıklamaya yer verilmemiştir.
	TMS 39'a göre finansal riskten korunma işleminin etkinliğini	TFRS 9'a göre finansal riskten korunma işleminin etkinliğini	Etkinliğinin belirlenmesi gerektiği sadece belirtilmiş olup,

Risken Korunmanın Etkinliğinin Ölçülmesi	değerlendirirken <u>gecmise</u> ve geleceğe yönelik testlerden yararlanılabilmektedir. Ancak seçilecek yöntem tutarlılık ilkesi gereğince değiştirilmeden uygulanmalıdır (Demir, 2015: 182).	değerlendirirken <u>sadece geleceğe</u> yönelik testlerden yararlanılabilmektedir. (TFRS 9, paragraf B6.4.12). TFRS 9'a göre etkinliği test ederken kullanılacak yöntem nitel veya nicel olacağı belirtilmiştir (TFRS 9, paragraf B6.4.13).	hangi testlerin kullanılacağı ile ilgili bilgilere yer verilmemiştir.
Risken Korunmanın Etkinliğinsizliğinin Ölçülmesi	TMS 39'da risken korunmanın etkinsizliğinin nasıl ölçülmesi gerektiği hususunda gerekli bilgilere yer verilmemiştir.	TFRS 9'da ise <u>korunma etkinsizliğinin ölçülmesi</u> paragraf B6.5.5' de yer almaktadır. İlgili paragrafa göre korunma etkinsizliğinin ölçülmesi hakkında: "Korunmanın etkinsizliğini ölçmek amacıyla korunan kalemin değerindeki değişimi hesaplamak için işletme, korunan kalemin esas özellikleriyle aynı olan ve örneğin, bir tahmini işlemin korunmasında, korunmaya tabi fiyat (veya oran) seviyesine göre ayarlanan bir türev ürün (bu araç genellikle <u>"varsayımsal türev ürün"</u> olarak adlandırılır) kullanabilir.	BOBİ FRS'de risken korunmanın etkinsizliğinin nasıl ölçülmesi gerektiği hususunda gerekli bilgilere yer verilmemiştir.
Diğer Hükümler	TMS 39'da TFRS 9'da yer verilen <u>Korunma ilişkisinin yeniden dengelenmesi ve korunma oranındaki değişimler</u> , <u>Opsiyonların zaman değerinin muhasebeleştirilmesi</u> ,	TFRS 9'da Uygulama Rehberinin 6. Bölümü olan Korunma Muhasebesi kısmının bundan sonraki kısmında <u>Korunma ilişkisinin yeniden dengelenmesi ve</u>	BOBİ FRS'de risken korunmanın etkinsizliğinin nasıl ölçülmesi gerektiği hususunda gerekli bilgilere yer verilmemiştir.

	<u>Forward sözleşmelerinin forward unsurlarının ve finansal araçların döviz bazlı farkının muhasebeleştirilmesi</u> başlıklarına yer verilmemiştir. TMS 39 Uygulama Rehberindeki Finansal Riskten Korunma başlığının altında yer alan son kısım <u>Faiz oranı riskinden korunan bir portföye ilişkin gerçeğe uygun değer riskinden korunma muhasebesi</u>'dir. Bu başlık TFRS 9'un ilgili kısımlarında yer almamaktadır. Ancak TFRS 9 paragraf 6.1.3'e göre TMS 39'un bu başlığı işletmelerce uygulanabilir.	<u>korunma oranındaki değişimler</u> (TFRS 9, paragraf B6.5.7-B6.5.21), korunma muhasebesinin sonlandırılması (TFRS 9, B6.5.22-B6.5.28), <u>Opsiyonların zaman değerinin muhasebeleştirilmesi</u> (TFRS 9, B6.5.29-B6.5.33), <u>Forward sözleşmelerinin forward unsurlarının ve finansal araçların döviz bazlı farkının muhasebeleştirilmesi</u> (TFRS 9, B6.5.34-B6.5.39) ve Kalem grubunun korunması (TFRS 9, B6.6.1-B6.6.16) başlıklarına yer verilmiştir.	
--	---	--	--

SONUÇ ve DEĞERLENDİRME

Riskten korunma muhasebesi kapsamında BOBİ FRS'de kapsamı sınırlandırılmış olarak, TMS/TFRS'de ise hem TMS 39 hem de TFRS 9'da konuyla ilgili daha kapsamlı hükümlerin yer aldığı tespit edilmiştir.

Buna ilave olarak da TMS 39 ile TFRS 9'un konuya yönelik hükümleri arasında benzerlikler olmasına rağmen esas farklılıklar riskten korunma aracının etkinliğinde kullanılan etkinlik testlerinde, ekonomik ilişkinin ve korunma oranının kesin olarak belirlenmesinde, gerçeğe uygun değer değişiminden korunma ilişkisi neticesinde ortaya çıkacak kar/zararın raporlanmasında olduğu belirlenmiştir.

TMS 39 türev finansal araçların etkinliğinin tespitinde geçmiş ve geleceğe yönelik etkinlik testlerinin kullanımına izin verirken, TFRS 9 ise sadece geleceğe yönelik etkinlik testlerinin kullanılmasına izin vermektedir. Bu durum etkinliğin sonucuna göre türev finansal araçlardan oluşan kar/zararın özkaynaklarda mı yoksa kar/zararda mı raporlamasını etkileyecektir. TFRS 9 diğer düzenlemeler karşısında finansal bilginin

gerçeğe ve ihtiyaca uygun olarak sunulması açısından önem arz etmektedir.

Son olarak, BOBİ FRS’de riskten korunma muhasebesini kullanmak isteyen işletmeler için muhasebeleştirme ilkeleri 9.45 ile 9.55 paragrafları arasında açıklanmış olup, bu ilkelerin yoruma ve ek açıklamaya ihtiyaç olduğu belirlenmiştir.

Kaynakça

Adıgüzel, H. ve Yılmaz, A. A. (2015). Türev Ürünlerin Finansal Riskten Korunma Aracı Olarak Uluslararası Muhasebe Standartları Kapsamında Muhasebeleştirilmesi. **Mali Çözüm Dergisi-ISMMMO**, 131, 11-27.

Akdemir, V. (2009). **UFRS 39 ve FASB 133 Kapsamında Hedging ve Hedge Muhasebesinin İrdelenmesi**. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir.

Akdoğan, N. ve Tenker, N. (2007). **Finansal Tablolar ve Mali Analiz Teknikleri**, 12. Baskı, Ankara: Gazi Kitabevi.

Akgün, A. İ. (2007). **Vadeli İşlemlere Yönelik Uluslararası Finansal Raporlama Standartlarının Türkiye Açısından Değerlendirilmesi ve Muhasebeleştirilmesi**. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi, İstanbul.

Aşıkoğlu, R. ve Kayahan, C. (2008). Global Finansal Sistem Etkileşimiyle Türkiye’nin Türev Piyasa Görünümü. **Afyon Kocatepe Üniversitesi İİBF Dergisi**, 10(2), 157-179.

Ataman, B.ve Cavlak, H. (2017), Büyük ve Orta Boy İşletmeler için Finansal Raporlama Standardı (BOBİ FRS) ile Tam Set Türkiye Muhasebe ve Türkiye Finansal Raporlama Standartlarının (TMS/IFRS) Karşılaştırılması, **Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi**, 2(3),153-168.

Avcı, E. ve Çinko, M. (2010). The Hedge Period Length and The Hedging Effectiveness: An Application on Turkdex-Ise 30 Index Futures Contracts. **Journal of Yasar University**, 18(5), 3081-3090.

Bal, E. Ç. ve Öztürk, V. (2013). Türkiye Muhasebe Standardı TMS – 39 “Finansal Araçlar: Muhasebeleştirme ve Ölçüm” Kapsamında Türev Ürünlerin Nakit Akış Riskinden Korunma Amaçlı Kullanımı: Forward Örneği. **İşletme Araştırmaları Dergisi**, 5(2), 123-140.

Başbılıcı, O. (2006). **Uluslararası Muhasebe Standartlarına Göre Türev Ürünlerin Muhasebeleştirilmesi**. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Uludağ Üniversitesi, Bursa.

Birgili, E. vd. (2005). Futures Sözleşmeleri ve Muhasebeleştirilmesi. **Muhasebe ve Finansman Dergisi**, (26), 109-119.

Bozkaya, B. (2010). **Döviz Dayalı Vadeli İşlemler ve Muhasebe Uygulamaları**. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Hacettepe Üniversitesi, Ankara.

Ceran, Y. ve Öz, M. (2014). TMS-32, TMS-39 VE TFRS-7, TFRS-9 Kapsamında Finansal Araçlar: Sunum, Muhasebeleştirme, Ölçüm Ve Açıklamalar Standardına İlişkin Bir İnceleme. **Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi**, 14, (28), 227- 259.

Çakır, H. M. ve Sabuncu, B. (2016), Riskten Korunma Amaçlı Türev Araçların Türkiye Muhasebe Standartları Kapsamında Muhasebeleştirilmesi, **Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, (25), 121-137.

Çonkar, K. ve Ata, H. A. (2002). Riskten Korunma Aracı Olarak Türev Ürünlerin Gelişmiş Ülkeler ve Türkiye’de Kullanımı. **Afyon Kocatepe Üniversitesi**, 4(2), 1-17.

Demir, V. (2015), **TFRS/TMS Kapsamında Finansal Araçlar-Sunum/Muhasebeleştirme ve Ölçme/Açıklamalar**. 2. Baskı, Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık Eğitim Danışmanlık Tic. Ltd. Şti.

Dızman, Ş. (2014). Türev Finansal Ürünlerin; Türkiye Muhasebe Standartları (TMS), Türkiye Finansal Raporlama Standartları (TFRS) ve Yeni Hesap Planı Taslağı Kapsamında Muhasebeleştirilmesi. **Erzincan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, 7 (1), 17-30.

Dinç, E. ve Atasel, O. Y. (2016). Türkiye’deki Muhasebe Anlayışının Gelişim Süreci ve Mevcut Durumun İncelenmesi. **Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Dergisi**, (12), 267-283.

Dinç, E. ve Atabay, E. (2018). Türkiye’deki Yasal Düzenlemelere Göre Amortisman Uygulamaları ve Vergi Etkisine Yönelik Değerlendirme, **Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies**, 4(2), 67-91.

Drakopoulou, V. (2013). **Corporate Risk Management of Bank Holding Companies in the SFAS133 Framework**, Yayınlanmamış Doktora Tezi, University of Walden Applied Management and Decision Sciences, USA.

Ersoy, E. (2011). Türkiye’de ve Dünyada Organize Türev Piyasaların Gelişimi, **Muhasebe ve Finansman Dergisi**. (51), 63-80.

Ersoy, E. ve Ünlü, U. (2016). Tezgahüstü Türev Piyasa İşlemleri, **Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, 6(1), 143-162.

Epstein, B.J. ve Mirza, A. A. (2005). **IFRS 2005 Interpration and Application of İnternational Accounting and Financial Reporting Standards**, John Wiley & Sons, Inc.

Evci, S. ve Kandır, S. Y. (2016). Optimal Hedge Oranı Tahmini: Dolar Vadeli İşlem Sözleşmeleri Üzerine Bir Uygulama, (Ed.ler Emir, Mustafa vd.), **20.Finans Sempozyumu Bildiriler Kitabı**. 83-91.

————— (2017). Optimal Hedge Oranı Tahmini: Dolar / TL Vadeli İşlem Sözleşmeleri Üzerine Bir Uygulama, **TİSK Akademik**, 12(23), 186-200.

Fındık, H. (2016). Elektrik Vadeli İşlem Sözleşmeleri ve Muhasebeleştirilmesi, **Çankırı Karatekin Üniversitesi İİBF Dergisi**, 6(1), 335-357.

Finnerty, J. D. ve Grant D. (2006). Testing Hedge Effectiveness under SFAS 133, **The CPA Journal**, <http://archives.cpajournal.com/2003/0403/features/f044003.htm> (10.10.2017).

Frestad, D. ve Beisland, L. A. (2015). Hedge Effectiveness Testing as a Screening Mechanism for Hedge Accounting: Does It Work?. **Journal of Accounting, Auditing & Finance**, 30(1), 35-56.

Guo, X. (2013). **How Does The Use of Derivatives Affect Investment Performance, Risk, And Firm Value? Evidence from the U.S. Real Estate Investment Trust (REIT) Industry**. Yayınlanmamış Doktora Tezi, University of Delaware, USA.

Gündüz, L. ve Tural, M. (1995). **Türev Ürünlerin Muhasebeleştirilmesi: Türkiye Uygulaması Üzerine Bir Öneri**. Türkiye Bankalar Birliği, İstanbul.

Haftacı, V. ve Pehlivanlı, D. (2007). UMS 39 ve Uygulamada Karşılaşılan Sorunlar. **Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, (13), 139-151.

Juhl, T. vd. (2012). The Effect of The Hedge Horizon on Optimal Hedge Size and Effectiveness When Prices Are Cointegrated. **The Journal of Futures Markets**, 32(9), 837-876.

Kalafat, M. (2010). **Hedge Muhasebesi ve Finansal Türev Ürünler: Karşılaştırmalı Bir Uygulama**. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Afyon Kocatepe Üniversitesi, Afyonkarahisar.

Kalaycı, Ş. ve Zeynel, E. (2009), Vadeli Piyasalarda Riskten Korunma: VOB-İMKB 30 Endeks Sözleşmeleri Kullanımına Dayalı Korunma Oranı ve Korunma Etkinliği. **Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, 14(3), 39-63.

Kamu Gözetimi Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu (2014), TMS 39 Finansal Araçlar: Muhasebeleştirme ve Ölçme Standardı, <http://kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/DynamicContentFiles/T%C3%BCrkiye%20Muhasebe%20Standartlar%C4%B1/TMSTFRS2016Seti/TMS39.pdf> adresinden erişildi. (ET: 11.11.2017)

————— (2014), TMS 32 Finansal Araçlar: Sunum Standardı, <http://kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/DynamicContentFiles/T%C3%BCrkiye%20Muhasebe%20Standartlar%C4%B1/TMSTFRS2016Seti/TMS32.pdf> adresinden erişildi. (ET: 11.11.2017)

————— (2015), TFRS 7 Finansal Araçlar: Açıklamalar Standardı, http://kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/DynamicContentFiles/T%C3%BCrkiye%20Muhasebe%20Standartlar%C4%B1/TMSTFRS2016Seti/TFRS_7.pdf adresinden erişildi. (ET: 11.11.2017).

—(2017),— TFRS 9 Finansal Araçlar Standardı, http://kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/Duyurular/v2/TFRS/TFRS_9_2017%20S urumu.pdf adresinden erişildi. (ET: 30.12.2017).

————— (2017), Büyük ve Orta Boy İşletmeler için Finansal Raporlama Standartları, <http://kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/PDF%20linkleri/BOB%C4%B0%20FRS.pdf> adresinden erişildi. (ET: 15.12.2017).

Karaca, N. vd. (2014). TMS 39 ve TFRS 9 Standartları Kapsamında Endeks Opsiyon Sözleşmelerinin Muhasebeleştirilmesi- BİST 30 Endeks Opsiyon Sözleşmeleri Örneği. **İşletme Araştırmaları Dergisi**, 6 (3), 247-272.

Karapınar, A. ve Eflatun, A.O. (2016). **YFRÇ Yerel Finansal Raporlama Çerçevesi Uygulama ve Yorumları**, Gazi Kitabevi, 1.Baskı, Ankara.

Kayaalp, A. İ. ve Şen, İ. K. (2017), Türev Ürünler Riskten Korunma Muhasebesine Göre Etkinlik Testlerinden Dollar Offset Yönteminin Uygulanması, **Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi**, 10(3), 315-330.

Kaygusuzoğlu, M. (2011). Finansal Türev Ürünlerden Forward Sözleşmeleri ve Muhasebe İşlemleri. **Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, 25, (2), 137-149.

Kırlıoğlu, H. ve Altınkaynak, F. (2016). Forward Sözleşmelerin Günümüz Piyasalarında Yeri ve Muhasebeleştirilmesi. **Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi**, 3. Uluslararası Muhasebe ve Finans Araştırmaları Kongresi (ICAFR 16) Özel Sayısı, 604-614.

Köksal, O. ve Akdoğan, N. (2017). Bankacılıkta Yeni Nesil Finansal Ürünlerin Muhasebeleştirilmesine İlişkin Uygulama Önerisi. **Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi**, 19(2), 439-455.

Kurtcebe, E. (2015). **Türev Finansal Araçlar ve Muhasebeleştirilmesi**. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Pamukkale Üniversitesi, Denizli.

Kuş, A. (2010). **Türev Ürünlerin İşletmeler ve Bankalar Açısından Muhasebeleştirilmesi**. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Afyon Kocatepe Üniversitesi, Afyonkarahisar.

Memiş, M. Ü. ve Tüm, K. (2015). Döviz Cinsinden Alımlarda Döviz Alım Opsiyonları ve Riskten Korunma Muhasebesi. **Muhasebe ve Finansman Dergisi**, (65), 43-62.

Ocakoğlu, O. (2013). Türev Ürünlerinin Muhasebeleştirilmesi. **Mali Çözüm Dergisi-ISMMMO**, (120), 49-64.

Okudan, F. (2010). Finansal Riskten Korunma Muhasebesinde Etkinliği Ölçülmesi. **Muhasebe ve Finansman Dergisi**, (47), 244- 256.

Önce, S. (1995). **Türev Ürünlerin Muhasebe Sorunları ve Bankalar İçin Muhasebeleştirme Şekilleri**. Türkiye Bankalar Birliği, Eskişehir.

Örten, R. (2000). Finansal Türev Ürünler ve Muhasebe İlkeleri. **Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi**, 2(2), 1-14.

Örten, R. ve Örten, İ. (2001). **Türev Finansal Araçlar ve Muhasebe Uygulamaları**, Gazi Kitabevi, Ankara.

Özerhan, Y. ve Yanık, S. (2015). **IFRS/IAS İle Uyumlu TMS/IFRS Açıklamalı ve Örnek Uygulamalı Türkiye Muhasebe Standartları Türkiye Finansal Raporlama Standartları**. 3. Baskı, TÜRMOB Yayınları, (475).

Pierce, S. (2014). **Essays on the Accounting for Derivatives**. Yayınlanmamış Doktora Tezi, University of Northwestern.

Poole, Veronica ve Spooner, Andrew (2011), **iGAAP 2012 Financial Instruments: IFRS 9 and related Standards Volume B**, Deloitte.

Ramirez, Juan (2007), **Accounting for Derivatives**, John Wiley & Sons, Inc.

Sabancı, Birsan (2015), **Riskten Korunma Amaçlı Türev Araçların TMS/IFRS Kapsamında Muhasebeleştirilmesi ve Uygulaması**, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Pamukkale Üniversitesi-Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Selvi, Yakup (2000), **Türev Ürünlerin Muhasebeleştirilmesi**, ARC Yayınları, Yayın No:5, İstanbul.

————— (2009), Türev Ürün Sözleşmelerinin Muhasebesi, <http://www.riskonomi.com/wp/?p=998> (10.10.2017).

Selvi, Yakup ve diğerleri (2007), Türev Ürün Sözleşmelerinin Reel Sektör Şirketleri Tarafından Kullanımı ve Riskten Korunma Muhasebesi Açısından Değerlendirilmesi: IMKB-100 Şirketleri Üzerine Bir İnceleme, **Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi**, 9(4), 225-258.

Seyidzade, (2004), **Türev Ürünlerine Dayalı İşlemler ve Tekdüzen Hesap Planına (TDHP) Göre Muhasebeleştirilmesi**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi-Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Şengül, Ümit Ferhat (2009), **Muhasebe Standartları Kapsamında Türev Ürünlerinin İncelenmesi ve Muhasebeleştirilmesi**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

URL, <http://www.borsaistanbul.com/duyurular/2014/08/28/viop-ta-vadeli-islem-ve-opsiyon-sozlesmeleri-gunluk-islem-hacmi-ilk-defa-4-milyar-tl-yi-gecerek-tum-zamanlarin-rekorunu-kirdi> (15.01.2017).

URL, <http://www.riskonomi.com/wp/?p=998> (10.01.2017).

Uzun, Ebru (2004), **Türkiye'deki Uygulamalar, 39 Numaralı Uluslararası Muhasebe Standardı ve Avrupa Merkez Bankası Uygulamaları Çerçevesinde Türev Ürünlerinin Muhasebeleştirilmesi ve Finansal Tablolara Yansımaları**, Uzmanlık Tezi, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Ankara.

Tavuz, Akın (2011a), Türev Ürünlerin VUK Hükümlerine Göre Değerlemesi, **Vergi Dünyası**, (363), 79-89.

——— (2011b), Opsiyon Primleri Hangi Dönemde Gelir ve Gider Yazılmalıdır?, **Vergi Dünyası**, (364), 9-19.

Tenker, Nejat (2004), SPK 19, IAS 39, FASB 133 Işığında Vadeli İşlemler ve Opsiyon Sözleşmelerinin "Hedge" Amacı İle Kullanılması Durumunda Muhasebeleştirme Esasları, **Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi**, 6(3), 77-115.

Tuncay, F. E. ve Cengiz, H. (2016), Faize Dayalı Swap Sözleşmeleri ve Muhasebeleştirilmesi, **Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi**, (16), 1-22.

Türel, Aslı (2008), **Riskten Korunma Muhasebesi ve Finansal Tablolarda Raporlanması**, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi-Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Türel, Aslı ve Selvi, Yakup (2007), Accounting Issues Related to Hedge Accounting for Derivatives, **Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi**, 9(1), 97-116.

Usul, Hayrettin ve Duman, Songül (2005), Türkiye'de Türev Ürünlerinin Vergilendirilmesi ve AB Ülkeleri ile Bir Karşılaştırma, **Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, 1(2), 57-65.

Yalçın, C. Ç. (2015), **Türk Bankacılık Sektöründe Türev Ürünler ve Türev Ürünlerin Kullanımını Etkileyen Faktörlerin Analizi**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi-Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Yanbolu, D. (2011), **Piyasalarda Türev Ürünler Vergilendirilmesi ve Muhasebeleştirilmesi**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Uludağ Üniversitesi-Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Yıldırım, H. (2015), Finansal Araçların, TMS Değerleme Hükümleri ile VUK Değerleme Hükümleri Açısından Analizi ve Karşılaştırması, **Vergi Dünyası**, (402), 142-160.

Yükçü, S. ve Yücel, T. (1995), **Bankacılıkta Türev Ürünlerin Muhasebeleştirilmesi, Bugünkü Durum ve Yapılması Gerekenler**, Türkiye Bankalar Birliği, İzmir.

Zou, Youli (2013), **Strategic Entry Decisions, Accounting Signals, and Risk Management Disclosure**, Yayınlanmamış Doktora Tezi, University of Toronto.

Zuckerman, David (2011), Pseudorandom Financial Derivatives, <https://www.cs.utexas.edu/~diz/pubs/derivative.pdf> (01.10.2017).

BORÇLANMA MALİYETLERİNİN MUHASEBELEŞTİRİLME ESASLARININ, TMS 23 BORÇLANMA MALİYETLERİ STANDARDI, BOBİ FİNANSAL RAPORLAMA STANDARDI VE VERGİ USUL KANUNU'NA GÖRE KARŞILAŞTIRMALI OLARAK İNCELENMESİ¹

*Investigation of Principles of Accounting of Borrowing Costs in
Comparison with TAS 23 Borrowing Costs Standard, Frs for LMES and
Tax Procedure Law*

Zeki DOĞAN* & Ayşe Gül KÖKSAL**

1. Giriş

İşletmeler, faaliyetlerini aksatmadan yürütebilmek, artan rekabet koşullarına ayak uydurabilmek, işletme sermayesi ihtiyacını karşılayabilmek, yeni ürün geliştirmek, yeni pazarlara girmek, yatırımlar yapmak ve benzeri nedenlerle finansman kaynaklarına gereksinim duymaktadırlar. İhtiyaçları, kredi kaynaklarına erişebilme imkânları ve finansman politikalarına bağlı olarak işletmeler, öz kaynakla finansman ya da yabancı kaynak yoluyla finansman seçeneklerinden kendileri için en uygun olanını tercih ederler. Öz kaynaklarının yetersiz olması, borç maliyetinin öz kaynak maliyetine göre düşük olması ya da borçlanmanın sağlayacağı vergi avantajları, işletmelerin yabancı kaynak kullanımı artırmaktadır. Artan yabancı kaynak kullanımına bağlı olarak işletmelerin katlanmak zorunda olduğu borçlanma maliyetleri artacaktır. Bu durum, borçlanma maliyetlerinin doğru ve güvenilebilir şekilde muhasebeleştirilmesinin önemini artırmaktadır.

Borçlanma maliyetlerinin muhasebeleştirilme esaslarını ortaya koymak amacıyla Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu (IASB) tarafından 23 No'lu Uluslararası Muhasebe Standardı (UMS) yayımlanmıştır. Söz konusu standart Türkiye Muhasebe Standartları Kurulu tarafından Türkçeye çevrilmiş, TMS 23 Borçlanma Maliyetleri Standardı adıyla ilk olarak 09/11/2005 tarih ve 25988 sayılı Resmi Gazetede yayımlanmıştır. Standart Tebliğ'ler aracılığıyla 2007, 2008, 2014 ve 2017 yıllarında güncellenmiştir. Kamu Yararını İlgilendiren

¹ Bu çalışma 4-5 Mayıs 2018'de düzenlenen II Uluslararası Multidisipliner Çalışmaları Kongresi'nde sunulan bildirinin genişletilmiş halidir.

* Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi İİBF İşletme Bölümü, Muhasebe ve Finansman Anabilim Dalı Bilim Dalı, Prof. Dr.

** Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi İİBF İşletme Bölümü, Muhasebe ve Finansman Anabilim Dalı, Doç. Dr.

Kuruluşlar (KAYİK) olarak tanımlanan halka açık işletmeler, bankalar, sigorta, reasürans ve emeklilik şirketleri, faktöring şirketleri, finansman şirketleri, finansal kiralama şirketleri, varlık yönetim şirketleri, emeklilik fonları tarafından finansal tabloların hazırlanmasında TMS 23 zorunlu olarak uygulanacaktır.

KAYİK olarak nitelendirilmeyen bağımsız denetime tabi işletmeler Kamu Gözetimi Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu tarafından hazırlanan BOBİ FRS'ye göre finansal raporlama yapacaklardır. BOBİ FRS 29 Temmuz 2017 tarihli ve 30138 Sayılı Resmi Gazete 'de yayımlanmış ve 1/1/2018 tarihi ve sonrasında başlayan hesap dönemlerinde uygulanmak üzere yürürlüğe girmiştir (<http://kgk.gov.tr>, 22/04/2018). Borçlanma maliyetlerine ilişkin düzenlemeler bu standardın 17. Bölümünde yer almaktadır.

Borçlanma maliyetlerine ilişkin VUK' nde net bir hüküm bulunmamaktadır. Bununla birlikte borçlanma maliyetlerinin muhasebeleştirilmesine ilişkin 163 Sıra No'lu ve 238 Sıra No'lu VUK Genel Tebliğler ile düzenlemeler yapılmıştır. Ancak yapılan düzenlemeler ile sadece stoklar ve maddi duran varlıklarla ilişkili ortaya çıkan borçlanma maliyetlerinin muhasebeleştirilmesi konusuna açıklık getirilmiştir.

Bu çalışmanın amacı ise, borçlanma maliyetlerinin muhasebeleştirme esaslarını TMS 23, BOBİ FRS ve VUK çerçevesinde incelemek ve uygulamalar arasındaki farklılıkları ve benzerlikleri ortaya koymaktır.

2. Borçlanma Maliyetleri Kavramı

Yabancı kaynak muhasebede borç ile eş anlamda kullanılmaktadır. Borç, geçmişte gerçekleşmiş bir olay sonucunda ortaya çıkan ve gelecekte işletmeye ekonomik fayda sağlayacak değerlerinde bir azalışa neden olacak mevcut yükümlülüklerdir (Kavramsal Çerçeve, 49. Madde). İşletmelerin yabancı kaynakları alınan kredilerden, kredili alışlardan, aldığı depozito, teminat ve avanslardan, ödenecek vergi aidat ve diğer kesintilerden, çalışanlara, ortaklara ve diğer kişiler olan borçlarından, tahvil ve finansman bonusu ihracından doğmaktadır. (Sevilengül, 2011: 471-472).

İşletmeler, finansman ihtiyacını yabancı kaynaklardan sağlamaları karşılığında borçlanma maliyetleri ya da finansman giderleri olarak adlandırılan ek finansal yükümlülükler katlanmak zorundadır. Ancak söz konusu finansal yükümlülüklerin dönem gideri veya maliyet olarak muhasebeleştirilmesine ilişkin çeşitli sorunlar bulunmaktadır. Finansal

yükümlülüğün finansman gideri olarak ele alınması durumunda ortaya çıktığı dönemin gideri olarak muhasebeleştirilmesi, borçlanma maliyeti olarak ele alınması durumunda ise maliyet olarak muhasebeleştirilmesi söz konusudur (Kepçe 2000: 1). Ancak, TMS 23 Borçlanma Maliyeti Standardı ve BOBİ FRS borçlanma maliyetlerini bir işletme tarafından yapılan borçlanmalarla ilgili olarak katlanılan faiz ve diğer giderler olarak tanımlamış (TMS 23, 5 Md; BOBİ FRS, 17.1. Madde) ve bu giderlerin finansman fonksiyonunun yarattığı maliyetler olduğunu vurgulamıştır (Karataş, 2010: 120; Deran ve Savaş, 2014:115). Çalışmada borçlanma maliyetleri kavramı esas alınmıştır.

Borçlanma maliyetleri, yabancı kaynak kullanımlarından doğan her türlü faiz, komisyon, vade farkı, kar payı, kur farkı gibi maliyetler ile banka ve sigorta muameleleri vergisi ve damga vergisi gibi maliyetlerdir.

3. Borçlanma Maliyetlerinin TMS 23 Borçlanma Maliyetleri Standardına Göre Muhasebeleştirilmesi

KAYİK (Kamu Yararını İlgilen Kuruluşlar) borçlanma maliyetlerinin muhasebeleştirilmesinde TMS 23 Borçlanma Maliyetleri Standardı hükümlerini uygulamak zorundadır. Standardın temel ilkesine göre, bir özellikli varlığın elde edilmesi, inşası veya üretimi ile doğrudan ilişkilendirilebilen borçlanma maliyetleri, bu varlığın maliyetinin bir parçasını oluşturur. TMS'e 23'e göre diğer borçlanma maliyetleri dönem gideri olarak muhasebeleştirilir (TMS 23, 1. Madde) .

3.1. TMS 23 Borçlanma Maliyetleri Standardının Kapsamı

TMS 23'de borçlanma maliyetleri arasında aşağıdaki maliyetler sayılmaktadır.

- TFRS 9 “Finansal Araçlar” Standardında tanımlanan etkin faiz yöntemi kullanılarak hesaplanan faiz maliyeti,
- TMS 17 Kiralama İşlemleri" Standardı uyarınca finansal tablolara yansıtılan finansal kiralamalara ilişkin borçlanma maliyetleri ve
- Yabancı para ile borçlanmalarda, faiz maliyetleri ile ilgili düzeltme olarak dikkate alındıkları ölçüde olmak üzere, kur farkları.

TMS 23'de açıkça belirtilmemiş olmakla beraber diğer standartlardan kaynaklanan faiz niteliğindeki unsurlar bu standart kapsamına girmektedir. Bu unsurları aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Örten vd. 2012: 371).

- Vadeli alışlarda vade farkı ve kur farkı,

- Vadeli satışlarda vade farkı ve kur farkı,
- Kıdem tazminatı karşılık giderlerinin hesaplanmasındaki faiz maliyeti,
- Borçların, alacakların, karşılıkların net şimdiki değerinin hesaplanmasından doğan reeskont giderleri.

Borç olarak sınıflandırılmayan, öz kaynakların gerçekleşen veya tahmini maliyetleri ile ilgili konular standardın kapsamı dışında tutulmuştur. Öz kaynak unsuru olarak ihraç edilen menkul kıymetlerin ihraç giderleri, söz konusu menkul kıymetlerin satılması için yapılan ıskontolar ve bu menkul kıymetlerin geri satın alınması sırasında nominal bedelin üzerinde ödenen tutarlar öz kaynaklardan indirim olarak kaydedilip, borçlanma maliyetleri ile ilişkilendirilemez (Örten vd. 2012: 372). Ayrıca, TMS Tarımsal Faaliyetler Standardı kapsamındaki bir canlı varlık gibi gerçeğe uygun değeri üzerinden ölçülebilen ya da çok miktarda ve tekrarlanarak imal edilen veya üretilen stokların elde edilmesi, inşası veya üretimi ile doğrudan ilişkilendirilebilen borçlanma maliyetlerinin muhasebeleştirilmesinde bu standardın uygulanması gerekli değildir (TMS 23, Madde, 2 ve 3).

3.2. Borçlanma Maliyetlerinin Aktifleştirilmesi

Standart sadece, işletmelerce, bir özellikli varlığın elde edilmesi, inşası veya üretimi ile doğrudan ilişkilendirilebilen borçlanma maliyetleri, ilgili özellikli varlığın maliyetinin bir parçası olarak aktifleştirilebileceğini belirtmektedir (TMS 23, Madde 8). Özellikli varlık amaçlanan kullanıma veya satışa hazır duruma getirilebilmesi zorunlu olarak uzun bir süreyi gerektiren varlıklar olarak tanımlanmaktadır (TMS 23 Madde 5). Aşağıdaki sayılan varlıklar koşullara bağlı olarak özellikli varlık olabilmektedir (TMS 23, Madde 7).

- Stoklar,
- İmalat tesisleri,
- Enerji üretim tesisleri,
- Maddi olmayan duran varlıklar,
- Yatırım amaçlı gayrimenkuller,
- Taşıyıcı bitkiler.

Finansal varlıklar (hisse senedi, tahvil gibi) ve kısa süre içerisinde üretilen veya imal edilen stoklar (mobilya, elbise, peynir gibi) özellikli

varlık değildir. Elde edildiklerinde amaçlanan kullanıma veya satışa hazır hale gelen varlıklar (satılmak için alınan otomobil, kullanılmak için alınan bilgisayar gibi) de, özellikli varlık değildir. (TMS 23, Madde 96).

Özellikli varlıklara ilişkin borçlanma maliyetlerinin aktifleştirilebilmesi için bazı koşulları taşıması gerekmektedir. Bu koşullar (TMS 23: Madde 9);

- Borçlanma maliyetleri bir özellikli varlığın inşası, üretimi veya elde edilmesi ile doğrudan ilişkilendirilebilmeli,
- Güvenilir bir biçimde ölçülebilmeleri ve
- İşletmeye gelecekte ekonomik fayda sağlamalarının muhtemel olması gerekmektedir.

Bir özellikli varlığın elde edilmesi, inşası veya üretimi ile doğrudan ilişkilendirilebilen borçlanma maliyetleri, özellikli varlıkla ilişkili harcamaların hiç yapılmaması durumunda ortaya çıkmazlar. Bir işletme, yalnız bir özellikli varlığın elde edilmesi amacı ile borçlanmışsa, o varlığı ilişkin borçlanma maliyetlerinin belirlenmesi kolaydır (TMS 23, Madde 10). Örneğin, bir bina inşası için alınan krediye ilişkin faiz maliyetleri, banka ile yapılan anlaşma gereği doğru ölçülebilecektir. Binaya ilişkin faiz maliyetleri, yatırımın maliyetine dâhil edilmektedir. Ancak, işletmenin hammadde ihtiyacını sağlamak amacıyla kullandığı kredilere ilişkin faiz maliyetleri edinilen stok maliyetiyle ilişkilendirilmeyecek ve dönem gideri olarak kaydedilecektir (Deran ve Savaş, 2014: 119).

Örnek 1: Doğan İşletmesi fabrika inşasında kullanmak amacıyla 01.06.2018 tarihinde A Bankası'ndan aylık % 2 Faiz oranlı 1 yıl vadeli 120.000 TL kredi kullanmıştır. Anapara eşit taksitler halinde ve kredi faizi her ay sonunda ödenecek olup, işletme aylık finansal tablo düzenlemektedir.

Özellikli varlık niteliğinde olan fabrika inşası için alınan krediye işleyen faiz yatırımın maliyetine ilave edilecektir. Bu verilere göre aşağıdaki gibi kayıt yapılır.

-----01.06.2018-----		
102 BANKALAR HS	120.000	
300 BANKA KREDİLERİ		120.000
Bankadan kredi alınması		
-----30.06.2018-----		
780 FİNANSMAN GİDERLERİ	200	

300 BANKA KREDİLERİ	200
Krediye faiz tahakkuk etmesi	
-----30.06.2018-----	
300 BANKA KREDİLERİ HS	10.200
102 BANKALAR HS	10.200
Kredi anapara taksiti ve faizinin ödenmesi	
-----30.06.2018-----	
258 YAPILMAKTA OLAN YATIRIMLAR HS	200
781 FİNANSMAN GİDERLERİ	
YANSITMA HS	200
Faizin aktifleştirilmesi	
-----/-----	

Bazı durumlarda borçlanma ile bir özellikli varlık arasında doğrudan bir ilişki olup olmadığının belirlenmesinde zorluklarla karşılaşmaktadır. Bir şirketler topluluğunun, borçlanma ihtiyaçları için çok sayıda değişik faiz oranlı borçlanma araçları kullandığı ve bu fonları değişik esaslara göre grup şirketlerine kullandığı durumlarda ve finansman faaliyetinin tek bir merkezden yürütüldüğü işletmelerde özellikli varlığa ilişkin borçlanma maliyetinin tespiti güçtür (TMS 23, Madde 11).

Bir işletmenin genel amaçlı olarak borçlandığı fonların bir kısmının, bir özellikli varlığın finansmanında kullanması durumunda borçlanma maliyetlerinin aktifleştirilmesi, varlığa ilişkin yapılan harcamalara uygulanacak aktifleştirme oranı yardımı ile belirlenir. Aktifleştirme oranı, özellikli varlık alımına yönelik yapılmış borçlanmalar dışındaki işletmenin ilgili dönem süresince mevcut tüm borçlarına ilişkin borçlanma maliyetlerinin ağırlıklı ortalaması olarak belirlenmektedir (TMS 23, Madde 14).

Örnek 2: Doğan AŞ. tahmini maliyeti 220.000 TL olan üretim tesisi inşasına başlamıştır. Söz konusu inşaatın finansmanı için % 5 faiz oranlı 120.000 TL kredi A Bankası'ndan alınmıştır. İnşaatın kalanı genel amaçlı borçlanma ile finanse edilmiştir. İşletme genel amaçlı B Bankası'ndan %10 faiz oranlı 150.000 TL ve C Bankası'ndan %12 faiz oranlı 100.000 TL kredi kullanmıştır.

Üretim tesisi inşası için katılan 100.000 TL'ye ilişkin borçlanma maliyetinin belirlenmesinde aktifleştirme oranının belirlenmesi gerekir. Aktifleştirme oranı aşağıdaki gibi belirlenir.

$$B \text{ Bankası'ndan alınan kredi } 150.000 \quad \times \%10 = \quad 15.000$$

$$C \text{ Bankası'ndan alınan kredi } 100.000. \quad \times \%12 = \quad 12.000$$

Toplam Genel Amaçlı Kredi 250.000 27.000

Aktifleştirme Oranı: $27.000 / 250.000 = \%10,8$

Özellikli varlığa ilişkin yapılan harcamaya aktifleştirme oranının uygulanmasıyla aktifleştirilecek tutar tespit edilir.

Genel Amaçlı Kredinin Aktifleştirilecek Tutarı: $100.000 \times \%10,8 = 10.800$ TL'dir.

Fabrika İnşası için Ödenecek Toplam Faiz : $[(120.000 \times 0,5) + 10.800] = 16.800$

İşletme, özellikli bir varlığın finansmanı için borçlanma işlemini, borç aldığı fonların bir kısmının veya tamamını özellikli varlık için kullanmaya başlamadan önce gerçekleştirebilir ya da varlık için kullanımından belli bir süre önce gerçekleştirebilir. Bu durumlarda özellikli varlıklara ilişkin harcama yapılana kadar bu fonlar genellikle kısa vadeli yatırım araçlarında değerlendirilmek yoluyla gelir elde edilebilir. Bu durumla iş dünyasında çok sık rastlanılmaktadır. İşletmeler aldıkları krediyi varlık veya proje için kullanmadan başka alanlarda değerlendirmektedirler (Küçüktüfekçi ve Kılılı, 444, Karataş, 2010: 126). Bu durumda, bu tür borç alınmış fonlardan elde edilen gelirin, katlanılan borçlanma maliyetlerinden indirilmesi gerekir (TMS 23, Madde 13).

Örnek 3: Köksal AŞ. kullanmak amacıyla bir satış mağazası inşasına 01.10.2017 tarihinde başlamıştır. 01.01.2018 tarihinde satış mağazası inşaatında kullanmak amacıyla A Bankası'ndan %15 faiz oranlı ve 2 yıl vadeli 300.000 TL değerinde kredi çekmiştir. Mağaza inşaatına çeşitli nedenlerle 1 ay ara verilmiştir. Bankadan çekilen kredi tutarı, %5 faiz oranı ile vadeli mevduat hesabına yatırılmış ve toplam 31.01.2018 tarihinde 1.250 TL faiz geliri elde edilmiştir. Aynı döneme isabet eden faiz tutarı ise 3.750 TL'dir.

Bu verilere göre yapılacak yevmiye kayıtlarını aşağıdaki gibi göstermek mümkündür.

-----31.01.2018-----		
780 FİNANSMAN GİDERLERİ HS	3.750	
400 BANKA KREDİLERİ HS		3.750
Kredi tutarına ilişkin faiz gideri		
-----31.01.2018-----		
102 BANKALAR HS	1.250	
642 FAİZ GELİRLERİ HS		1.250
Kredinin vadeli mevduatta değerlendirilmesi		
nedeniyle elde edilen faiz geliri		

-----31.01.2018-----	
258 YAPILMAKTA OLAN YATIRIMLAR HS	2.500
661 UZUN VADELİ BORÇ. GİDERLERİ HS	1250
781 FİNANSMAN GİDERLERİ	
YANSITMA HS	3.750
Faiz giderinin, faiz gelirini aşan kısmının	
aktifleştirilmesi	
-----/ /-----	

3.3. Aktifleştirmenin Başlaması

İşletmelerce borçlanma maliyetlerinin bir özellikli varlığın maliyetinin parçası olarak aktifleştirilmesine, aktifleştirme koşullarının sağlandığı tarihte başlamaktadır. Aktifleştirmenin başlama tarihi, işletmenin aşağıdaki koşulların tümünü sağladığı tarihtir (TMS 23, Madde 17).

- İşletme, varlık için harcama yaptığında;
- Borçlanma maliyetleri oluştuğunda;
- İşletme, ilgili varlığın amaçlanan kullanıma veya satışa hazır duruma getirilmesi için gerekli işlemlere başladığında.

Bir varlığın amaçlanan kullanıma veya satışa hazır duruma getirilmesi için gerekli işlemler; ilgili varlığın fiziksel olarak inşa edilmesi ile sınırlı olmayıp varlıkla ilgili fiziksel inşaatın başlamasından önceki, gerekli izinlerin alınması gibi teknik ve idari faaliyetleri de içermektedir. Ancak, bu tür işlemler, üretim veya gelişme olmadan varlığın elde tutulmasına kapsamamaktadır (TMS 23, Madde 19).

3.4. Aktifleştirme İşlemine Ara Verilmesi

Özellikli varlığın amaçlanan kullanıma veya satışa hazır duruma getirilmesine yönelik faaliyetlere uzun süreli ara verilmesi durumunda borçlanma maliyetlerinin aktifleştirilmesine de ara verilmelidir. (TMS 23, Madde 20). Fakat önemli teknik ve idari çalışmalara devam edildiği bir dönemde normal olarak borçlanma maliyetlerinin aktifleştirilmesine ara verilmemektedir. İşlemlerdeki geçici gecikmenin, varlığın amaçlanan kullanıma veya satışa hazır duruma getirilmesi için gerekli işlemlerin kaçınılmaz bir parçası olduğu durumlarda da borçlanma maliyetlerinin aktifleştirilmesine ara verilmemektedir. Örneğin, bir stok kaleminin olgunlaşması için ihtiyaç duyulan ek süre boyunca veya yüksek su seviyesinin alışılagelmiş bir olay olduğu coğrafi bir bölgede yapılmakta olan bir köprünün inşaatının yüksek su seviyesi nedeniyle gecikmeye

uğradığı ek sürelerde borçlanma maliyetlerinin aktifleştirilmesine devam edilir (TMS 23, Madde 21).

3.5. Aktifleştirmenin Sona Ermesi

Borçlanma maliyetlerinin aktifleştirilmesine varlığın amaçlanan kullanıma veya satışa hazır duruma getirilmesi için gerekli tüm işlemler esas itibarıyla tamamlandığında son verilmektedir (TMS 23, Madde 22). Olağan koşullarda bir varlığın fiziken inşasının tamamlanması; olağan idari işlemler devam etse dahi, ilgili varlığın amaçlanan kullanıma veya satışa hazır olduğu anlamına gelmektedir. Müşterinin veya kullanıcının talebine göre, dekorasyon ve benzeri küçük işlemlere devam edilse dahi işlemler tamamlanmış kabul edilmektedir. (TMS 23, Madde 23).

Bir özellikli varlığın yapımının parçalar halinde tamamlandığı ve diğer parçaların yapımı devam ederken her bir parçanın kullanılabildiği durumlarda; ilgili parçaya ilişkin borçlanma maliyetlerinin aktifleştirilmesine son verilmektedir (TMS 23, Madde 24). Her biri bağımsız olarak kullanılabilen birkaç binadan oluşan bir iş merkezi, diğer bölümlerde inşaat devam ederken her bir bölümü ayrı olarak kullanılabilen bir özellikli varlığa örnek teşkil eder. Diğer taraftan tüm parçaların yapımı bitmeden parçaların kullanılamaması durumunda borçlanma maliyetlerinin aktifleştirilmesine devam edilir. Örneğin, çelik fabrikası gibi, aynı tesisin farklı bölümlerinde birbirini takip eden çeşitli süreçler içeren bir endüstriyel tesis de, herhangi bir parçasının kullanılabilmesi için bütünüyle tamamlanması gerekmektedir (TMS 23, Madde 25).

3.6. Borçlanma Maliyetlerinin Gider Olarak Kaydedilmesi

Özellikli varlıklarla ilgili olmayan tüm borçlanma maliyetleri oluştukları dönemde gider olarak kaydedilmektedir.

Örnek 4: Ay İşletmesi işletme faaliyetlerinde kullanmak amacıyla 01.06.2018 tarihinde A Bankası'ndan aylık % 3 Faiz oranlı 1 yıl vadeli 60.000 TL kredi kullanmıştır. Anapara eşit taksitler halinde ve kredi faizi her ay sonunda ödenecek olup, işletme aylık finansal tablo düzenlemektedir.

-----01.06.2018-----		
102 BANKALAR HS	60.000	
300 BANKA KREDİLERİ		60.000
Bankadan kredi alınması		
-----30.06.2018-----		
780 FİNANSMAN GİDERLERİ	150	

300 BANKA KREDİLERİ	150
Krediye faiz tahakkuk etmesi	
-----30.06.2018-----	
300 BANKA KREDİLERİ HS	5.150
102 BANKALAR HS	5.150
Kredi anapara taksidi ve faizinin ödenmesi	
-----30.06.2018-----	
660 KISA VADELİ BORÇ. GİDERLERİ HS	150
781 FİNANSMAN GİDERLERİ	
YANSITMA HS	150
Faizin gelir tablosu hesabına aktarılması	
-----30.06.2018-----	
781 FİNANSMAN GİDERLERİ	
YANSITMA HS	150
780 FİNANSMAN GİDERLERİ HS	150
-----/-----	

4. BOBİ FRS'ye Göre Borçlanma Maliyetlerinin Muhasebeleştirilmesi

Borçlanma maliyetleri, BOBİ FRS'nin 17. Bölümünde düzenlenmiştir. Bu bölümde borçlanma maliyetleri TMS 23'de yer alan tanıma paralel olarak borçlanmayla ilgili olarak katılan faiz ve diğer maliyetler olarak tanımlanmıştır. Finansal Araçlar ve Öz kaynaklar” bölümünde tanımlanan etkin faiz yöntemi kullanılarak hesaplanmış faiz giderleri, Kiralamalar” bölümüne göre kayda alınan finansal kiralamalara ilişkin finansman giderleri, yabancı para ile borçlanmalarda, faiz maliyetlerine yönelik düzeltme olarak dikkate alınan kur farkları borçlanma maliyetleri örnekleri arasında sayılmaktadır.

Bu standardın 17.2 Maddesine göre borçlanma maliyetleri, oluştukları dönemde Kâr veya Zarar Tablosunun ilgili kaleminde kâr veya zarara yansıtılmaktadır Üretilmesi, inşası ya da oluşturulması normal şartlar altında bir yıldan daha uzun süren stokların, maddi duran varlıkların, yatırım amaçlı gayrimenkullerin ve maddi olmayan duran varlıkların elde edilmesiyle doğrudan ilişkili olan borçlanma maliyetleri söz konusu varlığın satışa veya kullanıma hazır hale getirildiği tarihe kadar, varlığın maliyetine dâhil edilmektedir.

Görüldüğü üzere borçlanma maliyetlerine ilişkin düzenlemeler TMS 23 ile uyumludur. Ancak BOBİ FRS'ye göre bir yıl veya bir yıldan daha kısa vadeli bir ödeme karşılığında stok, maddi duran varlık, maddi olmayan duran varlık ve yatırım amaçlı gayrimenkul alımlarında vade farkı ayrıştırılmamaktadır. Stoklar, maddi duran varlıklar ve yatırım

amaçlı gayrimenkuller ödenen veya ödenmesi beklenen nakit tutar üzerinden ölçülmektedir. Başka bir ifadeyle borçlanma maliyetleri ilgili varlığın maliyetine eklenmektedir. Bir yıldan uzun vadeli bir ödeme karşılığında satın alınan stoklar, maddi duran varlıklar, maddi olmayan duran varlıklar ve yatırım amaçlı gayrimenkuller ise, vade farkı ayrıştırılarak peşin fiyat üzerinden ölçülür. Başka bir ifadeyle varlığın bir yıldan daha uzun vadeli bir ödeme karşılığında satın alınması durumunda işletme peşin ödeyeceği fiyat üzerinden ölçer, vade farkları, etkin faiz yöntemine göre hesaplanarak faiz gideri olarak muhasebeleştirilir (BOBİ FRS, Bölüm 6.8, 12.9, 14.9, 13.5) .

5. Vergi Usul Kanunu'na Göre Borçlanma Maliyetlerinin Muhasebeleştirilmesi

Borçlanma maliyetlerinin muhasebeleştirilmesi işletmenin faaliyet ve sonuçlarını dolayısıyla işletmenin vergi yükümlülüklerini etkilediğinden vergi mevzuatında büyük bir önem taşımaktadır. Bununla birlikte VUK'nda borçlanma maliyetlerinin muhasebeleştirilmesine ilişkin net hükümler bulunmamaktadır. VUK'un 262. Maddesinde düzenlenen maliyet kavramı borçlanma maliyetleri için bir başlangıç noktasıdır. (Koçak, 2007: 72). Maliyet bedeli bir kıymetin elde edilmesi veya değerinin artırılması için yapılan ödemeler ile bunlara ilişkin yapılan tüm giderlerin toplamı olarak ifade edilmiştir (VUK, Madde 262). Maliyet bedeli tanımında yer alan tüm giderler kavramı içinde varlığın elde edilmesi için katlanılan borçlanma maliyetlerinin olması da kaçınılmazdır (Kepçe, 2001: 7).

Vergi mevzuatı incelendiğinde borçlanma maliyetleri stoklar ve maddi duran varlıklara ilişkin borçlanma maliyetleri olarak ele alınmıştır (Çonkar vd., 2007:75; Tellioğlu, 2013:324). VUK'na göre maddi duran varlıklar maliyet değeri ile değerlendirilmekte olup aşağıdaki unsurları içermektedir (VUK; Madde 269, 273);

- Gayrimenkuller,
- Gayrimenkullerin ayrılmaz parçaları ve ekleri,
- Tesisat ve makinalar,
- Gemiler ve diğer taşıtlar,
- Demirbaş eşya,
- Gayri maddi haklar.

Maddi duran varlıkların maliyet bedeline, satın alma bedelinden başka, makina ve tesisatta gümrük vergileri, nakliye ve montaj giderleri; mevcut bir binanın satın alınarak yıkılmasından ve arsasının düzlemesinden doğan giderler girmektedir. Noter, mahkeme, kıymet takdiri, komisyon ve simsar giderleri ile emlak alım ve özel tüketim vergileri duran varlık maliyet bedeline dâhil edilebileceği gibi dönem gideri olarak kaydetmek konusunda işletmeler serbest bırakılmıştır (VUK, Madde 270).

Ayrıca, Kanunun 272'nci Maddesinde duran varlıkların işletme aktifleri arasına alınmalarından sonra, zaman içerisinde çeşitli işlemlere tabi tutularak ekonomik ömürlerinin arttırılıp, kapasitelerinin genişletilmesi durumunda, yapılan harcamaların ilgili varlığın maliyetinin bir parçası olarak değerlendirilmesi gerektiğini hükme bağlamıştır. Ancak söz konusu varlıkların periyodik bakım ve tamirleri için katılan harcamaların varlık maliyeti ile ilişkilendirilemeyecekleri, gerçekleştikleri dönemin gideri olarak muhasebeleştirilmesi gerektiği, bunların dışında kalan ve varlıkların daha etkin kullanımını sağlamak amacı ile yapılan harcamaların maliyetle ilişkilendirilebileceği belirtilmiştir.

Duran varlıklara ilişkin borçlanma maliyetlerinin muhasebeleştirilmesi konusuna açıklık getirmek amacıyla Maliye Bakanlığı 27 Ocak 1985 tarih ve 18648 sayılı Resmi Gazete'de 163 Sıra No'lu VUK Genel Tebliği yayımlamıştır. 163 sayılı VUK Genel Tebliği, maddi duran varlıklara ilişkin borçlanma maliyetlerini iki grup altında toplamıştır. Birinci grup, yatırımların finansmanında kullanılan kredilere ilişkin faizlerden oluşurken; ikinci grup, döviz kredisi kullanılarak yurt dışından sabit kıymet ithal edilmesi durumunda bu kıymetlere ilişkin ortaya çıkan kur farklarından oluşmaktadır (Koçak, 2007: 74).

Yatırımların finansmanında kullanılan kredilere ilişkin faizler, kuruluş dönemine ait olanlar ve işletme dönemine ait olanlar olmak üzere ikiye ayrılmıştır (Koçak, 2007: 74). Yatırımların finansmanında kullanılan kredilerle ilgili faizlerden kuruluş dönemine ait olanların yatırım maliyetine eklenmesi gerekmekte; işletme dönemine ait olanların ise, ilgili bulundukları yıllarda doğrudan gider yazılması ya da maliyete eklenmesi mümkündür (Kepçe, 2001: 8)

Döviz kredisi kullanılarak yurt dışından sabit kıymet ithal edilmesine ilişkin ortaya çıkan kur farkları da iki şekilde ele alınmıştır. Maddi duran varlığın elde edildiği dönem sonuna kadar olan kur farkları, kıymetin maliyetine eklenmesi zorunludur. Maddi duran varlıkla ilgili söz

konusu dönemden sonra ortaya çıkan kur farklarının ise, ait oldukları yıllarda doğrudan gider yazılması ya da maliyete intikal ettirilmesi mümkündür (163 Sıra No'lu VUK Genel Tebliği, Madde: 2).

Satın alınan ya da üretilen stoklara ilişkin borçlanma maliyetlerinin VUK açısından nasıl değerlendirileceği konusu 02 Mart 1995 tarih ve 22218 sayılı Resmi Gazete 'de yayımlanarak yürürlüğe giren 238 seri No'lu VUK Genel Tebliği'nde düzenlenmiştir. Söz konusu Tebliğ'e göre (<http://www.gib.gov.tr/node/88514>, 22.04.2018);

- İşletmelerin bankalardan veya benzeri kredi kurumlarından aldığı krediler için ödedikleri faiz ve komisyon giderlerinde dönem sonu stoklarına pay vermeleri zorunlu değildir. Buna göre işletmeler, finansman giderlerini doğrudan sonuç hesaplarına aktarabilecekleri gibi, istedikleri takdirde stokların maliyetine ekleyerek aktifleştirebilmektedirler.

- Ticari malın satın alınıp işletme stoklarına girdiği tarihe kadar oluşan kur farklarının maliyete dâhil edilmesi zorunlu olup, stokta kalan ticari mallara ilişkin daha sonra ortaya çıkacak kur farklarının da gerçekleştikleri yıllarda doğrudan gider yazılması veya stok maliyetlerine eklenmesi işletmelerin tercihinine bırakılmıştır.

VUK'unda maddi olmayan duran varlıklara ilişkin net hükümler olmamakla birlikte Kanunun 269. Maddesinde gayri maddi hakların gayrimenkuller gibi değerlendirileceği belirtilmiştir. Bu bağlamda gayri maddi hakların edinildiği dönemde ortaya çıkan borçlanma maliyeti dönem gideri olarak kaydedilebileceği gibi maliyete ilave edilmesi de mümkündür.

VUK'de yatırım amaçlı gayrimenkullere ilişkin bir düzenleme bulunamamaktadır. Gayrimenkuller, elde edilme amacına bakılmaksızın maddi duran varlık olarak muhasebeleştirilmektedir. Bu bağlamda VUK'de yatırım amaçlı gayrimenkuller maddi duran varlık da olduğu gibi muhasebeleştirilmektedir.

6. TMS 23 Borçlanma Maliyeti Standardı ve BOBİ Finansal Raporlama Standardı ve Vergi Usul Kanunu'na Göre Borçlanma Maliyetlerinin Muhasebeleştirme Esaslarının Karşılaştırılması

TMS ve TFRS'lerin ana hedefi işletme ile ilgili kesimlere şeffaf, anlaşılabilir, karşılaştırılabilir, güvenilir ve ihtiyaca uygun bilgi sunmaktır. VUK ise vergi matrahının belirlenmesi ve hesaplanmasına ilişkin konuları düzenlemekte; dolayısıyla vergi odaklı bir yaklaşımı

benimsemektedir. TMS / TFRS'ler ile VUK arasındaki amaç ve yaklaşım farkları, muhasebeleştirme ve değerlendirme konusunda farklılıklara neden olmaktadır (Aslanertik ve Yapan, 2011:1). TMS /TFRS ile VUK arasındaki farklılıklardan biri de borçlanma maliyetlerinin muhasebeleştirilmesine ilişkindir. Tablo 1'de TMS 23, BOBİ FRS ve VUK hükümlerine göre borçlanma maliyetlerinin muhasebeleştirme esasları karşılaştırmalı olarak incelenecektir.

Tablo 1: TMS 23, BOBİ FRS ve VUK Hükümlerine Göre Borçlanma Maliyetlerinin Muhasebeleştirme Esasları

Varlıklar	TMS 23		BOBİ FRS		VUK	
Stoklar	Stok Kullanıma Hazır Hale Gelinceye Kadar	Stok Kullanıma Hazır Hale Geldikten Sonra	Stok Kullanıma Hazır Hale Gelinceye Kadar	Stok Kullanıma Hazır Hale Geldikten Sonra	Stok Kullanıma Hazır Hale Gelinceye Kadar	Stok Kullanıma Hazır Hale Geldikten Sonra
	Özellikli varlık ise varlığın maliyetine eklenir. Değil ise dönem gideri olarak kaydedilir.	Dönem gideri olarak kaydedilir.	Özellikli varlık ise veya kullanılan kredinin vadesi bir yılın altında ise varlığın maliyetine eklenir. Değil ise dönem gideri olarak kaydedilir.	Özellikli varlık değil, ya da kullanılan kredin vadesi bir yılın üstünde ise dönem gideri olarak kaydedilir.	Maliyete eklenir.	Maliyete eklenir ya da dönem gideri olarak kaydedilir.
Maddi Duran Varlıklar	Varlık Kullanıma Hazır Hale Gelinceye Kadar	Varlık Kullanıma Hazır Hale Geldikten Sonra	Varlık Kullanıma Hazır Hale Gelinceye Kadar	Varlık Kullanıma Hazır Hale Geldikten Sonra	Varlığın İktisap Edildiği Dönem Sonuna Kadar	Varlığın İktisap Edildiği Dönemden Sonra
	Özellikli varlık ise varlığın maliyetine eklenir. Değil ise dönem gideri olarak kaydedilir.	Dönem gideri olarak kaydedilir.	Özellikli varlık ise veya kullanılan kredinin vadesi bir yılın altında ise varlığın maliyetine eklenir. Değil ise dönem gideri olarak kaydedilir.	Özellikli varlık değil, ya da kullanılan kredin vadesi bir yılın üstünde ise dönem gideri olarak kaydedilir.	Maliyete eklenir.	Maliyete eklenir ya da dönem gideri olarak kaydedilir.
Yatırım Amaçlı Gayrimenkuller	Varlık Kullanıma Hazır Hale Gelinceye Kadar	Varlık Kullanıma Hazır Hale Geldikten Sonra	Varlık Kullanıma Hazır Hale Gelinceye Kadar	Varlık Kullanıma Hazır Hale Geldikten Sonra	Varlığın İktisap Edildiği Dönem Sonuna Kadar	Varlığın İktisap Edildiği Dönemden Sonra
	Özellikli varlık ise varlığın maliyetine eklenir. Değil ise dönem gideri olarak kaydedilir.	Dönem gideri olarak kaydedilir.	Özellikli varlık ise veya kullanılan kredinin vadesi bir yılın altında ise varlığın maliyetine eklenir. Değil ise dönem gideri olarak kaydedilir.	Özellikli varlık değil, ya da kullanılan kredin vadesi bir yılın üstünde ise dönem gideri olarak kaydedilir.	Maliyete eklenir.	Maliyete eklenir ya da dönem gideri olarak kaydedilir.
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	Varlık Kullanıma Hazır Hale Gelinceye Kadar	Varlık Kullanıma Hazır Hale Geldikten Sonra	Varlık Kullanıma Hazır Hale Gelinceye Kadar	Varlık Kullanıma Hazır Hale Geldikten Sonra	Varlığın İktisap Edildiği Dönem Sonuna Kadar	Varlığın İktisap Edildiği Dönemden Sonra
	Özellikli varlık ise varlığın maliyetine eklenir. Değil ise dönem gideri olarak kaydedilir.	Dönem gideri olarak kaydedilir.	Özellikli varlık ise veya kullanılan kredinin vadesi bir yılın altında ise varlığın maliyetine eklenir. Değil ise dönem gideri olarak kaydedilir.	Özellikli varlık değil, ya da kullanılan kredin vadesi bir yılın üstünde ise dönem gideri olarak kaydedilir.	Maliyete eklenir.	Maliyete eklenir ya da dönem gideri olarak kaydedilir.

Kaynak: Karataş, Muharrem (2010), Borçlanma Maliyetlerinin UMS 23, KOBİ’ler İçin UFRS ve Vergi Usul Kanunu Kapsamında Değerlendirilmesi, Mali Çözüm, 98, 136-137’den esinlenilmiştir.

Tablo 1’de görüldüğü üzere TMS 23’e göre özellikli varlık niteliğindeki stoklar, maddi duran varlıklar, maddi olmayan duran varlıklar ve yatırım amaçlı gayrimenkullere ilişkin borçlanma maliyetleri varlık kullanıma hazır hale gelinceye kadar maliyete eklenmektedir. Varlık kullanıma hazır hale geldikten sonra dönem gideri kaydedilmektedir. Söz konusu varlık özellikli varlık niteliğinde değilse varlığın elde edildiği dönem ve sonraki dönemde ortaya çıkan borçlanma maliyetleri dönem gideri olarak kaydedilmektedir. BOBİ FRS’ye göre ise kullanılan kredinin vadesi 1 yılın altında ise varlığa ilişkin borçlanma maliyetleri varlığın maliyetine eklenmektedir.

VUK’da stoklar, maddi duran varlık ve maddi olmayan duran varlıklara ilişkin faiz giderleri, vade farkları, kur farkları ve komisyon varlığın edinildiği dönem sonuna kadar maliyete eklenebilir, varlığın edinildiği dönemden sora ise maliyete eklenebileceği gibi dönem gideri olarak da kaydedilebilir (Aydın, 2016: 1248).

7. Sonuç

Borçlanma maliyetleri, yabancı kaynak kullanımı nedeniyle işletmelerin katlanmak zorunda olduğu maliyetlerdir. Ülkemizde borçlanma maliyetlerinin muhasebeleştirilmesi konusunda en ayrıntılı düzenleme TMS 23 Borçlanma Maliyeti Standardı ile yapılmıştır. TMS 23, KAYİK kapsamına giren işletmeler tarafından uygulanmaktadır. Bu standarda göre özellikli varlığın elde edilmesine ilişkin ortaya çıkan borçlanma maliyetleri gerekli koşulları sağlaması durumunda varlığın maliyetine dahil edilerek aktifleştirilecek, diğer borçlanma maliyetleri ise dönem gideri olarak kaydedilecektir.

KAYİK kapsamına girmeyen ancak bağımsız denetime tabi işletmeler 01/01/2018 tarihinden itibaren BOBİ FRS hükümlerine göre finansal raporlama yapmak zorundadır. Borçlanma maliyetleri BOBİ FRS’ nin 17. Bölümünde düzenlenmiş olup, genel olarak TMS 23 hükümleri ile uyumludur. Bu standarda göre özellikli varlığa ilişkin borçlanma maliyetleri varlığın maliyetine dâhil edilmekte; diğer borçlanma maliyetleri gelir tablosu hesaplarında muhasebeleştirilmektedir. Ancak TMS 23’den farklı olarak varlık bir yılın altında bir ödeme vaadi karşılığında elde edilmiş ise varlığa ilişkin borçlanma maliyetlerini varlığın maliyetine ilave edilmektedir. Varlığın bir yılın üzerinde bir ödeme vaadi karşılığında elde edilmesi durumunda, borçlanma maliyetleri TMS 23’de olduğu gibi dönem gideri olarak muhasebeleştirilmektedir.

Borçlanma maliyetlerine ilişkin VUK'da net hükümler bulunmamaktadır. VUK'nda yer alan maliyet kavramı dikkate alındığında, varlıklara ilişkin borçlanma maliyetlerinin varlığın maliyetine ilave edilmesi söz konusudur. Borçlanma maliyetlerinin muhasebeleştirilmesine ilişkin belirsizlikleri ortadan kaldırmak amacıyla 163 ve 238 Seri No'lu VUK Genel Tebliğ'ler yayınlanmıştır. Bu tebliğlere göre stoklar ve maddi duran varlıkların elde edildiği dönemde ortaya çıkan borçlanma maliyetleri varlığın maliyetine eklenmelidir. Varlığın elde edildiği dönemden sonra ortaya çıkan borçlanma maliyetlerini aktifleştirme ya da dönem gideri olarak kaydetme konusu isteğe bağlıdır.

KAYNAKLAR

163 Sıra No'lu VUK Genel Tebliği.

238 Sıra No'lu VUK Genel Tebliği.

Aslanertik, B. E. ve Yapan A. (2011), TMS 23 Borçlanma Maliyetleri Standardı Uygulamaları ve Standardın Vergi Usul Kanunu ile Karşılaştırılması, http://www.muhasibetr.com/yazarlarimiz/ahmet_yapan/001/, 11.04.2018.

Aydın, S. (2016). “TMS 23 ve Vergi Usul Kanunu Kapsamında Borçlanma Maliyetleri”, Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, C.21, S. 4, 1239-1249.

BOBİ FRS.

Çonkar, K. Gökçe, N., Tellioğlu, T. F. (2007), “TMS 23 Kapsamında Borçlanma Maliyetinin Boyutları”, Muhasebe ve Finansman Dergisi, S. 36, 71-84.

Deran, A. ve Savaş İ. (2014), Borçlanma Maliyetlerinin Muhasebeleştirilme Esaslarının 23 Nolu Türkiye Muhasebe Standardı (TMS 23) Kapsamında Değerlendirilmesi, Mali Çözüm, Temmuz – Ağustos, 113-128.

<http://kgk.gov.tr/ContentAssingmentDetail/1350/Bu%CC%88yu%CC%88k-ve-Orta-Boy-I%CC%87s%CC%A7letmeler-I%CC%87c%CC%A7in-Finansal-Raporlama-Standard%C4%B1>, 22.04.2018.

Karataş, M. (2010), “Borçlanma Maliyetlerinin UMS 23, KOBİ'ler İçin UFRS ve Vergi Usul Kanunu Kapsamında Değerlendirilmesi”, Mali Çözüm, S. 98, 117-141.

Kavramsal Çerçeve.

Kepece, N. (2001). “Finansman Harcamalarının Muhasebeleştirilmesi ve Mali Tablolarda Raporlanması” Mali Çözüm, S. 57, 1 -13.

Koçak, A. (2007), Borçlanma Maliyetlerinin Muhasebeleştirilmesi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.

Küçüktüfekçi, M. ve Kılı, M. (2016), Borçlanma Maliyetlerinin Muhasebeleştirilmesi: Tms 23, Tekdüzen Muhasebe Sistemi ve Vergi Usul Kanunu Çerçevesinde Bir İnceleme, Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi, ICAFR 16 Özel Sayısı, 444- 460.

Örten, R., Kaval H. ve Karapınar A. (2015), Türkiye Muhasebe – Finansal Raporlama Standartları Uygulama ve Yorumları, Ankara: Gazi Kitabevi, Genişletilmiş 8. Baskı.

Sevilengül, O. (2011), Genel Muhasebe, 16. Baskı, Ankara: Gazi Kitabevi.

Tellioğlu, T. F., Gökçe, N. ve Demir, F. (2013), “TMS 23-Borçlanma Maliyetlerinin Yat Üreten Bir İşletme Açısından İncelenmesi”, Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, C.18, S. 3, 319-342.

TMS 23 Borçlanma Maliyetleri Standardı.

Vergi Usul Kanunu.

DİJİTAL OYUN TABANLI ÖĞRENME YAKLAŞIMI İLE DIŞ TİCARET VE LOJİSTİK EĞİTİMİ ÖNERİSİ¹

Mehmet Sami SÜYGÜN² & Sezen BOZYİĞİT³

1.Giriş

Gelişen teknolojinin de etkisiyle dünya her yeni güne eskisinden daha büyük bir değişimle başlıyor. İnsanlığı etkisi altına alan bu değişimi üretimden tüketime, kültürden sanata, ticaretten günlük yaşama kadar her alanda görmek mümkün. Kuşkusuz eğitim de bu değişimden nasibini alanlar arasındadır. Altunbay ve Bıçak (2016), öğrencilerin ait olduğu kuşağın özelliklerinin tespit edilmesinin, eğitimde başarıya ulaşmak için öneminden bahsetmişlerdir. Bu bakımdan kuşakları ve kuşakların özelliklerini bilmek eğitim faaliyetinden beklenen başarıyı elde etmek açısından önemlidir. Aka (2018), alan yazında sıklıkla yer verilen kuşakları; Gelenekçiler (1925-1945), Bebek Patlaması Kuşağı (1946-1964), X Kuşağı (1965-1979), Y Kuşağı (1980-1999) ve Z Kuşağı (2000 ve sonrası) olarak ifade etmiştir. X kuşağı teknolojiye karşı meraklı ve teknolojik imkanları kullanmakta beceri sahibiyken Y kuşağı ise doğrudan teknolojinin içinde doğan ve teknoloji ile iç içe yaşayan bir kuşaktır (Kavalcı ve Ünal, 2016). Günümüzde bu iki kuşağın mensupları ilköğretim, orta öğretim ve yükseköğretim öğrencilerini oluşturmaktadır. Bu nedenle eğitimcilerin ulaşması beklenen ana kitle X ve Y kuşaklarıdır. Eğitim verilen kişilerin nitelikleri değişirken eğitim faaliyetinin hiç değişmeden aynı şekilde kalması düşünülemez. Bu şartlar altında eğitimciler yeni nesile ulaşabilmek adına alternatif yöntemler aramalıdır. Başta okul öncesi ve ilköğretimde olmak üzere oyunlar, uzun zamandır bu alternatiflerden birisi olarak kullanılmaktadır. Teknolojinin gelişmesi ile birlikte sayısı ve kapsamı artan dijital oyunlar bu alternatifini daha da güçlü kılmış, orta öğretim ve yükseköğretim öğrencilerine yönelik eğitim amaçlı kullanım imkanını doğurmuştur.

Prensky (2002), dijital oyunların yükseköğretimde motive edici özelliğinden bahsettiği çalışmasında bu durumu 21. yüzyılın öğrenme devrimi olarak nitelendirmiştir. Elbette dijital oyunların tamamının eğitici-öğretici olduğunu söylemek mümkün değildir. Aile ve Sosyal Araştırmalar Genel Müdürlüğü (2008), tarafından yayınlanan raporda, dijital oyunların

¹ Mersin Üniversitesi, TUTİYO, Doç.Dr.

² Mersin Üniversitesi, TUTİYO, Doktor Öğretim Üyesi

³ 4-5 Mayıs 2018 tarihinde Adana'da yapılan II. Uluslararası Multidisipliner Çalışmaları Kongresi'nde özetini sunulan aynı isimli bildirinin tam metin halidir.

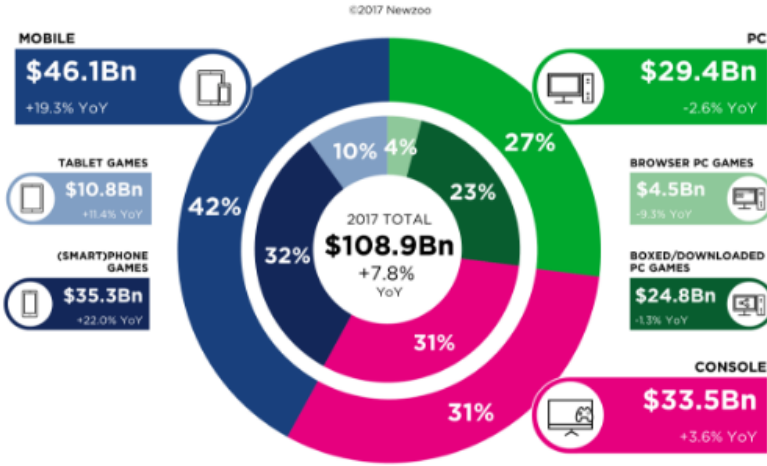
olumlu yönleri yanı sıra bağımlılık yaratması, psikolojik ve fiziksel sorunlara neden olabilmesi gibi olumsuz yönlerinden de bahsedilmiştir. Dolayısıyla tablet, telefon ve bilgisayar gibi teknolojik araçlar vasıtası ile oynanan dijital oyunların eğitici özelliklerinin ön planda olmasının önemi ortaya çıkmaktadır. Bu gerekliliğe binaen eğitsel bilgisayar oyunları kavramı ortaya çıkmıştır. Demirel, Yağcı ve Seferoğlu (2003), eğitsel bilgisayar oyunlarını; oyun formatını kullanarak öğrencilerin problem çözme becerilerini geliştiren ve ders konularını öğrenmesini sağlayan yazılımlar olarak tanımlamışlardır. Eğitim amaçlı da kullanılabilen oyunlardan farklı olarak tamamen eğitim için geliştirilmiş oyunların tasarımı haliyle birbirinden farklı olacaktır. Dondlinger (2007), iyi bir model tasarımı için eğitici eğlence ve eğitsel bilgisayar oyunları arasındaki farkın iyi bilinmesi gerektiğini belirtmiştir. Alan yazında eğitsel oyun tasarımı için kullanılan farklı modellere yer verilmiştir. Akgün ve diğerleri (2011), alan yazında yer alan eğitsel bilgisayar oyunları tasarım modellerini inceledikleri çalışma kapsamında Eğitsel Oyun Tasarım Modeli, FIDGE Modeli, Deneyimsel Oyun Modeli, Dijital Oyun Tabanlı Öğrenme Modeli ve kendi önermeleri olan Sarmal Eğitsel Oyun Tasarım Modeline yer vermişlerdir. Bunlar arasında yer alan Dijital Oyun Tabanlı Öğrenme Modeli çalışmamız konusu Dış Ticaret ve Lojistik eğitimi için daha uygun görülmektedir. Zin, Jaafar ve Yue (2009), dijital oyunlar vasıtasıyla öğrencileri sıkılmadan ve motivasyonlarını yüksek tutarak tarih öğretmeyi amaçladıkları çalışmaların sonucunda DGBL Modelini ortaya koymuşlardır. Pedagoji ve dijital oyunlar olmak üzere iki ana bileşene sahip modelde başlangıç aşamasından bitime kadar analiz, tasarım, geliştirme, kalite kontrolü, uygulama ve değerlendirme olarak beş basamak yer almaktadır. Dış ticaret ve lojistik süreçlerinin yapısı gereği dinamik olması ve saha tecrübesine en az teori kadar önem vermesi nedeni ile eğitim faaliyetinin geleneksel eğitim metodları yanında günümüz teknolojileri ile desteklenmesini gerektirmektedir. Dijital oyun tabanlı öğrenme dış ticaret ve lojistik eğitiminde ihtiyaç duyulan deneyimleri elde etmede öğrenci ve eğitmenlere yardımcı unsurlardan birisi olarak düşünülebilir. Bu çalışmada dış ticaret ve lojistik eğitimi için Dijital Oyun Tabanlı Öğrenme Modeli ile bir oyun tasarlanması önerilmektedir. Bu kapsamda çalışmada oyun, dijital oyun, eğitsel dijital oyunlar, dijital oyun tabanlı öğrenme, dış ticaret ve lojistik eğitimi gibi kavramlar kısaca açıklanacak ve dijital oyun tabanlı öğrenme modelinden yararlanılarak oluşturulacak oyun için bir çerçeve çizilecektir.

2. Alanyazın Taraması

2.1. Oyun ve Dijital Oyun Kavramları

Mazisi, insanlık tarihinin başlangıcına kadar uzanan oyunlar her devirde ve her toplumda var olmuştur (Özdemir vd, 2014). Günümüzden binlerce yıl öncesinde Antik Yunan, Mısır ve Roma medeniyetlerinde çeşitli oyunlara ilişkin alet ve kayıtlara rastlanmıştır (Ogelsman, 2014). Her kültürden, ırktan insanın hayatına dokunmuş oyun kavramının üzerine alan yazında mutabık kalınmış tek bir tanım bulunmamaktadır. Bununla birlikte, Tuğrul (2010), oyunla ilgili yapılan pek çok tanımın ortak noktasının çocuğun gelişimi ve eğitimindeki önemini vurgulaması olduğunu ifade etmiş ve çocuklar için gerekli bir aktivite olduğunu belirtmiştir. Türk Dil Kurumu (TDK), oyun kavramını; yetenek ve zekâ geliştirici, belli kuralları olan, iyi vakit geçirmeye yarayan eğlence olarak tanımlamaktadır (www.tdk.gov.tr.01.06.2018). Montaigne, oyunu çocukların en ciddi aktivitesi olarak nitelerken, Piaget oyunun çocukların dünyayı tanıma aracı olduğunu belirtmiştir (Akt: Ogelsman, 2014). Her ne kadar tanımlarda çocuklardan sıklıkla bahsedilse de gençler ve yetişkinlere hitap eden oyunlar da bulunmaktadır. Özellikle teknolojinin gelişmesiyle birlikte dijital oyunların artması hitap edilen kitleyi genişletmiştir. Rideout vd. (2010), dijital oyunları, oyunların bilgisayar, oyun konsolu ve cep telefonu gibi teknolojik araçlar üzerinden gerçekleştirilmesi olarak tanımlamıştır. 1950’li yıllardan itibaren bilgisayarın ticari olarak yaygınlaşması ile birlikte yavaş yavaş bireysel tüketiciler bazında da yayılmaya başlamıştır (Lewis, 1995). Bilgisayarın tarihçesinde mihenk taşlarından birisi olan Commodore 64 modelin piyasaya sürülmesi oyun sektörünü olumlu yönde etkilemiştir. Commodore 64 model bilgisayardan bugüne Doom, Quake, Halftime, Counter Strike, Championship Manager, Age Of Empires, Sims, Second Life, vb. birçok oyun milyonlarca oyuncu ile buluşmuştur. Günümüzde akıllı mobil telefonların da devreye girmesi ile birlikte dijital oyun sektörü önemli bir ekonomik büyüklüğe ulaşmıştır. Türkiye’de ise oyun sektörünün gelişimi, 1990’larla birlikte artan bilgisayar sayısı ve yaygınlaşan internet ile eş zamanlıdır. Küresel pazar araştırma şirketi Newzoo şirketinin Tablo 1’de sunulan istatistiklerine göre, 2017 yılında dijital oyunlardan elde edilen gelir 109 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Bu gelirin 46 milyar dolarına tekabül eden %42’si mobil oyunlardan, %27’si bilgisayar oyunlarından ve %31’i ise konsol oyunlarından oluşmuştur. Mobil oyunların sektördeki payının 2020 yılında %40’a yükselmesi, bilgisayar oyunlarının payının ise %19’a düşmesi beklenmektedir (www.newzoo.com.01.06.2018).

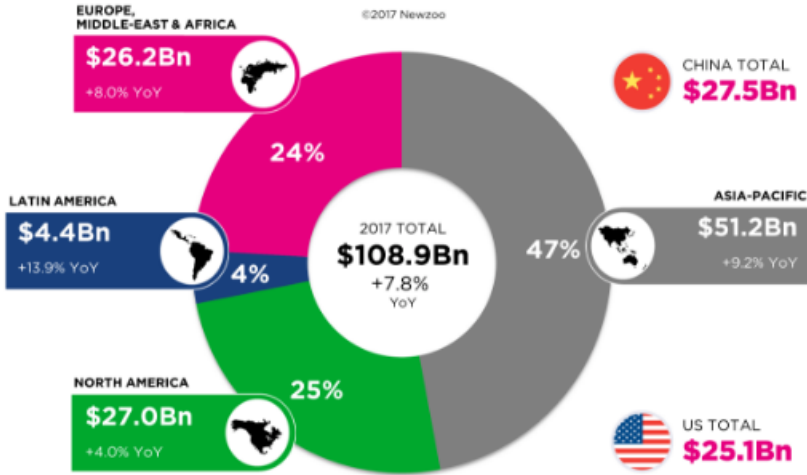
Şekil 1. 2017 Global Dijital Oyun Pazarı (Gelir)



Kaynak: www.newzoo.com

Dijital oyunlara yapılan harcamalara ise Şekil 2’de yer verilmiştir. 2017 yılında harcanan 27.5 milyar dolar ile ilk sırayı alan Çin’i, 25 milyar dolar ile ABD izlerken, Türkiye ise 775 milyon dolar harcama ile 18. sırada yer almaktadır (www.newzoo.com, 01.06.2018).

Şekil 2. 2017 Global Dijital Oyun Pazarı (Harcama)



Kaynak: www.newzoo.com

Rakamların da gösterdiği üzere dijital oyun sektörü gerek dünya gerekse Türkiye ekonomisinde önemli paya sahiptir. Gelişen teknolojiler sayesinde

bu payın daha da artması beklenmektedir. Zira her yeni doğan birey bu teknolojilerin içinde gözlerini açmakta ve birlikte büyüyüp, yaşamaktadır. Bu bakımdan dijital oyunlardan insanlığın faydasına olacak şekilde yararlanmak gerekmektedir.

Dijital oyunların arz ve talebini değer bazında gösteren rakamlar kadar yine işin talep boyutunda kullanıcıların harcadıkları zaman da önemli bir veridir. Karamete ve Korkusuz (2013), öğrencilerin dijital oyunlara, televizyon ve kitap okumak gibi diğer faaliyetlerden daha fazla zaman ayırdıklarını belirtmişlerdir. Prensky (2001), Amerika'daki lise öğrencileri üzerine yaptığı araştırmada öğrencilerin eğitim süreçleri boyunca kitap okumaya ayırdıkları zamanın ortalama beş bin saati bulmazken, bilgisayar oyunlarında ise on bin saati geçtiğini ortaya koymuştur. Teknolojinin yayılma hızı ve Türkiye'nin teknolojik ürünlere hızlı adaptasyonu göz önüne alındığında durum Türkiye için de benzerdir. Newzoo şirketinin 2012 yılında yaptığı araştırmaya göre, Türkiye'de dijital oyunlara harcanan toplam süre günlük 39 milyon saattir. Bu süre haftalık ortalama 3,6 saate tekabül etmektedir. Diğer taraftan araştırmalar doğrudan oyuna ayrılan süreyi hesaplamakla birlikte oyun öncesi ve sonrasında öğrencilerin oyun hakkında araştırma, sohbet, görüş alış veriş, vb. faaliyetleri dikkate almadıkları görülmüştür. Bu çerçevede, dijital oyunların günümüz öğrencilerinin hayatlarında çalışmaların ortaya koyduğunun çok daha fazlası ile yer kapladığı söylenebilir. Bu nedenle, söz konusu teknolojilerin eğitim faaliyetinde kullanılması gerekli ve önemlidir.

2.2. Eğitsel Dijital Oyunlar ve Tasarım Modelleri

2.2.1. Eğitsel Dijital Oyunlar

Oyunla öğrenme yaklaşımında öğrencilerin eğitim faaliyetine aktif katılımları ve eğlenerek öğrenmeleri amaçlanmaktadır. Bu çerçevede, öğrencilere çeşitli bilgi ve beceriler kazandırmayı amaçlayan oyunlar, eğitici oyunlar olarak nitelenmektedir (Güneş, 2014). Aksoy (2014), ise eğitsel oyunu, eğitsel hedefleri göz önüne alarak, öğrenenin bilişsel ve duyuşsal boyutlarda ilerlemesini ve hedefleri davranışa dönüştürmesini sağlayan oyunlar olarak tanımlamıştır.

Eğitsel dijital oyun ise, yine eğitsel hedefler çerçevesinde öğrenenin bilişsel ve duyuşsal gelişimini esas alan, bireysel ya da çoklu oyunların, bilgisayar, cep telefonu, tablet ve oyun konsolu gibi teknolojik araçlar üzerinden gerçekleştirilmesi olarak tanımlanabilir. Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu tarafından 2017 yılında gerçekleşen çalıştay sonuç raporunda; dijital oyunların derslere ilişkin motivasyonu arttırma, başarıyı yükseltme, derse odaklanmayı sağlama, gerçek dünya deneyimleri yaşatma gibi avantajlar sağladığı ifade edilmiştir. Aynı çalışmada, bilinen faydalarına

karşılık dijital oyunların müfredata ve eğitim sistemine yerleştirilmesi ile ilgili söylemlerin henüz yeni geliştiği ve çok yaygın olmadığı belirtilmektedir. Halbuki, son yıllarda oyun tasarım programlarının Avrupa’da ve Amerika’da zorunlu ders olarak müfredata eklendiği görülmektedir. Bu sayede, çocukların ve gençlerin sadece oyun oynayan tüketiciler değil, aynı zamanda kod yazarak oyun tasarlayan üretici olmaları amaçlanmaktadır (Yıldırım, 2016).

Dijital oyunların eğitim amaçlı kullanımına ilişkin alan yazına bakıldığında çok sayıda çalışma olduğu görülmektedir. Akıllı (2004) tarafından yapılan yüksek lisans tez çalışmasında eğitsel amaçlar için kullanılabilecek eğitsel bir bilgisayar oyun tasarlamıştır. Akçetin (2013), dijital oyun tabanlı eğitimlerin öğrenme üzerine faydaları yanında sosyal eşitsizlikten kaynaklanan eğitim farkının azaltılması için de önemli imkanlar sunduğunu belirtmiştir. Hangül vd. (2008), üç boyut grafik teknolojilerini kullanarak fizik derslerinde kullanılabilecek mobil bir oyun geliştirmişlerdir. Erdem vd. (2009), eğitsel dijital oyunlar tasarlamak için kapsamlı bir tasarım ve görselleşme sistemi sunmuşlardır. Ayar (2010), eğitsel dijital oyunların basit ve kolay bir şekilde hazırlanabilmesi için bir oyun motoru geliştirmiştir. Tüzün (2006), eğitsel bilgisayar oyunları konulu çalışmasında Quest Atlantis isimli eğitsel oyunu incelemiş ve söz konusu oyunun iyi bir öğrenme modeli olduğunu belirterek farklı yaş grupları ve disiplinler için de uygulanmasını önermiştir. Güneş (2010), ilköğretim öğrencilerinin bilişim teknolojileri dersi başarısını artırmak için çok oyunculu çevrim içi rol yapma oyunu tasarlayarak olumlu sonuç almıştır. Fırat (2011), Flash programı kullanarak hazırladığı bilgisayar oyunu ile matematik kavramını öğrencilere öğretmeyi amaçlamış ve oyunun öğrenim sürecine olumlu katkısını tespit etmiştir. Yıldırım (2012) ve Donmuş (2012), yaptıkları iki ayrı çalışmada eğitsel oyunların İngilizce öğrenmedeki etkisini incelemişlerdir. Putri vd. (2016), uluslararası ilişkiler alanında bir dijital oyun tabanlı öğrenme tasarım modeli geliştirmişler ve bir çerçeve çizmeye çalışmışlardır. Ak (2012), eğitsel bilgisayar oyunlarının değerlendirilmesini hedefleyen bir oyun geliştirerek eğlence, öğrenme ve kullanılabilirlik olmak üzere üç kategoriye temel alarak oyunun kalitesini ölçmeyi amaçlamıştır. Alan yazında incelenen çalışmalarda genel olarak dijital eğitsel oyunların öğrenme üzerine olumlu etkisine yer verildiği gözlenmiştir.

2.2.2. Oyun Tasarım Modelleri

Alan yazında eğitsel dijital oyunlar ile ilgili yapılmış çalışmalarda genel olarak dijital oyunların öğrencilerin derse karşı motivasyonlarını artırdıkları ve ders başarısına olumlu katkı sağladıkları sonucu ile karşılaşılmaktadır.

Akıllı ve Çağıltay (2006), dijital oyunların eğitim amaçlı kullanılması noktasında sahip olduğu potansiyele ve güce rağmen iyi yapılandırılmış oyun tasarımı konusunda henüz kapsamlı ve mutabık kalınmış tek bir model olmadığını belirtmiştir. Bu çerçevede, dış ticaret ve lojistik eğitimi için önerilen eğitsel oyun için gerekli tasarım modeline geçmeden önce evvela alan yazındaki oyun tasarım modellerine yer verilecektir.

Song ve Zhang (2008), tarafından öne sürülen Etkili Öğrenme Çevresi (EFM) Modeli, öğrenme motivasyonu, akış deneyimi ve öğrenme çevresi ile eğitsel oyunları ilişkilendiren bir tasarım modelidir. Etkili Öğrenme Çevresinin yedi temel gereksinimi, akış deneyiminin dokuz boyutu ve motivasyonu uyarmak için dört temel strateji bileşenini içeren model bunların üç temel faktör ile bağlantısı bulunması gerektiğini belirtmektedir.

Akıllı ve Çağıltay (2006), kendine has ve gelişen bir yapılandırılmış tasarım modeli önermişlerdir. FIDGE, İngilizce “Fuzzified Instructional Design Development of Game-like Environments” kelimelerinin baş harflerinden oluşan bir kısaltmadır. Modelde, geleneksel modellerde yer alan analiz, tasarım, geliştirme ve değerlendirme aşamalarına ilave olarak ön analiz aşamasını da eklemişlerdir. Ancak, bu aşamaların bileşenleri ve yapılandırılması geleneksel modellerden farklılık göstermektedir.

Kiili (2005), tarafından öne sürülen Deneyimsel Oyun Modeli, deneyimsel öğrenme teorisini, akış teorisini ve oyun tasarımı temel almaktadır. Model, oyuncuya ivedi geri bildirim, açık hedefler ve yetenek seviyelerine uygun görevler sağlamanın önemini vurgulamaktadır. Model, düşünce ve deneyim döngüsü ile problemler bölümünden oluşmaktadır. Modelin çalışma prensibi insan kan dolaşım sisteminin döngüsüne benzetilmiş ve anlatılmıştır. Çalışmada daha çok oynanış vurgulansa da oyunun senaryosu, uygun grafik ve sesler ile oyun dengesi de göz önünde bulundurulmalıdır. Model, eğitim kuramı ile oyun tasarımı arasındaki bağlantıyı kurmakla birlikte oyun tasarım planının tamamını sağlamaktan uzaktır.

Oyun Nesnesi Modeli, ilk olarak 2001 yılında Alan Amory tarafından ileri sürülmüş ve sonrasında ilk sürümün eksikleri doğrultusunda 2007 yılında yine kendisi tarafından geliştirilmiştir. Amory (2007), Oyun Nesnesi Modeli ile her biri soyut ve somut ara yüzler yoluyla tanımlanmış birçok bileşenden (nesne) oluşan eğitsel bir oyun düşünülmüştür. Soyut ara yüzler tüm pedagojik ve teorik yapıları atıf yaparken somut ara yüzler ise tasarım nesnelerine atıf yapmaktadır. İlk sürümü oyun alanı, görselleştirme alanı, element alanı, oyuncu alanı, problem alanı olmak üzere 5 temel alandan

oluşan alanın ikinci sürümünde bunlara bir de sosyal alan eklenmiştir. Model özellikle akademik macera oyunlarının tasarımında başarı ile kullanılmıştır.

Akgün ve diğerleri (2011), alan yazında eğitsel bilgisayar oyunları tasarım sürecine yönelik modelleri incelemiş ve alan yazına dayalı olarak Sarmal Eğitsel Oyun Modelini önermişlerdir. Diğer modellerde bileşenler arasındaki geçişlerde oyun ve eğitsel ortam arasındaki ikilemi ortadan kaldırmak modelin çıkış noktası olarak ifade edilebilir. Eğitsel oyun modellerinin genelinde ortak bulunan analiz, tasarım, geliştirme, uygulama ve değerlendirme aşamalarının her birine iç değerlendirme süreci ekleyen model, bu sayede değerlendirme aşamasında geriye dönük değişiklik yapma ihtiyacını en aza indirmeyi amaçlamaktadır.

Prensky (2001), günümüzde özellikle eğitim çağındaki çocuk ve gençlerin çok zaman ayırdıkları dijital oyunların eğitsel amaçla kullanılabileceğini belirtmiştir. Dijital oyun tabanlı öğrenme kavramından bahsettiği çalışmasında, oyunların etkileşim, geri bildirim, problem çözme, bir amaca sahip olma, eğlendirme ve yarışma gibi süreçleri içermesini, oyunların eğitsel olarak da kullanılması için önemli özellikler olarak belirtmiştir. Dijital oyun tabanlı öğrenmenin etkili olabilmesi için Şekil 3'te görüldüğü üzere oynanış ve öğrenme boyutlarının kombine edilmesi gerektiğini ifade etmiştir. Öğrenme ve katılımcılık ikisi birden yüksek seviyede bulunduğu noktada Dijital oyun tabanlı öğrenmeden bahsedilebilirken, oynanış ve katılımcılıkla birlikte öğrenmenin de düşük olduğu noktada buluşulduğunda bilgisayar tabanlı eğitim (computer based training-CBT) ya da e-öğrenmenin, oynanış ve katılımcılık yüksek iken öğrenmenin düşük olduğu noktada ise sadece oyundan bahsedilebileceğini belirtmiştir. Oynanış ve katılımcılık düşükken öğrenmenin yüksek olduğu noktanın boş olma sebebini ise böyle bir duruma rastlamaması ve olabileceğine inanmaması olarak açıklamıştır.

Şekil 3. DGBL – İki Boyutlu Süreç

		Düşük	Yüksek
	Yüksek	SADE OYUN	DGBL
OYNANIŞ / KATILIM		E-ÖĞRENME (CBT)	
	Düşük		
		ÖĞRENME	

Kaynak: Prensky (2001),

Dijital oyunların, sunduğu katılımcılık imkanı yanında öğrenme sürecini verimli ve ilgi çekici kılması özellikle genç öğrenciler tarafından benimsenmesini teşvik etmiştir. Dijital oyun tabanlı öğrenme yaklaşımı oyunu, içeriklerin aktarılması için bir araç olarak kullanmaktadır. Eğitsel oyun geliştirme için eğitici tasarım ve oyun geliştirme süreçlerini birleştiren birçok model bulunmaktadır. Buna rağmen, halen bu ikisinin etkin bir şekilde birleştirilmesi konusunda fikir ayrılığı bulunmaktadır. Bu açığı ortadan kaldırmak amacı ile bir model çalışması yapan Zin, Jaafar ve Yue (2009), pedagoji ve oyun tasarımı yönüne eğilmişlerdir. Ve bu çerçevede, tarih eğitimiye yönelik eğitsel tasarım ve oyun geliştirme süreçlerini birleştirmiş dijital oyun tabanlı öğrenme-öğretme tasarım (DGBL-ID) modelini önermişlerdir.

Model, tarih öğretimi için geliştirilecek bir oyunun, pedagojik bölüm ve dijital oyun bölümü olmak üzere iki temel bileşenden oluşması gerektiğini belirtmektedir. Her iki temel bileşeni oluşturan öğeler Şekil 4'te belirtilmiştir.

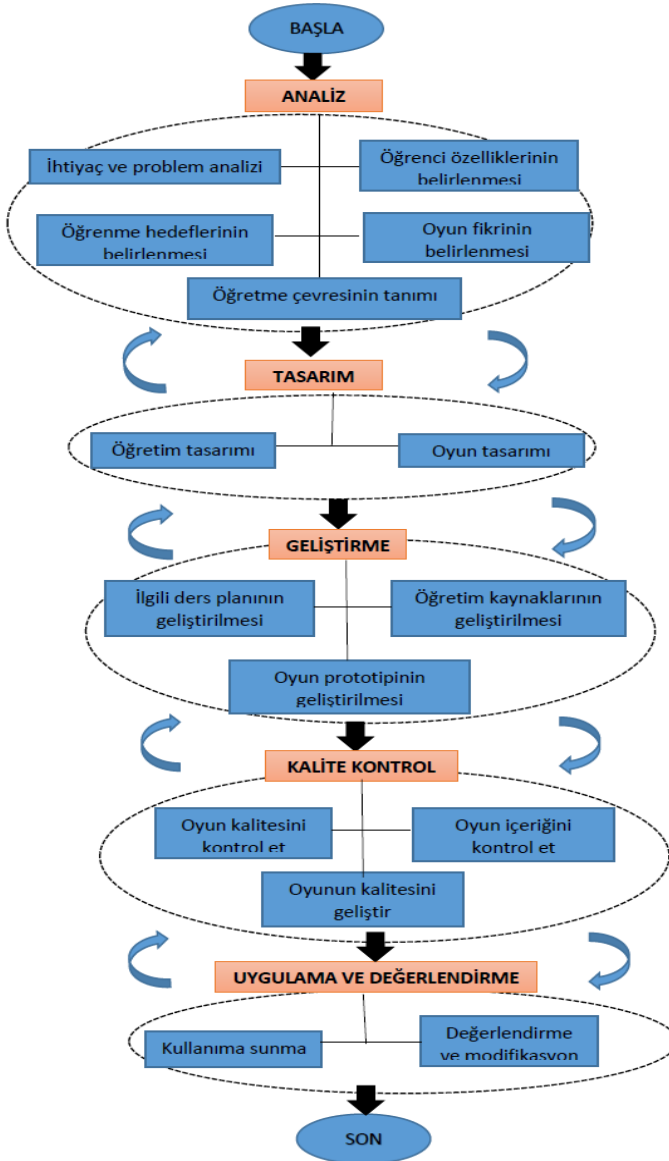
Şekil 4. DGBL-ID Modelinde Önerilen Bileşenler



Kaynak: DGBL Modeli (Zin, Jaafar ve Yue, 2009)

Zin, Jaafar ve Yue (2009) tarafından önerilen dijital oyun tabanlı öğrenme-öğretme tasarım modeli, Şekil 4'teki bileşenler ve bu bileşenlerin öğelerini göz önünde bulundurarak analiz, tasarım, geliştirme, kalite kontrol, uygulama ve değerlendirme olmak üzere beş ana fazdan oluşmaktadır. Modelin yapısı Şekil 5'te gösterilmektedir.

Şekil 5. Dijital Oyun Tabanlı Öğrenme-Yapısal Tasarım Modeli



Kaynak: DGBL Modeli (Zin, Jaafar ve Yue, 2009)

Analiz aşaması; ihtiyaç ve problem analizi, öğrenme hedeflerinin belirlenmesi, öğrenci özelliklerinin belirlenmesi, oyun fikrinin belirlenmesi, öğretme çevresinin tanımı alt görevlerinden oluşmaktadır.

Tasarım aşaması; öğretim tasarımı ve oyun tasarımı alt görevlerinden oluşmaktadır.

Geliştirme aşaması; ilgili ders planının geliştirilmesi, öğretim kaynaklarının geliştirilmesi, oyun prototipinin geliştirilmesi alt görevlerinden oluşmaktadır.

Kalite kontrol aşaması; oyun kalitesini kontrol et, oyun içeriği kontrol et ve oyunun kalitesini geliştir alt görevlerinden oluşmaktadır.

Uygulama ve değerlendirme; kullanıma sunma, değerlendirme ve modifikasyon alt görevlerinden oluşmaktadır.

Dijital oyun tabanlı öğrenme-öğretme tasarım modeli, sosyal bilimler alanında tarih eğitimine yönelik hazırlanmış olması, sade ve anlaşılır yapısı nedeni ile diğer tasarım modellerine kıyasla öne çıkmış ve çalışmada kullanılacak model olarak düşünülmüştür.

3. Dijital Oyunla Dış Ticaret ve Lojistik Eğitimi Önerisi

Küreselleşme ile artan ülkeler arası ekonomik ilişkiler yanında ulaştırma olanaklarındaki gelişim günümüzde dış ticaret ve lojistiğin önemini artırmasına neden olmuştur. Dış ticaret ve lojistik birbirini besleyen iki sektördür. Artan dış ticaret lojistik sektörünü geliştirirken, lojistik sektörünün gelişmiş olması ise ülkenin dış ticarete rekabet gücünü artırmaktadır.

Tedarik Zinciri Yönetimi Profesyonelleri Konseyi Lojistiği, “Müşteri ihtiyaçlarını karşılamak üzere her türlü ürün, servis hizmeti ve bilgi akışının, başlangıç noktasından, tüketildiği son noktaya kadar olan tedarik zinciri içindeki hareketinin etkili ve verimli şekilde planlanması, uygulanması, taşınması, depolanması ve kontrol altında tutulması hizmeti” olarak tanımlamaktadır. Globalleşme ile birlikte yükselen müşteri odaklılık ve teknolojinin gelişimi ile e-ticaretin artması rekabet baskısı altındaki firmalar açısından lojistiğin önemini artırmıştır (Gülenç ve Karagöz, 2008). Artan bu öneme binaen lojistik sektörü dünyada ve Türkiye’de önemli bir ekonomik büyüklüğe ulaşmıştır. Dünyada yaklaşık 7 trilyon dolar hacme ulaşan lojistik sektörünün Türkiye’de Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYH)’dan aldığı pay %14 civarındadır ve 400 bin kişiye istihdam sağlamaktadır (www.utikad.org.tr 02.06.2018). Bu durumda 2017 yılında 840 milyar dolar milyar dolar GSYH elde eden Türkiye’de lojistik sektörün aldığı pay 115

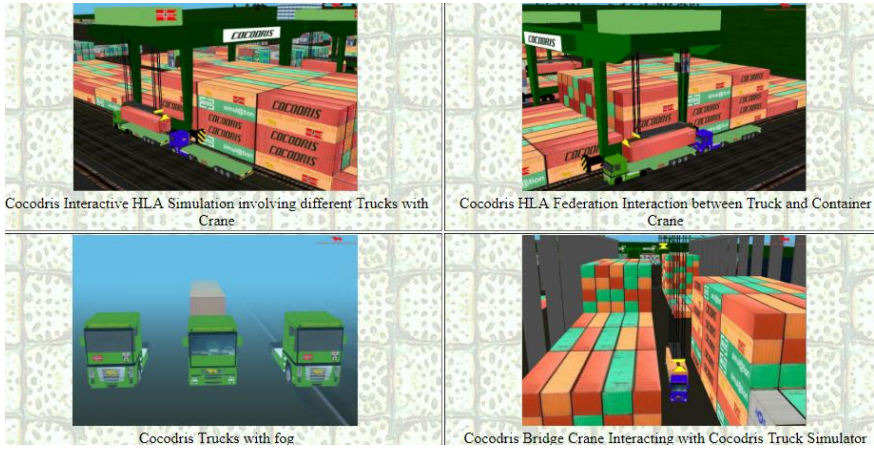
milyar dolar düzeyindedir. Gerek ekonomik değeri gerekse istihdama katkısı ile lojistik sektörü Türkiye'nin en önemli sektörleri arasında bulunmaktadır ve öneminin daha da artması beklenmektedir. Zira lojistik sektörünün tüm dünyada hızla büyümesi yanında Türkiye'nin coğrafi imkanları nedeni ile sahip olduğu büyük potansiyel sektörün gelecekte büyüme beklentilerini arttırmaktadır. Bu önem Türkiye'nin eğitim politikalarına da yansımaktadır. Günümüzde, ortaöğretimden başlamak üzere doktora programlarına kadar her seviyede lojistik eğitimi verilmektedir. Sadece yükseköğretimdeki lojistik eğitimi verilen program sayısı 500'ün üzerindedir (Özdemir ve Gökmen, 2016).

Dış ticarete tıpkı lojistik sektörü gibi ülkenin büyüme ve rekabet gücünü etkileyen sektörlerden birisidir. Türk Dil Kurumu (TDK) dış ticareti, bir devletin yabancı devletlerle yaptığı alışveriş, ithalat ve ihracatın tamamı olarak tanımlamaktadır (www.tdk.gov.tr, 02.06.2018). Küreselleşmenin etkisi ile ülkeler arası ticari sınırların kalkma eğilimi ihracat ve ithalat faaliyetlerini artırmıştır. Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) raporuna göre 2016 yılında 16 trilyon dolar seviyesinde olan dünya mal ticaret hacminden Türkiye'nin aldığı pay yaklaşık %1'dir. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre Türkiye'nin 2016 yılı ihracatı 142 milyar dolar, ithalatı ise 198 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. 2017 yılında ihracat 157 milyar dolar olurken ithalat 234 milyar dolar olmuştur (www.tuik.gov.tr, 02.06.2018). 2017 yılı için gerçekleşen 77 milyar dolarlık dış ticaret açığının düşürülmesi için ihracat rakamını artırmak büyük önem arz etmektedir. Devlet ihracatı artırmak adına başta teşvikler olmak çeşitli politikalar üretmektedir. Diğer taraftan dış ticaretin yapısı gereği ihtiyaç duyulan kalifiye personel yetiştirilmesi adına tıpkı lojistikte olduğu üzere ortaöğretimden yükseköğretime kadar her seviyede çeşitli programlar açılmaktadır. Bu programların birçoğunun Uluslararası Ticaret ve Lojistik, Dış Ticaret ve Lojistik vb. isimler altında açıldığı dikkat çekmektedir. Diğer taraftan Küçüksolak (2006), Türkiye'de lojistik eğitimi incelediği çalışmasında lojistik eğitiminde öne çıkan dersler arasında uluslararası ticaret dersinin de bulunduğunu belirtmiştir. Aynı şekilde Uluslararası ticaret programlarında da lojistik dersleri verilmektedir. Bu durum dış ticaret ve lojistik süreçlerinin iç içe geçmiş olması ve birbirini beslemesi ile açıklanabilir.

Van Hoek (2001), lojistik eğitimi üzerine yaptığı çalışmada derslerin yürütülmesi ve planlanmasında yaşanan sorunlara yer vermiştir. İlk sırada yer verdiği sorun ise, mevcut eğitimlerin pratik uygulamalardan, vaka analizlerinden ve uygulamadaki son gelişmelerden uzak kalmasıdır. Bu önemli ve temel sorunu çözmek için, uygulamalı ve akademik becerilerin

kazanılmasını aynı anda sağlayan derslerin oluşturulması gerektiğini belirtmiş ve bunu sağlamak adına bir takım önerilerde bulunmuştur. Bu önerilerden birisi de lojistik ve işletme alanındaki oyun ve simülasyonlardan faydalanılmasıdır. Uygulamalı ve akademik becerilerin aynı anda kazandırılması sorunu sadece lojistik için değil tüm işletme alanlarını kapsayan dersler için geçerlidir. Çakaloz (2008), lojistik eğitiminde simülasyonların, operasyonel işlemlere yönelik simülasyonlar ve işletme oyunları olarak 2 grupta değerlendirilebileceğini belirtmiştir. Tır, gemi vb. ulaşım vasıtaları kullanma simülatörleri yanında yönetim, pazarlama, vb. alanlardaki işletme oyunlarının mevcut olduğunu ifade etmiş ve LESMEC (Küçük ve Orta Boy İşletmelerin rekabet Gücünü Geliştirmek İçin Yalın Simülasyon), WOLVES (Depo Organizasyonu ve Sanal Çevre Simülasyonu), COCODRIS (İşbirlikçi ve Rekabetçi Dağıtım Simülatörü) ve Second Life gibi oyunları örnek vermiştir. Riis ve diğerleri (1998), ise aynı kategorideki CAESAR (Simülasyon Yaklaşımı ile Üretim Süreç Tasarımı için Bilgisayar Destekli Eğitim), üretim-planlama ve kontrol için Insights-PPC, DIC_XIM (Üretim ve Dağıtım Yönetiminde Problem Çözme Teknikleri için Simülasyon Oyunu), vb. oyunlara yer vermiştir.

Şekil 6. COCODRIS- İşbirlikçi ve Rekabetçi Dağıtım Simülatörü



Kaynak: <http://www.liophant.org/cocodris/truck.html>

Google Play Store ve Apple Store elektronik medya satış mağazaları üzerinden ticaret ve lojistik alanında yapılan aramalarda; Tinova Bilişim teknolojileri A.Ş. şirketinin “Müzakere ve Pazarlık Oyunu”, Pixel Federation şirketinin “Seaport-Keşfet, Taşı ve Ticaret Yap Oyunu”, Electronic Arts şirketinin “SimCity Oyunu”, SyGame şirketinin “Capitalism Oyunu”, Rhyzen Games şirketinin “Trade Tycoon Oyunu”, InnoGames GmbH şirketinin “Forge of Empires Oyunu”, IO Games Ltd. şirketinin “Logistics

Expert Simülasyon Oyunu”, vb. çok sayıda oyuna rastlanmıştır. Bu oyunlar eğlence amaçlı ve ticari kaygıya sahip oyunlar olduğundan bir eğitsel oyundan beklenenleri birebir karşılaması mümkün değildir. Diğer taraftan dış ticaret ve lojistik eğitimi alan öğrencilere yönetim, organizasyon, satın alma, satış, pazarlama, piyasa işleyişi, para birimleri, taşıma modları ve modlara göre liman, havaalanı, karayolu bağlantıları, coğrafya bilgisi, vb. konuların öğretilmesinde faydalı olacağı düşünülmektedir. Oyunların İngilizce dilinde oynanması durumunda dış ticaret ve lojistik sektörü için çok önemli olan İngilizcenin öğrenilmesine de katkı sağlayacaktır. Yine de bahsi geçen oyunların eğitsel amaçlı tasarlanmaması eğitimcilerin oyundan beklenen faydayı sağlamasına engel olacaktır.

Şekil 7. Logistics Expert Simulation Game



Kaynak: <https://play.google.com/store/apps>

Şekil 7’de yer verilen oyun ile oyuncuların kendi lojistik firmalarını kurmaları, yönetmeleri ve rakipleri ile rekabet etmeleri istenmektedir. Oyun içerisinde taşıma modlarına ve lojistik ile ilgili temel operasyonlara yer verilmektedir. Eğlence amaçlı tasarıma sahip oyun mevcut durumuyla lojistik müfredatını karşılamaktan uzaktır.

Şekil 8. Forge Of Empires



Kaynak: <https://play.google.com/store/apps>

Şekil 8 de yer alan Forge of Empires ve benzeri oyunlarda ticaretin temel mantığına yer verilmekle birlikte ihracat-ithalat gibi detaylı prosedürlere ve operasyonlara sahip süreçler bulunmamaktadır.

Gerek alan yazın gerekse Google play store, apple store ve mevcut bilgisayar oyunları incelendiğinde ihracat-ithalat işlemlerini öncelik alan, lojistik faaliyetlerin kavranması sağlayacak eğitsel oyun konusunda yeterli çalışma ve oyun bulunmadığı tespit edilmiştir. Bu kapsamda dijital oyun tabanlı öğrenme-öğretme tasarım modeli ile dış ticaret ve lojistik alanında tasarlanacak eğitsel bir oyunun öğrenci ve öğretmenler için faydalı olacağı düşünülmektedir.

Dijital oyun tabanlı öğrenme-öğretme tasarım modeli Şekil 5'te özetlendiği üzere 5 an fazdan oluşmaktadır.

Analiz aşaması; ihtiyaç ve problem analizi, öğrenme hedeflerinin belirlenmesi, öğrenci özelliklerinin belirlenmesi, oyun fikrinin belirlenmesi,

öğretme çevresinin tanımı alt görevlerinden oluşmaktadır. Bu alt görevleri doğru tanımlamak adına dış ticaret ve lojistik sektörünün paydaşları ile yapılacak bir çalıştay faydalı olacaktır. Akademisyenler, eğitimciler, öğrenci temsilcileri, yazılımcılar, oyun tasarımcıları, pedagoglar, özel sektör temsilcileri, meslek örgütleri, STK, vb. kurumlardaki uzmanların katılacağı bir çalıştay sonucunda analiz aşaması için cevabı aranan birçok soruya cevap bulunabilecektir. Geriye kalan tasarım, geliştirme, kalite kontrol ve değerlendirme aşamalarında ise akademisyenler, eğitimciler, öğrenciler, tasarımcılar ve yazılımcılar ağırlıklı olmak üzere katkıda bulunarak oyun tasarımını neticelendirecektir.

Oyun içeriğinin Dış Ticaret ve Lojistik programlarının ders izleklerine ve aynı zamanda piyasa gereklerine uygun oluşturulması çalıştay sonucu oluşacak komite tarafından izlenecektir. Özellikle dış ticaret ve lojistik operasyonlarda kullanılan belgeler, terim ve kavramlar, finansman araçları, devlet destekleri, rotalar, güzergahlar, vb. konuların oyun tasarımında bulunması konuların görsel olarak işlenmesi ile pekiştirilmiş olacaktır. Derslere yardımcı olarak ödev olarak verilebilecek oyundaki görevlerin tamamlanması ile öğrenciler teoriyi pratik etme imkanı yakalayacaklardır. Diğer taraftan, çevrim içi ve çoklu oyuncu ile desteklenmesi önerilen söz konusu oyun ile rekabet içinde öğrenme ortamı oluşacaktır. Alanında uzman kişiler ile yapılacak fikir alışverişleri neticesinde ve iyi uygulama örneklerinin incelenmesi ile önerilen dijital eğitsel oyun daha da detaylandırılabilir.

Önerilen oyunun çeşitli zorluk dereceleri ve içerik farklılaştırılması ile ilköğretim ve ortaöğretim öğrencilerine uygulanması da düşünülebilir. Böylelikle geleceğin girişimcileri, ihracatçıları ve lojistikçilerinin temelleri de atılmış olacaktır. Bu temel Türkiye'nin 2023 yılı ihracat hedefine paralel yeni ihracatçıların ortaya çıkmasını destekleyecektir. Ücretsiz olması önerilen oyunun reklam geliri ile finanse edilmesi doğru bulunmadığından, finansman ihtiyacının başta TÜBİTAK 4005 Yenilikçi Eğitim Uygulamaları Destek Programı olmak üzere Kalkınma Ajansları ve Avrupa Birliği Hibe Programları, Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM), Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Lojistik Derneği (LODER), Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği (UTİKAD) vb. kurum/kuruluşlarca karşılanmasının mümkün olduğu düşünülmektedir.

4.Sonuç ve Öneriler

Günümüzde dış ticaret ve lojistik sektörü hızla büyüyen ve ülkelerin ekonomisini de büyüten çok önemli iki sektör konumundadır. Özellikle lojistik sektörü, teknolojiye bağlı gelişmelerin ve tüketici tercihlerindeki

değişimin de etkisi ile eski salt taşıma anlayışından bugün hammaddeden nihai tüketiciye uzanan geniş bir hizmet ağı haline dönüşmüştür. Dış ticaret ile lojistik birbirini besleyen iki sektör olarak artan önemlerine binaen daha fazla ilgi çekmiş ve buna paralel olarak dünyada ve Türkiye’de çeşitli eğitim programları ile desteklenerek sektörün ihtiyacı olan nitelikli eleman ihtiyacı karşılanmaya çalışılmıştır. Orta öğretim ve yükseköğretim düzeyinde açılan bölümler ile karşılanmaya çalışılan nitelikli eleman yetiştirilmesinde karşılaşılan en önemli sorunlardan birisi uygulamaya dönük pratiklerin kazandırılması olmuştur. Saha gezileri, staj, sektörden konuk konuşmacılar ile desteklenen müfredata rağmen bu sorun tam anlamı ile aşılamamıştır. Burada etkenlerden birisi de değişen öğrenci profili ile açıklanmaktadır. Teknolojinin içinde doğan ve derslere ilgilerini toplamakta zorluk çekilen bugünün öğrencileri Y ve Z kuşaklarına ulaşmak için yine teknolojiden yararlanma fikri ortaya çıkmış ve dijital tabanlı öğrenme modelleri ortaya atılmıştır. Dış ticaret ve lojistik eğitiminin dijital oyunlara uygun yapısı öğrencilerin eğlenerek öğrenmesine fırsat vermektedir. Lojistik alanında simülasyon programlarına rastlanmakla birlikte dış ticaret alanında çok fazla çalışma görülmemiştir. Genel olarak yönetim, satın alma gibi konularda işletme oyunları bulunsa da basit düzeyde ticaretin ötesine geçemedikleri görülmüştür. Bu nedenle dış ticaret ve lojistik süreçlerini içine alan dijital tabanlı bir oyun tasarlanmasının eğitimcilere ve öğrencilere faydalı olacağı düşünülmüştür. Alan yazın taraması sonucunda söz konusu oyun için en uygun modelin Zin, Jaafar ve Yue (2009), tarafından ileri sürülen “dijital oyun tabanlı öğrenme-öğretme tasarım modeli” olduğu düşünülmüştür. Ve bu kapsamda söz konusu modelle bir dijital oyun tasarlanması önerilmiştir. Dış ticaret ve lojistik alanında yapılacak eğitsel bir dijital oyun ile eğitimcilerin ulaşmakta zorluk çektiği yeni kuşaklara ulaşmasının daha kolay olacağı ve öğretilmesinde zorluk çekilen teorik bilgilerin pratiğe dönüştürülmesi için etkili bir araç olacağı düşünülmektedir. Gerekli finansman için en uygun kaynak TÜBİTAK 4005 Yenilikçi Eğitim Uygulamaları Destek Programıdır. Bunun dışında finansman ihtiyacının çok yüksek olmayacağından yola çıkarak meslek örgütlerinin konuya ilgi duyacakları ve destek verecekleri düşünülmektedir.

Son olarak bu çalışmanın, dijital oyun tabanlı eğitim için yazılım-tasarım üretecek kişi ve şirketlere, bu ve benzeri yazılımları kullandıracak eğitimci ve uygulayıcılara yol göstermesi beklenmektedir. Teknolojinin hayatımızda artan ağırlığı eğitsel dijital oyunların farklı alanlarda da değerlendirilmesini gerekli kılmaktadır. Bu kapsamda eğitsel dijital oyunların genel olarak öğretim faaliyetlerinde daha fazla kullanılması ve bu oyunların yazılımlarını

üretecek, tasarlayacak kişilerin eğitimi için de yeni bölümlerin açılması yanında var olanların güçlendirilmesi de önerilmektedir.

Kaynakça

Ak, O. (2012). A Game Scale To Evaluate Educational Computer Games. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 46, 2477-2481.

Aka, B. (2018), Bebek Patlaması, X ve Y Kuşağı Yöneticilerin Örgütsel Bağlılık Düzeylerinin Kamu ve Özel Sektör Farklılıklarına Göre İncelenmesi: Bir Araştırma, Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi, 9(20), 118-135.

Akçetin, Ç., 2013, Eğitimleşen Oyun Oyunlaşan Eğitim, 30.Uluslararası Bilişim Kurultayı, Ankara

Akgün, E., Nuhoğlu, P., Tüzün, H., Kaya, G. ve Çınar, M., 2011, Bir Eğitsel Oyun Tasarım Modelinin Geliştirilmesi, Eğitim Teknolojisi Kuram ve Uygulama Dergisi, 1(1), 41-61.

Akıllı, K.G., 2004, Oyun benzeri öğrenme ortamları için bir öğretim tasarımı/geliştirme model önerisi: FID2GE modeli, Yüksek Lisans Tezi, Orta Doğu Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Ankara.

Akıllı, K.G., Çağıltay, K., (2006), An Instructional Design/Development Model For The Creation Of Game-Like Learning Enviroments: The FIDGE Model, Department of Computer Education and Instructional Technology, Affective and Emotional Aspects of Human-Computer Interaction: Game-Based And Innovative Learning, Edition 1, IOS Press, 93-112.

Aksoy, C.N., (2014), Dijital Oyun Tabanlı Matematik Öğretiminin Ortaokul 6.Sınıf Öğrencilerinin Başarılarına, Başarı Güdüsü, Öz-yeterlilik ve Tutum Özelliklerine Etkisi, Yayımlanmamış Doktora Tezi, Gazi Üniversitesi: Ankara.

Altunbay, M., Bıçak, N. (2018), Türkçe Eğitimi Derslerinde “Z Kuşağı” Bireylerine Uygun Teknoloji Tabanlı Uygulamaların Kullanımı, ZfWT, 10(1), 127-142.

Amory, A. (2001). Building An Educational Adventure Game: Theory, Design And Lessons. *Journal Of Interactive Learning Research*, 129(2/3), 249264.

Amory, A. (2007). Game Object Model Version II: A Theoretical Framework For Educational Game Development. *Educational Technology Research and Development*, 55(1), 5177.

Ayar, K., 2010, DirextX Tabanlı Üç Boyutlu Oyun Tasarımı, Yüksek Lisans Tezi, Sakarya Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü.

Demirel, Ö., Yağcı, E., Seferoğlu, S. (2003), Öğretim Teknolojileri ve Materyal Geliştirme (4.bs.). PegemA Yayıncılık: Ankara

Dondlinger, M., (2007), Educational Video Game Design: A Review Of The Literature, Journal of Applied Educational Technology, 4(1), 21-31.

Donmuş, V., 2012, İngilizce Öğrenmede Eğitsel Bilgisayar Oyunu Kullanmanın Erişime, Kalıcılığa ve Motivasyona Etkisi, Yüksek Lisans Tezi, Fırat Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Elazığ.

Eğitimde Dijital Oyunlar Çalıştayı, Bilgi Teknolojileri Ve İletişim Kurumu, 10.10.2017, Ankara

Erdem, T., Utku, B., Abacı, T. ve Eroğlu Erdem, Ç., 2009, Oyun Tabanlı Eğitim İçin Gelişmiş Tasarım Ve Görselleme Sistemi, 3. Ulusal Savunma Uygulamaları Modelleme ve Simülasyon Konferansı.

Fırat, S., 2011, Bilgisayar Destekli Eğitsel Oyunlarla Gerçekleştirilen Matematik Öğretiminin Kavramsal Öğrenmeye Etkisi, Adıyaman Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü,

Gülenç. F., Karagöz, B. (2008), E-Lojistik ve Türkiye’de E-Lojistik Uygulamaları, Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 15(1), 73-91.

Güneş, F. (2014), Oyunla Öğrenme Yaklaşımı, International Periodical For The Languages, Literature And History Of Turkish Or Turkic, 10(11), 773-786

Güneş, H., 2010, Geliştirilen Çevrimiçi Elektrogame Oyununun İlköğretim 4. Basamak Bilişim Teknolojileri Dersi Başarısına Etkisi, Yüksek Lisans Tezi, Balıkesir Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü,

Hangül, E., Kalaycı, T. E. ve Uğur, A., 2008, Üç Boyutlu Grafik Teknolojilerinin Mobil Öğrenme Alanı ile Bütünleştirilmesi, E-Learning İstanbul

<http://www.tdk.gov.tr/>

http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046

<http://www.utikad.org.tr/SektorelHaber.aspx?DataID=17805&Baslik=%60LOJ%20C4%BOST%20C4%BOK%20SEKT%20C3%96R%20C3%9C%2010%20YILDA%2019%20M%20C4%BOLYAR%20DOLAR%20YATIRIM%20C3%87EKT%20C4%B0%60>

<https://newzoo.com/about/press/press-releases/turkiye-dijital-oyun-pazar-2012-de-450-milyon-dolara-ula-acak/>

<https://newzoo.com/insights/articles/the-global-games-market-will-reach-108-9-billion-in-2017-with-mobile-taking-42/>

https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2017_e/wts2017_e.pdf

Karamete, A., Korkusuz, M.E., 2013, Eğitsel Oyun Geliştirme Modelleri, Necatibey Eğitim Fakültesi Elektronik Fen ve Matematik Eğitimi Dergisi, 7(2), 78-103.

Kavalcı, K., Ünal, S. (2016), Y ve Z Kuşaklarının Öğrenme Stilleri ve Tüketici Karar Verme Tarzları Açısından Karşılaştırılması, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 20(3), 1033-1050

Kiili, K. (2005). Digital Game-Based Learning: Towards An Experiential Gaming Model, Internet and Higher Education, 8, 13-24.

Küçüksolak, B. T. (2006), Dünya’da ve Türkiye’de Lojistik Eğitimi, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Teknik Üniversitesi: İstanbul.

Lewis, R. L., (1995), IBM Computer Usability Satisfaction Questionnaires: Psychometric Evaluation and Instructions for Use, International Journal of Human-Computer Interaction, 7(1), 57 – 78.

Ogelsman, G. (2014), Yaşamın İlk Yıllarında Oyun: Oyuna Çok Yönlü Bakış,(1.bs), PegemA Yayıncılık, Ankara.

Özdemir, S., Gökmen, K. (2016), Lojistiğin Evrimi Ve Türkiye’deki Önlisans ve Lisans Programları Yönünden Lojistik Öğretimi, Niğde Üniversitesi İİBF Dergisi, 9(3), 115-135.

Prensky, M. (2001), Digital Game-Based Learning, New York: McGraw-Hill.

Prensky, M. (2002), The Motivation Of Gameplay, On The Horizon, 10(1), 5-14.

Putri, R., Moniaga, J., Wijaya, Y. (2016), A Design Model For Digital Game-Based Learning In The Study Of International Relations, 1st International Conference On Game, Game Art And Gamification,

Rideout, V., Goehr, U., Roberts, D. (2010), Generation M2: Media In The Lives Of 8-to 18-year-olds. Menlo Park, CA:Henry J. Kaiser Family Foundation.<http://www.kff.org/entmedia/upload/8010.pdf> adrsinden, 1 Haziran 2018, tarihinde alınmıştır.

Riis, O., Smeds, R., Landeghem, R., 1998, Games in Operations Management, Springer Science+, Business Media, LLC

Song, M. and S. Zhang (2008). EFM: A Model for Educational Game Design, in Lecture Notes in Computer Science, S. Link, Editor. 2008, Springer US. p. 509-517.

T.C. Başbakanlık Aile ve Sosyal Araştırmalar Genel Müdürlüğü, (2008), Dijital Oyunlar ve Çocuklar Üzerindeki Etkileri Raporu, 7.

Tedarik Zinciri Yönetimi Profesyonelleri Konseyi (Council of Supply Chain Management Professionals), 2013, Supply Chain Management Definitions and Glossary, 117

Tuğrul, B. (2010), Oyun Temelli Öğrenme: Okul Öncesinde Özel Öğretim Yöntemleri (Ed. R. Zembat), Ankara: Anı Yayıncılık, 187-220.

Tüzün, H., 2006, Eğitsel Bilgisayar Oyunları Ve Bir Örnek: Quest Atlantis, Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi, 30, 220-229.

Van Hoek, Remko, 2001. Logistics Education: Achieving Market And Research Driven Skill Development, International Journal of Physical Distribution And Logistics Management, 31(7/8), 505-519.

Yıldırım, E., (2016), Dijital Oyun Tasarım Programlarının Eğitimde Önemi, Mesleki Bilimler Dergisi, 5(2), 12-19

Yıldırım, N., 2012, Yabancı Dil Eğitiminde Eğitsel Oyunlar Aracılığıyla Mobil Öğrenme, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Fırat Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Elazığ.

Zin, N.A.M., Jaafar, A., Yue, W.S. (2009). Digital Game-Based Learning (DGBL) Model And Development Methodology For Teaching History, WSEAS Transactions on Computers, 8(2), 322-333.

SURİYELİ SİĞINMACILAR İÇİN YAPILAN FİNANSAL YARDIMLAR VE SURİYE GÖÇÜNÜN TÜRKİYE EKONOMİSİNE ETKİLERİ

Yusuf KAYA*

1-Giriş

2010 yılının sonunda Tunus'ta başlayan Arap baharı, kısa sürede Mısır, Suriye, Libya, Cezayir, Ürdün, Yemen gibi neredeyse tüm Arap ülkelerini içine alan bir halk ayaklanmasına dönüşmüştür. Bu süreçte, iç karışıklıklar bazı ülkelerde rejim değişikliğine yol açmıştır.

Kuşkusuz Suriye bu ayaklanmaların bedelini en ağır ödeyen ülke olmuştur. 7 yılı aşkın bir zamandır, ülkedeki iç savaş devam etmektedir. Savaşın etkileri, halkı göçe zorlamıştır. Sınır uzunluğunun en yüksek olduğu ülke olan Türkiye, gerek Avrupa'ya geçişte kullanılması, gerekse Türkiye'nin uyguladığı açık kapı politikası nedeniyle Suriyelilerin en çok göç ettiği ülke olmuştur.

İlk kez 29 Nisan 2011'de Hatay'ın Yayladağı ilçesinden 260 kişilik bir ekip Türkiye'ye giriş yapmıştır (AFAD 2017 Raporu). O günden Nisan 2018'e sayı 3,5 milyonu aşmıştır. Sığınmacıların sadece 223 bini kamplarda kalmakta, kalan büyük kısım Türkiye'deki şehirlere dağılmış durumdadırlar. Nüfusun yarısından fazlası da 18 yaşın altındaki çocuklardır.

Bu çalışmada, göç kavramı, Suriyeli sığınmacıların genel özellikleri, sığınmacılar için yapılan finansal yardımlar ve Suriye savaşının Türkiye ekonomisine olan etkileri aktarılmıştır.

2-Göç Kavramı Ve Türkiye Göç Tarihi

İnsanlık, var olduğu günden bu yana, sürekli hareket halinde olmuş, yeni yerler keşfetme, verimli topraklara ulaşma, değerli madenler, su kaynakları gibi birçok nedenden ötürü göç etmiştir. İnsanlık tarihine bakıldığında, bir bakıma göçler tarihine de bakılmış olunur (Canpolat ve Arıner: 2012). Türk Dil Kurumu (TDK) göçü “ekonomik, toplumsal, siyasi sebeplerle bireylerin veya toplulukların bir ülkeden başka bir ülkeye, bir yerleşim yerinden başka bir yerleşim yerine gitme işi, taşınma, hicret, muhaceret” olarak tanımlamıştır (TDK,2018). Uluslararası Göç Örgütü ise göçü “Uluslararası bir sınırı geçerek veya bir devlet içinde yer değiştirmek. Süresi, yapısı ve nedeni ne olursa olsun insanların yer değiştirdiği nüfus hareketleridir. Buna, mülteciler, yerinden edilmiş kişiler, yerinden çıkarılmış kişiler ve ekonomik

* (Dr. Öğr. Üyesi); Pamukkale Üniversitesi

göçmenler dâhildir” şeklinde tanımlamıştır. Tanımlara bakıldığında ortak noktanın, insanoğlunun ihtiyaçları doğrultusunda, mevcut konumları beklentilerini karşılamadığı için göç ettiği görülmektedir.

20. ve 21. Yüzyılda yaşanan göçler incelendiğinde, insanların mevcut yerlerinde yaşadıkları zorluklardan kurtularak, gerek ekonomik gerekse sosyal sebeplerle, refah seviyesi yüksek ve insanların daha rahat, özgür yaşadıkları bölgelere doğru bir kaçışın olduğu görülmektedir. Uluslararası göç hareketleri incelendiğinde, göçe muhatap olma bakımından ülkeler üç gruba ayrılmaktadırlar: Kaynak (gönderen) ülke, geçiş (transit) ülkesi ve hedef (alıcı) ülke (Tekelioğlu vd, 2015).

Türkiye jeopolitik konumundan ötürü, son 50 yıldır doğu ve güneydoğudaki ülkelerden, Avrupa’ya geçmeye çalışan göçmenlerin transit ülkesi olmuştur. Transit ülke olması dışında, özellikle son yıllarda yaşanan ekonomik gelişmeler ve bulunduğu bölgede istikrarlı büyüme ve gelişme gösteren bir ülke haline gelmesinden ötürü, hedef ülke haline de gelmiştir. Cumhuriyetin kurulmasından bu yana Türkiye’nin almış olduğu önemli göç hareketleri Tablo 1’de gösterilmiştir;

Tablo 1: Türkiye’ye Yönelmiş Olan Kitlese Göç Hareketleri

Yıllar ve Göç Sebebi	Kaynak (Gönderen) Ülke	Göç Eden Kişi Sayısı
1922-1938 (Mübadele)	Yunanistan	384.000
1923-1945 (Mübadele)	Balkan Ülkeleri	800.000
1933-1945 (II.Dünya Savaşı)	Almanya	800
1988 (Halepçe Katliamı)	Irak	51.542
1989 (Bulgaristan’da yaşanan gelişmeler)	Bulgaristan	345.000
1991 (I. Körfez Savaşı)	Irak	467.489
1992-1998 (Bosna-Sırp Savaşı)	Bosna Hersek	20.000
1996 (Kosova olayları)	Kosova	17.746
2001 (Makedonya olayları)	Makedonya	10.500
2011- (Suriye İç Savaşı)	Suriye	3.572.565 (Nisan 2018)

Kaynak: Göç İdaresi Genel Müdürlüğü, 2014, s. 9-11)

Tablo incelendiğinde, Osmanlı İmparatorluğu sınırlarında kalan Türk ve Müslüman toplulukların, Cumhuriyet sonrası Türk topraklarına dönüşünün olduğu görülmektedir. Türkiye mülteci hukukunun temel sözleşmesine çekinceli de olsa imza atan ülkelerden biridir. 1967 yılında imzalanan bu

protokolde, Türkiye sadece Avrupa Konseyi'ne üye olan ülkeler ve SSCB içinde yer alan ülkelerin oluşturduğu Avrupa Bölgesi kaynaklı mültecilerin iltica başvurularını kabul etmektedir. Böyle bir mülteci kabul politikası ile Türkiye; Asya, Ortadoğu ve Kuzey Afrika ülkelerinden yapılması muhtemel çok sayıda başvurunun önünü alarak ekonomik, siyasi ve sosyal maliyetlerden kaçınmaya çalışmıştır (Göç Özel İhtisas Komisyonu, 2014, s. 23).

3.Suriyeli Sığınmacıların Genel Özellikleri ve Sağlanan Finansal Yardımlar

3.1. Demografik özelliklerine göre Suriyeli Sığınmacılar

2011 yılında 260 kişilik bir toplulukla Türkiye'ye ilk kez giren Suriyeli sığınmacıların sayısı Nisan 2018 itibariyle 3,5 milyonu geçmiştir. Geçmişte de Körfez Savaşından kaçan Iraklılar, Bosna Savaşından kaçan Boşnaklar ve diğer sığınmacılardan tecrübeli olan Türkiye, iyi donanımlı kampları hızlıca devreye sokmuştur. Kızılay ve AFAD üzerine düşen görevleri fazlasıyla yerine getirmiştir. Ancak savaşın uzaması, sürecin yönetilmesini zorlaştırmıştır. Bugün gelinen noktada Suriyeli sığınmacıların %90'ı kamp dışında, ağırlıklı olarak büyük şehirlerde ve Güneydoğu illerine dağılmış durumdadır. İçişleri Bakanlığı Göç İdaresi Genel Müdürlüğü'nün verilerine göre 2017 sonu itibariyle Türkiye'deki Suriyeli sığınmacıların demografik özellikleri Tablo 2, 3 ve 4'de gösterilmiştir.

Tablo 2: Cinsiyet Dağılımı

Cinsiyet	Kişi Sayısı	%
Erkek	1.852.563	%54,1
Kadın	1.571.674	%45,9
Toplam	3.424.237	%100

Tablo 2 incelendiğinde Suriyeli sığınmacıların 2017 sonunda toplam sayısının 3.424.237 olduğu ve %54'ünün erkek, %46'sının kadınlardan oluştuğu görülmektedir. Suriyeli sığınmacıların yaş gruplarına göre dağılımı ise Tablo 3'de görülmektedir;

Tablo 3: Yaş Gruplarına Göre Suriyeli Sayısı:

Yaş Aralığı	Kişi Sayısı	%
0-4 yaş	515.116	%15,04
5-9 yaş	465.574	%13,6
10-18 yaş	641.900	%18,75
19-29 yaş	839.074	%24,5

30-54 yaş	797.811	%23,3
55-64 yaş	102.013	%2,98
65 yaş ve üstü	62.749	%1,83
TOPLAM	3.424.237	%100

Suriyeli sığınmacıların genç nüfustan oluştuğu Tablo 3’de görülmektedir. Nüfusun %15’i bebeklerden, yaklaşık %32’ si ise eğitim çağındaki çocuklardan oluşmaktadır. Sığınmacıların %70’inden fazlası 30 yaş altındaki gençlerden oluşmaktadır.

Tablo 4: En Fazla Suriyelilerin Yaşadığı İller

İl	Kişi Sayısı	%
İstanbul	537.829	%15,7
Şanlıurfa	462.961	%13,52
Hatay	457.106	%13,35
Gaziantep	350.067	%10,23
Mersin	191.684	%5,6
Adana	171.685	%5,01
Bursa	134.490	%3,93
Kilis	131.914	%3,85
İzmir	129.614	%3,78
Konya	99.990	%2,92
Diğer İller	756.897	%22,2
TOPLAM	3.424.237	%100

Suriyeli sığınmacıların yaklaşık %80’i Türkiye’de 10 ilde ikamet etmektedir. En fazla Suriyelinin bulunduğu il İstanbul olurken, en az Suriyeli Bayburt ilindedir. Tablo 4 incelendiğinde Suriyeli sığınmacıların yaklaşık %50’sinin sınıra yakın illerde ikamet ettiği gözlemlenmiştir.

3. Suriyeli Sığınmacılara Sağlanan Finansal Yardımlar

Suriyeli sığınmacı krizinin başladığı 2011 yılından bugüne Türkiye, Birleşmiş Milletler, Avrupa Birliği ve Sivil Toplum Kuruluşları ile ortaklaşa çalışarak, sığınmacılara destek sağlayan lider ülke olmuştur. 13.10.2014’de Bakanlar Kurulu kararıyla Geçici Koruma Yönetmeliği yürütmeye konulmuştur. Yönetmeliğin amacı; “ ülkesinden ayrılmaya zorlanmış, ayrıldığı ülkeye geri dönemeyen, acil ve geçici koruma amacıyla kitlesel olarak sınırlarımıza gelen veya sınırlarımızı geçen yabancılardan, 4/4/2013 tarihli ve 6458 sayılı Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanununun 91. maddesi çerçevesinde, uluslararası koruma talebi bireysel olarak

değerlendirmeye alınamayanlara sağlanabilecek geçici koruma işlemlerinin usul ve esasları ile bu kişilerin Türkiye'ye kabulü, Türkiye'de kalışı, hak ve yükümlülükleri, Türkiye'den çıkışlarında yapılacak işlemleri, kitlesel hareketlere karşı alınacak tedbirleri ve ulusal ve uluslararası kuruluşlar arasındaki işbirliğiyle ilgili hususları düzenlemektir”(<http://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/3.5.20146883.pdf>). Kasım 2016'da Avrupa Birliği ile ortaklaşa finanse edilen Sosyal Uyum Programı ile Kızılay, Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı, Afetler ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı (AFAD) ve Göç İdaresi Başkanlığı, sığınmacı krizini çözmek için birlikte çalışmaktadırlar. Birleşmiş Milletler'in raporuna göre Türkiye 7 Temmuz 2017 itibarıyla uluslararası kuruluşlardan 1,69 milyar dolar olan desteğin yaklaşık %44'ü olan 740 milyon doları kullanabilmiştir. Bu durum açığın hala ne kadar yüksek olduğunu göstermektedir (<https://data2.unhcr.org/en/documents/download/60340> 3RP 2017 Report).

3.1. Sınır Noktası Yardımları

Kızılay, Türkiye'nin Suriye sınırı boyunca toplam 13 yardım noktasıyla, ulusal ve uluslararası sivil toplum örgütlerinin ve bireysel kişilerin bağışladıkları yardım malzemelerini kabul ederek sığınmacılara destek olmaktadır. Kabul edilen yardım malzemeleri yurtdışından hava, deniz ve kara yoluyla gümrük, liman ve havalimanlarında kabul edilerek, Sınır Yardım Noktalarından Suriyeli ihtiyaç sahiplerine ulaştırılmaktadır. Suriye'de yaşanan kriz nedeniyle yerlerinden edilmiş Suriyeli vatandaşların barındığı Suriye topraklarındaki kampların oluşması için 125.000 kişiye barınma yardımı ulaştırılmıştır ve düzenli olarak temel ihtiyaçları karşılanmaktadır. Türk Kızılay'ı tarafından oluşturulmuş dağıtım organizasyonu, Uluslararası Gözlemci Heyeti'nin denetim ve gözlemleri eşliğinde Valilikler tarafından verilen malzeme listesine göre sınır bölgesinde yığılmış bulunan Suriye vatandaşlarına da ulaştırılmaktadır (https://www.kizilay.org.tr/Upload/Dokuman/Dosya/94924807_subat-2018-suriye-krizi-insani-yardim-operasyonu-raporu.pdf).

Türk Kızılay'ının Şubat 2018'de yayınladığı rapora göre, 13 sınır noktasından 02.08.2012- 28.02.2018 tarihleri arasında toplam 2.375.349.424 TL'lik toplam sevkiyat gerçekleştirilmiştir. Bu sevkiyatın yaklaşık %68'i gıda sevkiyatıdır. Toplam 2132 kurumsal ve bireysel bağışçı, yardımda bulunmuştur. Bu sevkiyatın dağılımı Tablo 5'de gösterilmiştir;

Tablo 5: Sektör Bazında Sınır Yardımları (02.08.2012 – 28.02.2018 tarihleri arası)

Satır Etiketleri	Toplam MİKTAR	Toplam T.FİYAT(TL)
BARINMA	95.877	103.142.656,60 ₺
BARINMA DİĞER	4.792	14.031.120,71 ₺
ÇADIR	91.085	89.111.535,89 ₺
EĞİTİM	3.181.259	19.308.539,45 ₺
EĞİTİM MALZEMESİ	3.181.259	19.308.539,45 ₺
GIDA	471.011.135	953.660.099,27 ₺
EKMEK	67.176.505	12.796.614,21 ₺
GIDA DİĞER	119.586.799	247.410.921,24 ₺
GIDA KOLİSİ	6.851.586	367.613.791,67 ₺
KUMANYA	23.517.814	49.874.137,65 ₺
SU	29.004.168	10.697.718,14 ₺
ŞEKER	1.912.339	4.550.555,37 ₺
UN	222.961.925	260.716.360,99 ₺
GIDA DIŞI MALZEME	83.541.931	845.200.641,41 ₺
BATTANİYE	3.137.599	62.393.389,61 ₺
ENERJİ MALZEMESİ	18.054.100	32.066.507,57 ₺
GIDA DIŞI MALZEME DİĞER	18.273.826	117.533.017,40 ₺
GİYİM	43.321.575	602.717.298,88 ₺
YATAK	754.831	30.490.427,95 ₺
LOJİSTİK	117	8.173.781,74 ₺
VASITA	117	8.173.781,74 ₺
SAĞLIK	115.998.903	337.613.509,63 ₺
AMBULANS	409	21.117.942,97 ₺
İLAC MUHTELİF	76.420.164	186.145.001,90 ₺
TIBBİ CİHAZ MUHTELİF	206.977	18.131.595,32 ₺

TIBBİ SARF MUHTELİF	39.371.353	112.218.969,44 ₺
SU, SANİTASYON, HİJYEN	23.468.335	108.250.195,91 ₺
HİJYEN SETİ	2.205.154	54.552.421,34 ₺
SU, SANİTASYON, HİJYEN DİĞER	21.263.181	53.697.774,57 ₺
Genel Toplam	697.297.557	2.375.349.424,01 ₺

Kaynak : Kızılay Suriye İnsani Yardım Operasyonu

Sınır noktasına yapılan yardımların %59,17'si yerli, %40,83'ü yabancı bağışçıların yapmış oldukları bağışlardan oluşmaktadır.

Kızılay ayrıca, Avrupa Birliği, AFAD ve diğer STK'larla birlikte sığınmacılara iki ayrı program dahilinde sosyal yardımda bulunmaktadır. Bu programlar 1.199.482 kişiye verilen Sosyal Uyum Yardımı (SUY) ve 311.926 kişinin yararlandığı Şartlı Eğitim Yardımı (ŞEY)'dir.

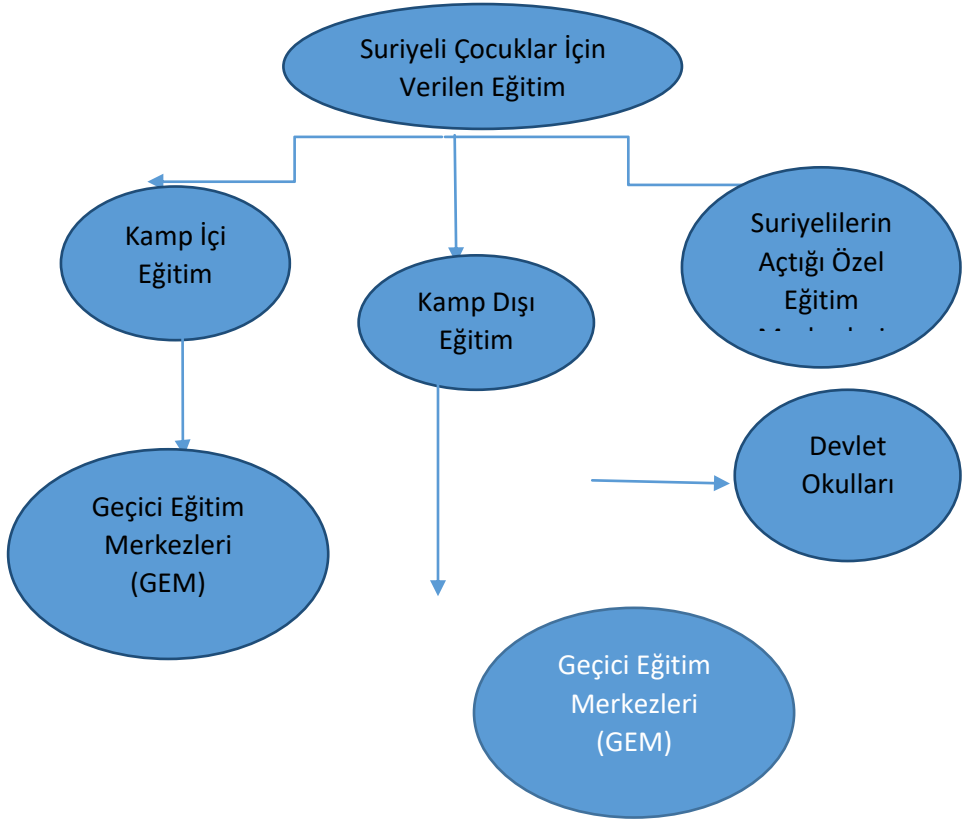
28 Kasım 2016 tarihinde başlayan SUY programına bugüne yatırılan toplam yardım tutarı 1.386.218.870.000 TL'dir (Kızılay, 2018). Avrupa Birliği tarafından fonlanan projede, gelir düzeyi düşük sığınmacılara aylık 120 TL yardım yapılmaktadır.

Mayıs 2017'de başlayan Şartlı Eğitim Yardımından ise bugüne kadar 311.926 kişi yararlanmış ve toplam yardım tutarı 81.808.205 TL olarak gerçekleşmiştir.

3.2. Sığınmacılara Sağlanan Eğitim Yardımları:

Türkiye, sığınmacılar için gıda, barınma ve temizlik gibi temel ihtiyaçları dışında eğitim içinde politikalar geliştirmiş, eğitim çağındaki çocuklar için 26 Nisan 2013'de Milli Eğitim Bakanlığı'nın yasal düzenlemesiyle "Ülkemizde kamp dışında misafir edilen Suriye Vatandaşlarına Yönelik Tedbirler" konulu genelge yayınlamıştır. Bakanlık bu genelge sayesinde kamp dışındaki Suriyeli çocukların eğitim ve sosyal aktivite ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla faaliyet gösteren ve yerel yönetim, sivil toplum kuruluşları ve Suriye vatandaşları tarafından açılan mekanların incelenerek fiziki açıdan sağlıklı, güvenli ve yeterli donanımına sahip olup olmadığının belirlenmesini istemiştir (Kızıl ve Dönmez 2017).

Türkiye’de bulunan Suriyeli sığınmacılar için eğitim hizmetleri Şekil 1’de gösterilmiştir.



Şekil 1: Suriyeli Çocuklar İçin Verilen Eğitim Hizmetleri

Kaynak: Kızıl ve Dönmez, 2017

Şekil 1’den de anlaşılabileceği üzere çocuklar, kamp içinde ve kamp dışında Geçici Eğitim Merkezlerinde (GEM) eğitim alabilmektedirler. GEM’de eğitim ve müfredat tamamen Arapçadır. AFAD tarafından 25 ilde oluşturulan kamplarda bulunmaktadır. Devlet okullarına giden Suriyeliler ise Türkçe müfredata tabidir. Bu durum ikilik oluşturmaktadır.

Ülkemizde Göç İdaresi Genel Müdürlüğü’nün verilerine göre 5-18 yaş aralığında okul çağında 1.107.474 Suriyeli sığınmacı bulunmaktadır. Bu çocukları 29.092’si anaokuluna, 487.482’si ilk-orta ve liseye, 12.642’si ise Suriyelilerin açmış olduğu özel eğitim kurumlarına gitmektedir

(UNHCR,2017). Bu istatistiki verilere göre 578.258'i yaklaşık %52'si okul çağında olup eğitim almamaktadır. Bu durum ileride kayıp bir neslin olmasına yol açabilir.

Kızılay ve Avrupa Birliği'nin ortaklaşa finanse ettiği ve Kızılay kart aracılığıyla yapılan Şartlı Eğitim Yardımı (ŞEY)'de eğitim alan Suriyeli öğrencilere aylık eğitim yardımı yapılmaktadır. Bu yardımda ilk ve orta öğrenimdeki erkek öğrencilere 35 tl, kız öğrencilere 40 tl ödenmektedir. Lisese okuyan öğrencilere de 50 tl yardımda bulunmaktadır. Toplam 311.926 kişi bu yardımdan faydalanmıştır.

3.3. Sığınmacılara Sağlanan Sağlık Hizmetleri:

19 Şubat 2011'de yürürlüğe giren Acil Durum Yönetim Merkezi Yönetmeliği'ne göre Suriyeli sığınmacıların sağlık hizmetleri AFAD tarafından yürütülmektedir. Başlangıçta, sadece Türkiye genelinde 11 ilde verilen hizmetler, savaşın ve göçün büyüklüğü karşısında 81 ile çıkarılmıştır. Yönetmeliğin 6.maddesine göre geçici korunanlar;

- Geçici barınma merkezlerinde kurulan sağlık merkezlerinden,
- Bakanlık ve bağlı kuruluşlarına ait sağlık hizmeti sunucularından,
- Üniversite sağlık uygulama ve araştırma merkezlerinden,
- Özel hastanelerden,
- Vakıf veya demekler tarafından gönüllü olarak verilen sağlık hizmetlerinden yararlanabilirler

Bu kapsamda, sığınmacılar öncelikle, birinci sağlık merkezleri olan Aile Sağlık Merkezleri ve Göçmen Sağlık Merkezlerine başvuracaklardır. Bu merkezlerin yetersiz kalması durumunda üniversite ve devlet hastanelerine sevk edilecekler en son aşamada ise özel hastanelere gönderilebileceklerdir.

Birleşmiş Milletlerin hazırlamış olduğu 2017 yılı raporuna göre 5 yaşın altında 363.953 çocuk aşılanmış, 91.729 Suriyeli mülteci sağlık birimlerinden ve hastanelerin acil servis hizmetinden faydalanmıştır.

4. Suriye Krizinin Türkiye Ekonomisine Etkileri

2011 yılında başlayan ve yaklaşık 7 yıldır devam eden, Türkiye'nin tarihinde gördüğü en büyük göçü almasına yol açan Suriye iç savaşı, Türkiye ekonomisine birçok açıdan olumlu ve olumsuz etkilere yol açmıştır. Bu bölümde başlıklar halinde bu etkilere değinilecektir.

- İki Ülke Arasındaki Dış Ticaret Hacmine Olan Etkileri:

1980'li yıllarda soğuk savaş döneminde farklı taraflarda olan Suriye ve Türkiye, 90'lı yılların sonunda başlayan Suriye'deki değişim neticesinde

yakınlaşmaya başlamışlardır. Suriye'nin 2000'li yılların başında serbest piyasa ekonomisine geçmesiyle beraber iki ülke arasındaki ticaret hacmi de ciddi ölçüde artmıştır. Özellikle 2007 – 2011 yılları arası dış ticaret hacmi 2 milyar dolar seviyesinde gerçekleşmiştir (Tuik, 2013). Ancak 2011 yılında başlayan Suriye iç savaşı dış ticaret hacminde keskin bir düşüşe yol açmıştır. 2011 yılında yapılan 1.609,8 milyar dolarlık ihracat, 2012 yılında Suriye'de başlayan iç savaş neticesinde 502 milyon dolara düşmüştür. İthalat ise 2011 yılında 336,6 milyon dolar seviyesinden, 2012'de 67 milyon dolara kadar gerilemiştir (Bulut, 2013).

2014 yılına gelindiğinde savaşa rağmen Türkiye, Suriye'ye 1,8 milyar dolar ihracat yaparak eski rakamları yakalamıştır. Ancak Suriye'deki karışıklığın etkisiyle ithalat 115 milyon dolarda kalmıştır. Son 3 yıldır da benzer seviyelerde devam etmektedir. Özellikle sınır kapılarının Türkiye'ye yakınlık besleyen muhaliflerin eline geçmesi, ihracatın gerçekleşmesinde büyük etkindir. Tuik'in verilerine göre 2017 yılı itibariyle ihracat 1 milyar 363 milyon dolar, ithalat ise 71 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Suriye ile resmen 13 sınır kapısı olmakla birlikte ihracat ve ithalat Hatay'daki Cilvegözü, Kilis'teki Öncüpınar, Gaziantep'teki Karkamış ve Çobanköy kapılarından gerçekleştirilmektedir (<https://www.al-monitor.com/pulse/tr/contents/articles/originals/2018/06/turkey-syria-exports-revived-under-shadow-of-war.html>). İlerleyen dönemde bu sınır kapılarının da rejim yanlısı güçlerin ya da terör örgütlerinin eline geçmesi durumunda, dış ticaretin nasıl yapılacağı meçhuldür. Bu durum büyük bir risk yaratmaktadır.

- Sığınmacıların Kurduğu İşler:

2011 yılında başlayan savaşın etkisiyle Türkiye'ye göç eden Suriyeli sığınmacıların büyük çoğunluğu, eğitim düzeyi düşük kişilerden oluşsa da, geçmişte Türkiye ile ticaret bağı olan Suriyeli iş adamları da Türkiye'ye gelerek iş kurmuşlardır. Son 5 yılda Suriye ile yapılan dış ticaretin yaklaşık %20'sinin Suriye kökenli yatırımcıların kurmuş oldukları şirketler aracılığıyla yapıldığı tahmin edilmektedir. 2015 yılında Türkiye'de kurulan 4.729 yabancı ortaklı şirketin, 1599'unda Suriyeli ortak bulunmaktadır. 2016 yılında 4.523 yabancı ortaklı şirket kurulmuş, bu şirketlerin 1.764'ü Suriyeliler tarafından kurulmuştur. 2017 yılında ise 6.731 yabancı ortaklı şirketin, 1.202'si yine Suriyelilerce kurulmuştur. TOBB'un verilerine göre 2016 yılı sonu itibariyle Almanlardan sonra Suriyeliler, Türkiye'de toplamda 5.647 şirket ve yaklaşık 750 milyon TL sermaye ile ikinciliğe ulaşmışlardır (<https://www.dunya.com/ekonomi/suriyelilerin-turkiyedeki-sirket-sayisi-5-bin-647-oldu-haberi-358016>).

- **Sığınmacıların Konut Sektörüne Olan Etkileri:**

Sığınmacıların bir diğer ekonomik etkisi konut sektöründe gerçekleşmiştir. Göç eden ve maddi durumu elverişli Suriyeliler, Türkiye’den konut satın almış, bu durum konut sektöründe ekonomik canlanmaya yol açmıştır. Olumsuz tarafı, taleple beraber fiyatlarda yaşanan artıştır. Ayrıca kamp dışında yaşayan yaklaşık 3,2 milyon Suriyeli, özellikle sınıra yakın bölgedeki illerde, çok yüksek bedellere razı olarak ev kiralamışlardır. Kiralık evlerin fiyatları 2012 yılından itibaren 2-3 kat artmıştır (<http://www.milliyet.com.tr/suriyeliler-sinir-illerinde-kira/gundem/detay/1846010/default.htm>). Her ne kadar evini kiraya verenler ya da satanlar için, Suriyeli sığınmacıların bu talepleri olumlu sonuç doğursa da, ev almak ya da kiralamak isteyen Türk vatandaşları bu durumdan olumsuz etkilenmektedir.

- **Sığınmacıların İşgücüne Olan Etkisi:**

Sığınmacıların işgücüne katılımıyla ilgili, herhangi bir yasal düzenleme bulunmamakla beraber, savaşın uzamış olması neticesinde bugün kamp dışında bulunan, her yaştan Suriyelinin ağırlıklı olarak vasıfsız işlerde çalışmasına neden olmuştur. İşyeri sahipleri açısından ucuz işgücü olanağı yaratmış ve karlılıklarının artmasına yol açmıştır. Özellikle sınır illerinde işgücü açığı kapanmıştır. Türk işçiler ise bu durumdan işsizliğe yol açması neticesinde mutsuzluk duymaktadırlar. Savaşın bir müddet daha devam edecek gözükmesi, bitse bile dönüşlerin ne kadar sürede tamamlanacağını bilinmemesi nedeniyle, bu konuda bir yasal düzenleme yapmanın gerekliliğini ortaya koymaktadır.

- **Türkiye’nin Suriyeli sığınmacılara Yaptığı yardımlar:**

Türkiye Dış İşleri Bakanlığı’nın açıklamalarına göre Türkiye, 2015 yılında 3,2 milyar dolar tutarında resmi yardımda bulunarak, ABD’nin ardından dünyanın en çok yardım yapan ülkesi olmuştur. 2016 yılı verilerine göre ise bu rakam 5,7 milyar doları aşmıştır. Milli gelire oranlandığında son 3 yılda Türkiye dünyanın en cömert ülkesi olmuştur.

Suriye Krizinin Türk toplumuna ve Türkiye ekonomisine etkilerine yönelik swot analizi yapıldığında;

1- Güçlü Yönler:

- Türkiye’nin gelişen, dinamik bir ülke olması ve bu kadar büyük bir göç hareketinde dahi, çok büyük sorunlar yaşamadan yaklaşık 7 yıldır konumunu sürdürmesi

- Türkiye’nin tarihi boyunca, birçok defa farklı ırk, kültür ve dile sahip kişilerden oluşan göçmenlere ev sahipliği yapması. Bu konuda

tecrübeli devlet kuruluşlarına (Kızılay, AFAD vb) ve sivil toplum kuruluşlarına sahip olması.

- Türklerin ve Suriyelilerin, Osmanlı İmparatorluğu çatısı altında yüzlerce yıl beraber yaşayan iki toplum olması,
- Her iki toplumunda benzer kültür adet ve geleneklerinin olması ve aynı dini inanca sahip olmaları.

2. Zayıf Yönler:

- Türkiye'nin yıllardır süren cari açık problemi, ekonomik gelişimini tamamlayamamış olması ve sığınmacılar için bugüne kadar harcanan meblağın ekonomiyi sarsması.
- Avrupa Birliği ve Birleşmiş Milletler'den yeterince finansman desteği alamaması, verilen sözlerin büyük bir kısmının halen gerçekleştirilmemesi.
- Türkiye'deki işsizlik oranının %10'un üzerinde olması ve sığınmacıların vasıfsız işlerde ucuza çalışarak bu oranı arttırması.

3. Fırsatlar:

- Sınır noktasına yapılan yardımların Türkiye'de Türk firmaları tarafından üretilmesi ve bu durumun bölgede yarattığı ekonomik canlanma.
- Sığınmacıların bölgedeki iş gücü açığını kapatması
- Ucuza çalışan Suriyeli sığınmacılar nedeniyle, firmaların karlılıklarını arttırması
- Türkiye'de savaş sonrası gelen Suriyeli sığınmacıların kurdukları işlerle, ekonomiyi hareketlendirmeleri ve istihdam sağlamaları.
- Sayıları çok olmasa da nitelikli Suriyeli sığınmacıların, Türkiye ekonomisine ileride yaratacağı katma değer.
- Yaklaşık 3,5 milyon Suriyelinin, konut sektöründe yaratacağı canlanma.

4. Tehditler:

- Savaşın 7 yılı aşkın bir süredir devam ediyor olması ve daha ne kadar süreceğinin bilinmemesi.
- Geçici misafir gözüken sığınmacıların, kalıcı hale gelme olasılığının artması.
- 2018 yılı itibarıyla Türkiye'de eğitim çağında olup, eğitim alamayan yaklaşık 600 bin çocuğun bulunması. Bu çocukların, ileride kayıp nesil haline gelerek sorun olacak olması.
- Suriyelilerin geçici sığınmacı olarak görüldüğü için, işgücüne katılımlarıyla ilgili bir yönetmeliğin olmaması ve ucuza çalışmaları.
- Türk halkının, misafirliğin süresi uzadıkça, sığınmacılara olan hoşgörüsünün azalma olasılığı.
- Türkiye'ye entegre olamayan Suriyelilerin yaratacağı toplumsal sorunlar.

- Ev fiyatlarının ve kiralara artışından kaynaklı toplumda meydana gelebilecek huzursuzluk

Sonuç Ve Öneriler

Türkiye, tarihte çok defa örneği görülebilecek üzere, bir kez daha mağdurların yanında olmuş ve açık kapı politikası izleyerek 3,5 milyondan fazla Suriyeli sığınmacıya kapılarını açmıştır. Savaşın beklenenden çok daha uzun sürmesi ve 7 yılda halen bir çözüme ulaşılamamış olması, gelecek adına kaygılanmayı ve önlem almayı gerektirmektedir. Türkiye, Dünya’da en fazla yabancı sığınmacıyı ülkesinde barındıran ülke konumuna gelmiştir. Son 3 yılda yapmış olduğu yardımlarla, Dünya’nın en cömert ülkesi olmuştur.

Bu derecede yüksek bir göçün, Türkiye’yi toplumsal ve ekonomik anlamda etkilediği ve ilerleyen yıllarda da etkilemeye devam edeceği yadsınamaz. Toplumsal açıdan bakıldığında, sığınmacıların yüzde doksandan fazlası kamp dışında yaşamakta ve tüm Türkiye’ye dağılmış durumdadırlar. Bu durum, illerin demografik özelliklerini bile değiştirir hale gelmiştir. Bu kadar yüksek bir nüfusun, alınacak önlemlerle ve çıkarılacak yasal düzenlemelerle başta eğitim ve işgücüne katılım olmak üzere, barınma, ulaşım ve sosyal imkanlar sunularak topluma entegre hale gelmesi sağlanmalıdır. Okul çağındaki yaklaşık 600.000 Suriyeli çocuk eğitime ulaşmamaktadır. Bu sorun mutlaka çözüme kavuşturulmalıdır. Verilecek olan eğitimin devlet okullarında ve Türkçe müfredata uygun olması bütünleşmeyi kolaylaştıracaktır. Çalışan Suriyeliler ise vasıfsız işlerde ve kötü koşullarda çalışmaktadırlar. Bu konuda da mutlaka yasal düzenlemeler yapılmalı ve çalışma koşulları yasal bir yapıya kavuşturulmalıdır. Nitelikli işgücü tespit edilerek onlardan faydalanılmalıdır. Topluma kazandırılmayan ve ülkesine gönderilemeyen her bir sığınmacı ileride Türkiye için sorun teşkil edebilir. Gerekli entegrasyonun sağlanması halinde ise, ülke için kültürel zenginlik oluşturacak ve en uzun sınır komşu olan Suriye ile savaş sonrası daha güçlü ekonomik ve sosyal bağlar kurulacaktır.

Ekonomik etkilere bakıldığında, Suriyeli sığınmacılara yapılan yardımların bütçeyi zorlaması, Avrupa Birliği ve Birleşmiş Milletler’den yeterince yardım alınamaması Türkiye’yi olumsuz etkilemektedir. Ayrıca, konut sektöründe yaşanan artış, Türk vatandaşlarını olumsuz etkilemektedir. Suriyelilerin yasal olmayan yollardan işgücüne katılımı da özellikle sınır illerinde işsizliğe yol açmaktadır. Olumsuz bu etkiler dışında sığınmacıların, ülkede yapmış olduğu yatırımlar, kurdukları şirketler, emtia ve konut

piyasalarında yaşanan canlanma ülke ekonomisini olumlu etkilemiştir. Ekonomik açıdan olumlu etkilerin devamı için, Suriyeli iş adamları yatırıma teşvik edilmeli, sermayenin Avrupa ya da ABD gibi gelişmiş ülkelere kaçması engellenmeli, iş adamların önlerinde engel olan bürokrasi azaltılmalı ve nitelikli çalışanların tespit edilerek ülkede tutulması ve onlardan faydalanılması sağlanmalıdır.

KAYNAKÇA

AFAD. (2013)., Türkiye’deki Suriyeli sığınmacılar, 2013 saha araştırması sonuçları. <https://www.afad.gov.tr/upload/Node/3925/xfiles/syrian-refugees-in-turkey 013 baski 30 12 2013 tr.pdf>

AFAD. (2017). , Türkiye’deki Suriyelilerin Demografik Görünümü, Yaşam Koşulları ve Gelecek Beklentilerine Yönelik Saha Araştırması, <https://www.afad.gov.tr/upload/Node/25337/xfiles/17a-Turkiye-deki-Suriyelilerin-Demografik-Gorunumu-Yasam-Kosullari-ve-Gelecek-Beklentilerine-Yonelik-Saha-Arastirmasi-2017.pdf> (E.T. 13.03.2018)

Canpolat, H., Arıner, H. O. (2012). Küresel Göç ve Avrupa Birliği ile Türkiye’nin Göç Politikalarının Gelişimi, ORSAM Rapor No:123, Ankara.

Göç İdaresi Genel Müdürlüğü (2014). Türkiye ve Göç, Göç İdaresi Genel Müdürlüğü Yayını, Ankara, 2014.

Göç İdaresi Genel Müdürlüğü (2017).”2017 Yılı Faaliyet Raporu” <http://www.goc.gov.tr/icerik6/2017-yili-idare-faaliyet-raporu 308 10662 11576 icerik>. (E.T. 15.04.2018)

Göç Özel İhtisas Komisyonu (2014). Onuncu Kalkınma Planı (20142018) Göç Özel İhtisas Komisyonu Raporu, Kalkınma Bakanlığı Yayını, Ankara, 2014.

Kızıllı Ö., Dönmez C. (2017), “ Türkiye’deki Suriyeli Sığınmacılara Sağlanan Eğitim Hizmetleri Ve Sosyal Bilgiler Eğitimi Bağlamında Bazı Sorunların Değerlendirilmesi” International Journal Of Education Technology and Scientific Researches, Sayı: 4, syf: 207-238

Tekelioğlu M, Doğan A., Çelebi F. (2015). “ Türkiye’deki Göç Politikalarının Gelişimi ve Mevcut Durum”, Disiplinlerarası Göç ve Göç Politikaları Sempozyumu, İstanbul

TDK (2018). Türk Dil Kurumu Büyük Türkçe Sözlük, www.tdk.gov.tr (E.T.: 12.03.2018).

UNHCR (2017). “3 RP Religion Refugee & Resilience Plan 2017-2018 In Response To The Syria Crisis” 2017 Progress Report
<https://data2.unhcr.org/en/documents/download/60340>

http://www.mfa.gov.tr/turkiye_nin_inساني_yardimlari.tr.mfa (E.T. 15.04.2018)

<https://data2.unhcr.org/en/situations/syria/location/113> (E.T. 15.04.2018)

http://www.ktu.edu.tr/dosyalar/sbedergisi_fa04e.pdf (E.T. 15.04.2018)

<http://multeciler.org.tr/suriyeliler-devletten-para-aliyor-mu/> (E.T. 15.04.2018)

<http://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/3.5.20146883.pdf> (E.T. 15.04.2018)

<https://www.kizilay.org.tr/Haber/KurumsalHaberDetay/3011> (E.T. 15.04.2018)

<http://www.ijetsar.com/download/article-file/398441> (E.T. 12.01.2018)

<https://www.dunya.com/ekonomi/suriyelilerin-turkiyedeki-sirket-sayisi-5-bin-647-oldu-haberi-358016> (E.T. 17.03.2018)

<http://www.milliyet.com.tr/suriyeliler-sinir-illerinde-kira/gundem/detay/1846010/default.htm> (E.T. 19.04.2018)

<https://www.al-monitor.com/pulse/tr/contents/articles/originals/2018/06/turkey-syria-exports-revived-under-shadow-of-war.html> (E.T. 21.02.2018)

https://www.kizilay.org.tr/Upload/Dokuman/Dosya/94924807_subat-2018-suriye-krizi-insani-yardim-operasyonu-raporu.pdf (E.T. 21.02.2018)

http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046 (E.T. 05.04.2018)

VERGİ VE MUHASEBE DENETİMİNİ YAPARKEN DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN UNSURLAR

Things To Pay Attention At Tax And Accounting Control

Fatih ÇAVDAR* & Havva ARABACI**

1. Giriş

Denetim sözcüğü ilk anda güvensizlik, baskı, otorite gibi kavramları çağrıştırdığı için itici bulunabilecek olmasına karşın, gündelik yaşamın pek çok alanında değişik anlamlar yüklenerek sıkça kullanılan bir kavram, dahası, adı konulmamış bile olsa bireysel ve toplumsal ilişkiler içerisinde çok farklı şekillerde yaşam alanı bulabilen bir olgudur (HUD, 2011: 5). Denetim en basit anlamıyla elde edilen bilgilerin değerlendirildiği bir kontrol mekanizmasıdır. Denetimin özelliklerini şu şekilde sıralayabiliriz (Hayes vd., 1999: 2):

- ✓ Denetim sistematik bir süreçtir: Denetim daha önceden belirlenmiş bir plana göre yapılır.
- ✓ Denetim tarafsız bir şekilde yerine getirilmelidir: Denetim; kanıtların bağımsız, tarafsız ve uzman kişiler tarafından değerlendirilmesidir.
- ✓ Denetçi kanıtları toplar ve değerlendirir: Denetçi, muhasebe kayıtlarından ve diğer kaynaklardan elde ettiği bilgilerin güvenilirliğini ve yeterliliğini değerlendirir.
- ✓ Denetçi, kanıtları ekonomik faaliyetler ve durumlarla ilgili olarak ileriye sürülen iddialara göre değerlendirir. Tarafsız bir şekilde kanıt toplamının temelini, elde edilen kanıtların ileri sürülen iddiaları mutlak şekilde karşılaması oluşturmaktadır.
- ✓ Denetçi, ileri sürülen iddialar ve belirli kriterler arasındaki uygunluk derecesini tespit eder. Denetim süreci, kanıtların; belgelenmesi, sorgulanması ve gözlemlenmesi suretiyle ileriye sürülen iddiaların en doğru şekilde analiz edilmesidir.
- ✓ Denetimin amacı, denetlenenler arasında ilişki kurularak denetim sonuçlarının değerlendirilmesidir. Denetim, güvenilebilir ve sade bir dil ile yazılan rapor (tutanak) ile tamamlanır.

Denetim standartları, denetçinin denetim başarısının kalitesinin ölçümünü oluşturur. Genel kabul görmüş denetim standartları denetimin temel yapısını oluşturmaktadır. Denetim standartları, bir yandan denetçinin niteliklerini ortaya koyarken, bir yandan da bu denetçinin denetim sürecinde izlemesi gerekli yolu ortaya koyar ve denetçi için denetim sürecinin nihai

*Dr.Öğr.Üyesi, Trakya Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, fatihcavdar@trakya.edu.tr

**Öğr.Gör. Trakya Üniversitesi, Edirne Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu, arabacih@hotmail.com

ürünü olan denetim raporunun niteliğini de belirler (Erdoğan, 2012: 11). Genel kabul görmüş denetim standartları Tablo 1’de gösterilmiştir.

Tablo 1. Genel Kabul Görmüş Denetim Standartları

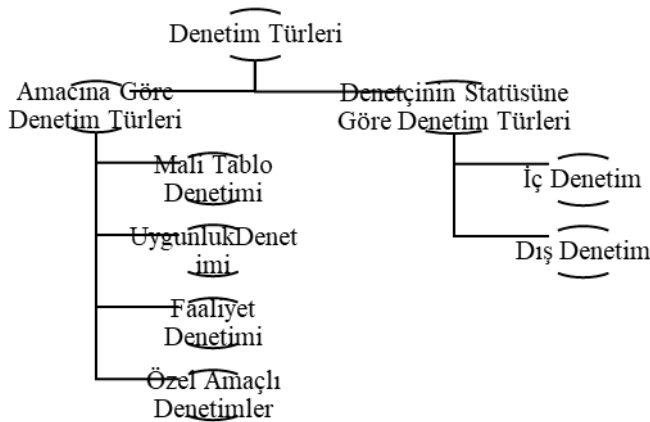
Genel Standartlar	• Eğitim ve deneyim • Bağımsızlık • Mesleki dikkat ve özen
Çalışma Alanı Standartları	• Planlama ve gözetim • İç kontrol sisteminin incelenmesi • Kanıt toplama
Raporlama Standartları	• Genel kabul görmüş muhasebe ilkelerine uygunluk • Genel kabul görmüş muhasebe ilkelerinde devamlılık (tutarlılık) • Tam açıklama • Görüş bildirme (denetçi görüşü)

Kaynak: Durmuş ve Taş, 2008: 26.

Genel standartlar, Denetçi ve onun çalışmasının kalitesi ile ilgili standartlardır. Çalışma alanı standartları, denetim çalışmaları sırasında izlenecek yöntemleri belirleyen standartlardır. Raporlama standartları, denetim sonucunda varılan görüşün açıklandığı raporların kapsam ve düzenlemeleriyle ilgili standartlardır.

Denetim genel olarak “amacına göre denetim” ve “denetçinin statüsüne göre denetim” olarak ikili bir ayrıma tabi tutularak sınıflandırılmaktadır. Bu ikili ayrım Şekil 1’de gösterilmiştir.

Şekil 1. Denetim Türleri



Mali Tablo Denetimi: Günümüzde en fazla gelişmiş ve uygulama alanı bulan denetim türüdür. Mali tablo denetiminin özünde denetçilerin

denetledikleri işletmelerin mali tabloları hakkında bir görüş oluşturmaları yatmaktadır. Mali tablo denetimini, bir işletmenin mali tablolarının mali durumu ve faaliyet sonuçlarını doğru ve dürüst, genel kabul görmüş muhasebe ilkelerine ve kanuni düzenlemelere uygun olarak yansıtıp yansıtmadığı konusunda bir görüş oluşturma şeklinde tanımlamak mümkündür (Organ, 2008: 7). Kısacası mali tablo denetimi, bir işletmenin bilançosunu, gelir tablosunu ve nakit akışı tablosu gibi mali tablolarının incelenerek işlemlerin doğruyu yansıtıp yansıtmadığının, kanunlara uygun olup olmadığının belirlenmesi ve değerlendirilmesi sürecidir. Tablo 2’de mali tablo denetiminin unsurları yer almaktadır.

Tablo 2. Mali Tablo Denetiminin Unsurları

Amaç	Finansal (Mali) bilgilerin doğruluk ve güvenilirliğinin incelenmesi.
Kapsam	Finansal (Mali) tablolar ve ekleri.
Ölçüt	Genel kabul görmüş muhasebe ilkeleri ile finansal (mali) bilgileri etkileyen diğer düzenlemeler.

Kaynak:Kazut vd., 2009: 40.

Uygunluk Denetimi: Uygunluk denetimi, bir işletmenin bünyesinde çalışan iç denetçiler veya kamu denetçileri tarafından yapılmaktadır. İşletmenin üst organlarınca veya kamu organlarınca konulmuş kurallara uyulup uyulmadığı denetlenir. İşletme faaliyetlerinin hukuk kurallarına ve Vergi Usul Kanunu (VUK)’taki düzenlemelere uygun olup olmadığı araştırılır. Tablo 3’te uygunluk denetiminin unsurları yer almaktadır.

Tablo 3. Uygunluk Denetiminin Unsurları

Amaç	İşletme faaliyetlerinin yetkili otoriteler (işletme içi ve dışı) tarafından belirlenmiş ölçütlere uygunluk derecesinin araştırılması.
Kapsam	Tüm işletme faaliyetleri.
Ölçüt	Kanun, yönetmelik, şirket ana sözleşmesi, yönetim kurulu kararları, işletme içine dönük yönetmelik ve sirküler, işletme yönetiminin belirlediği iç kontrol politika ve prosedürleri.

Kaynak:Kazut vd., 2009: 42.

Bu tür denetimde dikkate alınan kriterler, önceden konulmuş kurallardır (Gücenme, 2004: 2). Buna göre uygunluk denetimi, önceden

belirlenmiş bazı kurallara dayanarak işletmeler tarafından gerçekleştirilen faaliyetlerin ve olayların denetimini ifade etmektedir.

Faaliyet Denetimi: Faaliyet denetimi, bir örgütün faaliyetlerinin verimlilik ve etkinliğini değerlendirmek amacıyla bu faaliyetlerle ilgili usul ve yöntemlerin uygulanmasının gözden geçirilmesini kapsamaktadır. Faaliyet denetiminde, denetçilerden tarafsız gözlemlerde bulunması ve belirli faaliyetlerin ayrıntılı analizini yapması beklenir. Faaliyet denetiminde, faaliyet sonuçları verimlilik standartlarıyla karşılaştırılır ve örgütün önceden belirlenmiş amaç ve hedeflere ulaşp ulaşmadığı ölçülür (Kenger, 2001: 6). Faaliyet denetiminde önemli olan muhasebe ilkeleri, kanuni düzenlemeler ve mali tablolar değil, örgütün yönetim etkinliğinin denetlenmesidir. Tablo 4'te faaliyet denetiminin unsurları yer almaktadır.

Tablo 4. Faaliyet Denetiminin Unsurları

Amaç	Faaliyetlerin etkinliğini ve verimliliğini ölçmek.
Kapsam	Tüm işletme faaliyetleri.
Ölçüt	Bütçeler, performans ölçütleri, verimlilik oranları.

Kaynak:Kazut vd., 2009: 41.

Özel Amaçlı Denetimler: Özel amaçlı denetimler, belirli bir bilgi kullanıcısı için belli konuda yapılan denetimdir. Örneğin, bankaların kredi vermeden önce yaptıkları denetim, vergi denetimi özel amaçlı denetimlerdir. Bu denetim sonucunda, denetim talebinde bulunan bilgi kullanıcısının karar vermesine yardımcı olacak bilgiler ve öneriler içeren bir rapor sunulur (Organ, 2008: 9).

İç Denetim: İç denetim, bir kurumun faaliyetlerini geliştirmek ve onlara değer katmak amacıyla gerçekleştirilen bağımsız danışmanlık faaliyetleridir. İç denetim, kurumun risk yönetimi, kontrol ve yönetim süreçlerinin etkinliğini değerlendirmek ve geliştirmek amacı güden sistemli ve disiplinli bir yaklaşım getirerek kurumun amaçlarına ulaşmasına yardımcı olur (OECD, 2010: 70).

İç denetimin amacı, denetim yapılan kuruluşun sorumluluklarını etkili olarak yerine getirmesinde, kuruluş personeline yardımcı olmaktır. İç denetimin yardımcı olduğu personel arasında kuruluş yönetiminde olanlar ve yönetim kurulu üyeleri bulunmaktadır. İç denetim fonksiyonunun kapsamını, kuruluşun iç kontrol sistemlerinin verimliliği ve etkinliği ile performans kalitesinin incelenmesi ve değerlendirilmesi faaliyetleri oluşturur (Gönülaçar, 2007: 5). İç denetimin unsurlarını şu şekilde sıralayabiliriz (Karaarslan, 2006: 261);

- ✓ İç denetim faaliyeti, idarenin diğer faaliyetlerinden bağımsız olarak yürütülür,
- ✓ İç denetçiler görevlerini yerine getirirken tarafsız olmak zorundadır,
- ✓ İç denetim faaliyeti bir güvence ve danışmanlık faaliyetidir,
- ✓ İç denetim faaliyeti ile kurumun hedeflerini gerçekleştirmek ve değer kazandırmak amaçlanmaktadır,
- ✓ İç denetim; risk yönetimi, iç kontrol süreçleri ve yönetim süreçlerinin denetimini öngörür,
- ✓ İç denetim, sistematik ve disiplinli bir çalışma kültürünü gerektirir.

Dış Denetim: Dış denetim, yasalar tarafından bazı sorumluluk yüklenen kişilerin ve kuruluşların, bu görevlerini yasalara uygun olarak yerine getirip getirmediklerinin denetlenmesidir. Böyle bir denetim şekli yasalara uygunluk denetimidir (Savaş, 2000: 4). Diğer bir ifadeyle dış denetim, denetlenen kuruluş dışındaki bağımsız kişi veya kamuda görevli elamanlar tarafından gerçekleştirilen denetimdir (Dalak, 1999: 78). Dış denetim, “bağımsız dış denetim” ve “kamu denetimi” olarak kendi içerisinde ikiye ayrılmaktadır.

Bağımsız Dış Denetim: Bağımsız dış denetim, müşterilerine profesyonel denetim hizmeti sunan, serbest meslek sahibi olarak kendi adına çalışan veya bir denetim kurumuna / firmasına bağlı olarak faaliyet gösteren denetçi veya denetçiler tarafından işletmenin talebi ile ve bir denetim sözleşmesi çerçevesinde işletmelerin mali tablolarının denetimi ile uygunluk ve performans denetimlerinin yapılmasıdır (Kenger, 2001: 8-9). Bağımsız dış denetimde mali tabloların denetimi gerçekleştirilirken kanuni düzenlemeler ve genel kabul görmüş muhasebe ilkeleri değerlendirme kriterleri olarak göz önünde bulundurulur. Ayrıca, bağımsız dış denetimi diğer denetim türlerinden ayıran en önemli kıstas denetçinin statüsüdür. Diğer denetim türlerinde denetimin konusu ve amacı ön planda yer alırken, bağımsız dış denetimde önemli olan denetçinin statüsüdür.

Kamu Denetimi: Kamu denetimi, yetkilerini ilgili kanunlardan alarak kamu adına ve kamunun ihtiyaçlarını karşılamak üzere devlet kurumları içinde örgütlenmiş olan kurumlarca gerçekleştirilen denetimlerdir. Kamu denetiminin amacı kuruluşların veya şirketlerin faaliyetlerinin kanunlara ve kamu yararına uygun bir şekilde yürütülüp yürütülmediğini denetlemesidir (Organ, 2008: 13). Bu denetim türünde işletmeler denetlenirken mali tablolar, uygunluk ve performans ölçütleri göz önünde bulundurulmaktadır.

Muhasebe, denetlemenin temel dayanağı; denetleme ise, muhasebenin yasalara, kurallara, ilkelere ve yöntemlere uygunluğunun sağlanmasıdır. Muhasebe denetimi, muhasebenin eksiklerini ve aksayan yönlerini ortaya çıkaran bir fonksiyon üstlenmektedir. Sonuç olarak, muhasebesiz denetleme dayanaksız; denetimsiz muhasebe de sağlamasızdır (Erdoğan, 2002: 55).

2. Vergi ve Muhasebe Denetiminde Dikkat Edilmesi Gereken Unsurlar

2.1. Vergi Denetiminde Dikkat Edilmesi Gereken Unsurlar

Vergi denetimi, en basit anlamıyla “kurallara uygunluğun araştırılmasıdır” şeklinde ifade edilebilir (Meriç, 2002: 20). Diğer bir ifadeyle, vergi denetimi; ödenmesi gereken vergi borcunun zamanında ve eksiksiz olarak ödettirilmesini sağlamak amacıyla gelir idaresinin ve mükelleflerin vergi kanunlarından doğan yükümlülüklerini yerine getirip getirmediğilerinin araştırılmasıdır (Sarılı, 2003: 62). Vergi idaresi, denetim faaliyetlerini; yoklama, vergi incelemesi, arama ve bilgi toplama gibi yöntemler kullanarak gerçekleştirir. Yoklama ve vergi incelemesi yapmaya yetkili olanlarda Vergi Usul Kanunu’nun 128 ve 135. maddelerinde sayılmıştır. Yoklama yetkisi olanlar, VUK’un 128. maddesinde sayılmıştır. Buna göre yoklama yetkisi olanları; Vergi dairesi müdürleri, yoklama memurları, yetkili makamlar tarafından yoklama işi ile görevlendirilenler, vergi incelemesinde yetkili olanlar, şeklinde sayılabilir. Bununla birlikte, 2005 tarihinden itibaren 5345 Sayılı Kanunun 34/4 maddesiyle gelir uzmanları da yoklama yetkilileri arasında sayılmaktadır.

Vergi incelemesine yetkili olanlar ise, VUK’un incelemeye yetkililer başlığını taşıyan 135. maddesinde¹ sayılmıştır. Buna göre vergi incelemesinde yetkili kişiler şunlardır: Vergi müfettişleri, vergi müfettiş yardımcıları, ilin en büyük mal memuru, vergi dairesi müdürleri, Gelir İdaresi Başkanlığı’nın (GİB) merkez ve taşra teşkilatında müdür kadrolarında görev yapanlardır.

¹ 10.07.2011 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere 646 Sayılı KHK’nın 4. maddesiyle VUK’un 135. maddesinde değişiklik yapılmıştır.

Vergi denetimi gerçekleştirilirken denetim elemanları, çeşitli vergiler bakımından mükelleflerin defter, belge ve işlemlerini incelerken bazı denetim tekniklerinden faydalanmaktadırlar. Bunlar; Mali tablo analizi, vergi dairelerinde kayıtlı bilgilerden yararlanma, istihbarat arşivindeki bilgiler, bilgi verme kapsamında elde edilen bilgiler, yoklama, randıman incelemesi yapmak, aritmetik inceleme, işletme içi karşılaştırma, karşıt inceleme, belgelerin incelenmesi, fiili ve kaydienvanter incelemesi yapmak, gibi denetim teknikleridir.

Vergi denetiminin en önemli amacı, bir yandan idarenin düzenlemelere uygun bir şekilde hareket etmesini sağlamak, diğer yandan da vergi kayıp ve kaçığının önlemesine yönelik tedbirler alarak olması gerekenin tespit edilmesi ve vergi gelirlerinin arttırılmasını sağlamaktır. Ayrıca, vergi denetimi yoluyla mükelleflerin eğitilerek, vergi bilincinin oluşturulması sağlanmaktadır. Bu ise mükelleflerin vergiye gönüllü uyumunu arttırmaktadır. Bununla birlikte, vergi denetiminin bu amaçlarının yanında mali, ekonomik, sosyal ve hukuki amaçları da bulunmaktadır. Vergi denetimi devlet adına yapılsa bile, denetim elemanları tarafsız olmak ve tam bir adalet içerisinde hareket etmek zorundadır. Denetim elemanlarının temel amaçları, vergiyi doğuran olayın gerçek durumunu ortaya çıkarmaktır. Vergi denetiminin en önemli özelliklerinden biri, yaptırım gücüne sahip olmasıdır. Bu özellik aynı zamanda vergi denetiminin hukuki yönünü de ortaya koymaktadır. Vergi denetiminde işlemlerin gerçeğe uygun olup olmadığı bütün yönleriyle geniş kapsamlı olarak incelenir. Ekonominin düzenlenmesinde önemli bir yer tutan ve vergi politikasının yaptırım gücünü oluşturan vergi denetiminde uyulması gereken unsurlar genel olarak; ekonomi politikasına uygun olmak, kanunların uygulanmasını kolaylaştırmak, mükelleflerin vergi konusunda eğitmek, genellik ilkesini dikkate almak, şeklindedir.

Vergi denetimi ile Yeminli Mali Müşavirler (YMM) tarafından yapılan bağımsız denetim arasında sıkı bir ilişki vardır. Ülkemizde 3568 Sayılı Serbest Muhasebecilik, Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik ve Yeminli Mali Müşavirlik Kanunu gerekçesinde YMM müessesesinin düzenleniş amacının vergi denetimine yardımcı olmak olduğu açıkça ifade edilmiştir. Vergi Usul Kanunu'nun (VUK) mükerrer 227. maddesiyle YMM'lere vergi dairesi yararına ön denetimi ve uygunluk denetimi yapma sorumluluğu yüklenmiş ve bu sayede denetim elemanlarının vergi beyannameleri ve eklerinde yer alan bilgileri incelerken daha az zaman harcamalarını sağlanmıştır. Günümüzde YMM'lerin vergi denetim görevleri, asıl işlev olan muhasebe denetiminin bile önüne geçmiştir.

a. Vergi İncelemesinde İnceleme Elemanı Tarafından Uyulması Gereken Hususlar

Vergi incelemesi sırasında uyulması gereken bir takım kurallar bulunmaktadır. Bu kurallara vergi incelemesinin başlangıcında, inceleme esnasında ve inceleme sonunda uyulmaması durumunda genellikle vergi incelemesi geçerli olmamaktadır. Söz konusu kurallar VUK'un incelemede esaslar başlıklı 140. maddesinde belirtilmiştir. Buna göre inceleme yapanlar, inceleme esnasında aşağıdaki esaslara uymaya mecburdurlar:

- ✓ Nezdinde inceleme yapılana, işe başlamadan önce incelemenin konusu açık bir şekilde izah edilir,
- ✓ Vergi incelemesine başlandığı hususu bir tutanakla tespit edilir ve tutanağın bir örneği vergi incelemesi yapılana verilir. Tutanağın bir örneği bağlı olduğu birime, diğer örneği de ilgili vergi dairesine gönderilir,
- ✓ İncelemeye tabi olanın rızası olmadıkça resmi çalışma saatleri dışında inceleme yapılamaz veya incelemeye devam edilemez,
- ✓ İnceleme bittiğinde, incelemenin yapıldığını gösteren bir belge nezdinde inceleme yapılana verilir,
- ✓ Vergi kanunlarıyla ilgili kararname, tüzük, yönetmelik, genel tebliğ ve sirkülere aykırı vergi inceleme raporu düzenleyemezler. Düzenlenen vergi inceleme raporunun vergi kanunlarına aykırı olduğu kanaatine varılırsa bu durum bağlı oldukları birimler aracılığıyla GİB'e bir rapor düzenlenerek bildirirler,
- ✓ İncelemeye başlanıldığı tarihten itibaren, tam inceleme yapılması halinde en fazla bir yıl, sınırlı inceleme yapılması halinde ise en fazla altı ay içinde incelemeleri bitirmeleri esastır. Bu süre zarfında incelemenin bitirilmemesi halinde, vergi incelemesine yetkili olanların bağlı oldukları birimler tarafından değerlendirilerek altı ayı geçmemek üzere ek süre verilebilir. Bu durumda vergi incelemesine yetkili olanların bağlı olduğu birimler tarafından nezdinde inceleme yapılana incelemenin bitirilmeme sebepleri bildirilir.

b. Vergi İncelemeleri Sürecinde Mükellef Haklarının Yeterince Gözetilmemesi

Mükellef, devlet ile kişi arasında vergilendirme sonucu ortaya çıkan hukuki ilişki içinde bir takım maddi ve şekli ödevleri yerine getirmek zorunda olan kişi olarak kavramsallaştırıldığında; bu kişinin bir takım yükümlülükleri olabileceği gibi, hakları da bulunmaktadır. Mükellef hakkı, vergilendirme ilişkisi sonucu devlet ve vergi mükellefi arasında ortaya çıkan hukuki ilişki içerisinde, vergilendirme sürecinin herhangi bir aşamasında devlete karşı öne sürebileceği olumlu veya olumsuz talep edebilme ve

itirazda bulunabilme yetkisidir (Dilber ve Belge, 2012: 158-159). Bu açıdan bakıldığında, vergi idaresinin mükellefe karşı yükümlülüğü olan bu hakların gözetilmesi gerekmektedir. Vergi incelemeleri sürecinde mükellef haklarını; Vergi inceleme elemanının kimliğini görme hakkı, inceleme konusunu ve kapsamını öğrenme hakkı, incelemenin mükellefin işyerinde yapılmasını isteme hakkı, zorunlu sebepler nedeniyle incelemenin dairede yapılmasını isteme hakkı, defter ve belgelerini ibraz etmek için ek süre isteme hakkı, vergi inceleme raporlarının mevzuata uygun olmasını isteme hakkı, işyerinde yapılan incelemelerde resmi mesai saatleri dışında inceleme yapılmamasını isteme hakkı, incelemenin işyerinin faaliyetini engellememesini isteme hakkı, incelemenin her safhasında bilgi alabilme hakkı, ihtiyati haciz sebebine itiraz edebilme hakkı, fiili envanterin yapılmasının gerektirdiği giderlerin kendisine ödenmesini isteme hakkı, el konulmuş defter ve vesikalardan faydalanma hakkı, arama kararının gösterilmesini isteme hakkı, hakkında yapılan ihbarın doğru çıkmaması sonucunda muhbirin adını isteme hakkı, süresi gelen beyannamelerini verebilmek için muhafaza altındaki defter ve belgelerini isteme hakkı, inceleme sırasında müşavir ve/veya avukat bulundurma hakkı, incelemenin kanunda belirtilen sürelerde bitirilmesini isteme hakkı, vergi inceleme tutanaklarına itiraz ve görüşlerinin yazılmasını isteme hakkı, kayıtların işlenmesi için ek süre isteme hakkı, kayıtlarını yeniden tasdik ettireceği bir deftere veya iade edilen defterine işleme hakkı, vergi incelemesinin bittiğine ilişkin resmi bir yazıyı isteme hakkı, vergi mahremiyetine uyulmasını isteme hakkı, tutanaktan bir nüsha alma hakkı, mükellefin rapor değerlendirme komisyonunca dinlenmesi, uzlaşma hakkı, dava açma hakkı, şeklinde sıralayabiliriz (VDKB, 2016).

İdarenin bütün mükellefleri denetleme hakkı olduğu gibi, mükelleflerin de bu süreçte bir takım hakları bulunmaktadır ve idarenin bu hakları gözetmesi gerekmektedir. İşte bu noktada bazı sorunlar ortaya çıkmaktadır. Örneğin, mükelleflerin incelemenin işyerinde yapılmasını isteme hakkı vardır. İncelemenin mükellefin işyerinde yapılmasını isteme hakkı, hem vergi incelemeleri sürecinde mükellef hakları arasında sayılmış, hem de VUK'un 139. maddesine göre bazı istisnalar hariç olmak üzere, vergi incelemeleri esas itibarıyla mükellefin iş yerinde yapılır denilerek, bu hak mükelleflere kanunen tanınmıştır. Ancak, uygulamada bazı denetim elemanları mükelleflerin istememelerine veya istisnai durumların varlığı olmadığı halde, mükellefleri dairede incelemeye çağırdıkları görülmektedir. Bununla birlikte, denetim elemanlarının inceleme esnasında işyerinin faaliyetlerini engellediği de görülmektedir. Ayrıca vergi incelemeleri sürecinde mükellef haklarından birisi olan “işyerinde yapılan incelemelerde resmi mesai saatleri dışında inceleme yapılmamasını isteme hakkı” da tam olarak uyulmadığı, bazı incelemelerin mesai saatleri dışında gerçekleştirildiği görülmüştür.

Mükellef haklarını gözetmek, adil ve objektif vergi incelemeleri yapmak Vergi Denetim Kurulu Başkanlığı'nın (VDKB) temel amaçlarındandır. Bahse konu amaçlar gereğince yayımlanan “Vergi Müfettişleri Mesleki Etik Davranış İlke ve Kuralları Yönergesi” uyarınca vergi müfettişleri; denetime tabi tutulanlardan hediye alamazlar, denetim kapsamında bulunanların hizmet ve ikramlarını kabul edemezler. Denetim faaliyeti sırasında denetim kapsamında bulunanlardan alışveriş yapamazlar ve özel indirim talep edemezler. Bu çerçevede, yapılan incelemelerde temel ilke ve değerlere aykırı harekete maruz kaldığını veya haklarının ihlal edildiğini düşünen tüm mükellefler, durumu VDKB Şikayet Sayfası aracılığı ile kurula iletebilirler (VDKB, 2016).

2.2. Muhasebe Denetiminde Dikkat Edilmesi Gereken Unsurlar

Muhasebe denetimi, genel kabul görmüş muhasebe ilke ve standartlarına uygun olarak yapılan, ekonomik faaliyetlere ait bilgilerin bu ilke ve standartlara uygunluğunu araştıran ve bağımsız denetim elemanları tarafından gerçekleştirilen sistematik bir süreçtir (Çavdar, 2016: 27). Bu tanımdan da anlaşılacağı üzere muhasebe denetiminin özelliklerini aşağıdaki şekilde sıralayabiliriz (Karanfiloğlu, 1999: 28-29);

- ✓ Muhasebe denetimi iktisadi bir birim veya dönem için yapılır.
- ✓ Muhasebe denetimi, önceden belirlenmiş kıstaslara göre elde edilen bilgilerin karşılaştırılması şeklinde yapılır.
- ✓ Muhasebe denetimi kanıt toplama ve elde edilen kanıtların değerlendirilmesi sürecidir.
- ✓ Muhasebe denetim uzman ve bağımsız bir kişi tarafından yapılır.
- ✓ Muhasebe denetimi soncunda “Denetim Raporu” hazırlanarak ilgililere sunulur.

Bağımsız denetçi, bağımsız denetim yapmak üzere, 3568 sayılı Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik ve Yeminli Mali Müşavirlik Kanununa göre yeminli mali müşavirlik ya da serbest muhasebeci mali müşavirlik ruhsatını almış meslek mensupları arasından Kurum tarafından yetkilendirilen kişiler olarak tanımlanabilir (Bağımsız Denetim Yönetmeliği, md: 4/a). Ülkemizde bağımsız denetimle ilgili olan Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler (SMMM), mali konularda mali müşavirlik ve muhasebe denetimi yapma yetkilerine sahiptirler. YMM’ler işletmelerin ekonomik, mali ve hukuki durumları ile vergiye ilişkin işlemlerin her şeyden önce muhasebe kurallarına, gerçeklere ve yasalara uygunluk açısından inceleyerek gerektiğinde bu konularda tarafsız görüşünü ilgililerin yararına sunan uzman kişilerdir. Danışmanlık ve muhasebe denetimi faaliyetleri yanında denetim ve tasdik yetkisine de haizdir. YMM’ler hem uygunluk denetimi (muhasebe denetimi) hem de doğruluk denetimi (vergi denetimi) yapmaktadırlar.

Muhasebe denetimi, işlemlerin doğruluğunu, mevzuata uygunluğunu kontrol ettirmek amacıyla işletme sahibi (mükellef) tarafından talep edilen bir denetimdir. YMM'lerin vergi denetim görevleri; ödenmesi gereken vergilerin doğruluğunu araştırmak, saptamak ve sağlamaktan ibarettir. Bu kapsamda YMM'ler; mükellefler tarafından yapılan hataları düzeltmek, mükellefleri ilgili konularda eğitmek, mükellefleri doğru beyanda bulunmaya yöneltmek, vergi kaçakçılığıyla mücadele etmek, şeklinde önemlî görevler üstlenmişlerdir. Yönetmelikte geçen meslek mensuplarının uymaları gereken temel ilkeler; Dürüstlük, tarafsızlık, mesleki yeterlilik ve özen, gizlilik, mesleki davranış, olarak belirlenmiştir.

Uluslararası Muhasebeciler Federasyonu (IFAC); tarafından belirlenen mesleki davranış kuralları başlıklar halinde şunlardır (TÜRMOB):

1. Bağımsızlık (Mali Açından Çıkar ilişkisi ve Yönetici veya iş gören ilişkisinin Varlığı),
2. Dürüstlük ve Tarafsızlık,
3. Genel Standartlar (Mesleki Yeterlilik, Mesleki Özen Gösterme Planlama ve Gözlemleme, Yeterli Miktarda Geçerli Veri Toplanması),
4. Standartlara Uygun Davranma,
5. Muhasebe ilkeleri ile Uyum,
6. Sır Saklama,
7. Şarta Bağlı Ücret,
8. Meslek Onuru ile Bağdaşmayan Davranışlar,
9. Reklam Yasağı,
10. Komisyon ve Bilirkişi Ücreti,
11. Meslek Unvanı ve Şirketleşme,
12. Meslek Ahlakı ile ilgili Yaptırımlardır.

Sonuç

Denetim, modern vergi sisteminin temel unsurlarından biri olan beyan esasının olumlu sonuçlar verebilmesi için şarttır. Vergi kaçırma eğiliminin azaltılması ve vergi alacağının güvence altına alınabilmesi için vergi denetimleri yapılması gerekmektedir. Ülkemizde, vergi denetimine ilişkin düzenlemeler yapılmış ve 1980'li yılların başından itibaren yapılan reformlar ile bu durum çağın şartlarına uygun hale getirilmiştir. Denetim, genel kabul görmüş denetim standartlarına göre yapılmaktadır. Genel kabul görmüş denetim standartları; denetçinin mesleki sorumluluğunu yerine

getirmesine yardımcı olan ve ona denetim faaliyetlerinde ışık tutan genel ilkelerdir.

Vergi denetimine alınacak mükellefler; vergi dairesi dosyalarının tekrardan incelenmesi, mükellef hakkında ihbar olması ve diğer denetleyici ve düzenleyici kurumlar tarafından talep edilmesi gibi hallerde GİB ve VDKB tarafından belirlenir. Vergi incelemesi yapmaya yetkili birimler; vergi müfettişleri, vergi müfettiş yardımcıları, ilin en büyük mal memuru, vergi dairesi müdürleri ile GİB'in merkez ve taşra teşkilatında müdür kadrolarında görev yapanlardır. Yoklama yetkisi olanları ise; Vergi dairesi müdürleri, Yoklama memurları, Yetkili makamlar tarafından yoklama işi ile görevlendirilenler ve vergi incelemesinde yetkili olanlar şeklinde sayabiliriz. Bununla birlikte, 2005 tarihinden itibaren 5345 Sayılı Kanunun 34/4 maddesiyle gelir uzmanları da yoklama yetkilileri arasında sayılmaktadır. 3568 Sayılı Kanun vergi denetiminin kamu otoriteleri tarafından kontrol edilen meslek odalarına bağlı bağımsız kişi ve kuruluşlarca da yapılmasına olanak sağlamıştır. Muhasebe denetimi, işlemlerin doğruluğunu ve mevzuata uygunluğunu kontrol ettirmek amacıyla mükellef tarafından talep edilen bir denetimdir. Muhasebe denetimi; bağımsız denetçiler olarak nitelendirilen yeminli mali müşavirlik ya da serbest muhasebeci mali müşavirlik ruhsatını almış meslek mensupları arasından Kamu Gözetimi Kurumu (KGK) tarafından yetkilendirilen kişilerdir.

Vergi denetiminin, ekonomi politikasına uygun olması, kanunların uygulanmasını kolaylaştırması, mükelleflerin vergi konusunda eğitilmesi ve genellik ilkesi dikkate alınarak yapılması gerekir. Muhasebe denetiminin ise, dürüstlük, tarafsızlık, mesleki yeterlilik ve özen, gizlilik ve mesleki davranış ilkeleri göz önüne alınarak yapılması gerekir.

KAYNAKÇA

Bağımsız Denetim Yönetmeliği, RG Tarihi: 26.12.2012, RG No: 28509

Çavdar, F. (2016). Evidence Gathering Techniques Used In Accounting Audit, International Refereed Academic Social Sciences Journal, 2016, Issue: 22, Ss.27-44.

Dalak, G. (1999). Vergi Denetimi ve Muhasebe Uygulamaları, Vergi Sorunları Dergisi, 129, 77-78.

Dilber, E., Belge, G. (2012). Vergi İncelemesi Esnasında Mükellef Hakları ve Analizi-II, Vergi Dünyası Dergisi, 367, 158-166.

Durmuş, N.C. ve Taş, O. (2008). Denetim, Alfa Basım Yayım Dağıtım, İstanbul.

Erdoğan, M. (2013). Denetim, Anadolu Üniversitesi Yayınları, Eskişehir.

Erdoğan, M. (2002). Muhasebe, Denetim ve Bağımsız Denetimin Gerekliliği, Doğu Üniversitesi Dergisi, 5, 51-63.

Gönülaçar, Ş. (2007). İç Denetimde Hedefler ve Beklentiler, Mali Hukuk Dergisi, 130, 1-25.

Gücenme, Ü. (2004). Muhasebe Denetimi, Alfa Akademi Basım Yayım, Bursa.

Hayes, R.S., Schilder, A. Dassen, R. ve Wallage, P. (1999). Principles of Auditing An International Perspective, McGraw-Hill Higher Education.

Karaarslan, E. (der.) (2006). 5018 Sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu Kapsamında Güncel Mali Sorunlar, Muhasebat Kontrolörleri Derneği Yayın No: 11, Ümit Ofset, Ankara.

Karanfiloğlu, A., Y. (1999). [Muhasebe Denetimi Kavram İlke ve Yöntemleri](#), Sayıştay Dergisi, Ekim-Aralık Sayı:35, SS. 28-37.

Kazut, L., Taş, O. ve Şavlı, T. (2009). Bağımsız Denetim, Euromat Entegre Matbaacılık, İSMMMO Yayın No: 130, İstanbul.

[Kenger, E. \(2001\). Denetçi Yardımcıları Eğitim Notu, http://okul.selyam.net/download/docs-92398/92398.doc \(25.05.2018\).](#)

Maliye Hesap Uzmanları Derneği (2011). *Denetim İlke ve Esasları*, Cilt 1, Euromat Entegre Matbaacılık, İstanbul.

Meriç, M. (2002). Vergi Denetimi, İlkem Ofset, İzmir.

OECD, (2010). Auditing Performance, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264056640-5-en> (17.04.2018).

Organ, İ. (2008). Vergi Denetimi ve Türkiye Uygulaması, Gazi Kitabevi, Ankara.

Sarı, M. (2003). Türkiye’de Gelir İdaresi İle Vergi Denetiminin Sorunları, Çözüm Önerileri ve Yeniden Yapılandırılması, İstanbul Ticaret Odası Yayınları, İstanbul.

Savaş, H. H. (2000). Vergi Gelirlerinin Denetimi ve Denetimde Etkinlik Kavramı, Mevzuat Dergisi, 36, 3-7.

VDKB, (2016). Vergi İncelemelerinde Mükellef Hak ve Yükümlülükleri, <http://www.vdk.gov.tr/default.aspx?nsw=E2fRJmHZkk7tGzeFEY3tDA==H7deC+LxBI8=>, (26.04.2018).

15 TEMMUZ DARBE GİRİŞİMİNİN VATANDAŞLARIN SİVİL TOPLUM KURULUŞLARINDA AKTİF GÖREV ALMA İSTEĞİNE OLASI ETKİSİ

EFFECTIVENESS OF 15 JULY COUP ATTEMPTON CITIZEN'S PURCHASING ACTIVE TASKS FOR CIVIL SOCIETY ORGANIZATIONS

Berat AKINCI*

Özet: Sivil toplumun uygulama araçları olan STK'lar özellikle son çeyrek yüzyılda devlet ve özel sektörle birlikte yönetim olgusunun bir diğer unsuru olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu denli önemli bir misyonu üstlenen STK'lar, faaliyet alanlarına göre ülkelerin demokratik gelişimine katkı sağlamakta ve toplumsal dönüşüm ve değişimin öncülüğünü üstlenmektedir. Türkiye'de batı dünyasında yaşanan sivil toplum gelişmelerine kayıtsız kalmamış, özellikle 1980 sonrası liberal devlet anlayışının da getirmiş olduğu ivmeyle STK'lara geniş bir hareket alanı tanınmıştır. Özellikle 1995 yılında siyasal partiler, sendikalar, dernekler, vakıflar, meslek odaları ve kooperatifler arasında organik ilişkileri ve işbirliğini yasaklayan anayasa maddelerinin kaldırılması ile de sivil toplumun gelişimi hız kazanmıştır. Bu tarihten itibaren STK'ların ve bununla birlikte bu kurumlarda gönüllü yer alan üye sayısında da ciddi artışlar yaşanmıştır. Şüphesiz bu süreçte AB üyelik sürecinde yaşanan gelişmelerinde etkisiyle devletin ve toplumsal mekanizmaların tartışıldığı ortamlarda sivil toplum kuruluşları hep başat rol oynamıştır. Ancak STK'ların Türkiye'de faaliyet alanlarını artırması ve kamu politikalarının belirlenmesi noktasında önemli bir misyon üstlenmesi yaşanan 15 Temmuz darbe girişimi süreci ile ciddi bir yara almıştır. Özellikle ülkemizin son dönemlerde STK'lar ile birlikte yakalamış olduğu demokratikleşme ve demokratik ilkelerin uygulanması noktasındaki başarısı bu hain darbe girişimi ile sorgulanır hale gelmiştir. Türkiye'nin demokrasi yolculuğunda vatandaşların demokratik kural ve kaideleri içselleştirmesi bakımından STK'larda görev almasının önemi ortada iken, 15 Temmuz hain darbe girişimi sonrasında birçok STK'nın bu örgüt yapısıyla organik ilişki içerisinde olması bu örgütlerde yer alan üyelerin ciddi yaptırımlarla karşı karşıya kalmasına vesile olmuştur. Devletin bu yapıyla mücadele konsepti bakımından göstermiş olduğu refleks ve STK'ların taban-tavan arasında yaşanan amaç farklılıkları, STK'larda görev almak isteyen vatandaşların karar vermelerini hayli zorlaştırmaktadır. Dolayısıyla bu çalışmada 15 Temmuz hain darbe girişiminin STK'larda görev almak isteyen vatandaşlarının kararları üzerinde nasıl bir etki yarattığı üzerinde durulması amaçlanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Sivil toplum, sivil toplum kuruluşları, 15 Temmuz darbe girişimi.

* Dr., Adana Bilim ve Teknoloji Üniversitesi, Mail: bakinci@adanabtü.edu.tr

Abstract: Civil Society Organizations (CSOs), which are the means of implementation of civil society, have emerged as another element of governance, especially in the last quarter of a century, together with the state and private sector. The CSOs that undertake such an important mission contribute to the democratic development of countries according to their fields of activity and assume the lead role of social transformation and change. Turkey has not experienced civil society indifferent to the developments in the western world, especially the air remained for a wide range of CSOs that have brought the concept of a liberal state after 1980. Especially in 1995, the development of civil society has accelerated with the abolition of the constitutional articles prohibiting organic relations and cooperation between political parties, trade unions, associations, foundations, professional chambers and cooperatives. Since then, there has been a significant increase in the number of CSOs, as well as the number of members who voluntarily take part in these institutions. Undoubtedly, non-governmental organizations have always played a dominant role in the environment where the state and social mechanisms are discussed in the process of the EU membership process. However, increasing the activities of CSOs in Turkey and to undertake an important mission in the determination of public policy point has experienced a serious wound July 15 coup attempt process. Especially the success of the democratization and democratic principles that our country has recently caught with CSOs has been questioned by this treacherous coup attempt. with regard to the internalisation of democratic rules and principles of the citizens in Turkey's democratic journey despite the apparent importance of taking part in CSOs, 15 July treacherous coup attempt to be in the organic relationship many CSOs with this organizational structure after has been instrumental to face serious sanctions of the members involved in this organization .The reflexes that the state has shown in terms of the concept of struggle with this structure and the purpose differences between the bases and the ceilings of the CSOs make it very difficult for the citizens who want to take part in the CSOs to decide. Therefore, it is aimed to emphasize in this study how the July 15 treacherous coup attempt has had an impact on the decisions of citizens who want to take part in CSOs.

Keywords: Civil society, non-governmental organizations, 15 July coup attempt.

Giriş

Sivil toplum kuruluşları geçmişten günümüze sivil toplum kavramı üzerinden süregiden tartışmalar ışığında kendisine bir tanımlama bulabilmiştir. Tabi ki varlık sebebi olan sivil toplumun ne olduğu ve neye hizmet ettiğinin anlaşılması, uzunca bir akademik ve toplumsal tartışmaların sonucu mümkün olabilmektedir. Bu tartışmalar esnasında sahada birbiriyle tamda örtüşmeyen tanımlamaların da olduğu bilinmektedir. Ancak günümüzde bir ülkede ki sivil toplumun varlığı demokratikleşme ve devlet-vatandaş ilişkilerindeki durumu göstermede oldukça önemli bir kriter olarak karşımızda durmaktadır.

Bununla birlikte Hobbes'ten Lock'e, Hegel'den Marx'a ve Gramsci'ye kadar bütün sivil toplum kuramcıları kendilerine göre bir devlet-toplum-bireytezi geliştirmiş ve ona göre bir tanımlamaya gitmiştir. Örneğin Hobbes bireylerin ve ötesinde toplumun geleceğini zorunlu olarak devlet aygıtı ile eş değer görmekte iken, günümüz sivil toplum anlayışına en yakın tanımlamayı yapan Lock ise bireylerin özgürlük alanlarını korumak adına kendi rızasıyla toplumsal alana geçiş yapması gerektiğini ileri sürmüştür. Dolayısıyla sivil topluma bakış açısı zamanla devletle eşdeğer olmaktan çıkmış ve politik kamusal alan içerisinde sivil toplumun da yer alabildiği bir hegemonya dönüşümüne evrilmiştir(Çaha, 2000:26-48).

Sivil toplum kuramcılarının yüzyıllar önce kendilerine göre tanımlamış olduğu sivil toplum kavramı ve onun aracı konumunda olan sivil toplum kuruluşları, özellikle geçtiğimiz yüzyılın son çeyreği ile birlikte yeniden gündemin üst sıralarında kendisine yer bulmuştur. Bu dönemle birlikte sivil topluma ve sivil toplum kuruluşlarına olan ilgi artmış ve birçok demokratik kurul ve kuralların alt yapısı sivil toplum ve kuruluşlarının öncülüğünde gerçekleşen bir dizi faaliyetlerin sonucunda gerçekleşebilmiştir. Bu yönüyle sivil toplum kuruluşları toplumun değişimine ve dönüşümüne öncülük ederek aynı zamanda devletin de değişim ve dönüşümüne de katkı sunmuştur.

Sivil toplumun batılı ülkelerde başlayan ve dönüşüm rüzgârına yön veren aracılığı ülkemizde de özellikle 1990 yıllardan sonra kendisini hissettirmiş ve Avrupa Birliği (AB) tam üyelik çalışmaları kapsamında zirveye çıkmıştır. Ancak sivil toplumun gelişimi adına sahada yakalanan ivme maalesef 15 Temmuz 2016 yılında devletin içine sızmış Fethullahçı Terör Örgütü (FETÖ) mensuplarınca yapılan darbe girişimiyle çok büyük bir yara almıştır. Şüphesiz bu darbe girişimiyle birlikte devletin ve vatandaşların sivil toplum kuruluşlarına bakış açıları değişmiş ve vatandaşların sivil toplum kuruluşlarına üye olma noktasındaki güveni zedelenmiştir. Dolayısıyla bu çalışmada 15 Temmuz darbe girişi sonrasında sivil toplum kuruluşlarının ve sivil topluma üye sayılarının bir analizi yapılarak, FETÖ darbe girişiminin

sivil toplum kuruluşlarına nasıl bir etki yaptığı üzerinde değerlendirmelerde bulunulacaktır.

2. SİVİL TOPLUM KURULUŞLARI VE TÜRKİYE

2.1.Sivil Toplum Kuruluşu Kavramı

Toplumun değişim ve dönüşümüne katkı sunan sivil toplum ve onun aracı olan sivil toplum kuruluşları;belirli faaliyet alanlarında devletten bağımsız olarak çalışan, üyelerinin ve dolaylı olarak toplumun istekleri doğrultusunda kamu politikalarının belirlenmesine aracılık ve/veyahut lobicilik faaliyetleriyle siyasi karar vericileri etkileyebilen, üyeleriyle/çalışanlarıyla gönüllülük esasına göre organik bir bağ oluşturan kar amacı gütmeyen kuruluşlardır. Tarihsel gelişim sürecinde geniş ölçekli ve toplumsal tabana yayılan küresel hareketlerin hükümetler nezdinde karşılık bulmaya başlamasıyla birlikte, sivil toplum ve onun aracı konumunda olan STK'lar da inceleme konusu olmaya başlamıştır. Şüphesiz bu süre zarfında analiz edilen STK'ların zamanla farklı terimler üzerinden ele alındığı da görülmektedir. Buterimlerin başında;kar gütmeyen kuruluşlar/sektör, gönüllü kuruluşlar, sivil toplum kuruluşları, hükümet dışı kuruluşlar, bağımsız sektör, hayırsever yardım kuruluşları, sosyal hareketler,beşinci güç, üçüncü sektör, sivil toplum örgütleri, vakıf, dernek, sendika, oda, kooperatif, kulüp gibi farklı isimler bulunmaktadır (Gündüz ve Kaya, 2014:130-169;Akkaş, 2009: 8).

Demokratik katılımı artıran ve toplumun talep ve isteklerine kurumsal bir yapı altında aracılık eden bu kuruluşlar, herhangi bir kamu kurumu ile organik anlamda bir bağlarının olmaması gerekmektedir. Bütünüyle özel sektör mantığında faaliyet gösteren bu kuruluşlar, faaliyetleri için gerekli olan kaynağı kamu kurumlarından tedarik etse bile bu onların bağımsız bir şekilde faaliyet göstermesini engel teşkil etmemelidir. Bu durum sivil toplum kuruluşları için olmazsa olmaz bir niteliktir. Bununla birlikte sivil toplum kuruluşlarının faaliyetlerinden elde etmiş oldukları gelirleri yine sivil toplum faaliyetleri kapsamında kullanmak üzere muhafaza ederler. Dolayısıyla söz konusu faaliyet kapsamında elde edilen karlar dernek

yöneticilerine/üyelerine/çalışanlarına dağıtılması da söz konusu değildir. STK'lar faaliyet kapsamında atacağı adımları yine kendi karar organları aracılığıyla alır ve uygular. Kamusal amaç taşıyan bu faaliyetler esnasında gönüllülük ilkesi tüm faaliyetlerin esasını teşkil etmektedir (Keyman, 2006:15-23).

2.2.Geçmişten Günümüze Türkiye’de Sivil Toplum Kuruluşları

Sivil toplumun tarihsel süreç içerisinde küresel ölçekte geçirmiş olduğu aşamalar, Osmanlı Devletinin mirası üzerine yükselen ülkemiz ile tam manasıyla paralellik arz etmemektedir. Özellikle Osmanlı Devleti’nin çöküş aşamasıyla birlikte toplumsal alanda ortaya çıkan gelişmeler ve iktidarın sınırlandırılması düşüncesi gerçek anlamda sahada kendisini gösterebilmiş değildir. Osmanlının yıkılması ve devamında yeni kurulan ülkemizde, Tanzimat döneminde başlayan modernleşme süreci sivil toplum aracılığı ile değil de kamu kurumlarında yer alan görevliler aracılığıyla yapılmıştır. Çünkü siyasi, ekonomik ve toplumsal alanda yeni kurulan devletin değişim ve dönüşümü halka rağmen halk için ilkesiyle devlet tarafından yapılmıştır. Dönemin şartlarında böylesine geniş kapsamlı değişim ve dönüşümün tek merkezden yürütülüyor olması, tek parti rejiminin politik uygulamalarında oldukça rahat zemin bulmuştur. Bununla birlikte çok partili hayata geçiş ve kısmen daha demokratik bir ortam sivil toplum ve onun aracı konumunda olan STK'lar için yeni bir bahar ortamı yaratmıştır. Gönüllü üyeliğe bağlı sivil toplum kuruluşları özellikle 1961 anayasasından sonra daha rahat örgütlenme imkânı yakalamış ve yapısal anlamda desteklenen sivil toplum girişimleri farklılıkların sesi olmaya katkı sağlamıştır (Özveri, 2006:80-82; Aydın ve Yıldız, 2017: 52).

Ancak 1961 Anayasa’sı ile yakalanmış olan bahar ortamı, 1970’lerden itibaren siyasi partilerin STK’ları arka bahçesi olarak kullanmak istemeleriyle birlikte değişmiş ve yerini ideolojik kamplaşmaların ve gerginliklerin doruk noktasına ulaştığı bir tabloya bırakmıştır. Artan gerginlik ortamı ve siyasi kutuplaşmalar sonucunda askeri vesayet tarafından meşru hükümete 12 Mart tarihinde

muhtıra verilmiş ve 1961 Anayasası ile başlayan sivil toplumun güçlenmesine yönelik girişimler büyük bir sekteye uğramıştır. STK'lar açısından bu olumsuz tablo 12 Eylül askeri darbesiyle zirveye taşınmış ve birçok STK'nın faaliyetlerine son verilmiştir (Arslaner, 201:128-130).

Sivil toplum ve aracı konumundaki STK'lar açısından küresel ölçekte başlayan rüzgâr, ülkemiz açısından ancak 1983 yılında yapılan seçimler sonucunda oluşan liberal ve piyasa ekonomisi temelli düşünceler ışığında tekrar filizlenmeye başlamıştır. Özellikle bu dönemde devletin işlevinin ne olduğu ve nasıl sınırlandırılması gerektiğine yönelik başlayan tartışmalarda; ülkemiz ve doğu ülkelerinde demokratikleşme ve devletin sınırlandırılmasına yönelik olarak sivil toplumun ve kurumlarının yeterli derecede etkin olamadığı noktasında bir sonuç ortaya koymuştur (Gündüz ve Kaya, 2014:130-169). Ülkemiz açısından yaşanan iç tartışmalar Doğu Avrupa ve Sovyetler Birliği'nde yaşanan dış gelişmelerle birleşince sivil toplum ve STK terimi gün yüzüne çıkmaya başlamıştır. Bu bağlamda Türkiye'de ilk kez Haziran 1996'daki Habitat II İstanbul Zirvesi'nde "STK" teriminin kullanıldığını görmekteyiz (Yumuşak, 2015:23-28).

12 Eylül askeri darbesi sonucu sivil toplum aleyhine gelişen tablonun tersine çevrilmesinde kilit rol oynayan yapısal düzenlemelerin başında şüphesiz siyasi partiler ile sivil toplum örgütleri arasındaki bağlantı kurmasını engelleyen yasal düzenlemelerin 1995 yılında değiştirilmesi olmuştur. Bu tarihten sonra sendikalar gibi sivil toplum örgütlerinin hem üye sayısı bakımından hem de lobicilik faaliyetleri açısından daha elverişli bir konumu geldiği görülmektedir. Bu tarihten sonraki süreçlerde özellikle 1996 yılındaki Habitat zirvesi, akabinde 17 Ağustos 1999 depremi, 1999, 2001 ve 2004 yıllarında Avrupa Birliği ile Türkiye arasındaki üyelik görüşmelerinde olumlu bir ivme yakalanması Türkiye'de sivil toplum ve STK'lar lehine farkındalık yaratmıştır (Akçeşme, 2013:203-225). Bu gelişmelerden günümüze ülkemizde sivil toplum ve STK'lar, kamu politikaları üzerinde hissedilir derecede etkili olmaya başlamış ve elde ettikleri tecrübeleriyle bir taraftan kendi hinterlandını

genişletirken diğerk taraftan da hayatın her alanına dokunmaya odaklanmıştır.Tüm bu gelişmelerin sonucunda ÷lkemizde sivil toplum ve STK’lar toplum ve devlet tarafından daha çok kabul edilir ve paydaş kılınır olmuştur.

3.15 Temmuz FETÖ Darbe Girişiminin Vatandaşların Sivil Toplum Kuruluşlarında Aktif Görev Alma İsteğine Olası Etkisi

3.1. 15 Temmuz FETÖ Darbe Girişimi

÷lkemizin çok partili hayata geçmesiyle başlayan demokrasi şöleni maalesef çok uzun sürmemiş, aradan on yıl geçmeden 27 Mayıs askeri darbesi ile seçilmiş bir hükümet görevden uzaklaştırılmış ve vatandaşların zihin kodlarına darbe sözcüğü nakşedilmiştir. Dönemin koşullarına göre demokratik gelişmelerin filizleneceğı bir dönemde gerçekteşirilen bu darbe, ÷lkemizin gelecek nesillerine çok kötü bir miras olarak tarih sayfalarındaki yerini almıştır. Akabinde sanki öncesinde planlanmış gibi neredeyse her on yılda bir askeri darbe ve darbe girişimleriyle demokrasiden uzaklaşılmış ve ÷lkemiz ağıısından karanlık dönemlerin bir türlü sonu gelmemiştir.

Bununla birlikte 1980 darbesi sonucu uygulamaya konulan bir dizi liberal politikalar küresel ölçekte olduğı gibi ÷lkemizde de sivil toplum ve STK’lar ağıısından olumlu bir iklim yaratmış ve gözle gör÷lür bir seviyede iyileşmeler yaşanmıştır. Bu iyileşmelere rağmen 28 şubat post modern darbesi vesayet odaklarının iştahını tekrar kabartmış ve birçok STK bu süreçte fişlenmiş ve/veya faaliyetlerine son verilmiştir. Ancak sonrasında AB ile adaylık sürecinde yaşanan olumlu gelişmeler demokratik reformların hayata geçirilmesini hızlandırmış ve bir dizi yasal düzenlemeler peşi sıra meclisten geçerek uygulama safhasına taşınmıştır.

Sivil toplum ve STK’lar ağıısından yakalanan bu olumlu ivme,AK Parti’nin 2002 yılında iktidara gelmesinden önceki dönemlerde başlayan ve 15 Temmuz hain darbe girişiminde de devleti ele geçirme hedeflerinin apaçık gör÷ldüğü Fetullahçı Terör Örgütü’nün (FETÖ) de güçlenmesine vesile olmuştur. AK Parti iktidarlarının ilk yıllarında sivil toplum ve STK’ların geliştirilmesi bakımından uygun gör÷len

bazı faaliyetler, FETÖ terör örgütünün gerçek yüzünün görülmesiyle birlikte farklı bir boyut kazanmıştır. Bu bağlamda FETÖ'nün hiçbir siyasal sorumluluğu olmamasına rağmen iktidarı kendi amaçları doğrultusunda kullanmak istemesi, AK Parti iktidarı tarafından güçlü bir şekilde reddedilmiştir. Başlangıçta basit bir dersane düzenlemesine yönelik olarak başlayan bu gerilim, milletin meşru oylarıyla iktidara gelen hükümete karşı güç savaşına girmeye kadar ulaşmıştır. Hain terör örgütü 15 Temmuz darbesi öncesinde MİT krizi ve 17 ve 25 Aralık adıyla bilinen düşük tempolu darbe girişimiyle kendi potansiyelini ortaya koymuş ve meşru hükümeti kendi isteklerini kabul ettirmek için zorlamak istemiştir. Olayın tüm gerçekliğinin farkına varan Ak Parti hükümeti, devletin kılcal damarlarına kadar girmiş olan FETÖ üyelerini kamu kurumlarından ayıklamak istemiştir. Bu bağlamda özellikle Türk Silahlı Kuvvetlerindeki (TSK) FETÖ üyelerinin tasfiyesi için Ağustos ayındaki YAŞ beklenmekte iken, 15 Temmuz 2016 tarihinde TSK içerisine sızan FETÖ üyeleri tarafından hain darbe girişimi gerçekleştirilmiştir(Evkuran, 2017:189-202).

15 Temmuz darbe girişimi ülkemizde yaşanan darbeler içerisinde çok farklı bir konumda bulunmaktadır. Toplum nezdinde taban bulan birçok sivil toplum ve STK paravanı arkasında gizli emelleri için örgütlenmiş bu yapı, demokrasinin yerleşmesine vesile olan sivil toplum ve STK'lar için halkın ve devletin güveni derinden sarsmıştır. Türk milleti her ferdinden demokrasiye duyarlı STK'larına kadar FETÖ terör örgütünün bu kalkışmasına topyekûn karşı cevap vermiş ve tüm dünyaya örnek teşkil edecek demokrasi destanı yazmıştır. O kara günde halk darbe girişimine kalkışanlara, karşı darbeye cevap vermiş ve seçilmiş hükümetinin yanında saf tutmuştur (Akıncı, 2017:205-206).

3.2. 15 Temmuz FETÖ Darbe Girişiminin Vatandaşların Sivil Toplum Kuruluşlarında Aktif Görev Alma İsteğine Olası Etkisi

15 Temmuz darbe girişiminin şüphesiz ekonomik ve siyasi etkileri olduğu kadar ülkedeki demokrasi kültürünün yerleşmesine katkı sunan sivil toplum ve STK'lar üzerinde de olumsuz etkileri

olmuştur. Sivil toplumun ve STK'ların belirli bir hedef doğrultusunda gönüllü insanların bir araya gelmesiyle oluştuğu göz önüne alındığında, insanların herhangi bir vesayet odağının baskısı olmaksızın özgür bir ortamda sivil toplumun parçası olması beklenen bir durumdur. Dolayısıyla ancak bu haliyle bir ülkede demokratik kurum ve kurullarının yerleşik kazandığından ve katılımcı bir demokrasiden bahsedebiliriz. 2000'li yıllardan sonra büyük gelişim trendine giren sivil toplum ve aracı konumunda olan STK'lardavatanadaşların görev alma istekleri yıllar yılı artış kaydetmesine rağmen maalesef 15 Temmuz darbe girişiminden sonra bu artışta ciddi bir yavaşlama olmuştur(Yayla, 2015: 230). Aşağıda 2012 yılından günümüze sivil toplum kuruluşları arasında önemli bir yeri bulunan faal derneklerin ve bunların üye sayıları ile yıllara sair yüzdelik değişimleri verilmiştir.

Tablo 1: Yıllara Göre Faal Dernek-Üye Sayıları ve Yüzdelik Değişimleri

Yıllar	Faal Dernek Sayısı	Yüzdelik Değişim	Dernek Üye Sayıları	Yüzdelik Değişim
2012	91722	%4,40	8.760.756	%3,53
2013	96530	%5,24	9.054.402	%3,35
2014	102431	%6,11	9.505.270	%4,97
2015	106207	%3,68	10.460.997	%10,05
2016	108280	%1,95	10.875.462	%3,96
2017	111021	%2,53	11.096.129	%2,02

Kaynak: İçişleri Bakanlığı Dernekler Dairesi Başkanlığı, Yıllara Göre Faal Dernek ve Üye Sayıları, www.dernekler.gov.tr (14.09.2018 verilerinden yararlanılarak tablo oluşturulmuştur.)

Yukardaki tabloda da görüldüğü üzere 2015 yılına kadar faal dernek sayılarında ve bunlara üye olan vatandaşların sayılarında kademeli bir artış söz konusu iken, 2016 yılında söz konusu artışın neredeyse üçte bir oranında azaldığı görülmektedir. 15 Temmuz darbe girişimi sonrasında sivil toplum nezdinde oluşan hasarı gidermek bakımından devletin STK'lar üzerinde olumlu yönlendirmeleriyle birlikte faal dernek sayısındaki artışın 2016 yılına göre artmış olması olumlu bir gelişmedir. Ancak 2017 yılındaki faal dernek sayısındaki %2,53'lük artışa rağmen üye sayılarındaki artışın 2016 yılındaki artış oranının altında %2,02'de kaldığı görülmektedir. Bu tablo göstermektedir ki; 2017 yılında faal dernek sayısı artmış olmasına rağmen, dernek başına düşen üye sayısında 2016 yılına göre bir azalma vardır. Bu durumun temel sebepleri arasında yeni dernek kurulumunun 2017 yılında artmış olmasına rağmen 15 Temmuz hain darbe girişimi sonrasında FETÖ terör örgütleriyle ilintili olan derneklerin faaliyetlerine son verilmesi ve belki de en önemlisi vatandaşların dernekler gibi STK'lara üye olurken daha dikkatli ve temkinli yaklaşmasıdır. Çünkü gönüllülük esasına dayanan STK'larda yer alma ve üye olma durumu genelde arkadaş yönlendirmeleri ve/veyahut bağlı olduğu sosyal çevrenin zorlamasıyla gerçekleştiğinden vatandaşlar bu süreçte faaliyetlerinden tam emin olmadıkları veyahut yeni kurulan ve tanıtım anlamında eksikleri bulunan derneklere üye olma noktasında eskisi kadar istekli değildirler. Şüphesiz 15 Temmuz darbe girişimi öncesinde ve sonrasında çeşitli STK'lar içerisinde gizlenen FETÖ terör örgütü üyelerinin, toplumun demokratikleşmesi ve katılımcı demokrasinin tesisi için önemli bir misyona sahip olan STK'ları kullanmış olmaları vatandaşların güven bunalımı yaşamalarına sebep olmuştur. Dolayısıyla bu hain darbe girişiminin sonuçları açısından en hazin ve üzücü tarafı, ülkemizde henüz gelişmekte olan sivil toplum ve onun aracı konumundaki STK'lara vatandaşların bakış açısını menfi noktada etkilemiş olmasıdır. Ancak bununla birlikte söz konusu darbe girişimine karşı yapılan sivil mücadelede demokrasiden yana tavır

alan STK'ların varlığı ülkemizin demokrasi geleceği açısından son derece umut vaat etmektedir.

Sonuç ve Değerlendirme

Ortaya çıkışı asırları bulan sivil toplumun aracı konumundaki STK'lar, toplumda belirli hedefleri gerçekleştirmek için gönüllü insanlardan oluşan kurumsal yapılardır. İnsanlık tarihi içerisinde farklı dönemlerde farklı tanımlamalara konu olsa da, STK'lar modern toplumun değişimine öncülük ederek günümüzde demokrasinin kökleşmesine ve sivil katılımın artmasına vesile olmaktadır. Böylesine önemli bir misyonu üstlenen STK'ların şüphesiz devlet müdahalesi olmadan özgür bir ortamda faaliyetlerini gerçekleştiriyor olması gerekmektedir. Özgür bir ortamda gönüllülük esasıyla çalışan STK'lar toplumun ihtiyaç duyduğu birçok alanda boşluğu doldurmakta ve devletin faaliyete geçmesine aracılık etmektedir.

Ülkemizde sivil toplum ve STK'lar Osmanlı Devleti'nin mirası üzerinde yükselirken, yeni kurulan Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluş aşamasından itibaren devlet kontrolü altında sivil toplumun canlandırılmaya çalışıldığı görülmektedir. Devlet kontrolü altında kurulan STK'lar, çok partili hayata geçilmesiyle birlikte sayı ve üye açısından artmaya başlamıştır. Ancak çok partili hayata geçilmesiyle birlikte yeşeren demokrasi adımları sonraki dönemlerde neredeyse her on yılda bir yapılan askeri darbe ve darbe girişimleriyle yıpratılmış ve bu bağlamda STK'ların özgür bir ortamda faaliyet göstermesi engellenmiştir. Her darbe sonrasında birçok STK'ların faaliyetleri mercek altına alınmış ve akabinde faaliyetlerinde son verilmiştir. Tüm bu olumsuzluklara rağmen 1983 tarihinden itibaren yakalanan bahar havası bir dizi olumlu gelişmelerle takviye edilmiş ve ülkemizde STK'lar açısından hiç de azımsanmayacak bir başarı tablosu ortaya konulmuştur. Şüphesiz bu gelişmelerin yaşanmasında ülkemizin AB ile tam üyelik görüşmelerinin etkisinin olduğunu söylemek yerinde bir değerlendirme olacaktır.

15 Temmuz hain darbe girişimine kadar STK'ların sayı ve üye portföylerinin kademeli olarak sürekli arttığı görülmektedir. Ancak

çeşitli kamu kurumları ve STK'lar içerisinde örgütlenen FETÖ terör örgütü üyeleri, kendi hedeflerini gerçekleştirmek adına ülkemizin seçilmiş meşru hükümetine karşı darbe girişiminde bulunmuştur. Günümüz dünyasında katılımcı demokrasinin aracı olan STK'lar maalesef böylesine bir darbe girişimi karşısında oldukça derin yaralar almıştır. Söz konusu darbe girişimi sonrasında birçok STK'nın faaliyetlerine son verilirken, bunlara üye vatandaşların da kamu kurumlarıyla olan iltisafı kesilmiştir.

Ülkemizdeki STK'ların büyük bir bölümünü içeren derneklerin İçişleri Bakanlığı Dernekler Dairesi verilerine göre yıllara sair sayıları ve üye durumları göz önüne alındığında, 15 Temmuz darbe girişiminin yeni kurulan dernek sayılarında ve derneklere üye olma eğiliminde bir yavaşlamaya sebep olduğuaçıktır. Özellikle hain darbe girişimi sonrasında yeni faaliyete başlayan dernek sayısının 2016 yılına göre %2,53'lük artış göstermesine rağmen üye sayılarındaki artışın 2016 yılındaki artış oranının altında %2,02'de kaldığı görülmektedir. Böylesine bir tablo 2017 yılında faal dernek sayısı artmış olmasına rağmen, dernek başına düşen üye sayısında 2016 yılına göre bir azalma olduğunu göstermektedir. Bu durum vatandaşların yeni faaliyete başlayan derneklere üye olma isteğindeki azalmayı göstermesi açısından önemlidir. Sonuçta 15 Temmuz darbe girişimi vatandaşların STK'lara bakış açısını negatif anlamda değiştirmiş ve güven bunalımı yaşanmasına vesile olmuştur. Katılımcı demokrasimizin gelişmesine katkı sunan STK'ların vatandaşlar açısından tekrar olumlu karşılanması noktasında devlet-STK-vatandaş kaynaşmasının tekrar tesis edilmesi önem arz etmektedir.

KAYNAKÇA

Akçeşme, Fatih (2013). Sivil Toplum Ve Türkiye Cumhuriyeti'ndeki Yeri, HAK-İŞ Uluslararası Emek ve Toplum Dergisi, Cilt: 2, Yıl: 2, Sayı: 4 (2013/2), ss:203-225.

Akıncı, Berat (2017). 15 Temmuz Darbe Girişiminde Kamuoyunun Göstermiş Olduğu Tavırsal Yaklaşımın Pekişmiş Demokrasi Açısından Değerlendirilmesi, International Journal of

Disciplines Economics & Administrative Sciences Studies Vol: 3
Issue: 3 pp:205-216.

Akkaş, H. Hüseyin (2009). “Sosyal Sermayesiz Sivil Toplum Olabilir mi”, VI. Uluslar arası STK’lar Kongresi Bildiriler Kitabı, (Ed.: Ali Akdemir, Kazım Kırtış, Esra Demircan, Ali Şahin Örnek), Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Yayını, Çanakkale, s. 7-15.

Arslanel, M. Nazan (2001). “Türkiye’de Demokrasi Sürecinde Sivil Toplumun Gelişimi” (Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Basılmamış Doktora Tezi), Konya.

Çaha, Ömer (2000). Aşkın Devletten Sivil Topluma, Gendaş Kültür Yayınları, İstanbul.

Keyman, E. Fuat (2006). Türkiye’de Sivil Toplumun Serüveni İmkansızlar İçinde Bir Vaha, Sivil Toplum Geliştirme Merkezi, Ankara

Gündüz, A. Yılmaz, Kaya, Mehmet (2014). Küresel Dünyada Sivil Toplum Kuruluşlarının Ekonomik Kalkınmadaki Rollerini Üzerine Bir Değerlendirme, Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi/Journal of Academic Researches and Studies Yıl 6 - Sayı 10-Mayıs 2014/Volume 6-Number 10-May 2014.

Özveri, Murat (2006). “Sendikal Hareket, Sorunlar, Arayışlar”, Türkiye’de Sendikal Kriz ve Sendikal Arayışlar, Derleyen:Fikret Sazak, Epos Yayınları, Ankara.

Yayla, Atilla (2015). Siyaset Bilimi, Adres Yayınları, Ankara.

Yılmaz, Aytekin (1997). Sivil Toplum, Demokrasi ve Türkiye, Yeni Türkiye Dergisi Sivil Toplum Özel Sayısı, Sayı: 18, Ankara. (Yılmaz, 1997:86-97).

Yumuşak, Hanifi (2015). 21. Yüzyıl Türkiye’sinde Sivil Toplumun Dünü, Bugünü, Yarını, Journal of International Management, Educational and Economics Perspectives, 3 (2) (2015) 23-28.

İŞİN ÖZELLİKLERİ İŞ BIKKINLIĞINI VE TÜKENMİŞLİĞİ TETİKLER Mİ? İŞ BIKKINLIĞININ ÖNCÜLLERİ VE ARDILLARI ÜZERİNE BİR MODEL DENEMESİ

*Do Job Characteristics Trigger Boredom and Burnout? A Model
Study on the Antecedents and Consequent of Boredom*

Metin REYHANOĞLU* & Adem AVARA
Cemal DURMUŞÇELEBİ*** & Dilek EFE****
Harun YILMAZ*******

Öz: Çalışanın iş ortamında kendini nasıl hissettiğini ortaya koymak amacıyla geliştirilen modelde, iş bıkınlığı ile bağlantılı olarak değişkenin öncülü olan işin özellikleri ve ardılı olan iş tatmini ve işten ayrılma niyeti kullanılmıştır. Modelin sınanmasına yönelik anket, kolayda örneklem yöntemi kullanılarak Google Form üzerinden yapılmıştır. Turizm, finans, eğitim, havacılık ve karma şeklinde kategorileştirilen sektörlerden elde edilen 208 cevabın verilerden hareketle yapılan yapısal eşitlik modelinde iş bıkınlığının işten ayrılma niyetine etkisi dışında, model anlamlı sonuçlar vermiştir. İşin özellikleri iş bıkınlığı ve tükenmişlikle negatif ilişkiliyken; iş bıkınlığı tükenmişliği pozitif etkilemektedir. İş bıkınlığı iş tatminini, iş tatmini işten ayrılma niyetini negatif yönlü etkilemektedir.

Anahtar Kelimeler: İşin Özellikleri, İş Bıkınlığı, Tükenmişlik.

Abstract: A model developed to reveal how employees feel in organization environment is based on characteristics of job as antecedents, and job satisfaction and intention to leave as consequent of boredom. To test of the model, a questionnaire applied by Google Form, using the convenient sample method. 208 responses obtained from sectors categorized as tourism, finance, education, aviation and mixed were used in the path analysis using the structural equation model, the model has meaningful results except the effect of boredom on intention to leave. While job characteristics are negatively related to boredom and burnout, boredom positively affects burnout. Boredom negatively affects job satisfaction, whereas job satisfaction negatively affects intention to leave.

Keywords: Job Characteristics, Boredom, Burnout.

Giriş

* Mustafa Kemal Üniversitesi İİBF, İşletme Bölümü, Öğretim Üyesi

** Mustafa Kemal Üniversitesi SBE, İşletme Doktora Programı, Araştırmacı

*** İskenderun Teknik Üniversitesi, Sivil Havacılık YO, Öğretim Görevlisi

**** İskenderun Teknik Üniversitesi, Turizm ve Otelcilik YO, Öğretim Görevlisi

***** İskenderun Teknik Üniversitesi, Sivil Havacılık YO, Öğretim Görevlisi

İnsanlarla ilgili rutin işlerin, çalışanın zamanla tükenmesine neden olduğu akademik yazında sıkça belirtilmiştir. Rutinliğe ek olarak işin becerilerine uygun olmaması, iş üzerinde denetime sahip olamaması gibi işe yönelik özellikler çalışanın tükenmesine olmasa da işine karşı ilgisinin azalmasına neden olabilmektedir.

İşin yapısı ve özellikleri, çalışanın işe ilişkin algılamalarını olumsuz hale getirebilmektedir. İşe karşı gelişen bu olumsuz tutumlar zaman içerisinde çalışan üzerinde psikolojik baskı yaratmakta, onu işinden soğutmakta ve işten ayrılma niyetini ortaya çıkartmaktadır.

Çalışanın iş ortamında kendini nasıl hissettiğini ortaya koymak amacıyla geliştirilen modelde, iş bıkkınlığı ile bağlantılı olarak değişkenin öncülü olan işin özellikleri ve ardılı olan iş tatmini ve işten ayrılma niyeti kullanılmıştır. Literatürde iş bıkkınlığının tükenmişlik ile yüksek ilişkisi olduğundan, tükenmişlik de modele dâhil edilmiştir. Model, işin özelliklerinin iş bıkkınlığına ve tükenmişliğe yol açtığı, bunun da iş tatminini düşürerek çalışanda işten ayrılma isteği uyandırdığına dayanmaktadır.İlgili kavramlarla ilişkili olan demografik değişkenlerin de modelde etkileri incelenmiştir.İş bıkkınlığı öncülü işin özellikleridir, yani işin tekrarlanabilir olup olmadığı, işin önemli olup olmadığı, işin yapılmasına işi yapanın kendisinin karar verip vermediği gibi durumlar iş bıkkınlığına neden olmaktadır.

Bu çalışma ile belirtilen model test edilmiş olmakla birlikte ayrıca Türkiye’de az olan iş bıkkınlığı çalışmalarına katkı sağlandığı düşünülmüştür. Ayrıca bu çalışma ile iş bıkkınlığı ile ilgili sekiz maddeli ölçeğin de Türkiye’de geçerlilik ve güvenilirliği sınanmıştır.

1. Literatür

Görgül araştırmaların bulguları, beceri çeşitliliği, görevin zorluk derecesi sorumluluk, iş yükü, çalışanın işle ilgili kontrol yetisi, işin karmaşıklığı, yeni öğrenme fırsatının sunulup sunulmadığı gibi iş özellikleri iş tatminin önemli bir tahmin edicisi olduğunu göstermiştir (Teas, 1981). İş özelliklerinin zenginleştirilmesi iş tatmini arttıracaktır.Hackman ve Oldham (1975) iş özelliklerini beş boyutta değerlendirmiştir:

1. Beceri çeşitliliği; işin, çalışanın farklı becerilerini

kullanmasına izin veren farklı faaliyetlerin çeşitliliğini gerektirme derecesidir.

2. Görev tanımı; bir işin başlangıcından diğerlerine görünecek sonucuna kadar ki işin tanımlanabilen parçalarını ve bir bütün olarak tamamlanması gerektirme derecesidir.

3. Görevin önemi; işin, yaşama veya diğer insanların işine önemli derecede etki etme derecesidir.

4. Otonomi; çalışanın işin bağımsızca ve bireysel olarak belirleme derecesi.

5. Geribildirim; çalışanın performansı ile ilgili direkt ve kesin olarak bireysel olarak bilgi elde etme yönünden işin sonuçlarını elde etme derecesidir.

İşin özellikleri çalışanın iş tatmini yanında işten soğumasına, bıkmamasına da neden olabilir. Çünkü işin çok fazla rutin olması, devamlı bir şekilde aynı biçimde yapılması çalışanın işine karşı önemsiz şekilde bakmasına neden olabilir. Çünkü iş bıkkınlığı monotonluk ve tekrarlı görevlerle alakalıdır (Reijseger vd., 2013: 509).

Bunun yanında bıkkınlığına bir kişilik özelliği şeklinde bakan yazarlar da bulunmaktadır (Vodanovich, 2003). Çünkü insanların yönelimleri, hayata karşı bakış açıları ilgili işin özellikleriyle uyumlu olmasını gerektirir. Bazı insanlar daha ayrıntıcılardır, bazıları ise çok daha yüzeysel, pratiktirler.

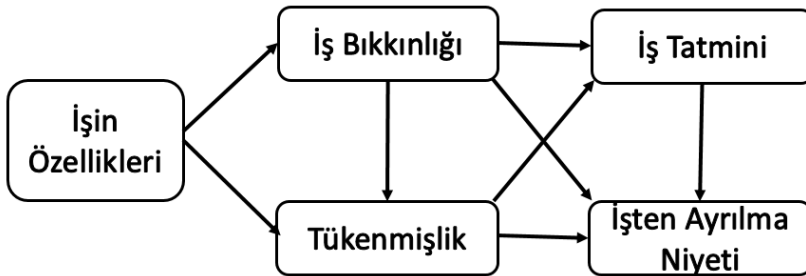
İş bıkkınlığı (boredom), çalışanın işinden sıkılması olup geçici bir durum olasılığı vardır. Özellikle işin çok fazla rutin olması bıkkınlığa neden olmaktadır. Bu anlamda tükenmişliğe çok fazla benzese de (Reijseger vd., 2013: 508) tükenmişlik bir sendrom olarak anılmakta olup geçici bir durum değil tam tersine kalıcılığı ifade etmektedir. Uyarıcıların az olduğu bir çalışma ortamda (Mikulas ve Vodanovich, 1993) bıkkınlık ve tükenmişlik birbiriyle kıyaslandığında farklı bir uyarılma ve zevk dengesiyle karakterize edilecektir (Hakanen vd., 2008). Buna karşın çok fazla uyarıcıların ve iş yükünün fazla olduğu ortamda tükenmişlik, bıkkınlıktan önemli derecede ayrılacaktır (Reijseger vd., 2013: 508). Çünkü bıkkınlık işte etkin-etkinsiz

ekseninde güçlü bir ilişkiye sahipken tükenmişlik ise ayrıca zevk alma-almama eksenleriyle güçlü bir ilişkiye sahiptir.

İş bıkınlığında iş ve işyeri ile ilgili bazen küçük düzenlemeler, çalışanların kendi kendilerine yapacakları ayarlamalar iş bıkınlığını giderebilecekken tükenmişlikte bu tür düzenlemeler hızlıca çözüm gerektirmeyebilir. Ayrıca tükenmişlik çalışanın insanlarla olan (daha çok müşteri ile) ilişkilerine dayanmakta iken iş bıkınlığında insana değil işe yönelik bir işten bezmedir.

İş bıkınlığı çalışanların işlerinde tatminini azaltabilir (Reijseger vd., 2013). Diğer yandan personel devir hızını düşürebilir, örgüte bağlılığını azaltabilir, hatta işten ayrılmasına bile neden olabilir (Kass vd., 2001).

Dolayısıyla, yukardaki açıklamalar ışığında Şekil 1’de gösterilen model çizilebilir.



Kontrol Değişkenleri: Cinsiyet, Evlilik durumu, yaş, iş yükü, sektör, eğitim, yönetici olma, toplam tecrübesi, firma tecrübesi

Şekil 1. Araştırma modeli

2. Araştırma Yöntemi

Araştırma zaman, mekân ve kapsam kısıtına sahiptir. Zaman açısından araştırma 2018 yılında yapılmıştır. Mekân anlamında çalışmada herhangi bir bölge, kuruluş, meslek kısıtı yapılmamış, modelin sınanmasına yönelik anket, kolayda örneklem yöntemi kullanılarak Google Form üzerinden yapılmıştır. Çalışmada çalışanın yaptığı işe yönelik tutumu kapsamında ilgili kavramları ölçen hazır

ölçeklerden yararlanılmıştır. Dolayısıyla örneklem yöntemi, anket tekniği ve ölçeklere ilişkin eleştirilere açıktır.

İlgili kavramların ölçülmesinde yüksek güvenilirliğe sahip hazır ölçeklerden yararlanılmıştır. İşin özelliklerini çalışan nezdinde belirlemek belirlemeye yönelik olarak Hackman ve Oldham (1975) ve Teas'nın (1981) geliştirdikleri İşin Özellikleri Ölçeğinin Kuşlvan ve Kuşlvan'ın (2005) kısmen değiştirilmiş çevirisi kullanılmıştır. Ölçek her birinde üç madde olan beş boyut ve toplamda 15 maddeden ibarettir. Bu beş boyut; beceri (iş-görev) çeşitliliği, iş (görev) bütünlüğü, işin (görevin) önemi, otonomluk (özerklik, bağımsızlık) ve geribildirimdir.

İş bıkkınlığını ölçmek için yanı yazarlara ait farklı ölçekler bulunmaktadır. Bu çalışmada kısa formu tercih edilmiştir. Reijseger vd. (2013) tarafından oluşturulan Bıkkınlık Ölçeği (DUBS, The Dutch Boredom Scale) sekiz maddeden ve bir boyuttan oluşmakta olup Türkiye'de Türkçe çevirisi ve geçerlilik ve güvenirlik ilk kez bu çalışmada yapılmıştır.

Tükenmişliği ölçmek için Maslach ve Jakson'ın (1986) Maslach Tükenmişlik Ölçeği kullanılmıştır. Bu ölçek gerek dünyada ve gerekse de Türkiye'de çok fazla kullanılan bir ölçektir. Türkiye'de geçerliliği ve güvenirliliği Ergin (1993) tarafından test edilmiş çevirisi kullanılmıştır. Ölçek 22 madde ve 3 boyuttur.

Modelin çıktı kısmını oluşturan iki değişkenden ilki olan işten ayrılma niyeti için O'Reilly vd.'nin (1991) dört maddelik ve tek boyutlu İşten Ayrılma Niyeti Ölçeği (alfa 0,91) kullanılmıştır. İş tatminini ölçmek için Holtom vd.'nin (2002) üç madde ve tek boyutlu İş Tatmini Ölçeği kullanılmıştır.

İş bıkkınlığı, işten ayrılma niyeti ve iş tatmini ölçeklerinin Türkçe çevirisi için çeviri-ters çeviri yöntemi çerçevesinde yazarlarca yapılmıştır. Tüm ölçekler "Kesinlikle Katılmıyorum"dan "Kesinlikle Katılıyorum"a uzanan 5'li Likert tipi ölçek kullanılmıştır. Ölçeklerden Maslach Tükenmişlik Ölçeğinin yedi ifadesi ve İşin Özellikleri Ölçeğinin bir ifadesi diğerlerinden farklı yönde olduğundan istatistik programında ters kodlama yapılmıştır.

Kontrol değişkenleri olarak cinsiyet (Kadın /Erkek), yaş (açık uçlu), medeni hali (evli /bekar), eğitim durumu (ilköğretim /ortaöğretim /lise /önlisans (iki yıllık üniversite) /lisans (dört yıllık üniversite) /lisantüstü (yüksek lisans ve doktora)), meslek ve sektör (her ikisi de açık uçlu sorulmuş daha sonra sektörleri belirlenerek kategorileştirilmiştir), iş tecrübesi (ay ve yıl cinsinden açık uçlu), işyeri tecrübesi (ay ve yıl cinsinden açık uçlu), günlük ortalama iş yükü (saat cinsinden açık uçlu) ve yöneticilik durumu (Evet /Hayır) sorulmuştur.

Turizm, finans, eğitim, havacılık ve karma şeklinde kategorileştirilen sektörlerden elde edilen 208 cevabın verilerinin güvenilirlikleri için Alpha, AVE ve CR değerlerine bakılmıştır. Kabul edilebilir indisler çerçevesinde yapısal eşitlik modeli (YEM) kullanılarak yol analizi yapılmıştır. Google Formda doldurulduğundan dolayı herhangi bir boş geçilen soru/ifade bulunmamaktadır. Çoklu bağımlılık ve oto korelasyon, ortak varyans önyargısı kontrol edilmiş, analiz için herhangi bir problemin olmadığını karar verilmiştir. Verilerin analizinde SPSS 22.0 ve AMOS 16.0 programları kullanılmıştır. Ölçeklerin yapısal geçerliliği tek bir havuzda alınarak Açımlayıcı ve Doğrulayıcı Faktör Analizi (AFA ve DFA) kullanılmış, güvenilirlik ise ortalama açıklanan varyans (AVE), bileşik güvenilirlik (CR) ve Cronbach's alpha ile test edilmiştir.

3. Bulgular

Bulgulara göre, iş bıkkınlığının işten ayrılma niyetine etkisi dışında, model anlamlı sonuçlar vermiştir. İşin özellikleri iş bıkkınlığı ve tükenmişlikle negatif ilişkiyken; iş bıkkınlığı tükenmişliği pozitif etkilemektedir. İş bıkkınlığı iş tatminini, iş tatmini işten ayrılma niyetini negatif yönlü etkilemektedir.

Katılımcıların çoğu erkek (% 75), hemen hemen yarısı evli (% 57); yarısından fazlasının lisans mezunu (% 58; ilköğretim % 1; Ortaokul % 2; Lise % 4; % 15 önlisans ve % 20 lisansüstüdür) ve % 24'ü yönetici konumundadır. Sektörel dağılımda havacılık % 50; turizm % 17; % 10 finans; % eğitim ve % 8 diğer kategorisindedir. Katılımcıların yaş ortalamasının 33,50 ($\pm 8,37$), kurum içi tecrübelerinin 80,48 ($\pm 80,96$) ay ve toplam tecrübelerinin ise 135,84 ($\pm 101,07$) ay, olup iş yükleri 8,77 ($\pm 1,68$) saattir. Ölçek ortalamaları

ise tükenmişlik için beş üzerinden 2,52 ($\pm 0,69$), işin özellikleri 3,52 ($\pm 0,56$), iş bıkkınlığı 2,40 ($\pm 0,76$), işten ayrılma niyeti 2,63 ($\pm 1,24$) ve iş tatmini 3,83 ($\pm 0,88$) olarak ölçülmüştür.

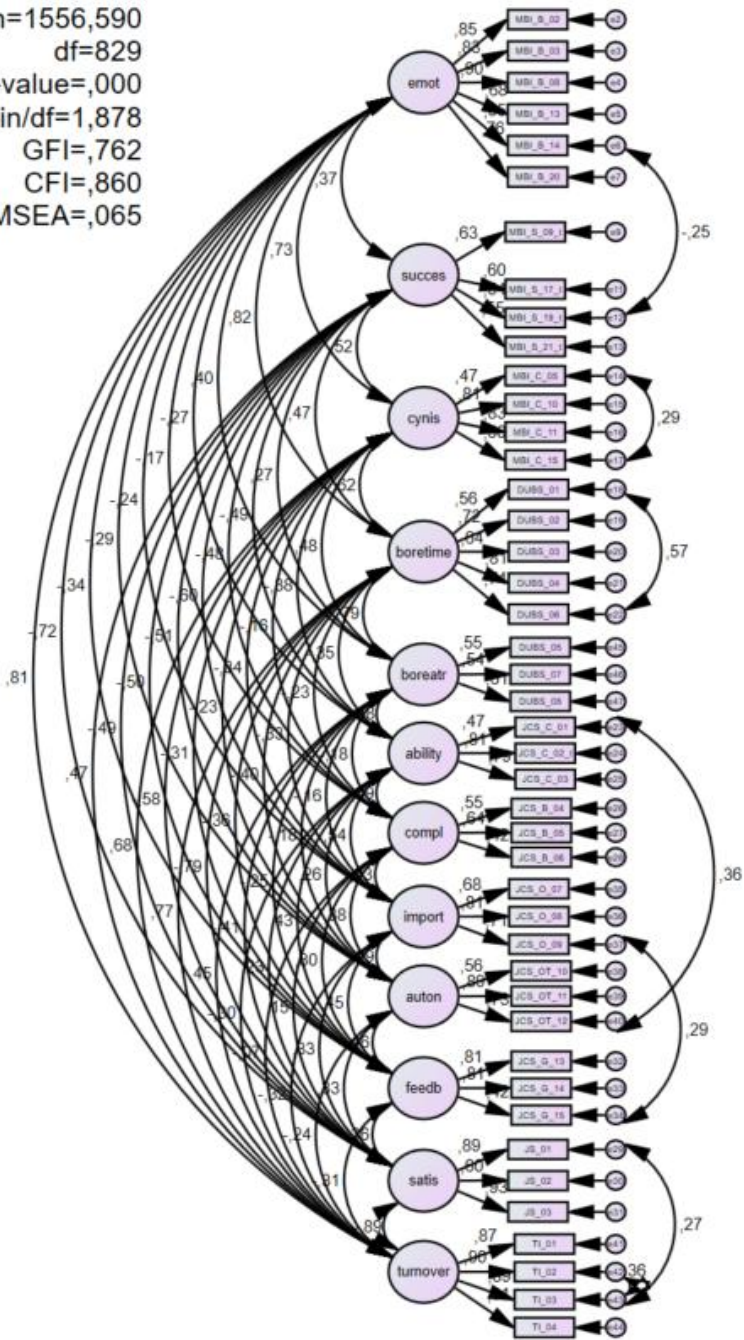
Tablo 1. Ölçeklerin yapısal geçerlilik ve güvenirlik sonuçları

Faktörler/Maddeler		AFA	1.düzey DFA			2.düzey DFA		
			AVE	CR	Alpha	AVE	CR	Alpha
Tükenmişlik	Duygusal (6)	36,74	0,60	0,90	0,89	0,57	0,79	0,88
	Başarısızlık (4)	15,10	0,34	0,67	0,67			
	Sinistik (4)	7,13	0,45	0,76	0,76			
Bıkkınlık	Zamansal (5)	48,24	0,49	0,83	0,85	0,94	0,96	0,84
	İşin özelliği (3)	12,52	0,32	0,58	0,59			
İşin Özellikleri	Beceri (3)	28,49	0,51	0,75	0,72	0,35	0,72	0,80
	Bütünlük (3)	10,03	0,30	0,56	0,55			
	Önemi (3)	12,54	0,55	0,78	0,76			
	Otonom (3)	7,35	0,55	0,78	0,77			
	Geribildirim (3)	8,40	0,50	0,73	0,71			
İş Tatmini (3)		76,44	0,68	0,86	0,94			
İşten Ayrılma Niyeti (4)		85,53	0,79	0,94	0,84			

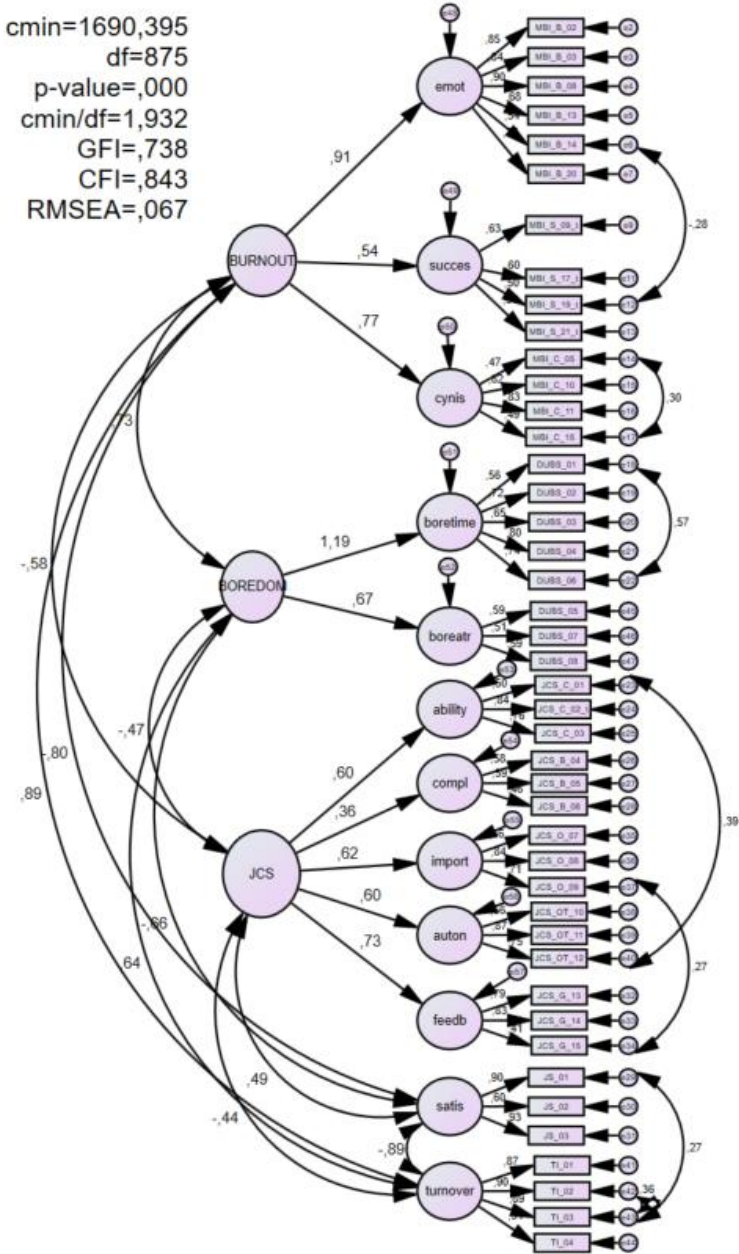
Ortak varyans önyargısının olup olmadığına yönelik olarak ölçeklerin tümü tek havuzda AFA'ya tabi tutulmuştur. Açıklayıcı yöntem olarak Maksimum Likelihood, döndürme yöntemi olarak Promax kullanılmıştır. 52 madde tek havuzda ve tek bir boyut şeklinde tanımlanarak analize tabi tutulduğunda Kaiser-Mayer-Olkin 0,886; Barlett's testi ise 7002,084 ($df=1326$) ($p<0,0001$) bulunmuştur.

Toplam açıklanan varyans 28,596 olup katılımcıların maddelere cevap verirken tutarlı davrandıkları varsayılmıştır. Daha sonra her bir ölçek ayrı ayrı faktör analizine tabi tutulmuş, 0,40 altındaki faktör yüklerine sahip maddeler ile aynı anda iki farklı faktöre yükeleme yapan maddeler çıkarılmıştır. Tablo 1'den de görüleceği üzere tükenmişlik sekiz madde fire vererek literatüre (Maslach ve Jakson, 1986) uygun bir şekilde üç boyuta ayrılmıştır. Bıkkınlıkta ise hiçbir madde çıkarılmadan, ama Reijseger vd.'in (2013) tersine iki boyuta ayrılmıştır. Maddelerin ortak anlamlarına göre bu boyutlar zamansal ve işin özelliği şeklinde adlandırılmıştır. İşin özellikleri ise, Hackman ve Oldham'ın (1975) belirlemiş olduğu boyutlara hiçbir fire vermeden birebir örtüşmüştür. SDon olarak iş tatmini ile işten ayrılma niyeti ölçekleri de literatürü desteklemiştir (O'Reilly vd., 1991; Holtom vd.'nin (2002).

cmin=1556,590
 df=829
 p-value=,000
 cmin/df=1,878
 GFI=,762
 CFI=,860
 RMSEA=,065



Şekil 2. Ölçeklerin birinci düzey DFA sonucu



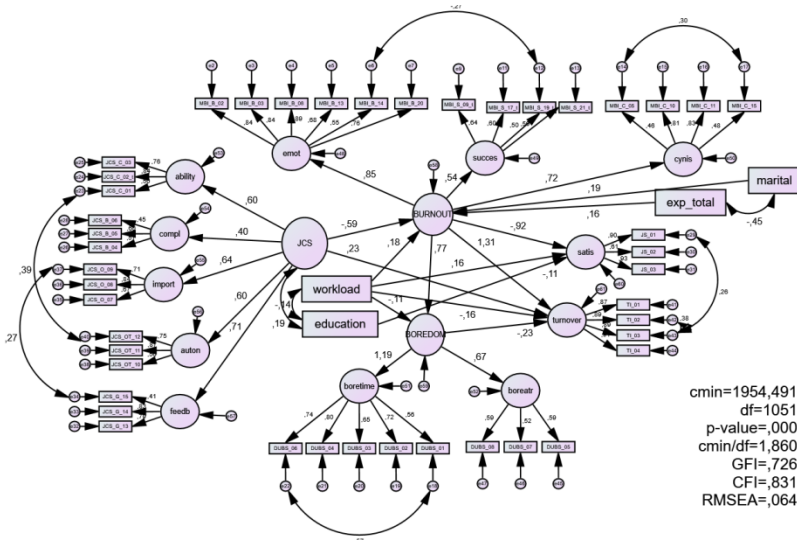
Şekil 3. Ölçeklerin ikinci düzey DFA sonucu

Ölçek maddelerinin teorik olarak ilgili boyutlara yüklenip yüklenmediğini doğrulamak için birinci ve ikinci düzey DFA yapılmıştır. Modelin iyileştirmesine yönelik olarak hata terimleri

9.Otonom	- ,26 - ,16 ,70 ,33 ,25 ,23 ,32 ,41
10.geri bildirim	- - - -,28 ,67 ,37 ,19 ,36 ,36 ,37 ,30* ,34
11.Bıkkınlık	,61 ,57 ,34 ,48 - -,40 - -,24 -,29 - ,40 0,08 ,25
12.Zamansal	,66 ,64 ,37 ,48 - -,38 - -,27 -,34 - ,94 ,42 0,09 ,25
13.işin özelliği	,33 ,27 ,18 ,33 - -,31 - - - ,81 ,56 ,25 0,06 0,12 0,12 ,17
14.işten ayrılma	,76 ,74 ,36 ,58 - -,30 - -,30 -,21 - ,57 ,61 ,33 ,34 0,03 ,24
15. iş tatmini	- -,65 - -,51 ,41 ,31 0,09 ,36 ,27 ,32 - - - - ,69 ,41 ,60 ,65 ,34 ,80

Not: 0,15-0,18 arası $p < 0,05$; 0,21 ve üstü $p < 0,01$ düzeyinde anlamlıdır.

Değişkenler arasındaki teorik ilişkilerin saptanması ve ayrıca ayırım geçerliliğinin sağlanıp sağlanmadığına yönelik olarak korelasyon analizi yapılmış olup tükenmişliğin işin özellikleri ile orta düzeyde olumsuz ($r = -0,52; p < 0,01$), bıkkınlıkla orta düzeyde olumlu ($r = 0,61; p < 0,01$), işten ayrılma niyeti ile yüksek düzeyde olumlu ($r = 0,76; p < 0,01$) ve iş tatmini ile yüksek düzeyde olumsuz ($r = -0,69; p < 0,01$) ilişkiye sahiptir. İşin özellikleri ise bıkkınlık ile düşük düzeyde olumsuz ($r = -0,40; p < 0,01$), işten ayrılma niyeti ile düşük düzeyde olumsuz ($r = -0,34; p < 0,01$) ve iş tatmini ile düşük düzeyde olumlu ($r = 0,31; p < 0,01$) ilişkilere sahiptir. İş bıkkınlığı ise işten ayrılma ile orta düzeyde olumlu ($r = 0,57; p < 0,01$) ve iş tatmini orta düzeyde olumsuz ($r = -0,60; p < 0,01$) ilişkiye sahiptir. Son olarak işten ayrılma niyeti ile iş tatmini arasındaki ilişkinin katsayı $r = -0,80$ ($p < 0,01$) olup yüksek bir ilişkiye sahiptir. Katsayılardan görüldüğü gibi ilişkilerin ve ilişkilerin yönü teorik açıklamaları destekler niteliktedir. Ayrıca katsayıların hiçbiri çok yüksek (0,85 üstü) bir ilişkide olmaması değişkenlerin birbirinden ayrıştığını göstermektedir. Değişkenler arasındaki ilişkiler Tablo 2’de görülebilir.



Şekil 4. Model analiz sonucu

Yapılan YEM analizinde, göstergeler, örtük değişkenler ve ayrıca kontrol değişkenleri konmuştur. İşin özellikleri iş bıkkınlığı, tükenmişlik, iş tatmini ve işten ayrılma niyetine; tükenmişlik iş bıkkınlığı, iş tatmini ve işten ayrılma niyetine; iş bıkkınlığı iş tatmini ve işten ayrılma niyetine; son olarak iş tatmini işten ayrılma niyetine etki edecek şekilde yollar çizilmiştir. Kontrol değişkenleri hem birbiriyle hem de bağımsız değişken olan işin özellikleriyle kovaryanslar bıkkınlık, tükenmişlik, işten ayrılma niyeti ve iş tatminine yollar çizilerek analize tabi tutulmuş model bu haliyle iyi uyum istatistikleri üretememiştir. Kontrol değişkenlerinden başlamak şartıyla anlamsız yollar silinmiş ve bunun sonucunda Şekil 4'te gösterilen model ortaya çıkmıştır. Bu mdelde kabul edilebilir iyi uyum indisleri üretmiştir: $\chi^2(\text{CMIN})= 1954,491$; $df= 1051$; $\chi^2(\text{CMIN})/df= 1,860$ ($p=.000$); $GFI=0,726$; $CFI= 0,831$; $RMSEA= 0,064$. Modele göre iş özellikleri tükenmişliğe olumsuz ($\beta = -0,59$; $p<0,01$), işten ayrılma niyetine olumlu ($\beta =0,23$; $p<0,01$) etki etmektedir. Tükenmişlik ise iş bıkkınlığına yüksek katsayı ile olumlu ($\beta =0,77$; $p<0,77$), iş tatminine yüksek bir katsayı ile olumsuz ($\beta =-0,92$; $p<0,01$) etkide bulunmaktadır. İş bıkkınlığının işten ayrılma niyetine olumsuz ($\beta =-0,23$; $p<0,01$) etkisi olmasına karşın iş tatminine olan etkisi anlamsız çıkmıştır. Ayrıca kontrol değişkenlerinden iş yükü tükenmişliğe olumlu ($\beta =0,18$; $p<0,01$); iş tatmine olumlu ($\beta =0,16$;

$p<0,01$); işten ayrılma niyetine olumsuz ($\beta = -0,23$; $p<0,01$) ve iş bıkkınlığına ise olumsuz ($\beta = 0,11$; $p<0,01$) etki etmektedir. Buna karşın eğitim yalnızca iş tatmine olumsuz katkısı ($\beta = -0,11$; $p<0,05$) anlamlı çıkmıştır. Tükenmişliğe medeni durum ($\beta = 0,19$; $p<0,01$) ve toplam tecrübe ($\beta = 0,16$; $p<0,01$) olumlu etkileri anlamlıdır (Şekil 4).

4. Sonuç ve Öneriler

Yapılan yol analizi sonucunda işin özellikleri tükenmişlikle negatif ilişkilidir. İş bıkkınlığı tükenmişliği pozitif etkilemektedir. İş bıkkınlığı iş tatminini negatif etkilemektedir. İş tatmini işten ayrılma niyetini negatif etkilemektedir. Sonuç olarak, çalışanlar işlerinden bıksalar da işten ayrılma niyeti göstermemekte; tatmin düzeylerinin azaldığı noktada işten ayrılma niyetleri ortaya çıkmaktadır.

İş bıkkınlığı başarılı insan kaynakları yönetimi ile giderilebilir. Çalışanı motive edecek düzenlemeler iş bıkkınlığını giderebilir. Özellikle uygun işgören seçimi burada en hassas noktadır.

2. Kaynakça

- Daniels, K. (2000). Measures of five aspects of affective well-being at work. *Human Relations*, 53, 275-294.
- Ergin, C. (1993). Doktor ve hemşirelerde tükenmişlik ve Maslach Tükenmişlik Ölçeğinin uyarlanması. R. Bayraktar ve İ. Dağ (Ed.) *VII. Ulusal Psikoloji Kongresi Bilimsel Çalışmaları*. Ankara: Türk Psikologlar Derneği Yayını.
- Hackman, J.R. ve Oldham, G.R. (1975). Development of the Job Diagnostic Survey. *Journal of Applied Psychology*, 60, 159-170.
- Hakanen, J.J., Schaufeli, W.B. ve Ahola, K. (2008). The job demands-resources model: A three-year cross-lagged study of burnout, depression, commitment, and work engagement. *Work & Stress*, 22, 224-241.
- Holtom, B.C, Lee, T.W. ve Tidd, S.T. (2002). The relationship between work status congruence and work-related attitudes and behaviors. *Journal of Applied Psychology*, 87, 903-915.

- Jackson, S.E. ve Turner, J.A. (1987). Correlates of burnout among public service lawyers. *Journal of Occupational Behavior*, 8(4), 339-350.
- Kass, S.J., Vodanovich, S.J. ve Callender, A. (2001). State-trait boredom: The relationship to absenteeism, tenure and job satisfaction. *Journal of Business and Psychology*, 16, 317-327.
- Kuşluvan, Z. ve Kuşluvan, S. (2005). Otel işletmelerinde iş ve işletme ile ilgili faktörlerin işgören tatmini üzerindeki görece etkisi: Nevşehir örneği. *Anatolia: Turizm Arastirmalari Dergisi*, 16(2), 183-203.
- Maslach, C. ve Jakson , S.E. (1986). *Maslach Burnout Inventory* (2 nd. Ed.) ,Palo Alto, Ca.: Consulting Psychologist Press.
- Mikulas, W. ve Vodanovich, S. (1993). The essence of boredom. *The Psychological Record*, 43, 3-12.
- Reijseger, G., Schaufeli, W.B., Peeters, M.C.W., Taris, T.W., van Beek, I. ve Ouwenel, E. (2013) Watching the paint dry at work: psychometric examination of the Dutch Boredom Scale. *Anxiety, Stress & Coping: An International Journal*, 26(5), 508-525.
- Teas, R.K. (1981). A test of a model of department store salespeople's job satisfaction. *Journal of Retailing*, 57(1), 3-25.
- Vodanovich, S.J. (2003). Psychometric measures of boredom: A review of the literature. *Journal of Psychology*, 137, 569-593.

İŞYERİNDEKİ YILDIRMA DAVRANIŞLARININ İŞTEN AYRILMA NİYETİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: ÖRGÜTSEL BAĞLILIK VE ÖRGÜTSEL SESSİZLİĞİN ARACILIK ROLÜ*

The Effect of Mobbing at Work on the Intention to Leave: The Mediation Role of Organizational Commitment and Organizational Silence

Metin REYHANOĞLU & Havva Nur Gamze TUTAR

Öz: Araştırmanın amacı işyerindeki yıldırmanın işten ayrılma niyetine olan etkisinde örgütsel bağlılık ve örgütsel sessizliğin aracı rolünün test edilmesidir. Hatay'daki bir imalat işletmesinin kadrolu çalışanlarına gönderilen anketten 202 tanesi analizde kullanılmıştır. Araştırma sonucunda yıldırmanın korunma amaçlı sessizliği olumlu; örgütsel bağlılığı ise olumsuz etkilediği bulunmuştur. Korunma amaçlı sessizliğin, örgütsel bağlılığı ve işten ayrılma niyetini olumlu; normatif bağlılığı ise olumsuz etkilemektedir. Korumacı sessizlik normatif bağlılığı olumlu, örgütsel bağlılık işten ayrılma niyetini olumsuz etkilemektedir. Yıldırmanın ile işten ayrılma niyeti arasındaki ilişkide örgütsel bağlılık tam aracı değişken, ama örgütsel sessizlik değildir.

Anahtar Kelimeler: Yıldırma, Örgütsel Bağlılık, Örgütsel Sessizlik, İşten Ayrılma Niyeti.

Abstract: The purpose of this study identifies the mediating role of organizational commitment and organizational silence in the effect of mobbing in a workplace on intention to leave. The 202 of the questionnaires, which sent to the permanent staff of a manufacturing operation in Hatay, were used in the analysis. It found that the mobbing effects positively on the defensive silence and negatively on the organizational commitment. The defensive silence positively effects on organizational commitment and the intention to leave, but it negatively effects on the normative commitment. The prosocial silence positively effects on the normative commitment and the organizational commitment positively effects on the intention to leave. The organizational commitment is the full mediating variable in the relationship of the mobbing and intention to leave, but the silence is not.

Keywords: Mobbing, Organizational Commitment, Organizational Silence, Intention to Leave

* Çalışma, Mustafa Kemal Üniversitesi'nde Yüksek Lisans Tezi olarak sunulmuştur.

1.Giriş

Yıldırma, işyerinde üstler ve/veya iş arkadaşları tarafından sistematik ve sürekli bir şekilde uygulanan, çalışanı iş yaşamından dışlamaya yönelik anti sosyal davranışlardır. Bu davranışlar, örgütün bütününde zararlı etkiler yaratmakta ve örgütsel bağlılığı azaltarak, örgütsel sessizliğe ve işten ayrılma niyetine neden olabilmektedir.

Konunun önemi nedeniyle, son yıllarda yıldırma ve sonuçlarıyla ilgili çok sayıda araştırma yapılmıştır. Buna karşın, yıldırma davranışının işten ayrılma niyetine etkisindeki örgütsel bağlılık ile örgütsel sessizliğin aracılığı, bir model üzerinde test edilmemiştir. Ayrıca bu kavramlar daha çok hizmet işletmelerinde test edilmesine rağmen imalat işletmelerinde çok fazla test edilmemiştir. İşletmenin performansı çalışanların performansından geçtiğinden, bu performansa bu kavramların önemli bir etkisi vardır. Ayrıca ‘insan hakları’ çerçevesinde de çalışma, akademisyenler ve uygulayıcılar için kendini önemli kılmaktadır.

Araştırmanın amacı,iş yaşamında yıldırma davranışlarının çalışanların işten ayrılma niyetlerine etkisinin ölçülmesi ve örgütsel bağlılık ve örgütsel sessizliğin yıldırma ve işten ayrılma niyeti arasındaki ilişkide aracılık rollerinin test edilmesidir. Bağımsız değişkenler olan yıldırma davranışlarının, örgütsel bağlılığın ve örgütsel sessizliğin, bağımlı değişken olan işten ayrılma niyetine olan etkisini ölçmek için yapısal eşitlik modeli ve aracı değişken etkisi incelenmiştir.

2.Literatür ve Hipotezlerin Belirlenmesi

İşyeri ile ilgili psikolojik bir sorun olarak keşfedilen yıldırma olgusu, birine karşı cephe oluşturmak, psikolojik şiddet ve zorbalık olarak adlandırılmaktadır (Leymann, 1996: 165). Yıldırma, şiddetin azaltılmış şekli olarak genellikle psiko-sosyal yanları ile göz önüne alınmakta ve bundan dolayı da fiziksel şiddetten çok daha fazla kalıcı psikosomatik rahatsızlıklara neden olabilmektedir (Bayrak Kök, 2006: 434).Leymann’a (1996: 168) göre işyerinde yıldırma; bir bireye, bir kişi veya bir grup insan tarafından uzun süreli (ortalama altı ay boyunca) sistematik yöneltilen düşmanca, ahlak dışı iletişim ve

saldırganca davranışlar olarak tanımlanmıştır. Leymann'a (1996: 171-2) göre yıldırma süreci 5 aşamada oluşmaktadır. İlk aşama olarak algılanan, kritik olayın oluşmasına neden olan çatışma durumudur. İkinci aşama olarak, yıldırma ve karalama; iletişimin normal seyir ettiği durumlarda oluşan her saldırgan davranış yıldırma olarak algılanmamalıdır. Üçüncü aşama olan, yönetimin; yıldırmaya karşı harekete geçtiği adımdır. Dördüncü aşama olan yanlış tanı; mağdurun psikolojik yardım talebi olacaktır. Son aşama olan işten çıkarılma; mağdura konulan tanılar sonucunda artık sorunlu biri olarak görülmekte ve işletme tarafından istenmemektedir.

Örgütsel bağlılık, örgütle çalışan arasında oluşan duygusal bir bağ olarak tanımlanmıştır. Bağlılıkta bireyin örgüt bünyesine katılması, örgüte dahil olması, bireyin örgütü kabul etmesi ve özdeşleşmesi gibi aşamaları vardır. Allen ve Meyer (1990) yaklaşımına göre, tutumsal bağlılık; bireylerin örgüt arasında oluşan ilişkiyi yansıtan psikolojik bir durumdur. Allen ve Meyer (1990) örgütsel bağlılığı oluşturan unsurların duygusal, devam ve normatif bağlılık olarak üç ana ögeye dayandığını ifade etmektedir. Duygusal bağlılık, bireylerin duygusal anlamda kendi istekleriyle örgütte çalışmayı arzu eden ve her işverenin hayalini kurduğu, çalışanın örgüt değerlerine, kurallarına, amaçlarına sahip çıkarak örgütü benimsedikleri ve sahiplendikleri bağlılık türüdür. Devamlılık bağlılığı, bireyin örgütlerine yaptıkları yatırımların sonucunda örgütte kalmasının bir zorunluluk olduğunu düşünmektedir. Normatif bağlılık; kişinin örgütte çalışmayı minnettarlık duygusu veya kendisi için bir görev olarak görme, kendisinin istediği için değil; zorunlu oldukları için örgütte kalmayı sürdürmesi konusunda çalışanların hissettiği yükümlülük duygusu olarak tanımlanmaktadır (Belli, 2014: 50).

Örgütsel sessizlik kavramı; çalışanın örgüt içindeki sorunlara karşı fikir ve davranışlarını gizleyerek, örgütteki konulara tepkisiz kalmasıdır (Henriksen ve Dayton, 2006). Örgütlerde sessizlik kavramı, işverenin örgütsel konu ve sorunlarla ilgili görüş sahibi olarak, bilgiyi saklama durumudur (Çakıcı, 2010: 9). Pinder ve Harlos (2001), örgütsel sessizliği, kabullenici sessizlik ve korunma amaçlı sessizlik olarak ikiye ayırırken, Van Dyne vd. (2003) ise bu iki boyutlara koruma amaçlı sessizliği eklemişlerdir. Pasif bir davranış

türü olarak ele alınan ve boyun eğmeye dayalı kabullenici sessizlik; çalışanlar fikirlerini ifade etseler bile işletmede herhangi bir değişikliğe neden olmayacağını ve farklılık yaratmayacağını düşündükleri için değerli bilgi fikirlerini gizleyerek sessiz kalmalarıdır (Van Dyne vd. 2003: 1366). Temelinde korku barındıran korunma amaçlı sessizlik; çalışanların korku, kaygı, risk, kendini güvende hissetmemesi vb. gibi nedenlerden dolayı kendisini dışarıdan gelecek zararlara karşı korumak amacıyla sorunları görmezden gelmesi ve sessiz kalmasıdır (Van Dyne vd. 2003: 1371). Koruma amaçlı sessizlik ise; çalışanların fikirlerini söyledikleri zaman işletmedeki diğer çalışanlara zarar vereceklerini düşünmelerinden dolayı, toplumun, çalıştıkları kurumun ve iş arkadaşlarının iyiliği ve geleceği için sessiz kalmalarıdır (Van Dyne vd. 2003: 1373).

Yıldırmanın, önemli olumsuz sonuçlarından biri çalışanların örgütsel bağlılığını olumsuz etkilemesidir. İşyerinde çalışanlara yönelik yıldırma olaylarının ve davranışlarının artması çalışanların örgütle bütünleşmesine engel olmakta, tam bir güvensizlik ortamı oluşmasına neden olmakta ve örgütsel bağlılığı ciddi derecede azaltmaktadır (Zapf vd., 1996; Çekmecelioğlu, 2007; Tengilimoğlu vd., 2010; Naktiyok ve Polat, 2016).

H₁: İşyerinde yıldırma davranışı örgütsel bağlılığı negatif yönde etkiler.

Wayne vd. (2008) örgütlerdeki zorba liderlerin, çalışanların karar süreçlerine katılma hakları ellerinden alarak, onları susturdıklarını ifade etmektedirler. Öte yandan, Leymann'a (1996) göre, yıldırma sürecinde, mağdurun kişisel ilişkileri ile sosyal ilişkilerini geliştirmesi engellenerek, iş arkadaşlarıyla iletişim kurması engellenir ve mağdur susturma yoluna gidilir. Türkiye'de de yıldırma ile örgütsel sessizliği kanıtlayan çalışmalar mevcuttur (Çakıcı, 2008; Çavuş vd., 2015).

H₂: İşyerinde yıldırma örgütsel sessizliği pozitif yönde etkiler.

Örgütsel sessizlik genelde olumsuz bir durum olarak ele alınmakta ve örgütlerde sessizliğin örgüte bağlılığı negatif yönde etkilediği belirtilmektedir (Yüksel, 2015: 72-73). Örgütlerde sessizlik, çalışanların karşılaştıkları problemleri rahatça ifade etmemelerine

veya işletmenin yararına olacak bazı fikirleri paylaşmamalarına (Pinder ve Harlos, 2001:343) neden olacaktır.

H₃: Örgütsel sessizlik örgütsel bağlılığı negatif yönde etkilemektedir.

Yıldırma, çalışanları işten ayrılmaya mecbur bırakan bir süreç olarak dikkate alınmaktadır (Yıldırım v.d, 2014: 28). Literatür incelendiğinde, yıldırma ile işten ayrılma niyeti arasındaki ilişkiyi inceleyen birçok araştırma olduğu görülmektedir (Djurkovic ve McCormack, 2008; McCormack vd., 2009).

H₄: İşyerinde yıldırma işten ayrılma niyetini pozitif yönde etkiler.

Birey eğer örgüt değerlerine bağlı değil ve bu değerlerin gerçekleştirilmesine katkıda bulunmuyorsa örgütten ayrılmak isteyecektir (Çekmecelioğlu, 2007: 28). Wasti'nin (2002) örgütsel bağlılık üzerine yaptığı çalışmada, iş tatmini yüksek olduğu durumlarda, işe geç gelme, devamsızlık ve işten ayrılma düzeyi azaltmaktadır. Yapılan çalışmalarda, örgütsel bağlılık ile işgören devir oranı arasında olumsuz bir ilişkinin var olduğunu göstermektedir (Mathieu ve Zajac, 1990: 184).

H₅: Örgütsel bağlılık işten ayrılma niyetini negatif yönde etkiler.

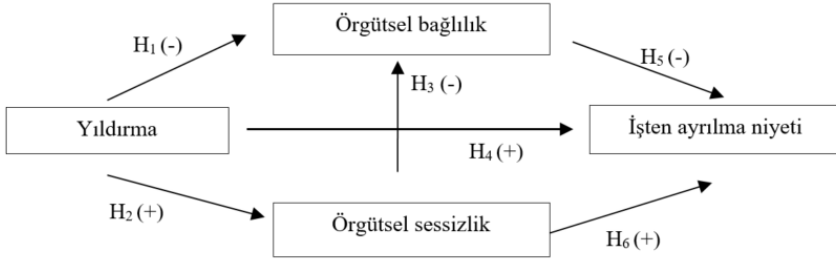
Literatür incelendiğinde, işletmelerde yıldırma davranışlarının artması sonucunda, örgütsel sessizlikte artış olduğu gözlemlenmiştir (Elçi vd., 2014).

H₆: Örgütsel sessizlik işten ayrılma niyetini pozitif yönde etkiler.

Konuyla ilgili yapılan çalışmalarda, yıldırma ve işten ayrılma niyeti arasında, yıldırma ve örgütsel sessizlik arasında ve örgütsel sessizlik ile işten ayrılma niyeti arasında pozitif yönde anlamlı ilişkiler bulunmaktadır. Buna göre, yıldırma davranışları örgütsel bağlılığın azalmasına ve çalışanlarda örgütsel sessizliğin artmasına neden olmakta ve sonuçta işten ayrılma niyeti yükselmektedir. Bu konuda yapılan bir çalışmada McCormack vd. (2009), yıldırma ile işten ayrılma niyeti arasındaki ilişkide, duygusal bağlılığın aracılık rolü kısmi aracılık etkisi olduğunu tespit etmişlerdir.

H₇: Örgütsel bağlılık, işyerindeki yıldırmanın işten ayrılmaya etkisinde aracı rolü oynamaktadır.

H₈: Örgütsel sessizlik, işyerindeki yıldırmanın işten ayrılmaya olan etkisinde aracı rolü oynamaktadır.



Şekil 1. Araştırma modeli

Bu hipotezler bağlamında araştırma modeli Şekil 1’de gösterildiği gibidir.

3.Araştırma Yöntemi

Araştırma kapsam ve kavram kısıtlarına sahiptir. Kullanılan ölçeklerden de görüleceği üzere yıldırma Leyman’ın 5’li yıldırma modeli, örgütsel bağlılık ve örgütsel sessizlik ise üçlü ayırım temelinde alınmıştır. Araştırmanın saha çalışması 2017 yılında yapılmış olup zaman kısıtına sahiptir. Diğer bir kısır ise mekan ve araştırma birimidir. Çalışma sahası Hatay/Antakya’da imalat sektöründe çalışan beyaz ve mavi yakalı, bayan ve erkek çalışanlardır. Diğer yandan çalışma ölçüm ve analiz kısıtına da sahiptir: Olguları ortaya çıkaracak geçerlik ve güvenilirliğinin yüksek olduğu görülen hazır ölçekler anket tekniğinde kullanılmıştır. Dolayısıyla çalışma, ölçeklerin ölçümü ve anket tekniğine yapılan tenkitlere açıktır.

Araştırmada kullanılan yıldırma ölçeği Leymann’ın (1996) beş boyutlu modelini temel alan 45 ifadeli Dick ve Rayner (2004), Zapf vd. (1996), Fox ve Stallworth (2005) tarafından oluşturulan ölçeklerden yararlanılarak Karacaoğlu ve Reyhanoğlu (2006) tarafından Türkçeleştirilen 39 ifadeli ölçektir. Örgütsel bağlılık için ise, Allen ve Meyer’in (1990) üç boyut ve 18 ifadeli ölçeğin Boylu vd. (2007) tarafından kullanılan Türkçeleştirilmiş hali kullanılmıştır. Örgütsel sessizlik kavramı ise Van Dyne vd. (2003) üç boyut ve 15

ifadeli ölçeği kullanılmıştır. İşten ayrılma niyeti ölçeği, Cammann vd.'nin (1983) üç ifadeli ölçeğinin Baklacı (2013) tarafından Türkçeleştirilmiş hali kullanılmıştır. Ölçeklerin tümü Hiç Katılmıyorum”, “Katılmıyorum”, “Kararsızım”, “Katılıyorum”, “Tamamen Katılıyorum” şeklindeki 5’li Likert şeklinde ölçeklendirilmiştir.

Araştırma evrenini; Hatay’ın Antakya ilçesinde faaliyet gösteren bir imalat işletmesinin kadrolu çalışanlarının tamamı oluşturmaktadır. İşletmeye 220 anket gönderilmiş, 210 kişiden geri dönüş sağlanmıştır. Sekiz adet anket eksik cevaplanmış olduğundan kapsam dışı bırakılmıştır. Anketlerden 2 tanesi medyanla doldurulmuş ve toplam 202 anket analize girmiştir. Veriler, Baron ve Kenny’nin (1986) aracılık modeli kullanılarak oluşturulan modeller, Yapısal Eşitlik Modeliyle (YEM) test edilmiştir. Ayrıca aracılığın anlamlı olup olmadığına yönelik Sobel testi yapılmıştır.

SPSS ve AMOS programları kullanılmış, verilerde çarpıklık ve basıklık probleminin olmadığı görülmüştür. Yaygın varyans tutarsızlığının olup olmadığına yönelik tüm değişkenlere tek faktör altında Açımlayıcı Faktör Analizi (AFA) yapılmıştır. Maximum Likelihood açımlayıcı yöntemi sonucunda açıklama gücü % 25,87 bulunmuş, ortak varyans tutarsızlığı olmadığı görülmüştür. Güvenirlik analizlerinde tüm ölçekler oldukça güvenilir (0,777-0,961) bulunmuştur. Ölçeklerin yapısal geçerliliği tek bir havuzda alınarak Açımlayıcı ve Doğrulamalı Faktör Analizi (AFA ve DFA) kullanılmış, güvenilirlik ise ortalama açıklanan varyans (AVE), bileşik güvenilirlik (CR) ve Cronbach’s alpha ile test edilmiştir.

4.Bulgular

Katılımcıların çoğu erkek (184, % 91,1), evli (151; %74,8); yaklaşık yarısının ilk ve orta öğretim mezunu (90; % 44,6; lise 64; önlisans 25 ve lisans mezunu ise 22 kişidir) olduğu görülmüştür. Katılımcıların yaş ortalamasının 34,92 ($\pm 7,191$), kurum içi tecrübelerinin 75,53 ($\pm 60,287$) ay ve toplam tecrübelerinin ise 175,24 ($\pm 102,046$) aydır. Ölçek ortalamaları ise yıldırma için beş üzerinden 1,67 ($\pm 0,68$), örgütsel bağlılık 3,18 ($\pm 0,72$), örgütsel sessizlik 2,43 ($\pm 0,76$) ve işten ayrılma niyeti ise 2,44 ($\pm 1,31$) olarak ölçülmüştür.

Ölçeklerin yapısal geçerlilikleri için yapılan AFA sonucuna göre yıldırma üç boyuta (ayırımcılık, özel yaşama saldırı, kariyer engelleri), örgütsel bağlılık üç boyuta (normatif, duygusal ve devam bağlılığı), örgütsel sessizlik ise iki boyuta (korumacı sessizlik ve korunma amaçlı sessizlik) ayrılmıştır. AFA’da açımlayıcı yöntem olarak maximum likelihood, rotasyon olarak Promax kullanılmış olup Kaiser-Mayer-Olkin 0,872; Barlett’s testi ise 5737,221 (df=903) ($p<0,0001$) bulunmuştur. Toplam açıklanan varyans 62,023 olup 0,40 altındaki faktör yükleri sahip maddeler çıkarılmıştır (Tablo 1).

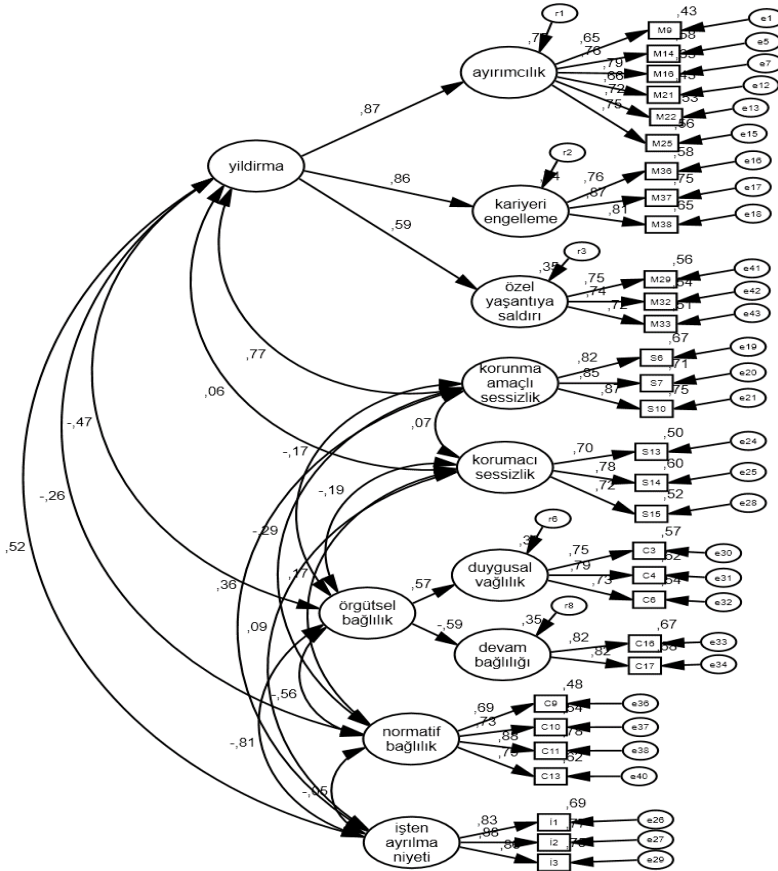
Tablo 1. Ölçeklerin yapısal geçerlilik ve güvenirlik sonuçları

Ölçekler	Faktörler/Maddeler	Faktör Yükleri		AVE	CR	Alpha
		AFA	DFA			
YILDIRMA	<i>Ayırımcılık</i>	6,382				
	M12	0,856	φ			
	M14	0,828	0,739			
	M23	0,768	0,75			
	M15	0,764	0,792			
	M16	0,723	0,77			
	M9	0,704	0,666			
	M17	0,700	0,777			
	M25	0,679	0,75	0,535	0,927	0,895
	M18	0,672	φ			
	M11	0,671	0,738			
	M13	0,656	0,665			
	M21	0,640	0,657			
	M19	0,619	φ			
	M22	0,618	0,727			
	M20	0,528	φ			
	<i>Özel Yaşantıya Saldırı</i>	5,882				
	M33	0,787	0,714			
	M32	0,721	0,737	0,541	0,779	0,778
	M29	0,614	0,754			
	<i>Kariyeri Engelleme</i>	2,567				
ÖRGÜTSEL BAĞLILIK	M36	0,679	0,766			
	M37	0,648	0,869	0,663	0,855	0,854
	M38	0,614	0,805			
	M39	0,496	φ			
	<i>Normatif Bağlılık</i>	28,498				
	C12	0,903	φ			
	C13	0,831	0,817			
	C11	0,789	0,861	0,574	0,870	0,855
	C9	0,715	0,684			
	C8	0,678	0,677			
ÖRGÜTSEL SESSİZLİK	C10	0,647	0,733			
	<i>Duygusal Bağlılık</i>	3,272				
	C4	-0,842	0,793			
	C6	-0,672	0,75	0,577	0,804	0,800
	C3	-0,638	0,735			
	<i>Devam Bağlılığı</i>	2,022				
	C17	1,004	0,85	0,673	0,804	0,803
	C16	0,566	0,789			
	<i>Korumacı Sessizlik</i>	4,696				
	S14	0,753	0,767			
İŞTEN AYR. NİYETİ	S15	0,752	0,736	0,540	0,779	0,777
	S13	0,700	0,7			
	S12	0,524	φ			
	<i>Korunma Amaçlı Sessizlik</i>	1,981				
	S6	0,757	0,817			
	S7	0,717	0,873	0,712	0,881	0,882
	S10	0,623	0,841			
	<i>İşten Ayrılma Niyeti</i>	6,724				
	I3	0,867	0,864			
	I2	0,849	0,88	0,736	0,893	0,892
	I1	0,756	0,828			

Yine ölçek maddelerinin ilgili boyutlar altında toplanıp toplanmadıklarıyla ilgili birinci ve ikinci düzey DFA yapılmıştır. İkinci düzey analize göre yıldırmanın üç boyutu yıldırma kavramı altında yapısal geçerliliği sağlarken örgütsel bağlılık ile örgütsel

sessizlik sağlamamıştır. Duygusal bağlılık ve devam bağlılığı örgütsel bağlılık kavramı altında toplanırken normatif bağlılık bağlanmamıştır. DFA analizi sonucundaki uyum istatistikleri üretmiştir: $\chi^2(\text{CMIN})= 655,444$; $df= 385$; $\chi^2(\text{CMIN})/df= 1,702$ ($p=,000$); $\text{GFI}=0,832$; $\text{SRMR}= 0,0714$; $\text{CFI}= 0,913$; $\text{RMSEA}= 0,059$. DFA'daki tüm yollar $p<.0001$ seviyesinde anlamlıdır (Şekil 2).

Birinci düzey DFA sonucunda maddeler yüksek faktör yükleriyle boyutlara yüklendiği görülmüştür (0,665 ile 0,880 arasında değişmektedir). Boyutların güvenilirlikleri ise AVE'de 0,535-0,736; CR'da 0,779-0,927 ve alpha'da 0,777-0,895 arasındadır (Tablo 1).



Şekil 2. Ölçeklerin DFA sonucu

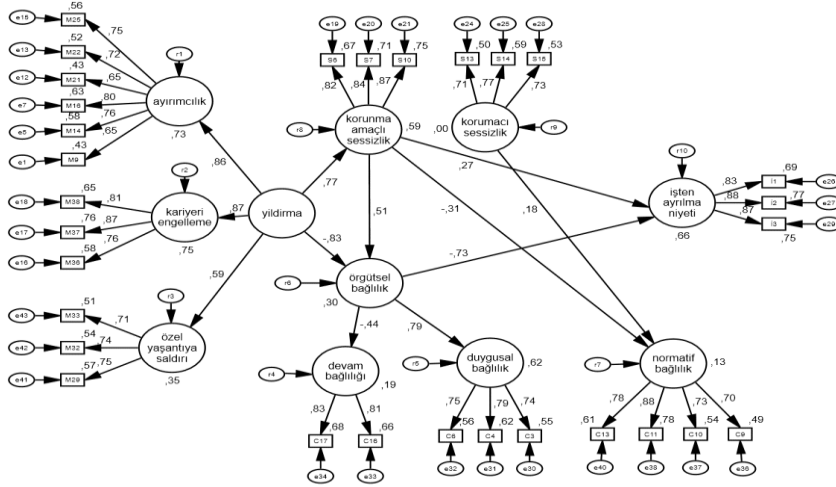
Tablo 2. Korelasyon tablosu

	0	1	2	3
1.Ayrılma				
2.Yıldırma	.2			
3.Ayrımcılık	.4	.2		
4.Kariyeri eng.	.7	.3	.2	
5.Yaşantıya sal.	.2	.7	.4	.7
6.Korunma	.2	.4	.3	.2
7.Koruma	.7	.2	.01	.2
8.Örg. bağlılık	.28	.13	.05	.18
9.Duygusal	.52	.24	.14	.35
10.Devam	.0	.5	.1	.1
11.Normatif	.04	.24	.25	.15
12.Yaş	.01	.05	.05	.05
13.Çal. süresi	.01	.02	.04	.02
14.Kariyer	.0	.09	.04	.1

Not: 0,14-0,18 arası $p<0,05$; 0,18 ve üstü $p<0,01$ düzeyinde anlamlıdır.

Değişkenler arasındaki ilişkiler için korelasyon analizi yapılmış olup işten ayrılma niyeti ile yıldırma ve alt boyutları arasında anlamlı ama zayıf ve orta düzeyde olumlu ilişkiler bulunmuştur. Ayrıca işten ayrılma niyeti ile örgütsel bağlılık ve duygusal bağlılıkla zayıf ve orta düzeyde olumsuz ilişkili iken devam bağlılığıyla olumlu zayıf ilişkiye sahiptir. Yıldırma ise korunma amaçlı sessizlikle aynı yönde orta düzeyde ilişkili iken duygusal ve normatif bağlılıkla olumsuz zayıf

ilişkili; devam bağlılığıyla olumlu zayıf ilişkiye sahiptir. Değişkenler arasındaki ilişkiler Tablo 2’de görülebilir.



Şekil 3. Model analiz sonucu

Yapılan YEM analizinde, yıldırma korumacı sessizlik ($\beta = 0,126$; $p = 0,436$), normatif bağlılık ($\beta = 0,086$; $p = 0,699$), işten ayrılma niyetine ($\beta = 0,487$; $p = 0,486$);örgütsel bağlılıktan korumacı sessizliğe ($\beta = 0,091$; $p = 0,202$), işten ayrılma niyetinden korumacı sessizlik ($\beta = 0,048$; $p = 0,643$) ve normatif bağlılığa ($\beta = 0,137$; $p = 0,103$) doğru olan yollar regresyon katsayıları anlamsız olmalarından dolayı analizden çıkarılmıştır. Bu sonuca göre yıldırma korunma amaçlı sessizliğe ($\beta = 0,77$; $p \leq 0,001$) olumlu etki ederken örgütsel bağlılığı ($\beta = -0,835$; $p \leq 0,001$) olumsuz etkilemektedir. Korunma amaçlı sessizlik, örgütsel Bağlılığa ($\beta = 0,514$; $p \leq 0,001$) ve işten ayrılma niyetine ($\beta = 0,267$; $p \leq 0,001$) olumlu etki ederken, normatif bağlılığı ($\beta = -0,311$; $p \leq 0,001$) olumsuz etkilemektedir. Korumacı sessizlik normatif Bağlılığı ($\beta = 0,18$; $p \leq 0,001$) olumlu etkilemektedir. Örgütsel Bağlılık ise işten ayrılma niyetini ($\beta = -0,733$; $p \leq 0,001$) olumsuz şekilde etkilemektedir (Şekil 3).

Aracılık için Baron ve Kenny'nin (1986) modeli kullanılmıştır. Bunun için aracılık modeline katkısı olmayan korumacı sessizlik ile normatif bağlılık modelden çıkarılmış ve iki ayrı model olarak aracılık test edilmiştir. Birinci model, iyi uyum istatistikleri ürettiği halde ($\chi^2(\text{CMIN}) = 229,320$, $\chi^2(\text{CMIN})/df = 1,778$ ($p = 0,000$), GFI = 0,890,

RMR= ,067, CFI= 0,935; RMSEA= 0,062), korunma amaçlı sessizliğin işten ayrılma niyetine olan etkisi anlamsız çıktığından ($\beta = -0,085$; $p=0,554$) korunma amaçlı sessizlik yıldırma ile işten ayrılma niyeti arasında aracılık rolü oynamadığı görülmüştür. İkinci modelde olan örgütsel bağlılığın yıldırma ile işten ayrılma niyeti arasındaki aracılık modeli iyi uyum istatistikleri üretmiştir: ($\chi^2(\text{CMIN})= 253,391$, $\chi^2(\text{CMIN})/df= 1,564$ ($p=,000$), GFI= 0,892, RMR= ,080, CFI= 0,953; RMSEA= 0,053). Şekilde görüldüğü üzere yıldırma örgütsel bağlılığa ($\beta = -0,54$; $p \leq 0,01$) olumsuz etki etmekte, örgütsel bağlılık ise işten ayrılma niyetine ($\beta = -0,72$; $p \leq 0,01$) yine olumsuz etki etmektedir. Yıldırmanın işten ayrılma niyetine 0,15 düzeydeki etkisi ise anlamsızdır ($\beta = 0,15$; $p=0,33$).

Bu durumda örgütsel bağlılığın tam aracı olma ihtimaline bakılmış, örgütsel bağlılık olmadan yıldırmanın işten ayrılma niyetine olan etkisi 0,54 düzeyinde anlamlı çıktığından ($\beta = 0,54$; $p \leq 0,01$) örgütsel bağlılık yıldırma ile işten ayrılma niyeti arasında tam aracı bir değişken olduğu bulunmuştur. Model kabul edilebilir iyi uyum istatistikleri üretmiştir. Tablo 3'ten görüldüğü üzere yapılan sobel testinde z istatistik değeri anlamlı çıkmış ($z=2,39$; $p \leq 0,05$), yıldırmanın işten ayrılma niyetine olan etkisinde örgütsel bağlılığın tam aracı olduğu kanıtlanmıştır.

Tablo 3. Sobel testi

	B	s	Test istatistiği (z)	s	p
a. Yıldırma → Örgütsel- bağlılık	0,17 0,757	5	2,39	0,34	0,01 7
b. Örgütsel bağlılık → İşten- ayrılma niyeti	0,37 1,078	6			

Not: z değeri= $(a+b)/b^2+sa^2+a^2+sb^2$ formülünden yararlanılmıştır. a ve b değişkenleri standardize olmayan betaları, s ise standart hataları göstermektedir.

5.Sonuç ve Öneriler

Yapısal geçerlilik için yapılan AFA ve birinci DAF sonucunda örgütsel bağlılık (Allen ve Meyer,1990) üç boyut ve örgütsel sessizlik ise iki (Van Dyne vd., 2003) boyut ve yıldırma üç (Leymann, 1996) boyut altında toplandığı, yapılan ikinci düzey DFA sonucunda ise yıldırmanın üç boyutu ve örgütsel bağlılığın iki boyutunun yapısal geçerliliği sağladığı ama örgütsel sessizliğin sağlamadığını, ayrı iki değişken şeklinde kalmıştır.

Araştırma sonucunda yıldırmanın işten ayrılma niyeti (H_4 kabul) ve korunma amaçlı sessizliği olumlu(H_2 kısmenkabul); örgütsel bağlılığı (H_1 kabul) ise olumsuz etkilediği bulunmuştur. Korunma amaçlı sessizliğin, örgütsel bağlılığı (H_3 kısmenkabul)ve işten ayrılma niyetini (H_6 kısmenkabul)olumlu; normatif bağlılığı (H_3 kısmenred)ise olumsuz etkilemektedir. Sonuçlar, korumacı sessizliğin normatif bağlılığı (H_3 kısmenkabul)olumlu etkilediğini ve örgütsel bağlılığın da işten ayrılma niyetini (H_5 kabul)olumsuz etkilediğini göstermektedir. Çalışmanın bir kısım literatürü desteklediği görülmektedir (Belli, 2014; Çakıcı, 2008; Çavuş vd. 2015; Çekmecelioğlu, 2007; Djurkovic ve McCormack, 2008; Elçi vd., 2014; Leymann (1996); Mathieu ve Zajac, 1990; McCormack vd., 2009; Naktiyok ve Polat, 2016; Pinder ve Harlos, 2001; Tengilimoğlu vd. 2010; Yıldırım vd., 2014; Yüksel, 2015; Wasti, 2002; Zapf vd., 1996). Yıldırmanın işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisinde ise, örgütsel bağlılığın (H_7 kabul) tam aracı değişken olduğu (McCormack vd., 2009) ama örgütsel sessizliğin (H_8 red)olmadığı bulunmuştur.

Yapılan bu çalışma, Hatay Antakya ilçesinde imalat sektöründe yer alan sınırlı sayıda çalışanlar üzerinde gerçekleşmiştir. Bundan sonra konuyla ilgili araştırma yapacak araştırmacılar, modelin farklı sektör ve mesleklerde karşılaştırmalı şekilde yapılabilir. Öte yandan, daha fazla örneklem ile modele aracı değişken olarak örgütsel vatandaşlık ve bağımsız değişken olarak iş tatmini gibi farklı konularda dâhil edilebilir.

Araştırma sonuçları, yıldırmanın mağdur üzerinde olumsuz etkiler yaratması, örgütsel bağlılığı azalttığını ve işten ayrılma niyetine neden olduğunu göstermektedir. Bu sonuçlara dayanarak, yıldırmaya maruz kalan işgören insan kaynakları bölümü tarafından, tespit edilerek, örgütsel bağlılığın azalmaması ve örgütsel sessizliğin artmaması için,

yıldırmaya maruz kalan çalışanlara psikolojik destek sağlanabilir ya da bireyi sosyal aktivitelere (tiyatro, resim kursu, spor, sinema vb.) yönlendirilmesi önerilmektedir. İşletme yöneticileri ise, çalışanların kendi kimliklerini, fikirlerini ve ilgilerini ifade edebilmeleri ve kendilerini rahat hissedebilecekleri ortamlar yaratmalıdırlar. Yöneticilerin olumlu tutum ve davranış sergilemeleri ve açık bir şekilde konuşmayı destekleyen bir örgüt kültürü yaratmalıdırlar. İşyerlerinde yaşanan yıldırma davranışlarının önüne geçilebilmesi için, yıldırma olgusu ile farkındalık yaratmak, bilinirliği arttırmak, yıldırma ile mücadele teknikleri geliştirmek, karşıt politikalar oluşturmak ve yıldırma hukuki bir zemine dayandırmak, yöneticilere ve çalışanlara yardımcı olabilecek yaklaşımlardır. Gerekirse, yıldırma uygulayan kişiler için yasal yaptırımlar uygulayabilirler. Bununla birlikte, işyerinde çalışanların rahatsız olduğu konuları iletebileceği etkin bir şikâyet mekanizması geliştirilmesi faydalı olabilecektir. Özellikle, yıldırmaya maruz kalan işgörenlerin, öncelikle yasal hakları konusunda bilgi sahibi olmaları yararlı olacağı söylenebilir. Yıldırma yönetim tarafından yapılıyorsa ve çalışan bunun farkındaysa yeni iş arayışına yönelebilir. Bu süreçte, çalışanlar kararını destekleyecek kişilerden yardım isteyebilirler.

Sonuç olarak, işletmelerin uzun süreli varlığını sürdürebilir kılması için insan faktörüne ihtiyacı olacaktır. Pazar payını arttırmak isteyen örgütler, beyin gücüne ihtiyaç duyacaklardır. Bu bağlamda çalışanına değer veren, güven ilişkisini karşılıklı olarak sağlayabilen örgütler daha başarılı olacaktır. Çalışanların güvenli ortamda çalışmaları örgütsel bağlılıklarını kuvvetlendirecek ve var gücüyle örgütün geleceği için çalışacaklardır. Nitelikli çalışan var oldukça, örgütün geleceği de uzun vadede başarısını koruyacaktır.

6.Kaynakça

- Allen, N.J. ve Meyer, J.P. (1990). The measurement and antecedents of affective, continuance, and normative commitment to the organization. *Journal of Occupational Psychology*, 63(1), 1-18.
- Baklacı, E. (2013). *İş stresi ve tükenmişlik arasındaki ilişki: Banka çalışanları üzerinde bir araştırma*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Hatay: Mustafa Kemal Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

- Baron, R.M. ve Kenny, D.A. (1986). The moderator-mediator variable distinction in social psychological research– conceptual, strategic, and statistical considerations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51(6), 1173-1182.
- Bayrak Kök, S. (2006). İ   yaşamında psiko-şiddet sarmalı olarak yıldı  ma olgusu ve nedenleri. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 16, 433-448.
- Belli, E. (2014). *Gençlik Hizmetleri ve spor il müdürlüklerinde çalışan personelin mobbing düzeylerinin araştırılması ve örgütsel bağlılık yönünden değerlendirilmesi*. Yayımlanmamış Doktora Tezi. Erzurum: Atatürk Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü.
- Boylu, Y. (2007). Gazi Üniversitesi Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi akademisyenlerin örgütsel bağlılık düzeyleri üzerine bir araştırma. *Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Dergisi*, 1, 86-114.
- Cammann, C., Fichman, M.G., Jenkins, D. ve Klesh, J.R. (1983). The Michigan organizational assessment survey: Conceptualization and instrumentation. In S. E. Seashore, E. E. Lawler III, P. H. Mirvis, ve C. Cammann (Eds.). *Assessing organizational change: A guide to methods, measures and practices*. New York: Wiley Interstice, 71-138.
-   akıcı, A. (2008). Örgütlerde sessiz kalınan konular, sessizliğin nedenleri ve algılanan sonuçları üzerine bir araştırma. *  .  . Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 17(1), 117-134.
-   akıcı, A. (2010). *  rg  tlerde işgören sessizliği, neden sessiz kalmayı tercih ediyoruz?*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Çavuş, M.F., Develi, A. ve Sarıoğlu, G.S. (2015). Mobbing ve örgütsel sessizlik: Enerji sektörü çalışanları üzerine bir araştırma. *İşletme ve İktisat   alı  maları Dergisi*, 3(1), 10-20.
-   ekmecelio  lu, Hülya Gündüz (2007). Örgüt ikliminin iş tatmini ve işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisi: Bir Araştırma. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(1), 79- 97.
- Deniz, Nevin, Noyan, Aral ve Ertosun,   znur G  len (2013). The relationship between employee silence and organizational

- commitment in a private healthcare company. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 99, 691-700.
- Detert, James R. ve Burris, Ethan R. (2007). Leadership Behavior and employee voice: Is the door really open?. *Academy of Management Journal*, 50(4), 869-884.
- Dick, Gavin ve Rayner, Charlotte (2004). Exploring the workplace bullying construct: An evidence-based approach. Working Paper, University of Kent, 51. <https://kar.kent.ac.uk/id/eprint/512> (Erişim Tarihi: 01.07.2017)
- Djurkovic, Nikola, McCormack, Darcy, ve Casimir, Gian (2008). Workplace bullying and intention to leave: The moderating effect of perceived organisational support. *Human Resource Management Journal*, 18(4), 405-422.
- Elçi, Meral, Karabay Erdilek, Melisa, Alpkan, Lütfilehak ve Şener, İrge (2014). The mediating role of mobbing on the relationship between organizational silence and turnover intention. *Social and Behavioral Sciences*, 150, 455-464.
- Fox, Suzy ve Stallworth, Lamont E. (2005). Racial/ethnic bullying: Exploring links between bullying and racism in the us workplace. *Journal of Vocational Behavior*, 66(3), 438-456.
- Henriksen, Kerm ve Dayton, Elizabeth (2006). Organizational Silence and hidden threats to patient safety. *Health Services Research*, 41(4), 1539-1554.
- Karacaoğlu, Korhan ve Reyhanoğlu, Metin (2006). Kıbrıs Türkü' ve 'Türkiyeli' ayrımı bağlamında işyerinde yıldırma. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 61, 145-176.
- Leymann, Heinz (1996). The content and development of mobbing at work. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 5(2), 165-184.
- Mathieu, John E. ve Zajac, Dennis M. (1990). A review and meta-analysis of the antecedents, correlates and consequences of organizational commitment. *Psychological Bulletin*, 108(2), 171-194.

- McCormack, D., Casimir, G., Djurkovic, N. ve Yang, L. (2009). Workplace bullying and intention to leave among schoolteachers in China: The mediating effect of affective commitment. *Journal of Applied Social Psychology*, 39(9), 2106-2127.
- Meyer, J.P. ve Allen, N.J. (1990). The measurement and antecedents of affective, continuance and normative commitment to the organization. *Journal of Occupational Psychology*, 63, 1-18.
- Naktiyok, A. ve Polat, F. (2016). Çalışanların psikolojik taciz algısının örgütsel bağlılıkla ilişkisi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 30(1), 1-17.
- Pinder, C.C. ve Harlos, K.P. (2001). Employee silence: Quiescence and acquiescence as responses to perceived injustice. *Research in Personnel and Human Resources Management*, 20, 331-369.
- Tengilimoğlu, D., Akdemir, F.M. ve Dziegielewska, S.F. (2010). The effect of the mobbing on organizational commitment in the hospital setting: A field study. *Journal of Social Service Research*, 36(2), 128-141.
- Van Dyne, L., Ang, S. ve Botero, I.C. (2003). Conceptualizing employee silence and employee voice as multidimensional constructs. *Journal of Management Studies*, 40(6), 1359-1392.
- Wasti, A.S. (2002). Affective and continuance commitment to the organization: Test of an integrated model in the Turkish context. *International Journal of Intercultural Relations*, 26(5), 525-550.
- Wayne, S.J., Hoobler, J., Marinova, S.V. ve Johnson, M.M. (2008). Abusive behavior: Trickle-down effects beyond the dyad. *Academy of Management Proceedings*, August, 1-6.
- Yıldırım, B.I., Yirik, Ş. ve Yıldırım, F. (2014). Mobbing'in örgütsel bağlılık ile ilişkisi: Konaklama işletmeleri üzerine bir uygulama. *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(3), 25-40.
- Yüksel, R.F. (2015). *Okul çalışanlarının örgütsel bağlılık ve örgütsel sessizlik düzeyleri arasındaki ilişkilerinin incelenmesi.*

Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul: Okan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Zapf, D., Knorz, C. ve Kulla, M. (1996). On the relationship between mobbing factors, job content, social work environment, and health outcomes. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 5(2), 215-237.

POPÜLER KÜLTÜR, GÜNDELİK HAYAT VE TÜKETİM İLİŞKİSİ: KONUT REKLAMLARI ÜZERİNDEN İNŞA EDİLEN YAŞAM TARZLARINI İNCELEME

Fırat ATA & Ayhan YİĞİTER

Giriş

Gündelik hayat, insanlar tarafından paylaşılan kültürel bir alandır. Bu kültürel alan belli bir gerçeklikle kuşatılmıştır. Bu gerçekliklerin gündelik hayat üzerindeki etkisi, gündelik hayatın modern dünyanın nesnesi olarak konumlandırılmasına neden olmuştur (Brown, 1989: 7; Şahin ve Balta: 2001: 187). Böyle bir anlamlandırma sisteminde gündelik hayat üzerinde pek çok kesimin çıkarı olduğu söylenebilir. Gündelik hayatın önemli olmasını sağlayan etkenlerden biri popüler kültürle olan bağlantısıdır. Çünkü bir ürünün, düşüncenin popüler hale gelebilmesi için gündelik hayatta karşılığının olması gerekir.

Gündelik hayat üzerinden üretilen popüler kültür, kapitalizm ile görünür kılınır. Dolayısıyla popüler kültür, ekonomik kaynakların gündelik yaşamın kültürel gereksinimleri arasında geçen bir mücadeleye dayanır (Fiske, 2012: 60, 174). Kapitalizm, hayatı kendine malzeme seçen popüler kültürü medyanın aracılığıyla kitlelere ulaştırır (Mutlu, 2005: 317). Bu aracılığın yerini medyanın popüler kültürü yeniden inşa etme süreci de alabilir. Böylece medya başlı başına popüler kültürü inşa eden bir araç konumuna gelir (Karaçor, 2007: 43). Medyanın, popüler kültürü üretirken veya kitlelere tanıtırken kullandığı yollardan biri reklamlardır.

Reklam, tüketicinin reklamın söylemini benimsemesi yoluyla günlük yaşamın gerçek olayı haline gelecek olan nesneyi bir sözde- olaya dönüştürür. Reklam, anlamaya, öğrenmeye değil, umut etmeye yol açtığı ölçüde kehanet sözüdür. Bu bağlamda reklamlar, ürünleri öylesine abartır ki, alınan ürünle beraber o reklamın sloganına yansıyan hayat tarzı da satın alınıyormuş gibi hissettirilir (Baudrillard, 2010:161). Bir popüler kültür ürünü olan reklam, gündelik yaşam ideolojileri oluşturmaktadır ve reklamı yapılan ürün aracılığıyla da bu ideolojileri tüketmemizi sağlamaktadır ayrıca üretim araçları da öncelikle bireyi, ardından da toplumu reklamlar aracılığı ile belli bazı tutum ve davranışlara uyum sağlamaya itmektedir (Durmuş, 2006: 1). Gündelik yaşamda oluşturulan ideolojilerin kendini gösterdiği alanlardan biri de mekanlardır.

Bu bakış açısından hareket eden çalışma kapsamında kuramsal bağlamda konutların sunduğu yaşam tarzlarının tüketim içindeki rolü,

gündelik hayat ve popüler kültürle olan ilişkisiyle açıklanmaya çalışılmıştır. Bu konuyu detaylandırmak adına 1 Eylül- 1 Ekim tarihleri arasında Cumhuriyet Hürriyet ve Zaman gazetelerinde yayınlanan on konut reklamı çalışma kapsamında gösterge bilimsel yöntem ile analiz edilmiştir.

1.Reklam ve Tüketim İlişkisi

“Reklam, kitle iletişim araçlarından yer ve zaman satın alarak bir ürünün alınmasını; bir hizmetin tercih edilmesini; bir düşüncenin benimsenmesini ya da bir davranış şeklinin değiştirilmesini hedefleyen pazarlama faaliyetidir” (Elden ve ark. 2005: 62). Dyer, reklamın çelişkili yönünü ifade eder. “Reklam bir yandan sürekli tüketimi önererek maddi, materyalist bir motivasyon sağlarken diğer yandan, paradoksal bir şekilde, çağdaş reklamcılık bize maddi dünyanın yeterli olmadığını söyler. Ve bir ürünü satmaya çalışırken kültüre, değerlere başvurur” (1982: 7, akt: Dağtaş, 2003: 86). Tüketim ise, meşru bir ihtiyaç karşılığı olsun ya da olmasın, bunların giderilmesi için harcanan veya harcanması göze alınan maddi ve manevi değerlerin seferber edilmesi şeklinde tanımlanabilir (Torlak, 2000: 17). Baudrillard’a göre tüketim, çağdaş toplumun kendisi üstüne bir söz, toplumumuzun kendisiyle konuşma tarzıdır. Bir anlamda, tüketim toplumunun tek nesnel gerçekliği tüketim fikridir, günlük söylem ve entelektüel söylem tarafından sürekli yinelenen ve sağduyu gücüne ulaşmış olan bu yansımali ve söylemsel bileşimdir (2010: 254).

Tüketici kültürü düşüncesinin gücü kitlesel pazarlama ve onunla ilişkili kitlesel reklamcılığa dayanmaktadır (Chaney, 1999: 27). Kuşkusuz bütün reklamlar özelde bir ürünü satarlarken genelde de tüketimciliği satmaktadır; tartışmalı olan reklamların metalaştırma stratejileri değil, etkililikleridir (Fiske, 2012: 45). Marcuse, tüketimin, sahte ihtiyaçlar yarattığını ve bunların bir sosyal kontrol şekli olarak işlevselleştirildiğini ileri sürer. Reklam, yapay toplumsal konumlar oluşturarak, bireyleri, bedelini ödemek koşuluyla bu konuma sahip olacaklarına inandırır. Yani reklam, ürüne ve ürünle birlikte gelen “aura”nın, kullanımdan kaynaklanan doyum yerine, oluşturduğu ve hissettirdiği kimlik duygusu ile etkili olur (Topçuoğlu, 1996: 181).Geldiğimiz noktada Storey’ in (2000: 137) belirttiği gibi insanlar, sahip oldukları mallarla kendi değerlerini anlarlar.

Tüketim, ihtiyaçtan daha çok prestij, farklılık, bir gruba ait olma, kimlik edinme, imaj edinme, sınıf atlama gibi simgesel değerler adına yapılmaktadır. Reklamlar, tüketiciye ürünü kullanarak ‘sınıf atlayacağı’, ‘yaşamının olumlu anlamda değişeceği’, ‘bir gruba ait olma’ ya da ‘farklı olacağı’ gibi iletiler sunmakta, ürünün kendisinin tanıtımı ise geri planda yer almakta ya da hiç yer almamaktadır (Dağtaş, 2003: 78). Bir çift pantolon, bir sigara, bir içki artık pantolondan, sigaradan ve içkiden daha fazla bir şeydir. Tüketimleri bir kimlik imgelemine yol açar. Bu açıdan meta estetiği,

ihtiyaçları ve metaların verdiği hazzı bizim yaşayış biçimimizi şekillendirecek, böylelikle gündelik kültürümüzü çarpıcı bir şekilde etkileyecektir (Mattelard, 1995: 303).

Günümüz tüketim toplumlarında artık, doyurduğu bir psikolojik gereksinim olmadığı sürece hiç bir ticari mal satılamaz. Diğer bir deyişle ticari mal gerçekte ikincildir (Topçuoğlu, 1996: 183). Reklamda her tüketim nesnesi, tüketimin göstergesi haline gelir. (Mengü, 2006: 109). Tüketiciye ürünler tanıtılırken zenginliğin, mutluluğun, aşkın, tekniğin göstergeleri sunulur. Böylece göstergeler ve anlamlar, duyumsanabilir olanın yerini alırlar. Göstergeler malların etrafını bir haleyle donatır ve mallar, göstergelerin etkisiyle ‘mal’ olmakla kalmaz. En büyük tüketim de burada oluşur; mallar olmaksızın ‘malların’ göstergelerine yönelik tüketim (Lefebvre, 2010: 105, 124). Malların göstergelerine yönelik tüketimlerin gerçekleştiği alanlardan biri de konutların tüketimidir. Konutlar, asıl işlevinden ziyade sunduğu göstergelerle insanları tüketime çağırır. Göstergelerinin tüketilmesi, farklı sanılan ama tek tipleştirilen yaşam tarzlarının oluşmasına neden olmaktadır.

2.Konutlar Üzerinden Oluşturulan Yaşam Tarzları

Chaney, yaşam tarzının, modernliğe özgü bir statü gruplaşması şekli olduğunu savunur. Yaşam tarzlarının genel olarak tüketimle ilgili toplumsal düzenlemelere dayandığı varsayılmaktadır. Reklam ve tüketim ilişkisi üzerinden yaptığımız tartışmalar, mal ve hizmetlere, farklı bir yaşam tarzı oluşturan davranış ve beklentilerin simgeleri olarak yaklaşıldığını göstermektedir. Kitlesele kültürde geliştirilen simgesel kaynakları bizim yaşam biçimi olarak adlandırdığımız “güç ve kimliği” belirlemek üzere benimsenen yollar olduklarının ve bu kaynakların değişimci düşünce içindeki önemlerinin fark edilmesi gerekir. (1999: 24, 81-98). İnsanlar kimliklerini, sosyal konumlarını, duygularını, tecrübelerini simgesel kaynaklarla oluştururlar. Bu simgesel tüketimle gerçek hayatta, okulda, komşulukta, üretimde, belli bir cinsiyetin, ırkın, sınıfın üyesi olmaya çalışırlar (Storey, 2000: 160). Görüldüğü gibi insanlar bir yaşam tarzına sahip olmak için tüketime zorlanmaktadırlar. Bu da yaşam biçimlerinin simgesel tüketimler üzerinden oluşturulduğunu göstermektedir. Bu simgesel tüketim alanlarından biri de konutlardır. Günümüzde bir konuta sahip olmak sadece o konutta hayat geçirmek anlamına gelmez; bu konutlarla lüks, seçkin, güvenli ve modern bir yaşam tarzına sahip olmak anlamına gelir. Böylece insanlar, konutlar ile toplumda kimliklerini yeniden anlamlandırır. Bir sınıfa dâhil olurken “güç ve kimlik” olgularını sahip oldukları konutlar üzerinden yeniden üretirler. Konutların gösteri mekânları olarak konumlandırılması birçok ilişkiyi değiştirmiştir.

Konutun piyasada dolaşıma giren diğer mallar gibi metalaşması, onu bir yatırım aracı haline getirdi. Üretimi, pazarlanması, finansmanı, yapı endüstrisi ile ilişkisi ile oldukça karmaşık bir ilişkiler ağının kurulmasına neden oldu (Kirschenmann, 1980. akt: Çıkış, 2009: 224). Günümüzde herhangi bir konut, ister bolluk ister yokluk alanlarında olsun, belli bir müşteri profili temel alınarak üretilir. Saraylar gibi siyasal erkin temsil edildiği mekânlardan gecekondulara kadar her mekân aynı zamanda belli bir sınıfsal kategoriye ve aynı zamanda tüketici profiline denk düşer. Bu nedenle mekân tasarımının geçirdiği dönüşüm aynı zamanda üretim tarzının ve üretim ilişkilerinin ve hatta üretim teknolojisinin geçirdiği dönüşümle doğrudan ilişkilidir. Bu ilişkilerin, basit bir konut üretiminin tek başına bir konut üretimi olmadığını, aynı zamanda belirli özelliklerin ön plana çıkarıldığı ve belirli özelliklerin göz ardı edildiği bir süreci içerdiğini öne sürebiliriz (Alpman ve Göker, 2010: 72). Değişen bu ilişkileri anlamak için “Modernizm-Kent-Kapitalizm” kavramları arasındaki bağlantıları ortaya koymamız gerekir. Çünkü Baudelaire modernliği kentte arar. Kent, modern hayatın kaynağını oluşturur. Kent, içinde hızlı bir devrimin, büyük bir yoğunluğun, sıkışıklığın, benzeşmenin ve buna rağmen farklılaşan yaşam alanlarının olduğu büyük bir kapalı kutudur (akt: Gültekin, 2007: 89). Modernleşme sürecinde kentler, kentsel mekânın kapitalizmin ilkeleri çerçevesinde yeniden şekillendirilmesinin açık bir göstergesidir. Sermayenin akışkanlığını kolaylaştırmak ve birikimini arttırmak yönündeki eğilim beraberinde yeni mekânsal düzenlemeler getirmekte, eski çevreler sürekli olarak bir değişim döngüsü içine girmektedir. Mekânın, kapitalist ekonominin gereklilikleri doğrultusunda bir değişim geçirerek niceliksel değerlerinin ön plana çıkması, bulunduğu yer ve coğrafya ile arasındaki bağların gevşemesi modern zamanlara özgü bir mekân olgusu olarak kendisini göstermektedir. Mekânsal süreksizliklerin yapısı sermaye tarafından belirlenmekte; sermaye, mekânın bu özelliğini kullanarak, kendi karlılığını arttıracak yeni düzenlemeler ve tanımlamalar yapmaktadır (Karakurt, 2006: 6).

Kapitalizmin modernizm üzerine, modernizmin de mekân üzerindeki gösterimi, bizi şu sonuca götürebilir; modernizm, modern bir kenti; modern bir kent, modern konutları; modern konutlar da, modern bir yaşam tarzını oluşturur. Tabii ki bu döngünün oluşabilmesi için modernizm çatısı altında tüketmek gerekir. Böylece kapitalizm, modernizmi konutlar üzerinden sağlarken tüketmek, lüks, seçkin, güvenli bir yaşam tarzını getirecektir. Modern kentin getirisi olan modern konutlar tüketimlerin nesnesi konumundayken, bu tüketimle kazanılacak göstergeler ulaşıp ulaşılmayacağı muallak olan özneler olarak kalacaktır.

3. Metodoloji

Bu çalışmada 1 Eylül-1Ekim 2012 tarihleri arasında Cumhuriyet, Hürriyet ve Zaman gazetelerinde yer alan 10 konut reklamı incelenmiştir. Reklamlarda, görsel ve yazılı metinlerdeki göstergeleri tespit etmek ve bu göstergelerin altında yatan anlamlara ulaşabilmek için Gösterge Bilimsel Yöntem kullanılmıştır. Çalışmada kapitalist toplumdaki çağdaş mitler, Barthes'ın yaklaşımı temel alınarak çözümlenmiştir. Çalışmada gösteren, gönderge sistemleri ve mitleri ele alınan reklamlar üzerinde analiz ederek, konut reklamları ile inşa edilen yaşam tarzlarını belirlemek amaçlanmıştır. Böylece konut reklamlarında farklı mitlerle konutun barınma bağlamından hangi anlamlarla koparıldığını, insanların sunulan mitlerle nasıl tüketime yönlendirildiğini, reklamlarda insanlara sunulan yaşam tarzlarının gündelik hayatta ne derece karşılığını bulduğu soruları cevaplandırılmaya çalışılmıştır.

4.Konut Reklamlarında İnşa Edilen Yaşam Tarzlarının Analizi

4.1.Sinpaş: Gelecek Geldi

Gösterenler: Görsel metin, birinde “su” diğesinde “yeşil alan” simgelerinin kullanıldığı konutlar, şirketi yansıtan bir kuş simgesi ve şirketin iki yan kuruluşu olan Altın Oran ve İncekLife’ın küçük simgeleri. Yazılı metin olarak, başlık “Sinpaş”, slogan “Gelecek Geldi Sinpaş Ankara’da” ve sloganı destekleyen bir metin.

Gönderge Sistemleri: Lüks yaşam, geleceğin mimarisi, düşlerin gerçekleşmesi, geleceğe değer katan yaşam alanları, seçkinlik.

Mitler: Sinpaş’ tan konut sahibi olarak hayatı doya doya yaşayabilme miti ve Sinpaş’ tan konut olarak düşlerin gerçekleşeceği miti.

Analiz: Hürriyet gazetesinde yayınlanan reklam, görsel metin, başlık, slogan ve sloganı destekleyen yazı metninden oluşuyor. Görsel metinde bir konut projesi iki farklı açıdan resmedilmiş. Birinci fotoğrafta yakın çekim yapılarak detaylar vurgulanırken, ikinci fotoğrafta ise geniş bir açıdan çekim yapılarak yaşam alanının büyüklüğü gösterilmiştir.

Birinci fotoğrafta “su” simgesi üzerinden gidilerek büyük bir havuz, ikinci fotoğrafta ise “ağaç” simgesi üzerinden gidilerek yeşil alan gösteriliyor. Aslında denize kıyısı olmayan Ankara’da “su” simgesi üzerinden gidilerek lüks yaşam vurgulanırken, “ağaç” kavramıyla oluşturulan yeşil alanlarla, beton yapılar örtülmeye çalışılmış. İki fotoğrafta aynı sonuç için mesajlar sunmaktadır: Çok katlı ve muhtemelen kalabalık olacak olan bu yaşam alanında betonarme yapının soğukluğu arka planda bırakılarak, insanların buradan konut aldıkları takdirde tüm ihtiyaçlarını giderebilecekleri, huzurlu ve sıcak bir yaşam alanında hayatlarını sürdürebilecekleri mesajı sunuluyor. Yazılı metinlerde uyum açıkça göze çarpmaktadır. “Sinpaş” başlığı yazılı metinde “doğamızda var” vurgusuyla

başlamış, “daha iyiye ulaşabilmek”, “düşlerimizi gerçekleştirmek”, “yüzümüzde bir gülümseme”, “geleceğe değer katma” gibi donelerle desteklenerek ve şirkete yönelik bir çekicilik, bir güven oluşturulmuştur. Yapılan aslında bir reklam stratejisidir; çünkü şirketler ve pazarlama faaliyetleri, ihtiyacın belirlenmesi, açıklığa kavuşması, kendi ürün ve hizmetlerine yönelmesi konusunda rehberlik etmeye çalışırlar (Odabaşı,1999:7). Reklamda “tüketiciyi düşünme” mesajı verilirken, insanların farklı ihtiyaçlarını gidermesi bu yaşam alanında hayatlarını devam ettirmesine bağlıdır.

Yazılı metin görsel metine destek sağlamıştır. “Gelecek Geldi Sinpaş Ankara’da” sloganı ile geçmişle geleceği birleştiren çizgideki “kuş” simgesi gelenek ve moderniteyi aynı potada eritmiştir. Reklamın genelinde modernitenin artışı, bu yaşam alanında insanların tüm ihtiyaçlarını karşılayabilme noktası vurgulanırken, yan anlamda, tüm ihtiyaçlarını buradan gideren insanların buranın dışına çıkmayarak, yakın çevrelerine, akrabalarına ve şehir hayatına ve ötekileşmesi noktası görmezden gelinmemiştir.

Reklamın üzerinde durduğu konulardan biri de geleceğin geçmişle birleşmesi noktası olmuştur. Gelecek söylemi üzerinden insanlara daha iyi bir hayat yaşama fırsatı sunulmuştur. Burada insanların hayatlarında bir şeylerin eksikliğini yaşadıkları ya da daha iyi bir yaşam seçeneklerinin olduğu iletilerek bunların gelecek söylemi içerisinde oluşturulduğu vurgulanmaktadır. Reklamda bu söylem sadece geleceğe yönelerek değil gelecek söyleminde geçmişe de yer verilerek yapılmıştır. Modernleşme sürecinde gelecek söylemi üzerinden oluşturulan modern hayat ile insanlara “geleceklerine değer katan yaşam alanları” sunulmaktadır. Gelinen noktada eğer modernleşme sürecine dâhil olmak istiyorsanız Sinpaş konutlarına sahip olun mesajı veriliyor. Reklamda insanlara modernleşmeyle, yaşantılarını terk edip yabancıları oldukları bir hayatı yaşamaları değil, yaşadıkları hayatı daha iyi bir şekilde devam ettirebilmeleri pazarlanıyor.

Yazılı metinde “hep daha iyisini istemek” teması ile insanların tüketime nasıl çekildiğini görmekteyiz. Reklamda konutun kullanım değeri yani barınma bağlamı neredeyse hiç ele alınmamıştır. Bunun yerini insanların buradan konut almaları halinde yaşayacakları lüks hayatlar, buradan konut almaları halinde düşlerinin gerçekleşeceği gibi değişim değerleri ifade edilmektedir. Bu da bir konuta asıl işlevinden çok daha farklı anlamlar atfedildiğini göstermektedir. “Hep daha iyisini istemek” teması ile konutlar, barınma bağlamından koparılıp metalaştırılarak insanlar tüketime çekilmeye çalışılmıştır.

Kapitalist yapının arzu politikasıyla oluşturduğu bir yaşam alanı ile insanlara, geleceklerine değer katmaları pazarlanmaktadır. Buradaki sorun

ise bu arzuların insanların beklentilerini geçici bir süre karşılaması ve bu arzuların yerini kapitalizmin dayattığı yeni arzuların alacağı noktasıdır. Böylece insanlar tekrar, tekrar ve tekrar tüketime yöneleceklerdir. Sonu bitmek bilmeyen tüketim davranışında kapitalizmin “arzula- tüket- arzula” söylemi ile insanları sürekli tüketim davranışına itmektedir. Kapitalizmin buradaki vurucu noktası, arzuları kendisinin ürettiğini saklayıp bu arzuların doyurulmasında kendini önemli bir araç olarak konumlandırmasıdır. İnsanlara tüketim davranışının ödülü olarak mitler vaat edilirken üzerinde durmamız gereken nokta kapitalizmin bu mitlerle yaptıklarını meşru kılmasıdır.

Reklamda geleceğin mimarisi söyleminden gidilerek kent yaşamı içerisinde modern mimarinin üzerinde durulmuştur. İnsanlara “geleceğe değer katan yaşam alanlarının, geleceğin konut anlayışıyla birleştirildiği” mesajı verilmiştir. Senneth’ in (1999: 195) yaklaşımıyla modern mimari, zamanın ve mekânın bütünlüğünün açığa vurulmasıydı. Bu bütünlüğün aramanın istenmeyen sonuçları vardı; kendi içinde tutarlı kılınmış bir nesne, çevresindeki dünyadan; ister istemez karmakarışık, kusurlu ve düzensiz bir dünyadan kopmuş gibi görünür. Modern mimari ile kastedilen insanlara dünyadan ayrı bir yaşam alanının kurulduğu ve burada insanların istedikleri hayatları istedikleri şekilde yaşayabilecekleri mesajıdır. Bizim irdelememiz gerek nokta modern mimarinin getirileri yanında götürülerinin de olacağı noktasıdır. Çünkü insanlar topluma yabancılaşırken yine topluma dâhil olmak zorunda kalacaklardır.

Reklamda üzerinde durulan bir konu da modern kent olgusu ile kent yaşamı arasındaki ilişkisidir. Baudelaire’e göre modern kent, insanları içe değil dışa döndürebilirdi; kent onlara bütünlüğün değil başkalığın deneyimlerini yaşatabilirdi. Kentin, insanları yeniden bu yöne yöneltecek gücü onun çeşitliliğindeydi; insanlar farklılıkla karşılaşınca, an azından kendilerinin dışına adım atma olanağını bulabilirlerdi (Senneth, 1999: 145). Burada insanların modern kent olgusuyla nasıl bir kent yaşamı süreceğini görebiliriz. Modern kent olgusuyla her ne kadar insanlar kendi istedikleri hayatları yaşayacaklarını planlasalar da başkaları tarafından oluşturulan ve kendilerine sunulan hayatları yaşamaktadırlar.

Gösteri kültürünün zirvede olduğu çağımızda her alanda popüler olmak önem kazanmış ve popülerliğin yolu gittikçe aynılanan çevre içinde farklılaşarak ön plana çıkmak yani sıra-dışı olmakta aranmaya başlanmıştır (Altun,2007: 79). Kapitalizm mekânın gösteri değerini iyi kullanarak tüketiciye farklı bir yaşam vaadi pazarlarken tek tipeleştirilen hayatları örtmeyi başarmıştır. Çünkü modern kent söylemiyle inşa edilen yapılar farklı olan kentleri dolayısıyla farklı olan yaşam alanlarını tek tipeleştirmektedir. İnsanlar bu tarz mekânlara sahip olarak diğer insanlardan farklılaşacağını düşünse da yaptığı sadece bir gruptan başka bir gruba dâhil olmaktır.

Kapitalizm mekânın gösteri değeri üzerinden lüks olanın zenginliğini yeniden üretirken, insanlara hayatlarını değerli hissetmelerini sağlamaktadır. Bu tür konutlara sahip olmadıkça zenginliğin anlamsız olduğu mesajı verilirken, lüks olanın zenginliği buradan konut almalarına bağlanmaktadır. Böylece kapitalizm, belirlediği kritere göre insanları tüketime çekerken “lüks olanın zenginliğini” de kendi anlamlandırmaktadır.

4.2.Şehrizar Konakları: Geçmişin Değerleri Geleceğe Taşınıyor...

Gösterenler: Görsel metin, “İstanbul Boğaz Köprüsünü de içine alan doğa temalı, konakların çevresini gösteren, eşine çiçek veren bir erkek, konağın içini gösteren ve konakların kuşbakışı çekilmiş birer fotoğrafı olmak üzere beş fotoğraf ve fotoğrafların dışında konakların yerini belirtmek amacıyla bir de harita. Bunların yanında reklamda Şehrizar Konakları’nın, GAP İnşaat, TOKİ ve Emlak Konut firmalarının da küçük simgeleri bulunmaktadır. Yazılı metin olarak başlık “İstanbul’un İncisi Üsküdar’da”, slogan “Geçmişin Değerleri Geleceğe Taşınıyor...”, reklamın iletmek istediği mesajları içeren bir metin, firmaya ulaşılacak bir telefon numarası ve adres.

Gönderge Sistemleri: Lüks yaşam, seçkinlik, geçmiş değerlerin geleceğe taşınması, aile, paradan üstün değerler, estetik, doğa, komşuluk.

Mitler: Aile miti, Şehrizar konaklarına sahip olarak değerleri lüks bir yaşamda devam ettirebilme miti, geçmişten kopmadan inşa edilen gelecek miti, boğaz manzarasıyla oluşturulan mekânsal estetik miti.

Analiz: Zaman gazetesinde yayınlanan reklam, görsel metin, başlık, slogan ve sloganı destekleyen yazı metninden oluşuyor. Görsel metinde, estetiğe vurgu yapılarak gece çekilmiş bir manzara fotoğrafına yer verilmiş. Fotoğraf karesinin kadrajına İstanbul Boğazı da dâhil edilerek estetiğe güç katılmış. Reklamda “boğaz” simgesi üzerinden gidilerek boğazın ihtişamı ile konakların tanıtımı güçlendirilmiştir. Boğazın büyüleyici manzarasıyla reklam projesine estetik bir görüntü katılmıştır. Boğaz ile yakalar arası geçişin sağlanabileceği mesajı verilerek, trafiğin yoğun olduğu şehirde, boğazın ulaşım gücünden yararlanılmıştır. İstanbul’da boğaz manzaralı konutların fiyatlarının yüksek olduğundan hareket ederek, konakların da boğaz manzarasına sahip olduğu ve fiyatlarının yüksek olduğunun mesajı verilmiştir. Burada yapılan “boğaz” simgesiyle maddiyat üzerinden insanlara seçkinlik kazandırmaktır. Boğaz üzerinden oluşturulan cazibe stratejileriyle insanlar tüketime teşvik edilmektedir. Fotoğraf gece çekilmiş; çünkü şehrin gündüz ki kalabalığı örtülmek istenmiş, fotoğrafta manzaradan sonra gözümüze çarpan yolun da boş olması bu tespitimizi doğrulamaktadır. Böylece İstanbul’un önemli sorunlarından biri olan trafik probleminin de üstünün örtüldüğünü görüyoruz. İkinci fotoğrafta konakların etrafındaki yeşil alanlar gözümüze çarparken, üçüncü fotoğrafta kapalı olan eşine çiçek

almış bir adamın olduğu aile fotosunun, dördüncü fotoğrafta ise konağın salonundan bir görüntünün karşımıza çıktığını görmekteyiz. Bu üç fotoğrafta ortak olarak oluşturulan bir “sıcaklık” olgusu vardır. Yani paradan üstün değerler vurgulanarak mutlu bir ortam imajı yaratılmıştır. Beşinci fotoğrafta ise konakların bulunduğu konumun, şehirle bağlantısını göstermek amacıyla yola olan yakınlığı kuş bakışı bir açıyla çekilmiş ve hemen altında verilen harita ile bu mesaj pekiştirilmiştir.

Yazılı metinde başlık, “İstanbul’un İncisi Üsküdar’da” ile değerli bir kavram olan “inci” üzerinden giderek, konakların İstanbul’un önemli semtlerinden birinde inşa edildiği ve diğer konut projelerinden daha değerli olduğu vurgulanıyor. “Geçmişin değerleri, geleceğe taşınıyor” sloganıyla da, lüks yaşam içerisinde geleneksel yaşantıların devam ettirebileceği öne çıkarılıyor. Reklamdaki yazılı metindeki iletiler de bu bağlamı destekliyor. “Evde huzurlu yaşamak”, “komşuyla oturup bir kahve yudumlamak”, “sizi bekleyen birilerinin olması”, “birbiri için çarpan kalplerin olması” gibi ifadelerle hem kişilerin duygularına yönelerek psikolojik açıdan hem de kültürel öğelere vurgu yapılarak sosyolojik açıdan reklam güçlendirilmiş. İnsanlara hem şehire yakın hem de şehirden rahatsız olmayacakları huzurlu bir konumdan bahsediliyor. Diğer yandan İstanbul’da başka bir problem olan “yeşil alan” konusu fotoğraflarda kullanılarak artı bir değer elde edilmiştir.

Reklamda “Bir projeyi proje yapan sahip oldukları değil, O’na sahip olanlardır” cümlesiyle pek çok ironik unsur vurgulanmıştır. Burada projenin sahibi “GAP İNŞAAT” yazılı metindeki¹ ironilerle diğer konut projelerini eleştirerek kendi projesini daha değerli kılmaya çalışmıştır. Oluşturulan çerçevede hedef kitleye şu mesajlar veriliyor: Size diğer firmalar gibi sadece İstanbul’un manzarasını sunmuyoruz, bunu “huzurla” anlamlı hale getiriyoruz. Size diğer firmalar gibi sadece İstanbul’un merkezinden konut satmıyoruz, bunu sevdiğinizin sizi güvenle bekleyecekleri bir projeye sunuyoruz. Size diğer firmalar gibi yeşil alanlar içinde yükselen devasa bir yapı sunup sizi size terk etmiyoruz. Buralarda yaşayacağınız yalnız hayatları düşünerek projemizde size komşularınızla güçlü bağlar içerecek hayatlar sunuyoruz. Burada tüketiciye sunulan, komşuluk ilişkileri üzerinden modern yaşam alanları ve gelenek arasındaki çatışmadır. Kültürümüzde misafirperverlik tartışılmaz bir değere sahiptir. Bu yüzden komşuluk ilişkileri oldukça önemlidir. Reklamda modern yapılarda insanların kültürel yaşantılarını devam ettiremediği dolayısıyla kültürüne yabancılaştığı; fakat Şehrizar Konaklarından konut sahibi olmaları halinde geleneksel

¹Dünyanın merkezi İstanbul’un, en güzel manzarasını sunsak ne olur, huzur olmadıkça. İstanbul’un tam ortasında olsak nedir ki sizi bekleyen birileri olmadıkça. Doğanın tam ortasında yemyeşil bir yaşam alanı versek ne çıkar, komşuyla oturup bir kahve yudumlamadıkça. Lüks içinde, geniş mi geniş konaklarımızın ne anlamı kalır, içinde birbiri için kalpler çarpmadıkça. Bir projeyi proje yapan sahip oldukları değil, O’na sahip olanlardır.

yaşantılarını hiç sarsmadan devam edebilecekleri mesajı verilmektedir. Size diğer firmalar gibi sadece lüks içinde konaklar inşa etmedik, konakları mutlulukla sevgiyle anlamlı kıldık. Sonuçta geline nokta “Bir projeyi proje yapan sahip oldukları değil, O’na sahip olanlardır” cümlesiyle de insanlara Şehrizar Konakları’ndan konut almaları halinde maddi yatırımlarının karşılığını manevi kazanımlarla alacakları mesajları verilmiştir. Aslında satılanlar, konut projeleri değil, bunun sonucunda oluşturulan tüketim mutluluğudur. Reklam boyunca paranın erişemeyeceği mutluluklar vurgulanırken konakların fiyatlarının milyonları bulması görmezden gelinemez. Sonuçta maddi olarak elde edilemeyecek bu mutluluğa ulaşabilmek için yine de yüksek miktarlara ihtiyaç olacaktır. Yazar’ın (2011) deyişiyle, reklamcılar insanların mana arayışlarını çok iyi fark ettikleri için iletileri bu kodlar üzerinden yapılandırmaktadırlar. Dilsel ve görsel göstergeler ile kodlanan mesajlarda aşkın, metafizik imgeler sembolik anlamın değerini yükseltmektedir. Dolayısıyla tükettiği nesnelerle insanlara, mutlak mutluluğu bulabilecekleri vaat edilmektedir. Her şeyi metalaştıran tüketim toplumunun yapısı dini değer ve sembolleri de diğer tüketim malları gibi sunmakta ve reklamını yapmaktadır.

İstanbul gibi büyük bir kentte, “kalabalık” bir yaşam olduğu tartışılmaz bir gerçek. Reklamdaki fotoğraflara baktığımızda bu yeni yaşam alanının şehrin bu kalabalığından uzak olduğu, insanların İstanbul’un insan ve trafik kalabalıkları konusunda rahat edeceği vurgusu yapılıyor; ama verilen haritaya baktığımızda merkezi bir yerde olan konakların konumunun trafik bakımından seyrek olmayacağı tahmin edilebilir. Tüm bu ilişkiler sonucunda görsel ve yazılı metine baktığımızda yazılı olarak ifade edilen anlamsızlıklar fotoğraflar yoluyla giderilerek çelişkiler üzerinden anlam yaratılıyor.

Reklamın genel analizinde belirgin olarak göze çarpan tema, modern ve gelenek arasındaki çatışmalardır. Bu konu her ne kadar zıt olsa da bunun üzerinden elde edilen artı değer önemlidir. Çünkü modernleşme, geleneksel yaşantıların yerine modern bir yaşamın kurulması üzerine kuruludur. Bunu yaparken de geleneksel yaşantıyı olduğu gibi yok etmek yerine geçmişe ait eksiklikler yaratma stratejisi izler. Modern ve gelenek arasındaki çatışmada ipin ucunun kaçtığı nokta geleneğin kendisi karşısında bir “öteki” konumlandırması olmuştur. Bu karşıtlığın yerini modernleşme almıştır. Olayın özü aslında geleneğin içeriğinin modernliğe kaymasıdır. Modernliğin geleneği yeniden ürettiğini görüyoruz. Artık üzerinde durulan nokta geleneksel yaşam karşısında modern yaşam değil, modern bir yaşamda geleneğe nasıl yer verilebileceği noktasıdır.

Sonuç

Bu çalışma, gündelik hayat pratikleri üzerinden oluşturulan popüler kültür ile tüketim yoluyla oluşturulan yaşam tarzları arasındaki bağlantıları

çözümlemeye çalışmıştır. Çalışmada analiz edilen 10 konut reklamı ile gündelik hayatın reklamlarda nasıl kullanıldığı, bir projeye dikkat çekebilmek için nasıl popüler kültüre dâhil edildiği, popüler kültürün gündelik hayata dâhil olmasında medyanın nasıl bir aracı olduğu, reklamlar ile oluşturulan tüketim kültürüne bağlı olarak insanlara ne tür yaşam tarzlarının sunulduğu analiz edilmiştir. Çalışma; gündelik hayatın popüler kültürle olan ilişkisinin medya yoluyla nasıl tüketime teşvik ettiğini göstermektedir. Çalışmadaki konutlarda, insanların gündelik hayatlarında ihtiyaç duyabilecekleri pek çok alana yer verilerek, yeni yaşam alanları olarak sunulmuştur. Konutlar barınma bağlamından çok toplumsal yaşamda sunacağı kazanımlar çerçevesinde tanıtılarak popüler kültüre dâhil edilmiştir. Konutlar üzerinden sunulan göstergeler ile insanlar farklı yaşam tarzlarına sahip olurken, bu ilişkilerin sonucu olarak insanlar tüketime yönlendirilmiştir.

Araştırma bulgularına göre gündelik hayatta reklamlar, insanların tüketime yönlendirmesinde önemli araçlardan biridir. Reklamlar, konutları tanıtırken, konutun asıl işlevi olan barınma işlevinin üzerinde neredeyse hiç durmaz; bunun yerine konutların kazandıracağı mitleri insanlara pazarlar. Böylece konut tüketimi, asıl işlevinden ziyade sembolik bir tüketim halini alır. İnsanlar, bir konutu alırken bundan elde edeceği göstergeleri tüketir. Bu göstergeler ile farklı bir yaşam tarzına sahip olur ve başkalarının kendisinin yaşam alanını sınırlandırdığını kaçıır.

Reklamlarda bir konutun somut getirileri üzerinde değil de, projedeki konutlardan birine sahip olunarak psikolojik ve sosyolojik açıdan elde edilecekler üzerinde durulmuştur. Reklamlardaki görsel ve yazılı metinlerde kişilere kazanacakları ‘mutluluk’, diğer insanlara göre toplumsal hayatta elde edecekleri ‘seçkinlik’ ve bunlarla beraber sürecekleri ‘lüks yaşam’ kavramları üzerinden gidilerek yaşam alanlarına yönelik popüler beğeni sağlanmış ve insanlar tüketim kültürüne dâhil edilmeye çalışılmıştır. Reklamlarda görsel metinlerle projeler tanıtılırken, yazılı metinlerle yaşam alanlarının sunduğu artılar anlatılmıştır. Konut reklamlarında da diğer reklam türlerinde olduğu gibi tanıtılan projeler hakkında olumsuz iletilere yer verilmemiştir.

Kaynakça

Alpman, P. S. ve Göker, G. (2010). “Sınıfsal Farklılıklar Bağlamında Aseptik Mekânların Temsili: Konut Reklamları Örneği”, *Akdeniz İletişim Dergisi*, (13), 67-92.

Barthes, R. (1993). *Gösterge Bilimsel Serüven*, (Çev. M. Rifat& S. Rifat), İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.

Barthes, R. (2008). *Göstergeler İmparatorluğu*, (Çev. T. Yücel), 2. Baskı, İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.

Baudrillard, J. (2010). *Tüketim Toplumu*, İstanbul: Ayrıntı Yayınları.

Brown, B. (1989). *Günlük Hayatın Eleştirisi*, (Çev. Y. Alogan), 2. Baskı, İstanbul: Ayrıntı Yayınları.

Chaney, D. (1999). *Yaşam Tarzları*, (Çev. İ. Kutluk), Ankara: Dost Kitabevi Yayınları.

Çıkış, Ş. (2009). ‘Modern Konut’ Olarak XIX. Yüzyıl İzmir Konutu, *ODTÜ Mimarlık Fakültesi Dergisi*, 26(2),211-233.

Dağtaş, B.(2003). *Reklamı Okumak*, Ankara: Ütopya Yayınevi.

Durmuş, O. D. (2006). Popüler Kültürün Kimlik Oluşumuna Etkileri, *Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (17), 1-13.

Elden, M. vd. (2005). *Şimdi Reklamlar*, İstanbul: İletişim Yayınları.

Fiske, J. (2012). *Popüler Kültürü Anlamak*, (Çev. S. İrvan), İstanbul: Parşömen Yayınları.

Gültekin, M. (2007). “Charles Baudelaire ve Modernizm”, *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(19), 82-94.

Karaçor, S. (2007). *Reklam iletişimi*, Konya: Çizgi Yayınları.

Lefebvre, H. (2010). *Modern Dünyada Gündelik Hayat*, (Çev. I. Gürbüz), İstanbul: Metis Yayınları.

Matterlart, A. (1995). *Beyin İğfal Şebekesi*, (Çev. I. Gürbüz), İstanbul: Ayrıntı Yayınları

Mengü, M. (2006). *Reklam Sloganları ve Tüketici Zihni*, *İstanbul Üniversitesi İletişim Fakültesi Dergisi*, (25). 109-122.

Mutlu, E. (2005). *Globalleşme, Popüler Kültür ve Medya*, Ankara: Ütopya Yayınları.

Storey, J. (2000). *Popüler Kültür Çalışmaları*, (Çev. K. Karaşahin), İstanbul: Babil Yayınları.

Şahin, Ö. ve Balta, E. (2001). “Gündelik Yaşamı Dönüştürmek ve Marksist Düşünce”, *Praksis Dergisi*, (4), 185-217.

Topçuoğlu, N. (1996). *Basında Reklam ve Tüketim Olgusu*, Ankara: Vadi Yayınları.

META FETİŞİZMİN GIDA ÜZERİNDEKİ YANSIMASI: NUSR-ET ÖRNEĞİ

Fırat ATA & Ayhan YİĞİTER

Öz: Karl Marks'ın kullanım değeri ve değişim değeri adını verdiği iki değer sistemiyle incelenen meta, sosyal medya kullanımının artmasıyla yeni bir boyut kazanmıştır. Metanın toplumsal yaşam gerçekliğinden sosyal medya gerçekliğine taşınması, mübadele değerinde belirleyici olan toplumsal ilginin sosyal medyadaki ilgiyle yer değiştirdiği bir boyutu oluşturmuştur. Çalışma kapsamında gıda firması olan Nusr_et Instagram hesabı, eleştirel söylem analiziyle incelenmiştir. Nusr_et'in biyografisinde yer alan yazılı-görsel unsurlar, profil ve hikaye kısmında yer alan paylaşımlar analiz edilerek gıdanın fetişleştirme sürecine nasıl sokulduğu ortaya konulmaya çalışılmıştır. Fetişleştirme sürecinin gıdadan ziyade gıda firmasının işleticisi konumunda bulunan kişinin özellikleri ve mekânsal özelliklerle inşa edildiği görülmüştür.

Giriş

Meta, meta fetişizm ve şeyleşme kavramları üzerine yapılan araştırmalarda ortak vurgu bu kavramların birbiriyle iç içe geçmiş zincir halkaları şeklinde olduğudur. Karl Marks'ın ekonomi biliminde en temel kategoriyi meta kavramı oluşturmaktadır. Meta kavramı, kullanım değeri ve mübadele değeri olmak üzere iki değer sistemiyle incelenmektedir. Metanın kullanım değeri, üretici tarafından kullanılan/tüketilen değeri içerirken, metanın mübadele değeri ise, metanın toplumsal yapıdaki güç ve ideolojilerle olan ilişkisini kapsamaktadır. Metanın mübadele değeri içerisinde yeniden tanımlanması, meta fetişizmi kavramının doğmasını sağlamaktadır.

Meta fetişizmi, metaların piyasa yoluyla mübadelesi üzerine kuruludur. İnsanlar arasındaki iletişim nesneler arası iletişime dönüşür. İnsanların nesnelerle olan iletişimi/ilişkisi sonucu, ekonomik politik ve kültürel yabancılaşma oluşmaktadır. Kullanım değeriyle ele alınan meta, mübadele sürecinde başka bir metaya dönüşebilmektedir. Metanın başka bir metaya dönüşmesi, kapitalist yapı içerisindeki güç yapılarıyla mümkün olabilmektedir. Kapitalist yapının metayımistifikasyona uğratarak fantastik bir içeriğe sokması, yeni bir süreci oluşturmaktadır. Bu yeni sürecin adı Georg Lukacs'ın şeyleşme adını verdiği kavramdır. Meta fetişizmi sonucu ortaya çıkan şeyleşme, meta kavramının mübadele sürecinde yüklendiği değerler sistemini göstermektedir.

Meta fetişizmi ve şeyleştirme sũreci mũbadele değeri ũzerine kuruludur. Mũbadele değerinde belirleyici bir etken *toplumsal ilgidir*. Toplumsal ilgi kavramının gelişen iletişim teknolojileriyle yeni bir boyut kazanma ihtimali doğmuştur. Gũndelik hayatın neredeyse her alanında kendisini gũsterebilen metalaştırma ve şeyleştirme sũreęleri, artık gũndelik hayat geręeklięinden soyut bir ortama taşınmıştır. Ŗzellikle sosyal medya kullanıcılarının pek çok içeriği sosyal sermaye olarak kullandıklarına yũnelik araştırmalar yapılmaktadır.

Bu alışma kapsamında, meta fetişizmi ve şeyleştirme sũreęlerinin sosyal mecrada ne denli karşılık bulduğu incelenmiştir. Bu çerçevede teorik kısımda meta fetişizmi ve şeyleştirme ile sosyal medya kavramları olmak ũzere iki konuya değinilmiştir. Teorik kısımdan sonra araştırma bulgularını elde etmek için kullanılan eleştirel sũylem analizi yũntemi tanıtılmıştır. Çalışma kapsamında Tũrkiye’de ve Dũnya’da popũler olan Nusr-et’in Instagram kullanıcı hesabındaki gũrsel ve yazınsal metinler analiz edilerek meta fetişizmi ve şeyleştirme sũreęleri farklı bir boyutlarda ele alınmıştır.

1.Meta Fetisizmi ve şeyleştirme

Meta (Commodity), ũretici tarafından tũketilmek veya kullanılmaktan ziyade piyasa için ũretilen bir nesne ve/veya hizmettir. Meta, Karl Marks’ın ekonomi biliminde en temel kategoridir. (Egdar ve Sedgwick, 2007: 74). Meta, taşıdığı Ŗzelliklerle insan ihtiyaçlarını gideren dışsal bir nesne, bir şeydir. Meta kavramı iki farklı değer kavramıyla incelenmektedir. Metanın kullanım değeri, içeriğinde bulundurduğu işlevselliği iken, mũbadele/değişim değeri ise metanın toplumsal-ekonomik boyutunu oluştırmaktadır.

Toplumsal biçimi, servetin maddi içeriğini oluştıran kullanım değeri, kendisini yalnızca kullanımla ya da tũketimle gerçekleştirir. Metaların maddi yũnũ, beşeri istek ve ihtiyaçlarla olan ilişkisini anlamamızı sağlar. Kullanım nesneleri, genel olarak yalnızca birbirlerinden bağımsız olarak harcanan kişisel emeklerin ũrũnleri oldukları için metalar haline gelir. Bu emeklerin bũtũnũ, toplumsal emeği oluştırur. Ŗreticiler arasındaki toplumsal ilişki ancak bunların emek ũrũnlerinin mũbadelesi yoluyla kurulduğundan, kişisel emeklerinin Ŗzgũl toplumsal nitelikleri de ancak mũbadele ile kendilerini gũsterir (Marx, 2011: 50, 83).

Mübadele değeri, ilk bakışta bir nicel ilişki, bir türdeki kullanım değerlerinin bir başka türdeki kullanım değerleriyle mübadele oranı olarak karşımıza çıkmaktadır. Diğer bir deyişle metaların cisimsel özellikleri, onları yararlı kıldıkları kullanım değeriyle ilgilidir. Metaların mübadele ilişkisinde, kullanım değerinden tamamen kopuk bir şey değildir (Marx, 2011: 53). Mübadele değerlerini fiyat sistemi üzerinden inceleyen Harvey, iki varsayım sunar. İlk varsayıma göre, bir meta tarafsız bir değer ölçüsü ya da para işlevi görür. Bu sayede diğer metaların göreceli değerleri bir fiyat olarak ifade edilebilir. İkinci varsayıma göre, bir meta üretimi dünyasında yaşamaktayız. Tüm ürünler piyasada mübadele edilmek için üretilmektedir. Kapitalist bir toplumda bu iki varsayım doğal bir hal alır. Alışkın olduğumuz koşulları yansıttığı sürece de bu varsayımlar ciddi bir güçlüğü yol açmaz (2012: 68).

2.Sosyal Medya

Son zamanlarda sosyal medya olarak tanımlanan internet tabanlı uygulamalarla yeni bir trend ortaya çıktı. Bu internet uygulamaları, kullanıcılar ve kullanıcıların memnuniyetiyle haberdar ettikleri kişiler aracılığıyla başvuranlar arasında gittikçe daha çok artan bir etkileşim sağlamaktadır. Bu içerik, fotoğraf, video, metin ve medyaya ilişkin karışık oluşumlar içererek çeşitlilik gösterir (Komito ve Bates, 2009: 233). Bununla birlikte sosyal medya kavramı, sadece medya ile ilgili bir kavram değildir. Sosyal medya ile ilgili tanımlar incelendiğinde, sosyal medyanın kullanıcı tabanlı içeriğiyle, Web 2.0² teknolojilerinin kullanımıyla ve geleneksel medyadan farkıyla birçok boyutu olan bütünlüklü bir kavram olduğu görülmektedir. Bununla birlikte “sosyal medya, basit bir anlatımla insanların sosyalleşmek için kullandıkları bir medya türüdür” (Safko, 2010: 3).

Sosyal medyanın ortaya çıkışı 1979 yılında Jim Ellis ve TomTruscott tarafından kurulan, dünya çapında kullanıcılarına mesajlaşma imkânı sunan bir tartışma platformu olan, Usenet ile başlamaktadır. Günümüzdeki anlamındaki sosyal medya ise 1989 yılında Bruce ve Susan Abelson tarafından kurulan Open Diary Web

² Web 2.0 terimi, bilgisayar teknolojisi alanına odaklanan O'Reilly Medya Yayınevi'nin kurucusu Tim O'Reilly tarafından 2005 yılında dile kazandırıldı. O'Reilly web 2.0'ın temel niteliklerini şöyle sıralar: Radikal merkezsizleşme, radikal güven, yayıncılık yerine katılımcılık, katılımcı olarak kullanıcılar, zengin kullanıcı deneyimi.

sitesi ile ortaya çıkmıştır. Günümüzdeki anlamıyla ise sosyal medya, 1989 yılında Bruce ve Susan Abelson tarafından kurulan Open Diary Web sitesi ile ortaya çıkmıştır. Çevrimiçi günlük yazan kişileri bir araya getiren sitenin açılmasından sonra aynı yıl “Weblog” kavramı ortaya çıkmış ve blog kavramı oluşmuştur. Daha sonra MySpace (2003) ve Facebook (2004) gibi sosyal ağ siteleri kurularak sosyal medya oluşma aşaması gelişmiştir” (Kaplan ve Haenlein, 2009: 60).

Sosyal medya en yüksek derecede paylaşımın gerçekleştiği, online medyanın yeni bir türü olarak fırsatlar sunduğu en yeni fikirlerden biridir ve aşağıdaki özellikleri içerir (Mayfield, 2008: 5):

Katılımcılar: Sosyal medya katılımcıları cesaretlendirir ve ilgili olan her bir kullanıcıdan geri bildirim alır.

Açıklık: En çok sosyal medya servisleri geribildirime ve katılımcılara açıktır. Bu servisler oylama, yorum ve bilgi paylaşımı gibi konularda cesaret aşılarlar. Bunlar çok nadir ulaşımaya yönelik engeller koyarlar.

Konuşma: Geleneksel medya yayına ilişkin iken (içerik aktarımı ya da dinleyiciye bilgi ulaşımı), sosyal medya iki yönlü konuşmaya olanak tanınması bakımından daha iyidir.

Toplum: Sosyal medya topluluklara çabuk ve etkili bir oluşum için izin verir. Topluluklar da böylece sevdikleri fotoğraf, politik değerler, favori TV şovları gibi ilgili oldukları şeyleri paylaşırlar.

Bağlantılılık: Sosyal medyanın çoğu türü, bağlantılı işler gerçekleştirir; diğer siteler, araştırmalar ve insanların ilgili oldukları herhangi bir konuda link verilmesine olanak tanır.

Sosyal medya, hem aynı platformda aynı ilgi alanına sahip coğrafi sınırları aşan çok sayıda insanın toplanmasını sağlarken hem de karşılıklı etkileşimlere olanak sağlamaktadır. Böylece etkileşim özelliği ile merkezilik ve sınıfsal farklılıklar ortadan kalkmakta toplumun tüm sınıfları küresel kültürün şekillenmesinde aktörler olarak yer almaktadır. Bu anlamda dünya halkları ortak amaçlar etrafında tek bir topluluk gibi hareket ederek tek bir dünya ulusunu temsil etmektedir (Erkayhan, 2013:25-27).

3.Yöntem

Bu çalışmada Eleştirel Söylem Çözümlemesi kullanılmıştır. Eleştirel söylem analizi, söylem ile diğer sosyal pratik unsurlar

arasındaki ilişkiyi analiz eder. Özellikle toplumsal yaşamdaki radikal değişimlerle ilgilenir (Fairclough, 2003:205). Eleştirel söylem çözümlemesi, söylemin toplumsal bir pratik olduğu görüşünden yola çıkar. Buradaki “toplumsal pratik” kavramı toplumsal etkinliğin (sınıflarda öğretim, televizyon haberleri, aile yemekleri gibi) nispeten sabitlenmiş biçimlerini yansıtır. Tüm pratikler; etkinlikler, özneler ve onların toplumsal ilişkileri, araçlar, nesneler, zaman ve uzam, bilinç biçimleri, değerler ve söylem öğelerini içerir. Bu öğeler birbirine diyalektik şekilde bağlıdır. Bu anlamda, eleştirel söylem çözümlemesi, söylem ve diğer toplumsal pratiklerin diğer öğeleri arasındaki ilişkinin çözülmesidir (Fairclough, 2003:173-174).

Eleştirel söylem çözümlemesinin amacı, farklı anlamlarda üretilen güç/iktidar ilişkilerini ve bu ilişkilerin söylemler etrafında nasıl dönüştüğü veya yeniden üretildiğini ortaya koymaktır. Yani, kaynağı ya da sonucu söylemin kendisi olan eşitsiz güç/iktidar ilişkileri üzerine yoğunlaşarak, eşitsizlik ve egemenlik ilişkilerinin yeniden üretilmesinde söylemin rolünü ortaya çıkarmayı amaçlar (Van Dijk, 1993:252- 254). Kısaca eleştirel söylem analizi iktidar ve söylem arasındaki ilişkilerin çözülmesi anlamına gelmektedir (Van Dijk, 2001:363).

3.1.Araştırmanın Uygulanması ve Örneklem

Nusr-et Steakhouse, (Nusr_et) gıda firmasının sahibi Nusret Gökçe, 1983 yılında Erzurum'da dünyaya gelmiştir. Maden işçisi bir babanın 5 çocuğundan biridir. Ailesi Erzurum'dan Darıca'ya göç eden Gökçe, meslek hayatına Bostancı'daki kasaplar çarşısında başlamıştır. Et ürünleri üzerine yaptığı hareketlerle ünlünen Gökçe, ilk olarak 2007 yılında İstinye Park'ta açılan kasap-restoran konseptinde çalışmaya başlamıştır. Gökçe, kasap-restoran konseptini sadece Türkiye’de değil New York, Dubai, Abu Dhabi ve Miami gibi Dünya’nın değişik yerlerine de taşımayı başarmıştır.

Gıda firmalarının kendilerini tanııtma noktasında kullandıkları sosyal medyada, Instagram kullanım pratiklerini tespit etmek amacıyla Nusr_et’in sosyal medya hesabı incelenmiştir. Dolayısıyla çalışmanın kapsamını bahsi geçen gıda firmasının profili oluşturmaktadır. Nusr_et, Türkiye ve Dünya’da gittikçe ünlünen bir gıda firmasıdır. Ayrıca Nusr_et’in, Türkiye’de Instagram hesabı olan diğer gıda firmalarına (Tostçu Erol, Midyeci Ahmet vb.) göre takipçi sayısı oldukça fazladır. Yaklaşık 11 milyon takipçisi olan Nusr_et’in takipçi

sayısının artması ve popülerliğinin devam etmesi bir ön kabul olarak görülmektedir.

3.2.Verilerin Elde Edilmesi ve Verilerin Analizi

Araştırmanın verileri, Nusr_et'in Instagram hesabı incelenerek elde edilecektir. Bu doğrultuda, biyografide yer alan yazılı ve görsel unsurlar, profil fotoğrafı ve hikaye kısmında yapılan paylaşımlar ve fotoğraf- video ve fotoğraf-video alt yazıları analiz edilecektir. Elde edilen veriler, 15 Ocak 2018'de profil kısmında yer alan hikayeler ve 01-10 Ocak 2018 tarihinde Instagram hesabında yer alan görseller (fotoğraf ve videolar) ve alt yazılarını kapsamaktadır. Araştırmanın verileri, görsel ve yazılı unsurların güç/iktidar/söylemle olan ilişkisini ortaya koymak amaçlandığından eleştirel söylem analizi yöntemiyle analiz edilmiş ve yorumlanmıştır.

4.Bulgular ve Yorum

4.1.Biyografide Yer alan Görsel ve Yazılı Unsurlar

Nusr_et kullanıcı adı ve Nusr_et#Saltbaeprofil ismiyle Instagramda yer alan gıda üreticisinin biyografisinde ilk göze çarpan nokta profilin tanınmış bir kişiye ait olduğunu gösteren 'mavi tık-onaylı hesap' işaretidir. Mavi tık işareti, yüksek takipçisi olan ve gönderileri çok yüksek olduğu ünlülerin hesapları için kullanılmaktadır. Ayrıca, temelde var olan hesabın gerçekten o ünlüye veya tanınmış kişiye ait olduğunu göstermektedir. Nusr_etprofilinde yer alan mavi tık simgesinin Instagram üzerinden alınabilen bir işaret olmaması dikkat çekmektedir.³Twitter ve Facebook'ta olduğu gibi Instagram hesabını onaylatabilmiş kişiler, takipçilerine güvenilir bir hesap olduğunun izlenimini vermektedir.

Profil isminde gıda firmasının/ gıda teşvikçisinin Türkiye'de ve uluslararası arenada tanınmasını sağlayan hashtagler⁴ bulunmaktadır. Türkiye'de kullanılan hashtag #nusr_et iken, uluslararası arenada kullanılan hashtag ise #saltbae⁵ şeklindedir. Saltbeahashtagi, gıda

³Instagramprofiline mavi tık işarete koyabilmek için Facebook üzerinden bir sayfanın açılması gerekmektedir. Facebook'un ardından Instagram hesabı işletme profiline geçirilmektedir. İşletme hesabı Facebook sayfasına bağlanarak oluşturulmaktadır.

⁴Hashtag, (diyez-etiketi), pek çok mikroblog ve sosyal ağlarda bir sözcük ya da sözün başına diyez işareti (#) eklenerek oluşturulur.

⁵Nusret'in, Instagram sayfasında yaptığı bir paylaşımın 7 milyondan fazla kez seyredilmesi ve sayısız kez paylaşılması sonrasında; Nusret'in tuz serpme ritüelineithafen ortaya çıkmış bir etikettir (Salt = tuz). Bae, İngilizce 'babe' kelimesinin kısaltmasıdır. Bae,

firmasının biyografi kısmında belirtilen şehir isimleriyle daha da anlam kazanmaktadır. Türkiye ile yerel, Dubai, Abu Dhabi, Miami gibi şehir isimleriyle de yabancı müşterilere/kullanıcılara hitap eden bir firma imajı sunulmaktadır. ‘Verysoonallaroundthe World’ sloganı ise, gıda firmasının temsilciliğini artırma amacının olduğunu göstermektedir.

Biyografi kısmında yer alan ‘Bıçak ve Dünya’ emoji⁶ yazınsal unsurları desteklemektedir. Öyle ki bıçak, Nusr_et’in et üzerinde göstermiş olduğu performansların merkezi aracıdır. Dünya emoji ise uluslararası arenadaki temsilcilikleri ve Dünya’nın başka yerlerinde de temsilcilik açma amaçlarının olduğunu simgelemektedir. Nusr_et’in üzerine yaptığı gösterilerle ilgi topladığı et kavramına yönelik yazılı ve görsel bir ifadeyi biyografi kısmında kullanmadığı görülmektedir.

4.2.Profil Fotoğrafı ve Hikâye Paylaşımları

Nusr_et’in kullanıcı profilinde kendisi bulunmaktadır. Kendisiyle özdeşleşen beyaz tişörtü, siyah gözlüğü ve kolundaki saatiyle poz vermektedir. Nusr_et’in profil fotoğrafı, kendisini ulusal ve uluslararası arenada tanınır kılan hareketi içermektedir. Saltbae (tuzlama) hareketi, başparmak ve işaret parmağını birbirine sürterek tuzu dirsekler üzerinden gıda üzerine dökme olarak tanımlanabilir.

Spor alanında Didier Drogba, Zlatan Ibrahimović gibi futbolcular, Amerikan Futbol Takımı Kansas City Chiefs’in oyuncusu Travis Kelce saltbae hareketini yapan sporculardan bazılarıdır. Sporcular tarafından sahiplenilen bu hareketin yaygınca kullanılması üzerine Laureus Sports Awards’ta da en başarılı seçilen sporcular ödülleri Nusr_et’in saltbae hareketi ile kutlanmıştır. Bruno Mars, Rihanna ve Justin Bieber, saltbae hareketini yapan ünlü şarkıcılardan bazılarıdır. IŞİD tarafından ele geçirilen Al Bab’ı geri almaya çalışan Özgür Suriye Ordusu’na destek vermek için bölgeyi bombalayan Türk Silahlı Kuvvetleri personeli tarafından da saltbae hareketi yapılmıştır. Görüldüğü gibi farklı alanlarda farklı kişiler tarafından yapılan bir hareket olması sebebiyle saltbae hareketi, kültürel anlamda önemli bir simge halini almıştır.

babe veya baby kelimelerinde olduğu gibi kız, erkek fark etmeksizin beğenilen kişi anlamına gelmektedir. Gençlerin, babe kelimesini yayarak söylemelerinden ötürü bir harf kelimeden soyutlanmaktadır. Ayrıca ünlü şarkıcı Pharrell’in ‘Come and get it’ şarkısında geçen kelimeyle de ilişkilendirilmektedir.

⁶Duygusal ifade gösteren simgelerdir.

Nusr_et'in belirtilen zaman diliminde hikâye kısmında paylaştığı ilk görsel, bir video olmuştur. Videoda New York şubesinin çekildiği görülmektedir. Şube, iç mekânının büyüklüğü dikkat çekmektedir. Video giriş kısmında Nusret'le özdeşleşen saltbae pozunun duvardaki tablosuyla başlamaktadır. Devam kısmında mekânda bulunan içecekleri kapsayan vitrin ve mekânın lüks yapısını simgeleyen büyük avizeler görülmektedir. Videonun sonuna doğru mekânda bulunan masaların geniş açıdan çekilmiştir. Videonun üzerine konulan etiketler, videonun ne zaman ve nerede çekildiği göstermektedir. Ayrıca videonun paylaşıldığı konumun hava durumu değeri de video üzerine konulan etiketle kullanıcılara verilmiştir. Video görseline eklenen etiketlere bakıldığında videonun 'Nusr_et Steakhouse New York' konumunda, saat 20:16'da ve -7 derecede çekildiği anlaşılmaktadır. Bu bilgilere ek olarak videoda kullanılan fon müziğinin 1966 yapımı Sergio Leone'nin yönettiği Spagetti Western filmi olan 'İyi, Kötü ve Çirkin' filminin müziği olduğu dikkat çekmektedir.

Belirtilen zaman diliminde hikâye kısmında paylaşılan ikinci görselin bir fotoğraf olduğu görülmektedir. Fotoğrafın öznesi, Nusr_et Steakhouse'un sahibi olan Nusret Gökçe'dir. Fotoğrafın arka fonunda, Nusret'le özdeşleşen saltbae pozu bulunmaktadır. Gökçe, elinde kırmızı bir gül uzatmaktadır. Gökçe'nin kılık kıyafetine bakıldığında siyah rengin ağırlıkta olduğu bir kıyafetin içerisinde beyaz bir badi giydiği görülmektedir. Kendiyle özdeşleşen siyah gözlüklerine taktığı görülmektedir. Verdiği poz ve kılık kıyafete bakıldığında Gökçe'nin Godfather filminde Don VitoCorleone karakterini oynayan MarlonBrando'ya hayranlığı görmezden gelinememektedir. Gökçe'nin Instagram hesabında Don VitoCorleone'nin filmle özdeşleşen pozunu verdiği görselleri bulunmaktadır. Görselin üzerinde 'this is foryou' ifadelerini içeren yazılı bir metin bulunmaktadır. Fotoğraf üzerine konulan etiketlere bakıldığında fotoğrafın 'Nusr_etSteakhouse New York' konumunda, saat 21:31'de ve -8 derecede çekildiği anlaşılmaktadır.

Hikâye kısmında paylaşılan görsellerin görüntü fotoğrafında yer alan görselle benzer olduğu görülmektedir. Satbae pozunun farklı zamanlarda vurgulandığı görülmektedir. Nusr_et'in uluslararası arenadaki müşterilerine/takipçilerine film karakterleri ve film müzikleriyle hitap ettiği görülmektedir. Diğer yandan önemli bir noktanın da şu olduğunu söylemek mümkündür: gerek biyografi

bilgilerinde gerekse profil fotoğrafı ve hikaye paylaşımlarında Nusr_et'in yaptığı işin temel malzemesi olan 'et' ile ilgili unsurları içermemesidir. Bu süreç aslında Nusr_et'in Instagram hesabındaki paylaşımlarına geçmeden önce makalenin temel kaygısına yönelik verileri içermektedir.

Nusr_et aslında gıdanın kullanım değerini yani, etin yemek boyutunu değil de etin değişim değerini ön plana çıkarmaktadır. Paylaşımlarında lüks bir gıda mekânını, kendisini toplumsal yaşamda üst konuma getiren noktalarıyla var etmektedir. Bu paylaşımlar Nusr_et üzerinden kullanıcılarına/takipçilerine satılmaktadır. Diğer bir ifadeyle müşteriler/kullanıcılar, evinde et yemek yerine daha yüksek ücretler ödeyerek Nusr_et'in mekânında et yemeye gitmektedir. Bu süreç evde ya da başka bir yerde et yemekle aynı durum değildir. Çünkü Nusr_et'in mekânında gıda fetişizmi süreci sosyal medyada ilgi toplayan ve bu paylaşımları yapan kullanıcılara sosyal sermaye olarak dönen bir süreci beraberinde getirmektedir.

Sonuç ve Tartışma

Instagram paylaşımlarına bakıldığında gıda ürünlerinden daha çok mekânın kutsanması üzerinden paylaşımların yapıldığı görülmektedir. Kullanıcıların mekân veya kişi üzerinden yapılan paylaşımları et üzerine yapılan paylaşımlardan daha çok beğeni ve yorum yapması da karşılıklı bir fetişleştirme sürecine işaret etmektedir. Hem üretici konumunda bulunan Gökçe, hem Nusr_et kullanıcı hesabının takipçileri, et gıdasından ziyade et üzerine inşa edilen fetişleştirme sürecini önemsiyor görünmektedir. Bu fetişleştirme sürecinde gıda ürününün Nusr_et'le özdeşleşen hareketler ve Nusr_et'in uluslararası şubeleriyle oluşturulduğu görülmüştür.

Kullanıcılar paylaşılan görsellerdeki etlerin kalitesi ve lezzetinden ziyade bu etler aracılığıyla yapılan şovun bir parçası olma ve bu şova katılma isteğiyle Instagram üzerinde aktif olmaktadır. Sonuçlara bakıldığında sözü edilen hesapta Nusret Gökçe'nin yaptığı hareketler bir şov unsuru taşımakta ve eti bir besin ögesinin dışına taşıyarak görsel ve takipçilerinin deyiimiyle sanatsal bir forma sokmaktadır. Bu durum sonucunda bir izlence ve eğlence malzemesi ortaya çıkmış olmaktadır. Böylece incelenen Instagram hesabını takip eden kişiler durumun farklılığından haz alarak Nusret Gökçe'nin

yaptığı işi popülerleştirmekte ve aynı zamanda da fetişleştirerek et ve kasaplık ya da genel olarak yemek kültürüne yabancılaşmaktadır.

Yeni bir akım oluşturarak fetişleştirme sürecini hızlandıran bu süreç, geniş kitlelere ulaşmayı da kolaylaştırmaktadır. Bu sürecin hızlanmasını sağlayan tek etken kullanıcılar değildir. Hesap sahibi Nusret Gökçe'nin de gerek kişisel özellikleri gerekse yaptığı paylaşımlara bakıldığında et üzerinden bir paylaşım yapıyor gibi görünse bile ortaya konmak istenen asıl görsel kendisinin ün ve popülerliğinin boyutu ve bunu arttırmaya çalışmasıdır. Bu durumu gerek birlikte paylaşım yaptığı ünlüler ya da daha önceden popüler kültüre dâhil olmuş film ve görsellerle desteklemektedir. Sonuç olarak değişen yemek kültürü sosyal medya sahnesinde popüler kültürün bir parçası olarak tüketilen bir malzeme konumuna gelmiştir.

KAYNAKÇA

- Edgar, A. ve Sedgwick, P. (2007). *Kültürel Kuramda Anahtar Kavramlar*. (Çev: M. Karaşahan). İstanbul: Açılım Kitap
- Erkayhan, Ş. (2013), Küresel Yerel Ölçekte Ağ Kültürü ve Sosyal Medya, Kültür, Kimlik, Siyaset Sosyal Medya Ve Ağ Toplumu-2, Ed. Can Bilgili, Gülüm Şener, İstanbul: Reklam Yaratıcıları Derneği.
- Fairlough, N. (2003). Dil ve İdeoloji. (Edt: Barış Çoban ve Zeynep Özarslan), *Söylem ve İdeoloji Mitoloji-Din-İdeoloji*. İstanbul: Su Yayınevi, 155-171.
- Lukacs, G. (1992). *Estetik II* (Çev: A. Cemal). İstanbul: Payel Yayınları.
- Marx, K. (2011). *Kapital I*. (Çev: M. Selik ve N. Satlıgan). İstanbul: Yordam Kitap.
- Mayfield, A. (2008). *What is Social Media?*, Crossing . Mosco, V. Ve Fuchs, C. (2014). *Marx Geri Döndü*. (Der: F. Başaran). Ankara: NotaBene Yayınları.
- Van Dijk, Teun A. (1993). Principles of Critical Discourse Analysis. *Discourse&Society*, 4(2), 249-283.
- Van Dijk, Teun A. (2001). Critical Discourse Analysis. (Edt: DeborahSchiffrin, DeborahTannen, and Heidi E. Hamilton).

The Handbook of Discourse Analysis. Oxford: Blackwell Publisher, 352-371.

Wodak, R. (2001). What CDA is About - A Summary of its History, Important Concepts and its Developments. (Edt: Ruth Wodak and Michael Meyer). *Methods of Critical Discourse Analysis*. London: Sage Publication, 1-13.

KÜRESELLEŞMEBAĞLAMINDA ÇAĞDAŞ DÖNEMİN AYIRT EDİCİ ÖZELLİKLERİ

THE DISTINCTIVE FEATURES OF CONTEMPORARY ERA IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

Hüsnü BİLİR*

ÖZET

Öz: Küreselleşme kavramı yirminci yüzyılın ikinci yarısında literatüre girmiş olsa da, küreselleşme olarak tanımladığımız sürecin emareleri çok daha eskilere dayanmaktadır. Bu doğrultuda küreselleşme olgusu, genel olarak, *tarihöncesi dönemyani* MÖ 10000 ile MÖ 3500 arası dönem; *modern öncesi dönem*, yani MÖ 3500 ile MS 1500 arası dönem; *modern dönem*, yani 1500 ile 1970 arası dönem; ve *çağdaş dönem*, yani 1970'ten sonraki dönem olmak üzere dört safhada incelenmektedir. Bununla birlikte, 1870-1914 arası dönem küreselleşmenin birinci dalgası olarak nitelendirilmektedir, ancak Birinci Dünya Savaşı'nın patlak vermesi, ardından yaşanan 1929 Büyük Ekonomik Buhranı ve daha sonra İkinci Dünya Savaşı'nın çıkması küreselleşme sürecini yavaşlatmıştır. 1970 sonrası dönem ise küreselleşmenin yeniden canlandığı dönemdir, bu nedenle söz konusu dönem küreselleşmenin ikinci dalgası olarak adlandırılmaktadır. Bu çalışmanın amacı da, dünya ticaret hacmi, ticaret açıklığı, doğrudan yabancı yatırım, finansal bütünleşme, uluslararası göç ve ulaşım ve iletişim maliyetleri gibi göstergeler çerçevesinde ürün, sermaye ve işgücü piyasalarının daha bütünleşik hale gelip gelmediklerini araştırmak ve modern dönem ile çağdaş dönemi bu göstergeler bağlamında karşılaştırarak, çağdaş dönemin ayırt edici özelliklerini tespit etmektir.

Anahtar Kelimeler: Küreselleşme, Dünya Ticaret Hacmi, Ticaret Açıklığı, Doğrudan Yabancı Yatırım, Uluslararası Göç, Ulaşım ve İletişim Maliyetleri.

Abstract: The signs of the globalization process are traced back to older times, although the concept of "globalization" started to take place in literature by the second half of the twentieth century. In this direction, the phenomenon of globalization is generally discussed at four phases: *pre-history era* covers the period between B. C. 10000 and B. C. 3500; *pre-modern era* covers the period between B. C. 3500 and A. D. 1500; *modern era* covers the period between from 1500 to 1970- and *contemporary era* implies the period from 1970 to present. However the period from 1870 to 1914 is characterized as the first wave of globalization, but this process has

* Dr. Öğretim Üyesi , Aksaray Üniversitesi Spor Bilimleri Fakültesi Spor Yöneticiliği Bölümü, husnubilir@aksaray.edu.tr

undermined by the outbreak of the First World War, 1929 Great Depression and the outbreak of the Second World War. The period after 1970 is the revival of globalization, therefore this period is called as the second wave of globalization. The aim of this study is to investigate whether product, capital and labor markets have become integrated in terms of such indicators as world trade volume, trade openness, foreign direct investment, financial integration, international migration and costs of transportation and communication, and to identify the distinctive features of contemporary era.

Keywords: Globalization, World Trade Volume, Trade Openness, Foreign Direct Investment, International Migration, Costs of Transportation and Communication.

1. Giriş

Küreselleşme iktisadi, politik, tarihsel, sosyolojik, coğrafi ve ideolojik boyutları bulunan tartışmalı bir kavramdır ve ilk ortaya çıktığı 1960’lı yıllardan itibaren bir süreci, sistemi ve dönemi tanımlamak üzere kullanılmaktadır. Ancak bu kullanımlarda küreselleşme kavramı farklı bağlamlarda ele alınmakta ve literatürde bir anlam karmaşasına neden olmaktadır. Örneğin Giddens (1990, s. 64) küreselleşmeyi “dünya genelindeki toplumsal ilişkilerin yoğunlaşması” olarak tanımlarken; Robertson’a (1992, s. 8) göre küreselleşme “bir kavram olarak hem dünyanın ufalmasını, hem de dünya bilincinin bir bütün olarak yoğunlaşmasını” ifade etmektedir. Küreselleşmeyi bir süreç olarak ele alan Waters (2001, s. 5) ise küreselleşmeyi “ekonomik, politik, toplumsal ve kültürel düzenlemeler üzerindeki coğrafi sınırların kaldırılması ve insanların bunun bilincine gittikçe daha fazla varması ve buna göre hareket etmesi” olarak tanımlamaktadır.

Bu tanımlarda farklı noktalara vurgu yapılsa da, küreselleşmenin dünyayı daha bütünleşik bir hale getiren bir süreci ifade ettiği görülmektedir. Bu bakımdan küreselleşme öncelikle süregelmekte olan bir duruma işaret etmektedir, dolayısıyla küreselleşme kavramı durağan değil, dinamik bir kavramdır. Dolayısıyla küreselleşme kavramı, Steger’in de (2013, s. 25) vurguladığı üzere, içinde bulunduğumuz toplumsal durumu küreselliğe dönüştüren toplumsal süreçleri ifade etmek üzere kullanılmalıdır; diğer bir ifadeyle küreselleşme insanlar arasındaki karşılıklı ilişkilerde ve temaslarda meydana gelen değişimleri/dönüşümleri ifade etmektedir.

Bu çerçevede küreselleşmenin tarihçesi konusunda da literatürde farklı görüşler bulunmaktadır. Bu görüş farklılığının sebebi, küreselleşme göstergeleri olarak farklı olay ve gelişmelerin ele alınmasıdır. Bu görüş farklılıklarına rağmen, küreselleşme sürecinin genel olarak dört dönem üzerinde ele alındığı söylenebilir: *tarihöncesi dönem*, yani MÖ 10000 ile MÖ 3500 arası dönem; *modern öncesi dönem*, yani MÖ 3500 ile MS 1500 arası dönem; *modern dönem*, yani 1500 ile 1970 arası dönem; ve *çağdaş dönem*, yani 1970'ten sonraki dönem. Bununla birlikte, 1870-1914 arası dönem küreselleşmenin birinci dalgası olarak nitelendirilmektedir, ancak Birinci Dünya Savaşı'nın patlak vermesi, ardından yaşanan 1929 Büyük Ekonomik Buhranı ve daha sonra İkinci Dünya Savaşı'nın çıkması küreselleşme sürecini yavaşlatmıştır. 1970 sonrası dönem ise küreselleşmenin yeniden canlandığı dönemdir, bu nedenle söz konusu dönem küreselleşmenin ikinci dalgası olarak adlandırılmaktadır.

Bu bağlamda, bu çalışmanın amacı, küreselleşmenin tarihsel seyrine yalnızca modern dönem ve çağdaş dönem özelinde değinmek ve dünya ticaret hacmi, ticaret açıklığı, doğrudan yabancı yatırım, finansal bütünleşme, uluslararası göç ve ulaşım ve iletişim maliyetleri gibi göstergeler çerçevesinde, söz konusu iki dönemi karşılaştırarak, küreselleşmenin yeni bir olgu olup olmadığı sorusuna yanıt aramaktır.

2. Küreselleşme Dönemleri

Küreselleşmenin yeni bir olgu olup olmadığı sorusu, hem küreselleşmenin ne zaman ortaya çıktığı sorusuyla, hem de bu olgunun ilk olarak ortaya çıktığının kabul edildiği tarihten günümüze dek yaşanan gelişmelerden hangisinin/hangilerinin küreselleşmenin niteliğini değiştirdiği konusuyla yakından bağlantılıdır. Bu nedenle öncelikle küreselleşmenin tarihçesini genel olarak ele almak gerekmektedir. Literatürde küreselleşmenin ortaya çıkışıyla ilgili farklı görüşler bulunmaktadır. Bu çerçevede bazı araştırmacılar (örneğin Jaspers, 1953; Steger, 2013) küreselleşmenin kökenlerini tarih öncesi döneme dek götürürken, bazı araştırmacılar (örneğin Wallerstein, 1974; Amin, 1993; Frank, 1998) küreselleşmeyi 1500'lü yıllarda meydana gelen gelişmelere dayandırmaktadır. Bazı araştırmacılar Sanayi Devrimi'nin ardından yaşanan sürecin küreselleşme olgusunu ortaya çıkardığı savunurken (Marx ve Engels, 1848/1976; Polanyi, 1944), bazı araştırmacılar ise (örneğin Friedman, 1999) İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra gerçek anlamda bir küreselleşmeden söz

edilebileceğini iddia etmektedirler. Bu çalışmada ise, küreselleşmenin dinamik bir kavram olması ışığında, küreselleşme sürecindeki yalnızca iki dönem üzerinde durulacaktır: *modern dönem*, yani 1500 ile 1970 arası dönem; ve *çağdaş dönem*, yani 1970'ten sonraki dönem.

2. 1. Modern Dönem (1500 – 1970)

Literatürde modern dönem olarak nitelendirilen bu dönem, düşünsel, bilimsel, politik, coğrafi ve teknolojik açıdan muazzam dönüşümlere tanıklık etmiştir. Bu çerçevede, bilhassa Sanayi Devrimi'nin gerçekleştiği dönem olan on dokuzuncu yüzyıl olmak üzere bu dönem insanlık tarihindeki en önemli dönüm noktalarından birisi olarak değerlendirilmektedir (Marx ve Engels, 1848; Polanyi, 1944).

Bu dönemin ön plana çıkan özelliği bilhassa Avrupa'da yaşanan toplumsal gelişmeler olmuştur. Bu dönemde Avrupa'da metropol merkezlerin ve bunlarla ilişkili tüccar sınıfın ortaya çıkması küreselleşme sürecine yeni bir ivme kazandırmış ve İspanya, Portekiz, Hollanda, Fransa ve İngiltere gibi monarşik ülkeler dünya ticaretinde ağırlık kazanmıştır. Yeni coğrafi bölgelerin keşfedilmesi de bölgelerarası ticaretin yoğunlaşmasına hız kazandırmıştır. 1648 yılında modern, bağımsız ve sınırları belli olan ulus-devletler ortaya çıkmış ve ulus-devletler arasındaki karşılıklı bağımlılıklar hem sayı hem de yoğunluk olarak artış göstermiştir (Steger, 2013, s. 51-52).

Ayrıca hem *Rönesans* ve *Reform* hareketleriyle, hem de modern bilimin gelişmeye başlamasıyla bağlantılı kültürel değişiklikler ve teknolojik ilerlemeler sonucunda demiryolları, gemicilik ve hava taşımacılığı alanlarında yaşanan maliyet düşüşleri de ülkeler arasındaki etkileşimi hızlandırmıştır. Bu çerçevede, 1850 ile 1914 yılları arasında uluslararası ticarete hatırı sayılır bir artış meydana gelmiştir (Went, 2001, s. 27) ve bu dönemde dünya üretimi reel olarak %2.7, ihracat ise %3.5 oranında artış göstermiştir. Örneğin bu dönemde mal ticaretinin GSMH'ye oranı % 12'lere yaklaşmıştır⁷ (Steger, 2013, s. 55).

2. 2. Çağdaş Dönem (1970'ten Günümüze)

1970'li yıllarla birlikte dünya çapındaki karşılıklı bağımlılıkların ve küresel mübadelelerin rotaya çıkması, genişlemesi ve ivme kazanması

⁷Bu dönemin bir diğer özelliği de daha önce eşi benzeri görülmemiş bir nüfus patlamasına tanıklık etmiş olmasıdır. Dünya nüfusu İsa'nın doğumunda yaklaşık 300 milyon iken, 1750'de 760 milyona ve 1970 yılında 3.7 milyara ulaşmıştır (Steger, 2013, s. 56).

küreselleşmeye yeni bir boyut kazandırmıştır. Bununla birlikte, 1870-1914 arası dönem küreselleşmenin birinci dalgası olarak nitelendirilmektedir, ancak Birinci Dünya Savaşı'nın patlak vermesi, ardından yaşanan 1929 Büyük Ekonomik Buhranı ve daha sonra İkinci Dünya Savaşı'nın çıkması küreselleşme sürecini yavaşlatmış ve küresel ticaret hacminde kayda değer bir azalış meydana gelmiştir. 1970 sonrası dönem ise küreselleşmenin yeniden canlandığı dönemdir, bu nedenle küresel ticaret hacminde muazzam artışların kaydedildiği bu dönem küreselleşmenin ikinci dalgası olarak adlandırılmaktadır.

Bilhassa yirminci yüzyılın ilk yarısında yaşanan teknolojik ve bilimsel devrimler, finans akımlarını ve bilgi transferlerini hızlandırmış ve dünyanın daha bütünleşik hale gelmesini sağlamıştır (Grinin ve Korotayev, 2013, s. 24). Pekiyi söz konusu dönemde değişen şey nedir? Diğer bir ifadeyle bu dönemi, modern dönemden ayıran temel özellikler hangileridir? Bu soru çalışmamızın temel sorusuyla yakından ilintilidir.

3. Modern Dönem ile Çağdaş Dönem Arasındaki Temel Farklılıklar

Literatürde modern dönem ile çağdaş dönem arasındaki farklar ekonomik, politik, ideolojik, kültürel vb. boyutlar çerçevesinde ele alınmaktadır. Bu çalışmada ise sadece ekonomik boyut dikkate alınacak ve dünya piyasalarının daha küresel bir hale gelip gelmediği araştırılacaktır. Bilindiği gibi küreselleşmenin en önemli ekonomik vaatlerinden birisi “küresel pazar”dır. Bu çerçevede, dünyanın daha bütünleşik bir yapıya kavuşup kavuşmadığı sorusuna yanıt verebilmek amacıyla ürün piyasaları özelinde dünya ticaret hacmi, ticaret açıklığı ve doğrudan yabancı yatırım;sermaye piyasaları özelinde finansal bütünleşme; ve işgücü piyasaları özelinde de uluslararası göç ve ulaşım ve iletişim maliyetleri gibi göstergeler incelenecektir.

3. 1. Ürün Piyasaları

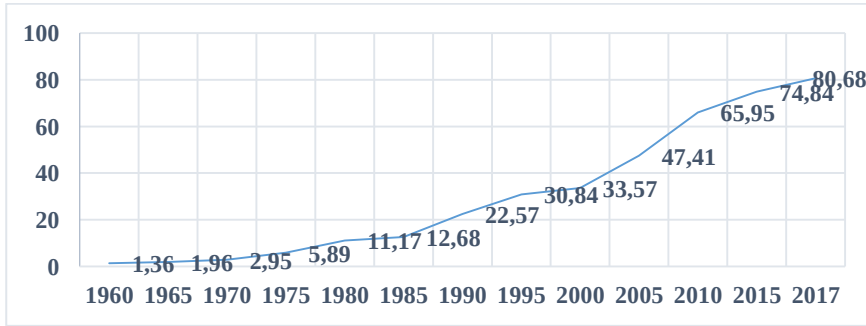
Bu çalışmada, ürün piyasalarının bütünleşik hale gelip gelmediği, dünya ticaret hacmi, ticaret açıklığı ve doğrudan yabancı yatırım akımları gibi göstergeler çerçevesinde ölçülmektedir.

3. 1. 1. Dünya Ticaret Hacmi

Günümüz dünyasında tercihli ticaret anlaşmalarının yaygınlaşması, ulus-üstü şirketlerin ekonomideki payının artması ve bu şirketlerin üretim

maliyetlerini düşürebilmek ve böylelikle kâr marjlarını artırabilmek amacıyla üretim süreçlerinin bir kısmını ya da tamamını bilhassa işgücü maliyetlerinin düşük olduğu ülkelere ve bölgelere kaydırmaları neticesinde, dünya ticaret hacminde muazzam artışlar meydana gelmektedir. Bu doğrultuda dünya GSMH'si 1960 yıllarda yaklaşık 1.4 trilyon \$ iken, 2017 yılında 80.6 trilyon \$'a ulaşmıştır.

Grafik 1. Dünya GSMH'si (Trilyon \$) (Cari Fiyatlarla) (1960-2017)



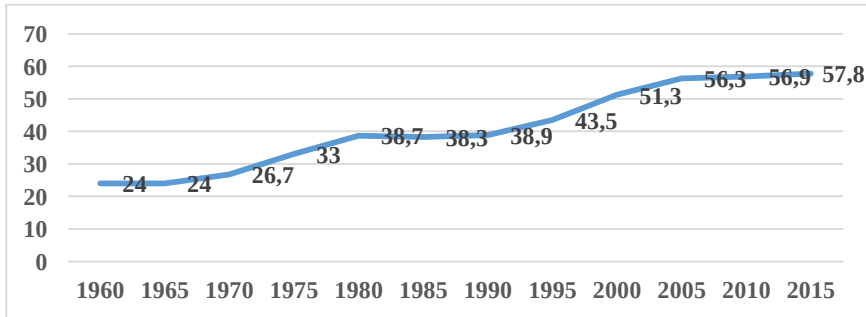
Kaynak: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>

(Erişim Tarihi:

04.06.2018).

İki dönem arasındaki farkı gözler önüne seren bir diğer gösterge de, uluslararası bütünleşmenin en yaygın olarak kullanılan ölçütü olan ticaret hacminin GSMH'ye oranıdır. Bir ülkenin ticaretinin yani ihracat ve ithalatının toplamının, o ülkenin GSMH'sine oranını ifade eden *Açıklık Endeksi*'ne (*Openness Index*) göre, dünya genelinde ülkelerin ihracat ve ithalatlarının toplamı 1800'lü yılların başlarında küresel GSMH'nin % 10'unun altındayken, günümüzde yaklaşık % 60'ına ulaşmıştır.

Grafik 2. Dünya Ticaretinin GSMH'ye Oranı (%) (1960-2015)

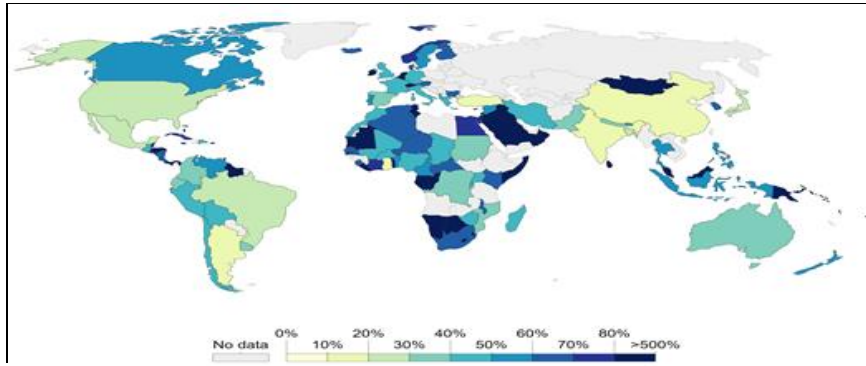


Kaynak: <https://data.worldbank.org/indicator/ne.trd.gnfs.zs>

(Erişim Tarihi: 04.06.2018).

Yukarıdaki grafik, dünya ticaretinin yirminci yüzyılın ikinci yarısından günümüze kadarki değişimini gözler önüne sermektedir. On dokuzuncu yüzyıl boyunca % 10'un üstüne çıkmayan küresel ticaret hacmi, meydana gelen teknolojik gelişmeler neticesinde yirminci yüzyılla birlikte artışa geçmiş ve 1970'li yıllarda % yaklaşık % 25'e ulaşmıştır. Bu artışın 1980'li yıllardan itibaren hız kazandığı ve 2015 yılı itibariyle % 57'yi aştığı görülmektedir. Dünya Bankası veri tabanından elde edilen bilgiler de, 1980 sonrasında ticaretin GSMH'ye oranı olarak ölçülen ticaret açıklığının küresel ölçekte arttığına işaret etmektedir.

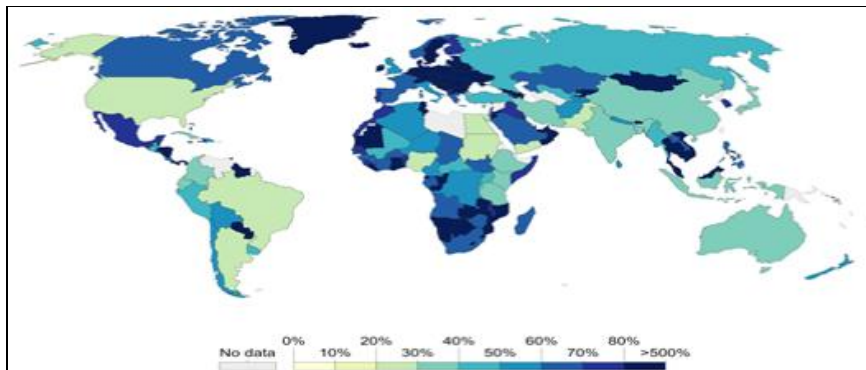
Grafik 3.Ticaret Açıklığı (Ticaretin GSMH'ye Oranı)(1980)



Kaynak: Dünya Bankası Veri Tabanı (Erişim Tarihi: 01.06.2018).

Grafik 3 ve Grafik 4, 1980 ve 2016 yılları için küresel ölçekte ticaret açıklığını göstermektedir. Skalaya göre, bölgeler ticaret açıklığına göre az olandan çok olana doğru ölçeklendirilmiş ve % 60 ve üzerinde olan bölgeler koyu mavi ve lacivert ile işaretlenmiştir.

Grafik 4.Ticaret Açıklığı (Ticaretin GSMH'ye Oranı)(2016)



Kaynak: Dünya Bankası Veri Tabanı (Erişim Tarihi: 01.06.2018).

Söz konusu grafiklerden görüldüğü üzere, başta Orta ve Latin Amerika, Güneydoğu Asya olmak üzere ABD, Avrupa ve Afrika dâhil dünyanın hemen her yerinde ticaret açıklığında 1980 sonrası dönemde bir artış eğilimi söz konusudur. Bu dönemdeki ticaret açıklığı artış hızı, Ortiz-Ospina ve Roser'in de (2018) belirttiği gibi, Birinci Dünya Savaşı öncesi dönemdekinden daha hızlıdır.

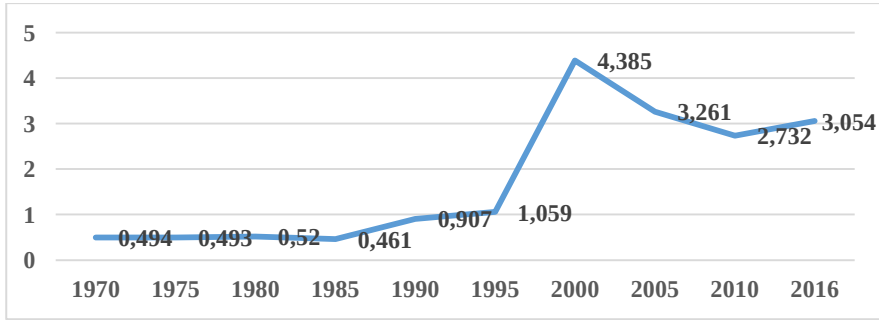
Küresel ölçekte ticaret açıklığının artmasının yani ülkeler ve bölgeler bazında ticaretin artmasının arkasındaki temel sebeplerden biri, ulus-üstü şirketlerin küresel ekonomideki rollerinin güçlenmesidir. Ulus-üstü şirketlerin ön plana çıkan özelliği, ürettikleri ürünlerin yalnızca yerel değil aynı zamanda küresel tasarımı, üretimini ve dağıtımını planlayıp, organize etmeye çalışmalarıdır (Went, 2001, s. 25). Bu çerçevede günümüzde en önemli ekonomik kuruluşlardan biri haline gelen ulus-üstü şirketlerin sayısı 1970 yılında 7000 iken, 2016 yılı itibarıyla 60.000'e ulaşmıştır ve dünya genelinde yüzbinlerce kişiye istihdam sağlamaktadır –örneğin 2015 yılında *General Motors* bünyesinde 708.000, *Siemens* bünyesinde 486.000 ve *Ford* bünyesinde 464.000 kişi istihdam edilmiştir- (Kordos ve Vojtovic, 2016, s. 152).

Bu çerçevede *The Guardian*'ın aktardığına göre, dünyanın en büyük 100 ekonomisinden 31 tanesi ulus-devlet, 69 tanesi ise ulus-üstü şirketlerdir (<https://www.theguardian.com/business/2016/sep/12/global-justice-now-study-multinational-businesses-walmart-apple-shell>). European Commission'a (2016) göre ulus-üstü şirketler uluslararası ticaretin yarısından fazlasını kontrol etmektedir.

3. 1. 2. Doğrudan Yabancı Yatırım

Modern dönem ile çağdaş dönem arasındaki temel ekonomik farklardan bir diğeri doğrudan yabancı yatırım akımlarıdır. Bir önceki başlıkta değinildiği üzere ulus-üstü şirketlerin küresel ekonomi içindeki paylarının artması, doğrudan yabancı yatırımların da hız kazanmasının sebeplerinden birisidir. Sermaye piyasalarında yaşanan gelişmeler de doğrudan yabancı yatırımların artmasına katkıda bulunmuştur.

Grafik 5. Doğrudan Yabancı Yatırımlar, Net Girişler (GSMH'NİN %'si) (1970-2016)



Kaynak: <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.WD.GD.ZS> (Erişim Tarihi: 05.06.2018).

Yukarıdaki grafik doğrudan yabancı yatırımların küresel ölçekte önemli ölçüde arttığını göstermektedir. Örneğin 1970 yılında küresel ölçekte doğrudan yabancı yatırım net girişlerinin dünya GSMH'sine oranı yaklaşık % 0.5 iken, 2016 yılında % 3 olarak gerçekleşmiştir. Diğer bir ifadeyle söz konusu dönemde doğrudan yabancı yatırımların GSMH içindeki payı yaklaşık 6 katına ulaşmıştır.

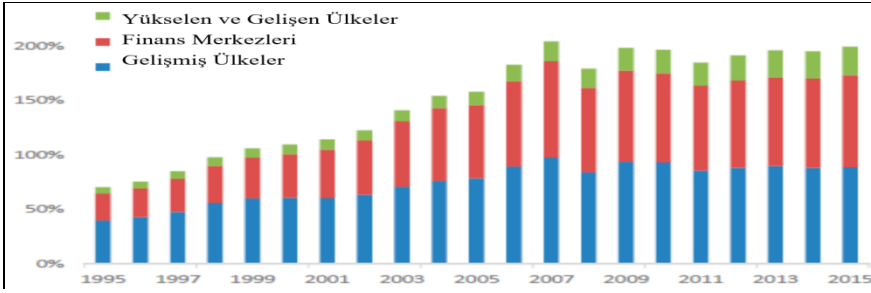
3. 2. Sermaye Piyasaları

Sermaye piyasalarının daha bütünleşik bir hale gelip gelmedikleri finansal bütünleşme göstergesi aracılığıyla ölçülebilir. Bu doğrultuda dış varlıklar ve dış borçların dünya GSMH'si içindeki paylarının dönem içerisinde nasıl değiştikleri incelenecektir.

3. 2. 1. Finansal Bütünleşme

Küreselleşmenin niteliğinin 1970 sonrası dönemde değişip değişmediğini değerlendirebilmemiz için bakılması gereken bir diğer ölçüt de, sermaye ve işgücünün hareketliliğidir. Bu çerçevede, öncelikle sermayehareketliliğini ele alalım. Finansal bütünleşme, bir ekonomideki sermaye piyasalarının dünyanın geri kalanındaki piyasalarla daha bütünleşik hale gelmesini ifade etmektedir (Brouwer, 2005). Bu yönüyle finansal bütünleşme kavramı, küreselleşmenin önemli unsurlarından biri olan uluslararası sermaye piyasalarının ayrılmaz bir parçasıdır (Stavarek, Repkova ve Gajdosova, 2011). Finansal bütünleşme literatürde farklı yöntemlerle ölçülse de, genellikle ülkelerin dış varlıkları ile dış borçları ölçüt alınmaktadır (Lane ve Milesi-Ferretti, 2017).

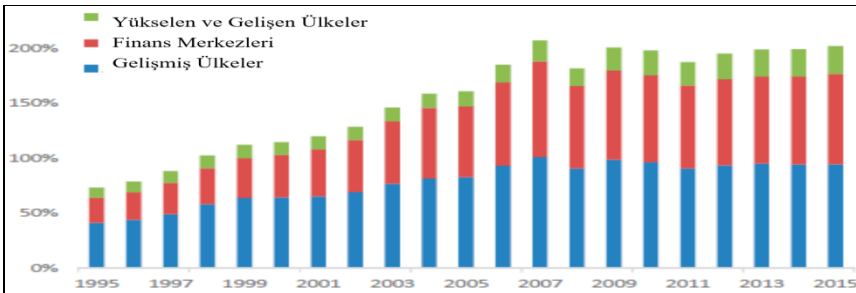
Grafik 6. Küresel Dış Varlıklar (Dünya GSMH'sinin %'si)



Kaynak: Lane ve Milesi-Ferretti, 2017, s. 33.

Bu çerçevede 6 ve 7 no'lu grafikler, son yirmi yıllık dönemde dış varlıkların dünya GSMH'sine oranının yaklaşık 3 kat artarak % 200'lere yaklaştığını göstermektedir. Bu durumda ülkeler arasındaki finansal ilişkilerin yoğunlaştığına ve finansal bütünleşmenin arttığına işaret etmektedir.

Grafik 7. Küresel Dış Borçlar (Dünya GSMH'sinin %'si)



Kaynak: Lane ve Milesi-Ferretti, 2017, s. 33.

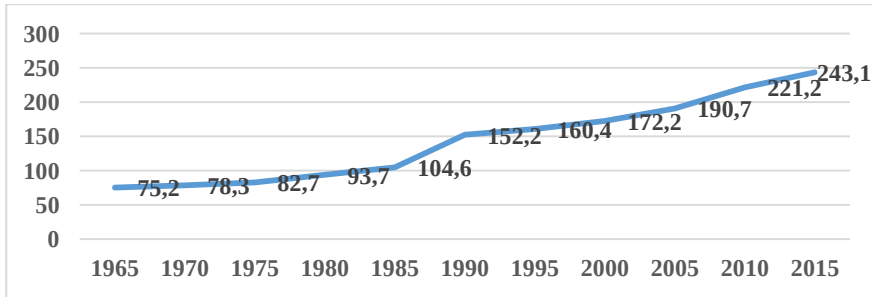
Diğer yandan finansal varlıkların ve borçların dünya GSMH'sine oranının % 200'lere ulaşması, yani dünya üretiminin iki katı kadar finansal varlık olması, sermaye piyasalarının günümüzde ulaştığı boyutu gözler önüne sermektedir.

3. 3. İşgücü Piyasaları

Küresel ölçekte işgücü piyasalarının durumunu değerlendirebilmek amacıyla, uluslararası göç hareketliliği incelenecektir. Ancak bu noktada “işgücü hareketliliği” ile “göç” kavramları arasındaki farkı vurgulamamız gerekmektedir. İşgücü hareketliliği yabancı ülkelerdeki işgücü piyasalarına erişim anlamına gelirken, göç olgusu daha geniş hak ve vatandaşlık taleplerini ima etmektedir. Bu kavramsal farkı kabul ederek, işgücü hareketliliğinin göstergelerinden birisinin uluslararası göç olduğu kabul edilmiş ve bu çerçevede bir inceleme yapılmıştır.

İşgücü hareketliliğinin önündeki engellerin, sermaye ve ürün hareketliliğine kıyasla daha fazla olduğu söylenebilir. Bölgesel bütünleşmeler bir yandan sermaye ve ürün hareketliliğini teşvik ederken, bir yandan da işgücü hareketliliğinin önünde engel teşkil etmektedir. Bununla birlikte, uluslararası göçmen sayısı 1970 sonrası dönemde büyük ölçüde artış göstermiştir. Örneğin uluslararası göçmen sayısı 1970 yılında yaklaşık 80 milyon iken, 2015 yılında üç katına çıkarak yaklaşık 243 milyona erişmiştir. Ancak uluslararası göçmen sayısında kaydedilen bu artış biraz yanıltıcıdır, zira nüfus artış oranı da hesaba katıldığında göçmenlerin sayısının dünya nüfusuna oranındaki artışın söz konusu dönemde çok da büyük olmadığı görülmektedir. Örneğin 1970 yılında uluslararası göçmen sayısının dünya nüfusuna oranı % 2.1 iken, bu oran 2015 yılında 3.3 olarak gerçekleşmiştir. Bu durum da, küresel ölçekte işgücü hareketliliğinin sermaye ve ürün hareketliliğine kıyasla daha sınırlı kaldığına işaret etmektedir.

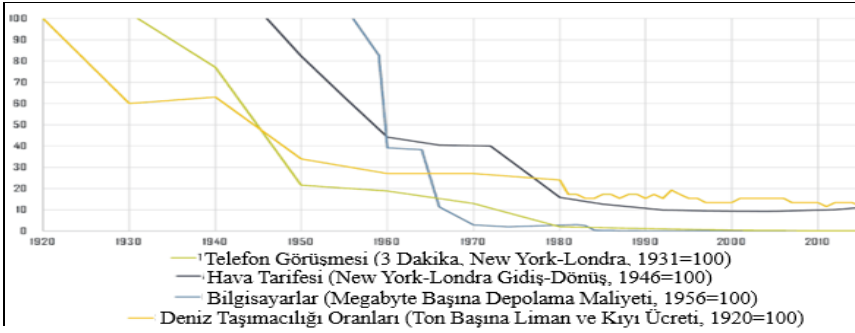
Grafik 8.Uluslararası Toplam Göçmen Sayısı (1965-2015)



Kaynak: <https://data.worldbank.org/indicator/SM.POP.TOTL?end=2017&start=1962> (Erişim Tarihi: 08.06.2018).

Dolayısıyla 1970 sonrası dönemde finansal bütünleşme hız kazanırken, uluslararası işgücü hareketliliğinde kayda değer bir artış yaşanmadığı görülmektedir. Bu sebepleri arasında, işgücü hareketliliğini yöneten -dünya ticaretini yöneten Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) gibi- uluslararası kuruluşların olmaması veya ulusal hükümetlerin göçmenlere yönelik benimsediği koruyucu politikalar gösterilebilir.

Grafik 9. Ulaşım ve İletişim Maliyetleri (1920-2010)



Kaynak: https://transportgeography.org/?page_id=271 (Erişim Tarihi: 11.06.2018).

Üstelik söz konusu dönemde ulaşım ve iletişim maliyetlerinde kayda değer düşüşler meydana gelmesine rağmen işgücü hareketliliği sınırlı kalmıştır. Yukarıdaki grafikten de görüldüğü üzere, bilhassa İkinci Dünya Savaşı'nın ardından ulaşım ve iletişim maliyetlerinde yaşanan bu muazzam düşüşler, ürün ve sermaye piyasalarını daha bütünleşik hale getirirken, benzer bir etki işgücü hareketliliği üzerinde –en azından aynı oranda– gözlemlenmemiştir.

4. Sonuç

Küreselleşme iktisat literatüründeki en tartışmalı kavramlardan birisidir. Küreselleşmenin gerek etkileri gerekse tarihçesi açısından farklı görüşler bulunsun da, günümüzde ele aldığımız şekliyle küreselleşmenin on altıncı yüzyılda gerçekleşen keşif ve buluşların etkisiyle ortaya çıkıp geliştiğini söyleyebiliriz. Bu çalışmada modern dönem olarak adlandırılan söz konusu dönemde, ülkeler ve kıtalar arasındaki ürün ve işgücü ticareti yeni bir boyut kazanmış ve dolayısıyla dünya ekonomileri arasındaki karşılıklı ilişki yoğunlaşmaya başlamıştır. Ancak küreselleşmenin birinci dalgası olarak nitelendirilen bu süreç önce Birinci Dünya Savaşı, daha sonra 1929 Büyük Buhranı ve ardından da İkinci Dünya Savaşı nedeniyle kesintiye uğramış ve uluslararası bütünleşme hız kaybetmiştir. İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra ise küreselleşme yeniden ivmelenmiş ve bu dönem küreselleşmenin ikinci dalgası olarak adlandırılmıştır.

Peki küreselleşmenin ikinci dalgasının ayırt edici özellikleri nelerdir? Ya da diğer bir ifadeyle modern dönemdeki küreselleşme ile çağdaş dönemdeki küreselleşme süreçleri arasında ne tür benzerlik ve farklılıklar bulunmaktadır. Bu çalışmada, bu soruları yanıtlamak amacıyla ürün piyasaları, sermaye piyasaları ve işgücü piyasaları ele alınmış ve bu

inceleme dünya ticaret hacmi, doğrudan yabancı yatırım, finansal bütünleşme ve uluslararası göç gibi temel göstergeler çerçevesinde incelenmiştir.

Bu çerçevede öncelikle dünya ticaret hacmi ve doğrudan yabancı yatırım akımları incelemiş ve küresel ölçekte ticaret açıklığının yani ülkeler arasındaki karşılıklı ürün ticaretinin arttığı gözlemlenmiştir. Sermaye piyasaları açısından ise, finansal bütünleşmenin yaygın olarak kullanılan ölçütlerinden birisi olan dış varlıkların ve borçların durumu incelenmiş ve bilhassa son yirmi yıllık süreçte, teknolojiye yaşanan gelişmelere paralel olarak, finansal etkileşimin oldukça arttığı ve sermaye piyasalarının günümüz dünyasında önemli bir paya sahip olduğu görülmüştür. Son olarak uluslararası göçmen sayısı ve bu sayının dünya nüfusuna oranı çerçevesinde yapılan işgücü hareketliliği incelemesi, teknolojiye yaşanan gelişmelerin ve ulaşım ve iletişim maliyetlerindeki düşüşlerin, işgücü piyasalarını ürün ve sermaye piyasaları kadar etkilemediğini gözler önüne sermiştir.

Bu doğrultuda 1970 sonrası dönemin yani çağdaş dönemin ön plana çıkan özellikleri olarak;

- küresel ticaretin yoğunlaşması,
- dünya ticaret hacminin artması,
- doğrudan yabancı yatırımların dünya GSMH'si içindeki payının artması,
- dış varlıkların ve dış borçların dünya GSMH'si içindeki payının artması ve dolayısıyla finansal bütünleşmenin ileri düzeylere erişmesi,
- teknolojiye meydana gelen ilerlemelerin bir neticesi olarak ulaşım ve iletişim maliyetlerinin önemli oranda azalması sayılabilir.

Bu çerçevede, söz konusu dönemde ürün piyasaları ve sermaye piyasaları daha bütünleşik bir hale gelirken, küreselleşme işgücü hareketliliğini yeterince sağlayamamış ve işgücü piyasalarının ürün ve sermaye piyasaları kadar bütünleşik bir yapıya kavuşmasını sağlayamamıştır.

Kaynakça

Amin, S. (1993). *Kaos İmparatorluğu Yeni Kapitalist Küreselleşme*. (Çev. I. Soner). İstanbul: Analiz Basım Yayın.

Broadberry, S. and O'Rourke, K. H. (2010). *The Cambridge Economic History of Modern Europe: Volume 2, 1870 to the Present*. Cambridge: Cambridge University Press.

Brouwer, G. (2005). Monetary and Financial Integration in Asia: Empirical Evidence and Issues. In Asian Development Bank (Ed.). *Asian Economic Cooperation and Integration: Progress, Prospects, Challenges* (pp. 269-293). Manila: Asian Development Bank.

European Commission. (2016). *Innovation Policy*. http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/policy/innovationnion/index_en.htm. Erişim Tarihi: 24.03.2018.

Frank, A. G. (1998). *ReOrient: Global Economy in the Asian Age*. Berkeley, CA: University of California Press.

Friedman, T. L. (1999). *The Lexus and the Olive Tree*. London: Harper Collins.

Giddens, A. (1990). *The Consequences of Modernity*. Stanford: Stanford University Press.

Grinin, L. and Korotayev, A. (2013). The Origins of Globalization. In J. Sheffield, A. Korotayev and L. Grinin (Eds.). *Globalization: Yesterday, Today and Tomorrow* (ss. 1-29). Litchfield Park: Emergent Publications.

Jaspers, K. (1953). *The Origin and Goal of History*. New Haven, CT: Yale University Press.

Kordos, M. and Vojvotic, S. (2016). Transnational Corporations in the Global World Economic Environment. *Procedia: Social and Behavioral Sciences*, 230: 150-158.

Lane, P. R. and Milesi-Ferretti, G. M. (2017). International Financial Integration in the Aftermath of the Global Financial Crisis. *IMF Working Paper*, No. 115. file:///C:/Users/pc/Downloads/wp17115.pdf. Erişim Tarihi: 12.04.2018.

Marx, K. and Engels, F. (1848). *The Communist Manifesto*. In *Marx & Engels Collected Works, Vol. 6, 1845-1848*. New York: International Publishers, 1976.

Ortiz-Ospina, E. and Roser, M. (2018). *International Trade*. <https://ourworldindata.org/international-trade>. Erişim Tarihi: 05.04.2018.

Polanyi, K. (1944). *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*. Boston: Beacon Press.

Robertson, R. (1992). *Globalization: Social Theory and Global Culture*. London: Sage.

Stavarek, D.; Repkova, I. and Gajdosova, K. (2011). Theory of Financial Integration and Achievements in the European Union. *MRPA Paper*, No. 34393. https://mpa.ub.uni-muenchen.de/34393/1/MPRA_paper_34393.pdf. Erişim Tarihi: 13.04.2018.

Steger, M. B. (2013). *Küreselleşme* (İkinci Baskı). (Çev. A. Ersoy). Ankara: Dost Yayınları.

Wallerstein I. (1974). *The Modern World-System. Vol. I.: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century (Studies in Social Discontinuity)*. New York, NY: Academic Press.

Waters, M. (2001). *Globalization*. London: Rutledge.

Went, R. (2001). *Küreselleşme: Neoliberal İddialar ve Radikal Yanıtlar*. (Çev. E. Dinç). İstanbul: Yazın Yayıncılık.

NEOKLASİK İKTİSADIN “İNSAN” KAVRAYIŞI: HOMO-ÆCONOMICUS*

THE "HUMAN BEING" CONCEPTION OF NEOCLASSICAL ECONOMICS: HOMO-ÆCONOMICUS

Hüsnü BİLİR***

Öz: Neoklasik iktisatta insanın rasyonel olduğu, kişisel-çıkarı peşinde koştuğu ve faydasını/kârını maksimize etmeye çalıştığı varsayılmakta ve bu insan kavrayışı "homo-æconomicus" olarak adlandırılmaktadır. *Homo-æconomicus* dışsal olarak belirlenen tercihlere sahiptir, sonuç-odaklıdır ve toplumsal etkileşimleri, yalnızca nihai tüketimini ve refahını etkilediği ölçüde dikkate almaktadır. Ayrıca *homo-æconomicus* modelinde belirsizlik ve risk söz konusu değildir. Bu insan kavrayışının en net görüldüğü isimler kuşkusuz LéonWalras ve William StanleyJevons'tır. Neoklasik iktisadın kurucuları arasında değerlendirilen Walras ve Jevons iktisadı mekanik bir şekilde ele almış ve insanın da faydalarını maksimize etmeyi amaçlayan ve bu doğrultuda "haz ve elem hesaplaması" yapan rasyonel eyleyenler olduklarını varsaymışlardır. Bu çalışmanın amacı da, neoklasik iktisadın insan kavrayışı olan *homo-æconomicus*'ü ele almak ve Walras ve Jevons bağlamında bu insan kavrayışını ortaya koymaktır.

Anahtar Kelimeler: Neoklasik İktisat, LéonWalras, William StanleyJevons, Homo-æconomicus.

Abstract: Neoclassical economics assumes that human being is rational, seek his/her self-interest and aim to maximise his/her utility/profit, and this conception of human being is called as "homo-æconomicus". *Homo-æconomicus* has exogenous preferences, he/she is outcome-oriented and considers the social interactions as long as they affect his/her final consumption and welfare. Besides there is no such thing as uncertainty and risk in this model. This conception of human being is seen most obviously in LéonWalras and William Stanley Jevons's analyses. Walras and Jevons who are evaluated among the founders of neoclassical economics discussed economics mechanically and assumed that humans were rational agents aim to maximise his/her utility and making "pleasure and pain calculation" in this direction. The aim of this study is to address the human being conception of neoclassical economics – *homo – æconomicus* – and to reveal this human being conception in the context of Walras and Jevons.

* Bu çalışma, “Nöroiktisat: Neoklasik İktisadın Yenilenen Yüzü mü, Eleştirel Bir Yaklaşım mı?” başlıklı doktora tezinden türetilmiştir.

** Dr. Öğretim Üyesi, Aksaray Üniversitesi Spor Bilimleri Fakültesi Spor Yöneticiliği Bölümü, hushnubilir@aksaray.edu.tr

*

Keywords: Neoclassical Economics, Léon Walras, William Stanley Jevons, Homo-*æconomicus*.

1. Giriş

Günümüzde iktisat disiplindeki hâkim öğretisi olan neoklasik iktisat, (serbest) piyasa temelli bir iktisadi analiz sunmakta ve bu analizde piyasa, bireylerin faaliyetleri arasında eşgüdüm sağlayan bir denge mekanizması işlevi görmektedir.

Piyasa temelli bu analizin odak noktasını ise yalnızca kişisel-çıkarı peşinde koşan ve fayda maksimizasyonunu amaçlayan “birey” oluşturmaktadır. Bu “birey” ailesini ve toplumsal yaşamı dikkate almadan sadece kişisel-çıkarı peşinde koşarak faydasını maksimize etmeye çalışmakta ve bu amaç doğrultusunda yapmış olduğu seçimlerin neticelerini kendisini etkilediği ölçüde dikkate almaktadır. Dolayısıyla insanı toplumsal, tarihsel, politik ve kültürel bağlamdan kopuk bir şekilde ele alan bu kavrayışta insan temsili bir “birey”e dönüşmektedir. Bu insan kavrayışı literatürde “homo-*æconomicus*” yani “iktisadi insan” olarak nitelendirilmektedir.

Bu kavrayışın ortaya çıkmasında etkili olan düşünürlerden ikisi LéonWalras ve William StanleyJevons’tır. Neoklasik iktisadın kurucuları arasında değerlendirilen Walras ve Jevons iktisadi mekanik bir şekilde ele almış ve insanların, faydalarını maksimize etmeyi amaçlayan ve bu doğrultuda “haz ve elem hesaplaması” yapan rasyonel eyleyenler olduklarını varsaymışlardır. Bu çalışmanın amacı, neoklasik iktisadın insan kavrayışını simgeleyen *homo-æconomicus*’uWalras ve Jevons’ınçalışmaları özelinde ele almaktır. Bu doğrultuda öncelikle *homo-æconomicus*’unkavramsal arka planı üzerinde durulacak, daha sonra Walras ve Jevons özelinde bu anlayışintezahürlerine değinilecektir.

2. Homo-*Æconomicus*’un Kavramsal Arka Planı

Neoklasik iktisat anlayışında piyasaların merkezi bir rolü bulunmaktadır, zira piyasada oluşan arz ve talep, kıt kaynaklar ile sınırsız isteklerin karşılanması amacıyla fiyatların eş-anlı olarak ayarlanmasını sağlamaktadır. Hollis ve Nell’in(1975, s. 2016) belirttiği gibi, farklı miktarda mülkiyet sahibi olan çok sayıda tüketicinin ve her türlü ürün ve hizmeti üreten çok sayıda üreticinin olduğu bu analizde, tüketici tercihleri bir fayda fonksiyonuyla tanımlanırken, üreticilerin teknik imkânları ise üretim fonksiyonuyla tanımlanmaktadır. Tüketiciler gelir kısıtları altında faydalarını

maksimize etmek amacıyla nihai ürünleri satın almakta ve üretim faktörlerini satmaktadırlar. Firmalar ise bu üretim faktörlerini satın almakta ve kârlarını maksimize edecek şekilde üretim miktarını belirleyerek nihai ürünler satmaktadırlar. Dolayısıyla ürünler döngüsel bir çevrim içindedir: Üreticiler nihai ürünleri tüketicilere satmakta ve böylece yine tüketicilerden üretim faktörleri satın alarak nihai ürünler üretmektedirler. Tüketiciler ise üretim faktörü hizmetlerini satarak, faydaları doğrultusunda nihai ürün satın almaktadırlar. Bu süreçte rekabet tüm piyasalarda arz ve talebin eşitlenmesini sağlamak ve aşırı kâr ortadan kalkmaktadır. Kısacası, marjinal fayda ve marjinal maliyet nihai ürün piyasasında dengeyi belirlerken, marjinal faydasızlık (disutility) ve marjinal verim de faktör piyasasında dengeyi belirlemektedir.

Dolayısıyla denge neoklasik iktisatta piyasa sistemi aracılığıyla yani “arz ve talep yasaları”na ulaşılan/ulaşılması gereken bir ideal durumdur. Dengeye yönelme sürecindeki en mühim ilkelerden biri ise, bireylerin optimizasyona yönelik davrandıklarıdır ki optimizasyona yönelik davranış, bireylerin gelirlerini, satın aldıkları tüm metallerin marjinal faydaları eşit olacak şekilde bölüştürmeleri anlamına gelmektedir. Bu çerçevede her bireyin gönüllü bir şekilde mübadelede bulunduğu piyasada yapılan her türlü işlem bireylere karşılıklı fayda sağlamaktadır.

Bu ilkenin tamamlayıcıları ise, optimum bir noktanın oluşmasını sağlayan marjinal fayda “yasaları”dır ve buyasalar literatürde Birinci ve İkinci Gossen Yasası olarak adlandırılmaktadır. Bu çerçevede, Birinci Gossen Yasası, “bir hazzın miktarının (yoğunluğunun), aynı keyfi (enjoyment) kesintisiz bir biçimde karşılamaya devam ettikçe, nihayetinde tatmine ulaşana dek devamlı azaldığı”nı (Gossen, 1854/1983, s. 6) ifade etmektedir. Yani “azalan marjinal fayda yasası” olarak da adlandırılan bu yasaya göre, bir üründen elde edilen fayda, bu ürünün tüketimi arttıkça sürekli azalmaktadır. İkinci Gossen Yasası ise “farklı hazların mutlak miktarları farklı olsa da, bir bireyin en fazla hazzı elde edebilmek için, her bir hazzın miktarını (yoğunluğunu) tüm hazlar için aynı olacak şekilde ayarlaması gerektiği”ni ifade etmektedir (Gossen, 1854/1983, s. 14). Yani “eş-marjinal fayda yasası” olarak da adlandırılan bu yasaya göre, bir tüketicinin satın alacağı mallardan her birine yapacağı harcamanın sonuncu lirasından elde edeceği faydanın, malların her biri itibarıyla eşit olması gerekmektedir.

Neoklasik iktisatta, bu doğrultuda, “fayda” temelli bireysel analizden piyasa analizine ulaşılmaktadır. Yani bireysel talep eğrilerinin toplanmasıyla

piyasa talep eğrisi; bireysel arz eğrilerinin toplanmasıyla da piyasa arz eğrisi elde edilmektedir. Piyasa arz ve talebi arasındaki etkileşim neticesinde de, ürünün denge fiyatı belirlenmektedir. Dolayısıyla bireylerin maksimizasyon odaklı davranışlarının, neoklasik teoremin tüzünü oluşturduğu söylenebilir (Carlson, 1997).

Bu doğrultuda neoklasik iktisatta analiz “birey” üzerine inşa edilmektedir ve neoklasik iktisadın temel varsayımlarından biri metodolojik bireyciliktir. Metodolojik bireycilik, kısaca, bireylerin önemine ve onların amaçlı davranışına vurgu yapılmasını ifade etmektedir. Diğer bir ifadeyle, metodolojik bireyciliğe göre, her şey bireylerden veya bireyler toplamından oluştuğu için, analize bireylerin incelenmesinden başlanmalıdır (Bunge, 2000). Bu temelde, neoklasik iktisatta birey, en yaygın unsur olmasının yanı sıra analizin temel birimi ve hareket noktasıdır da. Bireysel eyleyen, yapısal faktörlerden daha fazla önem taşımakta ve kurumsal faktörler, bireysel eylemin sonucu olarak veya model içerisinde açıklanamayan dışsal bir değişken olarak ele alınmaktadır (Fine ve Milonakis, 2009/2014, s. 281).

Metodolojik bireyciliğin en önemli tamamlayıcısı “rasyonalite” varsayımı olmuştur, bu bakımdan, neoklasik iktisadın temel varsayımlarından bir diğeri de rasyonalitedir (Hodgson, 1988, s. 74). Neoklasik iktisatçıların rasyonalite kavrayışına göre bir insan, seçimleri birbiriyle tutarlı olduğu ölçüde rasyoneldir. Diğer bir ifadeyle, neoklasik iktisatta eyleyenler araçlarını amaçları doğrultusunda etkin bir biçimde kullandıkları ölçüde rasyoneldirler; yani araçsal rasyonalite söz konusudur. Bu bağlamda, temel kavramı nedensel bağ yani araç-amaç bağı olan araçsal rasyonalite, amaçlara ulaşmanın en etkin yoludur (Bilir, 2017, s. 27).

Dolayısıyla metodolojik bireycilik ve rasyonalite varsayımlarının birlikte ele alınmasından çıkan sonuç, neoklasik iktisatta tüm bireylerin genellikle fayda adı verilen şeyi maksimize ettikleridir: “(Neoklasik) iktisadın birinci ilkesi, her eyleyenin sadece kişisel-çıkarı doğrultusunda hareket etmesidir” (Edgeworth, 1881, s. 16). Yani Kjosavik’in (2003) belirttiği gibi, her bireysel eyleyen kişisel-çıkar peşinde koşmakta ve beklenen faydasını maksimize etmeye çalışmaktadır. Bu çerçevede, birey faydasını, firma ise kârını maksimize edecek şekilde hareket etmektedir (McCormick, 1997; Sugden, 1991).

Bu bağlamda, Weintraub’un da (2013) belirttiği gibi, neoklasik iktisadın şu üç varsayım üzerine inşa edildiği söylenebilir: 1) İnsanlar, değerle özdeşleştirilebilen ve ilişkilendirilebilen çıktılar karşısında rasyonel tercihlerde bulunmaktadır; 2) bireyler faydalarını firmalar ise kârlarını maksimize etmektedir; ve 3) insanlar tam bilgi temelinde birbirlerinden

bağımsız bir şekilde hareket etmektedirler. Benzer şekilde Colander’a (2000, s. 134-135) göre de neoklasik iktisadın temel özellikleri arasında metodolojik bireyciliği kabul etmesi, faydacı anlayışın merkezi bir role sahip olması, marjinal değiş-tokuşa odaklanması ve ileri-görüşlü rasyonalite varsayımında bulunması yer almaktadır.

Bu bakımdan tam bilgi temelinde fayda/kâr maksimizasyonu peşinde koşan birey temelli analiz ile birlikte bu kavrayışneoklasik iktisadın temel varsayımlardan birisi haline gelmiştir: *homo-æconomicus*.

Homo-æconomicus kavramının ilk olarak kim tarafından kullanıldığı iktisat literatüründeki tartışmalı konulardan biri olsa da –örneğin, O’Boyle’un (2007, s. 322) aktardığı üzere, bu kavramın ilk olarak John K. Ingram’in *A History of Political Economy (Ekonomi Politîğin Tarihi)* (1888), Maffeo Pantaleoni’nin *Principi di Economia Pura (Pür İktisadın İlkeleri)* (1889) veya Vilfredo Pareto’nun *Manual of Political Economy (Ekonomi Politik El Kitabı)* (1906) başlıklı eserinde kullanıldığı iddia edilmektedir- kavramın nüvelerinin Adam Smith’in *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations (Ulusların Zenginliğinin Doğası ve Nedenleri Üzerine Bir İrdeleme)* (1776) başlıklı eserinde atıldığı söylenebilir. Ancak kavramın ilk olarak Mill’in *On the Definition of Political Economy; and on the Method of Investigation Properto it (Ekonomi Politîğin Tanımı ve Buna Uygun Araştırma Yöntemi Üzerine)* (1836) başlıklı eserinde analitik olarak ele alınmış ve *Principles of Political Economy (Ekonomi Politîğin İlkeleri)* (1848) başlıklı eserinde de nihai ve tam haline ulaşmıştır ⁸ (Rodriguez-Sickert, 2009, s. 1, Elahi, 2015, s. 33). Ayrıca bu kavramın onsekizinci yüzyılın diğer Aydınlamacı filozof ve iktisatçıların yazılarında da Aydınlanma felsefesinin bir simgesi olarak kullanıldığı görülmektedir (Tesler, 2009).

Neoklasik iktisadın bu soyut iktisadi insan fikri Benthamcı hedonizm, faydacılık ve rasyonalite kavramlarına dayanmakta ve Bentham’ın “toplum birkurgudur” ve “bireyin kişisel-çıkarı dışında ‘toplumsal’ bakış açısı diye bir şey yoktur” fikrinden yola çıkmaktadır (Hosseini, 1990). Bu bakımdan, Boldeman’ın (2007, s. 214-215) belirttiği gibi, yalnızca iktisadi güdülerle tanımlanan idealize edilmiş bir yaratık –iktisadi güçlerin faaliyette bulunduğu ve aynı zamanda tam anlamıyla rasyonel kalan atomistik bir bilardo topu, kararlar veren bir makine- elde etmeye yönelik indirgemeci bir girişimdir ve bu “ideal” tipe, gerçek insanın pek çok etik, dini, diğer kâm vb.

⁸ Ancak Mill’in hiçbir yazısında bu kavramın doğrudan kullanılmadığı belirtilmelidir (Persky, 1995, s. 222).

güdüsünün tasfiye edilmesiyle ulaşılmıştır. Diğer bir ifadeyle, neoklasik iktisat birbirinden bağımsız bireylerden oluşan bir toplum kurgulamakta ve her bireyin kişisel maddi çıkarı peşinde koştuğunu ve rasyonel olduğunu varsaymaktadır (Wiles, 1979-1980).

Bu bağlamda, toplumsal evren de, bağımsız kararlar veren ve her biri tamamen yalıtılmış bir biçimde faaliyet gösteren otonom bireylerden oluşmaktadır (Solo, 1975). Boldeman'a (2007, s. 231) göre de, tıpkı Newtoncu mekanikte olduğu gibi, neoklasik iktisadın atomize varlıkları da (entities) tamamen bağımsızdır ve hiçbir hareket özgürlüğü tanımayacak şekilde onları etkileyen güçlere tamamen öngörülebilir biçimde yanıt vermektedirler.

Dolayısıyla *homo-aeconomicus* ister tüketici ister üretici olarak temel işlevi seçim yapmak olan bir iktisadi eyleyen modelidir (Elahi, 2015, s. 31). Rasyonel olduğu, kişisel çıkarı peşinde koştuğu ve faydasını/kârını maksimize etmeye çalıştığı varsayılan *homo-aeconomicus* (Elahi, 2014; Rankin, 2011) dışsal olarak veri olan ve belirlenen tercihler temelinde bir seçim durumuyla karşı karşıyadır. Bu tercihler üretilen, tüketilen ve mübadele edilen ürünlere ve hizmetlere uygulanmaktadır. Bu seçim sürecinde kişisel çıkarı peşinde koşmakta ve yalnızca bireysel (veya biraz daha geniş olarak hanehalkına ait) ürünler, çalışma ve boş zaman kümesi ile ilgilenmektedir; dolayısıyla *homo-aeconomicus* sonuç odaklıdır ve toplumsal etkileşimleri, yalnızca nihai tüketimini ve refahını etkilediği ölçüde dikkate almaktadır. Ayrıca bir zaman tercihine sahiptir ve bu zaman tercihi, kendi refahı ile gelecek nesillerin refahını yansıtacak şekilde, tüketimini zamanlar arasında dağıtarak sabitlemesine izin vermektedir (Gintis, 2000).

Ancak *homo-aeconomicus*'un sabit zevkler temelinde kararlarını verdiği dünyada zaman ve uzayın sadece kavramsal kategoriler olduğu vurgulanmalıdır. Dolayısıyla bu dünyada bir değişim yoktur, belirsizlik ve risk söz konusu değildir; bu da yeni bilgilere dayanarak yapılan seçimlerin anında ve maliyetsiz olmasına imkân tanımaktadır. Diğer bir ifadeyle, öncelikli olarak tam ve kesin bilgi ve öngörü varsayımı yapılmakta ve dolayısıyla belirsizlik söz konusu olmamaktadır; bu nedenle bireylerin tercih yapısı tamamlandığında seçimler sürekli, geçişli ve değişimlidir (Alter, 1982).

Nelson'un da (1995) belirttiği gibi, bu soyut iktisadi bireyin de çocukluğu veya yaşlılığı yoktur, hiç kimseye bağımlı değildir ve kendisi dışında kimseye karşı sorumluluğu yoktur; çevresinden etkilenmemektedir; çevre, rasyonelitesini sergilediği pasif bir maddedir sadece. İktisadi birey toplumdan etkilenmeden toplumla etkileşime geçmektedir ve bu etkileşim,

tek iletişim şeklinin fiyatlar olduğuiideal piyasa aracılığıyla gerçekleşmektedir. Dolayısıyla, İnsel'in (2012, s. 122)vurguladığı üzere, iktisadi birey metanın karşılığı olan değeri elden çıkartınca,toplumsal ilişkisini tüketmektedir ve değişimde bulunan iki tarafın toplumsallığı da böylelikle sona ermektedir. Yeniden ilişkide bulunmaları, yani aralarında birtoplumsallık yaratmaları iki tarafın çıkarlarının uyuşması rastlantısına terkedilmiştir; yani toplumsal ilişkinin yeniden üretimi, iktisadi alan için rastlantısaldır.

Kısacası, böyle bir dünyada, faydasını maksimize etmek amacıyla kararlar alan ve seçimler yapan *homo-æconomicus*, bağımsız olarak hareket eden(atomist), bencil ve limite fayda ve maliyet hesabı yapan rasyonel bir bireydir (Eren, 2011, s. 17; Frantz, 2005, s. 1).

3. Walras'ın Analizinde *Homo-Æconomicus*

Walrasneoklasik iktisadın kurucularından birisidir (Jensen, 1977). Genel Denge Teorisi ile özdeşleştirilen Walras iktisadi analizini kusursuz biçimde işleyen piyasalara dayandırmış ve tüm piyasaların eşanlı olarak dengeye yöneldiğini varsaymıştır. Böylelikle Walras tüm iktisadi faaliyetleri, aynı mübadele yasalarınca yönetilen ve maksimum psikolojik tatmin peşinde koşmayla harekete geçirilen bir mübadele fenomeni olarak tahayyül etmiştir (Jaffé, 1980).

Bu bağlamda, Walras için toplumsal yaşam bir mübadeleler dizisi şeklinde ve dünya da, ardışık alış ve satışların gerçekleştiği bir piyasa şeklinde tezahür etmektedir. Bu nedenle, iktisat bilimi, mübadele edilebilen şeylere yani toplumsal zenginlikle ilgili şeylere istinaden mübadele fenomenini ele almaktadır (Jolink, 1996, s. 69).Bu noktada Walras, genel denge analizi yapmasının doğal bir sonucu olarak,ekonominin bölümleri veya iktisadi fenomenler arasında karşılıklı bir ilişki ve bağımlılık olduğunu belirtmektedir. Örneğin, tüketicilerin, müteşebbislerin, işçilerin, kapitalistlerin ve toprak sahiplerinin davranışları birbirine bağlıdır (Walker, 2005, s. 22).

Tüm iktisadi sistem bağlamında bir karşılıklı ilişkiler seti olduğunu kabul eden Walras'a göre piyasaların kendiliğinden dengeye yönelmesini sağlayan temel unsur piyasada faaliyet gösteren tüm bireylerin –ister tüketici olsun, ister üretici, isterse müteşebbis- faydalarını/kârlarını maksimize etmeyi amaçlamalarıdır. Diğer bir ifadeyle, bu analizdeki temel öznelere bireysel tüketicilerdir. Van Daal'ın*Studies in AppliedEconomics*'in(*Uygulamalı İktisat Çalışmaları*) (1898/2005, s. xxiii-xxiv) önsözünde belirttiği gibi, serbest rekabet rejimi altında genel iktisadi

denge teorisindeki baskın unsur fayda maksimizasyonudur. Walras tüketici cephesinde bu durumu şu sözlerle izah etmektedir:

“Her bireysel tüketici, tüketmek istediği yiyecek, giyecek, mobilya vb. hizmet ve ürün birimlerinin sayısını hesaplar. Daha sonra istek tatmininin şiddetini sadece söz edilen hizmet veya ürünün benzer birimleriyle değil, bunun yanı sıra farklı türdeki hizmet ve ürünlerin farklı birimleriyle de kıyaslar. Bir fiyat duyurulduğunda ve ilan edildiğinde, mümkün olan en yüksek toplam faydayı elde etmek amacıyla gelirini bu farklı metalar arasında nasıl bölüştürmesi gerektiğini hesaplar. Ve son olarak da, muhtelif ürünler ve hizmetlerden belli miktarlarda talep eder” (Walras, 1898/2005, s. 164).

Benzer şekilde “müteşebbisler açısından hizmet talebi ve tüketim malları ve yeni sermaye malları arzı, kâr etme ve zarardan kaçınma arzusunca; toprak sahipleri, işçiler ve kapitalistler açısından ise, hizmetlerin teklif edilmesi ve tüketim ürünleri ve yeni sermaye malları talebi maksimum tatmin arzusunca yönlendirilmektedir” (Walras, 1874/1954, s. 427).

Görüldüğü üzere Walras’ın iktisadi modelinde göze çarpan soyutlama *homo-æconomicus*’tur, zira bu soyutlama olmazsa Walras için iktisat bilimi de olmaz. Bu soyutlama realitenin önemli bir parçasını yansıtmaktadır, dolayısıyla Walras’a göre kişisel-çıkar iktisadi bağlamda bir davranış güdüsüdür “kişisel maddi çıkar, bireyin en büyük dürtüsü (stimulus) olmayı sürdürmektedir” veya “bir insan güdüsü olarak kişisel-çıkar, insanın tek güdüsü değildir bahanesiyle tamamen göz ardı edilmemelidir”.

Bu nedenle, Walras’a göre *homo-æconomicus* bilimsel bir zorunluluktur, çünkü beşeri fenomenintemel karakteristiği (insan iradesi), beşeri irdelemeleri pür iktisadın kapsamının dışında bırakmaktadır (Walras, 1874/1954, s. 75-79). Bu varsayımda bulunan Walras, bilimin rasyonalitesini ölçülemeyenden vetartılamayandan koparmıştır. Böylelikle duygular bilimin sınırlarının dışındabırakıldıktan sonra da, iktisadi bilgi hesaba indirgenmiş ve eylem sebebi, kaçınılmaz olarak, salt kişisel-çıkarda somutlaşmıştır. Dolayısıyla “rasyonel davranış, Walras’ın analizinin temel postulatlarından biri haline gelmiştir” (Sarfati, 2011, s. 118-119).

İşte Walras’ın temel amacı da, bilgi sahibi, kişisel-çıkarını gözetken ve rasyonel bireyler arasındaki gönüllü mübadelelerin, üretim ve bölüşüm organizasyonuna nasıl yol açacağını göstermektir (Screpanti ve Zamagni, 2005, s. 183). Walras’a göre reel insan davranışının önemli veçhesi, bireylerin isteklerin maksimum tatmini veya maksimum efektif fayda peşinde koşmalarıdır ve pek çok durumda, reel iktisadi eyleyenler rasyonel

olarak hesaplama yapmakta ve bunu nasıl yapacaklarını tam olarak bilmektedirler (Walker, 2006, s. 133). Bu analizde tüm iktisadi eyleyenlerin kişisel bilgi ve tercihleri, tellalın aldığı kararlar çerçevesinde oluşmaktadır (Bowles ve Gintis, 2000). Bireylerin isteklerini tatmin etmek üzere piyasalara girerek mübadelede bulunduğu ve temel amacın da, isteklerin tatmin edilmesi olduğu bu sistemde, iktisadi eyleyenlerin yani hanehalkları ve firmaların iktisadi davranışları analiz edilmektedir (Nicola, 2000, s. 9).

Dolayısıyla kusursuz biçimde işleyen piyasaların eşanlı olarak dengeye yönelindikleri bir iktisadi analiz sunan Walras için bu analizin olmazsa olmaz unsuru fayda/kâr maksimizasyonu yapan bireylerdir. Pür iktisat teorisi çerçevesinde bireylerin yegâne amaçlarının faydalarını/kârlarını maksimize etmek olduğunu belirten Walras böylelikle *homo-æconomicus* kavrayışının neoklasik iktisatta ön plana çıkmasında etkili olmuştur.

4. Jevons'ın Analizinde *Homo-Æconomicus*

Homo-æconomicus kavrayışının önem kazanmasında etkili olan ve neoklasik iktisadın kurucuları arasında yer alan diğer isim Jevons'tır (Jensen, 1977; Zafirovski, 1999). İktisadi mekanik bir şekilde ele alan Jevons, insanı bir "haz ve elem hesaplayıcısı" olarak kavrayıp, iktisadın ana meselesini veri istekler bağlamında toplam faydanın maksimize edilmesi olarak tanımlamıştır. Diğer bir ifadeyle, Jevons'ın analizi açık biçimde hedonist psikolojiye dayanmaktadır; yani, bireylerin hazzı maksimize, elemi ise minimize edecek şekilde davrandıkları düşünülmektedir: "Bu çalışmanın konusuna gelecek olursak, buradasunulan teori fayda ve kişisel-çıkar mekaniği olarak tanımlanabilir" (Jevons, 1879, s. 23, italikler Jevons'a aittir).

Bu noktadan hareketle Jevons, iktisadi matematiksel bir bilim olarak tanımlamış ve Bentham'ın faydacı felsefesi ışığında, tüm haz ve elemelerin "fayda"ya, tüm arzuların da faydayı maksimize etme arzusuna indirgenebileceğini belirtmiştir (Sugden, 1991). Aşağıdaki alıntı Jevons'ın analizindeki Benthamcı bakış açısını gözler önüne sermektedir:

"Burada izinden gidilen teori, tamamen haz ve elemi hesaplanmasına dayanmaktadır ve İktisat'ın amacı da, haz elde ederek, bir bakıma da elemi en aza indirerek (at the lowest cost of pain) mutluluğu maksimize etmektir (...) Neyin doğru neyin yanlış olduğu konusundaki ölçüt olarak insan mutluluğunu uygun bulan ahlakçıların Faydacı teorisini tereddütsüz kabul ediyorum. Ancak bu teoride, kullanılan terimlere en geniş kapsamlı yorumu getirmekten bizi alıkoyan bir şey olduğunu asla hissetmedim. Faydacı teoriyi en kesin haliyle Jeremy Bentham ortaya koymuştur. Bentham'a göre, bizi

ilgilendiren veya bizim için önemli olan her şey, haz ve elemnin sebebi olmalıdır ve terimler yeterince geniş anlamda kullanıldığında, haz ve elem, eylemde bulunmamıza yol açan tüm güçleri kapsamaktadır. Bu güçler, açık veya zımni olarak, hesaplama meselesidir ve tüm ahlak bilimlerinde ele alınması gereken nihai büyüklükleri biçimlendirirler. Bentham'ın bu konudaki sözlerinin izah edilmesi ve busözlerle nitelik kazandırılması gerekebilir ancak bu sözler oldukça önemlidir ve ihmal edilemeyecek pek çok hakikatle doludur. ‘Doğa, insanı iki büyük egemen gücün kontrolü altına yerleştirmiştir’ der (Bentham) ‘elem ve haz’” (Jevons, 1879, s. 25-26).

Bu bağlamda iktisadın meselesi de bireysel hazzı -faydayı- maksimize etmektir: “Haz ve elem, şüphesiz ki, iktisat hesaplamasının nihai nesneleridir. İktisadın meselesi, isteklerimizi en az çabayla en yüksek derecede tatmin etmektir -azami miktarda arzu edileni, asgari zararlar ya da arzulanmayenle elde etmek-, diğer bir ifadeyle hazzı maksimize etmektir” (Jevons, 1879, s. 40).

Jevons için iktisat hesaplamasının temel amacı da işte bu faydayı veya hazzı maksimize etmektir: “Haz ve elem şüphesiz ki İktisat Hesaplaması’nın nihai amacıdır. İktisadın sorunu, en az çabayla isteklerimizi en yüksek derecede tatmin etmek –arzulanmayan şeyin en düşük miktarı pahasına, arzulan şeyden en yüksek miktarda temin etmek-, diğer bir ifadeyle, hazzı maksimize etmektir” (Jevons, 1879, s. 40, italikler Jevons’a aittir).

Dolayısıyla Jevons’ın fayda ve kişisel-çıkarmekaniğinde, iktisadi eyleyenler –ister tüketici, isterse işçi rolünde, isterse de başka bir rolde olsun- fayda maksimizasyonu yapan fonksiyonlar şeklinde tahayyül edilmektedir (Maas, 2005, s. 1). Bu çerçevede Jevons için iktisadi sorun, “belli bir popülasyonun, veri muhtelif ihtiyaçlar ve üretim güçleri altında, belli miktarda toprak ve gerekli diğer maddi kaynaklara sahipken, emeklerini üretimin faydasını maksimize edecek şekilde kullanma biçimidir” (Jevons, 1879, s. 289).

Kısacası iktisadi fayda ve kişisel-çıkarmekaniği olarak ele alan insan davranışını da fayda maksimizasyonuna indirgeyen Jevons, Walras ile paralel biçimde *homo-æconomicus* varsayımını yerleşmesinde etkili olmuştur.

5. Sonuç

Neoklasik iktisat kusursuz biçimde işleyen piyasaların kendiliğinden dengeye yöneldiği bir dünya kurgulamaktadır. Bu kurgudaki olmazsa olmaz unsur ise, her bireyin kişisel-çıkarı peşinde koşması ve faydasını/kârını

maksimize etmeye çalışmasıdır, zira böylelikle piyasalar tüm bireylerin faydalarını/kârlarını maksimize edecek ve toplumsal fayda da maksimize olacaktır.

Bu doğrultuda neoklasik iktisatçılar tarihsel, kültürel, sınıfsal ve politik unsurları iktisadi analizden yalıtmış ve yalnızca piyasadaki mübadele aracılığıyla toplumsal ilişkiler kuran bir “birey” teorisi inşa etmişlerdir. Hiçbir politik, sınıfsal, kültürel, ailevi bağı olmayan bu bireyin yegâne amacı kârını/faydasını maksimize etmektir. Yalnızca kişisel-çıkarı peşinde koşan ve faydasını maksimize etmeyi amaçlayan bu birey kavrayışı *homo-æconomicus* olarak adlandırılmaktadır.

Homo-æconomicus, sahip olduğu bilgi temelinderyönel davranan, kişisel-çıkarı peşinde koşan ve böylelikle kişisel faydasını veya kârını maksimize etmeye çalışan bir bireydir. Bu süreçte sadece iktisadi güdülerle hareket etmekte ve toplumsal, kültürel, politik ve çevresel unsurlardan etkilenmemektedir; diğery bir ifadeyle *homo-æconomicus* sonuç-odaklıdır ve toplumsal etkileşimleri, yalnızcanihai tüketimini ve refahını etkilediğı ölçüde dikkate almaktadır. Kısacası belirsizlik ve riskin söz konusu olmadığı ve dolayısıyla yeni bilgilere dayanarak yapılanseçimlerin anında ve maliyetsiz olduğu bir dünyada *homo-æconomicus*, bağımsız olarak hareket eden(atomist), bencil ve limitte fayda ve maliyet hesabı yapan rasyonel bir bireydir

Bu insan kavrayışının Walras ve Jevons’ın analizlerinde net biçimde görüldüğü söylenebilir. Örneğın iktisadın fiziko-matematiksel bir bilim olması gerektiğini savunan Walras, insan davranışını ve kararlarını, matematiksel ifade ve formüllerin rahatlıkla uygulanabildiğı piyasa mekanizması ve mübadele süreciyle bağlantılı olarak ele almıştır. Bu doğrultuda Walras, insan davranışını piyasa mübadelesine indirgemiş ve kültürel, tarihsel ve toplumsal unsurları ve duygu, sezgi, içgüdü, alışkanlık, diğerkâmlık gibi psikolojik faktörleri bir kenara bırakarak, bunun “bilimsel” bir zorunluluk olduğunu vurgulamıştır. Bu bağlamda, insan davranışının ve iktisadi kararların yalnızca mekanik veçhesini ele alan Walras’ın, insanı atomik anlamda ele aldığı ve insanlar arasındaki karşılıklı ilişkileri de moleküllerin hareketlerine benzer biçimde kavradığı söylenebilir. Bu bağlamda, bir toplumun üyesi olan “insan”ın aksine, soyut bir “birey” kurgusu inşa eden ve insan davranışının ve iktisadi kararların yalnızca mekanik veçhesini ele alan Walras, insanı atomik anlamda ele almıştır.

Benzer şekilde Jevons da insanların yalnızca kendigereksinimleri veya kişisel-çıkarları doğrultusunda hareket ettikleri şeklinde düşünölmeleri gerektiğini vurgulamış ve iktisadın amacını “fayda ve kişisel-çıkar

mekaniği”ni inşa etmek olarak tanımlayarak, insan eylemini ve davranışın mekanik bir temelde tahayyül etmiştir. Bu tahayyülünün temel taşı olarak da, “insanın esas olarak bencil olduğunu yani her şeyi hazı (keyfi) elde etmek ve elemenden kaçınmak amacıyla yaptığını” varsaymıştır. Diğer bir ifadeyle, Jevons, ilkesel olarak, rasyonel (veya onun adlandırdığı şekliyle “bilge”) insanların, iktisadi bir karar verirken haz ve elem hesabı yaptıklarını düşünmekte ve fayda ilkesinin iktisadi kararlarda belirleyici olduğunu savunmaktadır. Jevons’ın haz ve elemi matematiksel olarak ifade etmesi, “insan keyfinin yasaları”nı insanın fizyolojisi –güdüler yerine doğal güçler– üzerinden bir çerçeveye oturtmuştur. Jevons fayda ve kişisel-çıkar mekaniğinin evrensel geçerliliğe sahip olduğunu kabul etmiş ve böylelikle teorisini “insan faydasının ve kişisel-çıkarın mekaniği” şeklinde tasvir ederek, insanı bir otomat olarak tahayyül etmiştir.

Kaynakça

- Alter, M. (1982). Carl Menger and ‘Homo Æconomicus’: Some Thoughts on Austrian Theory and Methodology. *Journal of Economic Issues*, 16(1): 149-160.
- Bilir, H. (2017). *Nöroiktisat: Neoklasik İktisadın Yenilenen Yüzü mü, Eleştirel Bir Yaklaşım mı?* Yayınlanmamış Doktora Tezi. Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Boldeman, L. (2007). *The Cult of the Market: Economic Fundamentalism and its Discontents*. Canberra: ANU E-Press.
- Bowles, S. and Gintis, H. (2000). Walrasian Economics in Retrospect. *The Quarterly Journal of Economics*, 115(4): 1411-1439.
- Bunge, M. (2000, September). Ten Modes of Individualism –None of which Works and their Alternatives. *Philosophy of the Social Sciences*, 30(4): 384-406.
- Carlson, M. J. (1997). Mirowski’s Thesis and the ‘Integrability Problem’ in Neoclassical Economics. *Journal of Economic Issues*, 31(3): 741-760.
- Edgeworth, F. Y. (1881). *Mathematical Physics: An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences*. London: C. Kegan Paul & Co.
- Elahi, K. (2014). Behavioral Controversy Concerning Homo Economicus: A Humean Perspective. *The Journal of Philosophical Economics*, 7(2): 2-29.

Elahi, K. (2015). Homo Economicus in Neoclassical Economics: Some Conceptual Curiosities about Behavioural Criticisms. *Homo Oeconomicus*, 32(1): 23-51.

Eren, E. (2011). 'Yeni' İktisatta Ortak Noktalar. E. Eren ve M. Sarfati (Editörler). *İktisatta Yeni Yaklaşımlar* (ss. 13-45). İstanbul: İletişim Yayınları.

Fine, B. ve Milonakis, D. (2014). İktisat Emperyalizminden Acayip İktisada: İktisat ve Diğer Sosyal Bilimler Arasında Değişen Sınırlar. (Çev. E. Kırmızıaltın ve H. Bilir). Ankara: Heretik Yayıncılık (Eserin orijinali 2009'da yayımlandı).

Frantz, R. (2005). *Two Minds: Intuition and Analysis in the History of Economic Thought*. New York: Springer.

Gintis, H. (2000). Beyond Homo Economicus: Evidence from Experimental Economics. *Ecological Economics*, 35(3): 311-322.

Gossen, H. H. (1983). The Laws of Human Relations and the Rules of Human Derived Therefrom. (Çev. R. C. Blitz). Cambridge: MIT Press. (Eserin orijinali 1854'te yayımlandı).

Hodgson, G. M. (1988). *Economics and Institutions: A Manifesto for a Modern Institutional Economics*. Cambridge: Polity Press.

Hollis, M. and Nell, E. J. (1975). *Rational Economic Man: A Philosophical Critique of Neo-classical Economics*. Cambridge: Cambridge University Press.

Hosseini, H. (1990). The Archaic, the Obsolete and the Mythical in Neoclassical Economics: Problems with the Rationality and Optimizing Assumptions of the Jevons-Marshallian System. *American Journal of Economics and Sociology*, 49(1): 81-92.

İnsel, A. (2012). *İktisat İdeolojisinin Eleştirisi* (Altıncı baskı). İstanbul: Birikim Yayınları.

Jaffé, W. (1980). Walras's Economics as Others See it. *Journal of Economic Literature*, 18(2): 528-549.

Jensen, H. E. (1977). Economics as Social Economics: The Views of the 'Founding Fathers'. *Review of Social Economy*, 35(3): 239-257.

Jevons, W. S. (1879). *Theory of Political Economy* (Second edition). London: MacMillan and Co.

Jolink, A. (1996). *The Evolutionist Economics of Léon Walras*. London: Routledge.

Kjosavik, D. J. (2003). Methodological Individualism and Rational Choice in Neoclassical Economics: A Review of Institutional Critique. *NUPI Forum for Development Studies*, (2): 205-246.

Maas, H. (2005). *William Stanley Jevons and the Making of Modern Economics*. Cambridge: Cambridge University Press.

McCormick, K. (1997). An Essay on the Origin of the Rational Utility Maximization Hypothesis and a Suggested Modification. *Eastern Economic Journal*, 23(1): 17-30.

Nicola, P. (2000). *Mainstream Mathematical Economics in the 20th Century*. Berlin: Springer.

O'Boyle, E. J. (2007). Requiem for Homo Economicus. *Journal of Markets & Morality*, 10(2): 321-337.

Persky, J. (1995). Retrospectives: The Ethology of Homo Economicus. *Journal of Economic Perspectives*, 9(2): 221-231.

Rankin, D. J. (2011). The Social Side of Homo Economicus. *Trends in Ecology and Evolution*, 26(1): 1-3.

Robbins, L. (1932). *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. London: Macmillan.

Rodriguez-Sickert, C. (2009). Homo Economicus. In J. Peil and I. van Stareven (Eds.). *Handbook of Economics and Ethics* (pp. 223-229). Cheltenham: Edward Elgar.

Sarfati, M. (2011). Spinoza-Smith ve İktisat Teorisine Bir Eleştiri. E. Eren ve M. Sarfati (Editörler). *İktisatta Yeni Yaklaşımlar* (ss. 105-134). İstanbul: İletişim Yayınları.

Screpanti, E. and Zamagni, S. (2005). *An Outline of the History of Economic Thought*. Oxford: Oxford University Press.

Solo, R. A. (1975). Neoclassical Economics in Perspective. *Journal of Economic Issues*, 9(4): 627-644.

Sugden, R. (1991). Rational Choice: A Survey of Contributions from Economics and Philosophy. *The Economic Journal*, 101(407): 751-785.

Sugden, R. (2009). Can Economics be Bounded on 'Indisputable Facts of Experience?': Lionel Robbins and the Pioneers of Neoclassical Economics. *Economica, New Series*, 76(Supplement 1: Robbins's Essay at 75): 857- 872.

Tesler, P. H. (2009). Good-bye Homo Economicus: Cognitive Dissonance, Brain Science and Highly Effective Collaborative Practice. *Hofstra Law Review*, 38(2): 635-684.

Walker, D. A. (2005). *Walras's Market Models*. Cambridge: Cambridge University Press.

Walker, D. A. (2006). *Walrasian Economics*. Cambridge: Cambridge University Press.

Walras, L. (1954). Elements of Pure Economics or the Theory of Social Wealth. (Çev. W. Jaffé). London: George Allen and Unwin Ltd. (Eserin orijinali 1874'te yayımlandı).

Walras, L. (2005). Studies in Applied Economics: Theory of the Production of Social Wealth. (Çev. J. Van Daal). Oxon: Routledge, (Eserin orijinali 1898'de yayımlandı).

Wiles, P. (1979-980). Ideology, Methodology, and Neoclassical Economics. *Journal of Post Keynesian Economics*, 2(2): 155-180.

Zafirovski, M. (1999). Economic Sociology in Retrospect and Prospect: In Search of its Identity within Economics and Sociology. *The American Journal of Economics and Sociology*, 58(4): 583-627.

FİRMALAR ARASI TİCARİ ALACAK KREDİSİNİ AÇIKLAYAN TEORİLER: BORSA İSTANBUL'DA BİR UYGULAMA

*THEORIES EXPLAINING INTERFIRM TRADE CREDITS:
AN INVESTIGATION IN BORSA ISTANBUL*

Arzu ŞAHİN*

Öz: Firmalar arası bir kredi verme aracı olan ticari alacak kredisi satıcı ve alıcıya çeşitli faydalar sunmaktadır ve literatür bu faydaları temel alarak ticari alacak kredisini açıklayan bir takım teoriler sunmuştur. Bu teorilerin Türk reel sektörü için geçerliliğinin yeterince incelenmediği görülmüş olup bu sebeple bu çalışmada, ticari kredi teorileri hakkında bilgi verilmesi ve bu teorilerden üçünün aynı sektördeki halka açık şirketler örneklemini üzerinde test edilmesi amaçlanmıştır. Bu amaçla BIST'te listelenen gıda, içecek ve tütün sektörü firmaları arasından belirlen 23 firmanın 2016 yılına ait verileri ile oluşturan değişkenler aracılığı ile ticari kredi düzeyini etkileyen satıcı özellikleri incelenmiştir. Analiz bulgularına göre, nispeten daha genç, alacakları için teminat almayan, kısa vadeli borçlanma oranı daha yüksek olan ve kredili satışlarından daha yüksek getiri elde eden firmalar, daha fazla ticari kredi vermektedir. Bu sonuçlar, analiz edilen firmaların, ticari kredi davranışı açısından kalite göstergesi ve fiyat ayrımcılığı teorisine uygun davrandığını ortaya koymaktadır.

Anahtar Kelimeler: ticari kredi, kredili satış teorileri, ürün kalitesi teorisi, finansal aracılık teorisi, fiyat ayrımcılığı teorisi

Jel Kodu: G30, G32.

Abstract: Interfirm trade credit that is a lending instrument between firms offers various benefits to the seller and buyer and the literature has presented a number of theories explaining trade credit based on these benefits. It was realized that the validity of these theories for the Turkish real sector has not been examined sufficiently and therefore in this study, it is aimed to give information about the trade credit theories and to test three of these theories on a sample of publicly held companies in the same sector. For this purpose, the characteristics of the seller, which affects the level of trade credit, have been investigated through the variables constructed by the data of the 23 firms determined among the food, beverage and tobacco sector companies listed in BIST. According to the findings of the analysis, firms that are being relatively younger, not receiving collateral for their accounts receivables, having a higher short-term borrowing rate and achieving a higher return on credit sales, extend more trade credits. These results reveal that the firms

*Adana Bilim ve Teknoloji Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Finans Bölümü, asahin@adanabtu.edu.tr, orcid.org/0000-0002-9944-1791

analysed behave in consistent with the theory of quality indicator and price discrimination theory in terms of trade credit behaviour.

Keywords: trade credit, credit sales theories, product quality theory, financial intermediation theory, price discrimination theory

1.Giriş

Alıcı açısından ticari borçlar yoluyla bir finansman kaynağı olan ticari krediler satıcı açısından ticari alacaklara (accountsreceivables) yapılan bir yatırımdır (Long, Malitz&Ravid, 1993, s. 117). Bankaların aracılığı olmadan şirketler arasında verilen krediler ticari kredi (tradecredit) olarak tanımlanırken bankalar tarafından firmalara sağlanan geleneksel finansman araçları, ticaret finansmanı (tradefinance) (Auboin&Engemann, 2014, s. 716) veya işletme kredisi (corporatecredit) (Mian& Smith, 1992) adını almaktadır. Ticari kredi aynı zamanda firmalar arası ticari kredi (interfirmmercantilecredit) (Meltzer, 1960), firmalar arası kredi (interfirmcredit) (Ng, Smith & Smith, 1999), tedarikçi finansmanı (vendorfinancing) (Brennan, Maksimovic&Zechner, 1988) ve kredili satış (creditsales) (Kong, Zhou, Lai, Zhang&Zhou, 2016) olarak da ifade edilmektedir. Bu çalışmada alacak senetleri; ticari alacak, ticari alacak kredisi veya ticari kredi şeklinde ifade edilmiştir.

Ticari alacak kredisi, maliyeti açıkça belirtilmeyen ancak ürünlerin liste fiyatına (Schwartz, 1974, s. 656) veya nakit iskontolu kredi koşulu ile kredi koşullarınayrıştırılan gizli maliyeti bulunan bir kredidir. Nakit iskontodan vazgeçen alıcı yüksek efektif faiz oranına (Ng vd., 1999, s. 1113) ve yüksek ticari kredi finansman maliyetine maruz kalabilir (Borde&McCarty, 1998, s. 412). Barındırdığı gizli maliyetine rağmen şirketlerin, finansal kurumlar kadar uzman olmadıkları kredi verme sürecine dahil olma nedenlerini açıklayan bir takım görüşler öne sürülmüştür. Bu çalışmada ticari alacak kredisi tahsisindeki temel güdülerini açıklayan teoriler beş kategoride (ikinci bölüm ile detaylandırılmıştır) sunulmuş ve bu kategorilere dahil edilmeyen bazı açıklamalar diğer olarak sınıflandırılmıştır.

Türkiye verileri ile ticari alacak kredisi kullanım düzeyinin ve koşullarının firmalar ve sektörler arasında değişiminin hangi teoriyi desteklediği yönünde yeterli çalışmanın yapılmadığı görülmüştür. Bu çalışmada, ticari alacak kredisini açıklayan teoriler hakkında bilgi verilmiş ve bu teorilerden üçü BİST gıda, içecek ve tütün sektöründe faaliyet gösteren 23 firma üzerinde test edilmiştir.

2.Ticari Alacak Kredisi Teorileri ve Literatür Geçmişi

Bu bölümde firmalar arasında verilen ticari alacak kredisini açıklayan teoriler beş kategoride sunulmuş ve bu kategorilere dahil edilmeyen bazı açıklamalar diğer olarak sınıflandırılmıştır. Tablo 1, ticari kredi teorilerine

ait çıkarımları olan 13 makale ve incelenen diğer çalışmaların özetini içermektedir.

Tablo 1.İncelenen makalelerin özeti

Yazarlar	Uygulama Kapsamı	Desteklenen Teoriler
Scwartz (1974)	Model*	Finansal Aracılık
Ferris (1981)	Model	İşlem Maliyeti
Emery (1984)	Model	Finansal Aracılık
Brick ve Fung (1984)	Model	Finansal Aracılık Diğer (vergi)
Emery (1987)	Model	Faaliyet Esnekliği Finansal Aracılık
Smith (1987)	Model	Kalite Göstergesi
Brennan vd. (1988)	Model	Fiyat ayrımcılığı
Long vd. (1993)	ABD, 3999 firma,1985-1987	Kalite Göstergesi FaaliyetEsnekliği
Petersen ve Rajan (1997)	ABD, 3404 firma,1987	Finansal Aracılık Fiyat Ayrımcılığı
Ng vd. (1999)	ABD, 950 firma, anket	Kalite Göstergesi
Meltzer (1960)	Uygulama	Diğer (makro)
Brencling ve Lipsey (1963)	Model+75firma,1950-1959	Diğer (makro)
Laffer (1970)	Model+ABD, 1946-1966	Diğer (makro)
Mao ve Sarndal (1974)	Model	-
Mian ve Smith (1992)	ABD, 600 firma, 1982	-
Borde ve McCarty (1998)	Model	-
Coşkun ve Kök (2011)	Türkiye,74 firma,1991-2005	-
Şamiloğlu ve Akgün (2016)	Türkiye,120firma,2003-2012	-
Yücel vd. (2007)	Türkiye, 67 firma, 2005	-
Sabuncu ve Çakır (2015)	Türkiye, 36 firma, 2013	-
Yılmaz ve Arslan (2016)	Türkiye,67 firma,2013-2014	-
Bayraktaroğlu vd. (2012)	58 firma, anket	-
Akın vd. (2015)	55 firma, anket	-
Kök ve Aksu (2013)	Model	-
Cömert (2011)	Teori	-

Not. *Model, hipotetik model oluşturan çalışmaları ifade etmektedir.

2.1. İşlem Maliyeti

İşlem maliyeti teorisi firmalar arasında ticari kredilerin kullanım nedenini, alıcı ve satıcının ticari işlemlerinin maliyetini düşürmesi olarak açıklamaktadır. Bu teoriye göre ticari krediler, ödeme vadesi belirsizliğini azaltarak ve faturaların toplu ödenmesine olanak vererek maliyet tasarrufu sağladığı için tercih edilmektedir (Schwartz, 1974; Ferris,

1981; Petersen&Rajan, 1997). İşlem maliyeti teorisi, işlem teorisi (transactiontheory) veya işlem güdüsü (transaction motive) olarak da ifade edilmektedir.

2.2..Finansal Aracılık

Schwartz (1974), işlem güdüsünün bir aydan uzun vadeli ticari krediler ile vadelerin firmalar ve sektörler arasındaki değişimleri için yeterli bir açıklama sağlamadığı görüşünden hareketle (Schwartz, 1974, s. 643) ticari kredi finansman güdüsü ile açıklamıştır. Finansal aracılık güdüsü (veya finansman güdüsü) ile sermaye pazarına girişi nispeten daha kolay olan yüksek büyüme ve karlılık oranlarına çoktan ulaşmış köklü (eski) firmalar, üretim gücü ve büyüme potansiyeli olup sermaye erişimi zayıf olan firmaların finansmanına aracılık etmeye yönelmektedir (Schwartz, 1974, s. 652). Emery (1984) nakit rezervlerin yüksek getiri arayışına ticari kredilerin cevap verdiği yönüyle Schwartz (1974)'ın görüşünü desteklemektedir. Firmaların likit değerlerini menkul kıymetlerden daha yüksek getiri ile ve diğer finansal kurumlardan daha düşük maliyetle alıcılara ticari kredi yoluyla aktararak finansal aracılık işlevini üstlenmeleri nedeniyle Emery (1984) bu görüşünü finansal aracılık güdüsü (purefinancialintermediary motive) olarak ifade etmektedir (Emery, 1984, s. 273). Likit varlıklara odaklanmasından dolayı Emery (1984)'nin görüşü likidite teorisi olarak da anılmaktadır. Petersen ve Rajan (1997), 3404 küçük firma verisi ile ticari kredi veren ve alan tarafların özelliklerini incelediği çalışmasında, finansal açıdan sağlıklı ve krediye erişimi daha fazla olan tedarikçilerin küçük ancak büyüme potansiyeli olan firmaların finansmanına aracılık ettiğini göstermiştir.

Tedarikçinin hem ürün hem kredi sağlayıcısı olma özelliği (Mian& Smith, 1992, s. 172) ona müşterisinin kredi değerliliğini anlama, krediyi izleme ve geri ödemeye zorlama yeteneği (Petersen&Rajan, 1997, s. 663) konusunda diğer borç verenler üzerinde üstünlük sağlamaktadır. Satıcı satış sürecinin bir parçası olarak alıcıyı düzenli ziyaret ederek (Mian& Smith, 1992, s. 172) alıcının finansal durumu hakkında bilgi edindiği için bilgi edinme maliyeti bankalara göre daha düşüktür (Ng vd., 1999, s. 1113).

2.3. Faaliyet Esnekliği

Ticari krediyi faaliyet esnekliği görüşü ile açıklayan Emery (1987) talep düştüğünde ticari kredi vadesi esnetilerek alıcının efektif fiyatının düşürülmesi yoluyla nominal fiyat düzeyinin korunacağını ve talep artışında ise ticari kredi vadesinin kısaltılabileceğini önermektedir (Longvd, 1993, s. 118). Talep dalgalanmalarına fiyat veya üretim seviyesi değişimi ile cevap vermek hem alıcı hem de satıcı açısından maliyetli olduğundan dolayı alternatif tepki, ticari kredi vermektir. Bu yöntem ile talep açığı ve fazlası durumunda kredi standartları esnetilip sıkılaştırılarak ticari alacakların dalgalanmasına izin verilir. Ticari alacak politikasını değiştirmenin bir maliyeti olsa da hızlı uygulanması ve talep dalgalanmasından kaynaklanan

şoklardan faaliyetleri arındırması, faaliyet yönetiminde esnekliğe izin vermektedir. Bu özelliği ile Emery görüşünü faaliyet esnekliği (pureoperatingflexibility) teorisi olarak ifade etmiştir (Emery, 1984, s. 272). Bu teori aynı zamanda faaliyet teorisi veya finansal tepki teorisi olarak da ifade edilmektedir. üzerindedir. Long vd. (1993), 1987 yılında 3999 firma ile faaliyet esnekliği teorisini destekleyen bulgular elde etmiş olup talebi değişken olan firmaların sabit talebi olan firmalara göre daha çok kredi verdiği sonucuna varmıştır.

2.4. Fiyat Ayrımcılığı

Tedarikçinin diğer kreditorlere göre finansal aracılık etmede maliyet avantajı olmasa dahi ticari kredi bir fiyat ayrımcılığı aracı olarak kullanılabilir. Yüksek kar marjı ile çalışan firmalar kredi kalitesi yüksek müşterilerine aynı fiyatı uygularken, kredi pazarına erişimi zor, fiyata duyarlı ve kredibilitesi düşük müşteri grubuna daha düşük fiyat ile satış yapmak ister. Ancak liste fiyatları genellikle alıcının kredi kalitesine göre değişmez veya bazen yasalar fiyat ayrımcılığı yapmayı engeller. Bu durumda ticari kredi koşulları ile düşük kredi kaliteli firmaların efektif fiyatı düşürülebilir (Petersen&Rajan, 1997, s. 664). Petersen ve Rajan (1997) finansal aracılık teorisini teyit eden analizinde aynı zamanda fiyat ayrımcılığı teorisini destekleyen bulgular da elde etmiştir. Tedarikçiler küçük ve özellikle sorunlu firmalara ticari kredi vermede, fiyat ayrımcılığı yapma fırsatı verdiği için daha avantajlıdır ve ticari kredi satıcının karını artırmaktadır (Petersen&Rajan, 1997, s. 669). Brennan vd. (1988) tedarikçi finansmanının nakit ve kredili alım yapan müşteriler arasında fiyat ayrımı yapmayı mümkün kılarak satıcıya avantaj sağladığını oluşturduğu model ile göstermiştir.

Alıcıyla ilişkisine özel, geri dönülemez (kurtarılamaz) yatırımlar, alıcı başarısız olduğunda veya ticari ilişkisini sonlandırıldığında satıcı için kayıp (batık) bir değerdir. (Smith, 1987, s. 865). Alıcısına geri dönülemez bir yatırım yapan satıcı, ancak alıcının faaliyetini devam ettirmesi halinde getiri sağlayabilir ve bu amaçla alıcının faaliyetlerini, efektif fiyatı düşüren ticari kredi ile destekleme kararı alabilir. Tekrar eden iş potansiyeli nedeniyle ticari kredi sağlayan satıcının bu ilişkideki zımni hakkı bir finansal kurumun işletme kredisıyla doğan hakkından daha fazladır. Bu görüş aynı zamanda alıcıya özel kurtarılamaz yatırım yapanların daha fazla ticari kredi vermesini de açıklamaktadır (Ngvd, 1999, s. 1113-1115).

2.5. Kalite Göstergesi

Ticari kredi veren tedarikçi, riskli müşterinin temerrüdü şeklindeki ahlaki tehlike riskine maruz kalır. Diğer yandan nakit alım yapan alıcılar tedarikçinin düşük kalitede ürün sunması açısından ters ahlaki tehlike riski ile karşı karşıyadır (Ngvd, 1999, s. 1111-1112). Smith (1987) ticari kredinin, alıcının kredi kalitesi ve satıcının ürün kalitesine ilişkin asimetric bilgiyi azalttığı görüşüne dayanarak bir model geliştirmiştir. Literatürde farklı

şekillerde ifade edilebilen bu görüş bu çalışmada kalite (itibar veya reputasyon) göstergesi teorisi⁹ olarak ifade edilmiştir.

2.5.1. Kredi Kalitesi

Smith (1987) modelinde ikili (iki ödeme alternatifi arasında seçim yapılabilen) ticari kredi koşulu, alıcının geri ödememe riskini ortaya çıkaran gözlem aracıdır. İkili koşulda iskonto süresi içinde indirimli nakit ödeme veya vade sonunda ödeme arasında yapılan seçim alıcının temerrüt riski hakkında bilgi verir. Nakit ödeme yapabilen alıcılar diğer finansal kurumlardan kredi değerliliğine istinaden fon sağlayabilenlerdir. Diğer yandan vade sonunda ödemeyi seçen alıcılar, diğer borç verenlerden düşük maliyetle borçlanamayan ve satıcının önerdiği yüksek örtülü faiz oranını kabul eden firmalardır. Nakit ödemededen vazgeçerek vadede ödemeyi seçme, temerrüt riskinin yüksek olduğunun sinyalini verir. İkili koşulun sunduğu gözlem (screening, sorting) süreci, izleme (monitoring) sürecinin gerekliliği ve zamanlaması hakkında bir uyarandır. Gözlem sürecinde satıcı, izlemeye değer bulunduğu ve izlemeye gerek duymadığı alıcıları belirler. Bu kararı, alıcıya yapılan özel kurtarılamaz yatırımların değeri belirler. Örtülü hakların yüksek olduğu (faaliyetine devam etmesi halinde tedarikçiye getiri sağlayacak olan) firmalara uygun ticari kredi koşulları ile verilen kısa süreli mali destek sayesinde satıcılar, gelecek satış ve getirilerini korumaya çalışır. Temerrüt riski yüksek ve ticari kredi vermenin beklenen getirisi düşük olan firmalar için kredi koşulları esnetilmez (Smith, 1987). Smith (1987) modeline göre, gözlem, izleme ve alıcıya sağlanan mali destek maliyetinden beklenen kazançlar, finansal kurumlara göre daha yüksektir. Nakit ödemede ısrar eden satıcı, ödenmeyen kredi yanında gelecek dönem satışlarına yapılan özel yatırımları da kaybeder.

2.5.2. Ürün Kalitesi

Smith (1987) tarafından önerilen modele göre ticari kredinin önemli bir amacı da ürün kalite garantisi sağlamak ve ürünün satışını artırmaktır. Firmanın ürün kalitesi hakkında bilgi asimetrisi olduğu ve itibar oluşturacak alternatif araçlar bulunmadığı zaman ticari kredi, yüksek ve düşük kaliteli ürün/üretici ayrımını yapan bir araç olarak hizmet etmektedir (Long vd., 1993, s. 118). Smith (1987)'in modelinde düşük miktarda kurtarılamaz yatırım yapılan alıcılara sunulan nakit ödeme veya net vade arasında seçim,

⁹ Kalite göstergesi teorisi Long vd. (1993) çalışmasında pazarlama temelli teoriler, Ng vd. (1999)'in çalışmasında reputasyon temelli yaklaşımlar arasında yer alırken Borde ve McCarty (1998) tarafından bilgi teorisi olarak ifade edilmiştir.

satıcının ürün kalitesinin itibarına bağlıdır. Nakit ödeme, satıcının sözleşme koşullarını garanti etmeye yetecek itibar sermayesi (reputational capital) bulunduğu veya fırsatçılık yapma ihtimalinin düşük olduğunun göstergesidir. Net vadeler ise satıcıların itibarı veya ürün kalitesinin alıcılar tarafından teyit edilmesi gerektiğinde uygulanmaktadır (Smith, 1987, s. 869). Genellikle yerleşmiş bir kalite itibarı olan büyük firmaların ticari kredi verme ihtiyacı daha azdır. Küçük firmalar, kalite itibarı oluşturan kadar ürün kalitesini garanti etmek için daha çok ticari kredi vererek alıcının ödemeden önce kaliteyi değerlendirebilmesine imkan verir. Ürün özellikleri açısından bakılırsa, üretim süreci ve kalitesinin teyit süresi uzun olan kaliteli ürünler ticari kredi verme ve alma davranışını etkilemektedir (Long vd., 1993, s. 121-122).

Smith (1987) tarafından önerilen ürün kalite görüşüne odaklanan Long vd. (1993), ABD imalat firmaları (3999) ile ticari kredi politikası üzerinde ürün kalitesi, faaliyet esnekliği ve finansal aracılık teorilerini test etmiştir. Analiz sonuçları faaliyet esnekliği ve ürün kalitesi teorisi ile uyumludur. Düşük varlık devir hızı (uzun üretim süreci olan) olan daha küçük firmalar ve kaliteyi gözlemek için daha fazla zamana ihtiyaç duyulan dayanıklı ürün üreten firmalar (ileri teknoloji firmaları), daha fazla ticari kredi vermektedir. Bu sonuç, ticari kredinin ürün kalitesini teyit amaçlı verildiğini savunan kalite göstergesi teorisi ile uyumludur. Ng vd. (1999), ABD’de 950 firmaya uygulanan anket verileri aracılığı ile nakit ve kredili ödeme arasında seçiminin belirleyicilerini ve net vade ile iki aşamalı koşul seçiminin etkenlerini incelemiştir. Kalite göstergesi teorisini destekleyen bulgulara göre ticari kredi, satıcı ürün kalitesi ve alıcı kredi değerliliği ile ilgili bilgi problemlerine yapısal çözümler getirme aracı olarak tanımlanmaktadır. Firmaların kredi politikalarında alıcı ve satıcının itibarını ölçen değişkenler önemlidir. Ayrıca nakit akımı yüksek olan satıcılar daha kısa iskonto vadesi ve daha çok nakit ödeme tercih etmektedir ve bu açıdan finansal aracılık (likidite yönü ile) teorisi desteklenmemiştir. (Ng vd., 1999).

2.6. Diğer Açıklamalar

Firmalar arası ticari kredilerin sağlanması konusunda vergi etkisini ve makro değişkenlerin etkisini dikkate alan çalışmalar da bulunmaktadır. Brick ve Fung (1984), verginin stok devir hızı ve stok değerlendirme yöntemleri ile etkileşim halinde vergi zamanlama farklılığına yol açarak nakit ve kredi seçimini etkilediğini göstermiştir. Long vd. (1993), yüksek vergi diliminde olan firmaların düşük vergi diliminde olan firmalara ticari kredi vererek kazanç sağladığını öneren Brick ve Fung (1984)’ın modelini, ticari kredi vermeyi uygun bulan firmaların ticari kredi kullanmanın avantajını sağlayamadığı yönünde eleştirmiştir. Mian ve Smith (1992) taksitli satışların vergi ertelemeye izin verdiğini ve satıcının vergilerinin bugünkü değerini düşürdüğünü belirtmiştir. Brennan vd. (1988) ise satıcı kredilerinde vergi avantajı olmadığını ve vergi tasarrufunun tedarikçi finansmanı için yeterli bir

açıklama olmadığını (Brennanvd, 1988, s. 1138) savunmuştur. Meltzer (1960), Brechling ve Lipsey (1963) ve Laffer (1970), ABD’de sıkı para politikası dönemlerinde ticari alacak kredilerin artarak para politikalarının etkisini azalttığı yönünde bulgular elde etmiştir.

2.7. Türkiye Üzerine Yapılan Çalışmalar

Türk reel sektörü firma verileri ile firmalar arası ticari kredi verme nedenlerini teorik ve uygulamalı olarak inceleyen yeterli çalışmanın bulunmadığı tespit edilmiştir. İncelenen iki çalışmanın (Coşkun & Kök, 2011; Şamiloğlu & Akgün, 2016) yazımı içinde diğer çalışmalara atıfta bulunarak ticari kredi teorilerinden bahsedildiği izlenmiştir. Coşkun ve Kök (2011), çalışmasının giriş bölümünde Petersen ve Rajan (1997) çalışmasına gönderme yaparak fiyat ticari kredi ile farklılaşması olanağının karlılıkta artış sağladığını ifade etmiştir. Şamiloğlu ve Akgün (2016) ise Gill, Biger ve Mathur (2010, s. 1) çalışmasına atıfta bulunarak firmalara ödeme öncesi ürün kalitesini değerlendirme fırsatı verdiğinden dolayı ticari kredinin satışları artırdığını belirtmiştir.

Türk şirketlerinin risk yönetim politikalarını inceleyen beş çalışmanın üçünde (Yücel, Mandacı & Kurt, 2007; Sabuncu & Çakır, 2015; Yılmaz & Arslan, 2016) BIST 100 endeksinden seçilen şirketlerin bir finansal risk olarak kredi riski yönetimine ait bilgileri mali tablo ve dipnotlarında raporlama durumunu değerlendirilmiştir. İki çalışmada ise (Bayraktaroğlu, Sarı & Heybeli, 2012; Akın, Onat, Eser & Dalgat, 2015) yerel firmalara anket uygulanarak elde edilen bilgiler ışığında kredi risk yönetimine ilişkin değerlendirmeler yapılmıştır. Ayrıca Kök ve Aksu (2013), kredili satış politikasında kredi değerliliğinin belirlenmesi için analitik ağ süreci yaklaşımını önermiş için bir model önererek oluşturdukları modelin tahmin gücünü bir firma üzerinde test etmiştir. Cömert (2011), alacak yönetimi süreci ve firmalar için önemini Uluslararası Muhasebe Standartlarını (UFRS) da dikkate alarak teorik olarak değerlendirmiştir.

3. Veri Seti ve Bulgular

Bu bölümde çalışmada kullanılan veri setinin oluşturulma süreci, veri setinin özet istatistikleri, korelasyon ilişkisi ve yatay kesit regresyon analizi sonuçlarına yer verilmiştir.

3.1. Veri Seti

Borsa İstanbul’da listelenen gıda, içecek ve tütün sektöründe faaliyet gösteren 28 firmadan yakın izleme pazarı dışında kalan 23 firma üzerinde ticari alacakların oluşumuna yönelik teorilerden ürün kalitesi, finansal aracılık ve fiyat ayrımcılığı teorileri test edilmiştir. Bu teorileri test etmek üzere literatürde kullanılan ticari kredi düzeyi, firma büyüklüğü, firmanın kuruluş yılı, kısa süreli borç seviyesi, kredili satış getirisi değişkenleri ile bu çalışmada eklenen teminat değişkenleri yatay kesit regresyonları ile analiz edilmiştir. Analizde kullanılan değişkenler 23 firmanın Kamu Aydınlatma

Platformu aracılığı ile ulaşılan 2016 yılı finansal tabloları ve dipnotlarından¹⁰ derlenmiştir. Bağımlı değişken ve bağımsız değişkenlerde kullanılan ticari alacak, firmaların grup ilişkisi içinde olmadığı diğer taraf (ilişkili olmayan taraf) ticari alacaklarını ifade etmektedir.

2005 yılında yürürlüğe giren Uluslararası Muhasebe Standartları 7 ile işletmeler, finansal araçlar nedeniyle maruz kaldıkları riskleri ve bu risklerin yönetim şekillerine ilişkin bilgileri paylaşmakla yükümlüdür. UFRS kapsamında ticari alacaklar da finansal araç (finansal varlık) olarak kabul edilmekte ve finansal raporların, ticari alacak kredi riski (geri ödenme riski), kredi kalitesi (müşteri güvenilirliği, kredibilitesi) ve vadesi geçen alacak yaşı (yaşlandırma analizi) bilgilerini içermesi gerekmektedir (Cömert, 2011, s. 90-104). Bu çalışmada bazı firmaların kredi riski tablosu raporlamaması, raporlanan kredi riski tablolarının ve yaşlandırma tablolarının bir kısmında ilişkili ve diğer taraf ayrımı yapılmaması, yaşlandırma tablolarının belli standartta hazırlanmaması, teminat türü ve tutarının anlaşılır olmaması tespit edilen genel kısıtlar arasındadır. Ayrıca alıcıların kredi kalitesi ve gecikmeli krediler hakkında yeterli açıklamaların yapıldığını söylemek güçtür. Özellikle kredili satış getirisi değişkeninde kullanılan gecikmeli alacak tutarının ve ticari alacaklar için alınan teminatların tür ve tutarının belirlenmesinde, ilişkili ve ilişkili olmayan ticari alacak ayrımı yapılamayan durumlar yanı sıra ilgili değişkenlerin alt başlıklarında detaylandırılan diğer bir takım kısıtlarla karşılaşılmıştır.

3.1.1. Ticari Kredi Düzeyi

Longvd, (1993) çalışmasında olduğu gibi ticari kredi düzeyini (ticari alacak politikasını) alacak tahsil süresi temsil etmektedir. Alacak tahsil süresi diğer taraf ticari alacakların satışlara oranının 365 ile çarpımı şeklinde ($ATS = [Ticari\ alacak/Satış] * 365$) hesaplanmıştır. Kredi riski tablolarında yer alan azami diğer taraf ticari alacak riski tutarları dikkate alınmıştır. Raporlama tarihi itibarı ile maruz kalınan azami ticari kredi riski aynı zamanda bilanço ticari alacak bakiyeleridir. 23 firmanın 3'ünde (ERSU, PENGD, TUKAS) kredi riski tablosuna yer verilmemiş olup bu firmalar için diğer taraflardan olan ticari alacaklar için bilanço bakiyeleri kullanılmıştır.

3.1.2. Firma Büyüklüğü

Firma büyüklüğü kredi sağlama kararını etkiler (Ngvd, 1999, s. 1114). Ürün kalitesi teorisi küçük firmaların daha çok ticari kredi verdiğini, finansal ve likidite teorisi ise büyük firmaların daha çok ticari kredi verdiğini

¹⁰ Kredili satış getirisi değişkeninde kullanılan gecikmeli alacak ve teminat değişkenine ait veriler firmaların 2016 yılsonu dipnotlarının genellikle kredi riski tablosu, ticari alacak detayı, yaş çizelgesi (yaşlandırma tablosu) ve alınan teminatların yer aldığı koşullu varlıklar bölümlerinde yer alan bilgilerden faydalanılarak derlenmiştir.

savunmaktadır (Longvd, 1993, s. 124). Long vd. (1993) çalışmasında olduğu gibi firmaların aktif büyüklüğünün ilişkili olmayan taraflar ticari alacaklardan farkının logaritmik değeri firma büyüklüğünü temsil etmiştir.

3.1.3. Kuruluş Yılı

Köklü ve büyük satıcıların kaliteli ürün itibarının daha yüksek olduğu görüşünden hareketle Ng vd. (1999), kuruluş yılı değişkenini ürün kalitesi değişkenlerinden biri olarak kullanmıştır. Petersen ve Rajan (1997, s. 672) firma kalitesi ve reputasyon göstergesi olarak faaliyet süresini (yaşı) analizine dahil etmiş ancak satıcının kredibilitesini ve dolayısıyla finansmana erişim yeteneğini artıran yaşın finansal aracılık teorisi ile uyumlu olarak ticari kredilerde bir genişlemeye yol açmasını beklemiştir. Bu çalışmada firmaların kuruluş yılı, etkisi incelenen bağımsız değişkenlerden biridir.

3.1.4. Kısa Süreli Borç Kullanımı

Finansal, vergi ve likidite teoremi sırası ile büyük, yüksek vergi diliminde olan ve likiditesi yüksek olan firmaların ticari kredi sağlayıcısı olduğu ve ticari borç kullanmadığını varsaymakta ve dolayısı ile kısa süreli borç ile ticari kredi arasında negatif ilişki beklemektedir. Buna karşılık ürün kalite teorisi, kaliteli ürün üreten firmaların üretim, kalite kontrol süreci yanı sıra müşteri tarafından ürün kalitesinin anlaşılması için geçen sürenin daha uzun olmasından dolayı uzayan ve maliyeti artan ticari kredilerin ticari borç ile finanse edilebileceğini varsaymaktadır (Long vd., 1993, s. 121-25). Long vd. (1993) çalışmasında ürün kalitesinin göstergesi olarak analizine dahil ettiği kısa süreli borçlanma ile ATS arasında pozitif ilişki öngörmüş ve analiz sonucu ile bu ilişkiyi teyit etmiştir. Petersen ve Rajan (1997, s. 674) toplam ticari borçlar ve vadeli alım oranı ile ticari alacaklar arasındaki ilişki sonuçlarına yer vermiştir. Bu çalışmada da firmaların kısa vadeli borç toplamının aktif büyüklüğüne oranının yüzdesel değeri değişkenlerden biridir.

3.1.5. Kredili Satış Getirisi

Karı yüksek olan firmalar ticari kredinin fiyat farklılaşması avantajından daha çok faydalanabilir (Petersen&Rajan, 1997;Ng vd., 1999). Bir başka ifade ile fiyat ayrımcılığı teorisi, fiyat ayrımcılığı yapma aracı olarak kullanılan ticari kredi miktarı arttıkça firmanın kar marjının artması gerektiğini savunmaktadır (Petersen&Rajan, 1997, s. 672). Petersen ve Rajan, (1997, s. 675) net kar marjını likidite göstergesi olarak kullanırken brüt kar marjını fiyat ayrımcılığı göstergesi olarak analiz etmiştir. Kalman ve Hammer (1966), kredili satış getirisini brüt kar ve beklenen kötü alacak kayıpları arasındaki fark olarak tanımlamakta veya Dun &BradstreetInc

(1959), faaliyet karı kötü alacaklardan beklenen kayıpları aşan firmaların kredili satış yapması gerektiğini önermektedir (Aktaran, Mao ve Sarndal, 1974, s. 395). Satış sonrasında tahsil edilemeyen alacakları ifade eden gecikmeli alacak (kötü alacak) maliyeti ticari kredi maliyetinin bir parçasıdır (Kong vd., 2016, s. 363-364). Kötü alacaklar, şirketlerin nakit akışını, kârlılığını ve rekabet gücünü zayıflatabilir (Zainudin&Regupathi, 2010, s. 85). Bu açıdan gecikmeli alacak maliyeti, ticari kredi tahsisinde kritik bir konudur (Mao ve Sarndal, 1974, s. 395). Akın vd. (2015) çalışmasına göre KOBİ'lerin rekabet gücünü koruyabilen kredili satışların en önemli sorunu tahsilat gecikmeleridir.

Bu sebeplerden dolayı bu çalışmada brüt karın, toplam gecikmeli alacakları aşan tutarı kredili satış getirisi değişkeni olarak analiz edilmiştir. Gecikmeli alacak tutarı, kredi riski tablosu ve yaş çizelgesinin (yaşlandırma tablosu) birlikte incelenmesi ile belirlenmiştir. Öncelikle kredi risk tablolarında, kredi riskinin vadesi geçmiş değeri bölümlerine bakılmıştır. Ancak kredi riski tablosu bulunmayan (ERSU, PENG, TUKAS), kredi riski tablolarında bu bölümü boş bırakan (BANVT, TKURU, ULUUN) veya kredi riski tablosunda ilişkili taraf ve ilişkili olmayan taraf ayrımı yapılmayan (CCOLA, VANGD) firmalar için varsa ticari alacak yaşlandırma tabloları incelenmiş yoksa şüpheli alacak karşılığı tutarları dikkate alınmıştır.

3.1.6. Teminat

Türkiye'de kredi risk yönetimi aracı olarak teminat almanın tercih edilen bir yöntem olduğunu halka açık firmalar (Yücel vd., 2007; Sabuncu & Çakır, 2015) ve daha küçük ölçekli firmalar (Bayraktaroğlu vd., 2012; Akın vd., 2015) için gösteren çalışmalar bulunmaktadır. Kök ve Aksu (2013) BİST'ekote ambalaj ve kağıt sektöründe faaliyet gösteren bir firmanın kredi risk birimince yapılan değerlendirmede, kredi değerliliği düşük olan firmalar için peşin çalışma veya teminatlı çalışılması kararı verildiğini belirtmiştir (Kök & Aksu, 2013, s. 171).

Ticari alacakların tahsil edilememesi firmaları nakit sıkışıklığı içine düşürebilmektedir. Teminat (karşılık) uygulaması bir yandan alacakların tahsilat olasılığını arttırarak temerrüt kayıplarını önleyen ve böylece firmalara nakit akımını düzenleme olanağı veren bir ticari kredi riski yönetim aracıdır. Diğer yandan teminat veremeyen veya vermek istemeyen müşterileri uzaklaştırarak vadeli satışları düşürme ihtimali olan sıkı bir alacak yönetim politikası yöntemidir. Ticari kredi teorilerinden kalite göstergesi teorisi açısından değerlendirildiğinde teminat, satıcının yüksek ürün kalitesinin ve alıcının düşük kredi kalitesinin göstergesi olarak düşünülebilir. Ürün kalite itibarı yüksek olan firmalar yeni ticari kredi verme veya ticari krediyi devam ettirmenin bir koşulu olarak alacaklarını güvence altına alacak bir teminat talep edebilirler. Ayrıca kalitesini kanıtlamış köklü ve nispeten büyük firmaların sağladığı ticari krediler için teminat koşulu

uygulama eğilimi daha yüksek olabilir. Diğer yandan teminat vermeyi kabul eden alıcı firmalar kredi kalitesi daha düşük olan firmalar olabilir. Kredi değerliliği düşük olan alıcılara nakit ödeme yerine teminat koşulu ile ticari kredi verildiği ancak vadelerin nispeten kısa tutulduğu düşünülebilir. Sadece satıcı özelliklerine ait değişkenleri içeren bu çalışmada teminat alabilen satıcıların ürün kalite itibarının yüksek olduğu varsayılmıştır.

Teminat tutarı ve teminat tipinin tüm firmalar için analize uygun bir değişken olarak belirlenmesi diğer değişkenlere göre daha güç olmuştur. Dipnotların kredi risk tablosu, ticari alacak detayı, yaş çizelgesi, koşullu varlıklar, alınan teminatlar ve alınan depozito ve teminat tutarları bölümleri incelenerek kredi riskinin teminatlı kısmı ve teminat türü belirlenmeye çalışılmıştır. Ancak teminat şekli ve tutarı belirlenirken yaşanan güçlüklerden¹¹ dolayı teminat değişkeni için yapay değişken oluşturulmuştur. Kredi risk tablosunda ilişkili olmayan taraflardan olan kredi riskinin teminat ile güvence altına alınan kısmında tutar bilgisi olan ve en az bir teminat türünü kullandığı tespit edilen firmalar 1 değerini alan firmalardır. Her iki koşulu da sağlayan 9 firma ve istisna olan ancak yine de 1 değeri alan 3 firma (CCOLA, PENGD ve AVOD) bulunmaktadır. 12 firma teminat alan niteliğinde olup diğer firmalar gerek kredi riskinin teminatlı kısmında tutar belirtmemesi gerek teminat türünden birinin ticari alacaklarla ilişkili olduğunu açıklamama durumundan dolayı teminatsız olarak kabul edilmiştir.

3. 2. Bulgular

Analiz değişkenlerinin açıklamasını ve özet istatistiklerini içeren Tablo 2’de görüldüğü gibi analizin bağımlı değişkeni olan, alacak tahsil süresi ortalaması 46,5 dir. Firmalar aynı sektörden olmasına karşılık ATS’nin 32,5 standart sapma ile değişkenlik gösterdiği görülmektedir. Kısa vadeli borç kullanım oranı ortalaması % 38,1 olup bu verinin de değişkenliği yüksektir.

Tablo 2. Değişkenlere ait açıklama ve özet istatistikler

Değişken	Kısaltma	Açıklama	Ort.	Std. Sap.	Min	Max
Alacak Tahsil Süresi*	ATS	(diğer taraf alacak / hasılat)*365	46,5	32,5	3,8	129,3

¹¹Kredi riski teminat durumunu belirlerken yaşanan güçlükler; kredi riskinin teminatlı kısmının teminat türü ve tutarı bilgisinin raporlanmaması veya eksik sayıda teminat türüne ait teminat tutarının raporlanması, sadece teminatın türünün belirtilip tutarın hiç raporlanmaması, kredi riskinin teminatlı kısmı bulunmadığı belirtildiği halde ticari alacaklara ilişkin alınan teminatların bulunması, teminatın sadece gecikmeli alacakları kapsıyor olması, alınan teminat için ilişkili ve ilişkili olmayan taraf ayrımının yapılamaması ve hatta alınan teminat mektubu ve ipoteklerin ticari alacaklara ilişkin olduğuna dair net bir açıklama yapılmamış olması şeklindedir.

Firma Büyüklüğü	BUYA	log (varlık - diğer taraf ticari alacak)	8,5	0,8	6,6	10,4
Kuruluş Yılı	YL	log (şirketin kuruluş yılı)	3,3	0,0	3,29	3,3
Teminat	TEM	yapay değişken (teminat varsa 1)	0,5	0,5	0	1
Kredili Satış Getirisi	BKGS	(brüt kar - gecikmiş alacak) / satış*100	16,9	16,3	-17,2	55,3
Kısa Vadeli Borç	KVB	(kısa vadeli borç / aktif)*100	38,1	21,7	6,0	101,0

Not. *Ticari kredi düzeyi veya ticari kredi politikasını alacak tahsil süresi temsil etmektedir. Analize dahil edilen 23 firma; ALYAG, AEFES, AVOD, BANVT, CCOLA, ERSU, KENT, KERVT, KNFRT, KRSTL, MERKO, OYLUM, PENGD, PETUN, PINSU, PNSUT, TATGD, TKURU, TUKAS, TBORG, ULUUN, ULKER, VANGD şeklindedir.

Bağımsız değişkenler arasındaki korelasyon ilişkisini belirlemek amacıyla oluşturulan Tablo 3'e göre firmaların hacmi (BUYA) değişkeni ile YL, TEM ve BKGS değişkenlerinin kısmi korelasyon ilişkisi istatistiki olarak önemli düzeydedir. Bu ilişki büyük firmalar ile eski, alacaklarını teminat ile güvence altına alan, gecikmeli alacağını aşan brüt kar tutarları yüksek olan firmalar arasında bağlantı olduğunu göstermektedir. BUYA değişkeninin diğer 3 bağımsız değişken ile yüksek korelasyon ilişkisi içinde olması analizde çoklu doğrusal bağlantı sorununa yol açabileceği için büyüklük değişkeni regresyon analizi dışında tutulmuştur.

Tablo 3. Korelasyon tablosu

	ATS	BUYA	YL	TEM	BKGS	KVB	VIF
ATS	1,00						
BUYA	-0,32	1,00					1,00
YL	0,24	-0,52*	1,00				1,12
TEM	-0,20	0,58*	-0,32	1,00			1,32
BKGS	0,36	0,46*	-0,38	0,40	1,00		1,48
KVB	0,27	-0,10	0,04	0,08	-0,07	1,00	1,97
VIF	1,48	1,20	1,15	1,01	1,00	1,00	

Not. *, %5 önem düzeyinde korelasyon ilişkisinin varlığını göstermektedir. VIF, varyans büyüme faktörüdür.

Satıcının ürün kalite itibarını ölçen değişkenler faaliyet süresi, teminat ve kısa vadeli borç kullanma değişkenleridir. Faaliyet süresi ve kısa vadeli borç düzeyi aynı zamanda finansal aracılık teorisinin geçerliliğini de ölçmektedir. Gecikmeli alacak sonrası brüt karlılık değişkeni ile fiyat ayrımcılığı teorisi test edilmiştir. En küçük kareler tahmincisi (EKK) istatistiklerini içeren Tablo 4'e göre dirençli ve dirençli olmayan standart hatalara göre istatistiki olarak anlamlı olan kuruluş yılı, teminat ve kısa süreli borç kullanma değişkenleri ürün kalitesi teorisinin geçerli olduğunu

gösterirken, kredili satış getirisi değişkeni fiyat ayrımcılığı teorisini desteklemektedir. Araştırma sonuçları ürün kalitesi teorisini destekleme yönü ile Smith (1987), Ng vd. (1999) ve Long vd. (1993) çalışma sonuçları ile benzerlik göstermektedir. Fiyat ayrımcılığı teorisini destekleyen brüt karlılık değişkenine ilişkin bulgular Petersen ve Rajan (1997) çalışma bulguları ile benzer yöndedir.

Tablo 4. Tahminci test istatistikleri

ATS (bağımlı değişken)	Katsayı	t	Robust t
YL	3.267,1	2,02*	2,57**
TEM	-24,6	-2,08*	-2,51**
BKGS	1,4	3,62***	2,63**
KVB	0,5	2,03*	2,07*
Gözlem Sayısı		23	23
prob> F		0,009	0,007
R2		0,509	0,509
prop (BP/CW)		0,096*	
prop (White)		0,131	
Mean VIF		1,200	

Not. Tablo 4, 23 firmanın 2016 yılı yatay kesit verilerine uygulanan EKK tahmincisinin katsayı tahminleri, t istatistikleri, dirençli standart hataların t istatistiklerini ve ön test istatistiklerini raporlamaktadır. *, ** ve *** sırası ile %10, %5 ve %1 istatistiki önem düzeylerini ifade etmektedir. Değişen varyans problem için BP/CW testine White testi istatistikleri, çoklu doğrusal bağlantı sorunu için ortalama VIF değeri sunulmuştur. Bağımlı değişken ticari alacak tahsil süresi (ATS) iken bağımsız değişkenler; kuruluş yılı (YL), alacaklar için teminat alma durumunu gösteren yapay değişken (TEM), brüt satışların gecikmiş alacaklardan farkını alan kredili satış getirisi (BKGS) ve kısa vadeli borçların aktif içindeki payı (KVB)'dir.

Kuruluş yılı ile ATS arasındaki pozitif ilişki kuruluş yılı bugüne yaklaştıkça (faaliyet süresi kısaltıkça) ticari kredi verme düzeyinin arttığını göstermektedir. Firmanın yaş değişkenine ilişkin analiz bulguları faaliyet süresini analiz eden Petersen ve Rajan (1997) ve Ng vd. (1999) sonuçları ile örtüşmektedir. Teminat değişkeni ile alacak tahsil süresi arasındaki negatif anlamlı ilişki, ticari alacakları için teminat almayan firmaların daha fazla ticari kredi tahsis ettiğini göstermektedir. Teminat almayan firmalar nispeten küçük (tablo 3'de teminat ve firma büyüklüğü arasında pozitif ilişki bulunmaktadır) ve henüz teminat alacak kadar reputasyonu güçlü olmayan firmalar olduğu için müşterilerine daha fazla ticari kredi verme ihtiyacı içindedir. KVB ve ATS arasındaki pozitif anlamlı ilişki kısa vadeli borçlanması yüksek olan firmaların daha fazla ticari kredi verdiğini göstermektedir. Benzer ilişkiyi Long vd. (1993) ürün kalitesi göstergesi açısından Petersen ve Rajan (1997) ise finansal aracılık teorisi açısından değerlendirse de bu çalışmada kalite göstergesi teorisi değişkeni olarak yorumlanmıştır. Bu açıdan kaliteli ürün üretme süreci bir yandan alacak

kredisini diğer yandan kısa vadeli borç kullanımını artırmaktadır. Kredili satış getirisi ile alacak tahsil süresi arasında %5 ve %1 düzeyinde anlamlı ilişki olduğunu gösteren analiz buğusu, gecikmeli alacaklar düştükten sonra brüt karlılıkları daha yüksek olan firmaların müşterilerine daha çok ticari kredi desteği verdiğini ortaya koyarak fiyat ayrımcılığı teorisini desteklemektedir. Bu sonuç satıcının brüt karı ile birlikte ticari kredinin arttığı bulgusunu elde eden Petersen ve Rajan (1997) analiz sonucu ile uyumludur.

4.Sonuç

Ticari alacak kredisi konusunda yapılan çalışmalar, finansal kurumlara göre çeşitli açılardan avantajlı olan satıcıların ticari kredi vererek uzun vadeli satışlarını ve getirilerini artırma çabası içinde olduğunu göstermektedir. Finansal açıdan güçlü satıcılar bilgi edinme ve geri ödemeye zorlama gibi önemli avantajlarını kullanarak alıcılara ticari kredi vermektedir. Ticari alacak kredilerinde korunması gereken kurtarılamaz yatırımların varlığı da satıcıları ticari kredi vermeye iten bir diğer kritik nedendir. Kurtarılamaz yatırımlar, geri ödeme riskinin tespit edilmesini satıcılar için finansal kurumlara göre daha önemli hale getirmektedir. Önemli düzeyde kurtarılamaz yatırımın bulunması halinde ticari kredi, mali destek sağlanması gereken müşterileri belirleme ve bu müşterilere daha esnek ticari kredi koşulları uygulama aracı olarak da kullanılmaktadır. Bunlara ilave olarak piyasada ürün kalitesinin itibarını oluşturmak ve satışlarını arttırmak isteyen firmalar da alıcılara kalitenin kontrol edilmesini sağlayan vadeli satış yapmaktadır. Literatürde bu açıklamaları temel alan çeşitli teoriler üretilerek geçerlilikleri diğer ülke piyasalarında araştırılmıştır.

Ticari alacak kredisinin oluşum ve firmalar-sektörler arasında değişim nedenlerinin Türk reel sektörü açısından yeterince incelenmediği gözlenmiştir. Bu çalışmada ticari alacak kredisi teorilerinin temel çalışmalarının özetleri sunulurken bu teorilerden üçü BIST'ekote olan aynı sektöre ait 23 firma üzerinde 2016 yılı verileri kullanılarak test edilmiştir. Ticari alacak kredisi düzeyi, alacak tahsil süresi ile temsil edilen bağımlı değişkendir. Ticari kredi sağlayan satıcıların kuruluş yılı, kısa vadeli borç kullanma düzeyi ve teminat alma durumu, kalite göstergesi ve finansal aracılık teorilerinin bağımsız değişkenleridir. Kredili satış getirisi ise fiyat ayrımcılığı teorisinin testi için kullanılan bağımsız değişkendir. Yatay kesit verilere uygulanan EKK yöntemi ile elde edilen bulgular, örneklemin ticari kredi verme davranışının kalite göstergesi teorisi ve fiyat ayrımcılığı teorisine uygun olduğunu göstermiştir. Kısa süre faaliyette bulunan ve ticari alacakları için teminat almayan satıcılar ürün kalitesini garanti etme aracı olarak daha fazla ticari kredi vermektedir. Ayrıca kısa vadeli borç kullanımı yüksek olup nispeten daha kaliteli ürün ürettiği düşünülen ve gecikmeli

alacak tutarlarının üzerinde brüt karlılığı olan firmalar da ticari alacak seviyesi daha yüksek olan firmalardır.

Bu çalışmada veri setinin oluşturulması aşamasında kredi riski bilgisinin halka açık firmalar arasında raporlama farklılığından kaynaklanan bir takım sınırlamalarla karşılaşılmıştır. Raporlama standardının sağlanması ve özellikle kredi riski için alınan teminat türü ve tutarının daha açık ifade edilmesi yatırımcılar ve çeşitli kullanıcılar tarafından kredi riskliliğinin daha doğru analiz edilmesinde faydalı olacaktır. Bu çalışmanın daha fazla firma ve gözlem içerecek şekilde genişletilmesi ve alıcı ve sektör özelliklerinin eklenmesi Türk firmaları arasında ticari kredi politikasına daha iyi bir açıklama sağlayabilecektir.

Kaynakça

Akın, O., Onat, O. K., Eser, E. D., & Dalgar, R. (2015). Kobilerin Alacak Yönetimi Politikalarının Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma: Burdur, Isparta ve Bucak Organize Sanayi Bölgelerinde Bir Uygulama. *Süleyman Demirel University Journal of Faculty of Economics & Administrative Sciences*, 20 (4), 285-304.

Auboin, M., & Engemann, M. (2017). Testing the Trade Credit and Trade Link: Evidence From Data on Export Credit Insurance. *Review of World Economics*, 150 (4), 715-743.

Bayrakdaroglu, A., Sarı, B., & Heybeli, B. (2012). İşletmelerinin Finansal Risk Yönetiminde Türev Ürün Kullanımlarına İlişkin Bir Saha Araştırması: Denizli İli Örneği. *Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, 4 (1), 11-21.

Borde, S.F., & McCarty, D.E. (1998). Determining The Cash Discount in The Firm's Credit Policy: An Evaluation, *Journal of Financial and Strategic Decisions*, 11(2), 41-49.

Brechling, F. P. R., & Lipsey, R. G. (1963). Trade Credit and Monetary Policy. *The Economic Journal*, 73 (292), 618-641. doi:10.2307/2228171

Brennan, M. J., Maksimovic, V., & Zechner, J. (1988). Vendor Financing. *Journal of Finance*, 43 (5), 1127-1141.

Brick, I. E. & Fung, W. K. H. (1984). The effect of taxes on the trade credit decision. *Financial Management*, (2), 24.

Coşkun, E., & Kök, D. (2011). Çalışma Sermayesi Politikalarının Karlılık Üzerine Etkisi: Dinamik Panel Uygulaması. *Ege Academic Review*, 11, 75-85.

Cömert, Ç.E. (2011). Alacak Yönetiminin Önem ve Rolünün Uluslararası Finansal Raporlama Standartları (UFRS) Çerçevesinde Değerlendirilmesi. *Muhasebe ve Denetime Bakış*, (34), 89-105.

Dun and Bradstreet Inc. (1959). *How to Control Accounts Receivable for Greater Profits*, New York, 1959.

Emery, G. W. (1984). A Pure Financial Explanation For Trade Credit. *Journal of Financial & Quantitative Analysis*, 19 (3), 271-285.

Emery, G. W. (1987). An Optimal Financial Response to Variable Demand. *Journal of Financial & Quantitative Analysis*, 22 (2), 209-225.

Ferris, S. J. (1981). A Transactions Theory of Trade Credit Use. *The Quarterly Journal of Economics*, (2), 243.

Gill, A., Biger N., & Mathur N. (2010). The Relationship Between Working Capital Management and Profitability: Evidence From The United States. *Business and Economics Journal*, 2, 1-9.

Kalman J. C. & Hammer F. S. (1966). *Analytical Methods in Banking*, Richard D. Irwin, Inc., Homewood, 111. 131-4.

Kong, J., Zhou, Y., Lai, H., Zhang, F., & Zhou, Z. (2016). Analysis of Credit Sale Risk of Emerging Market Product. *Procedia Computer Science*, 91, 362-371. doi:10.1016/j.procs.2016.07.097

Kök, D., & Aksu, G. (2013). Müşteri Kredi Değerliliğinin Belirlenmesinde Analitik Ağ Süreci Kullanımı: Bir Model Önerisi. *Journal of Accounting & Finance*, (59), 167-185.

Laffer, A. B. (1970). Trade Credit And The Money Market. *Journal of Political Economy*, (2), 239.

Long, M.S., Malitz, I.B., & Ravid, S.A. (1993). Trade credit, Quality Guarantees, and Product Marketability. *Financial Management*, (4), 117-127.

Mao, J., & Sarndal, C. (1974). Controlling Risk in Accounts Receivable Management. *Journal of Business Finance & Accounting*, 1 (3), 395-403. doi:10.1111/j.1468-5957.1974.tb00871.x

Meltzer, A.H. (1960). Mercantile Credit, Monetary Policy, and Size of Firms. *The Review of Economics And Statistics*, (4), 429. doi:10.2307/1925692

Mian, S.L., & Smith, C. J. (1992). Accounts receivable management policy: Theory and Evidence. *Journal of Finance*, (1), 169.

Ng, C.K., Smith, J.K., & Smith, R.L. (1999). Evidence on The Determinants of Credit Terms Used in Interfirm Trade, *The Journal of Finance*, 54 (3), 1109-112.

Petersen, M. A., & Rajan, R.G. (1997). Trade Credit: Theories and Evidence. *The Review of Financial Studies*, (3), 661-691.

Sabuncu, B., & Çakır, H. M., (2015). Riskten Korunma Aracı Olarak Türev Araç Kullanımı: BİST 100 Örneği. *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 3 (19), 268-288.

Schwartz, R.A. (1974). An Economic Model of Trade Credit. *The Journal of Financial And Quantitative Analysis*, (4), 643. doi:10.2307/2329765

Smith, J.K. (1987). Trade Credit And Informational Asymmetry. *The Journal of Finance*, 42 (4), 863-872.

Şamiloğlu, F., & Akgün, A. İ. (2016). The Relationship Between Working Capital Management and Profitability: Evidence from Turkey. *Business & Economics Research Journal*, 7 (2), 1-14. doi:10.20409/berj.2016217492

Yücel, T., Mandacı, P.E., & Kurt, G.(2007). İşletmelerin Finansal Risk Yönetimi ve Türev Ürün Kullanımı: İMKB 100 Endeksinde Yer Alan İşletmelerde Bir Uygulama. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 36, 106.

Yılmaz, E. & Arslan, T. (2016). Finansal Risklerin Yönetilmesinde Türev Ürünlerin Kullanımı: Borsa İstanbul (BİST) 100 Endeksi'ndeki Şirketler Üzerine Bir Araştırma. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 8(1).663-678.

Zainudin, N., & Regupathi, A. (2010). Manufacturing SMES' Credit Collection Period and Its Determinants: Some Evidence From Malaysia. *Folia Oeconomica Stetinensia*, 83-104. doi:10.2478/v10031-010-0011-9.

SAĞLIK PERSONELİNİN İŞ/AİLE ÇATIŞMALARININ RUH SAĞLIĞINA ETKİSİ: DUYGUSAL ZEKÂNIN ARACILIK ROLÜ*

Kübra SAĞLAM & Mahmut AKIN*****

Öz: Bireyler işlerinde ve ailelerinde farklı roller üstlenerek yaşamlarını sürdürürler. Gerek iş ve aile yaşamının bireylere yüklediği rollerin fazlalığı, gerekse bireylerin tüm bu rolleri yerine getirmek için yeterli zaman, enerji ve kaynağa sahip olamaması, iş/aile çatışmalarının yaşanmasına neden olmaktadır. Bu çalışmanın temel amacı, iş/aile çatışmalarının ruh sağlığı üzerindeki olası olumsuz etkilerinin belirlenmesi ve duygusal zekânın bu olumsuz etkileri azaltmada etkin bir aracı olup olmadığının tespit edilmesidir.

Araştırma Ankara ilinde bulunan hastanelerde gerçekleştirilmiştir. Sağlık personelinin iş/aile çatışmalarını, ruh sağlıklarını ve duygusal zekâlarını ölçmeye yönelik olarak, geçerliliği ve güvenilirliği kanıtlanmış ölçekler aracılığı ile elde edilen veriler istatistik paket programıyla regresyon, korelasyon, t testi, anova ve aracılık analizlerine tabi tutulmuştur. Elde edilen sonuçlara göre, iş/aile çatışmaları ile ruh sağlığı arasında negatif yönlü anlamlı bir ilişki bulunmuştur. İş/aile çatışmalarının ruh sağlığını olumsuz yönde etkilediği görülmüştür. Duygusal zekâ ile iş/aile çatışmaları arasında anlamlı ve negatif yönlü, duygusal zekâ ile ruh sağlığı arasında anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir. Duygusal zekânın ruh sağlığını olumlu, iş/aile çatışmalarını olumsuz yönde etkilediği belirlenmiştir. Ayrıca duygusal zekânın, iş/aile çatışması ile ruh sağlığı arasında tam aracılık rolüne sahip olduğu anlaşılmıştır. Araştırma sonucunda iş/aile çatışmalarının ruh sağlığı üzerindeki olumsuz etkilerinin azaltılması veya ortadan kaldırılması için duygusal zekânın önemli bir aracı olduğu belirlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: İş/Aile Çatışması, Rol Çatışması, Ruh Sağlığı, Duygusal Zekâ.

1. Giriş

Bireyin hayatının büyük kısmını oluşturan iş ve aile yaşamının, bireye yüklediği birçok rol bulunmaktadır. İş ve aile yaşam alanlarındaki bu rollerin birbiriyle uyumlu olmaması veya aynı anda gerçekleştirilmek zorunda olması gibi nedenlerden dolayı iş/aile çatışmaları ortaya çıkmaktadır. Özellikle geleneksel, cinsiyete dayalı toplum yapısının değişerek kadınların iş yaşamında daha fazla yer alması rol dağılımını değiştirmiş, kadınlar iş yaşamıyla ilgili, erkekler de aile yaşamıyla ilgili yeni roller üstlenmeye başlamıştır. Aynı anda hem iş hem aile yaşamının gereklerini yerine

*Bu çalışma Bozok Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde Kübra Sağlam tarafından hazırlanarak 2017 yılında Kabul edilen aynı başlıklı yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

**Öğr. Gör. Bozok Üniversitesi Şefaati Meslek Yüksek Okulu.

***Doç. Dr. Bozok Üniversitesi, İİBF İşletme Bölümü

getirmeye çalışan birey stres ve endişe gibi olumsuz duygular yaşamaktadır. Farklı yaşam alanları arasında gidip gelen birey, bu yaşam alanları arasında uyum, denge ve tatmin sağladığı takdirde ruhsal olarak sağlıklı olacak, aksi takdirde ruh sağlığı bozulacaktır (Bostancı, 2005, s. 32).

Ruh sağlığı ile ilgili sorunlar, yalnız bireyi değil toplumun tümünü etkilediği gibi sağlık ve sosyal hizmet alımındaki maliyetleri de arttırmaktadır. Ruh sağlığı ile ilgili yaşanan sorunlar toplumda güvenliğin bozulmasına ve suç işleme oranlarının artmasına, bireyin işini kaybetmesine, dolaylı olarak üretimin azalmasına, erken ölümlere, toplumdan dışlanma gibi olumsuz sonuçlara neden olmaktadır. Bu yüzden ruhsal rahatsızlıkların önlenmesi, gerek ülkenin geleceği açısından gerekse bireylerin kaliteli bir yaşam sürmesi açısından önemlidir (Gültekin, 2010, s. 586).

Bu çalışmada,gece nöbetlerinin bulunduğu, iş yoğunluğu ve stresin yüksek olduğu sağlık sektöründeki çalışanların, iş/aile çatışması yaşayıp yaşamadıkları, yaşıyorlarsa bu durumun ruh sağlıklarını nasıl etkilediğideğerlendirilmiştir. Ayrıca iş/aile çatışmalarının ruh sağlığı üzerindeki etkisinde duygusal zekânın aracılık rolünün bulunup bulunmadığı da incelenmiştir.

2. Kavramsal Çerçeve

Bu kısımda araştırmanın konu başlıkları olan, iş/aile çatışması, duygusal zekâ ve ruh sağlığı kavramları hakkında bilgi verilecektir.

2.1. İş/Aile Çatışması

İş aile çatışması, bireyin aile ve iş yaşamında sahip olduğu rollerin zaman, duygu, davranış gibi unsurlar kapsamında dengeli bir şekilde yerine getirilememesinden kaynaklanan bir gerilim durumudur (Toraman, 2009, s.14). İş dünyasında varlığını sürdüren yoğun rekabet ortamında, çalışanlardan daha fazla mesai ve daha fazla emek beklenmektedir. Çalışanlar ise artan iş taleplerini yerine getirmek için çabalarken aileleri ile daha fazla zaman geçirmek istemektedir. Ancak bazen örgütlerin yöneticileri, çalışanların iş yaşamı dışında başka yaşam alanları olduğu gerçeğini görmezden gelebilmektedir. Bu yaklaşım karşısında ise çalışanların iş aile çatışması yaşaması kaçınılmaz hale gelmektedir (Çetinkaya, 2011, s.77).

Günümüzde iş yaşamı ile ilgili beklentilerin giderek artması iş aile çatışmalarının yönünün iş yaşamından aile yaşamına doğru olmasına neden olmuştur. Bu durum, iş aile veya aile iş çatışmalarının baskın yönünün iş olduğunu göstermektedir (Öcal, 2008, s.6).

İş/aile çatışmalarının yaşanmasına neden olan pek çok faktör bulunmaktadır. Bunlar; bireyin kişiselfaktörler, iş yaşamıyla ve aile yaşamıyla ilgili faktörler olarak ayrılmaktadır (Çetinkaya, 2011, s. 89). Kişisel faktörler bireyin kişilik yapısı, cinsiyeti ve yaşı ile ilgilidir.

Farklı araştırma sonuçları bulunmakla birlikte çalışan kadınların, çalışan erkeklere göre evle ilgili görevler konusunda öncelikli sorumluluğa sahip olmaları, daha şiddetli seviyelerde çatışma yaşamalarına neden olmaktadır. Bu doğrultuda iş-aile çatışması kadınlarda daha yüksek seviyede görülmektedir (Toraman, 2009, s. 26).

İş yaşamında, çalışma saatlerinin fazla olması, işkoliklik, örgüt kültürü, iş yolculukları, işin sağladığı gelir düzeyi çatışmalara sebep olabilir (Çetinkaya, 2011, s. 97). Thomas ve Ganster (1995) tarafından yapılan bir çalışmaya göre iş-aile çatışmaları ile işyerindeki esnek çalışma saatleri ve yönetici desteği arasında negatif yönlü bir ilişki bulunmuştur. Buna göre işyerindeki yönetici desteği ve esnek çalışma saatleri çalışanların iş ve aile yaşamlarını yönetebilmesini kolaylaştırarak iş aile çatışmalarını azaltmaktadır (Coşkun, 2013, s.43).

İş ve aile yaşamlarının bireyin iş performansı üzerindeki etkisine yönelik yapılan çalışmalara göre iş-aile çatışmaları ile performans arasında bir ilişki bulunmazken aile-iş çatışmaları ile performans arasında negatif yönlü ilişki olduğu görülmüştür. Buna göre aile-iş çatışmaları arttıkça bireyin işyerindeki performansı düşmektedir (Aktaş ve Gürkan, 2015, s.141). Evlilik, bakıma muhtaç aile büyüğü, çocukların bakım sorunu, aile içi krizler ve boşanmalar ise bireyin aile-iş çatışması yaşamasına neden olabilecek aile yaşamıyla ilgili faktörlerdir (Adiller, 2011, s. 11).

İş/aile çatışmaları zaman, duygusal gerilim ve davranış esaslı olmak üzere çeşitli şekillerde ortaya çıkabilmektedir. Zaman temelli çatışmalar, iş ve aile yaşam alanlarına ait rollerin aynı anda yerine getirilmesi gerektiği durumlarda ortaya çıkmaktadır. Duygusal gerilim esaslı çatışmalar psikolojik kökenlidir (Özdevecioğlu ve Doruk, 2009, s.73). Bireyin bir role ait yerine getirmesi gereken davranış sonucu yaşadığı stres, mutsuzluk, kaygı gibi duygu durumlarının diğer rollerini yerine getirmesini engellemesi veya olumsuz etkilemesidir (Adiller, 2011, s.9). Bireyin içerisinde bulunduğu yaşam alanlarının bireyden beklediği farklı rol ve davranışlar vardır. Bu davranışların birbiriyle uyumsuz olması sonucu davranış esaslı çatışmalar ortaya çıkmaktadır. Bireyin aile yaşamında sergilediği davranış kalıplarını iş yaşamında sergilemesi veya iş yaşamında sergilediği davranış kalıplarını aile yaşamında sergilemesi sorunlar yaşamasına ve çatışma çıkmasına sebep olmaktadır (Özdevecioğlu ve Doruk, 2009, s. 73).

İş/aile çatışmalarıyla ilgili çok sayıda araştırma yapılmış olup, bunlardan bir kısmı aşağıda verilecektir.

Anafarta ve Kuruüzüm (2012) yaptıkları çalışmada, Antalya’da imalat ve hizmet sektöründe çalışanların iş/aile çatışmaları ile demografik özellikleri arasında anlamlı bir fark olup olmadığını belirlemeyi amaçlamışlardır. Çalışma sonucunda, iş/aile çatışmalarının cinsiyete göre farklılaşmadığı görülmüştür. Ayrıca iş/aile çatışması ile eğitim düzeyi arasında anlamlı bir fark bulunmuş olup, eğitim düzeyi arttıkça iş/aile çatışmasının azaldığı görülmüştür. İş/aile çatışması ile medeni durum arasında anlamlı bir fark bulunmuş olup evli olanların iş/aile çatışmaları daha yüksek çıkmıştır. İş yerinde geçirilen sürenin artmasının, çocuk sahibi olmanın ve yaşlı ebeveyne sahip olmanın da iş/aile çatışmalarını artırdığı görülmüştür.

Voydanoff ’un yapmış olduğu bir araştırmaya göre eşlerden birinin ücretli bir işte çalışıyor olması kadın ve erkek için farklı şekilde algılanmaktadır. Kadınlar için eşin ücretli bir işte çalışması çatışma yaşanmasına neden olmazken erkekler için eşin ücretli bir işte çalışması çatışma nedeni olabilmektedir. Çünkü kadının çalışması erkek için ev yaşamıyla ilgili sorumluluklarında artış yaratmaktadır (Özönlü, 2012, s.58).

Karahan ve Bener (2005) tarafından yapılan araştırmaya göre evli hemşirelerin % 90.9’ u iş/aile çatışması yaşamaktadır.

Anafarta (2010) tarafından 226 sağlık çalışanı üzerinde yapılan bir araştırmada, doktor ve hemşirelerden oluşan sağlık çalışanlarının iş/aile, aile/iş çatışmaları ve iş tatmini arasındaki ilişki incelenmiştir. Araştırma sonucuna göre sağlık çalışanlarının aile/iş çatışmalarından daha çok iş/aile çatışmaları yaşadığı görülmüştür. Ayrıca, iş/aile çatışmalarının iş tatminini olumsuz yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

Erdamar ve Demirel (2016) tarafından yapılan çalışmada öğretmenlerin iş/aile çatışmaları ile iş tatmini arasında anlamlı ve negatif yönlü ilişki olduğu görülmüştür.

Kamu çalışanları üzerinde Kâhya ve Kesen (2014) tarafından yapılan araştırmada algılanan örgütsel desteğin iş/aile çatışmalarını negatif yönde etkilediği belirlenmiştir.

2.2. Ruh Sağlığı

Dünya Sağlık Örgütü’ne göre ruh sağlığı, “kişilerin kendilerini veya yeteneklerini gerçekleştirdikleri, hayatın normal stresleriyle başa çıkabildikleri, verimli ve sonuçları yararlı olacak şekilde çalıştıkları ve

toplumlarıyla katkılı bir birliktelik içinde olabildikleri durumdur.” (who.int 2018)

Dünyada her dört kişiden biri hayatı boyunca en az bir kez veya daha fazla ruh sağlığı sorunu yaşamaktadır. Bireyin yaşama devam edebilmesine engel olan veya bazı yetilerini kaybetmesine neden olan on hastalıktan beşini ruhsal hastalıklar oluşturmaktadır (Gültekin, 2010, s. 592).

Ruhsal hastalıklar, bireyin karşılaştığı durum ve şartlara normalin dışında tepki göstermesi ve duygu, düşünce ve davranışlarında aykırılık olarak ifade edilebilir. Birey kendine zarar verme aşamasına gelecek kadar acı çekebilir (Koç ve Polat, 2006, s. 4).

Ruh sağlığı ile ilgili sorunlar yalnız bireyi değil toplumun tümünü etkilediği gibi sağlık ve sosyal hizmet alımındaki maliyetleri de arttırmaktadır. Ruh sağlığı ile ilgili yaşanan sorunlar toplumda güvenliğin bozulmasına ve suç işleme oranlarının artmasına, bireyin işini kaybetmesine dolaylı olarak üretimin azalmasına, erken ölümlere, toplumdan dışlanma gibi olumsuz sonuçlara neden olmaktadır. Sağlık, ekonomik ve sosyal anlamda oluşan bu maliyetleri ortadan kaldırmak isteyen ülkeler ruh sağlığı ile ilgili politikalar oluşturmakta bu politikaları oluştururken de ruh sağlığının bozulmasını önleyici ve ruh sağlığını iyileştirici kararlar almaktadır (Gültekin, 2010, s.586).

Ruh sağlığı sorunlarında önemli olan ruhsal hastalığın ortaya çıkmadan önce önleminin alınmasıdır. Bunun için koruyucu ruh sağlığı politikaları ve psikolojik dayanıklılık kavramları karşımıza çıkmaktadır. Koruyucu ruh sağlığı politikalarının temel amacı ruhsal hastalığın ortaya çıkmasını önlemek, süresini kısaltmak ve var olan hastalığın olumsuz etkilerini en aza indirmektir. Bu amaçları yerine getirebilmek için uygulamaya konulan koruyucu ruh sağlığı politikaları ile öncelikle risk faktörleri ortadan kaldırılmaya çalışılır (Akarçay, 2013, s. 4). Psikolojik sağlamlık bireyin karşılaştığı herhangi bir olumsuz durum karşısında gösterebileceği uyum veya dayanma gücü olarak ifade edilebilir (Kararımak, 2006, s. 130). Çam ve Büyükbayram (2015) tarafından yapılan bir çalışmada hemşirelerin duygusal zekâ becerileri ile psikolojik dayanıklılıkları arasında anlamlı ve pozitif yönlü ilişki ortaya konmuştur.

Aydın (2010) yapmış olduğu araştırmada ruhsal hastalıkların arttığı ergenlik döneminde, yaşanan ruh sağlığı sorunları ile mücadele edebilecek en etkili stresle başa çıkma stratejisinin çevreyle etkin temas kurmak olduğunu ortaya koymuştur.

2.3. Duygusal Zekâ

Mayer ve Salovey' e göre duygusal zekâ, öncelikle bireyin kendisinin daha sonra diğerlerinin duygularını izleyerek ayırım yapması ve bu süreçte edinmiş olduğu bilgiyi, düşünce ve davranışlarını yönlendirmek üzere kullanabilmesidir (Özdevecioğlu, Akın, Karaca ve İştahlı, 2014, s.6). Duygusal zekâ, sevinç, üzüntü, korku veya nefret gibi duyguların farkına varma ve akıl ile duyguları birbirinden ayırt edebilme kabiliyetine sahip olma olarak da ifade edilebilir (Edizler, 2010, s.2971).

Duygusal zekânın unsurları, “öz bilinç, öz denetim, öz motivasyon, empati ve ilişkileri yürütebilmek” olarak sıralanabilir(Goleman, 1999, s.61).

- **Öz bilinç:** Bireyin kendi duygularının farkında olmasıdır (Töremen ve Çankaya, 2008, s.35). Karşılaşılan durum ve olaylar karşısında ne hissettiğini bilmek, duygularının farkında olmak duygusal zekânın temelini oluşturan en önemli unsurlarından biridir (Tuğrul, 1999, s.15).
- **Duyguları İdare Edebilmek (Öz Denetim):** Bireyin öncelikle kendi duygularını daha sonra diğerlerinin duygularını kontrol ederek kişiler arası ilişkilerde karşılaştığı zorlukları aşabilme kabiliyetidir. Soğukkanlı davranmak, kendini sakinleştirebilmek ve rahat olmak örnek olarak gösterilebilir (Özdevecioğlu, Akın, Karaca ve İştahlı, 2014, s.6).
- **Kendini Harekete Geçirmek (Öz Motivasyon):** Motivasyon, bireyin kendi duygu ve istekleri doğrultusunda belirli bir amacı yerine getirebilmek için harekete geçmesidir (Somuncuoğlu, 2005, s.277). Bireyin kendini motive edebilmesi için duygularını tanıması ve bir amaç etrafında toplayarak kontrol edebilmesi gerekir. (Tuğrul, 1999, s.15).
- **Empati (Başkalarının Duygularını Anlayabilme):** Bireyin diğer kişilerle iletişim kurduğunda diğerlerinin duygularını anlayabilme kabiliyeti olarak ifade edilebilir (Büyükbayram ve Gürkan, 2014, s.42). Empati yeteneği gelişmiş insanlar, başkalarının ne hissettiğini, neye ihtiyaç duyduğunu ve kendisinden ne beklediğini bilme konusunda, empati yeteneği gelişmemiş insanlara göre daha başarılıdır (Avşar ve Kaşıkçı, 2010, s.2).
- **İlişkileri Yürütebilmek:** İlişkileri yürütebilmek bireyin sosyal becerileri ile ilgilidir. Sosyal beceri ise bireyin kişiler arası etkili iletişim kurabilme ve bunu yönetebilme kabiliyetidir. Duygusal zekâsı yüksek bireyler hem kendi duygularını hem de karşıdakinin duygularını anlama kabiliyetine sahip olduğu için kişiler arası olumlu ilişkiler kurabilmektedir (Doğan ve Demirel, 2007, s.217).

Özellikle hastalarla doğrudan temas kuran doktor, hemşire ve hasta bakıcı gibi sağlık personelinin kendi duygularını tanıma ve kontrol edebilme, diğerlerinin duygularını anlayabilme, kendini motive edebilme ve hastalarla iyi ilişkiler kurabilme gibi duygusal zekâ becerilerinin gelişmiş olması gerekmektedir (Onay ve Uğur, 2011, s.25). Bunun en önemli nedeni ise sağlık personelinin hastalarla doğrudan iletişim kurması ve sağlık hizmetinin ekip çalışmasıyla sunulmasıdır (Yılmaz ve Özkan, 2011, s.41).

Duygusal zekâ ile ilgili olarak farklı araştırmalar yapılmıştır. Bu araştırmaların bir kısmı aşağıda verilecektir.

Dicle (2006) tarafından yapılan araştırmaya göre bireyin duygusal zekâ düzeyi arttıkça sosyal becerileri artmakta iken Deniz ve Yılmaz'a göre aynı zamanda stresle başa çıkma becerileri de artmaktadır (Asıcı, 2018, s.25-26).

Atilla (2012) tarafından duygusal zekâ ile hasta memnuniyeti arasındaki ilişkinin ölçülmeye çalışıldığı bir araştırmaya göre duygusal zekânın alt boyutları olarak belirtilen kendi duygularını değerlendirme, başkalarının duygularını değerlendirme, duyguların kullanılması ve düzenlenmesi unsurları ile hasta memnuniyeti arasında anlamlı ve pozitif yönlü ilişkiler bulunmuştur.

Aslan ve Özata (2008) tarafından duygusal zekâ ile tükenmişlik arasındaki ilişkiyi ölçmeye yönelik yapılan bir araştırmada iki değişken arasında anlamlı ve negatif yönlü bir ilişki bulunmuştur.

Kırşehir' de kamu çalışanları üzerinde Özdevecioğlu, Akın, Karaca ve İştahlı (2014) tarafından yapılan bir çalışma da duygusal zekânın, kötü niyetli yönetim algılamasının çalışanların performansı üzerindeki olumsuz etkisini ortadan kaldırdığı veya azalttığı belirlenmiştir.

Şenyuva ve arkadaşları (2014) tarafından hemşirelik bölümü öğrencileri üzerinde yapılan bir araştırmaya göre hemşirelik bölümü öğrencilerinin duygusal zekâ düzeyi ile öz merhamet düzeyi arasında pozitif yönlü anlamlı ilişki bulunmuştur.

3. Yöntem

3.1. Araştırma Modeli ve Hipotezler

Bu araştırmanın amacı, sağlık personelinin iş / aile çatışmaları ile duygusal zekâ ve ruh sağlıkları arasında anlamlı ilişki ve etkilerin bulunup bulunmadığının, ayrıca iş/aile çatışmalarının ruh sağlığına etkisinde duygusal zekânın anlamlı bir aracılık rolü olup olmadığının belirlenmesidir.

Bu amaçlar doğrultusunda araştırmanın hipotezleri şu şekilde belirlenmiştir.

H₁: İş/aile çatışması ile ruh sağlığı arasında anlamlı ve negatif yönlü bir ilişki vardır.

H₂: İş/aile çatışması ile duygusal zekâ arasında anlamlı ve negatif yönlü bir ilişki vardır.

H₃: Duygusal zekâ ile ruh sağlığı arasında anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki vardır.

H₄: İş/aile çatışmasının ruh sağlığına anlamlı ve negatif yönlü bir etkisi vardır.

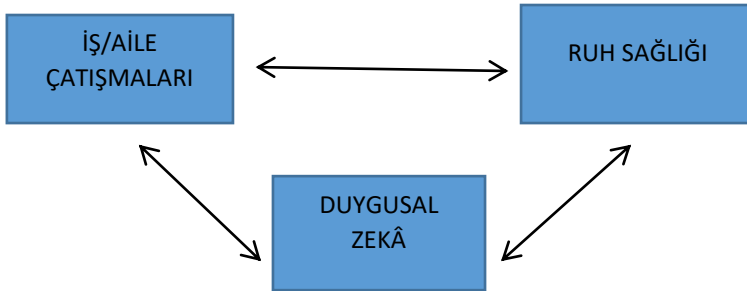
H₅: Duygusal zekânın ruh sağlığına anlamlı ve pozitif yönlü bir etkisi vardır.

H₆: Duygusal zekânın iş/aile çatışmaları üzerinde anlamlı ve negatif yönlü bir etkisi vardır.

H₇: Duygusal zekânın, iş/aile çatışmasının ruh sağlığına etkisinde anlamlı bir aracılık rolü vardır.

Buraya kadar ifade edilen kuramsal çerçeve kapsamında oluşturulan araştırma modeli Şekil 1’de gösterilmiştir.

Şekil 1. Araştırma Modeli



3.2. Evren ve Örneklem

Araştırmanın evreni Ankara’ da faaliyet gösteren dört sağlık kurumudur. Bu kurumlarında, toplam sağlık çalışanı sayısı 820’dir. Bu kapsamda ulaşılabilecek örnek büyüklüğü 244’dür. (Kurtuluş, 1998, s.236). Dört sağlık kurumundakolayda örnekleme yöntemiyle 300 anket ve zarf dağıtılmıştır. Katılımcıların kimliklerinin gizliliğinin sağlanması ve

doğru veri elde edilebilmesini için doldurulmuş anketlerin zarfa konulması ve anket kutusunda toplanması sağlanmıştır. Dağıtılan anketlerden 241 tanesi doldurularak teslim edilmiştir. 241 anketten 15 tanesi ciddi doldurulmamış olması ve/veya çelişkili cevaplar taşıması sebebiyle geçersiz sayılmıştır. Dolayısıyla istatistik analizler 226 anketten elde edilen verilerle yapılmıştır.

3.3. Veri Toplama Araçları ve Ölçekler

Araştırmanın konusu hakkında yapılan yazın araştırması sonucunda ileri sürülen hipotezlerin geçerliliklerini değerlendirmek amacıyla hazırlanan anket formunda toplam 49 madde bulunmaktadır. Anket formu, iş/aile çatışması, ruh sağlığı ve duygusal zekâ olmak üzere dört ölçekten ve demografik bilgiler içeren sorulardan oluşmaktadır.

İş/aile çatışması düzeyini ölçmek üzere Netenmeyer, Boles ve McMurrian tarafından geliştirilen ve Efeoğlu tarafından Türkçeye uyarlanmış olan iş/aile çatışması ölçeği kullanılmıştır. Ölçek, çatışma durumunu belirlemeye yönelik 7 maddelik yargı cümlelerinden oluşmaktadır. (Özünlü, 2012, s.67).

Sağlık personelinin duygusal zekâ düzeylerini ölçmek üzere Wong ve Law tarafından geliştirilen duygusal zekâ ölçeği kullanılmıştır. Duygusal zekâ ölçeğinin her biri dört madde olmak üzere dört boyuttan oluşmaktadır. Birinci boyut; kendi duygularını değerlendirme boyutudur. Bireyin kendi duygularının farkında olması, kendini tanımasını ifade eder. İkinci boyut; başkalarının duygularını değerlendirme boyutudur. Bu konuda yeteneği olan bireyler başkalarının duygularını kolaylıkla anlayabilirler. Üçüncü boyut; duyguların kullanılması boyutudur. Bireyin duygularını olumlu yönde kullanabilmesi ile ilgilidir. Dördüncü boyut ise duyguların düzenlenmesi boyutudur. Bireyin duygularını yönetebilmesi, kontrol edebilmesi ile ilgilidir. Farklı niteliklerde çok sayıda duygusal zekâ ölçeği bulunmasına karşın bu ölçeğin kısa ve anlaşılır olması tercih edilmesini sağlamıştır (Atilla, 2012, s.88).

Çalışanların ruh sağlığını ölçmek üzere Warwick ve Edinburg Üniversitelerinde geliştirilen TheWarwick-Edinburgh MentalWellBeing ölçeği kullanılmıştır. Mental iyi oluş ölçeği öznel iyi oluş ve psikolojik iyi oluş olmak üzere iki boyuttan oluşmaktadır. Birinci boyut öznel iyi oluş, bireyin olumlu duyguları olumsuz duygulara göre daha çok yaşaması, yaşamdan yüksek tatmin sağlamasıdır. İkinci boyut psikolojik iyi oluş ise bireyin kendisiyle barışık olması, diğer insanlarla iletişim halinde aynı zamanda diğer insanlardan bağımsız olması, bir amaç doğrultusunda

kendisini geliştirmesidir. Ölçek Türkçe'ye 2015 yılında Keldal tarafından çevrilmiştir. 14 maddeden oluşmaktadır. Her bir madde 7 basamaklıdır. (Keldal, 2015, s.104).

3.4. Güvenilirlik Analizi ve Sonuçları

Araştırma da kullanılan İş/aile çatışması ölçeğinin alfa değeri güvenilirlik analizi sonucu 0,889 bulunmuştur. İş/aile çatışmasını ölçmek üzere kullanılan ölçek yüksek derece güvenilirliğe sahiptir.

Araştırma da bağımlı değişken olarak kullanılan Mental İyi Oluş (ruh sağlığı) ölçeğinin alfa değeri 0,892 bulunmuştur. Buna göre ruh sağlığını ölçmek için kullanılan ölçek yüksek derece de güvenilirliğe sahiptir.

Duygusal zekâ ölçeğinin alfa değeri ise 0,888 bulunmuştur. Buna göre duygusal zekâ ölçeği de yüksek derecede güvenilirliğe sahiptir.

3.5. Demografik Özelliklere İlişkin Bulgular

Araştırmaya katılanların cinsiyet, medeni hal, yaş, eğitim, eşin çalışması, çocuk sayısı, bakılan aile büyüğüne sahip olma, statü ve gece nöbetinde çalışma durumlarına göre demografik özellikleri Tablo 1' de gösterilmiştir.

Tablo 1. Demografik Özellikler

Demografik Özellik	Frekans (f)	%
Cinsiyet		
Kadın	163	72,1
Erkek	61	27,0
Cevapsız	2	0,9
Toplam	226	100
Medeni Durum		
Evli	124	54,9
Evli Değil	102	45,1
Toplam	226	100

Eşin Çalışması		
Çalışıyor	105	46,5
Çalışmıyor	19	8,4
Emekli	7	3,1
Yarı Zamanlı Çalışıyor	2	0,9
Cevapsız	93	41,2
Toplam	226	100
Çocuk Sayısı		
0	75	33,2
1	50	22,1
2	52	23,0
3 ve üzeri	7	3,1
Cevapsız	42	18,6
Toplam	226	100
Bakılan Aile Büyüğü		
Var	39	17,3
Yok	161	71,2
Cevapsız	26	11,5
Toplam	226	100
Yaş		
24 ve altı	56	24,8
25-34	69	30,5
35-44	33	14,6
45-54	23	10,2
55 ve üzeri	3	1,3

Cevapsız	42	18,6
Toplam	226	100
Eğitim		
Lise	88	38,9
Önlisans	54	23,9
Lisans	59	26,1
Lisansüstü	25	11,1
Toplam	226	100
Statü		
Doktor	22	9,7
Hemşire	95	42,0
Asistan	12	5,3
Acil Tıp Teknisyeni	15	6,6
Psikolog	4	1,8
Diğer	75	33,2
Cevapsız	3	1,3
Toplam	226	100
Nöbet		
Evet	112	49,6
Hayır	108	47,8

Cevapsız	6	2,7
Toplam	226	100

3.6. Araştırma Değişkenlerinin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Katılımcıların sorulara vermiş oldukları cevapların ortalama değerleri, standart sapmaları, minimum ve maksimum değerleri aşağıdaki Tablo 2’ de gösterilmiştir.

Tablo 2: Ölçek Bazında Sorulara Verilen Cevaplarla İlgili Tanımlayıcı İstatistikler

DEĞİŞKEN	N	Ortalama	Standart Sapma	En Küçük	En Büyük
İş-Aile Çatışması	228	3,52	1,387	1,00	7,00
Ruh Sağlığı	228	5,53	1,016	1,29	7,00
Duygusal Zekâ	228	5,67	0,855	1,38	7,00

Katılımcıların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda elde edilen ortalamalara bakıldığında en yüksek ortalamanın duygusal zekâyâ (5,67) ait olduğu görülmektedir. Katılımcıların ruh sağlığı ile ilgili sorulara verdiği cevapların ortalaması da (5,53) yüksektir. İş/aile çatışması düzeyinin (3,52) ise ortalama bir değer taşıdığı görülmektedir.

3.7. Hipotezlerin Test Edilmesi

Araştırmanın ilk üç hipotezinin test edilmesi için korelasyon analizi kullanılmıştır.

H₁: İş/aile çatışması ile ruh sağlığı arasında anlamlı ve negatif yönlü bir ilişki vardır.

H₂:İş/aile çatışması ile duygusal zekâ arasında anlamlı ve negatif yönlü bir ilişki vardır.

H₃: Duygusal zekâ ile ruh sağlığı arasında anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki vardır.

Analizde elde edilen sonuçlar Tablo 2’ de gösterilmiştir:

	İş/Aile Çatışması	Ruh Sağlığı	Duygusal Zekâ
İş/Aile Çatışması	1		
Ruh Sağlığı	-0,209 **	1	
Duygusal zekâ	-0,205 **	0,605 **	1

Tablo 3: İş/Aile Çatışmaları, Duygusal Zekâ ve Ruh Sağlığı Değişkenleri Arasındaki İlişkiler

**Değişkenler arası korelasyonlar $p < 0,01$ düzeyinde anlamlıdır.

Yukarıdaki tabloya göre iş/aile çatışmaları ile ruh sağlığı arasında ($r = -0,209$) negatif yönlü çok zayıf bir ilişki bulunmaktadır. Katılımcıların iş/aile çatışmalarının artması ruh sağlığını azaltmaktadır. Diğer yönüyle kişinin ruh sağlığının yerinde olması da iş/aile çatışmalarını azaltmaktadır. Korelasyon analizi sonucunda H_1 hipotezi kabul edilmiştir.

İş/aile çatışmaları ile duygusal zekâ arasındaki ilişki incelendiğinde ($r = -0,205$) negatif yönlü çok zayıf bir ilişki olduğu görülmektedir. Duygusal zekâsı yüksek bireyler iş/aile çatışmasını duygusal zekâsı düşük bireylere göre daha az yaşamaktadır. Buna göre H_2 hipotezi kabul edilmiştir.

Duygusal zekâ ile ruh sağlığı arasındaki ilişkiye bakacak olursak değişkenler arasında ($r = 0,605$) pozitif yönlü orta derecede güçlü bir ilişkinin olduğu görülmektedir. Buna göre bireyin duygusal zekâsının yüksek olması ruh sağlığının da yükselmesinin sağlamaktadır. Böylece H_3 hipotezi kabul edilmiştir.

Araştırma modelinde yer alan diğer hipotezleri test etmek için regresyon analizi yapılmıştır. Söz konusu hipotezler aşağıda gösterilmiştir:

H₄: İş/aile çatışmasının ruh sağlığına anlamlı bir etkisi vardır.

H₅: Duygusal zekânın ruh sağlığına anlamlı bir etkisi vardır.

H₆: Duygusal zekânın iş/aile çatışmaları üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

Tablo 4: İş/Aile Çatışmalarının Ruh Sağlığı Üzerindeki Etkisi

	Standartlaştırılmış Katsayılar		Standartlaştırılmış Katsayılar	t	Anlam Düzeyi (p)
	B	Standart Hata	Beta		
Sabit	6,070	0,170		35,726	0,000
İş/Aile Çatış.	-0,143	0,045	-0,209	-3,202	0,002
Bağımlı Değişken			Ruh Sağlığı	F	10,251
R²			0,044	P	0,002

Regresyon analizi sonucuna iş/aile çatışmalarının ruh sağlığı üzerinde anlamlı ($B=-0,209$, $p=0,002<0,050$) ve olumsuz etkisi olduğu tespit edilmiştir.

Buna göre iş/aile çatışmalarının artması bireyin ruh sağlığını olumsuz yönde etkilemektedir. $R^2=0,04$ değerine göre, ruh sağlığını olumsuz etkileyen faktörlerin % 4'ünü iş/aile çatışmaları oluşturmaktadır. H_4 hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 5: Duygusal Zekânın Ruh Sağlığına Etkisi

	Standartlaştırılmış Katsayılar		Standartlaştırılmış Katsayılar	t	Anlam Düzeyi (p)
	B	Standart Hata	Beta		
Sabit	1,307	0,378		3,460	0,001
Duygusal Zekâ	0,745	0,066	0,605	11,371	0,000
Bağımlı Değişken			Ruh Sağlığı	F	129,29
R ²			0,366	P	0,000

Regresyon analizine göre duygusal zekânın ruh sağlığı üzerinde anlamlı ve (B=0,605, p=0,000<0,050) olumlu bir etkisi bulunmaktadır. Bu sonuca göre duygusal zekâ ruh sağlığının %36,6'sını açıklamaktadır (R=0,366). H₅ Hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 6: Duygusal Zekânın İş/Aile Çatışmasına Etkisi

	Standartlaştırılmış Katsayılar		Standartlaştırılmış Katsayılar	t	Anlam Düzeyi (p)
	B	Standart Hata	Beta		
Sabit	5,645	0,678		8,328	0,000
Duygusal Zekâ	-0,369	0,118	-0,205	-3,140	0,002
Bağımlı Değişken			İş/aile Çatışmaları	F	9,859
R ²			0,042	P	0,002

Duygusal zekânın iş/aile çatışmaları üzerindeki etkisini belirlemeye yönelik yapılan regresyon analizine göre duygusal zekâ iş/aile çatışmalarını

negatif yönde ve anlamlı bir şekilde etkilemektedir. ($B=-0,205$, $p=0,002<0,050$). Duygusal zekâ iş/aile çatışmalarını% 40'ında etkilemektedir. H_6 Hipotezi kabul edilmiştir.

Araştırma modelinde yer alan son hipotezi test edebilmek için Bar-On Kenny Aracılık Analizi yapılmıştır. Analiz sonuçları Tablo 7' de gösterilmiştir.

H7:Duygusal zekânın, iş/aile çatışmasının ruh sağlığına etkisinde anlamlı bir aracılık rolü vardır.

Aracılık analizi yapabilmek için öncelikle gerekli koşulların sağlanıp sağlanmadığı kontrol edilmiştir.Bağımsız değişken iş/aile çatışmaların bağımlı değişken ruh sağlığını etkilediği, ($B= -0,209$) tespit edilmiştir. ($R^2=0,044$, $p<0,05$). Bu sonuç doğrultusunda aracılık analizinin birinci koşulu sağlanmış bulunmaktadır. İkinci koşul bağımsız değişken iş/aile çatışmalarının aracı değişken duygusal zekâ üzerinde anlamlı bir etkisinin bulunmasıdır. Yapılan regresyon analizinde iş/aile çatışmalarının duygusal zekâ üzerinde anlamlı bir etkisinin bulunduğu belirlenmiştir ($R^2=0,042$, $p<0,05$).

Aracı değişkenin bağımlı değişken üzerindeki etkisinin bulunması aracılık analizinin üçüncü koşulunu oluşturmaktadır. Aracı değişken duygusal zekânın bağımlı değişken ruh sağlığını anlamlı bir şekilde etkilediğinin görülmesi üzerine aracılık analizinin üçüncü koşulu sağlanmıştır. Gerekli koşulların sağlandığı görüldükten sonra,ruh sağlığı, iş/aile çatışmaları ve duygusal zekâ değişkenleri ile aynı anda regresyon analizine tabi tutulmuştur. Elde edilen sonuca göre aracı değişken olan duygusal zekâ devreye girdiğinde iş/aile çatışmasının ruh sağlığı üzerindeki anlamlı etkisi ortadan kalkmıştır ($R^2=0,374$, $p>0,05$).

Koşullar	Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişkenler	Beta	R^2	Anlamlılık (p)
1. Koşul	Ruh Sağlığı	İş/Aile Çatışmaları	-0,209	0,044	0,002
2. Koşul	Duygusal zekâ	İş/Aile Çatışmaları	-0,205	0,042	0,002
3. Koşul	Ruh Sağlığı	Duygusal zekâ	0,605	0,366	0,000

4. Koşul	Ruh Sağlığı	İş/Aile Çatışmaları Duygusal zekâ	-0,089	0,374	0,103
			0,587		0,000

Tablo 7: İş/Aile Çatışmalarının Ruh Sağlığına Etkisinde Duygusal Zekânın Aracılık Rolü

Aracılık analizi sonucunda duygusal zekânın iş/aile çatışmalarının ruh sağlığına olan etkisinde tam aracılık rolüne sahip olduğu görülmüştür.

Elde edilen bu sonucun doğrulanabilmesi için sobel testi yapılmıştır. Sobel testi Beta değerindeki azalmanın anlamlılığını test etmektedir. Sobel z değeri= 3,44, standart hata= 2,3192, $p=0,0005<0,01$ olarak bulunmuştur. Ulaşılan sonuçlar Beta değerindeki azalmanın anlamlı olduğunu göstermektedir. Sobel testi ile duygusal zekânın tam aracılık etkisi doğrulanmıştır.

Ulaşılan sonuçlara göre iş/aile çatışmalarının bireyin ruh sağlığı üzerindeki olumsuz etkisini azaltmak veya ortadan kaldırmak için duygusal zekânın önemli bir aracı olduğu belirlenmiştir.

4. Sonuç

Bu çalışma, temel olarak, iş/aile çatışmalarının ruh sağlığı üzerindeki olası olumsuz etkilerinin ve duygusal zekânın bu olumsuz etkileri azaltmada etkin bir aracı olup olmadığının belirlenmesine yönelik olarak gerçekleştirilmiştir.

Bu kapsamda öncelikle yazın taraması yapılarak iş/aile çatışması, duygusal zekâ ve ruh sağlığı hakkında bilgi verilmiş ve bu konuları içeren araştırmaların bulguları ifade edilmiştir.

Çalışmanın devamında saha çalışması Ankara'da faaliyet gösteren dört sağlık kurumunda gerçekleştirilmiştir. Bu kurumlarda çalışan personelin, iş/aile çatışmaları, ruh sağlığı ve duygusal zekâ düzeyleri bir anket formu aracılığı ile belirlenmiştir.

Elde edilen veri seti üzerinde yapılan analizlerde, iş/aile çatışmasının, hem ruh sağlığı ile hem de duygusal zekâ ile anlamlı ve negatif yönlü ilişkisinin bulunduğu görülmüştür. Duygusal zekânın ise ruh sağlığı ile anlamlı ve pozitif yönde ilişkisinin bulunduğu belirlenmiştir.

Ayrıca iş/aile çatışmalarının ruh sağlığını anlamlı ve negatif yönde, duygusal zekânın iş/aile çatışmalarını anlamlı ve negatif yönde, duygusal zekânın ruh sağlığını anlamlı ve pozitif yönde etkilediği görülmüştür.

Araştırmanın önemli bulgularından birisi de duygusal zekânın iş/aile çatışmalarının ruh sağlığı üzerindeki etkisinde tam aracılık rolüne sahip olmasıdır. Bu bulgu, iş/aile çatışmalarının ruh sağlığı üzerindeki olumsuz sonuçlarının ortadan kaldırılabilmesi için duygusal zekânın çok önemli bir role sahip olduğu göstermektedir. Bu sonuçtan hareketle yöneticilere, kurumlarındaki iş/aile çatışmalarının olumsuz etkilerini azaltabilmek için duygusal zekâsı yüksek işgücünü işe almaları, mevcut işgücüne de duygusal zekâ eğitimi vermeleri önerilebilir.

İlgili yazında iş/aile çatışmaları ve duygusal zekâ ile ilgili yapılmış çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Ancak iş/aile çatışmalarının ruh sağlığına etkisinin ölçüldüğü aracı değişken olarak duygusal zekânın kullanıldığı ve sağlık sektöründe uygulama içeren bir çalışmaya rastlanmamıştır. Dolayısıyla bu çalışmada elde edilmiş olan bulgular yazına katkı sağlayabilir.

Bu araştırmanın en önemli kısıtı sınırlı bir örneklem sayısına ulaşılabildiği olmasıdır. Elde edilen sonuçların genellenebilmesi için sonuçların farklı araştırmalarla doğrulanması gerekir.

İş/aile çatışması, ruh sağlığı ve duygusal zekâ konularını içeren bir çalışma yapmak isteyen araştırmacıların stresli ve yoğun çalışma koşulları bulunan emniyet teşkilatı mensuplarını veya infaz koruma memurlarını içeren bir araştırma yapmaları anlamlı sonuçların elde edilmesini sağlayabilir.

KAYNAKÇA

Anafarta, N., Kuruüzüm, A., (2012). Demographic Predictors of Work-Family Conflict for Men and Women: Turkish Case. *International Journal of Business and Management*, Vol. 7, No. 13.

Anafarta, N., (2011). The Relationship between Work-Family Conflict and Job Satisfaction: A Structural Equation Modeling (SEM) Approach. *International Journal of Business and Management*, Vol. 6, No. 4.

Asıcı, E., (2018). Affetmenin Yordayıcısı Olarak Duygusal Zeka. *Marmara Üniversitesi Atatürk Eğitim Fakültesi Eğitim Bilimleri Dergisi*, s.23-37.

Aydın, K., (2010). Strategies for Coping With Stress As Predictors of Mental Health. *International Journal of Human Sciences*, Vol. 7, p.534-548.

Büyükbayram, A., Çam, O., (2015). The Results of Nurses' Increasing Emotional Intelligence and Resilience. *Journal of Psychiatric Nursing*, 6(3), s.130-136.

Adiller, L.,(2011).İş Aile Çatışmasının İş Stresi ve İş Tatminine Etkisi: Türkiye Havaolu Pilotları Derneği Üyeleri Üzerine Bir Araştırma. Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Akarçay, D., (2013).Türkiye de Yürütülen Ruh Sağlığı Hizmetleri Politikalarının Değerlendirilmesi. Yüksek Lisans Tezi, Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Akın, M.,Özdevecioğlu, M., Karaca, M., İştahlı, B., (2014).Kötü Niyetli Yönetim Algılamasının Çalışanların Performansları Üzerindeki Etkisinde Duygusal Zekânın Rolü. Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 4(1):1-18.

Aktaş, H., Gürkan, G.Ç., (2015).İş Aile ve Aile İş Çatışması ile Bireysel Performans Etkileşiminde Mesleki Bağlılığın Aracı Rolü: Hemşireler Üzerinde Bir Araştırma.Doğuş Üniversitesi Dergisi, 16(2).

Aslan, Ş., Özata, M., (2008).Duygusal Zekâ ve Tükenmişlik Arasındaki İlişkilerin Araştırılması: Sağlık Çalışanları Örneği. Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Sayı:30:77-97.

Atilla, G., (2012).Hastanelerde Duygusal Zekâ -Hasta Memnuniyeti İlişkisi: Isparta İl Merkezi Örneği. Doktora Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Avşar, G., Kaşıkçı, M., (2010).Hemşirelik Yüksekokul Öğrencilerinde Duygusal Zekâ Düzeyi. Anadolu Hemşirelik ve Sağlık Bilimleri Dergisi, 13(1):1-6.

Bostancı, N., (2005).Ruhsal Bozukluğu Olan Bireylere Yönelik Stigma ve Bunun Azaltılmasına Yönelik Uygulamalar. Düşünen Adam Dergisi, 18(1):32-38.

Büyükbayram, A., Gürkan, A., (2014).Hemşirelerin İş Doyumunda Duygusal Zekânın Rolü. Psikiyatr Hemşireliği Dergisi, 5(1):41-48.

Coşkun, S., (2013).Akademisyenlerin İş ve Aile Karakteristiklerinin Evlilik, Aile ve Yaşam Tatmini ile İlişkisi: İş ve Aile Çatışmasının Aracı Rolü. Doktora Tezi, Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Üniversitesi Aile ve Tüketici Bilimleri.

Çetinkaya, F., (2011).Örgütlerde Stres Kaynaklarının Çalışanların İş- Aile Çatışması Üzerindeki Etkisi ve Afyon İl Merkezindeki Bayan Banka Çalışanları Üzerine Bir Araştırma.Yüksek Lisans Tezi, Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Demirel, Ö., Doğan, S., (2007). 'Kurumların Başarısında Duygusal Zekânın Rolü ve Önemi. Celal Bayar Üniversitesi, İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Yönetim ve Ekonomi Dergisi, 14(1): 209-230.

Erdamar, G., Demirel, H., (2016). Job and Life Satisfaction of Teachers and the Conflicts They Experience at Work and at Home. Journal of Education and Training Studies, Vol. 4, No. 6.

Gültekin, B. K., (2010). Ruhsal Bozuklukların Önlenmesi: Kavramsal Çerçeve ve Sınıflandırma. Psikiyatride Güncel Yaklaşımlar, 2(4).

Goleman, D., (1999). Duygusal Zekâ Neden IQ' dan Önemlidir? Varlık Yayınları, 14. Baskı.

Kararımak, Ö., (2006). Psikolojik Sağlık, Risk Faktörleri ve Koruyucu Faktörler. Türk Psikolojik Danışma ve Rehberlik Dergisi, 3(26):129-142.

Karahan, A., Bener, Ö. (2005). Bolu Sosyal Sigortalar Kurumu Hastanesinde Çalışan Evli Hemşirelerin Ev Ortamında Yaşadıkları Sorunlar. Sosyal Politika Çalışmaları Dergisi, 8(8).

Keldal, G., (2015). Warwick-Edinburgh Mental İyi Oluş Ölçeği'nin Türkçe Formu: Geçerlik ve Güvenirlik Çalışması. The Journal of Happiness & Well-Being, 3(1):103-115.

Kurtuluş, K., (1998). Pazarlama Araştırmaları. Avcıol Yayınları, 6. Baskı, İstanbul.

Koç, M., Polat, Ü. (2006). Üniversite Öğrencilerinin Ruh Sağlığı, Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi, 3(2):1-22.

Onay, M., Uğur, B., (2011). Sağlıkta Memnuniyetin Sessiz Sihri: Duygusal Zekâ. Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi, 3(2):23-34.

Öcal, Ö., (2008). İş Aile Çatışması, İş Tatmini ve Yaşam Tatmini İlişkisini Belirlemeye Yönelik Tekstil İşletmesi Çalışanlarında Bir Araştırma. Yüksek Lisans Tezi, Akdeniz Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Özdevecioğlu, M., Doruk, N. Ç. (2009). Organizasyonlarda İş-Aile ve Aile İş Çatışmalarının Çalışanların İş ve Yaşam Tatminleri Üzerindeki Etkisi. Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, (33):69-99.

Özünü, H., (2012).İş-Aile, Aile-İş Çatışması Yönetimi Üzerine MEB'E Bağlı Okullarda Öğretmenlere İlişkin Bir Araştırma. Yüksek Lisans Tezi, Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Somuncuoğlu, D., (2005).Duygusal Zekâ Yeterliliklerinin Kuramsal Çerçevesi ve Eğitimdeki Rolü. Kazım Karabekir Eğitim Fakültesi Dergisi, Sayı 11:270-295.

Şenyuva, E., Kaya, H., Işık, B., Bodur, G., (2014).RelationshipBetween Self-Compassionand EmotionalIntelligence in NursingStudents. International Journal of NursingPractice, 20: 588–596.

Tuğrul, C., (1999).Duygusal Zekâ. Klinik Psikiyatr Dergisi, 1:12-20.

Toraman, Ö., (2009).İş Aile Çatışmasının Örgütsel Bağlılık ve İşten Ayrılma Niyetine Etkisi. Yüksek Lisans Tezi, Pamukkale Üniversitesi.

Töremen, F., Çankaya, İ., (2008).Yönetimde Etkili Bir Yaklaşım: Duygu Yönetimi. Kurumsal Eğitim-Bilim Dergisi, 1(1):33-47.

Yılmaz, E., Özkan, S., (2011).Hemşirelik Öğrencilerinin Duygusal Zekâ Düzeylerinin Bazı Değişkenler Açısından İncelenmesi.Maltepe Üniversitesi Hemşirelik Bilim ve Sanatı Dergisi, 4(1):40-52

http://www.who.int/features/factfiles/mental_health/en/Erişim tarihi: 20.05.2018