

ISPARTA'DA BULUNAN TURİZM DEĞERLERİNDEN FAYDALANMA DÜZEYİ: ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

Faruk GÜNGÖREN

Mali Hizmetler Uzmanı, Süleyman Demirel Üniversitesi,
faruk.gungoren@gmail.com

Mustafa Cüneyt ŞAPCILAR

Dr. Öğr. Üyesi, Necmettin Erbakan Üniversitesi, Turizm Fakültesi, Turizm İşletmeciliği,
mustafcuneyt@gmail.com

Ahmet BÜYÜKŞALVARCI

Prof. Dr., Necmettin Erbakan Üniversitesi, Turizm Fakültesi, Turizm İşletmeciliği,
ahmetbuyulsalvarci@gmail.com

ISPARTA’DA BULUNAN TURİZM DEĞERLERİNDEN FAYDALANMA DÜZEYİ: ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

ÖZET

Turizm değerleri bölge içerisinde yaşayan ve bölge dışından gelme potansiyeli olan bireyler için önem arz eden çekiciliklerdir. Isparta ilinde yer alan çekicilikler ilin turizm potansiyeli ortaya koymaktadır. SWOT analizi neticeleri değerlendirildiğinde; yaklaşık 83 bin öğrencisiyle ilin üniversite kenti olması ve yaklaşık 431.230 yerli ve yabancı turistin ziyaret etmesi ilin fırsatlarını oluşturduğu görülmektedir. Bu çalışmada Isparta ilinin turizm değerlerinin ve SWOT analizlerinde ifade edilen fırsatlarının birbirinden faydalanma düzeyleri değerlendirilmesi amaçlanmıştır. Belirlenen amaç doğrultusunda, üniversite öğrencilerinin turizm değerlerinden faydalanma düzeyleri değerlendirilmiştir. Araştırmada birincil veriler anket yöntemiyle elde edilmiştir. Çalışma kapsamında 391 anket değerlendirilmeye alınmıştır. Elde edilen sonuçlar değerlendirildiğinde, Süleyman Demirel Üniversitesinde eğitim faaliyetlerine devam eden öğrencilerin, Isparta ilindeki Eğirdir gölü dışında diğer turizm değerlerinden çok düşük bir düzeyde faydalandığı tespit edilmiştir. Isparta’da bulunan turizm değerlerinin hiç adını duymayanların ve hiç ziyaret etmeyenlerin de bulunması araştırmanın dikkat çekici bulguları arasındadır.

Anahtar Kelimeler: Turizm değerleri, Isparta turizmi, Üniversite öğrencileri, SWOT analizi.

JEL Sınıflandırma Kodları: L83, 047, 053, E13, R11.

THE LEVEL OF BENEFITING FROM TOURISM RESOURCES IN ISPARTA: A RESEARCH ON UNIVERSITY STUDENTS

ABSTRACT

Tourism resources are important attractions for individuals who live in the area and have the potential to come from outside the area. The attractions in Isparta reveal the tourism potential of the province. When the results of SWOT analysis are evaluated; it is seen that the province is a university city with approximately 83 thousand students and 431,230 local and foreign tourists visit it. In this study, it is aimed to evaluate the tourism resources of Isparta and the opportunities in SWOT analysis. With the determined purpose, the levels of university students’ utilization from tourism resources were evaluated. Primary data was obtained via questionnaire in this research. 391 questionnaires were evaluated in the study. When the results were evaluated, it was determined that the students of Süleyman Demirel University utilization Eğirdir Lake but the other tourism resources utilization at a very low level. The presence of those who have never heard of the tourism resources in Isparta and have never visited, is among the remarkable findings of the research.

Keywords: Tourism resources, Isparta tourism, University students, SWOT analysis.

JEL Classification Codes: L83, 047, 053, E13, R11.

1. GİRİŞ

Günümüzde dünya nüfusuna benzer bir şekilde Türkiye’de de nüfusun çoğunluğu şehirlerde yaşamaktadır. Gelişen teknoloji ve ulaşım imkânları, küreselleşmeyi hızlandırmakta ve şehirlere yüklenen anlamlar farklılık göstermektedir. Ürün ve hizmetlerin yanı sıra şehirlerin de pazarlanıp markalaşması mümkün olmaya başlamıştır. Şehir pazarlaması; şehrin alt veya üst yapı hizmetlerini geliştirmek, şehri daha yaşanabilir hâle getirmek, şehir dışından gelmesi arzu edilen yatırımcı, nitelikli kişi, turist ve üniversite öğrencisi gibi hedef kitle için şehri ve şehrin potansiyel unsurlarını daha etkili kullanabilmek amacıyla birçok yöntem sunabilmektedir (Yücel ve Öztürk, 2018:78).

Isparta ili sahip olduğu köklü tarihi ve zengin kültürü, doğal güzellikleri, maden varlıkları ve ekonomik faaliyetleri konusunda doğru ve yerinde pazarlama ve markalaşma çalışmaları yürüttüğünde başta turizmde olmak üzere ön planda olabilecek bir potansiyele sahiptir. Bir şehrin sahip olduğu potansiyelleri ölçmek ve değerlenmek için birçok teknik ve analiz kullanılmaktadır. Bu yöntem ve analizlerin başında SWOT analizi gelmektedir. SWOT analizi herhangi bir sektörün, kuruluşun ve örgütün mevcut ve gelecekteki durumunun analiz edilmesi önemli bir unsurdur. SWOT analizi de bu amaca hizmet eden önemli bir tekniktir (Sandıkçı ve Özgen, 2013:51). SWOT kavramı, dört İngilizce kelime olan güçlü yönler (Strenghts), zayıf yönler (Weaknesses), fırsatlar (Opportunities) ve tehditler (Threats) kelimelerinin baş harflerinden oluşarak meydana gelmektedir. SWOT analizi, bir sektörün güçlü ve zayıf yanlarıyla, olası fırsatları ve tehditleri değerlendirerek, atılması gereken en doğru adımların belirlenmesine yardımcı olmaktadır. Başka bir deyişle SWOT analizi, bir sektörün güçlü ve zayıf yanlarını irdeleyen ve çevresindeki tehditleri bertaraf ederek fırsatlardan yararlanmasını sağlamaya çalışmaktadır (Arıöz ve Yıldırım, 2012:173).

Isparta iline yönelik birçok SWOT analizi çalışması yapılmıştır. Bunlardan biri Durgun (2007) tarafından yapılan çalışmadır. Bu çalışmada Isparta ilinin en büyük fırsatlarını; üniversite kenti olması ve alternatif turizm türleri içinde turizm potansiyelin yüksek olduğu ifade edilmiştir. Öte yandan Isparta İl Özel İdaresi 2015-2019 dönemi stratejik planında Isparta ilinin; turizm çeşitliliği potansiyelinin yüksek olması, doğal ve kültürel değerler açısından zengin olması, Türkiye Turizm Stratejisi 2023’te (Kültür ve Turizm Bakanlığı, 2007) Göller Bölgesi Turizm Gelişim Bölgesi ve Ekoturizm Bölgesinde tanımlanmış olması Isparta ilinin önemli fırsatları olduğu görülmektedir (Isparta İl Özel İdaresi, 2014: 55). Isparta Belediyesi 2014-2018 dönemi stratejik planına göre Isparta ilinin gül ve gül ürünlerinde uluslararası bir pazara sahip olması güçlü bir yanını oluştururken Antalya’ya yakınlığı nedeni ile kış turizmi, yayla turizmi ve inanç turizmi için geniş hinterlant potansiyeline sahip olması, memur, emekli ve öğrenci kesimlerinde Isparta’nın gittikçe artan tercih edilebilir kent hüviyetini kazanması, kış turizmi açısından Davraz Kayak Merkezi’nin varlığı Isparta ilinin önemli fırsatını oluşturmaktadır (Isparta Belediye Başkanlığı, 2014: 78). Isparta Ticaret ve Sanayi Odası 2010-2014 dönemi stratejik planına göre turizm potansiyelinin yüksek olması ile Isparta ilinde güçlü ve dinamik bir üniversitenin bulunması Isparta ilinin önemli fırsatlarıdır (Isparta Ticaret ve Sanayi Odası, 2010: 33-37). Süleyman Demirel Üniversitesi 2016-2020 Stratejik Planında üniversitenin güçlü yönlerinden biri çok sayıda öğrenci kulüplerinin bulunması ve faaliyetlerinin üniversite tarafından desteklenmesi iken yükseköğretime olan ilginin artarak devam ediyor olması ve Isparta bölgesinin doğal, tarihi, kültürel olarak zengin olması üniversitenin önemli fırsatları arasında sayılmıştır (Süleyman Demirel Üniversitesi Stratejik Planlama, 2016: 20). Isparta İl Özel İdaresi, Isparta Belediyesi, Isparta Ticaret ve Sanayi Odası ve Süleyman Demirel Üniversitesi tarafından yapılan SWOT analizleri çalışmalarında Isparta iline ait güçlü yönü, zayıf yönü, fırsat ve tehditleri belirlenmiştir. Bu SWOT analizlerinde Isparta’da 83.000 kadar bir öğrenci potansiyeli olması (SDÜ İdare Faaliyet Raporu, 2017) ile Isparta’nın turizm potansiyelinin yüksek olması Isparta ilinin önemli iki fırsatı oluşturmaktadır.

2. ISPARTA İLİNDE TURİZM POTANSİYELİ

Son 50 yılda hem dünyada hem de Türkiye’de birçok alternatif turizm türünün ortaya çıktığı görülmektedir. Günümüzde yerli ve yabancı turistlerin beklentilerin zamanla değişmesi, gürültü ve beton yığınlarından uzaklaşmak istemesi, doğal çevreyi ve kaliteli hizmeti araması ve dünya görüşlerinin giderek gelişmesi onları yeni arayışlara itmektedir. Bütün bu arayışların sonucunda ortaya çıkan alternatif turizm kavramı, alışlagelmiş tatil anlayışlarının değişmesine ve yeni turizm çeşitlerinin ortaya çıkmasına neden olmuştur. Dünyada turizmde yaşanan bu hareketlilik hızla gelişme gösterirken, Türkiye’de gerek ekonomik politikaları kapsamında ve gerekse mikro bazda turizm sektöründe çok hızlı bir büyüme göstermektedir (Uluslan ve Batman, 2010:243-244).

Akdeniz turizmi dünya ve Türkiye turizmindeki yaşanan bu gelişmeye paralel olarak düzenli bir büyüme içerisinde. Akdeniz, dünya turizminin üçte birini gerçekleştirmektedir. Türkiye, Antalya ve dolayısıyla Isparta Akdeniz turizminin bir parçası olarak gittikçe artan dünya turizm talebinden payını almaktadır. Deniz, kum ve güneş turizminden doğa ve kültür turizmine doğru kayan turizm talebi turizm açısından önemli olan bölgeler arasında da bazı değişiklikler meydana getirmiştir. Bu açıdan bakıldığında kültür ve doğa turizmi açısından oldukça zengin olan Isparta ili de artan turizm talebinden payını almaya başlamıştır.

Tablo 1. Isparta İlinde Konaklayan Turist İstatistikleri

Yıllar	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Geceleyen Yerli	211.200	233.273	306.401	321.163	334.686	353.096	416.032
Geceleyen Yabancı	19.937	14.202	21.089	21.837	19.757	14.144	15.202
Toplam	231.137	247.475	327.490	343.000	354.443	367.240	431.230

Kaynak: (Isparta il Kültür ve Turizm Müdürlüğü, 2018a)

Tablo 1.’de görüldüğü üzere Isparta il Kültür ve Turizm Müdürlüğü verilerine göre Isparta ilinde konaklayan turist sayılarında 2011 yılından 2017 yılına kadar bir artış olduğu görülmektedir. Isparta’da 2011 yılında konaklayan yerli ve yabancı turist sayısı 231.137 kişi iken 2017 yılında yaklaşık %98 bir artışla bu sayı 431.230 kişiye ulaşmıştır. 2017 yılında Isparta iline en fazla turist gönderen ülkeler Almanya, Azerbaycan, İran, İtalya, Katar, Suudi Arabistan, İngiltere, Çin Halk Cumhuriyeti, Rusya, Fransa ve ABD’dir. Isparta ilinde yaz aylarında turizm talebi daha fazla olmaktadır.

Isparta il Kültür ve Turizm Müdürlüğüne göre Isparta’ya gelen yerli ve yabancı turistlere yönelik olarak Isparta merkez ve ilçelerinde birçok pansiyon, misafirhane ve otellerle hizmet etmektedir. Isparta’da Kültür ve Turizm Bakanlığı’ndan Belgeli 762 oda ve 1.542 yatak kapasiteli 16 adet tesis, Belediyeden Belgeli 1.142 oda ve 2.448 yatak kapasiteli 52 adet tesis olmak üzere İl genelinde toplam 68 konaklama tesisi bulunmaktadır. Isparta İlinde toplam 3.990 yatak kapasitesi mevcuttur.

Global turizm genel anlamda yaz turizmi, kış turizmi, kültür turizmi gibi ana gruplara ayrılmaktadır. Ancak dünya ve Türkiye’de yaşanan gelişmelerin ve değişimlerin turizm türlerine her geçen gün yeni turizm kollarını eklemektedir. Global turizm kollarının yanı sıra Isparta ili aşağıdaki turizm kolları içinde yer alan turistik yerlerle turistlere hizmet yapabildiği anlaşılmaktadır (Türkoğlu vd., 2005:30).

Isparta ilinde bulunan birçok turizm çekicilikleri vardır. Isparta’nın bu turizm çekicilikleri değerlendirildiğinde;

Eğirdir Gölü;

Eğirdir gölünde dört ada bulunmaktadır. Bunlardan Eğirdir kentinin kuzeyindeki Can ada ve Yeşil ada 1976 yılında kıyaya bağlanmıştır. Eğirdir ilçesinin bir mahallesi konumuna gelen yeşil ada turistik pansiyonların ve özgün mesken şekilleri ile oldukça ilgi çekmektedir (Zaman ve Çetin, 2006:278). Bununla birlikte Eğirdir Gölü, su sporları, kuş gözlemciliği, mağara turizmi, yamaç paraşütçülüğü gibi çok çeşitli aktivite olanakları ve çevresinde yer alan doğal korunan alanları ile doğa

turizmi, etrafındaki tarım alanları ile tarım turizmi ve göl çevresindeki kutsal kabul edilen alanlar ile inanç turizmi açısından önemli bir potansiyele sahiptir (Korkmaz ve Başkalkan, 2011:2).

Isparta Gül Bahçeleri;

Isparta’da “Gülcülük” tarımsal bir faaliyetin yanında aynı zamanda bir turizm ögesi olarak anılmaya başlanmıştır. Batı Akdeniz Kalkınma Ajansı (BAKA)’nın çalışmaları neticesinde 2014 yılında gününbirlik olarak başlatılan gül turizmi, 2016 yılında da konaklamalı olarak devam etmiştir. Gül hasadı zamanında yapılan kültür turlarının bölgeye yayılması projesi ile birlikte, gül çiçeğinin tarım ürünü olması dışında, turizm ögesi olarak da markalaşmasının sağlanması amaçlanmıştır (Gümrük ve Ticaret Bakanlığı 2018: 12). Isparta turizminde ürün çeşitliliği içerisinde giren gül ve lavanta aktiviteleri turizmin Isparta’da ivme kazanmasına neden olacak unsurlardır. Gelecekte Isparta’da turizmin şekillenmesinde bu unsurların göz önüne alınarak plan ve programların yapılması yarar sağlayacaktır (Onguna ve Türkoğlu, 2016:145).

Isparta Lavanta Bahçeleri;

Kültür ve Turizm Bakanlığı, Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı ve Anadolu Efes iş birliği ile yürütülen “Gelecek Turizmde Projesi” çağrısı kapsamında “Proje Lavanta Kokulu Köy” adlı projesi 2016 yılında gerçekleştirilmiştir. Bu proje kapsamında Türkiye’deki lavanta üretiminin %93’ünü oluşturan Isparta’nın Kuyucak Köyü’nde kırsal turizmin canlandırılması ve lavantanın ürün çeşitliliği sağlanarak, yerel halkın gelir elde etmesi, bölgedeki istihdam ve girişimcilik potansiyelinin harekete geçirilmesi hedeflenmiştir (www.gelecekturizmde.com). Bu proje ile birlikte Isparta lavanta bahçelerine olan seyahat talebi artmıştır. Bu doğrultuda Isparta’daki lavanta bahçelerini ziyaret eden yerli ve yabancı turist sayısı 2015 yılında 5.000 kişi (www.milliyet.com.tr), 2016 yılında 21.243 ve 2017 yılında ise 88. 840 kişiye ulaşmıştır (www.isteisparta.com).

Davraz Dağı;

Davraz Dağı dağ turizminin bir alt türü olan kayak sporu yanı sıra alternatif turizm olanaklarına da sahiptir. Ancak, yeterince tanınmadığı için henüz tercih edilen bir turizm merkezi özelliği kazanamamıştır. Nitekim, kayak sporu dışında; dağcılık, kampçılık, doğa fotoğrafçılığı, kardan heykel yapımı, doğa yürüyüşleri (trekking ve hiking), yamaç paraşütü, botanik gözlemciliği, spor turizmi (kondisyon çalışmaları ve futbol sezonu hazırlıkları) gibi bir çok alternatif turizm olanaklarına sahiptir (Ceylan, 2011:205).

Yalvaç Pisidia Antiocheia Antik Kenti;

Pisidia kenti, Hristiyanlık dininin temellerinin atıldığı ve tüm dünyaya yayıldığı ilk yerleşmelerden biri olup Hristiyanlar için ikinci bir hac merkezi olarak kabul edilmiştir. Her yıl yüzlerce kişi ibadet etmek için bu kente gelmektedir. Bu özelliği ile inanç turizminde önemli bir yere sahiptir (Kuter ve Erdoğan, 2006:177). Isparta İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü verilerine göre Yalvaç Pisidia Örenyeri ve Yalvaç Müzesi ziyaretçi sayılarına Tablo 2.’de yer verilmiştir.

Tablo 2. Yalvaç Pisidia Örenyeri ve Yalvaç Müzesi Ziyaretçi Sayıları

Yıllar	2015		2016		2017	
	Yerli	Yabancı	Yerli	Yabancı	Yerli	Yabancı
Yalvaç Müzesi	10.765	919	12.359	265	11.797	165
Yalvaç Pisidia Örenyeri	6.712	12.353	8.964	3.216	7.749	1.559
Genel Toplam	17.477	13.272	21.323	3.481	19.546	1.724

Kaynak: (Isparta İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü, 2018b)

Sagalassos Antik Kenti;

Burdur İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü (2018a)’ne göre Sagalassos, Burdur Ağlasun ilçesinin 7 km kuzeyinde kurulmuş bir kenttir. Sagalassos Pisidia bölgesinin Roma İmparatorluk Dönemi’nde en önemli şehirlerinden biridir. Şehirde bulunan yapıların büyük bir çoğunluğu Roma Dönemi’ne aittir. Sagalassos’un Batılılar tarafından ilk keşfi 1706 yılında Fransız gezgin Paul Lucas tarafından

yapılmıştır. Sagalassos antik kentine her yıl gittikçe ziyaretçi sayısında bir artış yaşanmaktadır. Ayrıca Sagalassos antik kenti Isparta’ya 41 km, Burdur’a 29 km uzaktadır.

Burdur İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü (2018b) verilerine göre Sagalassos antik kentine 2017 yılında 7.492 yerli ziyaretçi ve 3.842 yabancı ziyaretçi olmak üzere toplam 11.361 kişi ziyaret etmiştir. 2017 yılında Sagalassos antik kentine yapılan ziyaretlerden dolayı 22.396,00 TL gelir elde etmiştir.

Ertokuş Bey Medresesi;

Isparta İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü (2018c)’ne göre Isparta Atabey ilçesinde Prof. Dr. Rüçhan Arık başkanlığında, “Göller Bölgesi Arkeolojik-Kültürel-Turistik Araştırma ve Değerlendirme Projesi” adı altında arkeolojik araştırmalar yapılmış, bunların ilk bölümü 1993 yılı sonunda tamamlanmıştır. Bu araştırmalarla Atabey İlçesinin tarihteki önemi bir kere daha vurgulanmış ve kalıntıların bir bölümü gün ışığına çıkarılırken Ertokuş Medresesi de restore edilerek ve çevre düzenlenmesi yapılarak ziyaretçilere açılmıştır.

Barla;

Isparta ili Eğirdir ilçesine bağlı olan Barla, Said Nursi’nin yaklaşık 8 yıl kaldığı bir belde olarak dikkat çekmektedir. Isparta’ya 41 km uzaklıktadır. Bununla birlikte Eğirdir Gölü kenarında doğal güzelliği ve sakinliğiyle öne çıkan bu belde, günümüzde yine sakin ancak oldukça yoğun bir turist akınına uğramaktadır. Her ne kadar küçük ve adı sıkça dile getirilmese de Barla’nın son dönemde ziyaretçi sayısı 100 binlerle ifade edilmektedir (Doğan ve Doğan, 2013:2).

Yazılı Kanyon Milli Parkı;

Isparta Valiliği (2018)’ne göre Isparta ilinin Sütçüler ilçesine 10 km. uzaklıkta olup, 600 ha. bir alanı kapsamaktadır. 05.09.1989 tarihinde Tabiat Parkı olarak ilan edilmiştir. Zengin bitki örtüsü, yaban hayatı ve doğal güzellikleri bulunmaktadır. Tarihi Kral Yolu’nun da geçtiği kanyon tapınak ve kaya yazıtları ile tarihi önem arz etmektedir. Aziz Paul, Perge’den Pisidia Antiokheia’ya giderken bu kanyondan geçmiştir. Yazılı Kanyon Tabiat Park alanında önemli kanyonlar bulunmaktadır. Pek çok gezginin, araştırmacının ve meraklıların bu kanyonu görmek üzere yöreye gelmektedirler.

Kovada Gölü;

Geçmişten günümüze yapılan uygulamaların yanı sıra 2008 yılında tamamlanan Eğirdir Gölü Yönetim Planı ve Kovada Gölü Milli Parkı Uzun Devreli Gelişme Revizyon Planı’nda ve İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü Turizm Gelişme Raporlarında Eğirdir Gölü ve çevresinin turizm gelişimi ele alınmış ve etkinlikler planlanmıştır. Bu çalışmalara göre Eğirdir Gölü başlı başına bir kaynak değeridir. Ayrıca gölün çevresinde bulunan Kovada Gölü Milli Parkı ve Gelincik Dağı Tabiat Parkı ile değerini arttırmaktadır. Bu alanlarda gerçekleştirilebilmesi mümkün olan kuş gözlemciliği, yamaç paraşütü, doğa yürüyüşü, dağcılık gibi doğa tabanlı turizm etkinlikleri ile yelken, kano, kürek gibi su sporları, tarım turizmi olanakları ve inanç turizmi turları, alanın turizm açısından ne kadar önemli olduğunu göstermektedir (Korkmaz ve Başkalkan, 2011: 65-68).

Gölcük Tabiat Parkı;

Göller Bölgesi; Beyşehir, Burdur, Eğirdir ve Kovada gölleri başta olmak üzere birçok göl ve sulak alan barındırmaktadır. Göller Bölgesinde yer alan Gölcük Gölü ise flora, fauna ve peyzaj özelliği nedeniyle 1991 yılında Tabiat Parkı haline getirilmiştir (Tabur ve Ayvaz, 2006:16). Isparta Valiliği (2018)’ne göre Gölcük Gölü Isparta il merkezine 12 km. Burdur il merkezine 25 km’dir. Geceleme tesislerinin olmaması sebebi ile Isparta ve Burdur halkı tarafından gününbirlik olarak piknik amaçlı kullanılmaktadır.

Salda Gölü;

Burdur Valiliği (2018)’ne göre Salda Gölü, Burdur ilinin yaklaşık 64 km batısında Yeşilova ilçe sınırlarında yer almaktadır. Türkiye’nin en derin, en temiz, en berrak özelliklere sahip göllerindendir. Ormanlık tepelerle ve ovalarla çevrili tektonik bir göldür. Derinliği bazı yerlerde 185 metredir. Salda Gölü, kumsalı, turkuaz rengiyle oluşan güzel manzarası, temiz doğası, ormanları ve

kamp yerleriyle alternatif tatil imkânlarını sunan, doğanın en cömert olduğu alanlardandır. Birçok kuş türüne ev sahipliği yapmaktadır. Salda Gölü yelken, kano, rüzgâr sörfü, foto-safari, göl turu, sualtı dalış, yüzme vb. imkânlar sunmaktadır.

Kızıldağ Milli Parkı;

Kızıldağ Milli Parkı, sahip olduğu çekicilikleri ile turizm ve rekreasyonel faaliyetler açısından oldukça yüksek bir potansiyele sahiptir. Nitekim milli park sahasında bu faaliyetlerle ilgili son yıllarda yapılan alt ve üstyapı çalışmalarının sayısını artmaktadır (Kervankıran ve Eryılmaz, 2016:164).

İnönü Mağarası;

Eğirdir İlçesi Sarıdris Köyü İnönü Tepe Mevkii’ndedir. Yaklaşık toplam uzunluğu 227 m’dir. Yatay ve kuru mağara tipi özelliğine sahiptir. İnönü Mağarası girişten itibaren dar galeriler halinde ve yatay bir şekilde gelişmiştir. Sadece giriş kısmında bir salon vardır. Burada kalın bir toprak tabakası ve içinde bol miktarda iskelet parçaları vardır. Mağaranın giriş kısmı ya iskân edilmiş ya da mezar olarak kullanılmıştır. Mağara’nın bazı kollarında çok miktarda dikit, sarkıt, sütun ve duvar damlatış oluşumları vardır. Bu oluşumlar mağaraya doğal güzellik vermektedirler (Isparta İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü, 2018d). Isparta’nın Eğirdir ilçesinde bulunan İnönü Mağarası, Isparta ilinin turizmde önemli bir yere sahiptir. Sarıdris Kasabası’nda bulunan mağara yıl içerisinde birçok turist tarafından ziyaret edilmektedir (www.ispartahaber.com.tr).

Aksu Zindan Mağarası;

Isparta ili Aksu ilçesinin 2 km kuzeydoğusunda Aksu çayı vadisindedir. Mağaranın toplam uzunluğu 760 metre, girişe göre en yüksek noktası ise 15.5 metredir. Romalılardan bu yana bilinen ve kullanılan bir mağaradır. Yatay ve yarı aktif bir mağaradır. Zindan mağarasının bulunduğu Göller bölgesi yöresi Türkiye’nin en yoğun karstlaşmış alanlarından birisidir. Mağaraya girişten itibaren taban toprak ve küçük kaya blokları ile kaplıdır ve burası yaz kış yarasa kolonilerinin barındığı bölümdür (T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı, Zindan Mağarası-Isparta, 2018).

Tablo 3. Aksu Zindan Mağarasına Ziyaretçi Sayıları

	2015	2016	2017
Yerli	9.979	8.018	11.933
Yabancı Ziyaretçi	336	63	74
Genel Toplam	10.315	8.081	12.007

Kaynak: (Isparta İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü, 2018e)

Prof. Dr. Turan Yazgan Halı ve Kilim Müzesi;

Isparta Belediyesi tarafından 2013 yılında hizmete sunulan müzede, Anadolu Coğrafyasında Türkler tarafından kullanılan yaklaşık 3.500 adet halı, kilim ve etnografik ürünler sergilenmektedir. Müzede yaklaşık 3.200 m² kapalı alana sahip hem yatay hem de dikey 11 katlı olmak üzere sergileme salonları, kulinin en son katında seyir katı Dünyanın en büyük 3 adet Isparta Gül’ünü içeren kompozisyona sahiptir. Müzeyi yılda yaklaşık 50.000 kişi ziyaret etmektedir (Isparta İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü, 2018f).

Süleyman Demirel Demokrasi ve Kalkınma Müzesi;

Isparta ilinin Atabey ilçesinde 17 dönümlük bir alan üzerine kurulmuş olup, 6.000 m² kapalı alanı bulunmaktadır. Müzesinin yapımına 1990 yılında başlandı ve müze 26 Ekim 2014 günü törenle hizmete açılmıştır. Müze’de Süleyman Demirel’in kendi kütüphanesinde bulunan 46.000 kitap, 126.000 fotoğraf, 8.000 hediye eşya, 4.000 tablo, 6.000 teyp ve video-kaset, 500 giyim-kuşam malzemesi ve halı-kilim, başka müzelerde ve kütüphanelerde aransa da bulunamayacak, 10.000 klasör dolusu 6 milyon dokümandan oluşmaktadır. Müzeyi, yaz döneminde aylık ortalama 8.000, kış döneminde ise 2.000 kişi ziyaret etmektedir (Süleyman Demirel Vakfı, 2018).

3. YÖNTEM

Birincil veriler, 2017 yılı güz döneminde Süleyman Demirel Üniversitesi öğrencilerinden elde edilmiştir. Elde edilen veriler paket programı kullanılarak aritmetik ortalamalar, yüzde ve frekans yöntemleri ile analiz edilmiş, sonuçlar tablolar halinde değerlendirmeye tabi tutulmuştur.

3.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

SWOT analizi bir ilin, bir işletmenin ya da bir kurumun güçlü ve zayıf yönlerinin anlaşılmasına, fırsatların farkına varılmasına ve karşılaşılabilecek tehditlerin görülmesine yardımcı olacak faydalı bir tekniktir. Bu kapsamda Isparta merkezinde yaklaşık 251.531 insan yaşarken yükseköğretim faaliyetlerini sürdüren Süleyman Demirel Üniversitesi kendi bünyesinde yaklaşık 83.000 öğrenci barındırmaktadır. Bu öğrenciler başta çevre iller olan Antalya, Burdur, Denizli ve Afyon olmak üzere Türkiye’nin dört bir yanından gelmektedirler. Isparta ilinin ekonomisine ve ticari canlılığına önemli katkı sağlayan Süleyman Demirel Üniversitesi öğrencileri SWOT analizi çerçevesinde değerlendirildiğinde Isparta ili için güçlü ve önemli bir fırsat oluşturmaktadır. Öte yandan Isparta ili önemli turizm çekiciliğine sahip olduğu görülmektedir. Bu turizm çekicilikleri her geçen yıl sayıları artan yerli ve yabancı turistler tarafından ziyaret edilmektedir. Isparta ilinde bulunan ve önemli turizm değerlere sahip olan turizm değerleri, SWOT analizi çerçevesinde değerlendirildiğinde Isparta ili için diğer güçlü ve önemli bir fırsatı oluşturmaktadır.

Bu araştırmanın amacı Isparta ilinin önemli iki fırsat unsuru olan öğrenciler ile turizm değerleri arasındaki ilişkiyi değerlendirilmesidir. Isparta ilinde bulunan Süleyman Demirel Üniversitesinde eğitim faaliyetlerine devam eden öğrencilerin ildeki turizm değerlerinin kullanımı hakkında fikir elde edilmesi açısından önem taşımaktadır.

3.2. Araştırmanın Kapsamı

Araştırmanın evrenini Isparta ilinde bulunan Süleyman Demirel Üniversitesinin merkez kampüsünde eğitim alan lisans, yüksek lisans ve doktora öğrenciler oluşturmaktadır.

1992 yılında kurulan Süleyman Demirel Üniversitesi, 3.446 idari personeli ile 19 fakülte, 4 yüksekokul, 1 devlet konservatuvarı, 6 enstitü, 21 meslek yüksekokulu, 40 araştırma ve uygulama merkezi, 5 bölüm, 1 araştırma ve uygulama hastanesi ve 1 dış hekimliği hastanesine sahiptir (SDÜ, İdare Faaliyet Raporu, 2017).

Ayrıca Süleyman Demirel Üniversitesi, öğrencilerine ve çalışanlarına hastane, yurtlar, kampüs çarşı merkez, eğitim ve sosyal tesisler, spor tesis alanlar, öğrenci yemekhanesi ve kafeterya, proje destek ve teşvikleri, laboratuvarları gibi imkânlarıyla hizmet vermektedir (SDÜ, Stratejik Plan, 2016).

Süleyman Demirel Üniversitesi (2017) idare faaliyet raporuna göre Isparta merkezinde bulunan batı ve doğu yerleşke olarak ayrılan ayrıca Isparta merkezinde olup bu yerleşkelerin dışında kalanlarla birlikte Isparta merkezindeki yerleşkelerde toplam 64.637 öğrenci, Isparta merkezi dışında kalan ve Isparta ilçe yerleşkelerinde toplam 18.361 öğrenci olmak üzere Süleyman Demirel Üniversitesinin 2017 yılında toplam 82.998 öğrencisi bulunmaktadır.

Tablo 4. Süleyman Demirel Üniversitesi, 2017-2018 Eğitim-Öğretim Yılı Öğrenci Sayıları

Ön lisans	32.921
Lisans	38.849
Yüksek Lisans	9.683
Doktora	1.545
Toplam	82.998

Kaynak: (SDÜ İdare Faaliyet Raporu, 2017)

Tablo 4.’te görüldüğü üzere 82.998 öğrenciye sahip olan Süleyman Demirel Üniversite 38.849 lisans öğrencileriyle başı çekerken 32.921 ön lisans öğrencileri takip etmektedir.

Süleyman Demirel Üniversitesi aynı zamanda uluslararası öğrencilerinde tercih ettiği üniversitelerden biridir. Süleyman Demirel Üniversitesi (2017) idare faaliyet raporuna göre Ön

lisans/Lisans öğrencilerinden 1.158, lisansüstü öğrencilerinden ise 398 olmak üzere toplam 1.556 uluslararası öğrenciye ev sahipliği yapmaktadır.

Süleyman Demirel Üniversitesinde 2017 yılında 82.998 öğrenci aktif olarak eğitim-öğretim görürken diğer yandan da 1992 yılından itibaren Süleyman Demirel Üniversitesinde eğitim almış ve mezun olmuş bir öğrenci kitlesi vardır.

Tablo 5. Süleyman Demirel Üniversitesi 1992-2017 Yılları Arasında Toplam Mezun Öğrenci sayıları

Ön lisans	105.768
Lisans	77.564
Yüksek Lisans	7.183
Doktora	1.253
Toplam	191.768

Kaynak: (SDÜ İdare Faaliyet Raporu, 2017)

Tablo 5.’te görüldüğü üzere 1992 yılından itibaren Süleyman Demirel Üniversitesinden 191.768 öğrenci mezun olmuştur. Mezun olan öğrencilerden 108.768’i ön lisans, 77.564’ü ise lisans mezunu olduğu görülmektedir.

Süleyman Demirel Üniversitesi, Isparta iline ekonomik, sosyal ve kültürel yapısına ve durumuna önemli etkiler bırakmıştır. Süleyman Demirel Üniversitesi öğrencilerinin Isparta ilinde yapmış oldukları özellikle barınma, giyim, sosyal etkinlikler, haberleşme ve ulaşım gibi harcamalarının il ekonomisine canlılık kazandırdığından bu üniversitenin önemini birkaç kat daha arttırmaktadır. Akçakanat, Çarıkçı ve Dulupçu (2010) tarafından Süleyman Demirel Üniversitesi öğrencilerinin Isparta ili ekonomisine katkılarının araştırıldığı çalışmada Süleyman Demirel Üniversitesinde eğitim alan bir öğrencinin 2009 yılı için ayda yaklaşık olarak 474 TL harcama yaptığı ve öğrenci harcamalarının Isparta iline yıllık bazda yaklaşık 81.000.000 TL’lik bir katkı sağladığı tespit edilmiştir. Öğrenciler toplam harcamalarının yaklaşık %60’ını barınma ve beslenme amacıyla yapmaktadır.

Öğrencilerin Isparta iline barınma, giyim, sosyal etkinlikler, haberleşme ve ulaşım gibi sektörlere yapılan harcamalarının ve eğiliminin yanı sıra Isparta ilindeki turizm değerlerinden ve potansiyelinden ne kadar faydalanıp faydalanmadıkları ve ne kadar harcama yaptıkları araştırılması gereken bir konudur. Bu kapsamda Süleyman Demirel Üniversitesi, öğrenciler tarafından talep edilmesinin ince noktası şehrin sosyal olanaklarının, yaşam kalitesinin ve ilin değerlerinin zenginliği olduğu bir gerçektir. Eğitim kalitesinin en önemli temelli şehrin sosyo-kültürel olanakları ile desteklendiği takdirde üniversite istenen bir konuma gelebilmektedir (Akçakanat vd., 2011:3).

Bu kapsamda Isparta ili sınırları arasında yer alan Eğirdir Gölü, Isparta Gül Bahçeleri, Isparta Lavanta Bahçeleri, Davraz Kayak Merkezi, Yalvaç Pisidia Antiocheia Antik Kenti, Ertokuş Bey Medresesi, Barla, Yazılı Kanyon Milli Parkı, Kovada Gölü, Gölcük Tabiat Parkı, Kızıldağ Milli Parkı, İnönü Mağarası, Zindan Mağarası, Prof. Dr. Turan Yazgan Halı ve Kilim Müzesi, Süleyman Demirel Demokrasi ve Kalkınma Müzesi ile Sagalassos Antik Kenti ve Salda Gölü Burdur ilinin sınırları arasında olup Isparta’ya yakın olması sebebiyle çalışmaya dahil edilmiştir.

Araştırmada; örnek kütlenin belirlenmesinde tesadüfi olmayan örnekleme metotlarından kolayda örnekleme yöntemi tercih edilmiştir. Kolayda örnekleme yöntemi kullanılarak örneklem seçiminde bir sınırlama getirilmemiş ve ulaşılabildiği kadar Üniversite öğrencilerine ulaşılması amaçlanmıştır.

3.3. Veri Toplama Yöntemi

Araştırmada veri toplama tekniği olarak anket yöntemi kullanılmıştır. Veri toplama yöntemi olarak anket tekniğinin seçiminde evrenin büyüklüğü, zaman ve maliyet gibi unsurlar ön plana çıkmıştır. Anket formu Ulusan ve Batman, 2010; Doğan ve Doğan (2013); Kervankıran ve Eryılmaz (2016) çalışmalarından uyarlanmıştır.

Isparta’da eğitim alan üniversite öğrencilerine yönelik demografik özellikler, öğrencilerin seyahat algıları durumu ile öğrencilerin Isparta turizmine yönelik izlenimleri ve öğrencilerin Isparta’daki turizm potansiyelinin kullanım düzeyleri olmak üzere üç bölümden oluşan anket uygulaması gerçekleştirilmiştir. Anketin birinci formunda 8 sorudan oluşan öğrencilerin demografik özellikleri bulunmaktadır. Anketin ikinci formunda 4 sorudan oluşan öğrencilerin seyahat algıları durumu ile 13 sorudan oluşan öğrencilerin Isparta turizmine yönelik izlenimleri hakkında öğrencilerin görüşlerini belirlemeye yönelik birden çok seçenekli kapalı uçlu sorular sorulmuştur. Bu yargılara ilişkin düşüncelerin alınabilmesi için 5’li Likert ölçeği kullanılmıştır. Buna göre anketin ikinci formunda 1 = “kesinlikle katılıyorum”, 2 = “katılıyorum”, 3 = “kararsızım”, 4 = “katılmıyorum” ve 5 = “kesinlikle katılmıyorum” seçenekleri yer almaktadır. Anketin üçüncü formunda 18 sorudan oluşan öğrencilerin Isparta’daki turizm potansiyelinin kullanım düzeyleri hakkında öğrencilerin görüşlerini belirlemeye yönelik sorular sorulmuştur. Bu sorulara ilişkin düşüncelerin alınabilmesi için anketin üçüncü formunda 1 = “adını ilk kez duydum” 2 = “Hiç gitmedim”, 3 = “1 kez gittim”, 4 = “2 kez gittim”, 5 = “3 kez gittim” ve 6 = “4 kez ve daha fazla gittim” seçenekleri yer almaktadır.

Araştırmada toplam 500 tane anket formu dağıtılmış ve 398 anket dönüşü sağlanmıştır. 398 anketten 7 tanesi eksik veri, hatalı kodlama gibi nedenlerle değerlendirme dışı bırakılıp toplam 391 anket değerlendirilmeye alınmıştır. Anketlerden elde edilen veriler paket program kullanılarak aritmetik ortalamalar, yüzde ve frekans yöntemleri kullanılarak analiz edilmiştir. Sonuçlar tablolar halinde değerlendirilmiştir.

4. BULGULAR

Araştırma bulgularının yer aldığı bu bölümde ilk olarak araştırmaya katılanları tanıtıcı bilgileri incelenmiştir. Bu kapsamda gerçekleştirilen frekans ve yüzde analizi sonuçları Tablo 6.’da yer verilmiştir.

Tablo 1. Araştırmaya Katılanların Tanıtıcı Bilgiler (n=391)

	n	%		n	%		n	%
Cinsiyet			Memleket Durumu			Aylık Gelir		
Kadın	217	55	Ispartalı Olanlar	49	12,50	500 TL’den Az	101	25,80
Erkek	174	45	Ispartalı Dışında Olanlar	342	87,50	501-1.000 TL Arası	187	47,80
Toplam	391	100	Toplam	391	100	1.001-1.500 TL Arası	49	12,50
Yaş			Isparta’da Yaşadıkları Süre			1.501-2.000 TL Arası	25	6,40
17-19 Yaş Arası	24	6	1-2 Yıl Arası	93	23,80	2.001 TL Ve Üzeri	29	7,40
20-22 Yaş Arası	223	57	3-4 Yıl Arası	202	51,70	Toplam	391	100
23-25 Yaş Arası	117	30	5-6 Yıl Arası	46	11,80	Seyahat Harcaması		
26-28 Yaş Arası	15	3,90	7 Yıl ve Üstü	50	12,80	Hiç Harcama Yapmıyorum	83	21,20
29-31 Yaş Arası	5	1,30	Toplam	391	100	100 TL’den Az	145	37,10
32 yaş ve üstü	7	1,80	Geldikleri Bölgeler			100-199 TL Arası	81	20,70
Toplam	391	100	Akdeniz Bölgesi	112	32,70	200-299 TL Arası	47	12,0
Sınıf			Ege Bölgesi	80	23,40	300 TL Ve Üzeri	35	9,00
1. Sınıf	42	10,70	Marmara Bölgesi	57	16,70	Toplam	391	100
2. Sınıf	74	18,90	Karadeniz Bölgesi	13	3,80			
3. Sınıf	151	38,60	İç Anadolu Bölgesi	56	16,40			
4. Sınıf	94	24,00	Doğu Anadolu Bölgesi	14	4,10			
5. Sınıf ve üstü	30	7,60	Güney Doğu Anadolu Bölgesi	10	2,90			
Toplam	391	100	Toplam	342	100			

Araştırmaya toplam 391 öğrenci katılmıştır. Bu öğrencilerden %55’i kadın %45’i ise erkektir. Araştırmaya katılan öğrencilerin büyük çoğunluğu %57’lik oranla 20-22 yaş grubundan oluşmaktadır. Bu grubu %30’lük grupla 23-25 yaş arası takip etmektedir. Araştırmaya katılan öğrencilerin %38,60’ı 3. Sınıf öğrencileri olurken, %31,60’ı 4. Sınıf ve üstü öğrencilerinden oluşmaktadır. Araştırmaya katılanların çoğu memleketi Isparta olmayanlar oluşturmaktadır. Araştırmaya katılan öğrencilerin yaklaşık %51’i 3 ve 4 yıl gibi bir süredir Isparta’da yaşamaktadır. Geldikleri bölgeler açısından incelendiğinde katılımcıların 49’u görüş bildirmemiştir. Görüş bildiren 342 öğrencinin geldikleri bölgeler açısından %32,7’si ile en fazla Akdeniz bölgesi, %2,9’u ile en az Güney Doğu Anadolu bölgesi olduğu görülmektedir. Araştırmaya katılan öğrencilerin gelir dağılımları incelendiğinde %47,8 oranla 501-1.000 TL arasında bir gelire sahip oldukları görülmektedir. Öğrencilerin yaklaşık %25’inin

Isparta’da Bulunan Turizm Değerlerinden Faydalanma Düzeyi: Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma

ise gelirleri 500 TL’den azdır. Araştırmaya katılan öğrencilerin yaklaşık %21’inin farklı yerleri gezmek ve görmek için herhangi bir harcama yapmadıklarını ifade etmişlerdir.

Süleyman Demirel Üniversitesinde eğitim alan öğrencilerin seyahat etme algısına ilişkin görüşlerine Tablo 7.’de yer verilmiştir.

Tablo 7. Öğrencilerin Seyahat Algıları Durumu (n=391)

Öğrencilerin Seyahat Algısı		Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
Bilinmeyi görme, anlama ve öğrenme isteği ile yeni yerleri görmek beni heyecanlandırır.	n	17	13	17	130	214
	%	4,3	3,3	4,3	33,2	54,7
Ben, günlük yaşamın monotonluğundan kurtulmak ve zamanı hoşça geçirmek amacıyla seyahat ederim.	n	21	35	44	171	120
	%	5,4	9,0	11,3	43,7	30,7
Kültür, doğa ve inanç turizm kapsamında seyahat etmeye özel bir zamanı ayırıyorum.	n	25	63	97	142	64
	%	6,4	16,1	24,8	36,3	16,4
Doğa güzelliklerini, farklı kültür ve inanışları görmenin bakış açımı geliştirdiğini düşünüyorum.	n	18	12	24	165	172
	%	4,6	3,1	6,1	42,2	44,0

Araştırmaya katılan öğrencilerin %88’i bilinmeyi görme, anlama ve öğrenme isteği ile yeni yerleri görme heyecanı yaşadıkları ve %86’sı da doğa güzelliklerini, farklı kültür ve inanışları görmenin bakış açılarını geliştirdiğini düşünmektedirler. Katılımcıların %75’i günlük yaşamın monotonluğundan kurtulmak ve zamanı hoşça geçirmek amacıyla seyahat etmektedirler. Ancak araştırmaya katılan öğrencilerin %53’ü kültür, doğa ve inanç turizm kapsamında seyahat etmeye özel bir zaman ayırdıklarını ifade ederken, öğrencilerin %24’ü de özel zaman ayırma konusunda bir kararsızlık içinde oldukları görülmektedir.

Ankete katılan öğrencilerin yeni yerleri görmek, seyahat etmek, seyahat ve gördükleri yeni yerlerin kendilerine değer kattığını düşünmektedirler. Seyahat etmeye özel zaman ayırıp ayırmadıklarına bakıldığında kararsızların oranı biraz kendini hissettirdiğini görülmektedir. Seyahat etmek için özel zaman ayıranların oranı %50 iken kararsız olanların oranı ise %25’tir.

Süleyman Demirel Üniversitesinde eğitim alan öğrencilerin Isparta’da ve yakın çevresinde bulunan turizm değerlerinden faydalanma ve kullanma durumları Tablo 8.’de gösterilmiştir.

Tablo 8. Araştırmaya Katılan Öğrencilerin Isparta Turizm Değerlerinden Faydalanma Durumları (n=391)

	Adımı İlk Kez Duyanlar		Hiç Gitmeyenler		1 Kez Gidenler		2 Kez Gidenler		3 Kez ve Daha Fazla Gidenler	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Isparta Eğirdir Gölü	6	1,5	34	8,7	60	15,3	57	14,6	234	59,8
Isparta’nın Keçiborlu, Gönen, Kuyucak ve Güneykent de bulunan Gül Bahçeleri	28	7,2	244	62,4	59	15,1	26	6,6	34	8,7
Isparta’nın Keçiborlu, Gönen, Kuyucak ve Güneykent de bulunan Lavanta Bahçeleri	32	8,2	285	72,9	45	11,5	10	2,6	19	4,8
Isparta’nın Davraz Kayak Merkezi	6	1,5	179	45,8	101	25,8	34	8,7	71	18,2
Isparta’nın Sütçüler ilçesinde bulunan Yazılı Kanyon Milli Parkı	31	7,9	268	68,5	59	15,1	14	3,6	19	4,9
Isparta’nın Yalvaç ilçesinde bulunan Pisidia Antiocheia Antik Kenti	69	17,6	279	71,4	23	5,9	7	1,8	13	3,3
Isparta’nın Eğirdir ilçesinde bulunan Barla Beldesi	41	10,5	250	63,9	56	14,3	15	3,8	29	7,5
Isparta’nın Eğirdir ilçesinde bulunan Kovada Gölü	41	10,5	251	64,2	55	14,1	15	3,8	29	7,4
Isparta’da bulunan Gölcük Tabiat Parkı	21	5,4	179	45,8	79	20,2	36	9,2	76	19,4
Isparta’nın yakın çevresinde olan Sagalassos Antik Kenti	42	10,7	276	70,6	46	11,8	11	2,8	16	4,0
Isparta’nın yakın çevresinde olan Salda Gölü	21	5,4	267	68,3	61	15,6	19	4,9	23	5,8
Isparta’nın Şarkikaraağaç ilçesinde bulunan Kızıldağ Milli Parkı	72	18,4	276	70,6	30	7,7	5	1,3	8	2,0
Isparta’nın Atabey ilçesinde bulunan Ertokuş Bey Medresesi	60	15,3	267	68,3	40	10,2	11	2,8	13	3,4
Isparta’nın Eğirdir ilçesinde bulunan İnönü	81	20,7	271	69,3	25	6,4	6	1,5	8	2,0

Isparta’da Bulunan Turizm Değerlerinden Faydalanma Düzeyi: Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma

Mağarası										
Isparta’nın Aksu ilçesinde bulunan Zindan Mağarası	62	15,9	262	67,0	35	9,0	10	2,6	22	5,6
Prof. Dr. Turan Yazgan Halı ve Kilim Müzesi	153	5,9	153	39,1	120	30,7	38	9,7	57	14,6
Isparta’nın Atabey ilçesinde bulunan Süleyman Demirel Demokrasi ve Kalkınma Müzesi	62	15,9	247	63,2	50	12,8	12	3,1	20	5,1

Isparta ilinin Eğirdir ilçesinde bulunan Eğirdir gölü katılımcıların en çok gittiği yerlerden biri olduğu belirlenmiştir. Araştırma sonucundan öğrencilerin yaklaşık %90’ı en az bir kez Eğirdir gölüne gittikleri görülmektedir.

Isparta ilinin Keçiborlu, Gönen, Kuyucak ve Güneykent de bulunan gül bahçelerine öğrencilerin yaklaşık %63’ünün hiç gitmediği ve %7,2’sinin ise bu gül bahçelerinin adını hiç duymadığı belirlenmiştir. Gül bahçelerine en az bir ve daha fazla giden öğrencilerin oranı yaklaşık %30’dur.

Isparta ilinin Keçiborlu, Gönen, Kuyucak ve Güneykent’de bulunan lavanta bahçelerine katılımcıların yaklaşık %73’ü hiç gitmediklerini ve %9’u bu lavanta bahçelerinin adını hiç duymadıklarını ifade etmiştir. Lavanta bahçelerine en az bir ve daha fazla giden öğrencilerin oranı yaklaşık %18’dir.

Isparta ilinde bulunan Davraz Kayak merkezine öğrencilerin yaklaşık %46’sı hiç gitmediklerini ve yaklaşık %2’si Davraz kayak merkezinin adını ilk defa duyduklarını belirtmişlerdir. Davraz kayak merkezine en az bir ve daha fazla giden öğrencilerin oranı yaklaşık %53’tür.

Isparta ilinin Sütçüler ilçesinde bulunan Yazılı Kanyon Milli Parkına öğrencilerin yaklaşık %69’unun hiç gitmediği ve yaklaşık %8’inin bu milli parkının adını hiç duymadığı tespit edilmiştir. Yazılı kanyon milli parkına en az bir ve daha fazla giden öğrencilerin oranı yaklaşık %23’tur.

Isparta’nın Yalvaç ilçesinde bulunan Pisidia Antik Kentine ankete katılan öğrencilerin yaklaşık %72’sinin hiç gitmediği ve yaklaşık %18’inin bu antik kentinin adını hiç duymadığı belirlenmiştir. Pisidia Antik Kentine en az bir ve daha fazla giden öğrencilerin oranı %11’dir.

Isparta’nın Eğirdir ilçesine bağlı Barla Beldesine katılımcıların yaklaşık %64’u hiç gitmediği ve yaklaşık %11’i ise bu beldenin adını hiç duymadığını ifade etmiştir. Barla’ya en az bir ve daha fazla giden öğrencilerin oranı yaklaşık %25’dir.

Isparta’nın Eğirdir ilçesinde bulunan Kovada Gölüne öğrencilerin yaklaşık %64’u hiç gitmedikleri ve yaklaşık %11’i bu gölün adını hiç duymadığı belirlenmiştir. Kovada Gölüne en az bir ve daha fazla giden öğrencilerin oranı yaklaşık %25’dir.

Isparta’da bulunan Gölcük Tabiat Parkına öğrencilerin yaklaşık %46’sı hiç gitmediklerini ve yaklaşık %6’sı bu parkın adını hiç duymadıklarını ifade etmiştir. Gölcük Tabiat Parkına en az bir ve daha fazla giden öğrencilerin oranı yaklaşık %48’dir.

Isparta’nın yakın çevresinde bulunan Sagalassos Antik Kentine ankete katılan öğrencilerin yaklaşık %71’i hiç gitmediği ve yaklaşık %11’inin ise bu antik kentin adını hiç duymadığı belirlenmiştir. Sagalassos Antik Kentine en az bir ve daha fazla giden öğrencilerin oranı yaklaşık %18’dir.

Isparta’nın yakın çevresinde bulunan Salda gölüne öğrencilerin yaklaşık %69’unun hiç gitmediği ve yaklaşık %6’sının ise bu gölün adını hiç duymadığı tespit edilmiştir. Salda gölüne en az bir ve daha fazla giden öğrencilerin oranı yaklaşık %26’dır.

Isparta’nın Şarkikaraağaç ilçesinde bulunan Kızıldağ Milli Parkına katılımcıların yaklaşık %71’inin hiç gitmediği ve yaklaşık %18’inin ise bu parkın adını hiç duymadığı belirlenmiştir. Kızıldağ Milli Parkına en az bir ve daha fazla giden öğrencilerin oranı yaklaşık %11’dir.

Isparta’nın Atabey ilçesinde bulunan Ertokuş Bey Medresesine öğrencilerin yaklaşık %69’u hiç gitmediğini ve yaklaşık %16’sı ise bu medresenin adını hiç duymadığını ifade etmiştir. Kızıldağ Milli Parkına en az bir ve daha fazla giden öğrencilerin oranı yaklaşık %16’dır.

Isparta’nın Eğirdir ilçesinde bulunan İnönü Mağarasına öğrencilerin yaklaşık %69’unun hiç gitmediği ve yaklaşık %21’inin bu mağaranın adını hiç duymadığı belirlenmiştir. İnönü Mağarasına en az bir ve daha fazla giden öğrencilerin oranı yaklaşık %10’dır.

Isparta’nın Aksu ilçesinde Zindan Mağarasına öğrencilerin yaklaşık %67’si hiç gitmediklerini ve yaklaşık %16’sı ise bu mağaranın adını hiç duymadıklarını belirtmişlerdir. Zindan Mağarasına en az bir ve daha fazla giden öğrencilerin oranı yaklaşık %17’dir.

Prof. Dr. Turan Yazgan Halı ve Kilim Müzesine öğrencilerin yaklaşık %39’u hiç gitmediği ve yaklaşık %6’sı ise bu müzenin adını hiç duymadığını ifade etmiştir. Prof. Dr. Turan Yazgan Halı ve Kilim Müzesine en az bir ve daha fazla giden öğrencilerin oranı yaklaşık %55’dir.

Isparta’nın Atabey ilçesinde bulunan Süleyman Demirel Demokrasi ve Kalkınma Müzesine katılımcıların yaklaşık %63’ü hiç gitmediği ve yaklaşık %16’sı ise bu müzenin adını hiç duymadığını belirtmiştir. Süleyman Demirel Demokrasi ve Kalkınma Müzesine en az bir ve daha fazla giden öğrencilerin oranı yaklaşık %21’dir.

Öğrencilerin %20’si Isparta’daki İnönü Mağarasının, yaklaşık %17’si Kızıldağ Milli Parkının ve Pisidia Antiocheia Antik Kentinin, yaklaşık %15’i Zindan Mağarasının, %16’sı Süleyman Demirel Demokrasi ve Kalkınma Müzesinin, yaklaşık %15’i Ertokuş Bey Medresesinin, ve yaklaşık %10’u Sagalassos Antik Kentinin, Kovada Gölünün ve Barla Beldesinin adını ilk kez duyduklarını belirtmişlerdir.

Ankete katılan %70’i ile %73’ü arasındaki öğrencilerin Isparta’daki Lavanta Bahçelerini, Pisidia Antiocheia Antik Kentini, Kızıldağ Milli Parkını, Sagalassos Antik Kentini, %63’ü ile %70’i arasındaki öğrencilerin İnönü Mağarasını, Yazılı Kanyon Milli Parkını, Ertokuş Bey Medresesini, Salda Gölünü, Zindan Mağarasını, Kovada Gölünü, Barla Beldesini, Süleyman Demirel Demokrasi ve Kalkınma Müzesini ve Isparta’nın Gül Bahçelerini, %40’ı ile %50’si arasındaki öğrencilerin Gölcük Tabiat Parkını, Davraz Kayak Merkezini ve Prof. Dr. Turan Yazgan Halı ve Kilim Müzesini hiç ziyaret etmemişlerdir.

Süleyman Demirel Üniversitesinde eğitim alan öğrencilerin Isparta’da ve yakın çevresinde bulunan turizm değerlerine yönelik olumlu ve olumsuz izlenimleri tablo 9.’da gösterilmiştir.

Tablo 9. Öğrencilerin Isparta Turizmine Yönelik İzlenimleri (n=391)

Öğrencilerin Seyahat Algısı		Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katlıyorum	Kesinlikle Katlıyorum
Isparta’da bulunan Eğirdir gölü, kovada gölü, gül ve lavanta bahçeleri, davraz dağı gibi gezilecek ve görülecek yerlerin olması SDÜ’yü tercih etmemde etkili olmuştur.	n	159	122	43	40	25
	%	40,66	31,20	11,00	10,23	6,39
Isparta dışından gelenlerin geldikleri şehirler ile Isparta’yı karşılaştırıldığında Isparta’da gezilecek ve görülecek yerlerin (doğa, kültür ve inanç turizmi açısından) daha fazla olduğunu düşünüyorum.	n	115	98	90	57	28
	%	29,4	25,1	23,0	14,6	7,2
Isparta’da gezilecek ve görülecek yerlerin olduğunu (doğa, kültür ve inanç turizmi) Isparta’ya geldiğimde öğrendim.	n	45	59	58	134	92
	%	11,5	15,1	14,8	34,3	23,5
Isparta’da Eğirdir gölü, kovada gölü, salda gölü, gül ve lavanta bahçeleri, davraz dağı gibi gezilecek ve görülecek yerlerin Türkiye için bir turizm potansiyeli olduğunu düşünüyorum.	n	29	41	75	144	100
	%	7,4	10,5	19,2	36,8	25,6
Isparta’da Kovada Gölü ve Gölcük Tabiat Parkına giriş ücretlerin yüksek olduğunu düşünüyorum	n	26	36	93	92	143
	%	6,6	9,2	23,8	23,5	36,6
Isparta’nın seyahat etmek için güvenli bir yer olduğunu düşünüyorum.	n	29	29	49	149	135
	%	7,4	7,4	12,5	38,1	34,5
Isparta’da gezilecek ve görülecek yerlerin çevre kirliliği açısından temiz yerlerdir.	n	34	43	125	132	57
	%	8,7	11,0	32,0	33,8	14,6
Yerel yönetimlerin Isparta turizminin gelişiminde yeterli politikaları oluşturduğunu düşünüyorum	n	75	85	131	67	33
	%	19,2	21,7	33,5	17,1	8,4
Isparta’ya gidilmesi ve görülmesi için çevremdeki insanlara tavsiye ederim.	n	40	48	100	135	68
	%	10,2	12,3	25,6	34,5	17,4
Isparta’da gidilmesi ve görülmesi gereken yerlere yeterli etkinliklerin düzenlendiğini	n	76	110	99	68	38

düşünüyorum	%	19,4	28,1	25,3	17,4	9,7
Isparta’da gidilmesi ve görülmesi gereken yerlerin çekiciliğini hissettiren yeterli reklam ve tanıtımların yapıldığını düşünüyorum.	n	83	113	96	70	29
	%	21,2	28,9	24,6	17,9	7,4
Isparta’da gidilmesi ve görülmesi gereken yerlere ulaşım sıkıntısı vardır.	n	47	48	70	93	133
	%	12,0	12,3	17,9	23,8	34,0
Isparta’da gidilmesi ve görülmesi gereken yerler hiçbir zaman ilgimi çekmedi.	n	134	136	67	26	28
	%	34,3	34,8	17,1	6,6	7,2

Tablo 9.’a göre öğrenciler, Isparta’daki turizm değerlerinin üniversite tercihlerinde etkisinin düşük olduğunu vurgulamışlardır. Diğer illere göre karşılaştırıldığında Isparta’daki turizm değerlerinin yetersiz olduğu, Isparta’da turizm değerlerinin Isparta’ya geldikleri zaman öğrendikleri, Isparta’daki turizm değerlerinin Türkiye turizmi açısından bir potansiyele sahip olduğu, giriş ücretlerinin yüksek olduğu, yerel yönetimlerin yeteri kadar Isparta turizminin geliştirmek için bir çaba göstermedikleri ve yeteri kadar etkinlik düzenlenemediği, yeteri kadar tanıtımların yapılmadığı, turizm yerlerine ulaşım sıkıntısının olduğu ve Isparta’daki turizm değerlerinin öğrencilerin her zaman ilgisini çektiği bulgularına ulaşılmıştır.

5. SONUÇ

SWOT analizi, herhangi bir sektörün, kuruluşun ve örgütün mevcut ve gelecekteki durumunu analiz ettiği gibi bir ilin mevcut ve gelecekteki durumun analizi yapılmasında da kullanılan önemli bir tekniktir. Durgun (2007) tarafından yapılan SWOT analizi çalışmasında, aynı zamanda Isparta İl Özel İdaresi, Isparta Belediyesi, Isparta Ticaret ve Sanayi Odası ve Süleyman Demirel Üniversitesi tarafından yapılan stratejik planlarda yer alan SWOT analizi çalışmalarında Isparta ilinde üniversitenin ve turizm değerlerinin varlığı Isparta ilinin önemli iki fırsatını oluşturduğu vurgulanmaktadır. İlk fırsat olarak değerlendirilen Süleyman Demirel Üniversitesi’nin 2017-2018 Eğitim-Öğretim yılında toplam 82.998 öğrencisi bulunurken, üniversitenin kuruluşundan 2018 yılına kadar toplam mezun ettiği öğrenci sayısı ise 191.768’dir. Araştırmaya katılan öğrencilerin %87,50’si Isparta dışındaki illerden üniversiteyi tercih ettikleri görülmektedir. İkinci fırsat olarak değerlendirilen turizm değerleri açısından incelendiğinde; Isparta Eğirdir Gölü, Gül ve Lavanta Bahçeleri, Davraz Kayak Merkezi, Yazılı Kanyon Milli Parkı, Pisidia Antiocheia Antik Kenti, Barla Beldesi, Kovada Gölü, Gölcük Tabiat Parkı, Sagalassos Antik Kenti, Salda Gölü, Kızıldağ Milli Parkı, Ertokuş Bey Medresesi, İnönü Mağarası, Zindan Mağarası, Prof. Dr. Turan Yazgan Halı ve Kilim Müzesi ve Süleyman Demirel Demokrasi ve Kalkınma Müzesine her yıl yerli ve yabancı turist çekmektedir. Ayrıca Isparta gerek yerel düzeyde gerekse de ulusal düzeyde bu turizm değerlere yerli ve yabancı turist çekmek için ciddi tanıtım çalışmalarını yürütmektedir. Isparta, bu turizm değerlerinin ziyaret edilme potansiyelini artırmak için maddi ve manevi emek harcamasının yanında Süleyman Demirel Üniversitenin şehre kazandırdığı öğrenci potansiyelini de bir fırsat olarak değerlendirmesi gerekmektedir. Öğrenci potansiyeli yüksek olan Süleyman Demirel Üniversitesi öğrencilerine Isparta’daki turizm değerlerin tanıtımı yapılması ve öğrencilik dönemlerinde en az bir kez bu turizm değerlerini gezmeleri, görmeleri ve ziyaret edilmesinin sağlanması, Isparta’daki turizm değerlerinin tanıtımı ve bilinirliği açısından önemli bir katkı sağlayacaktır. Bu kapsamda yapılan çalışma neticesinde Isparta’da eğitim alan üniversite öğrencilerinin Isparta turizm kaynaklarından yeterince yararlanmadıkları görülmektedir.

Gerçekleştirilen araştırma sonucunda öğrencilerin Isparta turizmüne yönelik buldukları güçlü yönleri:

- Isparta’da Eğirdir gölü, kovada gölü, salda gölü, gül ve lavanta bahçeleri, davraz dağı gibi gezilecek ve görülecek yerlerin Türkiye için bir turizm potansiyeli olduğu,
- Isparta’nın seyahat etmek için güvenli bir şehir olduğu,
- Isparta’da gezilecek ve görülecek yerlerin çevre kirliliği açısından temiz yerler olduğu,
- Isparta’ya gidilmesi ve görülmesi için çevrelerindeki insanlara tavsiye ettikleri,
- Isparta’da gidilmesi ve görülmesi gereken yerlere birkaç yer dışında ulaşım sıkıntısının olmadığı,
- Isparta’da gidilmesi ve görülmesi gereken yerlerin ilgi çekici olduğu şeklinde sıralamak mümkündür.

Gerçekleştirilen araştırma sonucunda öğrencilerin Isparta turizmine yönelik buldukları zayıf yönleri:

- Isparta’da gezilecek ve görülecek yerlerin Süleyman Demirel Üniversitesini tercih etmeleri üzerinde etkili olmadığı,
- Doğa, kültür ve inanç turizmi açısından Isparta dışından gelenlerin geldikleri şehirler ile Isparta’yı karşılaştırıldığında Isparta’da gezilecek ve görülecek yerlerin yeterli olmadığı,
- Doğa, kültür ve inanç turizmi açısından Isparta’da gezilecek ve görülecek yerlerin olduğunu Isparta’ya geldikleri zaman zarfında öğrendikleri,
- Isparta’da Kovada Gölü ve Gölcük Tabiat Parkına giriş ücretlerin yüksek olduğunu,
- Yerel yönetimlerin Isparta turizminin gelişiminde yeterli politikaları oluşturmadıkları,
- Isparta’da gidilmesi ve görülmesi gereken yerlere yeterli etkinliklerin düzenlenmedikleri,
- Isparta’da gidilmesi ve görülmesi gereken yerlerin çekiciliğini hissettiren yeterli reklam ve tanıtımların yapılmadığı olarak sıralamak mümkündür.

Süleyman Demirel Üniversitesinde eğitim alan öğrenciler üzerine yapılan araştırma neticesinde üniversite öğrencilerinin Isparta ilindeki Eğirdir gölü dışında diğer turizm değerlerinden yeterince faydalanmamaktadırlar. Isparta ili için önemli fırsatı oluşturan üniversite öğrencileri ve turizm değerleri makul bir düzeyde birbirinden faydalanması önem arz etmektedir. Bu iki fırsatın birbirinden faydalanması için Isparta’daki kamu kurumlarının, yerel yönetimlerin, sektör temsilcilerinin, acente ve sivil toplum örgütlerinin bir araya gelmeleri gerekmektedir. Aktif iletişim kurularak ve tüm paydaşların dâhil olacağı etkili politikalar ve projeler üretilerek öğrencilerin turizm ve rekreasyonel amaçlı turizm kaynaklarından yararlanmalarının daha üst düzeye çıkarılabileceği düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

Akçakanat, T. - Çarıkçı, İ. H. - Dulupçu, M. A. (2010). Üniversite Öğrencilerinin Bulundukları İl Merkezine Ekonomik Katkıları ve Harcama Eğilimleri: Isparta 2003–2009 Yılları Örneği, *SDÜ Fen Edebiyat Fakültesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 165-178.

Akçakanat, T. - Çarıkçı, İ. H. - Dulupçu, M. A. (2011). Süleyman Demirel Üniversitesi Öğrencilerinin Isparta’daki Yaşam Kalitesi ve Isparta Halkına İlişkin Tutumlarının Değerlendirilmesi, *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 1-18.

Arıöz, Ö. - Yıldırım, K. (2012). Türkiye’de Çimento Sektöründeki Belirsizlikler ve Türk Çimento Sektörünün SWOT Analizi, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 32, 173-190.

Burdur İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü (2018a). Sagalassos, <http://www.burdurkulturturizm.gov.tr/TR,155349/sagalassos.html>, (Erişim Tarihi: 25.05.2018).

Burdur İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü (2018b). Ziyaretçi İstatistiği, <http://www.burdurmuzesi.gov.tr/TR,120529/ziyaretci-istatistigi.html>, (Erişim Tarihi: 25.05.2018).

Burdur Valiliği (2018). Salda Gölü, <http://www.burdurkulturturizm.gov.tr/TR,155115/salda-golu.html>, (Erişim Tarihi: 25.05.2018).

Ceylan, S. (2011). Davraz Dağı (Isparta)’nda Kış Turizmi, *Doğu Coğrafya Dergisi*, 205-230.

Doğan, H. - Doğan, İ. (2013). Göller Bölgesinin Sessiz ve Mağrur Beldesi Barla: Destinasyon Yönetimi Bağlamı Bir Analiz Çalışması, *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1-21.

Durgun, A. (2007). Isparta Turizminin SWOT Analizi, *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 93-109.

Gümrük ve Ticaret Bakanlığı. (2018). 2016 Yılı Gülçiçeği Raporu, <http://koop.gtb.gov.tr/data/58e5f4e61a79f54dd851b459/2016%20G%C3%BCI%20%C3%87i%C3%A7e%C4%9Fi%20Raporu.pdf>, (Erişim Tarihi: 04.05.2018).

<http://www.gelecekturizmde.com/projeler/lavanta-kokulu-koy/#detay>, (Erişim Tarihi: 04.12.2018).

<http://www.hurriyet.com.tr/gundem/zindan-magarsi-buyuluyor-27725010>, (Erişim Tarihi: 05.05.2018).

<http://www.ispartahaber.com.tr/isparta/ispartada-bulunan-magara-ilgi-cekıyor-24473h.html>, (Erişim Tarihi: 26.05.2018).

<http://www.isteisparta.com/newsdetails.asp?id=21885>, (Erişim Tarihi: 15.05.2018).

<http://www.milliyet.com.tr/lavanta-turizmine-20-bin-ziyaretci-ispata-yerelhaber-2164582/>, (Erişim Tarihi: 26.05.2018).

Isparta Belediye Başkanlığı. (2014). 2014-2018 Stratejik Planı, Isparta.

Isparta İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü. (2018a). Konaklama İstatistikleri, <http://www.ispartakulturturizm.gov.tr/TR,71441/konaklama-istatistikleri.html>, (Erişim Tarihi: 24.05.2018).

Isparta İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü. (2018b). Müze ve Örenyerleri Ziyaretçi İstatistikleri (Yalvaç Pisidia Örenyerine ve Yalvaç Müzesi). <http://www.ispartakulturturizm.gov.tr/TR,71444/muze-ve-orenyerleri-ziyaretci-istatistikleri.html>, (Erişim Tarihi: 25.05.2018).

Isparta İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü. (2018c). Atabey, <http://www.ispartakulturturizm.gov.tr/TR,165532/atabey.html>, (Erişim Tarihi: 25.05.2018).

Isparta İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü. (2018d). Mağaralar, <http://www.ispartakulturturizm.gov.tr/TR,70984/magaralar.html>, (Erişim Tarihi: 26.05.2018).

- Isparta İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü. (2018e). Aksu Zindan Mağarası Ziyaretçi Sayısı İstatistikleri, <https://isparta.ktb.gov.tr/TR-71442/aksu-zindan-magarasi-ziyaretci-sayisi-istatistikleri.html>, (Erişim Tarihi: 127.05.2018).
- Isparta İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü. (2018f). Prof. Dr. Turan Yazgan Halı ve Kilim Müzesi: <http://www.ispartakulturturizm.gov.tr/TR,162907/prof-dr-turan-yazgan-hali-ve-kilim-muzesi.html>, (Erişim Tarihi: 26.05.2018).
- Isparta İl Özel İdaresi. (2014). 2015-2019 Stratejik Planı, Isparta.
- Isparta Ticaret ve Sanayi Odası. (2010). 2010-2014 Stratejik Planı, Isparta.
- Isparta Valiliği. (2018). Gezi Rehberi, <http://www.isparta.gov.tr/isparta-gezi-rehber>, (Erişim Tarihi: 25.05.2018).
- Kervankıran, İ. - Eryılmaz, A. G. (2016). Milli Parkların Turizm ve Rekreatif Faaliyetlerde Sürdürülebilir Kullanımı: Isparta İli Örneği, *SDÜ Fen Edebiyat Fakültesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 151-182.
- Korkmaz, M. - Başkalkan, S. N. (2011). Eğirdir Gölü ve Çevresinde Turizm Gelişiminin Sürdürülebilirliği Üzerine Değerlendirmeler, *SDÜ Orman Fakültesi Dergisi*, 62-69.
- Kuter, N. - Erdoğan, E. (2006). Yalvaç, Pisidia Antiocheia Antik Kenti Ve Çevresinin Peyzaj Özellikleri Ve Turizm Açısından Değerlendirilmesi, *Süleyman Demirel Üniversitesi Orman Fakültesi Dergisi*, 111-123.
- Kültür ve Turizm Bakanlığı. (2007). Türkiye Turizm Stratejisi 2023, Ankara.
- Kültür ve Turizm Bakanlığı (2018). Zindan Mağarası-Isparta, <http://yigm.kulturturizm.gov.tr/TR,10352/zindan-magarasi---isparta.html>, (Erişim Tarihi: 26.05.2018).
- Onguna, U. - Türkoğlu, M. (2016). Isparta İli Turizm Potansiyelinin Değerlendirilmesine Yönelik Teorik Bir Çalışma, *Karabük Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 145-161.
- Sandıkçı, M. - Özgen, Ü. (2013). Afyonkarahisar İlinin Termal Turizm Açısından SWOT Analizi ile Değerlendirilmesi, *Uşak Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 51-79.
- Süleyman Demirel Üniversitesi. (2016). 2016-2020 Stratejik Planlama, Isparta.
- Süleyman Demirel Üniversitesi. (2017). İdare Faaliyet Raporu, Isparta.
- Süleyman Demirel Vakfı. (2018). Süleyman Demirel Demokrasi ve Kalkınma Müzesi, <http://www.demirelvakfi.org/muze.html>, (Erişim Tarihi: 26.05.2018).
- Tabur, M. A. - Ayvaz, Y. (2006). Gölcük Gölü (Isparta) Kuşları, *Süleyman Demirel Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Dergisi*, 16-20.
- Türkoğlu, M. - Gövdere, B. - Meydan, Ç. (2005). Isparta İli Turizminin Sorunları ve Çözüm Önerileri, *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 29-38.
- Uluslan, Y. - Batman, O. (2010). Alternatif Turizm Çeşitlerinin Konya Turizmine Etkisi Üzerine Bir Araştırma, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 243-260.
- Yücel, A. - Öztürk, M. (2018). Şehir Pazarlaması ve Şehir Markalaşması: Elazığ İli Örneği, *Fırat Üniversitesi Harput Araştırmaları Dergisi*, 5(1), 77-101.
- Zaman, S. - Çetin, B. (2006). Eğirdir Gölü'nde Su Ürünleri Avcılığı. *Dünya Coğrafya Dergisi*, 273-304.

INDICATORS OF PREFERENCE FOR PARTICIPATION BANKING: A RESEARCH ON PEOPLE WHO DO NOT USE PARTICIPATION BANKING IN THEIR FINANCIAL TRANSACTIONS

Gökhan ÖZKUL

Assist. Prof. Dr., Süleyman Demirel University, Faculty of Economics and Administrative Sciences,
Department of Finance and Banking, gokhanozkul@sdu.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0001-7545-8292>

Özgenur ÇAKIR

Süleyman Demirel University, Graduate School of Social Sciences, Department of Finance and
Banking, ozgenurcakir50@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0002-8185-1872>

INDICATORS OF PREFERENCE FOR PARTICIPATION BANKING: A RESEARCH ON PEOPLE WHO DO NOT USE PARTICIPATION BANKING IN THEIR FINANCIAL TRANSACTIONS

ABSTRACT

Participation banking having an increasing cut in finance market more and more is a banking model, which enables people who have a sensibility of interest, to participate the system by preventing the sources from being idle. These banks aim to realize all banking activities in terms of interest free principles. In recent years, there has been an increasing attention to these banks since a great number of people try to avoid interest income because of religious purposes in both Turkey and the world. Especially, the increase in the number of participation banks in Turkey has created a potential of being an alternative to conventional banks. In the meantime, there are various factors affecting the preference for using participation banks in financial transactions. Concordantly, the aim of this study is to investigate what affects potential customers who do not use participation banking in their financial transactions in future by using factor analysis. Within this scope, a research has been carried out on academicians in Faculty of Economics and Administrative Sciences of Süleyman Demirel University by using questionnaire method. The factors affecting the academicians who do not use participation banks to decide to use it in future has been prioritized as product/service range and quality, financial inclusion, religion, trust and social environment according to the factor analysis result done in the light of obtained information.

Keywords: Islamic Banking, Participation Banking, Preference for Participation Banking, Factor Analysis.

JEL Classification Codes: G20, G21, G29.

KATILIM BANKACILIĞI TERCİHİNİN BELİRLEYİCİLERİ: FİNANSAL İŞLEMLERİNDE KATILIM BANKALARINI KULLANMAYANLAR ÜZERİNE BİR İNCELEME

ÖZ

Finans piyasalarındaki payı gün geçtikçe artış gösteren katılım bankacılığı, faiz hassasiyeti duyan bireylerin, ekonomik sisteme entegre olmasını sağlayarak kaynakların atıl durmasını engelleyen bir bankacılık modelidir. Bu bankalar faizsizlik prensiplerine göre her türlü bankacılık faaliyetlerini gerçekleştirmeyi amaçlamaktadır. Türkiye’de ve dünyada dini gerekçelerle faiz gelirinden uzak durmaya çalışan küçümsenmeyecek sayıda kesimin bulunması son yıllarda bu bankalara olan ilginin artmasına neden olmuştur. Özellikle Türkiye’de katılım bankaları sayısında meydana gelen artış, bu bankaların konvansiyonel bankalara alternatif olma durumunu yaratmıştır. Bununla birlikte finansal işlemlerde katılım bankalarını kullanma tercihini etkileyen çeşitli faktörler vardır. Bu bağlamda çalışmanın amacı finansal işlemlerde katılım bankalarını kullanmayan potansiyel müşterilerin gelecekte katılım bankacılığını kullanma kararını vermelerinde nelerin etkili olabileceğini faktör analiziyle incelemektir. Bu çerçevede çalışmada anket yöntemi kullanılarak Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi’nde çalışan akademisyenler üzerinde bir araştırma yapılmıştır. Elde edilen veriler ışığında yapılan faktör analizi sonuçlarına göre ise katılım bankalarını kullanmayan akademisyenlerin gelecekte katılım bankaları ile çalışma kararını vermede etkili olan faktörlerin önem sırasına göre ürün/hizmet çeşitliliği ve kalitesi, finansal erişim, din ve güven ile sosyal çevre olduğu bulunmuştur.

Anahtar Kelimeler: İslami Bankacılık, Katılım Bankacılığı, Katılım Bankacılığı Tercihi, Faktör Analizi.

JEL Sınıflandırma Kodları: G20, G21, G29.

1. INTRODUCTION

Participation banking, also called Islamic or interest free banking, gained ground as a banking model having an increasing importance in not only Muslim countries but also other countries in the world (Pehlivan, 2016: 296; Atici, 2018: 1355). Its structure turning from an institution allocating micro credits into a systematic model has a significant role in this situation (Atici, 2018: 1355). Participation banking is a banking model performing profit and loss sharing in terms of interest free principles. It has a process enabling application of funds with trade, partnership and leasing methods by collecting funds based on the principal of profit and loss sharing. The word “participate” is used to express that it is a banking model based on participating in the profit and loss. Therefore, these banks use collected funds in trade and industry in terms of interest free principle and share the obtained profit and loss with fund holders (TKBB, 2020a: 2). While debtor takes all the risks in conventional banking system, they have been shared between fund holder and investor in participation banking system.

Participation and conventional banks are both financial institutions collecting funds, using these funds and serving other banking activities. The main difference of participation banks is to serve these three services depending on the interest free principles. Therefore, the main difference of participation banking from conventional banking is to make interest free transactions. Interest can be described as the income obtained from forward sale. The income obtained from transactions on money will be the interest. In participation banking, transactions are not implemented on money but a system has been applied based on the profit share principle. In this system, the profit share is determined at the end of the expiry date, and they are paid from the profit obtained as a result of using collected funds. The profit which banks have obtained as a result of using collected funds is parallel with the profit share that is paid to the fund holder. So, the more banks make profit the more fund holder makes. The decrease in profit that banks make causes a decrease in fund holder’s profit (TKBB, 2020a: 7-9; Dayı, 2019: 1789). On the other hand, conventional banking is a model collecting and sharing funds with interest (Kalaycı, 2013: 52-53).

The main purpose in conventional banking is to reach the maximum profit within the limits of the law without considering how the money is obtained. Thus, these banks can take part in any activities that make profit. As for participation banking, it focuses not only the profit but also its availability to Islamic principles (Demirdöğen and Özkul, 2018: 340). In this respect, participation banking serves a more humanistic financial model and aims a system connecting the economy to people not people to economy (Haziroğlu, 2019: 31-32).

Participation banking has been a growing banking model in recent years since it has the potential of bringing fund holders who do not prefer interest into the economic system (Yanık and Sumer, 2017: 430). Its cut has been increasing in Turkish banking sector. In Turkish banking sector, 53 banks were in service at end of the year 2019 and 6 of them were participation banks (TKBB, 2020b: 45). Participation banks have constituted more than 10% of the banking sector with 1179 domestic and abroad branches. Total numbers of employees have been 16.040 at the end of the year 2019 by increasing 2.5% in comparison with 2018. Rapid improvements in financial technologies have affected the numbers of customers of participation banks and the numbers of online banking customers have increased 3.620.387 in 2019 by increasing 141% in comparison with the previous year. Non-consolidated total assets of participation banks in Turkey have reached 284,459 million Turkish Liras by increasing 37.5% in 2019 in comparison with 2018. Consequently, participation banks whose aim is to serve all banking products and services in terms of interest free principles have been growing fast in Turkey and have been increasing the numbers of potential customers with their new services: mudarabah (labor capital partnership), usury (financial trade), musharakah (profit/loss participation), istisna’ (agreement for work), salam (advance payment, charge sale), qard hasan (interest free loan), takaful (Islamic insurance system), participation indexes and exchange traded funds based on the participation indexes, interest free PPS (private pension system), sukuk (lease certificate), investment procurement, etc. (TKBB, 2020b: 57-61).

It can be said that the attention to participation banking also called Islamic banking are in tendency to increase all over the world when it is thought that Islamic financial assets rising in 1970s has reached 2,5 trillion USD by increasing 3% (IFDI, 2019: 6). Participation banking has been

maintaining its improvement both in Turkey and in the world as a new banking model having a great growth potential. The aim of this study is to search effective factors in deciding to use participation banking in financial transactions in future with factor analysis. In this context, a research has been carried out on academicians in Faculty of Economics and Administrative Sciences of Süleyman Demirel University by using questionnaire method in order to reveal people's point of view for participation banking system. Academicians' attitudes towards participation banking have been examined and factors affecting to increase the customer potential of participation banks have been revealed. First of all, the indicatives of preferences for participation banking in Turkey have been discussed. Later, the research methodology has been mentioned. Then, research findings have been presented and the study will be ended up with a conclusion part.

2. INDICATORS OF PREFERENCES FOR PARTICIPATION BANKING IN TURKEY

Developments in the financial markets, globalization and monetary expansion based on petrol have forced Islamic countries to set an acceptable financial system which is suitable for their values and beliefs. Along with the founding the Islamic Development Bank in 1975, Islamic banking system has been discussed as an alternative to conventional banking in Islamic world. It has been seen that similar discussions have been observed after 1980s in Turkey. Using "participation banks" term with the legal regulations in 2005 has added a new dimension to the interest for participation banking in Turkey. Especially the government banks stepping into the participation banking sector have caused an increase in confidence and attention for the sector (Demirdöğen and Özkul, 2018: 344-345, Demirdöğen and Kaplan, 2020; 40). These improvements have an effect on academic researches about participation banking and the number of studies carried out for the development of participation banking sector have begun to increase in academic community. It has seen that a great majority of the studies have focused the reasons for preferring the participation banking emerging as an alternative to conventional banking. It can be said that most of the studies are at regional level. Within this scope, these are some of the outstanding empirical studies:

Özsoy et al. (2013) have investigated the reasons for preferring the participation banking in Bolu by using the exploratory factor analysis technique. In the study, the data have been obtained from 217 customers in three participation banks in Bolu by using the questionnaire method. It has been presented that the factors affecting the preference of participation bank are product/service quality, image and trust, personal quality and religious/environmental motivation factors.

Ergeç et al. (2014) have an investigation on 500 participation bank customers in Eskişehir by using questionnaire method with the aim of determining their attitudes towards conventional banks when they present Islamic banking's products and services. It has been presented in the study using descriptive analyses and chi square test that participation bank customers have supported the conventional banks in serving the Islamic banking products and services. It has been indicated that there is a statistically significant relation between the participation bank customers' and conventional banks' attitudes towards Islamic banking and customers' job status, education level, working history with participation banks, gratitude for participation banks and participation bank they work with.

Gençtürk and Çobankaya (2015) have targeted to reveal the reasons why people are not using participation banks and will not use them in future with the aim of determining their feelings related to participation banks in western Mediterranean region. The questionnaire method has been preferred as data collection method. In the light of the data obtained from 470 people, it has been seen that 183 people are not using participation banking and will not use it in future. 34,7% of them think that participation banks are not different from the other banks, 31,7% of them don't find the participation banks reliable, 15,3% of them find their services insufficient and 11,7% of them don't prefer participation banks because they can't obtain interest income.

Toraman et al. (2015) have investigated current and potential customers' attitudes towards participation banking activities in Gaziantep by using questionnaire method. The questionnaire data obtained from 539 people have been analyzed with the help of frequency analysis and anova test. It has been presented that there are three main differences- the knowledge level of participation banking and its accessibility, advertising the banking products and services and the frequency of commercials and the religious concerns in preferring the Islamic banking – between the potential customers who consider

working with a participation bank and the customers who are negative and indecisive about Islamic bank. In the study, it has been stated that the potential customers who are indecisive and do not consider working with a participation bank have less information about Islamic banks, think that there are less advertisements about it and less accessible in comparison with the others.

Anaç and Kaya (2017) have investigated the reasons for preferring participation bank in four participation banks in Istanbul by using factor analysis technique. As a result of the analysis of the questionnaire data obtained from 423 people, it has been stated that the most important factor in preferring the participation banks is their popularity and image as an interest free institution. In the study, this factor has been followed by the factors of directing the religious sensibility and workers' approaches towards the customers.

Demirdöğen and Özkul (2018) have investigated the factors affecting the preference of using participation banking in banking transactions in the light of questionnaire data obtained from 400 people by using statistical analyses, independent samples t-test and one way anova test. In the study, only 28,2% of the participants have been using the participation bank. It has been stated that the religious sensibility as the most important factor has been followed by the factors of service quality and ease of transactions. It has been determined in the study that there are statistically meaningful differences between consumers' job statements, their emphasis on religious concerns, their knowledge of Islamic finance and the difference from conventional banks and their preference of participation banks.

Öndeş et al. (2018) have investigated the reasons why customers using credit from banks do not prefer the participation banks in Erzurum by using questionnaire method. In the study, the data obtained from 228 academicians working in Atatürk University has been analyzed with the help of descriptive statistics and the chi square test. As a result of the research, high financing cost, inadequate product diversity, necessity of direct financing, insufficient number of branches and ATMs have been presented as the reasons why participation banks are not preferred.

Turan and Demirci (2019) have examined the attitudes of the academicians working in a state university towards using interest and interest free finance by using questionnaire method. In the study, it has been revealed in the light of data obtained from 51 academicians that the rate of the academicians having positive attitude towards participation banks is 18%. Insufficient information about participation banks and having almost no difference from conventional banks have affected the academicians' perceptions negatively.

Çambel (2019) has investigated the factors affecting the businesses' preference for participation banks in the study carried out on 225 businesses operating in Bolu. In the study, the factors affecting their tendency of using participation banks have been mentioned and the relation between the demographic qualifications of employers or partners and the reasons why they prefer participation banks have been tried to be explained. In consequence of the research, interest free principle, Islamic concerns and close relations with the bank workers have been stated as the most outstanding factors affecting the preference for participation banking.

Yanık and Sumer (2019) have aimed to investigate the 43 academicians' perceptions of participation banking in departments of religious faculty of Atatürk University by using the data obtained by questionnaire method. As a result of the study, it has been observed that the academicians do not have sufficient information about the participation banking.

Erdoğan et al. (2020) have examined the reasons why people prefer participation banks in Kocaeli by using questionnaire method. According to the factor analysis carried out in the light of the data obtained from the questionnaire conducted on 407 participation bank customers, it has been revealed that five fundamental factors – religious concerns, variables related to service quality, the effect of social environment, financial variables and marketing mix – are effective in preferring the participation banks.

As an alternative to these studies carried out at regional level, there are other studies focusing the indicatives of preferences for participation banking in Turkey. Some of the outstanding studies in literature are herein below:

Polat et al. (2014) have investigated the factors affecting the preference for participation banking by using confirmatory factor analysis method. According to questionnaire data obtained from 341 participation bank customers, it has been seen that participation banking, high quality banking and fast banking are three determinant factors affecting the customers' preferences for banks.

Yıldırım and Çakar (2016) have investigated the factors affecting the preference for participation banking with the help of exploratory factor analysis. In the light of the data obtained from questionnaire carried out on 708 academicians throughout Turkey, the effects of religious concerns, service quality, reliability and awareness and transparency have been investigated in terms of preferring participation banking. According to the obtained findings, while the perception of service quality is the most important factor in preferring participation banks, awareness and transparency and reliability are the other important factors. It has been seen that the religious concerns has no effect on the intention of using participation banking.

Törenek and Yavuz (2018) have investigated the effect of demographic qualifications on preference of participation banks by using t-test and one way anova test techniques. Analyses have been carried out in the light of the data obtained from questionnaires done 516 people from five different participation bank customers in 23 cities. Educational background has a meaningful effect on the perception of preferring for participation banks while gender, age, marital status and level of monthly income have almost no effect.

Dayı (2019) has examined the reasons for preferring participation banks, customer loyalty and reliability by using structural equation model. According to the questionnaire data obtained from 406 participation bank customers, the most important reason for preferring participation banks is religious concerns. This reason has been followed by taking no transaction fees. In the study, it has been determined that image, personal quality and the motivation of religious environment have a meaningful effect on reliability. Thus, the reliability has an effect on loyalty and the religious environment and motivation have an effect on loyalty.

When the studies carried out on the indicatives of preference for participation banking have been examined, it has been seen that the questionnaire method has been commonly used in the literature. It can also be said that the studies have been carried out at regional level. The most used techniques are descriptive analyses, t test, anova test, chi-square test, factor analysis and structural equation model. Most of the studies have focused on current participation bank customers. The number of researches focusing the potential customers who are not using participation banking in their financial transactions is poor. It can be said that the number of studies focusing on a significant sector is also low. Therefore, the most fundamental factor making this study different from others is to focus on potential academicians who are not using participation banks.

3. METHODOLOGY

The aim of the study is to investigate which factors can be effective in academicians' preference for using participation banking in future who do not use it in their financial transactions by using factor analysis. In this sense, in order to reveal the people's point of views towards participation banking who do not use it, a research has been carried out on academicians in Faculty of Economics and Administrative Sciences of Süleyman Demirel University by using questionnaire method. The reason why academicians in Faculty of Economics and Administrative Sciences have been chosen is that they know the participation banking system better than the other academicians working in other faculties and they can reveal the reasons determining their preferences between conventional banking and participation banking. Thus, providing a basis for further studies which will be done in all units has been aimed.

The questionnaire in the research has been developed by using the studies of Özsoy et al. (2013), Yıldırım and Çakar (2016), Anaç and Kaya (2017) and Gökçen and Gönen (2017). The sample size has been calculated before the questionnaire. The number of academicians working in Faculty of Economics and Administrative Sciences in Süleyman Demirel University on May 2019 is 171 (<https://iibf.sdu.edu.tr>, 2019). 171 academicians have constituted the basis of the study. The following formula has been used in calculating the sample size because the number of individuals has been known (Salant and Dillman, 1994: 55).

$$n = \frac{N \cdot t^2 \cdot p \cdot q}{d^2 \cdot (N - 1) + t^2 \cdot p \cdot q}$$

N is the number of individuals targeted, n is the number of individuals in sample, p is the frequency of occurrence of the investigated phenomenon, q is the frequency of non-occurrence of the investigated phenomenon, t is the theoretical value obtained according to the t table at a significance level and d is the accepted sampling error according to the frequency of occurrence of the phenomenon in the formula.

$$n = \frac{171 \cdot 1,96^2 \cdot 0,5 \cdot 0,5}{0,05^2 \cdot (171 - 1) + 1,96^2 \cdot 0,5 \cdot 0,5} = \frac{164,2284}{1,3854} = 118,5$$

As it has been seen above, the sample size is approximately 119 for 5% sampling error in 95% confidence interval according to the calculation. The questionnaire has been carried out on May 2019 with 119 academicians by using random sampling method has been used as a method. 69,6% of the population has been reached with 5% sampling error in 95% confidence interval. SPSS (Statistical Package for the Social Sciences) program has been used in the analyses of the data obtained after the questionnaire. Descriptive statistical analyses and exploratory factor analysis have been carried out in the research.

4. FINDINGS OF THE RESEARCH

First of all, the demographical findings related to the academicians have been investigated in terms of the usage of participation banks.

Table 1. Demographic Findings

		The Usage of Participation Banks					
		Yes		No		Total	
		F	%	F	%	F	%
Gender	Female	3	6,7	42	93,3	45	100
	Male	13	17,6	61	82,4	74	100
Age	30 and under	3	8,6	32	91,4	35	100
	31-40	9	19,1	38	80,9	47	100
	41-50	3	9,7	28	90,3	31	100
	51 and above	1	16,7	5	83,3	6	100
Knowing the Difference of Participation Banks	Yes	16	17,2	77	82,8	93	100
	No	0	0,0	26	100	26	100
Marital Statuses	Married	15	16,1	78	83,9	93	100
	Single	1	3,8	25	96,2	26	100
Income (TL)	6.000 under	5	8,9	51	91,1	56	100
	6.000-9.999	8	16,0	42	84,0	50	100
	10.000 and above	3	23,1	10	76,9	13	100
Title	Prof. Dr.	3	27,3	8	72,7	11	100
	Assoc. Prof. Dr.	0	0	19	100,0	19	100
	Assist. Prof. Dr.	7	15,9	37	84,1	44	100
	Research Assist. / Lecturer	6	13,3	39	86,7	45	100
Total		16	13,4	103	86,6	119	100

As it can be seen in Table 1, while 13,4% of 119 academicians use participation banks in their financial transactions, 86,6% of them do not use participation banks. 45 of the respondents are female and 74 of them are male. When it has been examined the usage rate of the participation banks between male and female individuals, 17,6% of male individuals and 6,7% of female individuals use participation banks. When the marital statuses of them have been investigated, it has been seen that 78 of them are married and 25 of them are single. The rate of using participation banks for married academicians is higher than single ones with 16,1%. When the age distribution has been examined, 35 of them are 30 and under, 47 of them are between 31 and 40, 31 of them between 41 and 50, 6 of them are 51 or above. While the highest usage in participation bank is the group with 19,1% whose ages are between 31 and 40, the lowest usage is the group with 8,6% whose ages are 30 or below. When the participants have

been evaluated in terms of income level, it has been seen that 56 of them earn less than 6000 TL, 50 of them earn between 6000 and 9999 TL and 13 of them earn 10000 TL or more. The highest usage in participation banks is the group whose income are 10000 TL or more with 23,1% while the lowest usage is the group whose income are less than 6000 TL. In other words, the number of people using participation banks increases depending on their income levels. When the academicians have been evaluated in terms of their titles, it has been seen that 11 of them are professor doctors, 19 of them are associate professors, 44 of them are assistant professors and 46 of them are research assistants and lecturer. The highest rate of the title groups using participation banks are the professor doctors' one with 27,3% while the lowest participation rate belongs to assistant doctors. When the participants have been evaluated in terms of the knowledge about the difference between conventional and participation banks, 93 of them have expressed that they know the difference but 26 of them have expressed that they don't. The academicians who do not know the difference between them do not use the participation banks. The percentage of usage between the academicians who know the difference is 17,2%.

After the academicians have been evaluated in terms of their demographic findings, it has been investigated what will be effective in 103 academicians' decisions of using participation banks in future. In table 2, 18 criteria have been determined by using the literature related to factors affecting the decision of preferring participation banks in future. A five point likert type scale (1: Strongly disagree to 5: Strongly agree) has been used to evaluate these criteria for the decision of using participation banks in future.

Table 2. The Factors Affecting the Usage of Participation Banks in Future

	Criteria	N	Mean	Std. Dev.
C1	I work with participation bank if it is a public financed bank (state bank)	103	2,78	1,379
C2	I work with participation bank if it has a good image	103	3,08	1,384
C3	I work with participation bank if it gives importance to religious concerns	103	2,78	1,488
C4	I work with participation bank if it increases the diversity of products and services	103	3,15	1,396
C5	I work with participation bank if it makes a satisfying presentation for a product and a service	103	3,10	1,383
C6	I work with participation bank if it has attractive profit shares and payment options	103	3,13	1,446
C7	I work with participation bank if it offers low cost credit	103	3,36	1,392
C8	I work with participation bank if it doesn't take account maintenance fee	103	3,25	1,460
C9	I work with participation bank if a relative of mine starts working there	103	2,17	1,222
C10	I work with participation bank if one of my friends or relatives proposes it	103	2,40	1,346
C11	I work with participation bank if it provides ease of transaction	103	3,21	1,398
C12	I work with participation bank if it offers a credit or debit card providing extra advantages	103	3,01	1,404
C13	I work with participation bank if it provides currency advantages in foreign exchange purchase and sale transactions in comparison with the market	103	3,22	1,393
C14	I work with participation bank if it offers banking services special to the customer	103	3,21	1,398
C15	I work with participation bank if it has great number of ATMs	103	2,98	1,442
C16	I work with participation bank if it is near my home or workplace	103	2,54	1,399
C17	I work with participation bank if it has high numbers of branches and transportation opportunities	103	2,88	1,437
C18	I work with participation bank if its internet site and mobile application is useful	103	3,03	1,492

When the Table 2 has been examined, it has been seen that the most important factor affecting the decisions of using participation banks in future is "I work with participation bank if it offers low cost credit" criterion with 3,36 average. This criterion has been followed by the criteria of "I work with participation bank it doesn't take account maintenance fee" with 3,25 average, "I work with participation bank if it provides currency advantages in foreign exchange purchase and sale transactions in comparison with the market" with 3,22 average, "I work with participation bank if it provides ease of transaction" and "I work with participation bank if it offers banking services special to the customer" with 3,21 averages. In return for this, the least effective factor in preferring for participation banks in future is "I work with participation bank if a relative of mine starts working there" with 2,17 average. This criterion has been followed by the criteria of "I work with participation bank if one of my friends

or relatives proposes it” with 2,40 average and “I work with participation bank if it is near my home or workplace” with 2,54 average.

These 18 criteria have been analyzed with exploratory factor analysis in order to reveal the factors affecting the decision of using participation banks in future. Factor analysis is a multivariate statistical method converting a great number of variables into fewer factors which are meaningful and independent from one another. Several methods are a matter of factor analysis. The most widespread one is the principal component analysis (Kalaycı, 2010: 321). Therefore, the principal component analysis has been used in the study. Varimax has been used as factor rotation method.

The data set has needed to be tested in order to carry out factor analysis. A reliability test has been done for 18 criteria. Cronbach’s alpha coefficient has been determined as 0,958. It can be said that the data set provides the required reliability condition for factor analysis because the reliability coefficient is close to 1.

After the reliability test, Kaiser-meyer-olkin sampling adequacy has been tested by using Barlett test showing if there is an enough relationship between the variables. Since p value of Barlett test (Sig.) is lower than 0,05significance level, there is an enough relationship between variables for factor analysis. Similarly, Kaiser-Meyer-Olkin sampling adequacy scale is above the lowest acceptable value of 0,50 and its suitability for factor analysis is at perfect level. Anti-image correlation matrix has been investigated in order to measure the every issue’s suitability for factor analysis. It has been controlled if all correlation values in this matrix are lower than 0,50 or not and determined that all values are above 0,50.

Table 3. Kaiser-Meyer-Olkin and Bartlett Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy		,913
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	1668,224
	df	153
	Sig.	,000

Eigenvalue statistic has been taken as a base in determining the factors. The factors whose eigenvalues are higher than 1 have been accepted as meaningful (Kalaycı, 2010: 322).

Table 4. Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Rotation Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	10,610	58,944	58,944	5,547	30,818	30,818
2	1,441	8,004	66,948	3,736	20,756	51,574
3	1,051	5,838	72,786	2,920	16,225	67,799
4	1,034	5,743	78,530	1,931	10,730	78,530
5	,553	3,073	81,602			
6	,504	2,797	84,400			
7	,468	2,600	87,000			
8	,420	2,334	89,334			
9	,320	1,776	91,110			
10	,282	1,567	92,677			
11	,264	1,466	94,144			
12	,241	1,337	95,481			
13	,197	1,093	96,574			
14	,180	,999	97,572			
15	,140	,776	98,348			
16	,112	,623	98,971			
17	,104	,577	99,548			
18	,081	,452	100,000			

Extraction Method: Principal Component Analysis

When the table 4 has been examined, there are four factors whose eigenvalues are higher than 1. Factor 1, 2, 3 and 4 have explained 30,818%, 20,756%, 16,225% and 10,730% of the total variance. These four factors generated with the help of 18 criteria have explained 78,530% of the total variance.

Table 5. Rotated Component Matrix

Criteria		Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4
		<i>Quality and Diversity of the Products / Services</i>	<i>Financial Inclusion</i>	<i>Religion and Trust</i>	<i>Social Environment</i>
C6	I work with participation bank if it has attractive profit shares and payment options	,832	,139	,173	,280
C7	I work with participation bank if it offers low cost credit	,816	,112	,143	,202
C13	I work with participation bank if it provides currency advantages in foreign exchange purchase and sale transactions in comparison with the market	,775	,321	,021	,134
C5	I work with participation bank if it makes a satisfying presentation for a product and a service	,730	,266	,415	,056
C14	I work with participation bank if it offers banking services special to the customer	,712	,504	,291	,009
C12	I work with participation bank if it offers a credit or debit card providing extra advantages	,712	,363	,187	,212
C4	I work with participation bank if it increases the diversity of products and services	,676	,311	,459	,037
C8	I work with participation bank if it doesn't take account maintenance fee	,664	,323	,409	,081
C11	I work with participation bank if it provides ease of transaction	,636	,433	,399	,235
C16	I work with participation bank if it is near my home or workplace	,234	,832	,119	,187
C17	I work with participation bank if it has high numbers of branches and transportation opportunities	,312	,798	,261	,175
C18	I work with participation bank if its internet site and mobile application is useful	,312	,769	,279	,217
C15	I work with participation bank if it has great number of ATMs	,352	,682	,346	,213
C3	I work with participation bank if it gives importance to religious concerns	,135	,157	,842	,131
C2	I work with participation bank if it has a good image	,420	,298	,714	,237
C1	I work with participation bank if it is a public financed bank (state bank)	,300	,339	,685	,247
C9	I work with participation bank if a relative of mine starts working there	,166	,146	,228	,862
C10	I work with participation bank if one of my friends or relatives proposes it	,231	,346	,141	,804
Cronbach's Alpha Coefficient (Dark substances)		,952	,916	,858	,808
Average Correlations (Dark substances)		,688	,731	,674	,681

The rotated component matrix has been seen in Table 5. This matrix has given the final outcome of factor analysis related to the factors affecting the decision of usage participation banking in future. Under which factor a variable will be placed has been determined according to the factor loading it has. Generally, the loadings 0,50 or above have been accepted as really good (Kalaycı, 2010: 330). The criteria 4, 5, 6, 7, 8, 11, 12, 13 and 14 have the biggest loading under factor 1, 15, 16, 17 and 18 under factor 2, 1, 2 and 3 under factor 3, 9 and 10 under factor 4. When the factors have been named, factor 1 is “quality and diversity of the products and services”, factor 2 is “financial inclusion”, factor 3 is “religion and trust” and factor 4 is “social environment”. Cronbach's alpha coefficient and average correlations have been calculated in order to determine whether every factor is reliable or not. It has been seen that cronbach's alpha coefficient and average correlation value of all factors are high. This situation has shown that every factor is reliable enough.

When all factors have been evaluated, the factor of “quality and diversity of the products and services” is the most important factor which is effective in the academicians' decisions of using participation banks because it is the highest one explaining the total variance (30,818%). This factor has been followed by the “financial inclusion” factor explaining 20,756% of the total variance. “Religion

and trust” factor has been the third most effective factor in decision of using participation banks in future explaining 16,225% of the total variance. The least effective factor affecting the preference for participation banks in future is “social environment” factor explaining 10,730% of the total variance.

5. CONCLUSION

A part of individuals in Turkey and the world abstain from interest income because of religious concerns. Therefore, there are idle resources which are not directed to conventional banks. This situation results in financial loss for both savers and economies where their savings are. Participation banks have aimed to help savers who have interest sensibility to keep their funds in safe and evaluate them. Participation banks has come to the forefront as a banking model realizing all kinds of banking activities in terms of interest free principle.

There are various factors affecting the preference of using participation banks in financial transactions. The aim of this study is to reveal the factors affecting the academicians’ decisions of using participation banks in their financial transactions by giving up conventional banks. Within this scope, descriptive analyses have been used first and then factor analyses have been carried out.

According to the descriptive analyses, 13,4%of the academicians have been using participation banks. When the demographic qualifications of the academicians using participation banks have been examined, academicians who are male, married, aged between 31-40, professor doctors, have high income and know the difference between conventional and participation banks use participation banks more in comparison with others.

According to the results of factor analyses, the most important factor affecting the academicians’ decisions of using participation banks by giving up conventional banks is “quality and diversity of the products and services”. This shows that participation banks should give more importance to quality and diversity of the products and services in order to gain more customers. The best way to compete against conventional banks for participation banks is to increase the quality and diversity of the products and services. This result has shown similarities with the studies of Özsoy et al. (2013), Polat et al. (2014), Yıldırım and Çakar (2016) in literature. The second most important factor affecting the academicians’ decisions of using participation banks by giving up conventional banks is “financial inclusion”. Similarly, Öndeş et al. (2018) has shown that insufficient numbers of branches and ATMs is the reason why participation banks are not preferred. In this connection, if participation banks increase their accessibility, they will have an increasing customer potential. The third most important factor affecting the academicians’ decisions of using participation banks by giving up conventional banks is “religious and trust”. Anaç and Kaya (2017), Demirdöğen and Özkul (2018), Çambel (2019), Dayı (2019), Erdoğan et al. (2020), have also reveal that religious factors are significant in decisions of using participation banks. Giving importance to religious values and having a reliable image are really important in terms of gaining new customers. The least important factor affecting the academicians’ decisions of using participation banks by giving up conventional banks is “social environment”. In literature, Özsoy et al. (2013) has showed that individual’s social environment is effective in using participation banks in financial transactions.

Consequently, the quality and diversity of products and services, financial inclusion, religious and trust, social environment factors are effective. The most effective one is quality and diversity of products and services. Therefore, participation bank systems as an alternative to conventional banking systems can increase their customer potential with new products and increasing service quality. This has shown that participation banks should give more importance to financial technologies and comply with their improvements .In today’s world, digital transformation has gained speed. Financial technologies have been arisen by combining technology and innovative business models. Conventional banks can easily adapt to these improvements. In conventional banks, innovation can be swiftly done but by participation banks, developing new products and services are much harder because of Islamic rules. In addition to this, financial technologies represent a new growth wave in Islamic finance industry. Especially, it should not be forgotten that improvements in blockchain applications have led to significant developments in the field of sukuk.

In accordance with the obtained results, several suggestions can be made for following studies. When the empirical studies carried out on indicatives of preference for participation banking in Turkey

have been examined, it has been seen that studies have been generally made on current customers and the number of studies focusing on potential customers who do not prefer participation banks is poor. So, it has been thought that this study will make important contributions to the literature. Carrying out large scale studies instead of local ones and focusing on potential customers make it possible to obtain more comprehensive results. This study has shown cross sectional qualification since the data has been gathered from a sample only once. The findings obtained in the study are meaningful and compatible with the results in literature. There is a need for longitudinal studies, which gather the data from a sample at least twice, in order to make thoroughly evaluations.

REFERENCES

- Albayrak, A. and Özsoy, Ş. (2019). “Katılım bankacılığı ekosistemi: Paydaşlar, kurumlar ve piyasalar”, Ş. Görmüş, A. Albayrak ve A. Yabanlı (Ed.), *Katılım bankacılığı ekosistemi: Paydaşlar, kurumlar ve piyasalar içinde* (78-99), İstanbul: TKBB Yayınları.
- Anaç, T. and Kaya, F. (2017). “Katılım bankacılığı sektöründe bireysel müşterilerin banka tercih nedenleri üzerine bir araştırma: İstanbul örneği”, *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 13(2), 75-96.
- Atici, G. (2018). “Islamic (participation) banking and economic growth: Empirical focus on Turkey”, *Asian Economic and Financial Review*, 8(11), 1354-1364.
- Çambel, H. (2019). İşletmelerin katılım bankası tercihini etkileyen faktörler: Bolu örneği. Yüksek Lisans Tezi, Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bolu.
- Dayı, F. (2019). “Katılım bankacılığının tercih nedenlerinin sadakat ve güven üzerindeki etkisi: Türkiye örneği”, *Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi Dergisi*, 54(4), 1788-1806.
- Demirdogen, Y. and Kaplan, F. (2020). “The relationship between participation funds and macroeconomic variables: SVAR analysis approach”, *Turkish Journal Islamic Economics*, 7(2), 37-53.
- Demirdöğen, Y. and Özkul, G. (2018). “Bankacılık işlemlerinde katılım bankaları tercihini etkileyen faktörler: Isparta örneği”, S. Bozkuş Kahyaoğlu ve Z.U. Özkara (Ed.), *Katılım Finans: Teorik ve Ampirik Çalışmalar içinde* (339-364), Ankara: Gazi Kitabevi.
- Erdoğan, S., Gedikli, A., Yıldırım, S., Yıldırım, D., Yılmaz Genç, S., Haykır Hobikoğlu, E. and Erdoğan, F. (2020). “An investigation of participation banking performance in Turkey from costumer perspective: The case of Kocaeli province”, *Bilimname*, 2020(41), 1095-1127.
- Ergeç, E. H., Kaytancı, B. G. and Toprak, M. (2014). “Katılım bankası müşterilerinin bankacılık sistemi kullanım tercihleri: Mevduat bankaları için İslami bankacılık penceresi”, *Tüketici ve Tüketim Araştırmaları Dergisi*, 6(2), 53-90.
- Gençtürk, M. and Çobankaya, F. T. (2015). “Katılım bankalarının Batı Akdeniz bölgesindeki farkındalık düzeyinin tespiti”, *Bankacılar Dergisi*, 26(93), 82-105.
- Gökçen, G. and Gönen, İ. (2017). “Katılım bankalarının finans sektörü içindeki yeri ve katılım bankalarına yönelik müşteri algısı”, *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 2(1), 61-77.
- Hazıroğlu, T. (2019). “Katılım felsefesi ve insani bankacılık”, Ş. Görmüş, A. Albayrak ve A. Yabanlı (Ed.), *Yaşayan ve gelişen katılım bankacılığı içinde* (22-37), İstanbul: TKBB Yayınları.
- <https://iibf.sdu.edu.tr/tr/genel-bilgiler/tarihce-1693s.html>, (02.05.2019).
- IFDI. (2019). “Islamic finance development report: Shifting Dynamics”, The Islamic Corporation for the Development of the Private Sector and Refinitiv, Access address: https://icd-ps.org/uploads/files/IFDI%202019%20DEF%20digital1574605094_7214.pdf, (10.07.2020).
- Kalaycı, İ. (2013). “Katılım bankacılığı: Mali kesimde nasıl bir seçenek?”, *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 9(19), 51-74.
- Kalaycı, Ş. (2010). *SPSS uygulamalı çok değişkenli istatistik teknikleri*, Ankara: Asil Yayın Dağıtım.

- Öndeş, T., Şimşek, A. and Sumer, S. (2018). “Katılım bankalarının kredi kullananlar açısından tercih edilmeme sebepleri: Atatürk Üniversitesi akademisyenleri üzerine bir uygulama”, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 32(4), 897-920.
- Özsoy, İ., Görmez, B. and Mekik, S. (2013). “Türkiye’de katılım bankalarının tercih edilme sebepleri: Ampirik bir tetkik”, *Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 20(1), 187-206.
- Pehlivan, P. (2016). “Türkiye’de katılım bankacılığı ve bankacılık sektöründeki önemi”, *Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 16(31), 296-324.
- Polat, A., Yesilyaprak, M. and Kaya, R. (2014). “Understanding Islamic bank selection of customers: A field research from Turkish participation banks”, *International Journal of Financial Research*, 5(4), 22-38.
- Salant, P. and Dillman, D. A. (1994). *How to conduct your own survey*, New York: John Wiley and Sons.
- TKBB, (2020a). “Katılım bankacılığı nedir? Nasıl çalışır?”, Access address: <https://www.tkbb.org.tr/Documents/Yonetmelikler/TKBB-Katilim-Bankaciligi-Nedir-Brosur.pdf>, (10.05.2020).
- TKBB, (2020b). “Katılım bankaları 2019”, Access address: <https://www.tkbb.org.tr/Documents/Yonetmelikler/Katilim-Bankalari-2019.pdf>, (10.07.2020).
- Toraman, C., Ata, H. A. and Buğan, M. F. (2015). “İslami bankacılık faaliyetlerine yönelik müşteri algısı üzerine bir araştırma”, *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 14(4), 761-779.
- Törenek, M. and Yavuz, S. (2018). “Katılım bankacılığı tercihinin, müşterilerin bazı demografik özellikleri açısından incelenmesi”, *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(18), 453-472.
- Turan, Y. and Demirci, İ. (2019). “Akademisyenlerin faiz ve faizsiz finans kullanımına yönelik tutumları”, *Bilimname*, 2019(39), 247-283.
- Yanık, R. and Sumer, S. (2017). “Kamu katılım bankacılığının bankacılık sektörüne beklenen etkileri”, *Turkish Studies*, 12(31), 427-448.
- Yanık, R. and Sumer, S. (2019). “Akademisyenlerin İslami bankacılık algısı”, *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 23(3), 1177-1190.
- Yıldırım, I. and Çakar, R. (2016). “A study on the factors influencing the preference of Islamic banking”, *PressAcademia Procedia*, 2(1), 552-563.

ENTEĞRE RAPOR HAZIRLAMA SÜRECİNDE İŞLETMELERİN KARŞILAŞABİLECEKLERİ SORUNLAR

Zeki DOĞAN

Prof. Dr., Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü,
Niğde, Türkiye. E-mail: zekidogan7@hotmail.com, ORC-ID:0000-0003-3328-7565.

Firdevs Ela MERDANE

Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Doktora Öğrencisi, Niğde, Türkiye.
E-mail: firdevs_ela_1990@hotmail.com, ORC-ID:0000-0002-8821-1050.

ENTEGRE RAPOR HAZIRLAMA SÜRECİNDE İŞLETMELERİN KARŞILAŞABİLECEKLERİ SORUNLAR

ÖZ

Günümüzde işletmelerin hazırlayıp sundukları finansal raporlar ve sürdürülebilirlik raporları, paydaşların bilgi ihtiyacını yeterince karşılayamamaktadır. Çünkü paydaşlar, işletmelerin finansal performansları ve çevreye, topluma karşı yapmış oldukları faaliyetleri ile ilgili bilgileri de hazırlanan ve sunulan raporlarda görmek istemektedirler. Bu nedenle de paydaşların bu ihtiyacını karşılamak için yeni bir raporlama çeşidi olarak entegre raporlama ortaya çıkmıştır. Fakat, tüm dünyaca kabul gören veya uygulanan bir entegre rapor formatı ise bulunmamaktadır. Bu nedenle de işletmeler entegre raporlarını hazırlarken zaman zaman bazı sorunlarla karşılaşmaktadırlar.

Bu çalışmada ise entegre raporlama hakkında genel bilgiler, entegre raporlamanın işletmelere sağlayabileceği faydalar ve Türkiye’de faaliyet gösteren işletmelerin entegre raporlama sürecinde karşılaştıkları veya karşılaşılabilecekleri sorunlar hakkında açıklamalara yer verilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Entegre Rapor, Entegre Raporlama, Türkiye’de Entegre Raporlama.

PROBLEMS THAT FIRMS MAY ENCOUNTER DURING THE PREPARATION OF INTEGRATED REPORT

ABSTRACT

As of today, financial and sustainability reports prepared and submitted by firms cannot adequately meet the information needs of stakeholders. Because, stakeholders wish to access to information regarding the financial performance and the activities of the firms toward the environment, society in the reports prepared and presented. Therefore, integrated reporting has emerged as a new reporting type to meet this need of stakeholders. Nonetheless, there is no worldwide accepted integrated report format. Therefore, firms sometimes encounter some problems while preparing their integrated reports.

In this study, general information about the integrated reporting, importance that has been given explanations about integrated reporting may provide firms with benefits and the challenges and problems that firms operating in Turkey may face during the process of integrated reporting.

Keywords: Integrated Report, Integrated Reporting, Integrated Reporting in Turkey.

1. GİRİŞ

Son yıllarda artan küresel sorunlar, özel sektörün, kamu sektörünün ve sivil toplum kuruluşlarının topluma karşı sorumluluğunu farklı bir boyuta taşımaları gerektiğini ortaya çıkarmış ve söz konusu kuruluşlar, çevreyle dost olunması gerektiğinin farkına varmışlardır (Aras ve Sarioğlu, 2015:15; Güney, 2018:1). Finansal bilgi kullanıcıları da bu farkındalığa sahip bir şekilde işletmelerin performanslarını değerlendirmeye başlamış ve buna paralel olarak da işletmeler, ortaklarından, çalışanlarından ve yöneticilerinden evrene karşı üstlerine düşen ne ise onu yapmalarını ve dürüst davranmalarını istemiştir (Küçükgergerli, 2017:1).

Artan farkındalıkları ile işletmeler, kullandıkları doğal kaynakların çevreye etkisi, kurumsal yönetim, çalışan hakları gibi birçok konuyu içeren sürdürülebilirlik raporlarını yayımlamaya başlamışlar ve bu girişim zaman içerisinde birçok ülkede asgari raporlama ölçütlerinin belirlendiği düzenlemeler haline gelmiştir. Fakat sürdürülebilirlik raporlarının finansal raporlardan bağımsız bir şekilde yayımlanması, sürdürülebilirliğin amacına ulaşmasına engel olmuştur (Aras ve Sarioğlu, 2015:15). Buna ilaveten değişik dönemlerde, sayıca fazla ve birbirinden bağımsız olarak yayımlanan kurumsal raporlar, okuyucuların bu bilgiler arasında kaybolmasına ve gereksiz yere zaman kaybetmesine neden olurken, bu raporların çoğunlukla geçmiş odaklı olması da okuyucuların işletmelerin geleceklerine yönelik tahmin yapmalarını zorlaştırmıştır (Aras ve Sarioğlu, 2015:16).

Bununla birlikte, günümüzde kurumsal sosyal sorumluluk raporları, sürdürülebilirlik raporları, faaliyet raporları gibi finansal ve finansal olmayan birçok bilgiyi içeren farklı geleneksel/kurumsal raporlar, işletmelerle ilgili doğru kararlar almayı zorlaştırıp, bilgi kullanıcılarının beklentilerini karşılamak yerine bilgi kirliliğine sebep olmuştur (Kaya, 2015:113). Buna ilaveten, mevcut finansal raporlama biçimleri, finansal raporlama standartlarının ve sürdürülebilirlik raporu standartlarının gerekliliklerini yerine getirme amacını gütmekten dolayı, anlaşılması ve yorumlanması güç hale geldiğinden finansal bilgi kullanıcıları işletmenin uzun vadedeki başarısını değerlendirmede zorluk çekmişlerdir.

Finansal bilgi kullanıcılarının veya paydaşların işletmeyi değerlendirmelerinde finansal bilgilerin yetersiz kalması nedeniyle, işletmelerin finansal bilgilerine ilaveten finansal olmayan bilgilerini içeren entegre raporlama gündeme gelmiştir (Kurt, 2018:178). Dünyada entegre raporlamaya ilişkin uygulamalar yakın bir zamanda başlamış fakat çok kısa bir sürede yaygınlaşıp, günümüzde pek çok ülkede çok sayıda kuruluşun kullanmakta olduğu bir raporlama haline gelmiştir (Aras ve Sarioğlu, 2015:16).

Entegre raporlamayı önemli hale getiren ve ortaya çıkmasındaki bu nedenler ise aşağıdaki şekilde özetlenebilir (Saban vd., 2017:918; Güney, 2018:617-618; Kaya, 2015:116);

- Bilgi kullanıcılarının bir işletmeyi değerlendirirken, sadece finansal durumuna veya sadece işletmenin toplumsal duyarlılığına göre tek yönlü değerlendirme yapmak istememeleri,
- Mevcut raporlamanın bölümleri arasında bulunan tutarsızlıklar ve eksik bilgilerden dolayı bilgi kullanıcılarının aradıklarını bulamaması,
- Finansal raporların yalnızca işletmenin geçmiş performansını ortaya koyması dolayısıyla gelecek hedefleri belirlemek için yeterli bilgiyi sunamaması,
- Sürdürülebilirlik raporlarında bulunan bilgilerin daha çok geleceğe dönük tahminler barındırması,
- Sürdürülebilirlik raporlarındaki finansal durumu yansıtan bilgilerin yetersizliği,
- Bilgi kullanıcılarının işletmeyle alakalı ihtiyaçları olan tüm bilgileri tek bir rapordan elde etmek istemeleri,
- İşletmenin gelecekteki değerinin ve sürdürülebilirliğinin finansal bilgilerle ortaya konulmasının bilgi kullanıcıları için daha güvenilir ve anlamlı olacağının düşünülmesi,
- Mevcut finansal raporlamanın temel olarak maddi ve ölçülebilir varlıkların ölçülmesini ve raporlanmasını amaçlaması sebebiyle, son yıllarda maddi olmayan varlıklara yapılan yatırımların boyutunun oldukça artmış olmasının geleneksel sistem içerisinde ölçülen ve raporlanan bilgilerin önemini azaltması,

- Mevcut finansal raporlama sistemiyle işletmeyi bir bütün olarak değerlendirmenin mümkün olmaması,
- Mevcut finansal raporlama sistemi içerisinde raporlanan gelirlerin geçmiş maliyetlere dayanması, buna bağlı olarak da tarihi maliyet esasına göre düzenlenen finansal tabloların işletmenin gelecekte elde edeceği nakit akışlarını göstermemesi,
- İşletmenin entelektüel sermayesinin mevcut raporlama sistemi tarafından kayıtlara alınamaması,
- Mevcut finansal raporlama sisteminin kişisel grup dinamikleri gibi entelektüel sermayenin ana dayanakları hakkında oldukça az bilgi vermesi, etkili olmuştur.

Kurumsal raporlamada entegre raporlamanın ilk kez ortaya çıkışı ise 1970 yılından sonradır. 1990'lardan itibaren entegre raporlama ile ilgili birçok akademik çalışma gerçekleştirilmiştir. Entegre raporlamayı uyguladığı düşünülen ilk işletme, 2002'de hazırladığı bir entegre raporu yayımlayan Danimarka şirketi Novozymes'tir (Kaya vd. 2016:86).

Diğer yandan entegre raporlama, ilk kez 2009 yılında Güney Afrika'da duyurulmuş ve 2009 yılından itibaren Johannesburg Borsası Entegre Raporlama prensipleri doğrultusunda “*uygula ve açıkla*” ilkelerine (King IV) göre hareket edilmiştir. Güney Afrika'dan sonra, Almanya, Fransa, İspanya, Brezilya ve İngiltere de finansal olmayan raporlama ile ilgili düzenlemeler yapmıştır (Altınay, 2016:58).

Entegre raporlama çalışmalarına destek veren ülkelerden birisi de Türkiye'dir. Türkiye'de entegre raporlama konusunda en önemli destekçi ise Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği (TKYD)'dir. Entegre raporlamanın destekçilerinden bir diğeri de Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği (TÜSİAD) olmuştur. Uluslararası entegre raporlama standartlarının ve çerçevesinin yerleşmesi ve yaygınlaşması ile Türkiye'de de bu raporlamanın yaygınlaşacağı tahmin edilmektedir. Bunun nedeni, entegre raporun işletmenin faaliyetlerine dair finansal raporları ve sürdürülebilirlik raporlarını tek bir rapor olarak sunmasıdır. Entegre raporlamanın benimsenmesini sağlamak ve işletmelere entegre raporlama konusunda yol göstermek amacıyla oluşturulan Entegre Raporlama Ağları'ndan birisi Entegre Raporlama Türkiye Ağı(ERTA)'dır (Güney, 2018: 624). ERTA ve TÜSİAD ortaklaşa “*kurumsal raporlamada yeni dönem: Entegre raporlama (TÜSİAD Raporu)*” isimli ilk Türkçe entegre raporlama rehberini hazırlamıştır (Yücel, 2018:111). İşletmeler bu doğrultuda entegre rapor hazırlama çalışmalarına başlamıştır. Doğal olarak işletmeler ilk kez entegre rapor hazırladıklarından bir takım sorunla karşılaşmışlar ve karşılaşmaya da devam etmektedirler. Bu nedenle bu sorunların önceden tespit edilmiş olması da işletmelerin başarılı bir entegre rapor hazırlamalarında ve sunmalarında önem arz etmektedir.

Bu çalışmada ise, öncelikle entegre raporlama hakkında genel bilgiler, entegre raporlamanın işletmelere sağlayabileceği faydalar ve Türkiye'de faaliyet gösteren işletmelerin entegre raporlama sürecinde karşılaştıkları veya karşılaşılabilecekleri sorunlar hakkında açıklamalara yer verilmiş, sonrasında da işletmelerin entegre rapor hazırlama sürecinde karşılaşılabilecekleri sorunları azaltmak veya ortadan kaldırmak için neler yapılması gerektiği konusunda öneriler sunulmuştur.

2. ENTEGRE RAPORLAMANIN TANIMI

Kurumsal raporlama sürecinin günümüzdeki en son aşaması olan entegre raporlama, işletmenin finansal ve finansal olmayan bilgilerini bir arada içermekte olup, işletmenin kısa, orta ve uzun vadede değer yaratma kapasitesinin ne durumda olduğunu yansıtmaları bakımından oldukça önemlidir (Yücel, 2018:90). Buna ilaveten entegre raporlama, işletmenin yaratacağı değer ile finansal ve finansal olmayan bilgileri arasında bağlantı kurması ile sürdürülebilirliği hakkında da yatırımcılara ve ortaklara bilgiler sunan çok fonksiyonlu bir raporlama sistemidir (Saban vd., 2017:916).

Uluslararası Entegre Raporlama Konseyi (IIRC) ise entegre raporlamayı, organizasyonun stratejisi, yönetimi, performansı ile beklentilerine dair maddi bilgileri bir araya toplayan ve organizasyonun içerisinde faaliyet gösterdiği ticari, sosyal ve çevresel ortamı yansıtan, bugün ve gelecekte organizasyonun nasıl değer yarattığını ve hizmetlerini kısa ve öz bir şekilde temsili olarak göstermesini sağlayan bir raporlama şekli olarak tanımlamıştır (IIRC, 2015:7).

Entegre rapor ile ilgili tanımlar incelendiğinde ise bu rapor çeşidinin bazı özelliklere sahip olduğu görülmektedir. Bunlar şu şekilde sıralanabilir (Güney, 2018:21);

- Uzun dönemlidir.
- Tek bir rapordur.
- Finansal olmayan bilgileri de içerir.
- Finansal açıdan ve sürdürülebilirlik açısından bütünseldir.
- İşletmenin yarattığı değerleri gösterir.
- Bir süreçtir.

Tablo 1: Raporların Özellikleri

FİNANSAL RAPORLAR	SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK RAPORLARI	ENTEGRE RAPORLAR
Finansal bilgiler içermektedir.	Finansal olmayan bilgileri içermektedir.	Finansal ve finansal olmayan bilgileri içermektedir
Geçmiş odaklıdır.	Geçmiş ve gelecek odaklıdır.	Geçmiş ve gelecek odaklıdır.
Kısa vadede değer yaratma odaklıdır.	Kısa, orta ve uzun vadede değer yaratma odaklıdır.	Kısa, orta ve uzun vadede değer yaratma odaklıdır.
Finansal Muhasebe Standartları Kurulu (FASB), Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu (IFRS)	Küresel Raporlama Girişimi (GRI)	Uluslararası Entegre Raporlama Konseyi (IIRC)
Halka açık şirketler için zorunludur.	Çoğunlukla gönüllü	Güney Afrika hariç çoğunlukla gönüllü

Kaynak: Güney, 2018.

Kurumsal raporlar, genellikle muhasebe ve finans birimleri tarafından hazırlanırken, entegre raporlar, hem finansal ve hem de finansal olmayan bilgileri bir arada içermesi ve bilgiler arasındaki bağlantıyı net olarak sunması gerektiğinden, işletmenin tüm birimleri koordineli bir şekilde çalışarak bu raporları hazırlanıp sunmaktadırlar.

Uluslararası Entegre Raporlama Çerçevesi (IIRC, 2015:5);

1. Temel kavramlar,
2. Kılavuz ilkeler,
3. İçerik öğeleri, olmak üzere üç bölümden oluşmaktadır.

Temel kavramlar, Çerçeveadaki gereksinimlerin ve kılavuz bilgilerin temelini oluşturmakta ve bunları desteklemektedir. Ayrıca temel kavramlar bölümünde, kuruluş ve diğerleri için değer yaratma, sermaye öğeleri (finansal sermaye, üretilmiş sermaye, fikri sermaye, insan sermayesi, sosyal ve ilişkisel sermaye, doğal sermaye) ve değer yaratma süreci hakkında bilgilere yer verilmiştir.

Bir kuruluşun zaman içerisinde yarattığı değer; kuruluşun faaliyetleri ve çıktıları tarafından sermaye öğeleri üzerinde yaratılan artmalar, azalmalar veya dönüşümler ile kendini göstermektedir. Bu değer, kuruluşun kendisi için yaratılan değer ve diğerleri için yaratılan değer olmak üzere birbiriyle ilişkili iki unsuru bulunmaktadır (IIRC, 2015: 10).

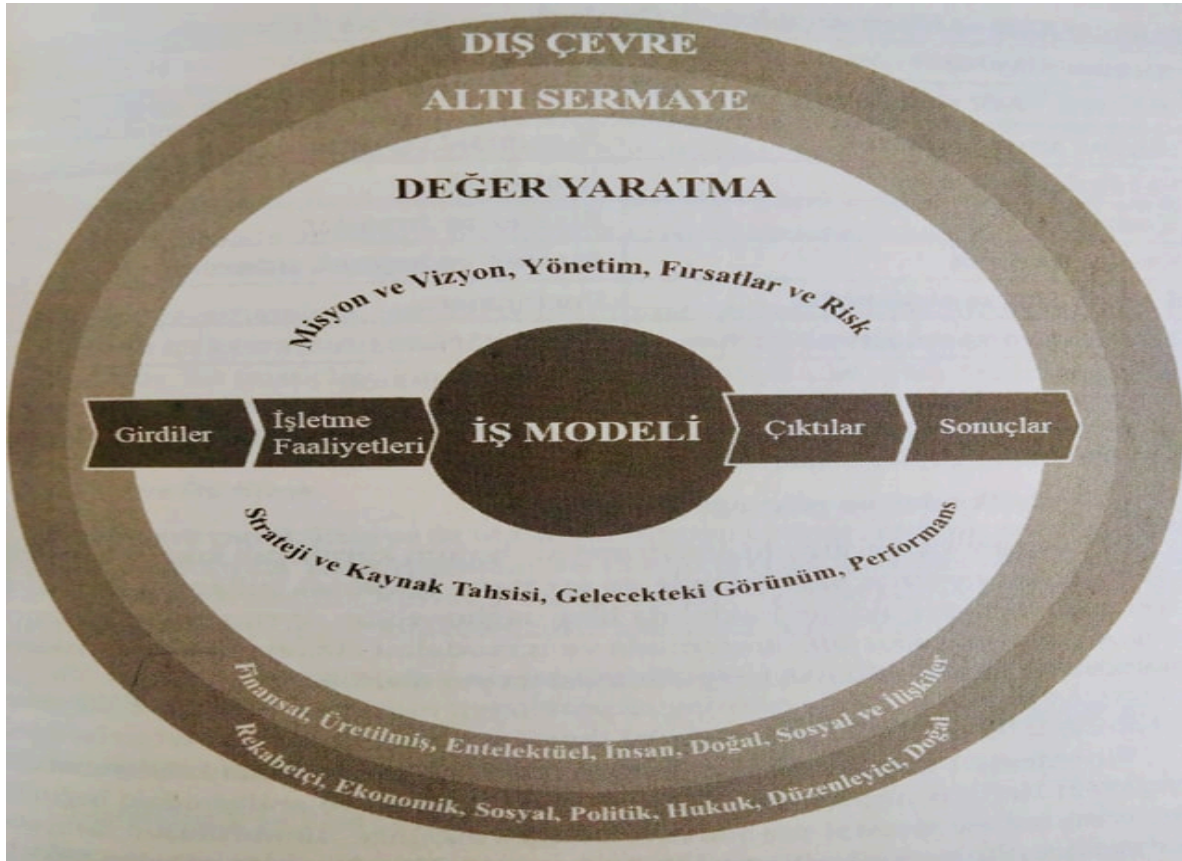
Türkçe de dahil olmak üzere 11 dilde yayınlanan çerçevenin amaçları doğrultusunda sınıflandırılan sermaye öğeleri ise 6 bileşenden oluşmakta ve şu şekilde açıklanmaktadır;

- **Fikri Sermaye:** Patent, telif hakkı, yazılım, haklar ve lisanslar gibi kuruluşa ait olan ve bilgiye dayalı olarak edinilen maddi olmayan varlıklardır. Kuruluşun rekabetçiliğinde önemli bir role sahiptir ve gelecekte kar elde etme potansiyelini de belirler (Aras ve Sarioğlu, 2015: 55).
- **Finansal Sermaye:** Bir işletmenin mal üretmek veya hizmet sağlamak amacıyla kullandığı, yabancı kaynak, öz kaynak ve hibe gibi finansman, faaliyetler veya yatırımlar yoluyla edinilen fon havuzudur (Kurt, 2018: 190).

- **İnsan Sermayesi:** Bir kuruluşun çalışanlarının yeteneklerinin ve uzmanlıklarının yanı sıra sadakatleri, inovasyon, yönetim, liderlik ve işbirliği kabiliyetlerini ifade eder (Kurt, 2018: 190).
- **İlişki Sermayesi:** Bir kuruluşun bütün paydaşları ile olan ilişkilerinin sonucunda elde ettiği kaynakları ifade eder (Yücel, 2018: 98).
- **Üretilmiş Sermaye:** Mal üretmek veya hizmet sağlamak amacıyla kullandığı binalar, ekipmanlar, yeraltı ve yerüstü düzenleri gibi varlıkları ifade eder (Yüksel, 2017: 72).
- **Doğal Sermaye:** Bir işletmenin sahip olduğu ve sahip olacağı refahı destekleyen mal veya hizmetler sunmasını sağlayan yenilenebilir ve yenilenemeyen doğal kaynakları ifade eder (Güney, 2018: 28).

Entegre raporlama çerçevesinde geçen temel kavramlardan bir tanesi olan değer yaratma süreci, entegre raporların temelini oluşturmaktadır. Değer yaratma; sermaye ögelerini, iş modelini ve sürecini, performansı, riskleri ve fırsatları, strateji ve kaynak dağılımını ve aynı zamanda kurumsal yönetimi kapsayan bir süreçtir. Değer yaratma, bir kuruluşun değer yaratma hikâyesidir. Değer, sadece kuruluşun bünyesinde yaratılmamakta, aynı zamanda dış çevreden de etkilenmekte ve hissedarlarla olan ilişkileri vesilesiyle de yaratılabilmektedir (Kurt, 2018:187).

Şekil 1: Değer Yaratma Süreci



Kaynak: Güney, 2018:31.

IIRC kılavuz ilkelerini ise “stratejik odak ve geleceğe yönelim”, “bilgiler arası bağlantı”, “paydaşlarla ilişkiler”, “önemlilik”, “kısa ve öz olma”, “güvenilirlik ve eksiksizlik” ve “tutarlılık ve karşılaştırılabilirlik” şeklinde sıralamıştır. Bu ilkeler şu şekilde açıklanabilmektedir (IIRC, 2015:5);

- **Stratejik Odak ve Geleceğe Yönelim:** Entegre rapor, işletmenin stratejisini ve gelecekte (kısa, orta ve uzun vadede) değer yaratma kapasitesini ortaya koymalıdır.

- **Bilgiler Arası Bağlantı:** Entegre rapor, işletmenin iç ve dış çevresi ile değer yaratma kabiliyeti arasındaki bağlantıyı içermelidir.
- **Paydaşlarla İlişkiler:** Entegre rapor, işletmenin aldığı tüm kararlarda paydaşların istek ve ihtiyaçlarının ne ölçüde anlaşıldığı ve karşılandığı açıkça belirtilmelidir.
- **Önemlilik:** Entegre raporda, önemlilik düzeylerine göre sıralanmış olan işletmeye dair hususların sırasıyla yer alması gerekmektedir.
- **Kısa ve Öz Olma:** Entegre raporda, işletme için değer yaratan konular kısa ve öz bir şekilde sunulmalıdır.
- **Güvenilirlik ve Eksiksizlik:** Entegre raporda sunulan bilgilerin tam ve eksiksiz olması gerekmektedir.
- **Tutarlılık ve Karşılaştırılabilirlik:** Entegre raporda yer alan bilgilerin tutarlı olması, bunun yanında hem yıllar arasında hem de işletmeler arasında karşılaştırma yapılabilmesine imkân vermesi gerekmektedir.

İçerik öğelerini ise “Kurumsal genel görünüm ve dış çevre”, “kurumsal yönetim”, “iş modeli”, “riskler ve fırsatlar”, “strateji ve kaynak”, “performans”, “genel görünüş”, “hazırlık ve sunum temeli” ve genel raporlama ilkeleri”, şeklinde sıralamıştır. İçerik öğeleri de şu şekilde açıklanmaktadır (IIRC, 2015:5);

- **Kurumsal Genel Görünüm ve Dış Çevre:** Entegre rapor, “Kuruluş ne iş yapıyor?” ve “Kuruluş hangi koşullarda faaliyet gösteriyor?” sorularının cevabını içinde barındırmalıdır.
- **Kurumsal Yönetim:** Entegre rapor, “Kuruluşun kurumsal yönetim yapısı kısa, orta ve uzun vadede değer yaratma kabiliyetini nasıl destekliyor” sorusunun cevabını içinde barındırmalıdır.
- **İş Modeli:** Entegre rapor, “Kuruluşun iş modeli nedir?” sorusuna cevap vermelidir.
- **Riskler ve Fırsatlar:** Entegre rapor, “Kuruluşun kısa, orta ve uzun vadede değer yaratma kabiliyetini etkileyen spesifik risk ve fırsatlar nelerdir ve kuruluş bunları nasıl ele almaktadır?” sorusuna da cevap vermelidir.
- **Strateji ve Kaynak:** Entegre rapor, “Kuruluşun hedefi nedir ve buraya nasıl ulaşmayı amaçlamaktadır?” sorusunu cevaba kavuşturmalıdır.
- **Performans:** Entegre rapor, “Kuruluş dönem için belirlenen stratejik hedeflerine ne ölçüde ulaşmıştır ve elde edilen sonuçlar sermaye öğelerini nasıl etkilemiştir?” sorusunun cevabını vermelidir.
- **Genel Görünüş:** Entegre rapor, “Kuruluşun stratejisini uygularken karşılaşması muhtemel zorluk ve belirsizlikler ve bunların, iş modeli ile gelecekteki performansı açısından potansiyel etkileri nelerdir?” sorusunun cevabını da vermelidir.
- **Hazırlık ve Sunum Temeli:** Entegre rapor, “Kuruluş entegre rapora dahil edilecek konuları nasıl belirlemektedir ve bu konular nasıl incelenmekte veya değerlendirilmektedir?” sorularına da cevap vermelidir.
- **Genel Raporlama İlkeleri:** Entegre rapor, “maddi konuların açıklanması, sermaye öğelerinin açıklanması, kısa orta ve uzun vade için zaman aralıkları ve birleştirme ve ayırma” ile ilgili hususları da içermelidir.

3. ENTEGRE RAPORLAMANIN İŞLETMELERE SAĞLAYABİLECEĞİ FAYDALAR

Entegre raporlama, organizasyonların toplumdaki rolünü ve uzun vadede değer yaratmaya katkısını daha iyi ifade etmek için oluşturulmuş bir raporlama biçimidir. Entegre raporlama özünde, finansal performansa ek olarak yaratılan/yaratılacak değer, çevreye, itibarına, insan sermayesi becerilerine ve diğerlerine olan güven gibi tüm sürdürülebilirlik faktörlerini dinamik ve karşılıklı ilişkilerini bütüncül bir şekilde ele almakta ve temel yapı taşı oluşturmaktadır (Güney, 2018:622). Bu doğrultuda entegre raporun amaçları ise (IIRC, 2015: 2);

1. Sermaye sağlayan taraflara sunulan bilgilerin kalitesini arttırmak suretiyle kullanılan sermayenin daha etkili ve üretken bir şekilde dağılmasını sağlamak,

2. Kurumsal raporlamaya, farklı raporlama yolları kullanan ve bir kuruluşun zaman içinde değer yaratma kabiliyetini maddi yönde etkileyen tüm faktörleri içeren daha birleşik ve etkili bir yaklaşım ortaya koymak,
3. Sermaye ögeleri için hesap verebilirlik ve yönetilebilirlik unsurlarını güçlendirmek ve bunların birbirleriyle olan ilişkilerini açıklamak,
4. Kısa, orta ve uzun vadede değer yaratmaya odaklanan entegre düşüncüyü, karar vermeyi ve harekete geçmeyi desteklemek, şeklinde sıralanmıştır.

Entegre raporlama sisteminin bu amaçları doğrultusunda, entegre raporlamayı uygulayan işletmelere sağlayacağı birçok yenilik ve fayda bulunmaktadır. Bunlar şu şekilde sıralanabilir (Güney, 2018:41; Saban vd., 2017:921; Kaya, 2015:124; Yüksel, 2017:44-48; Yıldırım ve Uzun Kocamış, 2018:52);

- İşletmelerin farklı isimlerle düzenlemiş oldukları tüm raporları tek bir raporda birleştirmelerini sağlayarak, rapor hazırlama maliyetlerini aşağı çekmelerine yardımcı olmaktadır.
- İşletmelerin iç süreçlerini güçlendirmelerini sağlamaktadır.
- İşletmelerin bilgi kullanıcıları ile olan iletişimlerini güçlendirmektedir.
- İç ve dış iletişim ortamı etkinleştirilerek, toplumun istekleri doğrultusunda oluşturulan işletme stratejileri, işletmenin itibarının zedelenme riskini azaltmaktadır.
- İşletmelerin karar almada doğru adımlar atmalarını sağlayıp, kaynakların etkin ve verimli kullanılmasına katkıda bulunmaktadır.
- Finansal performans ve finansal olmayan performans arasındaki bağlantıyı daha iyi görmeyi sağlamaktadır.
- İşletmenin sermaye maliyetini düşürmektedir.
- Çalışanların işletmeye karşı bağlılıklarının artmasına katkı sağlamaktadır.
- Yöneticilerin riskleri; saptama ve yönetme yeteneklerini artırırken, fırsatları; daha iyi değerlendirmelerini sağlayarak, doğru kararlar almalarında yardımcı olmaktadır.
- Finansal olmayan bilgileri zamanında ve güvenilir olarak üretmek amacıyla iç kontrol sistemlerinin geliştirilmesine katkıda bulunmaktadır.
- Sadece finansal konulara odaklanmaz, çevre ve toplum gibi mühim unsurları da dikkate aldığından işletmenin istikrarlı olmasına katkı sağlamaktadır.
- İşletmenin daha uygun koşullarda kaynak bulmasında yardımcı olmaktadır.
- İşletmenin/işletmelerin marka değerini yükseltmesine katkıda bulunmaktadır.
- Farklı birimler arasındaki koordinasyonu ve işbirliğini artırıp, şeffaflığın önünü açmaktadır.
- Hazırlanacak iç ve dış raporların birbirleri ile tutarlı olmasını sağlamaktadır.
- İşletmenin/işletmelerin paydaşlarıyla etkili bir iletişim kurmasını sağlamaktadır.
- Uluslar ötesi entegrasyon temelli yerel düzenlemelerin yapılmasına vesile olmaktadır.
- Sürdürülebilir değer yaratmaya katkı sağlamaktadır.
- Yalnız başına yeterli olmayan sürdürülebilirlik raporlarının, finansal bilgilerle ilişkisini kurmak suretiyle, analistlerin ve bilgi kullanıcılarının gereksinim duyduğu bilgileri sunmaktadır.
- Kurumsal sürdürülebilirlik performansının yalnızca bağlı olduğu bölüm ile alakalı olmadığını ortaya koymaktadır.
- İşletme değeri ile sürdürülebilirlik arasındaki ilişkinin ortaya konulması ihtimali, üst yönetim tarafından alınacak kararları da etkileyebilmektedir.
- Etkin bir şekilde gerçekleştirilen entegre raporlama, finansal performansa ve sürdürülebilirlik performansına katkıda bulunmaktadır.

4. ENTEGRE RAPOR HAZIRLAMA SÜRECİNDE KARŞILAŞILABİLECEK SORUNLAR

Entegre raporlama, finansal raporlar ve sürdürülebilirlik raporları olmak üzere iki bileşenden oluşmaktadır. Finansal raporların ve sürdürülebilirlik raporlarının hazırlanmasında ülkeler kendi

mevzuatlarına uygun davranmakta ve bu mevzuatlara paralel olarak yöneticilerin görev, yetki ve sorumlulukları da farklılıklar göstermektedir. Bu farklılıklardan dolayı, küreselleşen dünyada birden fazla ülkede faaliyet gösteren çok uluslu işletmelerin ise entegre rapor hazırlama ve sunma konusunda bir çok sorunla karşılaşabilme ihtimali de yüksektir.

Bununla birlikte Türkiye’de faaliyet gösteren ve entegre rapor hazırlayıp paydaşların kullanımına sunan birçok işletme bulunmaktadır. Bu işletmeler de entegre rapor hazırlarken ve sunarken birçok sorunla karşılaşabilmektedirler. Türkiye’de ilk entegre raporunu hazırlayan ve yayımlayan kuruluş ise Argüden Yönetişim Akademisi’dir. Yıllar itibariyle entegre rapor hazırlayan ve yayımlayan işletmeler ise Tablo 2’de sunulmuştur.

Tablo 2: 2015- 2019 Yılları Arası Türkiye’de Entegre Rapor Yayımlayan Kuruluşlar

	2015	2016	2017	2018	2019
Adana Çimento Sanayii Türk A.Ş.		X		X	X
Argüden Yönetişim Akademisi	X	X	X	X	X
Aslan Çimento A.Ş.		X		X	X
Borsa İstanbul A.Ş.			X	X	X
Çimsa Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş.		X	X	X	X
Kadıköy Belediyesi				X	
Nuh Çimento Sanayi A.Ş.			X	X	X
Oyak Maden Metalurji Grubu					X
Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı (TEGV)				X	X
Türkiye Garanti BBVA			X	X	X
Türkiye İş Bankası				X	X
Türkiye Sınai Kalkınma Bankası A.Ş.		X	X	X	X
Türkiye Vakıflar Bankası					X
Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.					X
Yıldız Teknik Üniversitesi				X	
YTÜ Finans Kurumsal Yönetim ve Sürdürülebilirlik Merkezi (CFGs)			X		
Ziraat Bankası					X
TOPLAM RAPOR SAYISI	1	5	7	12	14

Kaynak: <http://www.entegreraporlamatr.org/tr/entegre-raporlama/turkiyede-yayimlanan-entegre-raporlar.aspx>, (Erişim Tarihi: 05.09.2020)

Tablo 2’de yer alan bilgilere göre, Türkiye’de günümüze kadar toplamda 39 adet entegre rapor yayımlanmıştır. En fazla entegre rapor 2019 yılında yayımlanmıştır. İlk entegre rapor ise 2015 yılında Argüden Yönetişim Akademisi tarafından hazırlanmıştır. 2019 yılında entegre rapor yayımlayan Türkiye Vakıflar Bankası ise entegre rapor yayımlayan ilk kamu bankası unvanına sahip olmuştur. Benzer şekilde, Çimsa, 2016 yılında yayımladığı entegre rapor ile Türkiye’de ilk kez Entegre Faaliyet Raporu yayımlayan reel sektör şirketi olmuştur.

Diğer yandan Tablo 2’de yer alan bilgiler incelendiğinde de görüleceği üzere Türkiye’de henüz çok az uygulama alanına sahip olmasından dolayı entegre rapor hazırlama sürecinde işletmeler pek çok sorunla karşılaşabilmektedirler. Türkiye’de entegre rapor hazırlayan ve yayımlayan işletmelerin bu süreçte karşılaştıkları sorunlar şu şekilde özetlenebilir (Yüksel, 2017:51; Doğan ve Acar, 2019:38-47);

- Mevcut denetim uygulamalarının, entegre düşünceye paralel düzenlemelere ihtiyaç duyması,
- Yöneticilerin görev ve sorumluluklarında ortaya çıkacak artış,

- Ülke çapında entegre raporlama ile ilgili düzenlemelerin yetersiz kalabilmesi,
- Ülkelerarası mevzuat farklılıklarından kaynaklanabilecek sorunlar,
- Başarılı işletmelerin entegre rapor uygulamasını gereksiz görme ihtimali,
- Çalışanların entegre raporlama sürecine dahil olma konusundaki isteksizlikleri,
- Entegre raporun hazırlanması, sunulması ve denetiminde mesleki eğitim ve yeterliliğe sahip kişi veya kurumların yetersizliği,
- İşletmeler tarafından hissedarların kısa vadeli beklentilerine cevap verilememe ihtimali,
- İşletmelerin hissedar ve diğer paydaş beklentilerini aynı oranda karşılayamama olasılığı,
- Paydaşların entegre düşünce temelli entegre raporu analiz etme hususundaki yetersizliği,
- Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlerin entegre rapor hazırlamada entegre rapor hazırlama ve sunum aşamasında bilgi teknolojilerini kullanabilme gibi teknolojik sorunlar yaşayabilmeleri,
- Muhasebe meslek mensuplarının entegre rapor hazırlama ve sunum aşamasında gerekli olan Türkiye Muhasebe Standartları, sürdürülebilirlik kavramı/sürdürülebilirlik raporları, işletmenin geçmiş, cari ve gelecek dönem performansı arasındaki bağlantıyı kurabilme, entegre düşünce, değer yaratma kavramı, iç kontrol sisteminin oluşturulması, risk yönetimi, fırsatları değerlendirme, Entegre Raporlama çerçevesinde yer alan sermaye ögeleri hakkında bilgi sahibi olma ve sermaye ögeleri arasındaki bağlantıyı kurabilme, finansal ve finansal olmayan performans göstergeleri arasındaki bağlantıyı kurabilme gibi bazı konularda yetkinliğe sahip olmaması,
- Rapora dâhil edilecek önemli konuların belirlenememesi,
- Fırsatların nasıl ölçüleceğinin açık olmaması,
- Risklerin gerçekleşme olasılıklarının tespit edilememesi,
- Raporun kapsamının ve içeriğinin net bir şekilde belirlenememesi,
- Finansal olmayan verilerin toplanmasında güçlükler yaşanması,
- Geleceğe yönelik öngörülerin tutarlı ve güvenilir şekilde oluşturulamaması,
- Bilgi paylaşımı konusunda çekincelerin olması,
- Entegre raporların güvencesi aşamasında uluslararası genel kabul görmüş standartların bulunmaması,
- Entegre rapor hazırlama sürecinde üst yönetimin desteğinin alınamaması,
- Stratejik odak için uygun içeriğin, stratejik amaçların ve temel performans göstergelerinin belirlenememesi,
- Raporlama için ihtiyaç duyulan bilgi sistem ve süreçlerinin işletmelerdeki eksikliği,
- Hangi spesifik unsurların ölçülmesi gerektiğinin belirlenmesi ve her bir sermaye kaynağına dair fırsatların belirlenmesi,
- Finansal olmayan sermaye ögelerinin girdi ve çıktıların nasıl ölçüleceği konusu,
- Raporlama ilkelerini destekleyecek bilgi sistemlerinin işletmelerde oluşturulmasına ilişkin yapısal zorluklar,
- Maliyetler ile fırsatların ölçümü ve hazırlama sürecindeki temel zorluklar,
- Verilerin güvenilirliği konusu.

Yukarıda belirtilen sorunlar incelendiğinde ise ülkemizde entegre raporlama uygulamaları kapsamında yapılması gereken bir takım çalışmalar olduğu görülmektedir.

5. SONUÇ

Günümüzde bilgiye erişme hızının artmasıyla beraber, bilgi kullanıcıları bilginin açık, şeffaf, anlaşılır, doğru ve nitelikli olma özelliklerine daha çok önem vermeye başlamıştır. Bununla birlikte geçmişe dönük verileri içeren geleneksel raporlamanın, paydaşların ihtiyaçlarını karşılayamaması yeni bir raporlama sistemi olan entegre raporlamanın ortaya çıkmasına zemin hazırlamıştır (Yücel, 2018:1). Çünkü, işletmenin hem finansal hem de finansal olmayan performansını bir arada sergileyen entegre raporlama, işletmelerin açık, şeffaf, anlaşılır, doğru ve nitelikli bilgi sunmasına imkan tanımıştır. Diğer yandan entegre raporlama ile birlikte işletmeler uzun dönemde devamlılığı sağlayarak, rekabet güçlerini artırma imkânına ulaşmıştır (Aras ve Sarioğlu, 2015: 26). Entegre rapor, birkaç ülkede mecburi

kılınırken, Türkiye’de henüz gelişme safhasındadır. Bu nedenle de entegre raporlamaya ilişkin Türkiye’de öncelikle bir alt yapı oluşturulmalıdır (Yücel, 2018:112). Bu bağlamda, IIRC’nin yayımlamış olduğu Uluslararası Entegre Raporlama Çerçevesi, entegre rapor yayımlayan işletmelerin raporlarını analiz ederken, bilgi kullanıcıları için önemli bir kılavuz olmuştur. Buna rağmen bilgi kullanıcıları ve muhasebeciler gibi işletmenin iç ve dış çevresinin entegre raporun uygulanmasıyla birlikte karşı karşıya kalabileceği bazı sorunlar bulunmaktadır.

Karşılaşılabilecek bu sorunları azaltmak veya ortadan kaldırmak için gerek işletmeler gerekse paydaşlar tarafından bazı çalışmaların yapılmasında fayda bulunmaktadır. Bunlar aşağıdaki şekilde sıralanabilir (Dereköy, 2018:593; Aydın, 2015:23; Güney, 2018:54);

- Yayımlanan entegre raporun, entegre raporlama ilkelerine uygunluğunun artırılması amacıyla işletme; girdilerini, iş faaliyetlerini, çıktılarını ve sonuçlarını bir iş modeli ile açıklamalıdır.
- İşletme, hedeflerini kısa, orta ve uzun vadeli olarak tanımlayarak, tanımladığı hedeflerine ulaşmak amacıyla belirlediği stratejileri açıklamalıdır.
- İşletme stratejisini, içerik öğeleri ile ilintili bir şekilde açıklamalıdır.
- İşletme stratejisini etkileyebilecek olası riskleri tanımlamalı ve risklere karşı alınabilecek tedbirleri açıklamalıdır.
- İşletmenin faaliyet gösterdiği sektöre yönelik fırsatları ve bu fırsatların işletmeye etkilerini tanımlamalıdır.
- İşletme, gelecekteki performansını etkileyebilecek faktörlere yer vermelidir.
- İşletme içerik öğelerini ve aralarındaki etkileşimi işletme değerini yansıtacak şekilde açıklamalıdır.
- Raporda finansal ve finansal olmayan bilgiler bağlantılı bir şekilde açıklanmalıdır.
- İşletme geçmiş dönem performanslarını ve gelecekte nerede olmak istediğini, entegre bir şekilde açıklamalıdır.
- Entegre raporlamanın yeni bir raporlama sistemi olması nedeniyle, geliştirilmesi gereken yönleri üzerine gerekli çalışmalar ilgili kurumlar tarafından yapılmalıdır.
- Entegre raporlamayı teşvik edici uygulamaların hayata geçirilmesi için gerekli yasal düzenlemeler yapılmalıdır.
- Entegre raporlama ile ilgili kamuoyu farkındalık ve talebi yaratılmalıdır.
- Mevcut muhasebe denetim uygulamalarının entegre raporlama doğrultusunda düzenlenmesi sağlanmalıdır.
- Entegre raporlama ile ilgili yöneticilere yeni görev ve sorumluluklarına ilişkin eğitimler verilebilir.
- Ülkelerarası mevzuat farklılıklarını gidermek amacıyla bütün işletmeler için genel bir entegre raporlama yapma zorunluluğu getirilebilir.
- Başarılı işletmelerin de entegre raporlama uygulamasına ılımlı yaklaşımları için entegre raporlamanın işletmelere olan katkılarını görmeleri konusunda çalışmalar yapılabilir.
- Entegre raporlamanın yalnızca işletmelere değil, aynı zamanda çalışanlara da faydalarının olduğu gösterilerek istekli bir şekilde entegre raporlama sürecine katılmaları sağlanabilir.
- Entegre raporun hazırlanması, sunulması ve denetimi ile ilgili eksikliklerin giderilmesi amacıyla ilgili kişi veya kurumlara gerekli mesleki eğitimler verilebilir.
- Paydaşlara entegre raporları analiz edebilme eğitimi verilebilir.
- Muhasebe meslek mensuplarına entegre rapor hazırlama ve sunma konusunda, gerekli her türlü bilgi ve yetkinliğe sahip olmalarını sağlamak amacıyla, teknolojik bilgilendirmeler ve seminerler verilebilir.
- Entegre raporlamaya kapsamlı standart bir çerçeve getirilmelidir.
- Entegre raporlamanın tanıtımı amacıyla seminerler düzenlenebilir.
- İşletmelerin paydaşlarının entegre rapor hakkındaki farkındalıklarını ve bilgi birikimlerini arttırmak için gerekli çalışmalar yapılmalıdır.
- Entegre rapor hazırlamayı planlayan işletmelere profesyonel danışmanlık yardımıyla bulunulmalıdır.

Sonuç olarak, özellikle bazı yetkili kurum ve kuruluşların (KGK, TÜRMOB, BDDK, SPK, BİST kurumlarının gibi) yukarıda belirtilen çalışmaları yapmaları halinde, Türkiye’de faaliyet gösteren işletmelerin entegre raporlama sürecinde karşılaştıkları sorunlar azalabilecek veya ortadan kalkabilecektir.

KAYNAKÇA

- Altınay, A. (2016), “Entegre Raporlama ve Sürdürülebilirlik Muhasebesi”, *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 3(25), 47-64.
- Aras, G. ve Sarioğlu G. U., (2015), *Kurumsal Raporlamada Yeni Donem :Entegre Raporlama*, TÜSİAD, Yayın No: T/2015, İstanbul, 1-98.
- Aydın, S. (2015), *Entegre Raporlama*, İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- Dereköy, F. (2018), “Entegre Raporlama Uygulamalarının Uluslararası Entegre Raporlama Çerçevesi Bağlamında Değerlendirilmesi”, *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 16(32), 589-608.
- Doğan, Z. ve Acar, A. (2019), “Serbest Muhasebeci ve Mali Müşavirlerin Entegre Rapor Uygulamaları Sürecinde Mesleki Yetkinliklerinin Tespitine İlişkin Bir Araştırma”, *Muhasebe ve Denetime Bakış Dergisi*, 18(56), 25-48.
- Güney, A. (2018), *Entegre Raporlama*, Ankara: Detay Yayıncılık.
- Güney A. (2018), “Geleneksel Raporlamadan Entegre Raporlamaya Geçiş”, *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 614-627.
- <http://www.entegreraporlamatr.org/tr/entegre-raporlama/turkiyede-yayimlanan-entegre-raporlar.aspx>, (Erişim Tarihi:05.09.2020)
- IIRC (2015), Consultation Draft of the International <IR> Framework, Integrated Reporting. <https://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2015/03/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK-Turkish.pdf> (Erişim Tarihi: 30.03.2020).
- Kaya, H. P. (2015), “Entegre Raporlama Sisteminin Ortaya Çıkış Sebepleri ve Şirketlere Sağlayacağı Faydalar”, *Muhasebe ve Denetime Bakış Dergisi*, 113-130.
- Kaya, U. Aygün, D. ve Yazan, Ö. (2016), “Yeni Bir Raporlama Yaklaşımı Olarak Entegre Raporlama ve Dünyadaki Uygulama Örnekleri Üzerine Bir Araştırma”, *KTÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Dergisi*, 6 (11).
- Kurt, Emine S. (2018), *Kurumsal Raporlama*, Bursa: Ekin Yayınevi.
- Küçükgergerli, D. N. (2017), *Şirket Değerlemesinde Yeni Bir Yaklaşım: Entegre Raporlama Endeksi*, İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- Saban, M., Vargün, H. ve Gürkan, S. (2017), “Yatırımcılara Bilgi Sağlama Aracı Olarak Entegre Raporlama”, *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 19(4), 915-936.
- Yıldırım, G. ve Uzun Kocamış, T. (2018), *Entegre Raporlama Sürdürülebilir ve Daha İyi Bir Yönetim İçin Entegre Raporlama*, İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- Yücel, E. (2018), *Entegre Raporlama Kurumsal Sürdürülebilirlik Kapsamında Kurumsal Raporlamanın Gelişimi*, Bursa: Dora Yayıncılık.
- Yüksel, F. (2017), *Entegre Raporlama Finansal ve Finansal Olmayan Bilgilerin Entegrasyonu*, Bursa: Ekin Yayınevi.

FİNANSAL BAŞARISIZLIĞIN TAHMİNİNDE FİNANSAL ORANLARIN KULLANIMI: BANKALAR ÜZERİNE BİR UYGULAMA*

Abaelmotazbealla RAMADAN

Finansal Analist, Sudan Merkez Bankası, Hartum, Sudan, abaelmotazbealla@gmail.com (ORCID ID: 0000-0001-8975-8149)

Özen AKÇAKANAT

Dr. Öğr. Üyesi, Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Finans ve Bankacılık Bölümü, Isparta, Türkiye, ozenakcakanat@sdu.edu.tr (ORCID ID: 0000-0002-7223-3028)

* Bu çalışma, Özen AKÇAKANAT'ın danışmanlığında Abaelmotazbealla RAMADAN tarafından hazırlanan yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

FİNANSAL BAŞARISIZLIĞIN TAHMİNİNDE FİNANSAL ORANLARIN KULLANIMI: BANKALAR ÜZERİNE BİR UYGULAMA

ÖZET

Finansal başarısızlığın öngörülmesi, finansal işlemler ile ilgilenen paydaşlar ve hatta ülkelerin ekonomisi için büyük önem taşıması nedeniyle uzun zamandır ilgi konusu olmuştur. Bu sebeple bu çalışmada, Türkiye'deki mevduat bankalarında finansal başarısızlığı tahmin etmek için kullanılabilecek, belirgin bir öngörde bulunma kabiliyetine sahip, kritik finansal oranları belirleyerek diskriminant analizi yöntemi ile finansal başarısızlık tahmininde bulunmak amaçlanmıştır. Bu kapsamda çalışma örneklemini, 2000-2011 yılları arasında faaliyetlerini devam ettiren 23 başarılı banka ile bu dönem içindeki herhangi bir yılda Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu'na devredilen, birleşen ve satın alınan 23 başarısız banka olmak üzere, toplam 46 adet özel ve kamu sermayeli bankalardan oluşmaktadır. Bu çalışmayı literatürdeki diğer çalışmalardan ayıran unsur, birleşen ve satın alınan bankaların da başarısızlık kriteri olarak modele dâhil edilmesidir. Çalışmanın sonuçlarına göre, analize dâhil edilen sermaye yeterliliği oranlarının, Türkiye'de mevduat bankalarındaki finansal başarısızlıkları tahmin etmede önemli bir rolü bulunmamaktadır. Çalışmada oluşturulan model, bir yıl öncesinden başarısızlık tahmininde %91,3 doğruluk oranında bir sınıflandırma elde etmiştir.

Anahtar Sözcükler: Finansal Başarısızlık, Finansal Oranlar, Bankalar, Diskriminant Analizi

USE OF FINANCIAL RATIOS IN ESTIMATING FINANCIAL FAILURE: AN APPLICATION ON BANKS

ABSTRACT

The prediction of financial failure has been a subject of interest for a long time because it is of great importance for the stakeholders interested in financial transactions and even the economy of countries. Therefore, in this study, can be used to estimate the financial failure in deposit bank in Turkey, has the ability to have a significant predictor, identify the critical financial ratios are intended to provide financial failure prediction using discriminant analysis method. The objective of this study is to determine and identify the critical financial ratios which have ability to be used as a predictor to estimate the financial failure in deposit banks in Turkey using discriminant analysis method. In this context, the data of the study consists of 46 deposit banks, 23 successful banks are continuously operating between 2000-2011 and 23 failed banks that were transferred to the Savings Deposit Insurance Fund, merged and acquired by another bank in any year during the period of the study. What discriminates this study from other studies in the literature specifically in Turkey is using of merged and acquired banks into the model as a success / failure criterion. According to the results of the study, none of the capital ratios were found important in predicting financial failure in deposit banks in Turkey. The model created in the study obtained an accuracy classification rate of 91.3% in the prediction of failure one year ago.

Keywords: Financial Failure, Financial Ratios, Banks, Discriminant Analysis

1. GİRİŞ

Bankaların herhangi bir ekonomide oynadığı önemli rol göz önüne alındığında, bankaların başarılarını ve hayatta kalmalarını etkileyen faktörleri anlamak çok önemlidir. Ticari bankaların başarısızlık durumları herhangi bir ülkedeki hem yerli hem de yabancı yatırımcılar için geçerli kaygıları artırmaktadır. Finansal sıkıntı, bir işletmenin alacaklılarına verdiği sözleri tutamaması ya da işletmenin finansal zorluklarla karşılaşması gibi durumları belirtmek için kullanılan bir terimdir. Finansal sıkıntı bazen iflasa neden olabilir. Daha genel olarak, temel anlamda finansal sıkıntı, nakit sıkıntısından kaynaklanan finansal verimliliğin azalmasıdır (Korteweg, 2007: 2).

Finansal başarısızlık, işletmenin yükümlülüklerinin karşılanmadığı ya da işletmenin zorluklarla karşılaştığı bir durumdur. Yüksek borç oranı olan bir firmanın dezavantajı, özkaynak sahipleri ve borç verenler için finansal sıkıntı riskini arttırmasıdır. Aşırı finansal sıkıntı durumu, bir işletmenin çok yüksek tutarlı yasal masraflar içeren varlıklarını zararına satmasına yol açar. İflas da aşırı finansal sıkıntı ile benzer şekilde bir işletmenin, yüksek maliyeti olan ve yasal maliyetleri içeren varlıklarını zararına satması için zorlanacak durumda olmasıdır. Borcunu ödeyememe (Insolvency), bir kimsenin borçlarını ödeyememesi; borçlarını ödemenin imkânlarından yoksunluğu olarak tanımlanmaktadır. Literatürde finansal sıkıntı, ödeyememe imkânı ile ilişkilendirilmiş ve şöyle tanımlanmıştır: “Finansal sıkıntı, bir firmanın işletme nakit akışlarının mevcut yükümlülükleri yerine getirmek için yeterli olmadığı (ticari krediler veya faiz giderleri gibi) ve firmanın düzeltici eylemde bulunmaya zorlandığı bir durumdur” (Ross vd., 2008: 853).

Finansal başarısızlık tahmininde, finansal oranlar uzun yıllardır kullanılmaktadır. Finansal analiz, bir işletmenin değer yaratıp yaratmadığını değerlendirmek için o işletmenin finansal tablolarını ve diğer ilgili bilgileri kullanma sürecidir. Finansal analistler, muhasebecinin ve işletmenin sunduğu raporları kullanarak işletmenin geçmişini ve mevcut performansını değerlendirir, bu değerlendirmeyi kullanarak analiz yapar ve işletmenin geleceğini ve değerini tahmin etmeye çalışır (Kemp ve Waybright, 2017: 567).

Bu çalışmanın amacı, Türkiye'deki mevduat bankalarında kritik finansal oranları belirleyerek finansal başarısızlığı tahmin etmek için kullanılabilecek bir model oluşturmaktır. Bu amaçla, çalışmada ilk olarak finansal başarısızlık kavramı ve bankalarda kullanılan finansal oranlar ele alınmıştır. Daha sonra ise, literatür taraması yapılmış ve uygulamaya yer verilmiştir.

2. FİNANSAL BAŞARISIZLIK VE FİNANSAL ORANLAR

Finansal başarısızlık adı altında gerçekleşen olaylar çok sayıda olmakla birlikte kâr paylarındaki azalma, işyeri kapatmaları, kayıplar, işten çıkarmalar, CEO istifaları, hisse senedi fiyatlarındaki ani düşüşler gibi olaylar finansal başarısızlık olarak değerlendirilebilecek olaylardan sadece bir kaçıdır (Ross vd., 2008: 853). Finansal başarısızlık kavramını tam olarak belirtmek zordur. Literatürde finansal sıkıntı ile ilgili sıkça kullanılan dört genel terim tanımlanmıştır: Başarısızlık, borcunu ödeyememe, temerrüt ve iflas. Başarısızlık, ekonomik ölçütlere göre yatırım bedeli üzerinden gerçekleşen getiri oranının, risk göz önünde bulundurularak, benzer yatırımlar için geçerli olan oranlardan önemli ölçüde ve sürekli olarak düşük olduğu anlamına gelir. Borcunu ödeyememe ve özellikle “teknik borcunu ödeyememe”, başarısız firmaların mevcut yükümlülüklerini yerine getirememesi durumlarını ifade eden bir terimdir. Bu durum geçici bir durum olabilir, ancak hızlı bir şekilde iflas ilanı nedenine dönüşebilir. Durum geçici değil de kronik ise, “borcunu ödeyememe anlamında iflas” olarak tanımlanır. Bu durumda değerlendirme, toplam yükümlülüklerin toplam varlıklardan daha yüksek değer aldığı toplam varlıkların gerçeğe uygun değerlemesi ile ilgilidir. Başka bir terim temerrüttür. Temerrüt iki şekilde oluşabilir: teknik ve / veya yasal olarak. Teknik temerrüt, borçlu işletmenin bir anlaşmanın şartını ihlal ettiği durumu ifade eder. Sonuç olarak, alacaklı borçluya karşı yasal işlem başlattığında durum yasal temerrüt olarak gelişir. Bununla birlikte iki işletmenin anlaşmasıyla yeniden bir müzakere yapılması sık sık kabul edildiğinden yasal temerrüde nadir rastlanır. Son olarak İflas, bir mahkemede varlıkların tasfiye edilmesi veya bir geri kazanım programı uygulanmaya çalışılması için imzalanan bir dilekçe ile firmanın iflas ilan etmesi koşulunu ifade eder. (Altman ve Hotchkiss, 2006: 4).

Başarısızlık ve iflas, gönüllü tasfiye (alacaklılar), mahkeme kararıyla veya buna eşdeğer olarak tasfiye etmek olarak tanımlanan ve birbirinin yerine geçen şartlar olarak kabul edilmiştir (Taffler, 1982: 343). Finansal sıkıntının iflas veya tasfiye gibi daha kötü olaylardan önce gelen kurumsal düşüşün geç

bir aşaması olduğunun altı çizilmelidir. İflas tam olarak zamana dayanan bir olay olsa da başarısızlık ve finansal sıkıntı da zaman içinde uzayan kurumsal yolları temsil eder (Platt ve Platt, 2002: 188).

Wruk (1990) ise, finansal başarısızlığı finansal sıkıntı olarak değerlendirmiştir ve bir işletmedeki genel finansal sıkıntı göstergelerini oluşturmuştur. Bu göstergeler, zaman içinde temettü tutarında sürekli bir düşüş gösteren veya temettü beyan etmekte başarısız olan bir firmanın temettü indirimini içerebilmektedir. Zarar durumunda, sermayede bir azalma olduğu için şirket iflasa doğru ilerler. İşten çıkarmalar yaşanır, firmaların üst düzey yöneticileri, kuruluşlarının performansını çok önceden görebilecek iyi bir konumda bulunduklarından istifa edebilir ve ekonomik sıkıntıya dayanma potansiyeli olan firmalara gidebilirler. Bu istifalar düşük performansın bir işareti olabilir. Bazen CEO'ların kovulması firmanın sıkıntıda olduğunun bir işaretidir. Son olarak fiyatların düşmesi firmanın piyasa değerinin bir göstergesidir. Alacaklılar bir kuruluşun hisse senedi fiyatlarına dayalı performanslarını gözlemlerler (Wruk, 1990: 421).

Whitaker'a (1999) göre finansal başarısızlık, bir firmanın planlanmış ödemelerini karşılayamadığında veya nakit akışı projeksiyonlarını yakın zamanda yapamayacağını gösterdiğinde başlamaktadır. Durum geliştikçe sürecin meydana getirdiği beş temel adım belirlenebilmiştir: Birincisi; firmanın zamanlanmış borç ödemelerini yerine getirememesi durumunda, geçici bir nakit akışı problemi (teknik iflas) veya varlık değerlerinin neden olduğu kalıcı bir problem olup olmadığına bakılarak firmanın borç yükümlülüklerinin altına düşmesinin görülmesidir. Bir sonraki aşama, sorunun geçici bir sorun olup olmadığına karar verilmesidir. Bu durumda alacaklılarla, herkesi tatmin edecek ve firmaya zaman tanıyacak bir anlaşma yapılmalıdır. Bununla birlikte, temel uzun vadeli varlık değerleri gerçekten azalmışsa, ekonomik kayıplar meydana gelmiştir. Bu durumda bu kayıplara kim katlanmalıdır? Daha sonraki aşama, işletmenin faaliyetlerine devam ettiğin de mi yoksa tasfiye edildiğinde mi satılacağına karar verilmesidir. Bundan sonraki aşama, firmanın Şirketler Kanunu uyarınca koruma için başvuru yapması gerekip gerekmediğinin belirlenmesi veya gayri resmi prosedürlerin kullanılmaya çalışılmasıdır. Son aşama, şirket tasfiye edilirken veya rehabilite edilirken kimin kontrol etmesi gerektiği ve mevcut yönetimin görevinden ayrılması veya faaliyetlerden sorumlu bir mütevellî heyetin oluşturulması gerektiği konusunda hemfikir olunmasıdır (Whitaker, 1999: 124).

Finansal başarısızlık adı altında gerçekleşen olaylar çok sayıda olmakla birlikte kâr paylarındaki azalma, işyeri kapatmaları, kayıplar, işten çıkarmalar, CEO istifaları, hisse senedi fiyatlarındaki ani düşüşler gibi olaylar finansal başarısızlık olarak değerlendirilebilecek olaylardan sadece birkaçıdır (Ross, Westerfield ve Jaffe, 2008: 853). Bu sebeple finansal başarısızlık kavramını tam olarak belirtmek zordur.

Finansal başarısızlıkla ilgili en büyük endişelerden biri, finansal başarısızlığın tanımı konusunda fikir birliğinin olmamasıdır. Araştırmacıların bir kısmı, iflası finansal başarısızlığın tanımı olarak kullanırken, diğer araştırmacılar ise finansal başarısızlığı işletmelerin birleşmeleri, sektörden veya piyasadan çıkarılmaları, tasfiye edilmeleri veya büyük yapısal değişiklikler yapmaları olarak tanımlamaktadır (Muller vd., 2009: 21).

Bankaların başarısızlığı ise çoğunlukla, banka dış destek aldığı veya doğrudan kapandığında ortaya çıkar. Bir bankanın başarısız olduğu durumlar şunlardır (Gonzalez Hermosillo, 1996: 6):

- Bankanın, Merkez Bankası veya stratejik bir yatırımcı tarafından yeniden sermayelendirildiği durumda,
- Bankanın başka bir finansal kuruluş tarafından satın alındığı durumda,
- Banka, bankacılık lisansını teslim ettiği durumda,
- Bankanın işlem veya lisans düzenleyici otorite tarafından geçici olarak askıya alındığı veya düzenleyici otorite finansal kurumu kapattığı durumda.

Potansiyel finansal sıkıntı işaretleri genellikle firma başarısızlığa uğramadan çok önce bir oran analizinde açıkça görülür ve bir firmanın iflas etme olasılığını tahmin etmek için oran analizi kullanılır. Bankalarda finansal başarısızlığı ölçmede kullanılan CAMELS analizi oranları; sermaye yeterliliği oranları, aktif kalitesi oranları, likidite oranları, karlılık oranları, yönetim kalitesi oranları ve piyasa risklerine duyarlılık oranlarıdır. Sermaye yeterliliği oranları, kaynak yapısının ölçülmesinde kullanılır.

Yani bankanın özkaynağı yeterli mi?, borç ve özkaynak oranı dengeli mi? gibi soruların cevabını bulmak için kullanılır (Akdoğan ve Tenker, 2001: 618). Aktif kalitesi oranları varlıkların değerlendirilmesi ve bu doğrultuda aktif kalitesinin ölçümünü yapmak için kullanılan oranlardır (Akgüç, 2012: 523). Likidite oranları, bankanın kısa vadeli nakit durumunu gösteren oranlardır. Karlılık oranları ise, bankaların bir dönem boyunca gerçekleştirdiği faaliyetler sonucu elde ettikleri kar ya da zararı gösteren oranlardır (Akdoğan ve Tenker, 2001: 642). Yönetim kalitesi oranları yönetim kalitesi bileşeninde, yönetim kurulunun kurumun etkinliklerine ilişkin riskleri belirleme, ölçme, izleme, kontrol etme ve kurumun yürürlükteki yasa ve yönetmelikleri uygun olarak güvenli, sağlıklı ve etkili işletimini sağlama yeteneği ölçülmektedir. Piyasa risklerine duyarlılık oranları ise, bankaların faiz oranı ve döviz kurları gibi piyasa risklerine karşı ne derece duyarlı ve kırılgan olduklarını değerlendirmekte kullanılan oranlardır (Ege vd., 2015: 112).

3. LİTERATÜR TARAMASI

Finansal başarısızlığın tahminine yönelik olarak ilk yapılan çalışmalar tek değişkenli modellerdir (Tamari, 1966; Beaver, 1966; 1968). Tamari (1966), tek değişkenli modelde bir değişkene güvenilmesinin zayıflığını ve oran uygulamasındaki tutarsızlığını belirtmiş ve risk endeksi modelini ortaya çıkarmıştır.

Tek değişkenli modeller finansal başarısızlığı tahmin etmeye çalışırken finansal oranları tek tek ele aldıkları için incelenen oranlara göre çelişkili sonuçlar üretmektedirler. Bu sorunun giderilmesi için olayları farklı boyutları ile ele alan çok değişkenli modeller kullanılmıştır. Altman (1968), çok değişkenli modeli yani “Çoklu Diskriminant Analizini” ilk kullanan kişidir ve çalışmasında Amerikan işletmelerini mali açıdan başarısız olan ve başarısız olmayan işletmeler şeklinde sınıflandırmıştır. Çalışmada 33 iflas etmiş ve 33 iflas etmemiş işletme ele alınmıştır. İlk olarak 22 finansal oran tespit edilmiş ve bu değişken sayısı daha sonra beşe indirilmiştir. Altman bu modele “Z-modeli” ismini vermiştir. Z-modeli, işletmelerde iflastan bir yıl öncesi için %95, iki yıl öncesi için %72 oranında doğru sınıflama sağlamıştır.

Sinkey (1975) çalışmasında, banka başarısızlıklarını sınıflandırma ve başarılı bankalar ile başarısız bankalar arasındaki farklılıkları saptamaya çalışmıştır. Bu çalışma iflastan bir yıl öncesini %80 doğru sınıflandırırken, daha sonraki yıllarda altıncı yıla kadar olan dönemde %50’lik bir başarı oranı ile doğru sınıflandırma yapabilmıştır.

Poghosyan ve Cihak (2009) çalışmalarında banka başarısızlığı nedenlerini incelemiştir. Çalışmada, 1996-2007 yılları arasında AB içinde 5.708 bankayı Logit analizi ile analiz etmişlerdir. Logit analizi sonuçlarına göre başarılı bankaları başarısız bankalardan ayırt etmede en iyi olan oran gruplarının sermaye yeterliliği oranı, aktif kalitesi oranı ve karlılık oranı olduğu tespit edilmiştir.

Türkiye’de, Benli (2005) yapay sinir ağı modellerinin finansal başarısızlığı öngörmedeki gücünü karşılaştırmak için lojistik regresyon kullanmıştır. Çalışmada, 1997-2001 döneminde fona transfer edilen 17 banka ve bu alanda faaliyet gösteren 21 banka incelenmiştir. Çalışmanın kapsadığı yıllar için Türkiye Bankalar Birliği (TBB) 49 mali oran yayınlamıştır. Analize dahil edilecek oranların seçiminde, tek değişkenli varyans analizi uygulanarak 12 oran seçilmiştir. Diğer oranlar analizden çıkarılmıştır. Çalışma sonucunda yapay sinir ağı modelinin doğru tahmini %82,4, lojistik regresyon modeli ise %76,5 olarak görülmüştür.

Canbaş ve arkadaşları (2005) banka başarısızlığının tahmininde diskriminant analizi, logit analizi, probit analizi ve temel bileşenler analizi yöntemlerini kullanıp bir erken uyarı sistemi geliştirmişlerdir. Çalışmada, Türkiye’de 1994-2001 yılları arasında 40 özel ticari bankanın verileri kullanılmıştır.

Vuran (2009) 1999-2007 yılları arasında, İstanbul Menkul Kıymetler Borsası’nda halka açık olan ve halka açık olmayan 122 firmanın diskriminant ve lojistik regresyon olmak üzere iki tahmin yönteminin performansını araştırmıştır. Finansal olarak sıkıntılı firmaları rastgele birbirleriyle eşleştirmiştir. Bu çalışmanın sonuçları, iki öngörülebilir model ile modellerin her birinin değişkenlerinin seçimi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunmadığını göstermiştir.

Altunöz (2013), Türkiye’deki bankaların finansal başarısızlıklarının önceden tespit edilmesi amacıyla yapay sinir ağı modellerini karşılaştırmıştır. Çalışmada, 1997-2002 dönemi için 36 adet özel sermayeli ticaret bankasına ait finansal oranlar kullanılarak bankaların finansal başarısızlığa düşme

olasılıkları bir ve iki yıl önceden ayrı ayrı tahmin edilmiştir.

Selimoğlu ve Orhan (2015), Borsa İstanbul'da işlem gören dokuma, giyim eşyası ve deri işletmelerinin finansal başarısızlıklarının ölçülmesinde yararlanılabilecek finansal oranları belirlemişlerdir. Çalışmada, 23 adet finansal oran kullanılarak yapılan çok değişkenli analiz sonucunda 7 finansal oranın gruplar arasında anlamlı farklılık gösterdiği tespit edilmiştir. Bu 7 oran kullanılarak yapılan diskriminant analizi sonucunda, kullanılan modelin %92 sınıflandırma başarısı gösterdiği belirlenmiştir.

Türkcan vd. (2018), bankalarda mali başarısızlığı bir yıl önceden tahmin etmek ve hangi faktörlerin banka başarısızlığına neden olabildiğini tespit etmek amacıyla, Türkiye'de, 1990-2010 arasındaki 21 yıllık dönemde faaliyet gösteren bankalara ilişkin panel veriler kullanılarak beş aşamalı ampirik bir başarısızlık tahmin modeli oluşturulmuştur.

4. BANKALAR ÜZERİNE BİR UYGULAMA

4.1. Araştırmanın Amacı

Bu çalışmanın amacı, Türkiye'de mevduat bankalarındaki finansal başarısızlığı, finansal oranları kullanarak bir yıl öncesinden tahmin etmektir. Bu amacı gerçekleştirmek için çok değişkenli istatistiksel tekniklerden birisi olan diskriminant analizi kullanılmıştır.

4.2. Araştırmanın Örnekleme ve Veri Toplama Süreci

Bu çalışmada kullanılan veriler Türkiye Bankalar Birliği web sitesinden elde edilmiştir (www.tbb.org.tr). Türk bankacılık sisteminde faaliyet gösteren bankaların finansal oranları değişkenler olmak üzere, diskriminant analizi yöntemi ile bir model oluşturulmuştur.

Bu kapsamda, çalışma 2000-2011 yılları arasında faaliyetlerini devam ettiren 23 başarılı banka ile bu dönem içindeki herhangi bir yılda TMSF'ye devredilen, birleşen ve satın alınan 23 başarısız banka olmak üzere, toplam 46 adet özel ve kamu sermayeli ticaret bankalarından oluşmaktadır. Çalışmanın bu yılları kapsamaması, bankaların finansal başarısızlığının ülkemizde yoğun olarak bu dönemde yaşanmasından kaynaklanmıştır. Banka verileri gözlem değeri olarak kullanılmıştır. Değişken olarak kullanılan finansal oranlar Türkiye Bankalar Birliği'nin internet sitesinden elde edilmiştir. Herhangi bir banka için hangi yıla ait finansal oranların kullanılacağına o bankanın TMSF'ye devredilip edilmediğine, birleşmiş veya başka banka tarafından satın alınmış olup olmadığına göre karar verilmiştir. Başarısız bankalar için el değiştirilen yıl baz alınmıştır, TMSF'ye devredilmemiş, yani faaliyetlerine devam eden bankalar için analizin kapsadığı dönemdeki son yıl baz yılı olarak kabul edilmiştir. Amaç modelin bir yıl önceden finansal başarısızlık tahmini yapılabilmesi olduğu için, her bankaya ilişkin gözlem değerleri baz yılın bir yıl öncesi biçiminde alınarak analize dahil edilmiştir. Kriterlere göre belirlenen bankalardan; başarılı bankalar "0", başarısız bankalar "1" olarak kodlanmıştır. Araştırmanın örnekleme yukarıdaki kriterlere dayanarak, 46 bankadan oluşmuştur. Tablo 1'de F ile gösterilen bankalar TMSF'ye devredilen bankaları, B ile gösterilen bankalar birleşen bankaları, S ile gösterilen bankalar ise başka bankalar tarafından satın alınan bankaları göstermektedir. Analize, satın alınan ve birleşen bankaların da dahil edilmesinde, literatürde yer alan Gonzalez Hermosillo (1996: 6) ve Muller ve arkadaşlarının (2009: 21) finansal başarısızlık tanımları temel alınmıştır.

Tablo 1. Araştırmada Kullanılan Bankalar

No	Banka Adı	Durum	İflas / Satın alma / Birleşme yılı	İflas / Satın Alma / Birleşme bir yıl önce	
1	Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası	Başarılı	-	2010	
2	Türkiye Halk Bankası A.Ş.	Başarılı	-	2010	
3	Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O.	Başarılı	-	2010	
4	Akbank T.A.Ş.	Başarılı	-	2010	
5	Alternatifbank A.Ş.	Başarılı	-	2010	
6	Anadolubank A.Ş.	Başarılı	-	2010	
7	Şekerbank T.A.Ş.	Başarılı	-	2010	
8	Tekstil Bankası A.Ş.	Başarılı	-	2010	

9	Turkish Bank A.Ş.	Başarılı	-	2010	
10	Türk Ekonomi Bankası A.Ş.	Başarılı	-	2010	
11	Türkiye Garanti Bankası A.Ş.	Başarılı	-	2010	
12	Türkiye İş Bankası A.Ş.	Başarılı	-	2010	
13	Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.	Başarılı	-	2010	
14	Arap Türk Bankası A.Ş.	Başarılı	-	2010	
15	Citibank A.Ş.	Başarılı	-	2010	
16	Denizbank A.Ş.	Başarılı	-	2010	
17	Deutsche Bank A.Ş.	Başarılı	-	2010	
18	Eurobank Tekfen A.Ş.	Başarılı	-	2010	
19	Fibabanka A.Ş.	Başarılı	-	2010	
20	Finansbank A.Ş.	Başarılı	-	2010	
21	HSBC Bank A.Ş.	Başarılı	-	2010	
22	ING Bank A.Ş.	Başarılı	-	2010	
23	Turkland Bank A.Ş.	Başarılı	-	2010	
24	Bank Kapital Türk A.Ş.	Başarısız	2000	1999	F
25	Demirbank T.A.Ş.	Başarısız	2000	1999	F
26	Egebank A.Ş.	Başarısız	2000	1999	F
27	Eskişehir Bankası T.A.Ş.	Başarısız	2000	1999	F
28	Etibank A.Ş.	Başarısız	2000	1999	F
29	Interbank	Başarısız	2000	1999	F
30	Sümerbank A.Ş.	Başarısız	2000	1999	F
31	Türk Ticaret Bankası A.Ş.	Başarısız	2000	1999	F
32	Birleşik Türk Körfez Bankası A.Ş.	Başarısız	2001	2000	B
33	Ege Giyim Sanayicileri Bankası A.Ş.	Başarısız	2001	2000	F
34	İktisat Bankası T.A.Ş.	Başarısız	2001	2000	F
35	Kentbank A.Ş.	Başarısız	2001	2000	F
36	Milli Aydın Bankası T.A.Ş.	Başarısız	2001	2000	F
37	Sitebank A.Ş.	Başarısız	2001	2000	F
38	Toprakbank A.Ş.	Başarısız	2001	2000	F
39	Osmanlı Bankası A.Ş.	Başarısız	2001	2000	B
40	Ulusal Bank T.A.Ş.	Başarısız	2001	2000	F
41	Bayındırbank A.Ş.	Başarısız	2001	2000	F
42	Türk Dış Ticaret Bankası A.Ş.	Başarısız	2005	2004	S
43	MNG Bank A.Ş.	Başarısız	2007	2006	S
44	Oyak Bank A.Ş.	Başarısız	2007	2006	S
45	Tekfenbank A.Ş.	Başarısız	2007	2006	S
46	Fortis Bank A.Ş.	Başarısız	2011	2010	B

4.3. Araştırmada Kullanılan Değişkenler

Çalışmada kullanılan oranlar belirlenirken, bankaların finansal başarısını net bir şekilde ortaya koyabilen oranlar olmasına dikkat edilmiştir ve analizde 8 oran kullanılmıştır. Bu oranlar, işletme başarısızlığı tahmini çalışmalarında kullanılmış olmalarına, ayrımcı bir fonksiyonun geliştirilmesinde makul olmalarına ve genel kabul edilebilirliklerine dayanarak seçilmiştir.

Tablo 2’de belirtilen 8 adet oran, bankalar için kullanılan finansal oranların içinden diskriminant analizinde etkili olan ve literatürde en çok kullanılan oranlar belirlenerek analize dâhil edilmiştir.

Tablo 2. Çalışmada Kullanılan Finansal Oranlar (Değişkenler)

Değişkenler	Kategoriler	Literatürde Kullanan Araştırmacılar
X1: Toplam Krediler / Toplam Aktifler	Aktif Kalitesi	Lin (2010); Türkcan vd. (2018); Çinko ve Avcı (2008)
X2: Net Dönem Kârı (Zararı) / Toplam Aktifler (RoA)	Karlılık	Lin (2010); Türkcan vd. (2018); Çinko ve Avcı (2008)
X3: Takipteki Krediler / Toplam Krediler ve Alacaklar	Aktif Kalitesi	Öğüt vd. (2012); Türkcan vd. (2018); Çinko ve Avcı (2008)
X4: Sermaye Oranı= Özsermaye/[Riskli Varlıklar + (Piyasa Riskleri + Operasyonel Riskler)*12.5]	Sermaye Yeterliliği	Lin (2010); Türkcan vd. (2018); Çinko ve Avcı (2008)
X5: Toplam Gelirler / Toplam Giderler	Karlılık	Ünvan ve Tatlıdil (2011); Türkcan vd. (2018); Çinko ve Avcı (2008)
X6: Faiz Gelirleri / Toplam Gelirler	Karlılık	Lin (2010); Türkcan vd. (2018); Çinko ve Avcı (2008)
X7: Öz kaynaklar / Toplam Aktifler	Sermaye Yeterliliği	Lin (2010); Türkcan vd. (2018); Çinko ve Avcı (2008)
X8: Yabancı Para Likit Aktifleri / Yabancı Para Pasifleri	Likidite	Ünvan ve Tatlıdil (2011); Türkcan vd. (2018)

Tablo 3’te, analizde kullanılan değişkenlere ilişkin gözlem değerlerine yer verilmiştir.

Tablo 3. Analizde Kullanılan Değişkenlere İlişkin Gözlem Değerleri (Veri Seti)

Banka Adı	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8
T.C Ziraat Bankası	44,5	2,5	1,5	19,2	149,7	89,2	8,9	91,5
Türkiye Halk Bankası A.Ş.	61,7	2,8	4	15,9	163,8	83,3	10,2	94,8
Türkiye Vakıflar Bankası	64,3	1,6	5,1	14,4	150,3	80,8	11,6	96,4
Akbank T.A.Ş.	52,6	2,5	2,4	20,6	160,4	79,5	15,5	85,8
Alternatifbank A.Ş.	67,3	0,7	4,6	15	124,6	73,1	10,9	47,2
Anadolubank A.Ş.	64,6	2,7	2,9	18,8	148,8	84,8	16,8	62,2
Şekerbank T.A.Ş.	59,1	1,5	6,6	14	135,8	78,9	12,3	68,6
Tekstil Bankası A.Ş.	72,7	0,6	5	19,4	122,7	82,7	19,3	73,3
Turkish Bank A.Ş.	29,4	0,3	4,4	24,7	110,4	88,1	15,2	77,1
Türk Ekonomi Bankası A.Ş.	67,3	1,6	3,1	14,4	130,1	75,9	9,5	80,9
Türkiye Garanti Bankası A.Ş.	57,2	2,5	3	19,6	158,3	77,1	13,3	100,5
Türkiye İş Bankası	56,7	2,3	3,7	17,5	155,7	74,8	12,9	92,8
Yapı ve Kredi Bankası	62,7	2,4	3,5	16,1	170,5	66,8	12,2	92,9
Arap Türk Bankası	29,2	2,1	1,2	27,7	172,9	61,3	26,8	88,6
Citibank A.Ş.	37,1	1,4	14,1	19,5	133,4	77,2	14,9	40,9
Denizbank A.Ş.	62,3	1,7	5	16,4	157,3	85,2	11,4	56
Deutsche Bank A.Ş.	23,7	-0,2	0	50,7	97,3	67	12,6	15,2
Eurobank Tekfen	47,3	0,4	7,2	20,3	108,9	86,5	10,8	81,9
Fibabanka A.Ş.	84,7	-1,6	3,3	15	84,7	100,3	11,9	25,7
Finansbank A.Ş.	73	0,6	7,1	14,6	117,3	104,5	12	49,5
HSBC Bank A.Ş.	65,5	2,4	9,5	16,7	147,8	88	13,7	40,2
ING Bank A.Ş.	71,8	0,6	3,2	19,4	122,7	82,7	19,3	51,3
Turkland Bank A.Ş.	66,7	0,2	4	14	114,6	67,9	14,5	69
Bank Kapital Türk	28,7	0,7	6,8	4,9	110,8	65,2	5,6	42,5
Demirbank T.A.Ş.	27	8,8	1,5	22,4	146,3	94	13,9	68,6
Egebank A.Ş.	30,4	-168,7	211,2	-289	17,3	138	-137,7	25,1
Eskişehir Bankası	34,9	-95,1	50,5	-144,8	37,9	180,7	-78,3	26,9

Etibank A.Ş.	42,6	0,5	0,3	8	101,5	94,3	5,7	70,6
Interbank	9,6	-20,2	378,7	5,9	76,7	95,7	-26,6	22,9
Sümerbank A.Ş.	10,1	-59,4	296,7	-118	39,7	149,7	-41,5	19,7
Türk Ticaret Bankası	14,8	0,2	75,1	-1	103,5	116,5	1,1	39,7
Birleşik Türk Körfez Bankası	20,3	2,3	0,2	19,1	112,5	94,7	13,8	62,5
Ege Giyim Sanayicileri Bankası	35,5	-11,1	26,2	7,8	72,8	67,4	7,7	67,3
İktisat Bankası	27,8	-120,6	247	0	-2,5	-1360,4	-120,4	30,8
Kentbank A.Ş.	34,2	0,8	2,6	0	105,9	103,9	7,4	64,8
Milli Aydın Bankası	34,9	-23,1	66	5,6	56	93,9	6,4	97,2
Sitebank A.Ş.	43,8	-13,3	15,3	0	72,9	109,2	3	59,8
Toprakbank A.Ş.	26,3	0,3	15,8	0	104,5	79,9	7,2	94
Osmanlı Bankası	23,6	1,2	2,5	11,4	110	72,1	8,5	91,8
Ulusal Bank T.A.Ş.	3,1	-21	0	0	57,1	168,7	-8,9	29,4
Bayındır Bank A.Ş.	20,7	0,4	6,1	12,6	102,8	85,3	14,1	98,2
Türk Dış Ticaret Bankası	43	1,5	5	13,5	124,4	77,8	13,8	93,1
MNG Bank A.Ş.	58,1	-0,5	2	16,7	103,5	75,6	13,4	65
Oyak Bank A.Ş.	61,9	0,9	0,8	12,7	114,5	89,5	8,3	76,5
Fortis Bank A.Ş.	67,8	0,2	4,8	16,8	110,8	85,6	15,9	57,7

Tablo 4'te görüldüğü gibi en büyük ortalama değeri Toplam Gelir/Toplam Gider (X5) oranı olup ve bu değer başarılı bankalar grubunda yer almaktadır. Yani başarılı bankalar düşük maliyet ile yüksek gelir elde etme kabiliyetine sahiptir. En düşük ortalama değeri Net Dönem Kârı (Zararı)/Toplam Aktifler (RoA) (X2) oranı olup ve bu değeri başarısız bankalar grubunda yer almaktadır. Yani başarısız bankalar aktiflerden kazanç elde etme kabiliyetine sahip değildir.

Tablo 4. Grup İstatistikleri

Gruplar		Ort.	Std. Sapma	Geçerli N (listwise)	
				Ağırlıksız	Ağırlıklı
Başarılı	X1	57,4522	15,62355	23	23
	X2	1,3739	1,13547	23	23
	X3	4,5391	2,9623	23	23
	X4	19,3000	7,66414	23	23
	X5	136,4348	24,12297	23	23
	X6	80,6783	10,1868	23	23
	X7	13,7609	3,94654	23	23
	X8	24,7087	10,45349	23	23
Başarısız	X1	32,6435	16,75773	23	23
	X2	-22,3522	45,65599	23	23
	X3	61,6391	109,45068	23	23
	X4	-16,4565	72,21963	23	23
	X5	86,8652	37,26627	23	23
	X6	37,1348	306,23508	23	23
	X7	-11,1783	43,14932	23	23
	X8	33,2087	16,71996	23	23

4.4. Araştırmanın Yöntemi ve Bulguları

Araştırmada kullanılacak istatistiksel teknik, Altman (1968), tarafından kullanılan çok değişkenli diskriminant analizidir. Bu analiz başarılı ve başarısız bankalar arasında güvenilir bir şekilde ayırım yapabilen oranları belirlemek için kullanılmıştır. Ayrımıcı bir işlevin genel şekli:

$$Z = V1X1 + V2X2 + VnXn$$

Z= Diskriminant skoru

V1, V2.....Vn = Diskriminant Katsayısı

X1, X2.....Xn = Bağımsız değişken

Çok değişkenli analiz, bağımlı değişkenin iki olasılıktan herhangi birinin arasına düştüğü problemlerde öncelikli olarak sınıflandırma ve tahmin yapmak için kullanılmaktadır. Bu teknik, incelenen bankalar için ortak olan özelliklerin tamamını göz önüne alma avantajına sahiptir. Diskriminant Analizi (DA), bir değişkenler grubunun iki veya daha fazla veri kümesi arasında önemli ölçüde farklılık gösterip göstermediğini ve aynı zamanda gruplar arasında en fazla farklılık gösteren değişkenlerin özel kombinasyonunu belirlemeyi amaçlar. Bu çalışma ile başarılı ve başarısız bankalar arasındaki farkları en çok ortaya çıkaran oranlar dizisi belirlenecektir. Tablo 2'deki oranların bu çalışmada kullanılmak üzere bir ayırma işlevi elde etmek için diskriminant analizine tabi tutulmasıyla başarılmıştır.

Çalışmada, sosyal bilimler için istatistik paketinden (SPSS 23 yazılımı) yararlanılmıştır. İlk olarak diskriminant analizi uygulayabilmek için veri setinin bazı varsayımları sağlayıp sağlamadığına bakılır. Diskriminant analizinin en önemli varsayımları normal dağılım, eşit kovaryans ve çoklu bağlantı varsayımlarıdır.

Değişkenlerin normal dağılıma sahip olmaları varsayımı

Örneklem büyüklüğü 30'dan büyükse, örnek ortalaması normal olarak dağıtılacaktır. Örneklem büyüklüğü 30'a eşit veya büyükse, yeterli veriye sahip olduğu varsayılabilir (Boone ve Sabo, 2013). Örneklem büyüklüğü 20 veya 30'dan büyükse, normal olmayan bir popülasyondan küçük bir örneklem alınmadıkça, örneklem ortalaması yaklaşık olarak normal dağılır (Gerbing, 2014). Örneklem ortalaması normaldir, çünkü $n > 30$ için test gerekmez.

Kovaryans matrislerinin eşit olması varsayımı

Barfield vd. (2004), DA'nin, varyans-kovaryans matrislerinin heterojenliğine karşı çok duyarlı olduğunu belirtmiştir. Diskriminant analizi, tüm bağımsız değişkenler için örneklem varyanslarının ve kovaryanslarının bağımlı değişken gruplar arasında eşit olmasını gerektirir. Bu özellik, varyans-kovaryans matris varsayımının homojenliği olarak bilinir.

Bir çeşit ayırıcı analiz olan lineer ayırt edici analiz, kovaryans matrislerinin eşitliğini varsaymaktadır. Bu varsayımı test etmek amacıyla ilk kez 1949 yılında Box tarafından M istatistiği tanıtılmıştır. Box-M testi test istatistiği,

$$M = (n - g) \log|S| - \sum_{i=1}^g (n_i - 1) \log|S_i|$$

biçiminde hesaplanır.

Çalışmada iki grup bulunduğu için test istatistiği, $n = n_1 + n_2$ olmak üzere,

$$M = (n - 2) \log|S| - ((n_1 - 1) \log|S_1| + (n_2 - 1) \log|S_2|)$$

biçiminde özelleştirilebilir. Box-M istatistiğinin anlamlı çıkması eşit kovaryans matris varsayımının sağlanmadığını gösterir. SPSS de uygulanan analiz sonucunda Tablo 5'te görüldüğü üzere, anlamlılık değeri ($p=0,203$), analizlerin gerçekleştirildiği $\alpha=0,05$ yanılma düzeyinden büyüktür. Bu durumda H1 hipotezi reddedilir. Yani iki grubun kovaryansları arasında fark yoktur. Böylece, varyans-kovaryans matrisinin eşitliği varsayılabilir.

Tablo 5. Box-M test Sonuçları

Box's M	9,195
F	1,419
Yaklaşık Değer	
Serbestlik Derecesi 1	6
Serbestlik Derecesi 2	14026,868
Anlamlılık	0,203

Tablo 6'da görüldüğü gibi log belirleyici değerleri birbirine oldukça yakındır. Bu, heterojen matrislerin heterojenliğinin yakınsamasının iyi bir göstergesidir, çünkü gruplar arasındaki logaritma determinantının değeri büyükse, fark daha büyük olur ve bunun tersi de doğrudur.

Tablo 6. Log Belirleyici

Gruplar	R.	Log belirleyici
0	3	16,503
1	3	18,029
Öbek içi	3	17,475

Değişkenlerin korelasyonunun yüksek olmaması varsayımı

Bu varsayım, çoklu regresyonda tam çoklu doğrusallık varsayımının yokluğuyla aynıdır. Bir diskriminant değişkeni, başka bir diskriminant değişkeni ile çok yüksek korelasyon gösteriyorsa (örneğin, $r > 0,90$), diskriminant değişkenlerinin varyans- kovaryans matrisi ters çevilemez. Sonra matris, kötü koşullu olarak adlandırılır (Neil, 2010: 350). Yani değişkenler arası korelasyon katsayılarının tümü 0,9'dan küçük olduğu için çoklu doğrusal bağlantı sorunu yoktur denebilir. Tablo 7, analizde kullanılan değişkenler arasındaki korelasyonu göstermektedir. Tabloda görüldüğü gibi değişken X2 (Net dönem kârı (zararı) / Toplam aktifler), değişken X7 (Öz kaynaklar / Toplam aktifler) ile daha yüksek bir korelasyona sahiptir. Sonuç olarak, bu yüksek korelasyon nedeniyle değişkenlerden birinin ayıklanması gerekmektedir. Bu durumda X2 değişkeni veri analizine dâhil edilmemiştir.

Tablo 7. Korelasyon Matrisi

	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8
X1	1,000	0,124	-0,321	0,062	0,148	0,026	0,149	0,018
X2	0,124	1,000	-0,598	0,836	0,744	0,408	0,978	0,463
X3	-0,321	-0,598	1,000	-0,441	-0,537	-0,335	-0,652	-0,522
X4	0,062	0,836	-0,441	1,000	0,508	-0,114	0,777	0,331
X5	0,148	0,744	-0,537	0,508	1,000	0,378	0,720	0,456
X6	0,026	0,408	-0,335	-0,114	0,378	1,000	0,489	0,208
X7	0,149	0,978	-0,652	0,777	0,720	0,489	1,000	0,499
X8	0,018	0,463	-0,522	0,331	0,456	0,208	0,499	1,000

Diskriminant analizi kullanılmasını sağlayan koşulları onayladıktan sonraki adım bu analizi çalışma örneğine uygulamaktır. Tablo 8'de grup ortalamalarının eşitlik testleri gösterilmektedir. ANOVA tablosunda Wilks'in Lambdası ne kadar küçükse, diskriminant fonksiyonundaki bağımsız değişken o kadar önemlidir. Wilks'in Lambdası, X6 hariç diğer tüm bağımsız değişkenler için F testi ile anlamlıdır.

Tablo 8. Grup Ortalamalarının Eşitlik Testleri (ANOVA)

	Wilks Lambdası	F	df1	df2	Sig.
X1	0,620	26,968	1	44	0,000
X3	0,876	6,255	1	44	0,016
X4	0,888	5,575	1	44	0,023
X5	0,605	28,677	1	44	0,000
X6	0,990	0,464	1	44	0,499
X7	0,852	7,619	1	44	0,008
X8	0,911	4,274	1	44	0,045

En Belirgin Bağımsız Değişkenlerin Test Edilmesi (Adımsal Ayırma)

Adımsal ayırma fonksiyon analizinde adım adım bir diskriminant modeli oluşturulur. Özellikle her adımda, gruplar arasındaki farklılığa en çok hangisinin katkıda bulunacağını belirlemek için tüm değişkenler gözden geçirilir ve değerlendirilir. Bu değişken daha sonra modele dahil edilerek, yeni bir model oluşturulur.

Analize alınan yedi finansal oran arasında çoklu doğrusal bağlantı olması ihtimalinin yüksek olması nedeniyle adımsal ayırma (stepwise) yöntemi kullanılmaktadır, adımsal diskriminant yöntemi, bağımsız değişkenlerin hiçbirini içermeyen bir modelle başlar. Sonra her adımda, en büyük (F için Giriş) değerine sahip öngörücü (varsayılan olarak, 3,84) modele eklenir. Adımları Tablo 9’da gösterilmektedir.

Tablo 9. Adımsal Analiz

Adım	Bağımsız Değişkenler	Tolerans	Min. Tolerans	Giriş için F	Wilk Lambdası
0	X1	1	1	24,308	0,649
	X3	1	1	5,887	0,884
	X4	1	1	5,327	0,894
	X5	1	1	27,362	0,622
	X6	1	1	0,437	0,99
	X7	1	1	7,014	0,865
	X8	1	1	3,83	0,922
1	X1	0,967	0,967	9,969	0,507
	X3	0,703	0,703	0,156	0,62
	X4	0,735	0,735	0,123	0,62
	X6	0,856	0,856	1,239	0,605
	X7	0,472	0,472	1,705	0,599
	X8	0,822	0,822	12,826	0,482
2	X1	0,957	0,787	5,954	0,423
	X3	0,616	0,616	0,649	0,474
	X4	0,724	0,659	0,006	0,481
	X6	0,854	0,732	0,667	0,474
	X7	0,44	0,44	0,114	0,48
3	X3	0,541	0,541	0,002	0,423
	X4	0,724	0,637	0,005	0,423
	X6	0,853	0,701	0,462	0,418
	X7	0,436	0,436	0,288	0,42

Tablo 10’da görüldüğü üzere, bütün oranlardan sadece üç oran anlamlı ve modelde katkı sahibidir. Bu üç oranın en iyi sonucu almak için önemli katkısı bulunmaktadır. Yani ayırt etmede en

yüksek yeteneğe sahiptir. Analize göre diğer oranlar anlamlı değildir.

Tablo 10. Analize Dahil Olan Değişkenler

Adım	Değişken	Tolerans	Silmek için F	Wilk Lambdası
1	X5	1,000	27,362	
2	X5	0,822	40,212	0,922
	X8	0,822	12,826	0,622
3	X5	0,787	19,795	0,618
	X8	0,813	8,546	0,507
	X1	0,957	5,954	0,482

Tablo 11’de gösterilen sonuçlara göre, üç oran ayırt edici işlevi oluşturmak için modele girilmektedir. Bu oranlar:

- X1: Toplam krediler / Toplam aktifler
- X5: Toplam gelirler / Toplam giderler
- X8: Yabancı para likit aktifleri / Yabancı para pasifleri

Tablo 11. Eklenen/Çıkarılan Değişkenler

Adım	Girdiler	Wilk Lambdası							
		İstatistik	df1	df2	df3	Gerçek F			
						İstatistik	df1	df2	Sig.
1	Toplam gelirler/Toplam giderler (X5)	0,605	1	1	44,000	28,677	1	44,000	0,000
2	YP likit aktifleri /YP pasifleri (X8)	0,447	2	1	44,000	26,556	2	43,000	0,000
3	Toplam krediler /Toplam aktifler (X1)	0,380	3	1	44,000	22,829	3	42,000	0,000

Oluşturulan ayırma fonksiyonunun önemlilik testleri yapılırken ve ilişkilerin gücü test edilirken fonksiyonun Wilks Lambdası, öz değer, ki-kare ve anlamlılık değerlerine bakılır. Bu değerlere ilişkin sonuçlar Tablo 12 ve 13’te gösterilmektedir.

Diskriminant Fonksiyonunun Ayırıştırma Gücü

Diskriminant skorları ve gruplar arasındaki korelasyonu ölçen kanonik korelasyon değeri 0,787 bulunmuştur. Bu değer yorumlanabilmesi için karesinin alınması gerekmektedir ($0,787=0,619$). Buna göre bu model bağımlı değişkendeki varyansın %61’ini açıklayabilmektedir. Özdeğer istatistiği %40’dan büyük olduğundan yeterli kabul edilebilir (Albayrak vd., 2005). Tablo 12’de özdeğer istatistiği verilmiştir.

Tablo 12. Özdeğer

Fonksiyon	Özdeğer	% Varyans	% Kümülatif	Kanonik Korelasyon
1	1,631	100	100	0,787

Grup ortalamalarının birbirinden farklı olup olmadıklarının ve diskriminant skorlarındaki toplam varyansın gruplar arasındaki farklar tarafından açıklanamayan kısmının tespit edilmesi için Wilk Lambdası istatistiği hesaplanmış ve sonuçlarına Tablo 13’te yer verilmiştir.

Tablo 13. Wilk Lambdası

Fonksiyon(lar) Testi	Wilk Lambdası	Ki-kare	df	Sig.
1	0,38	41,107	3	0,000

%5 anlamlılık düzeyinde “iki grubun diskriminant skorlarının eşit olduğu” sıfır hipotezi reddedilir ve model ayırıcı olarak kabul edilebilir. 0 ile 1 arasında değerler alan Wilk Lambdası istatistiği

0,38 olduğundan, diskriminant fonksiyonunun diskriminant skorlarındaki toplam varyansın %38'ini açıklayamadığı söylenebilir. Bağımsız değişkenlerin önemini değerlendirilmesi için diskriminant fonksiyonu katsayılarına ve yapı matrisindeki her bir değişkenin yüküne bakmak gerekir.

Tablo 14'te standartlaştırılmış diskriminant fonksiyonu katsayıları verilmiştir.

Tablo 14. Standartlaştırılmış Kanonik Diskriminant Fonksiyonu Katsayıları

Değişken	Fonksiyon 1
X1	0,499
X5	0,851
X8	-0,641

Mutlak değerce büyük katsayı, bağımsız değişkenin önemliliğine işaret eder. Katsayı işareti ise ilişkinin yönünü gösterir. Mutlak değerce en büyük katsayının X5 değişkenine ait olduğu, dolayısıyla bağımlı değişkeni gruplara ayırmada en önemli bağımsız değişkenin X5 olduğu görülmektedir. Buna göre, ayırma en az katkıyı sağlayan bağımsız değişken ise X8 değişkenidir. Bağımsız değişkenlerin önemini değerlendirilmesinde kullanılabilecek başka bir ölçüt yapı matrisidir. Tablo 15'de yapı matrisinden elde edilen korelasyonlar verilmiştir. Bu matris, her bir değişkenin diskriminant fonksiyonu ile korelasyonunu gösterir.

Tablo 15. Yapı Matrisi

Değişken	Fonksiyon 1
X5	0,668
X1	0,629
X7 ^a	0,410
X3	-0,316
X4 ^a	0,282
X8	-0,250
X6 ^a	0,212

^a: Bu değişken analizde kullanılmamıştır.

Yapı matrisine göre, diskriminant fonksiyonu ile mutlak değerce en yüksek korelasyona sahip bağımsız değişken X5, en düşük korelasyona sahip değişken X6 değişkenidir.

Standartlaştırılmamış Kanonik Diskriminant Fonksiyonu Katsayıları

Standartlaştırılmamış kanonik diskriminant fonksiyonu katsayıları Tablo 16'da gösterilmiştir.

Tablo 16. Standartlaştırılmamış Kanonik Diskriminant Fonksiyonu Katsayıları

Değişken	Fonksiyon 1
X1	0,031
X5	0,027
X8	-0,046
Sabit	-3,081

Bu katsayılar kullanılarak diskriminant fonksiyonu aşağıdaki gibi oluşturulur:

$$Z = -3,081 + 0,031 X1 + 0,027 X5 - 0,046 X8$$

Bu modele göre, X1 ve X5 yüksek olması Z-skoru artırırken X8 in yüksek olması Z-skoru düşürmektedir. X1 ve X5 oranlarında başarılı bankaların ortalamalarının yüksek olduğu Tablo 18'de görülmektedir. Başarısız bankalarda ise X8 oranının daha yüksek olduğu Tablo 18'de görülmektedir.

Gözlem için diskriminant skoru, yukarıdaki eşitlikte bağımsız değişkenlerin gözlem için aldıkları değerler yerine konarak elde edilir. Grup ortalama skorlarına Tablo 17'de yer verilmiştir.

Tablo 17. Grupların Ortalama Diskriminant Skoru Değerleri

Gruplar	Fonksiyon
0	1.249
1	-1.249

Tablo 17’de, 0 ile kodlanmış olan başarılı bankalar grubunun ortalama diskriminant skoru değeri 1,249 iken, 1 ile kodlanmış olan başarısız bankalar grubunun ortalama diskriminant skoru değeri -1,249’dır.

Sınıflandırma fonksiyonu katsayılarına Tablo 18’de yer verilmiştir.

Tablo 18. Sınıflandırma Fonksiyonu Katsayıları (Fisher’in Doğrusal Diskriminant Fonksiyonu Katsayıları)

Değişken	Gruplar	
	0	1
X1	0,183	0,106
X5	0,126	0,058
X8	-0,006	0,109
Sabit	-14.448	-6.752

0 grubu için sınıflandırma fonksiyonu;

$$Y1 = -14,448 + 0,183 X1 + 0,126 X5 - 0,006 X8$$

1 grubu için sınıflandırma fonksiyonu;

$$Y2 = -6,752 + 0,106 X1 + 0,058 X5 + 0,109 X8$$

şeklinde yazılır.

Sınıflandırma fonksiyonları yeni gözlemlerin sınıflandırılmasında kullanılan fonksiyonlardır. Katsayıları yorumlanmamaktadır.

Analizin doğru sınıflandırma yüzdesinin yani analizin başarısının değerlendirilmesi için sınıflandırma tablosu elde edilmiştir. Sınıflandırma sonuçları, Tablo 19’da verilmiştir.

Tablo 19. Sınıflandırma Sonuçları

		Gruplar	Tahmin Edilen Grup Üyeliği		Toplam
			0	1	
Gözlem	Hesaplama	0	22	1	23
		1	3	20	23
	%	0	95,7	4,3	100,0
		1	13,0	87,0	100,0
Bağımsız geçerlilik sınaması	Hesaplama	0	21	2	23
		1	4	19	23
	%	0	91,3	8,7	100,0
		1	17,4	82,6	100,0

Sınıflandırma sonuçlarına göre; tahmin edilen diskriminant fonksiyonunun doğru sınıflandırılma oranı %91,3’tür. 46 bankadan 4 tanesi yanlış, 42 tanesi doğru sınıflandırılmıştır. 0 ile kodlanmış olan başarılı bankaların 22 tanesi doğru sınıflandırılmıştır. Yani başarılı bankaların doğru sınıflandırılma oranı %95,7’dir. 1 ile kodlanmış başarısız bankaların 20 tanesi doğru sınıflandırılmıştır. Yani başarısız bankaların doğru sınıflandırılma oranı %87’dir.

Güvenilirlik Testi

Kappa testi, iki veya daha fazla gözlemci arasındaki uyumun güvenilirliğini ölçen istatistik bir

yöntemdir. Araştırmada kappa değeri başarısızlıktan bir yıl öncesinde 0,826 olduğundan, tahmin edilen grup ile gerçek/gözlemlenen grup performansı arasında mükemmel düzeyde uyum olduğu belirtilebilir. Tablo 20’de diskriminant analizi model performans sonuçları (%) verilmektedir.

Tablo 20. Simetrik Ölçümler

		Değer	Asimptotik Standartlaştırılmış Hatalar	Approximate T _b	Tahmini değer
Uyum ölçümü	Kappa	0,826	0,083	5,624	0,000

ROC Eğrisi (ROC Curve)

ROC eğrisi, bir tanı testine, grupları ayırmada ne kadar güvenebileceğimizi gösteren bir grafik türüdür. Grafik bir eğriden ibaret olup, eğrinin altında kalan alan 0,5 ile 1 arasında değişmektedir. Alan 1'e ne kadar yakınsa tanı testinin güvenilirliği de o kadar yüksektir. Tablo 21’de görüleceği üzere alan değeri 0,913’tür. Bu ise, oluşturulan modelin yüksek derecede güvenilir olduğu anlamına gelmektedir.

Tablo 21. ROC Eğrisi

Eğrinin Altındaki Alan				
Test Sonucu Değişkenleri:				
Alan	Std. Hata ^a	Asimptotik An. ^b	Asimptotik %95 Güven Aralığı	
			Alt sınır	Üst sınır
0,913	0,048	0,000	0,818	1,000

5. SONUÇ

Bankalar, mevduat sahiplerine veya diğer alacaklılara karşı yükümlülüklerini yerine getiremediğinde veya genellikle varlıklarının piyasa değeri, borçlarının piyasa değerinden daha düşük bir değere düştüğünde ekonomik olarak başarısız olurlar. Bir bankanın başarısızlığı, bankacılık kurumlarının birbirine bağlılığı ve kırılabilirliği nedeniyle genellikle diğer firmaların başarısızlığından daha önemli olarak kabul edilir. Buradan hareketle, bu çalışmanın amacı, Türkiye’deki ticari bankalardaki finansal sıkıntıları tahmin etmek için öngörülebilir bulunmak amacıyla kullanılabilecek kritik finansal oranları belirlemek için bir diskriminant modeli geliştirmektir. Çalışma sonucunda aşağıdaki oranlar anlamlı olarak tanımlanmıştır:

- Aktif kalitesi oranlarından olan; Toplam krediler / Toplam aktifler,
- Karlılık oranlarından olan; Toplam gelirler / Toplam giderler ve
- Likidite oranlarından olan; Yabancı para likit aktifleri / Yabancı para pasifleri.

Sınıflandırma sonuçlarına göre; tahmin edilen diskriminant fonksiyonunun doğru sınıflandırılma oranı %91,3’tür. 46 bankadan 4 tanesi yanlış, 42 tanesi doğru sınıflandırılmıştır. 1 ile kodlanmış başarısız bankaların 20 tanesi doğru sınıflandırılmıştır. Yani başarısız bankaların doğru sınıflandırılma oranı %87’dir. Modelin yanlış sınıflandırdığı bankalardan 3 tanesi (MNG Bank A.Ş., Oyak Bank A.Ş., Fortis Bank A.Ş.) analiz yapmadan önce başarısız olarak sınıflandırılmasına rağmen model sonucunda başarılı olarak sınıflandırılmıştır. Modelin başarılı olarak sınıflandırdığı MNG ve Oyak Bank A.Ş. satın alınan banka sınıflandırılmasında yer alırken, Fortis Bank A.Ş.’nin ise birleşen banka sınıflandırılmasında yer alması dikkat çekici sonuçlardır. 0 ile kodlanmış olan başarılı bankaların 22 tanesi doğru sınıflandırılmıştır. Yani başarılı bankaların doğru sınıflandırılma oranı %95,7’dir. Belirlenen kriterlere göre başarılı sınıflandıran bankalardan 1 tanesi olan Turkish Bank A.Ş., oluşturulan modele göre başarısız olarak sınıflandırmıştır. Çinko ve Avcı (2008) tarafından gerçekleştirilen çalışmada, tahmin için kullanılan veri setindeki doğru sınıflama oran %72 (23/32) olarak tespit edilmiştir. Selimoğlu ve Orhan (2015)’in tekstil sektöründe gerçekleştirdiği çalışmada, diskriminant modelinin doğru sınıflandırma başarısı %92 olarak hesaplanmıştır.

Başarılı ile başarısız bankaları ayırt etme konusunda, Toplam Gelirler/ Toplam Giderler en yüksek ayırıcı özelliğe sahiptir. Yabancı para likit aktifleri / Yabancı para pasifleri oranı ise ikinci sırada gelmektedir. Toplam krediler / Toplam aktifler oranı ise son sırada gelmektedir. Türkcan ve

arkadaşlarının (2018) çalışmasında ise banka başarısızlığını tahmin etme konusunda diğer göstergelere oranla daha başarılı olan bağımsız değişkenlerin, net faiz marjı ve hisse senedi fiyatları büyüme oranı olduğu tespit edilmiştir. Selimoğlu ve Orhan (2015) ise tekstil sektöründeki işletmelerin finansal başarısızlıklarının ölçümlemesinde, duran varlıklar/özkaynaklar, faiz karşılama, faaliyet kâr marjı, net kâr marjı, özkaynak kârlılığı, aktif kârlılığı ve FVÖK/aktif toplamı oranlarından yararlanılabileceğini tespit etmiştir.

Bu çalışmada oluşturulan modele göre, Toplam Krediler / Toplam Aktifler ve Toplam Gelirler / Toplam Giderler yüksek olması Z-skoru artırırken YP likit Aktifleri / YP pasiflerinin yüksek olması Z-skoru düşürmektedir. Ayrıca Türkiye’de mevduat bankalarını başarısız ve başarılı iki gruba ayırma konusunda, kârlılık ve likidite oranları büyük öneme sahiptir. Bu sonuç, bir bankanın başarılı bir şekilde işlemesi için karlılığının ve likiditesinin gerçekten önemli olduğunu destekler niteliktedir.

KAYNAKÇA

- Akdoğan, N., & Tenker, N. (2001). *Finansal tablolar ve mali analiz teknikleri*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Akgüç, Ö. (2012). *Banka finansal tablolarının analizi*. İstanbul: Arayış Basım ve Yayıncılık.
- Albayrak, A. S. (2005). *SPSS uygulamalı çok değişkenli istatistik teknikleri* (Editör: Şeref Kalaycı). Ankara: Asil Yayın.
- Altman, E. I. (1968). Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy. *Journal of Finance*, 23(4), 589-609.
- Altman, E. I., & Hotchkiss, E. (2006). *Corporate financial distress and bankruptcy: Predict and avoid bankruptcy, analyze and invest in distressed debt* (3. Baskı). Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, Inc.
- Altunöz, U. (2013). Bankaların finansal başarısızlıklarının yapay sinir ağları modeli çerçevesinde tahmin edilebilirliği. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 28(2), 189-217.
- Barfield J., Poulsen, J., & French, A. (2004). Discriminant Function Analysis (DA). <http://userwww.sfsu.edu/efc/classes/biol710/discrim/discrim.pdf>. [Erişim tarihi 05 Ekim 2019].
- Beaver, W. H. (1966). Financial ratios as predictors of failure. *Journal of Accounting Research*, 4(1), 71-111.
- Beaver, W. H. (1968). Market prices, financial ratios, and the prediction of failure. *Journal of Accounting Research*, 6(2), 179-192.
- Benli, Y. (2005). Bankalarda mali başarısızlığın öngörülmesi lojistik regresyon ve yapay sinir ağı karşılaştırılması. *Gazi Üniversitesi Endüstriyel Sanatlar Eğitim Fakültesi Dergisi*, 16, 31-46.
- Boone, E., & Sabo, R. (2013). *Statistical research methods*. New York: Springer Science and Business Media.
- Canbaş, S., Altan, Ç., & Süleyman, B. K., (2005). Prediction of commercial bank failure via multivariate statistical analysis of financial structures: The Turkish case. *European Journal of Operational Research*, 166(2), 528-546.
- Çinko, M., & Avcı, E. (2008). CAMELS dereceleme sistemi ve Türk ticari bankacılık sektöründe başarısızlık tahmini. *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar Dergisi*, 2(2), 25-48.
- Ege, İ., Topaloğlu, E. E., & Karakozak, Ö. (2015). CAMELS performans değerlendirme modeli: Türkiye’deki mevduat bankaları üzerine ampirik bir uygulama. *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8(4), 109-126.
- Gerbing, W. D. (2014). *R data analysis without programming*. New York: Cengage Publisher Services.

- Gonzalez-Hermosillo, B., & Billings, R. (1996). *Banking system fragility: Likelihood versus timing of failure: an application to the Mexican financial crisis*. IMF Working Paper 142. Washington: International Monetary Fund.
- Kemp, R. ve Waybright, J. (2017). *Financial accounting* (4. Baskı). Upper Saddle River, NJ: Pearson Prentice Hall.
- Korteweg, Arthur G. (2007). The costs of financial distress across industries. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=945425> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.945425>.
- Lin, S. L. (2010). A two-stage logistic regression-ANN model for the prediction of distress banks: Evidence from 11 emerging countries. *African Journal of Business Management*, 4(14), 3149-3168.
- Muller, G. H. Steyn-Bruwer, B. W., & Hamman, W. D. (2009). Predicting financial distress of companies listed on the JSE-A comparison of techniques. *South African Journal of Business Management*, 40(1), 21-32.
- Platt, H., & Platt, M. (2002). Predicting corporate financial distress: Reflections on choice-based sample bias. *Journal of Economics and Finance*, 26(2), 184-199.
- Poghosyan, T., & Cihak, M. (2009). *Distress in European banks: An analysis based on a new data set*. International Monetary Fund Working Paper, WP 09/9.
- Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jaffe, J. (2008). *Corporate Finance* (8. Baskı). New York: McGraw-Hill/Irwin.
- Sinkey Jr, J. F. (1975). A multivariate statistical analysis of the characteristics of problem banks. *The Journal of Finance*, 30(1), 21-36.
- Selimoğlu, S., & Orhan, A. (2015). Finansal başarısızlığın oran analizi ve diskriminant analizi kullanılarak ölçülmesi: BİST'de işlem gören dokuma, giyim eşyası ve deri işletmeleri üzerine bir araştırma. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (66), 21-40.
- Taffler, R. J. (1982). Forecasting company failure in the UK using discriminant analysis and financial ratio data. *Journal of the Royal Statistical Society: Series A*, 145(3), 342-358.
- Tamari, M. (1966). Financial ratios as a means of forecasting bankruptcy. *Management International Review*, 4, 15-21.
- Türkcan, Z., Bozcuk, A., & Türkcan, K. (2018). Türk bankalarında mali başarısızlığın tahmin edilmesine yönelik ampirik bir çalışma. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (80), 251-272.
- Türkiye Bankalar Birliği. <https://www.tbb.org.tr/tr>. [Erişim tarihi 05 Ekim 2019].
- Ünvan, Y., & Tatlıdil, H. (2011). The investigation of the Turkish banking sector with multivariate statistical methods. *Ege Academic Review*, 11(5), 29-40.
- Vuran, B. (2009). Prediction of business failure: A comparison of discriminant and logistic regression analyses. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 38(1), 47-65.
- Whitaker, B. (1999). The stages of financial distress. *Journal of Economics and Finance*, 23(2), 123 – 132.
- Wruck, K. H. (1990). Financial distress, reorganization, and organizational efficiency. *Journal of Financial Economics*, 27(2), 419-444.

TMS 7 NAKİT AKIŞ TABLOSU KAPSAMINDA FİNANSAL PERFORMANSIN ÖLÇÜLMESİ: BİST'TE BİR UYGULAMA¹

Şakir SAKARYA

Prof. Dr., Balıkesir Üniversitesi, İİBF, İşletme Anabilim Dalı, Muhasebe ve Finansman Bilim Dalı,
sakirsakarya@gmail.com, ORCID ID: orcid.org/0000-0003-2510-7384

Fatma GİRGİN

Balıkesir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Muhasebe ve Finansman
Bilim Dalı, fatmagirgin@gmail.com.tr, ORCID ID: orcid.org/0000-0002-0262-2378

¹ Bu çalışma, Fatma GİRGİN'in Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Muhasebe ve Finansman Bilim Dalı'nda Prof. Dr. Şakir SAKARYA danışmanlığında hazırlanmış olan "TMS 7 Nakit Akış Tablosu Kapsamında Finansal Performansın Ölçülmesi: BİST'te Bir Uygulama" başlıklı yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

TMS 7 NAKİT AKIŞ TABLOSU KAPSAMINDA FİNANSAL PERFORMANSIN ÖLÇÜLMESİ: BİST'TE BİR UYGULAMA

Öz

Nakit akış tablosu, nakit esasına göre hazırlanan tek tablo olması ve işletmenin nakit ve nakit benzeri varlıklarındaki, önceki dönem ile cari dönem arasındaki değişimleri göstermesi bakımından önem taşımaktadır. İşletmeler, diğer finansal tablolardan elde edemedikleri bilgilere bu tablo aracılığıyla ulaşabilmektedirler. Dolayısıyla geleneksel finansal oranlara kıyasla nakit akış tablosundan yararlanılarak hazırlanmış olan oranlarla yapılan analizler, işletmelerin finansal performanslarını daha gerçekçi yansıtmaktadır. Bu araştırmanın amacı, hisse senetleri Borsa İstanbul (BİST)'da işlem gören Ana Metal Sanayi sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin finansal performanslarını nakit akış tablosuna dayalı oranlarla ÇKKV yöntemlerinden birisi olan TOPSIS yöntemi ile değerlendirmektir. Analiz, 17 adet işletme için, sektörün genel yapısı da değerlendirilerek seçilen 15 adet nakit akış tablosuna dayalı oran ile yapılmıştır. Öncelikle işletmelerin 2015-2019 dönemlerine ilişkin finansal tablolarından alınan bilgilerle, oranlar hesaplanmıştır. Sonrasında CRITIC yöntemi ile kriterlerin ağırlıkları belirlenmiştir. Son olarak işletmelerin performans sıralamalarını oluşturabilmek için çok kriterli karar verme yöntemlerinden TOPSIS yöntemi uygulanmıştır. Burada hem sabit ağırlıklar hem de CRITIC yöntemi sonucuna göre elde edilen değerler üzerinden, iki modellenmiş hesaplama ve sıralama yapılmıştır. Yapılan performans sıralaması neticesinde, her yıl için en başarılı ve en başarısız performans gösteren işletme sıralamalarının değiştiği görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: TMS 7 Nakit Akış Tablosu, Nakit Akışı, Finansal Performans, CRITIC, TOPSIS.

MEASUREMENT OF FINANCIAL PERFORMANCE WITHIN THE EXTENT OF TAS 7 STATEMENT OF CASH FLOWS: AN APPLICATION IN BIST

Abstract

The cash flow statement is important in that it is the only cash-based statement and shows the changes in cash and cash equivalents in an enterprise between the previous period and the current one. Enterprises can access the information that they cannot obtain from the other statements through this one. Therefore, the analyses that were performed using the rates based on the cash flow table reflect the financial performances of enterprises more realistically compared to those performed using the conventional financial rates. The aim of this study is to evaluate the financial performance of companies active in the main metal industry sector whose shares are traded on Borsa İstanbul (BIST), using the TOPSIS method, which is one of the CCPV methods based on cash flow rates. Using the rate based on 15 cash flow statement selected by evaluating the general structure of the sector, the analysis was performed for 17 companies. First, the rates were calculated using the information from the enterprises' annual financial statements for the periods of 2015-2019. Then, the importance levels of the criteria were determined using the CRITIC method. Finally, the TOPSIS method, one of the decision-making methods with multi-criteria, was implemented to generate the performance rankings of the enterprises. Here, a calculation and sequencing with two models was generated through the values obtained from the result of both the CRITIC method and constant weights. Based on the performance ranking generated, it was found that the ranking of the most successful and unsuccessful enterprises changed for each year.

Keywords: TAS 7 cash flow statement, cash flow, financial performance, CRITIC, TOPSIS.

1.GİRİŞ

Hızlı ve sürekli bir değişim içinde yer alan iş dünyasında yöneticiler, yatırımcılar veya finansal tablo düzenleyicileri açısından en değerli ve en mühim araç bilgidir (Başar ve Azgın, 2016: 780). Finansal tablolar, ilgili tüm taraflar için bilgi kaynağıdır ve işletmenin değerlendirilmesi için bir temel oluşturmaktadır (Jeletic, 2012: 319). Dolayısıyla ilgililer için sunulan bu bilgilerin kolay erişilebilir, açık ve anlaşılabilir bir nitelikte olması önem arz etmektedir (Pamukçu, 2011: 134).

Finansal tablolardan sadece nakit akış tablosu nakit esasına göre hazırlanırken diğerleri tahakkuk esasına göre hazırlanmaktadır (Gücenme ve Arsoy, 2006: 66). Nakit akış tablosunda, belli bir döneme ilişkin nakit ve nakde eşdeğer varlıklar açıklanmaktadır (Nurnberg, 1990: 50). Tablo, nakit varlıklarındaki önceki dönem ile cari dönem arasındaki değişimi göstermektedir (Alltizer ve Swanson, 2014: 208). Nakit akış tablosunun amacı, işletmelerde nakdin nasıl yaratıldığını ve nasıl kullanıldığını ortaya koymaktır (Gücenme ve Arsoy, 2006: 67). Tablo sayesinde işletmelerin bir dönem boyunca nakit tahsilatlarını ve ödemelerini kaynaklar ve kullanım yerleri bazında izlemeleri olanaklı hale gelmektedir (Akdoğan ve Tenker, 1998: 284). Nakdin temin edildiği yeri bilmek, gelecekte de buralardan nakit sağlanıp sağlanamayacağı konusunda tahminler yapılabilmesi için önemlidir. Nakdin kullanım yerlerini bilmek ise, işletmelerin ileriki dönemlerde ihtiyaç duyacağı nakit miktarının değerlendirilmesi bakımından önemlidir (Gücenme ve Arsoy, 2006: 67).

Nakit akış tablosu, işletme, finansman ve yatırım faaliyetlerinden giriş ve çıkış hakkında çok ayrıntılı bilgi vererek, bilançolardan ve gelir tablolarından tamamen farklı bir perspektiften bir işletmenin performansının anlaşılmasını sağlamaktadır (Dimitrijevic, 2015: 142). Nakit akış tabloları, nakit yaratılmasının gücü ve işletmenin nakit kullanımına ilişkin işletmenin çıkar gruplarına gerekli verileri sağladığı için önemli bir finansal bilgi kaynağıdır (Lapteş ve Sofian, 2014: 214; Kablan ve Güvemli, 2019: 237). Nakit akış tablosu, bilanço ile gelir tablosu arasındaki bir köprü gibidir ve bu tablolardan temin edilemeyen bilgileri sağlamaktadır. Tablonun odak noktası karlılık değil likiditedir (Bayrakcıoğlu ve Bayri, 2019a: 386-387). Likidite, işletmenin yapması gereken ödemeleri ve faaliyetlerini sürdürebilmesi için gereken nakit akışına sahip olmak şeklinde tanımlanmaktadır (Başar ve Azgın, 2016: 782). Likidite, aslında varlıkların nakde çevrilebilme hızını ve kesinliğini ifade etmektedir (Heerkens, 2006: 34). Nakit akış tablosu, işletme faaliyetleriyle ilgili beklentilerle örtüşmeyen net gelirden düzeltmeleri göstermektedir. Bununla birlikte yeniden sınıflandırmalar, satın almalar ve para birimi çevirileri gibi nakit akışı yaratmayan olaylar için bazı farklılıklar beklenmesine rağmen, birçok nakit akışı tablosu aslında büyük ama açıklanamayan farklılıkları da göstermektedir (Bahnsen, Miller and Budge, 1996: 1).

Türkiye'de ilk defa 31 Aralık 2005 tarihinden sonra başlayan raporlama dönemleri için uygulanacak olan TMS 7 Nakit Akış Tablosu Standardı, 18 Ocak 2005 Tarih ve 25704 Sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir (www.kgk.gov.tr, 2020). Nakit akış tablosunun tarihsel gelişiminin detayları için bk. (Bayrakcıoğlu ve Bayri, 2019b). TMS 7 bütün işletmeler için bu tablonun hazırlanıp sunulmasını zorunlu kılmaktadır (TMS 7, Mad. 3). Günümüzde işletmeler tarafından nakit yönetiminin önemi ve gerekliliğinin artması sebebiyle değer kazanan nakit akış tablosunun uzun yıllar boyunca isteğe bağlı olarak düzenlenmesi tablonun kullanıcılar tarafından yeterince anlaşılamamasına sebep olmuştur (Uçma ve Köroğlu, 2005: 1). Tablonun hazırlanma zorunluluğu işletmelere ekstra bir yük gibi görünmesine rağmen en çok faydayı da yine işletmelerin sağlayacağı ortadadır (Yükçü ve Demirkıran, 2013: 2).

Nakit değişimleri işletmelerin birçok faaliyetinden kaynaklanabilir (Okka, 2006: 39). TMS 7 Nakit Akış Tablosu Standardına göre düzenlenen tabloda döneme dair nakit akışları "İşletme, yatırım ve finansman faaliyetleri" ayrı ayrı bölümlendirilerek raporlanır (TMS 7, Mad. 10). İşletmeler tarafından ticari faaliyetlere uygun şekilde sınıflandırılarak sunulan nakit akışları, finansal tablo kullanıcıları için, işletmenin mali durumuna ve nakit ve nakde eşdeğer varlıklarına etkisine ilişkin bilgiler sağlar ve bu bilgiler sayesinde faaliyetler arası ilişkiler de değerlendirilebilir (TMS 7, Mad. 11). Faaliyet bazında hazırlanan nakit akış tablosu, tablonun etkinliğini arttırmaktadır (Yaylaönü, 2001: i).

Çalışmada finansal performans analizi yapılan işletmeler, hisse senetleri BİST'te Ana Metal Sanayi sektöründe faaliyet göstermektedir. Sanayi, ülkelerin gelişmelerinde en etkili faktörlerden

biridir (Şit ve Ekşi, 2017: 84). Türkiye'nin ilerlemesi hususunda önemli yeri olan ana metal sanayi sektörü, sanayi sektörlerinin başında yer almaktadır (Eyüboğlu ve Bayraktar, 2019: 2). Sektörün ülke ekonomisine işgücü yaratması ve diğer sektörler için de destekleyici bir güç olması gibi sebeplerden dolayı Türkiye açısından stratejik bir değere sahiptir (Eyüboğlu ve Bayraktar, 2019: 10). Diğer yandan bu sektör, teknolojik yenilikleri takip eden, sürekli bir ilerleme içinde olan, yoğun sermaye gerektiren ve ülke ekonomisi için katma değer yaratan bir sektör olması dolayısıyla ülkelerin ekonomik politikalarından ciddi anlamda etkilenmektedir. Risklerin yüksek olduğu ve rekabetin yoğun yaşandığı bu sektörde, işletmelerin yaşamlarını sürdürebilmeleri için rekabet güçlerini artırmaları gerekmektedir (Şit ve Ekşi, 2017: 89). Bu da ekonomi açısından stratejik bir konuma sahip bulunan ana metal sanayi sektörü işletmelerinin performansının değerlendirmesini zorunlu kılmaktadır (Eyüboğlu ve Bayraktar, 2019: 2). Çalışma giriş bölümü ile birlikte literatür taraması, yöntem, bulgular ve yorumlar bölümlerini takiben sonuç ve öneriler bölümlerinden oluşmaktadır.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Nakit akış tablosu haricinde nakit esasına göre hazırlanan başka bir finansal tablo mevcut değildir. Nakit esasına göre hazırlanan tek tablo olması açısından değerlendirildiğinde, işletmenin finansal durumu ve performansı hakkında diğer finansal tablolardan değişik daha farklı bilgiler sağlanmaktadır. Geleneksel finansal oranlar ile yapılan analizler, karar vericiler, yöneticiler, kredi verenler ve diğer kişiler için işletmenin performansını değerlendirmelerinde yetersiz kalabilmektedir. Dolayısıyla nakit akış tablosundan elde edilen bilgiler ile yapılan finansal performans analizi işletme performanslarının yorumlanması konusunda büyük bir katkı sağlamaktadır. Literatür incelendiğinde geleneksel finansal oranlar kullanılarak yapılan analizlerin çokluğu dikkat çekmektedir. Buna karşın nakit akış tablosuna dayalı oranlarla yapılan finansal performans ölçümüne ilişkin çalışmalar ise kısıtlıdır. Nakit akış tablosuna dayalı oranlarla yapılan analizlerden bazıları aşağıda yer almaktadır. Bu kapsamda Türkiye'de yapılan çalışmalar:

Yılmaz (1999) yaptığı çalışmada, finansal performansın ölçümünde bilanço ve gelir tablosuna ek olarak nakit akış tablosu bilgilerinden de faydalanmıştır. Bu tablolardan elde edilen verilerle yeni rasyolar ortaya atılmıştır. Performans analizi için rasyolar hesaplanmış ve yorumlar yapılmıştır. Nakit akış rasyolarının işletmelerin finansal istikrarını ölçmede etkili araçlar olduğu ancak sağlıklı yorumlanabilmesi için geçmiş yıllara ait verilerinin ve sektör ortalamaları ile karşılaştırılmasının gerekliliği üzerinde durulmuştur.

Karğın ve Aktaş (2011) çalışmalarında, inşaat sektöründe faaliyette bulunan, halka açık işletmelerin 2006-2010 dönemlerine ilişkin "TMS 7 Nakit Akış Tabloları Standardı"na göre hazırlanmış nakit akış tablolarını, nakit akışlarının sağlandığı faaliyetler modeli, karşılaştırmalı tablolar, eğilim yüzdeleri ve oran analizi yöntemiyle analiz etmişlerdir. Araştırmacılar, tablo kullanıcılarının daha yararlı ve yerinde kararlar alabilmeleri için analize diğer finansal tabloların da dahil edilmesi kanısına varmışlardır.

Sakarya ve Akkuş (2015) çalışmalarında, hisse senetleri Borsa İstanbul'da çimento sektöründe işlem gören işletmelerin, 2010-2013 dönemini kapsayan mali tablolarını kullanarak, finansal performanslarını ÇKKV yöntemlerinden TOPSIS yöntemi ile analiz yapmışlardır. Belirlenen 24 adet oran ile yapılan analiz neticesinde geleneksel oranlar ve nakit akım oranlarına göre işletmelerin finansal performanslarının aynı olmadığı görülmüştür.

Vargün ve Uygurtürk (2016) çalışmalarında, BİST'te inşaat ve bayındırlık sektöründe faaliyette bulunan işletmelerin 2013-2015 dönemlerine dair finansal performanslarını nakit akım oranlarını temel alarak ölçmüşlerdir. Öncelikle nakit akış oranlarını hesaplamışlar sonrasında da VIKOR yöntemine göre performans sıralaması yapmışlardır. Çalışma neticesinde analizi yapılan işletmelerin dönemler itibarıyla performanslarının değişkenlik gösterdiği tespit edilmiştir.

Yıldırım, Yıldırım ve Alkaya (2016) çalışmalarında, nakit akış oranları vasıtasıyla, hisse senetleri BİST'te işlem gören taş ve toprağa dayalı sanayi sektörü işletmelerinin performans analizini yapmışlardır. Çıkan sonuçları farklı açılardan değerlendirmeye tabi tutmuşlardır. Sektör işletmeleri açısından durum değerlendirmesi neticesinde ise bu işletmelerin yaşamlarını sürdürebilmeleri için esas faaliyetlerden sağlanan nakit akışlarının pozitif olması gerektiği sonucuna varmışlardır.

Tutkavul (2018) yaptığı çalışmada, bilanço, gelir tablosu ve nakit akış tablosunun bileşimi neticesinde elde edilen nakit akış oranlarıyla, BİST otomotiv sektörü işletmelerinin finansal performansını değerlendirmiştir. Bu amaçla öncelikle nakit akış oranlarının hesaplamalarını yapmış ve yorumlamıştır. Sonrasında da hesaplanan oranlarla Visual Promethee programında analiz gerçekleştirmiştir. Analiz neticesinde işletmelerin nakit akış performanslarını yorumlamıştır.

Yılmaz ve İçten (2018) çalışmalarında, hisse senetleri BİST'te işlem gören 31 adet gayrimenkul yatırım ortaklığı şirketinin, 2007-2016 dönemlerine ait finansal tablolarının nakit akış oranları aracılığıyla analizini yapmışlardır. Analize oranların hesaplanmasından sonra TOPSIS yöntemi ile devam etmişlerdir. Nakit akış odaklı yapılan performans değerlendirmesi neticesinde en başarılı dönem olarak 2009 yılı tespit edilmiştir.

Güleç ve Bektaş (2019) çalışmalarında, nakit akış tablosunun önemini vurgulamak amacıyla, BİST'e kayıtlı 107 adet imalat işletmesinin 2008-2017 dönemlerini analize tabi tutmuşlardır. Bu amaçla likidite, karlılık ve finansal yapı alanlarında sekiz adet nakit akış oranı ve on adet geleneksel finansal oran belirlemişlerdir. Analiz sonuçlarına göre, işletmelerin faaliyetlerine devam edebilmelerine yetecek nakit akışını sağlayamadıklarını görmüşlerdir.

Tüfekçi ve Karaca (2019) çalışmalarında, Fortune 500'de en yüksek net satış hasılatına sahip 50 adet ulusal ve 50 adet uluslararası işletmenin 2010 – 2016 dönemlerine ilişkin nakit akış tablolarını "Nakit Akışlarının Sağlandığı Faaliyetler Yöntemi" ve "Oran Analizi" yöntemleri ile uluslararası bir analiz yapmışlardır. Çalışma ile nakit akış tablolarından, nakit akış bilgilerine ilişkin hem mevcut hem de gelecekteki durum hakkında önemli bilgiler elde edilebileceği sonucuna varılmıştır. Ayrıca tablonun diğer finansal tablolarla ve analiz yöntemleriyle birlikte kullanılması durumunda analiz sonuçlarının daha sağlıklı olacağını saptamışlardır.

Eraslan ve Met (2020) çalışmalarında, BİST'e kayıtlı iki adet turizm işletmesinin performanslarını ölçmeye yönelik, dokuz adet nakit akış rasyosuyla analiz yapmışlardır. Çıkan analiz sonuçlarına göre işletmelere önerilerde bulunmuşlardır.

Diğer ülkelerde yapılan bazı çalışmalar ise aşağıdaki gibidir:

Jooste (2007) yapmış olduğu çalışmada, çeşitli araştırmacılar tarafından önerilen nakit akışı oranlarını araştırmış ve finansal başarısızlığı tahmin etme potansiyeli olan oranların bir listesini önermiştir. Çünkü gelir tablosu ve bilanço oranları likiditeyi ölçmek için yeterli değildir. Bir işletmenin pozitif likidite oranları ve artan karları olabilir, ancak ciddi nakit akışı sorunları yaşayabilir. Araştırma neticesinde nakit akış tablosundan geliştirilen oranların, bir işletmenin finansal gücü ve zayıf yönleri hakkında ek bilgi sağlamak için geleneksel oranları destekleyici olduğunu saptamışlardır.

Ahmad, Azhar ve Wan-Abu-Bakar (2010) çalışmalarında, nakit akış oranlarının finansal başarısızlığı tahmin etmedeki rolünü araştırmışlardır. Bu amaçla, geleneksel finansal oranlar ve nakit akış oranları olmak üzere iki model kurmuşlardır. Analiz sonuçları, nakit akış oranlarını kullanan modelin üstünlüğünü göstermektedir.

Kajananthan ve Velnampy (2014) çalışmalarında, hisse senetleri Colombo Menkul Kıymetler Borsası'nda işlem gören 2 tane telekomünikasyon işletmesinin nakit akışı oranları ve geleneksel oranları kullanılarak likidite, ödeme gücü ve karlılık analizini yapmışlardır. Araştırma sonuçlarına göre, geleneksel oranların nakit akış oranlarından farklı sonuçlar ürettiği görülmüştür. Finansal verilerin değerlendirilmesinde nakit akış oranlarının, geleneksel oranların sonuçlarının doğruluğunu test etmede bir yol göstermektedir.

Atieh (2014) yapmış olduğu çalışmada, Ürdün ilaç sektörünün likidite pozisyonunu, yakın zamanda geliştirilen nakit akış oranlarına kıyasla geleneksel oranları kullanarak incelemiştir. Araştırma, Ürdün'de altı yıllık bir süre boyunca (2007-2012) geleneksel yedi oran ile ilaç endüstrisinin büyük yedi şirketinin nakit akış oranları arasındaki karşılaştırmayı içermektedir. Çalışma bulgularına göre;

- Bilançodan elde edilen geleneksel oranlar ile nakit akış tablosundan elde edilen nakit akış oranları arasında farklılıklar bulunmaktadır,

- Şirketlerin sadece geleneksel oranlara dayalı sonuçlarla karar almaları yanlış sonuçlara yol açabilir,
- Finansal likidite pozisyonuna ilişkin herhangi bir sonuca varılmadan önce, geleneksel oranlara dayalı analizler nakit akış oranlarıyla karşılaştırılmalıdır,
- Nakit akış oranları, şirketin likidite pozisyonunun ölçülmesinde geleneksel oranlardan daha fazla bilgi sağlamaktadır.

Barua ve Saha (2015) çalışmalarında, geleneksel oranlar ve nakit akış bazlı oranlardan hangisinin daha iyi performans gösterdiğini araştırmışlardır. Bu amaçla 2001-2010 yıllarını kapsayan, hisse senetleri Bangladeş Menkul Kıymetler Borsası'nda işlem gören imalatçı firmaların bilanço, gelir tablosu ve nakit akış tablolarını, nakit akış tablosuna dayalı oranlarla analiz etmişlerdir. Analiz sonucuna göre, nakit akış oranlarının işletmelerin gelecekteki nakit akışlarını tahminlemede kullanılabileceği ve nakit akış oranlarının geleneksel finansal oranlara oranla tahmin gücünün daha iyi olduğu kanısına varılmıştır.

3. YÖNTEM

Bu araştırmanın amacı; hisse senetleri Borsa İstanbul (BİST) Ana Metal Sanayi sektöründe işlem gören işletmelerin, 2015-2019 dönemlerindeki 5 yıllık süreci kapsayan finansal tablo verileri kullanarak, belirlenen nakit akış tablosuna dayalı oranlar aracılığıyla, ÇKKV yöntemlerinden TOPSIS ve ağırlıkların önem derecelerinin belirlenmesinde CRITIC'in birleştirilmesiyle finansal performanslarını değerlendirmek ve işletmelerin 2015, 2016, 2017, 2018 ve 2019 yıllarında oluşan performans değişikliklerini karşılaştırmalı olarak analiz etmektir. Analizin ilk bölümünde işletmeler için performans ölçümünde kullanılan oranlar hesaplanmıştır. İkinci bölümünde ise analizde kullanılan kriterlerin önem dereceleri CRITIC yöntemi kullanılarak belirlenmiştir. Üçüncü bölümde ise belirlenen kriter ağırlıkları kullanılarak, TOPSIS yöntemi ile işletmelerin sıralamaları belirlenmiştir.

Çalışmada finansal performans analizi yapılan işletmeler, hisse senetleri BİST'te Ana Metal Sanayi sektöründe faaliyet göstermektedir. Borsa İstanbul Ana Metal Sanayi sektörüne kayıtlı 18 adet işletme mevcuttur. Bu işletmelerden Yükselen Çelik A.Ş.'ye ait verilerin tamamına ulaşılamadığından analize dahil edilmemiştir. Söz konusu işletmelere ilişkin finansal tablolar Kamuyu Aydınlatma Platformu'nun (KAP) resmi internet sitesinden elde edilmiştir (www.kap.org.tr/tr/, 2020). Analize dahil edilen 17 adet işletmenin borsaya kayıtlı kod ve işletme unvanları Tablo 1'deki gibidir:

Tablo 1. Analize Dahil Edilen İşletmeler

Firma Adı	Borsa Kodu
Borusan Mannesmann Boru San. ve Tic. A.Ş.	BRSAN
Burçelik Bursa Çelik Döküm San. A.Ş.	BURCE
Burçelik Vana San. ve Tic. A.Ş.	BURVA
Çelik Halat ve Tel San. A.Ş.	CELHA
Çemaş Döküm San. A.Ş.	CEMAS
Çemtaş Çelik Mak. San. ve Tic. A.Ş.	CEMTS
Çuhadaroglu Metal San. ve Paz. A.Ş.	CUSAN
Demisaş Döküm Emaye Mam. San. A.Ş.	DMSAS
Döktaş Dökümcülük Tic. ve San. A.Ş.	DOKTA
Erbosan Erciyas Boru San. ve Tic. A.Ş.	ERBOS
Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları T.A.Ş.	EREGL
İskenderun Demir ve Çelik A.Ş.	ISDMR
İzmir Demir Çelik San. A.Ş.	IZMDC
Kardemir Karabük Dem. Çel. San. ve Tic. A.Ş.	KRDMA
Özbal Çelik Boru San. Tic. ve Taah. A.Ş.	OZBAL
Sarkuysan Elektrolitik Bakır San. Ve Tic. A.Ş.	SARKY
Tuççelik Alm. ve Metal Mam. San. ve Tic. A.Ş.	TUCLK

Çalışmada performans analizi için finansal tablolardan likidite, faaliyet, karlılık ve kaldıraç oranları arasından 15 adet finansal oran literatürdeki çalışmalardan da yararlanarak seçilmiş ve öncelikle CRITIC yöntemi ile kriterlerin önem dereceleri tespit edilip sonrasında TOPSIS yöntemi ile finansal performans ölçümü yapılmıştır. Araştırma için seçilen oranlar Tablo 2'deki gibidir (Sakarya ve Akkuş, 2015: 111; Vargün ve Uygurtürk, 2016: 364; Başar ve Azgın, 2016: 788-799; Tutkavul, 2018: 93; Eraslan ve Met, 2020: 48).

Tablo 2. Finansal Performans Analizinde Kullanılan Oranlar

ORAN ADI	FORMÜL	SEMBOL
<u>A. Likidite ya da Borç Ödeme Oranları</u>		
Faaliyet Nakit Akış Oranı	Esas Faal. Kay. Nakit Akışları / Kısa Vadeli Borçlar	L1
Nakit Oranı	Mevcut Nakit / Kısa Vadeli Borçlar	L2
Nakit Borç Karşılama Oranı	(Esas Faal. Kay. Nakit Akışları – Kar Payları) / Toplam Borçlar	L3
Nakit Faiz Karşılama Oranı	(Esas Faal. Kay. Nakit Akışları + Faiz Giderleri) / Faiz Giderleri	L4
<u>B. Etkinlik ya da Faaliyet Oranları</u>		
Varlıkların Nakit Getiri Oranı	Esas Faal. Kay. Nakit Akışları / Toplam Varlıklar	F1
Duran Varlıkların Nakit Getiri Oranı	Esas Faal. Kay. Nakit Akışları / Toplam Duran Varlıklar	F2
Nakdin Yeniden Yatırım Oranı	Duran Varlıklar ve Çalışma Sermayesindeki Artış / (Net Kar + Amortisman Giderleri)	F3
Nakit Devir Hızı Oranı	Satışların Maliyeti (amortisman giderleri hariç) / Nakit Mevcudu	F4
Nakit Dengesi Oranı	(Nakit Mevcudu x 365 gün) / Satışların Maliyeti (amortisman giderleri hariç)	F5
<u>C. Karlılık Oranları</u>		
Kar Kalitesi Oranı	Esas Faal. Kay. Nakit Akışları / Net Kar	K1
Satışlardan Elde Edilen Nakdin Satışlara Oranı	(Esas Faal. Kay. Nakit Akışları – Kar Payları) / Toplam Satışlar	K2
Nakit Akış Marjı	Esas Faal. Kay. Nakit Akışları / Toplam Satışlar	K3
<u>D. Kapsama ya da Kaldıraç Oranları</u>		
Nakit Akışlarının Uzun Vadeli Borçlara Oranı	Esas Faal. Kay. Nakit Akışları / Uzun Vadeli Borçlar	M1
Ortakların Nakit Getiri Oranı	Esas Faal. Kay. Nakit Akışları / Özkaynaklar	M2
Hisse Başı Nakit Akış Oranı	Esas Faal. Kay. Nakit Akışları / Hisse Sayısı	M3

3.1 CRITIC Yöntemi

Karar verme sürecinde yer alan, problemlere ilişkin alternatiflere ait kriter özelliklerinin aynı olması beklenemez. Her bir kriterin farklı önem derecesine sahip olduğu düşünüldüğünde, kriterler için ağırlıklandırma yapılmalıdır (Demircioğlu ve Coşkun, 2018: 185). Bu amaçla, çeşitli öznel ağırlıklandırma yöntemleri geliştirilmiştir. Kriterlerin önem dereceleri, karar vericinin öznel bakış açısı ile yani deneyim, bilgi ve problem algısı ile şekilleniyorsa öznel ağırlıklandırma olarak ifade edilir. Öznel ağırlıklandırmalar ile yapılan analizler, sonuçların güvenilirliği konusunda şüphe uyandırır. Bu tür problemlerin üstesinden gelmek için nesnel ağırlıklandırma yöntemleri kullanılır. CRITIC yöntemi de bu amaçla, Diakoulaki ve arkadaşları tarafından 1995 yılında önerilmiştir (Kazan ve Ozdemir, 2014: 209).

Birbirini takip eden 5 adımdan oluşan CRITIC yönteminin aşamaları aşağıdaki gibidir:

1. Aşama: Karar Matrisinin Oluşturulması

Probleme ilişkin kriter ve alternatiflerin bulunduğu karar matrisi Denklem 1'e göre oluşturulur (Kiracı ve Bakır, 2019: 160).

$$X = [x_{ij}] = \begin{bmatrix} x_{11} & x_{12} & \cdots & x_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \cdots & x_{2n} \\ \cdots & \cdots & \cdots & \cdots \\ x_{m1} & x_{m2} & \cdots & x_{mn} \end{bmatrix} \quad (1)$$

2. Aşama: Normalize Edilmiş Karar Matrisinin Oluşturulması

Denklem 2'deki eşitlikler kullanılarak, kriterler ve alternatifler için; karar matrisinin elemanları normalize edilir (Çakır ve Perçin, 2013: 451).

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

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

3. Aşama: Kriterler Arası İkili Korelasyonların Hesaplanması

Normalizasyon sonucu elde edilen değerlere Denklem 3 kullanılarak korelasyon katsayıları hesaplanır (Demircioğlu ve Coşkun, 2018: 188).

$$p_{jk} = \frac{\sum_{i=1}^m (r_{ij} - \bar{r}_j)(r_{ik} - \bar{r}_k)}{\sqrt{\sum_{i=1}^m (r_{ij} - \bar{r}_j)^2 \sum_{i=1}^m (r_{ik} - \bar{r}_k)^2}} \quad (3)$$

4. Aşama: Bilgi Miktarının Hesaplanması

Denklem 4 yardımıyla, normalize edilmiş karar matrisine ait sütun değerlerinin standart sapmaları ile kriterlerin içerdiği toplam bilgi miktarı hesaplanır (Kiracı ve Bakır, 2019: 161).

$$c_j = \sigma_j \sum_{k=1}^n (1 - p_{jk}) \quad (4)$$

5. Aşama: Kriter Ağırlıklarının Elde Edilmesi

Son adımda ise Denklem 5 uygulanarak, her bir j kriterin C_j değeri, tüm kriterlerin toplam değerine oranlanarak ağırlık değerleri hesaplanır (Akçakanat, Aksoy ve Teker, 2018: 7).

$$w_j = c_j / \sum_{k=1}^n c_k \quad (5)$$

3.2 TOPSIS Yöntemi

TOPSIS yönteminin temel düşüncesi, en iyi seçim için pozitif ideal çözüme en yakın ve negatif ideal çözüme ise en uzak olanı belirleyebilmektir. Bu yöntemin mantığı, pozitif ideal çözüme en yakın seçeneklerin tercih edilmesi ve böylelikle problemin çözümü için fayda kriterini maksimize ederek maliyet kriterini de minimize etmektir. Tam tersi durumunda da, negatif ideal çözüme en uzak kriteri seçerek maliyet kriterini maksimize ederken, fayda kriterini minimize eden çözümlerin elde edilmesini sağlamaktır (Akyüz, Bozdoğan ve Hantekin, 2011: 76).

TOPSIS yöntemi, Hwang ve Yoon tarafından 1981 yılında literatüre kazandırılmıştır (Işık, 2019, s. 549). 1994 yılında ise Lai ve Hwang tarafından geliştirilmiştir. Sonrasında ise yöntem, birçok alanda ÇKKV problemlerini çözmek için uyumlaştırılarak yaygın olarak kullanılmaya başlanmıştır (Sakarya ve Akkuş, 2015: 113).

Birbirini takip eden 6 adımdan oluşan TOPSIS yöntemi, aşağıdaki aşamalardan oluşmaktadır:

1. Aşama: Karar Matrisinin Oluşturulması

Matrisin satırları üstün yönleri sıralanmak istenen alternatifleri, sütunları ise karar vermek için kullanılacak olan değerlendirme kriterlerini ifade eder. Seçimi yapanlarca oluşturulmuş olan A matrisi, başlangıç matrisidir (Ergül, 2014: 329). Karar matrisi aşağıda gösterilmektedir:

$$A = \begin{bmatrix} a_{11} & a_{12} & \cdots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & \cdots & a_{2n} \\ \vdots & \vdots & \vdots & \vdots \\ a_{m1} & a_{m2} & \cdots & a_{mn} \end{bmatrix} \quad (6)$$

2. Aşama: Normalize Edilmiş Karar Matrisinin (R) Oluşturulması

Yukarıda gösterilen Denklem 6'ya uygun olarak karar matrisi oluşturulmakta; Denklem 7 kullanılarak, A matrisinin elemanlarından yararlanılarak normalize edilmiş karar matrisi hesaplanmaktadır (Ustasüleyman, 2009: 37).

$$r_{ij} = \frac{a_{ij}}{\sqrt{\sum_{k=1}^m a_{kj}^2}} \quad (r_{ij}; i: 1, 2, \dots, N; \text{Kriter Sayısı} \quad j: 1, 2, \dots, K; \text{Alternatif Sayısı}) \quad (7)$$

3. Aşama: Ağırlıklı Standart Karar Matrisinin (V) Oluşturulması

Aşağıdaki formülde; W_j , j 'inci kriterin ağırlığıdır (Aytekin ve Sakarya, 2013: 37).

$$V_{ij} = w_{ij} \cdot r_{ij} \quad i = 1, \dots, m, j = 1, \dots, n \quad (8)$$

Bu adımda, kriterler öncelik sırasına göre dizilerek hesaplanmaktadır. Sonrasında kriterlerin ağırlıkları Denklem 9 yardımıyla hesaplanabilecektir (Sakarya ve Akkuş, 2015: 114).

$$w_j = \frac{\frac{1}{r_j}}{\sum_{k=1}^m \frac{1}{r_k}} \quad (9)$$

4. Aşama: İdeal (A⁺) ve Negatif İdeal (A⁻) Çözümün Belirlenmesi

Karar matrisinin en iyi performansı gösteren değeri pozitif ideal çözüm, en kötü performansı gösteren değeri ise negatif ideal çözümdür (Aytekin ve Sakarya, 2013: 37).

$$A^+ = \left\{ \left(\max_i v_{ij} \mid j \in J \right), \left(\min_i v_{ij} \mid j \in J' \right) \right\} \quad (10)$$

$$A^- = \left\{ \left(\min_i v_{ij} \mid j \in J \right), \left(\max_i v_{ij} \mid j \in J' \right) \right\} \quad (11)$$

5. Aşama: Alternatifler Arasındaki Mesafe Ölçülerinin Hesaplanması

J alternatifinin ideal çözümden uzaklığı ideal ayırım (S_i^{*}) ve negatif ideal çözümden uzaklığı negatif ideal ayırım (S_i⁻), aşağıda yer alan denklemlerden faydalanılarak bulunmaktadır (Ustasüleyman, 2009: 38).

$$S_i^* = \sqrt{\sum_{j=1}^n (v_{ij} - v_j^*)^2} \quad (12)$$

$$S_i^- = \sqrt{\sum_{j=1}^n (v_{ij} - v_j^-)^2} \quad (13)$$

6. Aşama: İdeal Çözüme Göreli Yakınlığın Hesaplanması

C_i^{*} aşağıdaki formül aracılığıyla hesaplanmaktadır;

$$C_i^* = \frac{S_i^-}{S_i^- + S_i^*} \quad 0 \leq C_i^* \leq 1 \quad (14)$$

Alternatiflerin tamamı için yukarıda sayılan 6 adım uygulandığında, arzu edilen sonuçları elde etmek mümkün olmaktadır. Uygulanan adımlar neticesindeki puanlar, sıralamayı ve alternatifler arasında farklılıkları göstermektedir (Sakarya ve Akkuş, 2015: 114).

4. ARAŞTIRMA BULGULARI

Bu bölümde finansal performans analizi için seçilen, CRITIC yönteminin 5 ve TOPSIS yönteminin 6 aşaması uygulanmıştır. Çalışmanın analizi iki şekilde modellenerek yapılmıştır. İlk modelde kriterlerin ağırlıkları sabit dağıtılarak, TOPSIS yöntemiyle performans sıralaması gerçekleştirilmiştir. İkinci modelde ise TOPSIS yöntemiyle performans sıralaması yapılmadan önce kriterlerin ağırlıkları CRITIC yöntemiyle tespit edilmiştir. Öncelikle, CRITIC yöntem ile kriterlerin ağırlıkları tespit edilmiştir. Sonrasında da TOPSIS yönteminin aşamaları uygulanarak işletmelerin performansları tek bir puana çevrilmiştir. TOPSIS puanlarının hesaplanmasını takiben, işletmelerin aldığı TOPSIS puanlarına göre; yıllar itibarıyla en iyi ve en kötü performans gösteren işletmeler tespit edilmiştir.

4.1 CRITIC Yönteminin Bulguları

İkinci modelde yer alan kriter ağırlıklarının belirlenmesi için CRITIC yönteminin uygulama aşamaları ve denklem hesaplamaları için Microsoft Excel 2007 programından faydalanılmıştır. CRITIC yönteminin 5 aşaması aşağıda belirtildiği gibi oluşturulmuştur. Çalışma boyunca örneklendirme sadece 2019 yılı verilerine ait çizelgelerle yapılacaktır. Diğer yıllara ait sadece sonuçlara yer verilecektir.

Aşama 1: CRITIC Karar Matrisinin Oluşturulması

CRITIC yöntemine göre hazırlanan karar matrisinde, üstünlükleri sıralanmak istenen alternatifler (işletmeler) karar matrisinin satırlarında yer alırken değerlendirme kriterleri (oranlar) ise karar matrisinin sütunlarında yer almaktadır. Uygulamada on yedi alternatif ve 15 değerlendirme kriteri yer almaktadır. Öncelikle Denklem 1 esas alınarak CRITIC yöntemi için 17x15 ebatında Standart Karar Matrisi oluşturulmuştur. Kriter özellikleri değerlendirildiğinde, kriterlerden ikisinin (F3 ve F5) finansal performansı minimum düzeyde etkileyecek, diğerlerin ise maksimum düzeyde etkileyecek şekilde belirlenmiştir.

Tablo 3. 2019 Yılı CRITIC Karar Matrisi

İŞLETME	KRİTERLER / FİNANSAL RASYOLAR														
	L1	L2	L3	L4	F1	F2	F3	F4	F5	K1	K2	K3	M1	M2	M3
BRSAN	0,0966	0,3336	0,1022	2,3318	0,0395	0,0682	0,7593	4,1222	88,5446	4,1638	0,0293	0,0598	0,2259	0,0947	0,0193
BURCE	0,1335	0,0666	0,0802	1,6917	0,0393	0,0523	-33,7065	17,4117	20,9630	-1,9645	0,0863	0,0863	0,2009	0,0769	0,0067
BURVA	-0,0078	0,0513	-0,0055	0,9682	-0,0035	-0,0139	4,4426	14,4515	25,2569	0,4225	-0,0055	-0,0055	-0,0183	-0,0099	-0,0085
CELHA	0,2393	0,0881	0,2754	5,5342	0,1952	0,6337	-7,6392	15,5114	23,5311	-4,4784	0,1167	0,1485	4,3759	1,3973	2,8357
CEMAS	0,0618	0,0149	0,0398	1,2496	0,0251	0,0458	-0,0508	60,0227	6,0810	-0,4142	0,0600	0,0600	0,1118	0,0683	0,0368
CEMTS	3,1731	2,2421	2,0432	35,3854	0,2847	0,9494	0,7245	5,2354	69,7171	2,7947	0,2131	0,2276	4,8635	0,3342	1,5625
CUSAN	-0,2357	0,1362	-0,2287	-6,6652	-0,1075	-0,3603	0,3112	15,2504	23,9338	-2,8731	-0,0926	-0,0926	-7,7677	-0,2029	-0,4568
DMSAS	0,2464	0,3600	0,2042	1,9386	0,0842	0,2111	0,4131	8,4189	43,3546	1,5851	0,0388	0,0679	0,3405	0,2048	0,4901
DOKTA	0,1636	0,1249	0,0531	1,7833	0,0500	0,0747	2,1700	15,7521	23,1715	0,7302	0,0620	0,0620	0,0787	0,8425	0,0107
ERBOS	-0,0274	0,6658	0,0634	0,8301	-0,0116	-0,0896	0,6633	3,1303	116,6013	-0,1024	-0,0492	-0,0111	-0,5636	-0,0208	-0,0034
EREGL	0,7664	1,1193	0,7865	15,0996	0,1552	0,3214	0,7166	2,0141	181,2266	2,0729	0,0857	0,2637	1,2123	0,2318	0,0207
ISDMR	1,2120	0,0198	1,3027	28,6627	0,1650	0,3012	0,2987	222,5174	1,6403	1,6549	0,0036	0,2168	1,4340	0,2203	0,0123
IZMDC	0,2569	0,1137	0,1997	2,8270	0,1841	0,2781	-0,1477	11,5233	31,6749	-1,4598	0,1876	0,1876	0,8970	2,3600	0,0206
KRDMA	0,3890	0,0681	0,2910	3,0147	0,1359	0,2155	-0,9080	24,7923	14,7223	15,2150	0,1574	0,2019	0,6162	0,3162	0,0108
OZBAL	0,1550	0,0400	0,1265	2,2729	0,1250	0,1903	-3,0611	5,8857	62,0148	-1,4185	0,4850	0,4850	0,6891	9,9540	0,7991
SARKY	0,0579	0,0708	0,0813	1,3239	0,0331	0,1455	1,3028	62,7602	5,8158	0,8053	0,0026	0,0124	0,2125	0,1220	0,0036
TUCLK	0,0315	0,0034	0,0228	1,1695	0,0142	0,0233	0,2833	397,9852	0,9171	2,1910	0,0192	0,0192	0,0826	0,0373	0,1173
MIN	-0,2357	0,0034	-0,2287	-6,6652	-0,1075	-0,3603	-33,7065	2,0141	0,9171	-4,4784	-0,0926	-0,0926	-7,7677	-0,2029	-0,4568
MAX	3,1731	2,2421	2,0432	35,3854	0,2847	0,9494	4,4426	397,9852	181,2266	15,2150	0,4850	0,4850	4,8635	9,9540	2,8357

Aşama 2: CRITIC Normalize Edilmiş Karar Matrisinin Oluşturulması

Aşama 1'de oluşturulan karar matrisi, Denklem 2 kullanılarak normalize edilmiştir. Bu aşamada, normalizasyon işlemiyle birlikte bilgi miktarının (c_j) hesaplanması için kullanılan standart sapma (σ_j) değerleri de hesaplanmıştır. Normalize edilmiş karar matrisleri Tablo 4'te sunulmuştur.

Tablo 4. 2019 Yılı CRITIC Normalize Edilmiş Karar Matrisi

İŞLETME	KRİTERLER / FİNANSAL RASYOLAR VE KRİTER ÖZELLİKLERİ														
	MAX	MAX	MAX	MAX	MAX	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MAX	MAX	MAX	MAX	MAX
	L1	L2	L3	L4	F1	F2	F3	F4	F5	K1	K2	K3	M1	M2	M3
BRSAN	0,0975	0,1475	0,1457	0,2140	0,3748	0,3271	0,0965	0,0053	0,5140	0,4388	0,2109	0,2638	0,6328	0,0293	0,1446
BURCE	0,1083	0,0282	0,1360	0,1987	0,3743	0,3150	1,0000	0,0389	0,8888	0,1277	0,3096	0,3096	0,6309	0,0276	0,1408
BURVA	0,0668	0,0214	0,0983	0,1815	0,2652	0,2644	0,0000	0,0314	0,8650	0,2489	0,1507	0,1507	0,6135	0,0190	0,1362
CELHA	0,1393	0,0379	0,2219	0,2901	0,7718	0,7590	0,3167	0,0341	0,8746	0,0000	0,3624	0,4173	0,9614	0,1576	1,0000
CEMAS	0,0873	0,0052	0,1182	0,1882	0,3383	0,3100	0,1178	0,1465	0,9714	0,2064	0,2642	0,2642	0,6238	0,0267	0,1499
CEMTS	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	0,0975	0,0081	0,6184	0,3693	0,5292	0,5544	1,0000	0,0529	0,6133
CUSAN	0,0000	0,0593	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,1083	0,0334	0,8723	0,0815	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
DMSAS	0,1414	0,1593	0,1906	0,2046	0,4888	0,4363	0,1056	0,0162	0,7646	0,3079	0,2275	0,2779	0,6419	0,0401	0,2876
DOKTA	0,1171	0,0543	0,1241	0,2009	0,4016	0,3321	0,0596	0,0347	0,8766	0,2645	0,2675	0,2675	0,6212	0,1029	0,1420
ERBOS	0,0611	0,2959	0,1286	0,1782	0,2447	0,2067	0,0991	0,0028	0,3584	0,2222	0,0751	0,1410	0,5703	0,0179	0,1377
EREGL	0,2940	0,4985	0,4469	0,5176	0,6699	0,5205	0,0977	0,0000	0,0000	0,3327	0,3087	0,6168	0,7109	0,0428	0,1450
ISDMR	0,4247	0,0073	0,6741	0,8401	0,6948	0,5050	0,1086	0,5569	0,9960	0,3114	0,1665	0,5356	0,7285	0,0417	0,1425
IZMDC	0,1445	0,0493	0,1886	0,2257	0,7437	0,4874	0,1203	0,0240	0,8294	0,1533	0,4850	0,4850	0,6860	0,2523	0,1450
KRDMA	0,1833	0,0289	0,2288	0,2302	0,6208	0,4396	0,1403	0,0575	0,9234	1,0000	0,4328	0,5099	0,6637	0,0511	0,1420
OZBAL	0,1146	0,0164	0,1564	0,2126	0,5928	0,4204	0,1967	0,0098	0,6612	0,1554	1,0000	1,0000	0,6695	1,0000	0,3814
SARKY	0,0861	0,0301	0,1365	0,1900	0,3586	0,3862	0,0823	0,1534	0,9728	0,2683	0,1648	0,1817	0,6318	0,0320	0,1398
TUCLK	0,0784	0,0000	0,1107	0,1863	0,3103	0,2929	0,1090	1,0000	1,0000	0,3387	0,1935	0,1935	0,6215	0,0237	0,1744
STD SAPMA	0,2314	0,2558	0,2484	0,2550	0,2454	0,2202	0,2239	0,2613	0,2658	0,2154	0,2270	0,2375	0,2038	0,2369	0,2380

Aşama 3: CRITIC Kriterler Arası İkili Korelasyonların Hesaplanması

Bu aşamada Denklem 3 aracılığıyla, kriterler arası ilişki derecelerinin belirlenmesi için korelasyon değerleri hesaplanmıştır. Hesaplamaya ilişkin korelasyon matrisi Tablo 5'te sunulmuştur.

Tablo 5. 2019 Yılı CRITIC Korelasyon Matrisi

	KRİTERLER / FİNANSAL RASYOLAR														
	L1	L2	L3	L4	F1	F2	F3	F4	F5	K1	K2	K3	M1	M2	M3
L1	1,0000	0,8305	0,9693	0,9265	0,7091	0,7780	-0,0868	-0,0103	-0,1959	0,1946	0,2775	0,4004	0,4930	-0,0574	0,3917
L2	0,8305	1,0000	0,7567	0,6760	0,4618	0,5777	-0,1412	-0,2426	-0,5808	0,1050	0,1348	0,1992	0,3000	-0,1296	0,2986
L3	0,9693	0,7567	1,0000	0,9865	0,7477	0,7790	-0,1028	0,0546	-0,2109	0,1959	0,2341	0,4569	0,5312	-0,0725	0,3639
L4	0,9265	0,6760	0,9865	1,0000	0,7404	0,7598	-0,0993	0,1198	-0,1688	0,1593	0,2059	0,4652	0,5675	-0,0777	0,3402
F1	0,7091	0,4618	0,7477	0,7404	1,0000	0,9437	-0,0103	-0,1246	-0,0564	0,1938	0,6013	0,7383	0,8287	0,2128	0,6043
F2	0,7780	0,5777	0,7790	0,7598	0,9437	1,0000	-0,0085	-0,1222	-0,0386	0,1131	0,4894	0,5762	0,8587	0,0878	0,7427
F3	-0,0868	-0,1412	-0,1028	-0,0993	-0,0103	-0,0085	1,0000	-0,0885	0,0969	-0,2457	0,1279	0,0578	0,0382	0,0388	0,1150
F4	-0,0103	-0,2426	0,0546	0,1198	-0,1246	-0,1222	-0,0885	1,0000	0,3167	0,0679	-0,2266	-0,1358	-0,0538	-0,1398	-0,1368
F5	-0,1959	-0,5808	-0,2109	-0,1688	-0,0564	-0,0386	0,0969	0,3167	1,0000	0,0091	-0,0606	-0,1900	0,0996	-0,1161	-0,0063
K1	0,1946	0,1050	0,1959	0,1593	0,1938	0,1131	-0,2457	0,0679	0,0091	1,0000	0,0597	0,1476	0,1471	-0,2106	-0,2432
K2	0,2775	0,1348	0,2341	0,2059	0,6013	0,4894	0,1279	-0,2266	-0,0606	0,0597	1,0000	0,8913	0,4421	0,8420	0,4096
K3	0,4004	0,1992	0,4569	0,4652	0,7383	0,5762	0,0578	-0,1358	-0,1900	0,1476	0,8913	1,0000	0,5236	0,7208	0,3574
M1	0,4930	0,3000	0,5312	0,5675	0,8287	0,8587	0,0382	-0,0538	0,0996	0,1471	0,4421	0,5236	1,0000	0,0535	0,6050
M2	-0,0574	-0,1296	-0,0725	-0,0777	0,2128	0,0878	0,0388	-0,1398	-0,1161	-0,2106	0,8420	0,7208	0,0535	1,0000	0,2483
M3	0,3917	0,2986	0,3639	0,3402	0,6043	0,7427	0,1150	-0,1368	-0,0063	-0,2432	0,4096	0,3574	0,6050	0,2483	1,0000

Aşama 4: CRITIC Bilgi Miktarının Hesaplanması

Kriterlerin standart sapma değerlerinden yararlanarak, Denklem 4 ile her kriterin içerdiği toplam bilgi miktarı hesaplanmıştır. Değerler Tablo 6'da sunulmuştur.

Tablo 6. 2019 Yılı CRITIC Cj Değerleri

	KRİTERLER / FİNANSAL RASYOLAR															
	L1	L2	L3	L4	F1	F2	F3	F4	F5	K1	K2	K3	M1	M2	M3	CJ
L1	0,0000	0,1695	0,0307	0,0735	0,2909	0,2220	1,0868	1,0103	1,1959	0,8054	0,7225	0,5996	0,5070	1,0574	0,6083	1,9388
L2	0,1695	0,0000	0,2433	0,3240	0,5382	0,4223	1,1412	1,2426	1,5808	0,8950	0,8652	0,8008	0,7000	1,1296	0,7014	2,7506
L3	0,0307	0,2433	0,0000	0,0135	0,2523	0,2210	1,1028	0,9454	1,2109	0,8041	0,7659	0,5431	0,4688	1,0725	0,6361	2,0639
L4	0,0735	0,3240	0,0135	0,0000	0,2596	0,2402	1,0993	0,8802	1,1688	0,8407	0,7941	0,5348	0,4325	1,0777	0,6598	2,1414
F1	0,2909	0,5382	0,2523	0,2596	0,0000	0,0563	1,0103	1,1246	1,0564	0,8062	0,3987	0,2617	0,1713	0,7872	0,3957	1,8181
F2	0,2220	0,4223	0,2210	0,2402	0,0563	0,0000	1,0085	1,1222	1,0386	0,8869	0,5106	0,4238	0,1413	0,9122	0,2573	1,6431
F3	1,0868	1,1412	1,1028	1,0993	1,0103	1,0085	0,0000	1,0885	0,9031	1,2457	0,8721	0,9422	0,9618	0,9612	0,8850	3,2040
F4	1,0103	1,2426	0,9454	0,8802	1,1246	1,1222	1,0885	0,0000	0,6833	0,9321	1,2266	1,1358	1,0538	1,1398	1,1368	3,8474
F5	1,1959	1,5808	1,2109	1,1688	1,0564	1,0386	0,9031	0,6833	0,0000	0,9909	1,0606	1,1900	0,9004	1,1161	1,0063	4,0147
K1	0,8054	0,8950	0,8041	0,8407	0,8062	0,8869	1,2457	0,9321	0,9909	0,0000	0,9403	0,8524	0,8529	1,2106	1,2432	2,8656
K2	0,7225	0,8652	0,7659	0,7941	0,3987	0,5106	0,8721	1,2266	1,0606	0,9403	0,0000	0,1087	0,5579	0,1580	0,5904	2,1723
K3	0,5996	0,8008	0,5431	0,5348	0,2617	0,4238	0,9422	1,1358	1,1900	0,8524	0,1087	0,0000	0,4764	0,2792	0,6426	2,0879
M1	0,5070	0,7000	0,4688	0,4325	0,1713	0,1413	0,9618	1,0538	0,9004	0,8529	0,5579	0,4764	0,0000	0,9465	0,3950	1,7458
M2	1,0574	1,1296	1,0725	1,0777	0,7872	0,9122	0,9612	1,1398	1,1161	1,2106	0,1580	0,2792	0,9465	0,0000	0,7517	2,9849
M3	0,6083	0,7014	0,6361	0,6598	0,3957	0,2573	0,8850	1,1368	1,0063	1,2432	0,5904	0,6426	0,3950	0,7517	0,0000	2,3581

Aşama 5: CRITIC Kriter Ağırlıklarının Elde Edilmesi

Cj değerlerine, Denklem 5 uygulanarak Tablo 7'de yer alan kriter ağırlıkları hesaplanmıştır. Kriterlerden en yüksek değere sahip olan, en yüksek önem düzeyine sahip olan kriter olduğu kabul edilmiştir (Orhan, Altın ve Aytekin, 2020: 401).

Tablo 7. 2019 Yılı CRITIC Kriter Ağırlıkları

	KRİTERLER / FİNANSAL RASYOLAR														
	L1	L2	L3	L4	F1	F2	F3	F4	F5	K1	K2	K3	M1	M2	M3
2019	0,0515	0,0731	0,0548	0,0569	0,0483	0,0437	0,0851	0,1022	0,1067	0,0761	0,0577	0,0555	0,0464	0,0793	0,0627

4.2 TOPSIS Yönteminin Bulguları

CRITIC yöntemiyle, kriter ağırlıklarının önem derecelerinin belirlenmesinin ardından analizin diğer aşaması olan TOPSIS yöntemiyle finansal performans sıralaması yapılmıştır. Bu kısımda analize, hem standart ağırlıklar hem de CRITIC yöntemiyle belirlenen değişken ağırlıklar kullanılarak devam edilmiştir. Altı adımdan oluşan TOPSIS yöntemi aşağıdaki gibi uygulanmıştır.

İlk model için tespit edilen kriterlerin ağırlıkları Tablo 8'de gösterilmiştir.

Tablo 8. Finansal Oranlara Verilen Sabit Ağırlıklar

Kriterler	L1	L2	L3	L4	F1	F2	F3	F4	F5	K1	K2	K3	M1	M2	M3
Sabit Ağırlıklar	0,0667	0,0667	0,0667	0,0667	0,0667	0,0667	0,0667	0,0667	0,0667	0,0667	0,0667	0,0667	0,0667	0,0667	0,0667

Aşama 1: TOPSIS Karar Matrisinin Oluşturulması

İlk aşamada, Denklem 6 yardımıyla TOPSIS karar matrisi oluşturulmuştur. TOPSIS yöntemine göre oluşturulan karar matrisi 17 alternatif ve 15 kriteri içeren, 17x15 boyutunda bir matristir. Sabit ağırlıklar ve değişken ağırlıklar için oluşturulacak olan matrisler aynı olduğundan tek matris olarak, Tablo 9'daki gibidir.

Tablo 9. 2019 Yılı TOPSIS Karar Matrisi (Sabit ve Değişken Ağırlıklar İçin)

İŞLETME	KRİTERLER / FİNANSAL RASYOLAR														
	L1	L2	L3	L4	F1	F2	F3	F4	F5	K1	K2	K3	M1	M2	M3
BR SAN	0,0966	0,3336	0,1022	2,3318	0,0395	0,0682	0,7593	4,1222	88,5446	4,1638	0,0293	0,0598	0,2259	0,0947	0,0193
BURCE	0,1335	0,0666	0,0802	1,6917	0,0393	0,0523	-33,7065	17,4117	20,9630	-1,9645	0,0863	0,0863	0,2009	0,0769	0,0067
BURVA	-0,0078	0,0513	-0,0055	0,9682	-0,0035	-0,0139	4,4426	14,4515	25,2569	0,4225	-0,0055	-0,0055	-0,0183	-0,0099	-0,0085
CELHA	0,2393	0,0881	0,2754	5,5342	0,1952	0,6337	-7,6392	15,5114	23,5311	-4,4784	0,1167	0,1485	4,3759	1,3973	2,8357
CEMAS	0,0618	0,0149	0,0398	1,2496	0,0251	0,0458	-0,0508	60,0227	6,0810	-0,4142	0,0600	0,0600	0,1118	0,0683	0,0368
CEMTS	3,1731	2,2421	2,0432	35,3854	0,2847	0,9494	0,7245	5,2354	69,7171	2,7947	0,2131	0,2276	4,8635	0,3342	1,5625
CUSAN	-0,2357	0,1362	-0,2287	-6,6652	-0,1075	-0,3603	0,3112	15,2504	23,9338	-2,8731	-0,0926	-0,0926	-7,7677	-0,2029	-0,4568
DMSAS	0,2464	0,3600	0,2042	1,9386	0,0842	0,2111	0,4131	8,4189	43,3546	1,5851	0,0388	0,0679	0,3405	0,2048	0,4901
DOKTA	0,1636	0,1249	0,0531	1,7833	0,0500	0,0747	2,1700	15,7521	23,1715	0,7302	0,0620	0,0620	0,0787	0,8425	0,0107
ERBOS	-0,0274	0,6658	0,0634	0,8301	-0,0116	-0,0896	0,6633	3,1303	116,6013	-0,1024	-0,0492	-0,0111	-0,5636	-0,0208	-0,0034
EREGL	0,7664	1,1193	0,7865	15,0996	0,1552	0,3214	0,7166	2,0141	181,2266	2,0729	0,0857	0,2637	1,2123	0,2318	0,0207
ISDMR	1,2120	0,0198	1,3027	28,6627	0,1650	0,3012	0,2987	222,5174	1,6403	1,6549	0,0036	0,2168	1,4340	0,2203	0,0123
IZMDC	0,2569	0,1137	0,1997	2,8270	0,1841	0,2781	-0,1477	11,5233	31,6749	-1,4598	0,1876	0,1876	0,8970	2,3600	0,0206
KRDMA	0,3890	0,0681	0,2910	3,0147	0,1359	0,2155	-0,9080	24,7923	14,7223	15,2150	0,1574	0,2019	0,6162	0,3162	0,0108
OZBAL	0,1550	0,0400	0,1265	2,2729	0,1250	0,1903	-3,0611	5,8857	62,0148	-1,4185	0,4850	0,4850	0,6891	9,9540	0,7991
SARKY	0,0579	0,0708	0,0813	1,3239	0,0331	0,1455	1,3028	62,7602	5,8158	0,8053	0,0026	0,0124	0,2125	0,1220	0,0036
TUCLK	0,0315	0,0034	0,0228	1,1695	0,0142	0,0233	0,2833	397,9852	0,9171	2,1910	0,0192	0,0192	0,0826	0,0373	0,1173

Aşama 2: TOPSIS Normalize Edilmiş Karar Matrisinin (R) Oluşturulması

Denklem 7 kullanılarak normalize edilmiş karar matrisleri oluşturulmuştur. Normalize edilmiş karar matrisi, sabit ağırlıklar ve değişken ağırlıklar için aynı olduğundan tek matris olarak Tablo 10'da sunulmuştur.

Tablo 10. 2019 Yılı TOPSIS Normalize Edilmiş Karar Matrisi

İŞLETME	KRİTERLER / FİNANSAL RASYOLAR														
	L1	L2	L3	L4	F1	F2	F3	F4	F5	K1	K2	K3	M1	M2	M3
BR SAN	0,0272	0,1268	0,0391	0,0474	0,0769	0,0499	0,0216	0,0088	0,3583	0,2439	0,0469	0,0821	0,0217	0,0091	0,0057
BURCE	0,0376	0,0251	0,0307	0,0344	0,0765	0,0382	-3,4186	0,0374	0,0801	-0,1125	0,1394	0,1189	0,0193	0,0074	0,0020
BURVA	-0,0022	0,0193	-0,0021	0,0197	-0,0069	-0,0102	0,1275	0,0310	0,0967	0,0240	-0,0088	-0,0076	-0,0018	-0,0010	-0,0025
CELHA	0,0676	0,0332	0,1059	0,1132	0,4100	0,5219	-0,2229	0,0333	0,0900	-0,2635	0,1902	0,2075	0,4618	0,1359	1,5060
CEMAS	0,0174	0,0056	0,0152	0,0254	0,0489	0,0334	-0,0014	0,1298	0,0232	-0,0236	0,0965	0,0824	0,0107	0,0066	0,0108
CEMTS	1,9933	1,5812	1,2531	1,0352	0,6642	0,9616	0,0206	0,0112	0,2755	0,1611	0,3628	0,3279	0,5267	0,0322	0,5167
CUSAN	-0,0665	0,0514	-0,0878	-0,1367	-0,2137	-0,2726	0,0089	0,0327	0,0916	-0,1657	-0,1498	-0,1277	-1,1144	-0,0196	-0,1354
DMSAS	0,0696	0,1370	0,0784	0,0394	0,1659	0,1560	0,0118	0,0181	0,1675	0,0906	0,0623	0,0934	0,0326	0,0197	0,1455
DOKTA	0,0461	0,0471	0,0203	0,0363	0,0976	0,0546	0,0619	0,0338	0,0886	0,0416	0,0997	0,0851	0,0075	0,0814	0,0032
ERBOS	-0,0077	0,2593	0,0243	0,0169	-0,0225	-0,0655	0,0189	0,0067	0,4958	-0,0058	-0,0790	-0,0152	-0,0541	-0,0020	-0,0010
EREGL	0,2211	0,4654	0,3155	0,3225	0,3163	0,2414	0,0204	0,0043	0,9544	0,1188	0,1385	0,3870	0,1170	0,0223	0,0061
ISDMR	0,3632	0,0075	0,5748	0,7168	0,3385	0,2254	0,0085	0,5428	0,0062	0,0946	0,0058	0,3107	0,1387	0,0212	0,0036
IZMDC	0,0726	0,0429	0,0766	0,0576	0,3832	0,2073	-0,0042	0,0247	0,1216	-0,0834	0,3148	0,2656	0,0863	0,2335	0,0060
KRDMA	0,1103	0,0257	0,1120	0,0614	0,2739	0,1593	-0,0259	0,0532	0,0562	1,7300	0,2604	0,2875	0,0591	0,0305	0,0032
OZBAL	0,0437	0,0151	0,0485	0,0462	0,2503	0,1403	-0,0875	0,0126	0,2431	-0,0810	1,2320	0,8875	0,0662	3,3815	0,2415
SARKY	0,0163	0,0267	0,0311	0,0269	0,0645	0,1068	0,0371	0,1358	0,0222	0,0459	0,0042	0,0170	0,0204	0,0118	0,0011
TUCLK	0,0089	0,0013	0,0087	0,0238	0,0275	0,0170	0,0081	1,6357	0,0035	0,1257	0,0308	0,0263	0,0079	0,0036	0,0345

Aşama 3: TOPSIS Ağırlıklı Standart Karar Matrisinin (V) Oluşturulması

Üçüncü aşamada, CRITIC yöntem ile belirlenen değişken ağırlıklar ve sabit ağırlıklar kullanılarak Denklem 9 yardımıyla ağırlıklandırılmış standart karar matrisleri oluşturulmuştur. Hem sabit hem değişken ağırlıklı hesaplanan karar matrisleri Tablo 11 ve Tablo 12'de gösterilmiştir.

Tablo 11. 2019 Yılı TOPSIS Sabit Ağırlıklandırılmış Standart Karar Matrisi

İŞLETME	KRİTERLER / FİNANSAL RASYOLAR														
	L1	L2	L3	L4	F1	F2	F3	F4	F5	K1	K2	K3	M1	M2	M3
BRSAN	0,0018	0,0085	0,0026	0,0032	0,0051	0,0033	0,0014	0,0006	0,0239	0,0163	0,0031	0,0055	0,0014	0,0006	0,0004
BURCE	0,0025	0,0017	0,0020	0,0023	0,0051	0,0025	-0,2279	0,0025	0,0053	-0,0075	0,0093	0,0079	0,0013	0,0005	0,0001
BURVA	-0,0001	0,0013	-0,0001	0,0013	-0,0005	-0,0007	0,0085	0,0021	0,0064	0,0016	-0,0006	-0,0005	-0,0001	-0,0001	-0,0002
CELHA	0,0045	0,0022	0,0071	0,0075	0,0273	0,0348	-0,0149	0,0022	0,0060	-0,0176	0,0127	0,0138	0,0308	0,0091	0,1004
CEMAS	0,0012	0,0004	0,0010	0,0017	0,0033	0,0022	-0,0001	0,0087	0,0015	-0,0016	0,0064	0,0055	0,0007	0,0004	0,0007
CEMTS	0,1329	0,1054	0,0835	0,0690	0,0443	0,0641	0,0014	0,0007	0,0184	0,0107	0,0242	0,0219	0,0351	0,0021	0,0344
CUSAN	-0,0044	0,0034	-0,0059	-0,0091	-0,0142	-0,0182	0,0006	0,0022	0,0061	-0,0110	-0,0100	-0,0085	-0,0743	-0,0013	-0,0090
DMSAS	0,0046	0,0091	0,0052	0,0026	0,0111	0,0104	0,0008	0,0012	0,0112	0,0060	0,0042	0,0062	0,0022	0,0013	0,0097
DOKTA	0,0031	0,0031	0,0014	0,0024	0,0065	0,0036	0,0041	0,0023	0,0059	0,0028	0,0066	0,0057	0,0005	0,0054	0,0002
ERBOS	-0,0005	0,0173	0,0016	0,0011	-0,0015	-0,0044	0,0013	0,0004	0,0331	-0,0004	-0,0053	-0,0010	-0,0036	-0,0001	-0,0001
EREGL	0,0147	0,0310	0,0210	0,0215	0,0211	0,0161	0,0014	0,0003	0,0636	0,0079	0,0092	0,0258	0,0078	0,0015	0,0004
ISDMR	0,0242	0,0005	0,0383	0,0478	0,0226	0,0150	0,0006	0,0362	0,0004	0,0063	0,0004	0,0207	0,0092	0,0014	0,0002
IZMDC	0,0048	0,0029	0,0051	0,0038	0,0256	0,0138	-0,0003	0,0016	0,0081	-0,0056	0,0210	0,0177	0,0058	0,0156	0,0004
KRDMA	0,0074	0,0017	0,0075	0,0041	0,0183	0,0106	-0,0017	0,0035	0,0037	0,1153	0,0174	0,0192	0,0039	0,0020	0,0002
OZBAL	0,0029	0,0010	0,0032	0,0031	0,0167	0,0094	-0,0058	0,0008	0,0162	-0,0054	0,0821	0,0592	0,0044	0,2254	0,0161
SARKY	0,0011	0,0018	0,0021	0,0018	0,0043	0,0071	0,0025	0,0091	0,0015	0,0031	0,0003	0,0011	0,0014	0,0008	0,0001
TUCLK	0,0006	0,0001	0,0006	0,0016	0,0018	0,0011	0,0005	0,1091	0,0002	0,0084	0,0021	0,0018	0,0005	0,0002	0,0023

Tablo 12. 2019 Yılı TOPSIS Değişken Ağırlıklandırılmış Standart Karar Matrisi

İŞLETME	KRİTERLER / FİNANSAL RASYOLAR														
	L1	L2	L3	L4	F1	F2	F3	F4	F5	K1	K2	K3	M1	M2	M3
BRSAN	0,0014	0,0093	0,0021	0,0027	0,0037	0,0022	0,0018	0,0009	0,0382	0,0186	0,0027	0,0046	0,0010	0,0007	0,0004
BURCE	0,0019	0,0018	0,0017	0,0020	0,0037	0,0017	-0,2910	0,0038	0,0085	-0,0086	0,0080	0,0066	0,0009	0,0006	0,0001
BURVA	-0,0001	0,0014	-0,0001	0,0011	-0,0003	-0,0004	0,0109	0,0032	0,0103	0,0018	-0,0005	-0,0004	-0,0001	-0,0001	-0,0002
CELHA	0,0035	0,0024	0,0058	0,0064	0,0198	0,0228	-0,0190	0,0034	0,0096	-0,0201	0,0110	0,0115	0,0214	0,0108	0,0944
CEMAS	0,0009	0,0004	0,0008	0,0014	0,0024	0,0015	-0,0001	0,0133	0,0025	-0,0018	0,0056	0,0046	0,0005	0,0005	0,0007
CEMTS	0,1027	0,1156	0,0687	0,0589	0,0321	0,0420	0,0018	0,0011	0,0294	0,0123	0,0209	0,0182	0,0244	0,0026	0,0324
CUSAN	-0,0034	0,0038	-0,0048	-0,0078	-0,0103	-0,0119	0,0008	0,0033	0,0098	-0,0126	-0,0086	-0,0071	-0,0517	-0,0016	-0,0085
DMSAS	0,0036	0,0100	0,0043	0,0022	0,0080	0,0068	0,0010	0,0018	0,0179	0,0069	0,0036	0,0052	0,0015	0,0016	0,0091
DOKTA	0,0024	0,0034	0,0011	0,0021	0,0047	0,0024	0,0053	0,0035	0,0095	0,0032	0,0058	0,0047	0,0003	0,0065	0,0002
ERBOS	-0,0004	0,0189	0,0013	0,0010	-0,0011	-0,0029	0,0016	0,0007	0,0529	-0,0004	-0,0046	-0,0008	-0,0025	-0,0002	-0,0001
EREGL	0,0114	0,0340	0,0173	0,0183	0,0153	0,0105	0,0017	0,0004	0,1018	0,0090	0,0080	0,0215	0,0054	0,0018	0,0004
ISDMR	0,0187	0,0005	0,0315	0,0408	0,0164	0,0098	0,0007	0,0555	0,0007	0,0072	0,0003	0,0172	0,0064	0,0017	0,0002
IZMDC	0,0037	0,0031	0,0042	0,0033	0,0185	0,0091	-0,0004	0,0025	0,0130	-0,0063	0,0182	0,0147	0,0040	0,0185	0,0004
KRDMA	0,0057	0,0019	0,0061	0,0035	0,0132	0,0070	-0,0022	0,0054	0,0060	0,1317	0,0150	0,0160	0,0027	0,0024	0,0002
OZBAL	0,0023	0,0011	0,0027	0,0026	0,0121	0,0061	-0,0074	0,0013	0,0259	-0,0062	0,0711	0,0492	0,0031	0,2682	0,0151
SARKY	0,0008	0,0020	0,0017	0,0015	0,0031	0,0047	0,0032	0,0139	0,0024	0,0035	0,0002	0,0009	0,0009	0,0009	0,0001
TUCLK	0,0005	0,0001	0,0005	0,0014	0,0013	0,0007	0,0007	0,1672	0,0004	0,0096	0,0018	0,0015	0,0004	0,0003	0,0022

Aşama 4: TOPSIS İdeal (A+) ve Negatif İdeal (A-) Çözümün Belirlenmesi

Pozitif ve negatif ideal çözümler, Denklem 10 ve Denklem 11 baz alınarak ortaya konmuştur. Kriterlerden ikisi (F3 ve F5) finansal performansı negatif yönlü etkilediğinden, bu kriterlerin ideal çözümü bulunurken minimum yönlü, negatif ideal çözümü hesaplanırken maksimum yönlü değerlendirilmiştir. Diğer kriterler finansal performansı pozitif yönlü etkilediğinden, bu kriterlerin ideal çözümü bulunurken maksimum yönlü, negatif ideal çözümü hesaplanırken minimum yönlü değerlendirilmiştir. İdeal (A+) çözüm ve Negatif İdeal (A-) çözüm kümeleri Tablo 13 ve Tablo 14'teki gibi oluşturulmuştur.

Tablo 13. 2019 Yılı TOPSIS Sabit Ağırlıklı İdeal (A+) ve Negatif İdeal (A-) Çözümün Belirlenmesi

	MAX	MAX	MAX	MAX	MAX	MAX	MİN	MAX	MİN	MAX	MAX	MAX	MAX	MAX	MAX
	L1	L2	L3	L4	F1	F2	F3	F4	F5	K1	K2	K3	M1	M2	M3
A+	0,1329	0,1054	0,0835	0,0690	0,0443	0,0641	-0,2279	0,1091	0,0002	0,1153	0,0821	0,0592	0,0351	0,2254	0,1004
A-	-0,0044	0,0001	-0,0059	-0,0091	-0,0142	-0,0182	0,0085	0,0003	0,0636	-0,0176	-0,0100	-0,0085	-0,0743	-0,0013	-0,0090

Tablo 14. 2019 Yılı TOPSIS Değişken Ağırlıklı İdeal (A+) ve Negatif İdeal (A-) Çözümün Belirlenmesi

	MAX	MAX	MAX	MAX	MAX	MAX	MİN	MAX	MİN	MAX	MAX	MAX	MAX	MAX	MAX
	L1	L2	L3	L4	F1	F2	F3	F4	F5	K1	K2	K3	M1	M2	M3
A+	0,1027	0,1156	0,0687	0,0589	0,0321	0,0420	-0,2910	0,1672	0,0004	0,1317	0,0711	0,0492	0,0244	0,2682	0,0944
A-	-0,0034	0,0001	-0,0048	-0,0078	-0,0103	-0,0119	0,0109	0,0004	0,1018	-0,0201	-0,0086	-0,0071	-0,0517	-0,0016	-0,0085

Aşama 5: TOPSIS Alternatifler Arasındaki Mesafe Ölçülerinin Hesaplanması

Bu aşamada Denklem 12 ve Denklem 13'ten yararlanılarak tüm alternatiflerin pozitif ideal çözümünden (Si+) ve negatif ideal çözümünden (Si-) olan mesafe ölçüleri hesaplanmıştır.

Tablo 15. 2019 Yılı TOPSIS Sabit Ağırlıklı Alternatiflerin Mesafe Ölçüleri

Ş.KODU	si+	si-
BR SAN	0,4339	0,0193
BURCE	0,3747	0,0759
BURVA	0,4464	0,0188
CELHA	0,4076	0,1281
CEMAS	0,4373	0,0209
CEMTS	0,3668	0,1083
CUSAN	0,4708	0,0038
DMSAS	0,4297	0,0298
DOKTA	0,4356	0,0201
ERBOS	0,4429	0,0163
EREGL	0,4193	0,0230
ISDMR	0,4082	0,0308
IZMDC	0,4226	0,0234
KRDMA	0,4112	0,0401
OZBAL	0,3553	0,1000
SARKY	0,4377	0,0203
TUCLK	0,4251	0,0345

Tablo 16. 2019 Yılı TOPSIS Değişken Ağırlıklı Alternatiflerin Mesafe Ölçüleri

Ş.KODU	si+	si-
BR SAN	0,4968	0,0181
BURCE	0,4081	0,1123
BURVA	0,5086	0,0203
CELHA	0,4745	0,1199
CEMAS	0,4975	0,0232
CEMTS	0,4542	0,0909
CUSAN	0,5195	0,0088
DMSAS	0,4940	0,0294
DOKTA	0,4982	0,0215
ERBOS	0,5044	0,0145
EREGL	0,4943	0,0175
ISDMR	0,4718	0,0319
IZMDC	0,4872	0,0230
KRDMA	0,4741	0,0462
OZBAL	0,4083	0,1160
SARKY	0,4980	0,0226
TUCLK	0,4715	0,0530

Aşama 6: TOPSIS İdeal Çözüme Göreli Yakınlığın Hesaplanması

Altıncı aşamada, Denklem 14'ten faydalanılarak, bütün karar noktalarının ideal çözüme göreli yakınlığı (C) hesaplanmıştır. Bulunan değerler Tablo 17 ve Tablo 18'de gösterilmiştir.

Tablo 17. 2019 Yılı TOPSIS Sabit Ağırlıklı İdeal Çözüme Göreli Yakınlık Değerleri ve Sıralamalar

Ş. KODU	C DEĞERİ	SIRA
CELHA	0,2391	1
CEMTS	0,2279	2
OZBAL	0,2196	3
BURCE	0,1684	4
KRDMA	0,0889	5
TUCLK	0,0751	6
ISDMR	0,0702	7
DMSAS	0,0648	8
IZMDC	0,0524	9
EREGL	0,0520	10
CEMAS	0,0457	11
SARKY	0,0444	12
DOKTA	0,0442	13
BRSAN	0,0426	14
BURVA	0,0405	15
ERBOS	0,0355	16
CUSAN	0,0079	17

Tablo 18. 2019 Yılı TOPSIS Değişken Ağırlıklı İdeal Çözüme Göreli Yakınlık Değerleri ve Sıralamalar

Ş. KODU	C DEĞERİ	SIRA
OZBAL	0,2213	1
BURCE	0,2158	2
CELHA	0,2017	3
CEMTS	0,1668	4
TUCLK	0,1011	5
KRDMA	0,0888	6
ISDMR	0,0633	7
DMSAS	0,0562	8
IZMDC	0,0451	9
CEMAS	0,0445	10
SARKY	0,0435	11
DOKTA	0,0413	12
BURVA	0,0384	13
BRSAN	0,0352	14
EREGL	0,0342	15
ERBOS	0,0279	16
CUSAN	0,0166	17

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Araştırmanın amacı çerçevesinde, BİST Ana Metal Sanayi sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin 2015-2019 dönemleri için finansal performans değerlendirilmesi yapılmıştır. CRITIC ve TOPSIS yöntemlerinin aşamaları uygulanarak yapılan analiz neticesinde işletmelerin finansal açıdan başarı dereceleri Tablo 19'daki gibi sıralanmıştır.

Tablo 19. Sabit ve Değişken Ağırlıklar İçin Ana Metal Sanayi Sektörü C Değerleri ve Sıralamaları

Sabit Ağırlıklar İçin Ana Metal Sanayi Sektörü C Değerleri ve Sıralamaları										
	2015 Yılı		2016 Yılı		2017 Yılı		2018 Yılı		2019 Yılı	
Ş. KODU	PUAN	SIRA	PUAN	SIRA	PUAN	SIRA	PUAN	SIRA	PUAN	SIRA
BRSAN	0,0626	13	0,0691	15	0,1887	12	0,2143	13	0,0426	14
BURCE	0,0764	9	0,0713	13	0,1908	11	0,2574	7	0,1684	4
BURVA	0,0166	17	0,0479	16	0,2803	4	0,2737	5	0,0405	15
CELHA	0,3323	1	0,4419	1	0,3348	2	0,2040	15	0,2391	1
CEMAS	0,1492	3	0,0476	17	0,2293	9	0,1307	17	0,0457	11
CEMTS	0,0740	10	0,1050	7	0,0319	17	0,3847	2	0,2279	2
CUSAN	0,1447	4	0,1452	5	0,1854	13	0,2130	14	0,0079	17
DMSAS	0,1210	6	0,1046	8	0,3227	3	0,3271	4	0,0648	8
DOKTA	0,0550	14	0,0716	12	0,1585	15	0,2454	8	0,0442	13
ERBOS	0,0784	8	0,1660	4	0,2274	10	0,2376	9	0,0355	16
EREGL	0,1170	7	0,1038	9	0,2730	7	0,2663	6	0,0520	10
ISDMR	0,2902	2	0,1283	6	0,3642	1	0,3519	3	0,0702	7
IZMDC	0,0633	12	0,0799	10	0,2749	5	0,2184	12	0,0524	9
KRDMA	0,0471	16	0,0712	14	0,2738	6	0,2354	11	0,0889	5
OZBAL	0,0543	15	0,1829	2	0,2723	8	0,4273	1	0,2196	3
SARKY	0,0658	11	0,0765	11	0,1766	14	0,2368	10	0,0444	12
TUCLK	0,1429	5	0,1751	3	0,1569	16	0,1831	16	0,0751	6

Değişken Ağırlıklar İçin Ana Metal Sanayi Sektörü C Değerleri ve Sıralamaları										
	2015 Yılı		2016 Yılı		2017 Yılı		2018 Yılı		2019 Yılı	
Ş. KODU	PUAN	SIRA	PUAN	SIRA	PUAN	SIRA	PUAN	SIRA	PUAN	SIRA
BRSAN	0,0600	15	0,0839	12	0,1620	14	0,2095	14	0,0352	14
BURCE	0,0945	8	0,0855	11	0,1793	11	0,2614	6	0,2158	2
BURVA	0,0291	17	0,0707	15	0,2276	6	0,2656	5	0,0384	13
CELHA	0,3074	2	0,3631	1	0,2808	2	0,2102	13	0,2017	3
CEMAS	0,1155	6	0,0629	17	0,1935	9	0,1765	16	0,0445	10
CEMTS	0,0805	9	0,1111	7	0,0603	17	0,3551	2	0,1668	4
CUSAN	0,1333	3	0,1312	6	0,1679	13	0,1732	17	0,0166	17
DMSAS	0,1258	4	0,1110	8	0,2731	5	0,3056	4	0,0562	8
DOKTA	0,0652	12	0,0757	13	0,1487	15	0,2430	8	0,0413	12
ERBOS	0,0779	10	0,1381	4	0,1859	10	0,2337	10	0,0279	16
EREGL	0,0999	7	0,0967	9	0,2136	7	0,2520	7	0,0342	15
ISDMR	0,3320	1	0,1360	5	0,2806	3	0,3365	3	0,0633	7
IZMDC	0,0638	14	0,0707	16	0,2746	4	0,2222	12	0,0451	9
KRDMA	0,0465	16	0,0730	14	0,2042	8	0,2283	11	0,0888	6
OZBAL	0,0651	13	0,2945	2	0,3008	1	0,4203	1	0,2213	1
SARKY	0,0728	11	0,0932	10	0,1709	12	0,2354	9	0,0435	11
TUCLK	0,1248	5	0,1592	3	0,1404	16	0,2082	15	0,1011	5

Tablo 19'a göre, hem sabit oranlarla hem de değişken oranlara göre yapılan analiz neticesinde işletmelerin performansları değişkenlik göstermektedir. Aynı zamanda tüm dönemler için, iki modele göre, en iyi performansı gösteren bir ana metal sanayi sektörü işletmesi de bulunmamaktadır. Genel olarak bir değerlendirme yapıldığında ise beş dönemlik periyotta yapılan analizde, sabit oranlara göre en iyi performansı CELHA'nın ve değişken oranlara göre ise en iyi performansı OZBAL 'ın gösterdiği söylenebilir. CELHA, sabit oranlar ile yapılan analizde 2015-2016 ve 2019 yıllarında birinci sırada, 2017 yılında ikinci sırada ve 2018 yılında ise onbeşinci sırada yer almıştır. OZBAL, değişken oranlar ile yapılan analizde 2017-2018 ve 2019 yıllarında birinci sırada, 2015 yılında onüçüncü sırada ve 2016 yılında ikinci sırada yer almıştır.

İşletmelerin finansal performanslarının ölçülmesinde birçok yöntem kullanılmaktadır. Bu yöntemlerin uygulanmasında, gelir tablosu ve bilanço kalemlerinden elde edilen verilerden faydalanılmaktadır. Tahakkuk esasına göre hazırlanan bu tablolar finansal performans değerlendirilmesinde yetersiz kalmaktadır. Nakit esasına göre hazırlanan tek tablo olan Nakit Akış Tablosu verileri de kullanılarak yapılan bu analiz, TOPSIS ve CRITIC yöntemleri ile de karar vericilere objektif olarak değerlendirme olanağı sunmaktadır.

Araştırma bulguları dikkate alınarak; sektöre, işletmelere ve araştırmacılara yönelik öneriler aşağıdaki gibi ifade edilmiştir:

Sektöre ve İşletmelere Yönelik Öneriler

- Çalışmada elde edilen sonuçlar, ana metal sanayi sektöründe görev yapan işletme yöneticilerine, sektörde faaliyet gösteren işletmelerin performanslarıyla ilgili bilgi sağlar. Ayrıca sonuçlar, mevcut ve potansiyel yatırımcılar açısından da alacakları kararlarda destek olabilir.
- Ayrıca, ana metal sanayi sektöründeki işletmeler ile ilgili elde edilen bu bilgiler, gelecekte yapılacak olan, bu veya buna benzer performans ölçüm yöntemlerinin sonuçlarıyla karşılaştırılıp, zaman içerisinde meydana gelen performans değişimleri ve farklı yöntemlerle yapılan analizler neticesinde oluşan sıralamalar karşılaştırmalı olarak değerlendirilebilir.
- Yıllar itibarıyla finansal performanslarında sert dalgalanmalar yaşayan işletmeler açısından bakıldığında da bu durumun hangi dönemlerde yaşandığının analiz sonucunda belirlenmiş olması nedeniyle, diğer yıllara göre dalgalanmalara sebep olan etkenlerin tespiti açısından da faydalı olacağı düşünülmektedir. Böylelikle işletmeler istikrarsızlığa yol açan koşulları araştırabilirler. Aynı zamanda işletmeler gerekli tedbirleri alarak performanslarını güçlendirecek stratejiler oluşturabilirler.

Araştırmacılara Yönelik Öneriler

- Nakit akış tablosuna dayalı oranlara bağlı olarak yapılan bu çalışmanın ikinci modelinde ağırlıklar objektif CRITIC yöntemiyle belirlenmiştir. Yapılacak olan çalışmalarda ağırlık belirleme, farklı bir yöntem kullanılarak da yapılabilir ve sıralama sonuçları karşılaştırılabilir.
- Karar verme konusunda literatürde de çok kullanılan TOPSIS yöntemi ile yapılan çalışma, CRITIC yöntemi ile diğer ÇKKV yöntemlerinden biriyle yapılarak farklı sonuçlar ortaya konabilir.
- Daha uzun bir dönem seçilerek araştırmanın kapsamı genişletilebilir.
- Yalnızca sektör bazlı değil işletme bazlı da yöntem uygulanarak finansal performans ölçümü gerçekleştirilebilir.
- Literatürde, geleneksel finansal oranlar ile CRITIC ve TOPSIS yöntemi ile yapılan çalışmalar mevcuttur. Ancak hem ana metal sanayi sektörü hem de nakit akış oranları baz alınarak CRITIC ve TOPSIS yöntemleriyle yapılan finansal performans analizine rastlanmamıştır. Bu açıdan değerlendirildiğinde bu çalışma literatüre bir takım katkılar sağlayabilir. Bundan sonraki aşamada ana metal sanayi sektörü için diğer finansal oranlarla TOPSIS ve CRITIC yöntemleriyle çalışma yapılarak, ortaya çıkan sıralamalar karşılaştırılabilir.

Sonuç olarak hem sektördeki işletme sahipleri ve yöneticiler hem de bireysel ve kurumsal yatırımcılar karar vermede bu sonuçlardan yararlanabilirler.

KAYNAKÇA

- Ahmad, A.R. - Azhar, Z. - Wan-Abu-Bakar, W. (2010), "Cash-Flows Ratios As Predictors Of Corporate Failure" *2010 IEEE Symposium on Industrial Electronics and Applications (ISIEA 2010)*, October 3-5, 2010, Penang, Malaysia, 255-258.
- Akçakanat, T. - Aksoy, E. - Teker, T. (2018), "CRITIC ve MDL Temelli EDAS Yöntemi İle TR-61 Bölgesi Bankalarının Performans Değerlendirmesi", *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 32, 1-24.
- Akdoğan, N. - Tenker, N. (1998), *Finansal tablolar ve mali analiz teknikleri*, Gazi Kitabevi, Ankara.
- Akyüz, Y. - Bozdoğan, T. - Hantekin, E. (2011), "TOPSIS Yöntemiyle Finansal Performansın Değerlendirilmesi Ve Bir Uygulama", *Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 13 (1), 74-92.
- Alltizer, R.L. - Swanson, Z.L. (2014), "Cash Position Forecasts Preand Post The 2008 Market Crash", *Journal of Business Strategies*, 31 (1), 205-220.
- Atieh, S.H. (2014), "Liquidity Analysis Using Cash Flow Ratios As Compared To Traditional Ratios In The Pharmaceutical Sector In Jordan", *International Journal of Financial Research*, 5 (3), 146-158.
- Aytekin, S. - Sakarya, Ş. (2013), "BİST'de İşlem Gören Gıda İşletmelerinin TOPSIS Yöntemi İle Finansal Performanslarının Değerlendirilmesi", *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 21, 30-47.
- Bahnson, P.R. - Miller, P.B.W. - Budge, B.P. (1996), "Nonarticulation In Cash Flow Tatements And Implications For Education, Research And Practice", *Accounting Horizons*, 10 (4), 1-15.
- Barua, S. - Saha, A.K. (2015), "Traditional Ratios Vs. Cash Flow Based Ratios: Which One Is Better Performance Indicator?", *Advances in Economics and Business*, 3(6), 232-251.
- Başar, A.B. - Azgın, N. (2016), "İşletme Performansının Ölçülmesinde Nakit Akış Analizlerinin Esasları Ve Borsa İstanbul Perakende Sektöründe Bir Araştırma", *Adıyaman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 23, 779-804.
- Bayrakcıoğlu, S. ve Bayri, O. (2019a). Türkiye'de Nakit Akışlarının Sunumunda Yöntem Tercihlerinin Değerlendirilmesi ve Brüt Yönteme Göre Raporlanmış Nakit Akış Tablolarının İncelenmesi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 24(3), 385-416.
- Bayrakcıoğlu, S. ve Bayri, O. (2019b). Nakit Akışlarının Raporlanmasının Tarihsel Gelişimi. H. H. Künüçen, X. Quliyeva ve Y. Seçgin (Ed.), *Sosyal, Beşeri ve İdari Bilimlerde Yenilikçi Yaklaşımlar içinde*. Bursa: Ekin Yayınevi.
- Çakır, S. - Perçin, S. (2013), "Çok Kriterli Karar Verme Teknikleriyle Lojistik Firmalarında Performans Ölçümü", *Ege Akademik Bakış*, 13 (4), 449-459.
- Demircioğlu, M. - Coşkun, İ.T. (2018), "CRITIC-MOOSRA Yöntemi ve Ups Seçimi Üzerine Bir Uygulama", *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 27 (1), 183-195.
- Dimitrijevic, D. (2015), "The Detection And Prevention Of Manipulations In The Balances Heet And The Cash Flow Statement", *Economic Horizons*, 17 (2), 135-150.
- Eraslan, O. - Met, Ö. (2020), "İşletmelerde Nakit Akım Analizi ve Borsa İstanbul Turizm Şirketlerinde Bir Uygulama", *İda Acedemia Muhasebe ve Maliye Dergisi*, 3 (1), 42-61.
- Ergül, N. (2014), "BİST- Turizm Sektöründeki Şirketlerin Finansal Performans Analizi", *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 4 (1), 325-340.
- Eyüboğlu, K. - Bayraktar, Y. (2019), "Ana Metal Sanayi Alt Sektörlerinin Finansal Performanslarının AHP ve TOPSIS Yöntemleri İle Değerlendirilmesi", *Muhasebe ve Finans İncelemeleri Dergisi*, 2 (1), 1-10.

- Gücenme, Ü. - Arsoy, A. (2006), "Muhasebe Standartlarındaki Sınıflandırılmış Nakit Akım Tablosu Formatı İle Finansal Performansın Ölçülmesi", *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 30, 66-74.
- Güleç, Ö.F. - Bektaş, T. (2019), "Cash Flow Ratio Analysis: The Case Of Turkey", *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Ağustos 2019 Özel Sayısı, 247-262.
- Heerkens, G. (2006), *The core Of Business Knowledge: Finance And Accounting (The Business-Savvy Project Manager: Indispensable Knowledge and Skills for Success)*, New York: The McGraw-Hill Companies, Inc., The Professional Book Group, 21-42.
- Işık, Ö. (2019), "Türkiye'de Hayat Dışı Sigorta Sektörünün Finansal Performansının CRITIC Tabanlı TOPSIS ve MULTIMOORA Yöntemiyle Değerlendirilmesi", *Business & Management Studies: An International Journal*, 7 (1), 542-562.
- Jeletic, T. (2012), "Cash Flow And Company Valuation Analysis: Practical Approach to INA PLC, The Biggest Croatian Oil Company", *International Journal of Arts & Sciences*, 5 (7), 319-337.
- Jooste, L. (2007), "An Evaluation Of The Usefulness Of Cash Flow Ratios To Predict Financial Distress", *Acta Commercii*, 7 (1), 1-13.
- Kablan, A. - Güvemli, B. (2019), "Cash Flow Profiles Of Tourism Companies At Borsa Istanbul", *The Journal of Accounting and Finance*, Special Issue, 235-246.
- Kajananthan, R. - Velampy, T. (2014), "Liquidity, Solvency And Profitability Analysis Using Cash Flow Ratios And Traditional Ratios: The Telecommunication Sector In Sri Lanka", *Research Journal of Finance and Accounting*, 5 (23), 163-171.
- Karğın, M. - Aktaş, R. (2011), "Türkiye Muhasebe Standartlarına Göre Raporlanmış Nakit Akış Tablosu ve Analizi", *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 52, 1-24.
- Kazan, H. - Ozdemir, O. (2014), "Financial Performance Assessment Of Large Scale Conglomerates Via TOPSIS and CRITIC Methods", *International Journal of Management and Sustainability*, 3 (4), 203-224.
- Kiracı, K. - Bakır, M. (2019), "CRITIC Temelli EDAS Yöntemi İle Havayolu İşletmelerinde Performans Ölçümü Uygulaması", *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 35, 157-174.
- Lapteş, R. - Sofian, I. (2014), "Convergences and Divergences Between Financial Reporting Systems Of Romania and Spain", *Bulletin of the Transilvania University of Braşov Series V: Economic Sciences*, 7 (56/2), 207-218.
- Nurnberg, H. (1990), "Interest and Long-Term Bonds In Cash Flow Statement Under S", *The CPA Journal*, 60 (1), 50-54.
- Okka, O. (2006), *Finansal Yönetime Giriş*, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara.
- Orhan, M. - Altın, H. - Aytekin, M. (2020), "Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleriyle Finansal Performans Değerlendirme: Ulaştırma Alanında Bir Uygulama", *Turkish Studies - Economy*, 15 (1), 395-410.
- Pamukçu, F. (2011), "Finansal raporlama İle Kamuyu Aydınlatma ve Şeffaflıkta Kurumsal Yönetimin Önemi", *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Nisan, 133-148.
- Sakarya, Ş. - Akkuş, H.T. (2015), "Finansal Performansın Ölçülmesinde Geleneksel Oranlar İle Nakit Akım Oranlarının Karşılaştırmalı Analizi: BİST Çimento Şirketleri Üzerine TOPSIS Yöntemi İle Bir Uygulama", *Afyon Kocatepe Üniversitesi İİBF Dergisi*, 17 (1), 109-123.
- Şit, A. - Ekşi, İ.H. - Hacıevliyagil, N. (2017), "BİST'te Ana Metal Sanayi Endeksinde Faaliyet Gösteren İşletmelerin Finansal Performans Ölçümü: 2011-2015 Dönemi", *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 8 (17), 83-91.
- Tutkavul, K. (2018), "Nakit Akış Oranları Temelinde Nakit Akış Tablosunun Finansal Analizi: Otomotiv Sektöründe Bir Uygulama", *Eurasian Congerence on Language & Social Sciences*, 87-118.

- Tüfekçi, B. - Karaca, S.S. (2019), "İşletmelerin Nakit Akış Profillerinin Analizi: Uluslararası Bir Karşılaştırma", *Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi*, Ekonomi&Siyaset Özel Sayısı, 157-180.
- Türkiye Muhasebe Standartları 7 Nakit Akış Tablosu, (2005), T.C. Resmi Gazete Sayı: 25704.
- Uçma, T. - Köroğlu, Ç. (2005), "TMS-7'ye Göre Nakit Akış Tablosu", *Mevzuat Dergisi*, 92, 1-15.
- Ustasüleyman, T. (2009), "Bankacılık sektöründe Hizmet Kalitesinin Değerlendirilmesi: AHS-TOPSIS Yöntemi", *Bankacılar Dergisi*, 69, 33-43.
- Vargün, H. - Uygurtürk, H. (2016), "Finansal Performans Ölçüm Aracı Olarak Nakit Akım Odaklı Finansal Analiz: İnşaat Ve Bayındırlık Sektörü Üzerine Bir Uygulama", *Balkan Sosyal Bilimler Dergisi*, Özel Sayı, 358-369.
- Yaylaönü, U. (2001), "Kamunun Aydınlatılmasında Ve Hisse Senedi Değerlemesinde Nakit Akım Tabloları", *Yeterlik Etüdleri 16. Dönem*. Ankara: SPK.
- Yıldırım, F.- Ilgaz Yıldırım, B. - Alkaya, S. (2016), "Cash Flow Ratios İn Financial Statements: An Application For Stone And Land Based İndustry Sector", *International Journal of Innovative Research in Education*, 3(1), 10-18.
- Yılmaz, H. (1999), "İşletmelerin Finansal Yönetiminde Nakit Akış Rasyo Analizi", *D.E.Ü.İ.İ.B.F. Dergisi*, 14 (1), 185-198.
- Yılmaz, M.K. - İçten, O. (2018), "Borsa İstanbul'da işlem Gören Gayrimenkul Yatırım Ortaklıklarının Nakit Akımı Odaklı Finansal Performans Analizi (2007-2016)", *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 55 (635), 73-87.
- Yükçü, S. - Demirkıran, H. (2013), "TMS 7 Nakit Akış Tablosu Standardı Ve Uygulama Önerileri", *III. Uluslararası Türk Coğrafyasında Uluslararası Finansal Raporlama Standartları Sempozyumu*'nda sunulan bildiri. Balıkesir.
- <https://www.kap.org.tr/tr/> Erişim tarihi: 01.04.2020.
- https://kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/DynamicContentFiles/BaglantiKurulacakKapaklar/TMS_7_2018_Kapak.pdf Erişim tarihi: 21.03.2020.

TÜRKİYE’DE KAMU İÇ KONTROL SİSTEMİ ÜZERİNDE İÇ DENETİM FAALİYETİNİN ETKİSİ*

Serdar ÇİÇEK

Dr.Öğr.Üyesi, Süleyman Demirel Üniversitesi, İİBF, Maliye Bölümü, serdarcicek@sdu.edu.tr

Ünal TOLUN

Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, İç Denetim Birimi Başkanı, tolununal@gmail.com

* Bu çalışma Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Maliye Anabilim Dalı’nda Dr. Öğretim Üyesi Serdar Çiçek’in danışmanlığında Ünal Tolun tarafından “Kamu Mali Yönetiminde İç Kontrol Sistemi Ve İç Denetim Faaliyeti” başlığıyla tamamlanarak 23.07.2019 tarihinde savunulan yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

TÜRKİYE’DE KAMU İÇ KONTROL SİSTEMİ ÜZERİNDE İÇ DENETİM FAALİYETİNİN ETKİSİ

ÖZET

İç kontrol sisteminin bir unsuru niteliğinde olan iç denetim, bir taraftan iç kontrol sisteminin riskleri kabul edilebilir bir seviyede tutabilme yeterliliğine yönelik makul bir güvence verirken; diğer taraftan da iç kontrol sisteminin geliştirilmesine ve iyileştirilmesine yönelik danışmanlık faaliyeti yürüterek yönetime yardımcı olur. Çalışmada, kamu kurumlarında görev yapmakta olan iç denetçilere uygulanan anket ile iç kontrol sistemi ve iç denetim arasındaki ilişki ortaya koyulmaya çalışılmış ve iç kontrol sisteminin başarısı üzerinde iç denetimin etkisi araştırılmıştır. Araştırma sonucunda elde edilen en temel bulgu, iç kontrol ve iç denetim arasında anlamlı bir ilişki olduğu, iç denetimin iç kontrolü etkilediği ve iç kontrolde meydana gelen değişiklikleri önemli bir oranda açıkladığıdır.

Anahtar Kelimeler: Kamu mali yönetimi, iç kontrol, iç denetim, Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu

EFFECT OF INTERNAL AUDIT ON PUBLIC INTERNAL CONTROL SYSTEM IN TURKEY

ABSTRACT

Internal audit, which is an element of the internal control system, provides a reasonable assurance of the adequacy of the internal control system to keep the risks at an acceptable level; on the other hand, it assists management by conducting consultancy activities for the development and improvement of the internal control system. In this study, the relationship between the internal control system and internal audit was tried to be revealed by a questionnaire applied to the internal auditors working in public institutions and the effect of internal audit on the success of the internal control system was investigated. The main finding of the study is that there is a significant relationship between internal control and internal audit, that internal audit affects internal control and explains the changes in internal control to a significant extent.

Keywords: Public financial management, internal control, internal audit, Public Financial Management and Control Law

1. GİRİŞ

Yaşadığımız yüzyılda kurumların organizasyon yapılarının karmaşık hale gelmesi ve iş hacimlerinin artması, yöneticilerin kurumda yürütülen faaliyetleri doğrudan kontrol etme imkânlarını azaltmıştır. Ayrıca, kurumların yaşadığı finansal skandallar ve yolsuzluklar, kurumun üst yönetim organlarına ve bağımsız denetimleri yürüten şirketlere duyulan güveni zayıflatmıştır. Söz konusu gelişmelerin ve olumsuzlukların yanı sıra kurumların doğru ve güvenilir bilgiye olan ihtiyacı, etkili bir iç kontrol sisteminin ve yetkin bir denetimin varlığını zorunluluk haline getirmiştir.

Kurumların mevcudiyetlerini devam ettirebilmeleri ve rekabetçi yanlarını güçlendirebilmeleri için, karşılaşılabilecekleri potansiyel riskleri azaltmaya yönelik gerekli önlemleri almaları ve bunlara önceden hazırlıklı olmaları zorunludur. Kurumlar, amaç ve hedeflerinin gerçekleştirilmesine engel olabilecek olumsuz durumlar ile ancak yeterli bir iç kontrol sistemi oluşturmak ve onu etkin bir şekilde işletmek suretiyle mücadele edebilirler.

İç kontrol, kurumun faaliyetlerinin doğru olduğuna ve gerçeği yansıttığına üst yönetimin ikna olmasında önemli bir rol üstlenmektedir. Faaliyetlerin verimli ve etkili bir şekilde yürütülmesi, mali raporların güvenilirliğinin ve ilgili mevzuata uyumun sağlanması iç kontrolün hedeflerinin başında gelmektedir. İç kontrol sistemi, bu hedeflerin gerçekleştirilmesi amacıyla makul seviyede güvencenin sağlanabilmesi için yürütülen ve kurum bünyesinde yer alan kişilerin tümünden etkilenebilen bir süreçtir.

İç kontrol, kurumun amaç ve hedeflerinin etkili bir şekilde gerçekleştirilmesine imkân sunacak önlem ve faaliyetlerin tümüyle, iç denetim, kurumun faaliyet ve süreçlerine değer katan ve bu faaliyetleri geliştirmek üzere tasarlanan, bağımsız bir danışmanlık faaliyetidir. Bu bağlamda iç kontrol sisteminin başarısı iç denetimin başarısıyla doğrudan ilişkilidir.

Türkiye’de 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu (KMYKK)’nın yürürlüğe girmesiyle birlikte, kamu mali yönetimi ve kontrolü alanında önemli değişiklikler ve gelişmeler meydana gelmiştir. Söz konusu Kanun ile kamu kurumlarında, iç kontrol sisteminin kurulması, işletilmesi ve geliştirilmesi zorunlu hale gelmiş ve iç kontrolün değerlendirilmesi ve geliştirilmesi noktasında iç denetim fonksiyonuna önemli rol ve sorumluluklar verilmiştir. Bu kapsamda, Türkiye’de kamu kurumlarında mevcut iç kontrol sistemi ve iç denetim faaliyetleri, üzerinde durulması gereken önemli konular haline gelmiştir.

Çalışmada, kamu kurumlarında görev yapmakta olan iç denetçiler ile yapılan anket uygulamasının sonuçları değerlendirilmektedir. Ankete katılan iç denetçilerin, kurumlarında iç kontrol sisteminin ve iç denetim faaliyetlerinin başarılı olup olmadığına yönelik algıları ve bu algıları etkileyen faktörler ortaya konulmuştur. Ayrıca iç denetim yapısının iç kontrol yapısı üzerinde etkisinin olup olmadığının ortaya koyulması amacıyla regresyon analizi yapılmıştır. Araştırmanın sonucunda da ülkemizde iç kontrol sistemi ve iç denetim faaliyetlerinin iyileştirilmesi ve etkinliklerinin artırılmasına yönelik öneriler geliştirilmeye çalışılmıştır.

2. LİTERATÜR İNCELEMESİ

Ülkemizde kamu kesiminde uygulanmakta olan iç kontrol sisteminin ve iç denetim faaliyetlerinin yapısı, işlerliği, etkinliği ve kurum faaliyetleri ile kendi aralarındaki etkileşimleri üzerine yapılan çalışmalardan bazıları şu şekilde özetlenebilir.

Şahin (2007), kamu mali karar alma süreçlerinde iç denetim fonksiyonunun etkin kullanılabilmesi için gerekli olan unsurları ortaya koymayı amaçlamıştır. Bu kapsamda çalışmada, uluslararası örgütler tarafından yapılan çalışmalar ışığında mali karar alma süreçleri ve Türkiye’de kamu mali karar alma süreçlerinde etkinlik arayışları ele alınmıştır. Ayrıca KMYKK ile ülkemizde uygulama alanı bulan iç denetim fonksiyonuna yönelik düzenlemeler değerlendirilmiştir. Elde edilen temel bulgu olarak, Türkiye’de iç denetim fonksiyonunun oluşturulmasına yönelik olarak yapılan düzenlemelerin genel olarak uluslararası standartlara uyumlu olduğu tespiti yapılmıştır. Bunun dışında, iç denetçilerin çoğunun geleneksel denetim anlayışından gelmelerinin iç denetimin uygulanmasına yönelik bir takım tereddütleri beraberinde getirdiği ve Türkiye’de iç denetim fonksiyonunun merkezi olarak yapılandırılmasının gerektiği değerlendirilmiştir.

Sarıkaya (2008), kamu harcamalarının denetiminde etkinliğin artırılmasına yönelik yapılması gereken düzenlemeleri ve KMYKK kapsamında kamu kurumlarında yürütülmekte olan iç denetim faaliyetlerini değerlendirmiştir. Bu kapsamda, iç denetim birimlerinin bağımsızlığının sağlanmasının, uluslararası standartlara göre yapılandırılmasının ve kurumlarda yürütülen iç denetim faaliyetlerinin kurum üst yönetimleri ve çalışanlarınca doğru algılanmasının önemine değinilmiştir. Ayrıca İç Denetim Koordinasyon Kurulu (İDKK)’nın kamu idareleri üzerinde yaptırımı olan bir üst kurula dönüştürülmesinin, iç denetimin kamu harcamaları üzerindeki etkinliğini arttıracak sonucuna varılmıştır.

Alçın (2009), ülkemizde kamu kuruluşlarında uygulanmakta olan iç denetim faaliyetlerini; kanun, yönetmelik, Bakanlar Kurulu Kararları, genelgeler, tebliğler ve diğer düzenlemeler doğrultusunda irdelemeye ve değerlendirmeye çalışmıştır. Çalışmada, iç denetime yönelik birincil ve ikincil düzey mevzuat çalışmalarının tamamlandığını ancak uygulamada sistemin birçok eksiklikle beraber işlemekte olduğunu tespit etmiştir.

Gürkan (2009), ülkemizde uygulanmakta olan mali yönetim ve kontrol sistemi içerisindeki iç denetimin rolünü, uygulanabilirliğini ve sorunlarını ortaya koymayı amaçlamıştır. Bu kapsamda çalışmada, Türkiye’de uygulanmakta olan iç denetim faaliyetlerinin etkinliğini ve uygulamada yaşanan sorunları irdelemiş ve çözüm önerilerine yer vermiştir. Sonuç olarak iç denetim sisteminin kurulması, uygulanması, geliştirilmesi süreçlerinde etkinliğin sağlanması için, iç denetim birimlerinin fonksiyonel bağımsızlığının tam anlamıyla sağlanmasının, iç denetimin uluslararası standartlara göre yapılandırılmasının, İDKK’nın güçlü kurumsal yapıya kavuşturulmasının ve teftiş sistemi ile iç denetim arasındaki görev çakışmasının çözülmesinin gerekli olduğu kanaatine varılmıştır.

Kulak (2009), iç kontrol ve iç denetim kavramlarını, uluslararası standartlar, düzenlemeler ve seçilmiş ülke merkez bankalarındaki iyi uygulamalar perspektifinde ele almıştır. Ayrıca T.C. Merkez Bankasındaki iç kontrol sistemini ve iç denetimi, yapılanma ve işlerlik bakımından, uluslararası standartlar ve uygulamalarla karşılaştırmalı olarak değerlendirmiştir. Çalışmada, sistemin genel olarak standartlara uyumlu olduğu tespit edilmekle beraber, iç denetimin raporlama şeklinin standartlardaki bağımsızlık tanımına uygun olmasını sağlamak için bağımsız bir denetim komitesinin gerekli olduğu sonucuna varılmıştır.

Soylu (2010), iç denetimin teorik çerçevesi ve tarihsel gelişimi ile kamu yönetiminde yaşanan değişimi ele almış ve konu hakkında daha önce yapılmış olan çalışmaları incelemiştir. Çalışma kapsamında, Türkiye’de kamu kesimindeki iç denetim uygulamalarının verimliliğini ve başarısını tespit etmek üzere bir alan araştırması yapılmıştır. Sonuç olarak, iç denetim faaliyetlerinin iç denetçilerin eski alışkanlıklarının ve klasik denetim yöntemlerinin gölgesinde yürütülmesinin iç denetimi olumsuz yönde etkilediği eleştirisinde bulunulmuştur. Ayrıca etkin bir iç denetim için, iç denetim birimleri ile teftiş kurulları arasındaki görev ayrımının yapılmasının, iç denetim faaliyetlerinde bağımsızlığın ve tarafsızlığın tam olarak sağlanmasının ve İDKK’nın yapısının ve çalışma şeklinin değişmesinin gerekli olduğu görüşü paylaşılmıştır.

Ekiz (2011), özellikle üniversiteler bağlamında kamu kesiminde yürütülen iç denetim uygulamalarını ve risk yönetim sistemlerini irdelemiştir. Türkiye’deki devlet üniversitelerinin iç denetim sisteminde karşılaşılan sorunları; iç denetimin bağımsızlığının tam olarak sağlanamaması, iç denetçilerin risk esaslı denetim yapamaması, iç denetim birimi ile üst yönetici arasında bilgi akışının uygun şekilde yapılamaması, iç denetimin ayrı bir bütçesinin olmaması, iç denetim birimlerinin statülerinin belirsiz olması ve iç ve dış denetim arasında eşgüdümün sağlanamaması şeklinde sıralamıştır.

Akçay (2012), kamuda görevli 110 iç denetçiyle anket yaparak ve 18 belediyeye ait faaliyet girdilerini ve çıktılarını veri zarflama yöntemiyle analiz ederek kamuda iç denetimin etkinliğini ölçmeye çalışmıştır. Çalışmanın sonucunda iç denetim faaliyetinin kurumların faaliyetlerinin sonuçlarını etkilediğine ve gelir-gider dengesine olumlu yönde etkisi olduğuna yönelik tespitler elde edilmiştir. Ancak kurumların geleneksel denetim dönemlerinde, iç denetim dönemlerinden daha etkin olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Akçay (2013), iç denetim faaliyetlerinin kamu kurumlarının faaliyet sonuçlarına olan etkisini araştırmıştır. Belediyelerde görevli iç denetçilere 30 soruluk bir anket uygulanmış ve iç denetimin

kamu kurumlarının faaliyetleri üzerindeki etkisi ortaya koyulmaya çalışılmıştır. Çalışmanın neticesinde iç denetimin kurum faaliyetlerinin etkinliğini arttırdığı tespit edilmiştir.

Gökalp (2013), iç denetçilere uygulanan anket ile Türkiye’deki iç denetim sisteminin önemli sorunlarını belirlemeyi ve sorunların çözümüne yönelik öneriler geliştirmeyi amaçlamıştır. Çalışmada, Türkiye’de kamu iç denetim sisteminin etkin olduğu ancak İDKK’nın etkili olmadığı ve kamu kurumlarında iç kontrol sisteminin kurulamamış olduğu sonucuna varılmıştır.

Mallı (2013), farklı ülkelerde uygulanmakta olan iç denetim modellerini ayrıntılı olarak ele almış ve ülkemiz kamu mali yönetiminde yapılan reform neticesinde denetim sistemimizde meydana gelen değişiklikleri ve bunların etkilerini kapsam ve yöntem bakımından değerlendirmeye çalışmıştır. Sonuç olarak, modern mali yönetim sistemlerini başarıyla uygulayan ülkelerin örnek alınması suretiyle oluşturulacak bir iç denetim modelinin, kamu mali yönetiminde etkinlik, ekonomiklik ve verimliliği sağlamaya yönelik olacağını vurgulamıştır.

Öz (2015), üniversitelerde iç denetimi etkileyebilecek bazı unsurlar ile iç denetim faaliyetinin işleyişi arasında anlamlı ilişki olup olmadığını ortaya koymaya çalışmıştır. Araştırmada anket yöntemi kullanılarak regresyon analiziyle değişkenler arasındaki ilişki incelenmiştir. İç denetim faaliyetinin üst yönetim tarafından yeteri kadar önemsenmesi halinde yeteri kadar iç denetçi atandığı ve iç denetim faaliyetlerinin işleyişinin olumlu yönde etkilendiği tespitleri yapılmıştır. Ayrıca üst yönetimin desteğinin olmadığı durumlarda kurumsal alt yapının yeterince etkili olamayacağı sonucuna varılmıştır.

Türedi ve diğerleri (2015), literatür taraması yapmak suretiyle risk odaklı iç denetimin kavramsal çerçevesini açıklamış ve iç denetimin tarihsel gelişimi ve işleyişi, kurumsal yönetim ve iç kontrolle ilişkisi teorik olarak ortaya koyulmaya çalışılmıştır.

Kaya (2016), Türkiye’deki kamu kurumlarında iç denetim sistemini incelemiş ve bir anket çalışması yaparak, kamu kurumlarındaki mevcut durumu değerlendirmeye çalışmıştır. Kamu kurumlarında iç denetim birimlerinden alınan sonuçlar, kamu kurumlarında iç denetçi atamalarının yapılmasının, iç denetçilere mesleki eğitimlerin verilmesinin ve iç denetim birimlerinin kendi bütçelerinin olmasının gerekli olduğunu göstermiştir.

Mollaoğulları ve Gacar (2016), ulusal ve uluslararası alanda iç denetim faaliyetinin etkinliğini etkileyen unsurlar üzerine yapılan çalışmaları incelemiştir. Yapılan çalışma sonucunda üst yönetimin desteğinin ve iç denetçilerin bağımsızlığının iç denetimin etkinliğinde ön koşul olduğu sonucuna varılmıştır.

Demirel (2017), kamu kesiminde iç denetimin yapısal ve işlevsel sorunlarını ele alarak tespitlerde bulunmayı ve çözüm önerileri sunmayı amaçlamıştır. Bu kapsamda çalışmada, iç denetimin yapısal ve işlevsel sorunlarını araştırmak amacıyla devlet üniversitelerinde görev yapan iç denetçilere bir anket uygulanarak denetimin yapısal ve işlevsel sorunları tespit edilmeye çalışılmıştır. Çalışmanın sonucunda, kamu kurumlarında iç denetimin anlaşılmasında ve etkili bir şekilde uygulanmasında güçlükler çekildiği ve iç denetim konusunun bir yönetim sistemi olarak ele alınmasının ilerlemeye katkı sağlayacağı düşüncesi vurgulanmıştır.

Beyhan (2018), yerel yönetimlerde risk odaklı iç denetim uygulamalarının kurumsal risk yönetimine olan etkisini tespit etmeyi amaçlamıştır. Bu kapsamda yapılan araştırmanın genel amacı çerçevesinde, İstanbul’da 5 ilçe belediyesindeki iç denetim ve mali hizmetler birimlerinde derinlemesine mülakat yöntemi uygulanmıştır. Kurumsal risk yönetimi konusunda üst yönetimin istekli ve iç denetçilerin aktif olduğu durumlarda başarılı uygulamaların gerçekleştirildiği tespit edilmiştir. Ayrıca kurumsal risk yönetiminin kamu kurumlarında hayata geçirilme başarısının, iç denetçilerin bu konudaki bilgi birikimleri ve verecekleri güvence ve danışmanlık hizmetlerinin kalitesi ile doğru orantılı olduğu sonucuna varılmıştır.

Özcan (2018), kamu kurumlarındaki iç denetim sürecinde, iç denetçilerin kanun çerçevesinde ne kadar etkin çalıştığını görmeyi ve süreç içerisinde gerçekleştirilen faaliyetlerden ne şekilde etkilendiklerini ortaya koymayı amaçlamıştır. Bu bağlamda iç denetçi kadrolarında görev yapan 910 iç denetçiden 450 iç denetçiye elektronik posta yoluyla gönderilen anketlerden elde edilen veriler üzerinde yapılan testlerle ölçeğin alt boyutları ile sosyo-demografik değişkenler arasındaki farklılaşma

durumları ortaya koyulmaya çalışılmıştır. Araştırma sonucunda, çalışılan kurum değişkeni ile meslekte geçirilen sürenin iç denetimin etkinliği üzerinde önemli bir etkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Türkiye’de iç kontrol ve iç denetim üzerine yapılan çalışmalar incelendiğinde, kamu kesiminde iç denetim faaliyetinin iç kontrol sistemi üzerindeki etkisini ele alan ve iç denetimin başarısını ve kalitesini etkileyen faktörlerin iç kontrol sisteminin gelişimini ve işlerliğini de etkileyebileceği düşüncesini irdeleyen kapsamlı bir araştırmanın bulunmadığı görülmektedir. Kanımızca, iyi işleyen bir iç kontrol sistemi için iç denetim faaliyetlerinin güçlendirilmesi ve iç denetimin uygulamada yaşadığı sorunların giderilmesi fikrinin araştırılması gereği bulunmaktadır. Bu noktadan hareketle, bu alanda bir çalışma yapılmasının gerekli olduğu ve yapılacak çalışmanın ulusal literatürdeki önemli bir eksikliği giderebileceği ve bu alanda katkı sağlayabileceği düşünülmüştür.

3. ARAŞTIRMA İLE İLGİLİ GENEL BİLGİLER

3.1. Araştırmanın Amacı

KMYKK ile kamu kurumlarında, iç kontrol sisteminin kurulması, işletilmesi ve geliştirilmesi zorunlu hale gelmiş ve beraberinde kurumlarda iç kontrolün değerlendirilmesi ve geliştirilmesi kapsamında iç denetim fonksiyonuna önemli rol ve sorumluluklar verilmiştir.

Kamu kurumları iç kontrol sistemlerini, KMYKK ve ilgili diğer mevzuat hükümlerine uygun olarak kurma, uygulama, izleme ve geliştirme çalışmalarını sürdürmektedirler. Bu çerçevede, kamu kurumları yasal düzenlemelerin öngördüğü gereklilikleri büyük ölçüde karşılayan eylem planları hazırlamışlardır. Fakat kamu kurumlarının bir bölümü, iç kontrol sistemini oluşturma çalışmalarını çeşitli nedenlerle bir sonuca ulaştıramamış veya çalışmaları tamamlamaya yakın olmakla birlikte sistemden beklenen faydayı sağlayamamışlardır (Kaya, 2015: 257).

Konunun teorik çerçevesi her ne kadar sağlıklı bir şekilde ortaya koyulmuşsa da, uygulamada kurumların sıkıntılar yaşadıkları ve konuya uzak kalmak istedikleri görülmektedir. Bu nedenle kurumlarda iç kontrol sistemi, istenen etkinlikte ve verimlilikte oluşturulamamakta ve işletilememektedir. Sistemin, iç kontrol mevzuatına uygun olarak kurulmasına ve işletilmesine yönelik olarak yapılacak bir rehberlik faaliyetine kurumların ihtiyacı bulunmaktadır. Bu noktada iç denetim, iç kontrol sistemini kurma ve yürütme süreçlerinde, kurumların rehberlik ihtiyacını karşılayabilecek önemli bir araç olarak görülmelidir (Kaya, 2015: 210).

Bu araştırmanın genel olarak ana amacı “Türkiye’de kamu kurumlarında iç kontrol sisteminin başarısı üzerinde iç denetimin etkisi var mıdır?” sorusunu cevaplamaktır.

Bu genel amaçla ilişkili olarak araştırmanın alt amaçları ise şu şekilde sıralanmıştır:

- Türkiye’de kamu kurumlarında mevcut iç kontrol sisteminin yapısını iç denetçilerin bakış açısıyla yorumlamak,
- Türkiye’de kamu kurumlarında mevcut iç denetim yapısını iç denetçilerin bakış açısıyla yorumlamak,
- Türkiye’de kamu kurumlarında mevcut iç kontrol sistemi ile iç denetim arasındaki ilişkiyi ortaya koymak,
- Türkiye’de kamu kurumlarında iç kontrol ve iç denetim sisteminin sorunlarını iç denetçilerin görüşleri ile belirlemek.

3.2. Araştırmanın Kapsamı ve Yöntemi

Araştırmada, veri toplama yöntemi olarak anket uygulaması kullanılmıştır. Türkiye’de kamu kurumlarında iç kontrol sisteminin durumunu ve iç kontrol sisteminin başarısı üzerinde iç denetimin etkisini ortaya koymak amaçlandığından anket uygulaması kamu kurumlarında görev yapmakta olan iç denetçiler ile yapılmıştır.

Araştırmada evren, Türkiye’de kamu kurumlarında görev yapan 896 iç denetçidir¹. Örneklem ise, ankete katılımcı olarak yanıt veren 127 iç denetçidir. Verilerin toplanmasında kullanılan anket olabildiğince fazla iç denetçiye ulaştırılmaya çalışılmıştır. Yüksek ve güvenli bir geri dönüşün sağlanabilmesi için anket formu iç denetçilere mümkün olduğunca elden dağıtılmış, bazı iç denetçilere de e-posta yoluyla ulaştırılmıştır. İç denetçilerin anket doldurma konusundaki isteksizlikleri ve anket formlarının eksik doldurulması veya ankete verilen cevapların tutarsız olması nedeniyle bazı formların elenerek çalışmaya dahil edilmemesi örneklemin sınırlı sayıda kalmasına neden olmuştur.

Anket soruları hazırlanırken iç kontrol sistemine ve iç denetime ilişkin yasal düzenlemelerden ve Akçay’ın 2013 yılında belediyelerde çalışan iç denetçilere yönelik yaptığı akademik çalışmadan yararlanılmıştır. Anket çalışması dört bölümden oluşmaktadır. Anketin birinci bölümünde, demografik verilerin toplanmasına yönelik olarak katılımcıların cinsiyet, yaş, eğitim ve mesleki durumlarına ilişkin sorular yer almıştır. Diğer bölümlerde ise, iç denetçilerin iç kontrol sistemine, iç denetime ve iç kontrol ve iç denetim sorunlarına yönelik algılarını tespit etmek üzere hazırlanan önermeler yer almaktadır. Katılımcıların algılarını ölçmeye yönelik bölümlerde, 5’li likert ölçeği kullanılmıştır². Anketlerden elde edilen verilerin analizi için bilgisayar destekli istatistik paket programı kullanılmıştır.

3.3. Araştırmanın Hipotezleri

Araştırmanın hipotezleri iç denetçilerin iç kontrol sistemine ve iç denetime yönelik algılamalarının demografik yapılarına göre farklılaşıp farklılaşmadığını belirlemek ve iç kontrol sisteminin başarısı üzerinde iç denetimin etkisinin olup olmadığını tespit etmek için oluşturulmuştur.

Araştırmanın dayandığı hipotezler aşağıdaki şekilde sıralanmıştır:

A. İç Denetçilerin İç Kontrol Sistemine Yönelik Algılarına İlişkin Hipotezler

H₁: “İç denetçilerin iç kontrol sistemine yönelik algı düzeyleri yaşlarına göre farklılık göstermektedir”

H₂: “İç denetçilerin iç kontrol sistemine yönelik algı düzeyleri cinsiyetlerine göre farklılık göstermektedir.”

H₃: “İç denetçilerin iç kontrol sistemine yönelik algı düzeyleri eğitim durumlarına göre farklılık göstermektedir”

H₄: “İç denetçilerin iç kontrol sistemine yönelik algı düzeyleri önceki mesleğine göre farklılık göstermektedir”

H₅: “İç denetçilerin iç kontrol sistemine yönelik algı düzeyleri çalıştıkları kurumlara göre farklılık göstermektedir”.

B. İç Denetçilerin İç Denetime Yönelik Algılarına İlişkin Hipotezler

H₆: “İç denetçilerin iç denetime yönelik algı düzeyleri yaşlarına göre farklılık göstermektedir”

H₇: “İç denetçilerin iç denetime yönelik algı düzeyleri cinsiyetlerine göre farklılık göstermektedir.”

H₈: “İç denetçilerin iç denetime yönelik algı düzeyleri eğitim durumlarına göre farklılık göstermektedir”

H₉: “İç denetçilerin iç denetime yönelik algı düzeyleri önceki mesleğine göre farklılık göstermektedir”

H₁₀: “İç denetçilerin iç denetime yönelik algı düzeyleri çalıştıkları kurumlara göre farklılık göstermektedir”.

C. İç Kontrol Sisteminin Başarısı ile İç Denetim Arasındaki İlişkiye İlişkin Hipotez

¹ 2017 yılı sonu itibarıyla KMYKK’nın iç denetimle ilgili hükümlerine tâbi olan 383 kamu idaresinde iç denetçi kadrosu bulunmakta olup, toplamda 896 iç denetçi görev yapmaktadır (İDKK, 2018a: 35).

² 1=Kesinlikle katılmıyorum, 2=Katılmıyorum, 3=Kararsızım, 4=Katılıyorum, 5=Tamamen katılıyorum.

H₁₁: “İç kontrol sisteminin başarısı ile iç denetim arasında pozitif bir ilişki vardır.”

3.4. Güvenilirlik Analizi ve Normallik Testi

Bireylerin belirli bir konuya ilişkin davranışsal puanlarını belirlemek amacıyla kullanılan likert tipi ölçeklerin güvenilirliğinin test edilebilmesi için Cronbach Alpha güvenilirlik testi kullanılmaktadır. Bu testte elde edilen alfa (α) katsayısının $0,60 \leq \alpha < 0,80$ aralığında olması ölçeğin yeterli güvenilirlikte olduğu, katsayının $0,80 \leq \alpha < 1,00$ aralığında olması ise ölçeğin güvenilirliğinin yüksek seviyede olduğu yönünde yorumlanabilmektedir (Kayış, 2010: 405).

Araştırmada kullanılan 24 sorudan oluşan ölçeğin güvenilirliğini ölçmek amacıyla hesaplanan Cronbach Alpha katsayısı 0,79 çıkmıştır. Cronbach Alpha değerinin 0,79 düzeyinde olması, ölçeğin iç tutarlılığının sağlandığını ve yeterli düzeyde güvenilir olduğunu göstermektedir.

Tablo 1. Tanımlayıcı İstatistik Tablosu

	İç Kontrol Yapısı	İç Denetim Yapısı	Genel Değerlendirme
N	127	127	127
Ortalama	2,6112	3,4274	3,2406
Medyan	2,5000	3,5714	3,3333
Mod	2,00	4,00	3,33
Standart Sapma	,75465	,75281	,53448
Skewness	,018	-,816	-,244
Kurtosis	-,793	1,097	-,408
Minimum	1,00	1,00	2,00
Maximum	4,00	5,00	4,33

Tanımlayıcı istatistik dağılım tablosu incelendiğinde, “İç Kontrol Yapısı”, “İç Denetim Yapısı” ve “Genel Değerlendirme” bölümlerinde Skewness değerlerinin %95 ortalamadan $\pm 1,96$ standart sapma aralığında olduğu tespit edilmiştir. Söz konusu istatistiksel sonuçlar verilerin normal dağılım gösterdiğini ve parametrik testler uygulanması gerektiğini göstermektedir.

4. ARAŞTIRMA BULGULARI

4.1. İç Denetçilerin Demografik Özellikleri

Ankete katılan iç denetçilere ait demografik özellikler Tablo 2’de verilmiştir.

Tablo 2. İç Denetçilere Ait Demografik Özellikler

Yaş	Frekans	Yüzde(%)
32-40	41	32,4
41-50	52	40,9
51-60	34	26,7
Cinsiyet		
Erkek	112	88,2
Kadın	15	11,8
Eğitim Durumu		
Lisans	103	81,1
Yüksek Lisans	20	15,7
Doktora	4	3,1
İç Denetçilik Öncesi Meslek		
Vergi Denetmeni	46	36,2
Muhasebe Denetmeni	18	14,2
Milli Emlak Denetmeni	6	4,7
Müfettiş	39	30,7
Uzman	10	7,9
Asker	3	2,4
Diğer	5	3,9
Görev Yapılan Kurum		
Bakanlık	44	34,6

Müsteşarlık/Başkanlık	17	13,4
Üniversite	29	22,8
Belediye	31	24,4
İl Özel İdaresi	6	4,7

Buna göre, katılımcıların %32,4’ünün 32-40 yaş aralığında, %40,9’unun 41-50 yaş aralığında, %26,7’sinin 51-60 yaş aralığında olduğu belirlenmiştir. Örnekleme yaşları 32-40 ile 41-50 yaş aralıklarında olan iç denetçilerin daha fazla oldukları görülmektedir.

Araştırmaya katılan iç denetçilerin %88,2’si erkek, %11,8’i kadındır. Ankete katılan iç denetçilerde olduğu gibi, Türkiye genelinde çalışan iç denetçilerin cinsiyetlerine bakıldığında da erkek iç denetçilerin daha ağırlıkta olduğu görülmektedir (İDKK, 2018b:10).

Katılımcıların eğitim durumu dikkate alındığında, en yüksek yüzdelik dilimi %81,1 ile lisans mezunları oluşturmaktadır. Ankete katılan iç denetçilerin %15,7’sini yüksek lisans mezunlarının ve %3,1’ini de doktora mezunlarının oluşturduğu görülmektedir.

Araştırmaya katılan iç denetçilerin iç denetçilik öncesi mesleklerine bakıldığında, %36,2’sinin vergi denetmeni, %30,7’sinin de müfettiş kökenli olduğu görülmektedir. Asker kökenli olanların oranı ise %2,4’tür.

Araştırmaya katılan iç denetçilerin %34,6’sı bakanlıklarda, %24,4’ü belediyelerde, %22,8’i üniversitelerde, %13,4’ü müsteşarlıklarda ve %4,7’si il özel idarelerinde çalışmaktadır.

4.2. İç Denetçilerin İç Kontrol Sistemi ve İç Denetime Yönelik Algılarına İlişkin Genel Değerlendirme

Tablo 3’te iç denetçilerin iç kontrol sistemine yönelik algılarını ölçmeye yönelik 8 ifadeye verilen cevapların aritmetik ortalamaları ve standart sapma değerleri görülmektedir.

Tablo 3. İç Denetçilerin İç Kontrol Sistemine Yönelik Algıları

İfadeler	Ortalama	Standart Sapma
1. İdaremiz, iç kontrol sistemlerinin Kamu İç Kontrol Standartlarına uyumunu sağlamak üzere gerekli çalışmaları tamamlamıştır.	2,45	1,089
2. İç kontrol sistemi ve işleyişi yönetici ve personel tarafından sahiplenilmekte ve önemsenmektedir.	2,48	,990
3. İdarede, stratejik plan, performans programı, bütçe ve faaliyetler arasındaki ilişkiler gözetilmektedir.	2,81	1,011
4. İnsan kaynakları yönetimi, idarenin amaç ve hedeflerinin gerçekleşmesini sağlamaya yönelik oluşturulmuştur.	2,74	,944
5. İdare, riskleri tanımlayarak, riskleri karşılamaya yönelik kontrolleri belirlemekte ve uygulamaktadır.	2,32	1,038
6. İdare, yatay ve dikey iç iletişim ile dış iletişimi kapsayan etkili ve sürekli bir bilgi ve iletişim sistemine sahiptir.	2,84	1,057
7. Yönetim bilgi sistemi, yönetimin ihtiyaç duyduğu gerekli bilgileri ve raporları üretebilecek ve analiz yapma imkânı sunacak şekilde tasarlanmıştır.	2,72	,956
8. İdare, iç kontrol sistemini, yılda en az bir kez değerlendirmekte, değerlendirme sonucunda alınması gereken önlemleri, bir eylem planı çerçevesinde uygulamaktadır.	2,49	1,133

Tablo 3’te genel olarak ortalama değerlerinin “katılmıyorum” ifadesinin karşılığı olan 2’ye yakın olduğu görülmektedir. Bu durumda anketi cevaplayan iç denetçilerin mevcut iç kontrol sistemine yönelik algı düzeylerinin olumsuz yönde olduğu söylenebilir. İç denetçilerin iç kontrol sistemine yönelik algı düzeylerini ölçmeye yönelik 8 ifadeye verilen puanların genel ortalama değerine bakılacak olursa 2,61 değeri bulunmaktadır. Ankette yer alan ifadelerden 4 tanesine verilen puanlar 2,61’in üzerinde, 4’ü ise bu ortalamanın altında kalmaktadır. Ankette yer alan “İdare, riskleri tanımlayarak, riskleri karşılamaya yönelik kontrolleri belirlemekte ve uygulamaktadır.” ifadesi, 2,32 değeri ile en düşük aritmetik ortalamaya sahiptir. En yüksek aritmetik ortalama ise 2,84 değeri puan ile “İdare, yatay ve dikey iç iletişim ile dış iletişimi kapsayan etkili ve sürekli bir bilgi ve iletişim sistemine sahiptir.” ifadesidir.

Yine “İdare, iç kontrol sistemini, yılda en az bir kez değerlendirmekte, değerlendirme sonucunda alınması gereken önlemleri, bir eylem planı çerçevesinde uygulamaktadır.”, “İç kontrol sistemi ve işleyişi yönetici ve personel tarafından sahiplenilmekte ve önemsenmektedir.”, “İdaremiz, iç kontrol sistemlerinin Kamu İç Kontrol Standartlarına uyumunu sağlamak üzere gerekli çalışmaları tamamlamıştır.” ifadelerinin aldıkları puan, aritmetik ortalamanın altında kalmıştır. Bu durum, ankete katılan iç denetçilerin çalıştıkları kurumlarda iç kontrol sisteminin henüz standartlara uygun şekilde oluşturulmadığını, yönetici ve personel tarafından önemsenmediğini düşündüklerini göstermektedir.

Tablo 4’te iç denetçilerin iç denetime yönelik algılarını ölçmeye yönelik 7 ifadeye verilen cevapların aritmetik ortalamaları ve standart sapma değerleri görülmektedir.

Tablo 4. İç Denetçilerin İç Denetime Yönelik Algıları

İfadeler	Ortalama	Standart Sapma
9. İdareimizde, iç kontrol etkinliği iç denetimce başarıyla denetlenmektedir.	3,06	1,067
10. İç denetimin etkinliği ve başarısı iç kontrol sisteminin varlığını güçlendirmektedir.	3,64	1,035
11. İç denetim, suistimaller ve yolsuzluklar konusunda caydırıcı etki yapmaktadır.	3,50	,999
12. İç denetim, kamu iç kontrol ve iç denetim standartlarına uygun olarak yapılmaktadır.	3,57	,955
13. İç denetim, yönetim ve personel tarafından benimsenmektedir.	3,18	1,052
14. İç denetim faaliyetleri yürütülürken bağımsız olarak hareket edilebilmektedir.	3,68	,957
15. Denetimler sonucunda öngörülen önlemler idare tarafından önemsenmektedir.	3,33	,951

Tablo 4’te iç denetçilerin iç denetime yönelik algı düzeylerinin değerlendirilmesine yönelik oluşturulan 7 ifadeye verilen cevapların genel ortalaması 3,43 olarak hesaplanmıştır. Bu durumda iç denetçilerin, iç denetime yönelik verdikleri puanların “katılıyorum” ifadesi ile tanımlanan 4’e daha yakın oldukları ve sonuç olarak ankete katılan iç denetçilerin iç denetime olan algılarının iç kontrole yönelik algılarına oranla daha pozitif olduğu sonucu çıkarılabilecektir. İfadelerden 4’ü ortalamanın üstünde puan alırken, 3’ü de ortalamanın altında puan almıştır. En yüksek ortalama puan 3,68 değeriyle “İç denetim faaliyetleri yürütülürken bağımsız olarak hareket edilebilmektedir.” ifadesine aittir. En düşük aritmetik ortalama puanını ise 3,06 değeriyle “İdareimizde, iç kontrol etkinliği iç denetimce başarıyla denetlenmektedir.” ifadesi almıştır.

Tablo 5’te iç denetçilerin iç kontrol sistemi ve iç denetimin ülkemizdeki uygulanma başarısına ve sorunlarına yönelik oluşturulan 9 ifadeye ilişkin algı düzeylerinin aritmetik ortalamaları ve standart sapma değerleri verilmektedir.

Tablo 5. İç Denetçilerin İç Kontrol Sistemi ve İç Denetimin Başarısına ve Sorunlarına Yönelik Algıları

İfadeler	Ortalama	Standart Sapma
16. Kamu iç kontrol ve iç denetim sistemi ülkemizde başarıyla uygulanmaktadır.	2,33	,787
17. Kamu iç kontrol ve iç denetim sistemi ülkemizdeki kamu mali yönetim ve kontrol sistemine uygun değildir.	3,10	,982
18. Kamu iç kontrol ve iç denetim standartları doğru ve tam olarak uygulanmamaktadır.	3,46	,897
19. İç kontrol ve iç denetim merkezi uyumlaştırma birimlerinin yapısı ve işlerliği ile ilgili sorunlar vardır.	3,57	1,065
20. İç denetimin görev ve yetkilerine yönelik sorunlar vardır.	3,34	1,143
21. İç denetim bağımsızlığı ve statüsü konusunda sorunlar vardır.	3,55	1,103
22. İç denetim idarelerce yeterince önemsenmemekte, iç denetimce getirilen öneriler dikkate alınmamaktadır.	3,39	1,000
23. İç denetçiler yetkinlik ve yeterlilik bakımından eksiktir.	3,05	,866
24. İç denetçilerin motivasyonları ve mesleki heyecanları zayıftır.	3,33	1,04

Tablo 5’te yer alan “Kamu iç kontrol ve iç denetim sistemi ülkemizde başarıyla uygulanmaktadır.” ifadesine ait aritmetik ortalamanın 2,33 değeriyle “katılmıyorum” ifadesinin karşılığı olan 2’ye yakın olduğu görülmektedir. Bu durumda anketi cevaplayan iç denetçilerin ülkemizdeki mevcut iç kontrol sistemine ve iç denetime yönelik algı düzeylerinin olumsuz yönde

olduğu ve ülkemizde iç kontrol ve iç denetim uygulamasının başarısız olduğunu düşündükleri söylenebilir.

Tablo 5’te yer alan diğer 8 ifade ise, iç kontrol ve iç denetim sisteminde yaşandığı düşünülen başarısızlığın sebebinin ne olduğu konusunda ankete katılan iç denetçilerin algısını değerlendirmek amacıyla oluşturulmuş olup bu 8 ifadeye verilen cevapların genel ortalaması 3,35’tir. Başarısızlığın nedenine ilişkin yapılan puanlamalara bakıldığında, en yüksek aritmetik ortalama 3,57 değeriyle “İç kontrol ve iç denetim merkezi uyumlaştırma birimlerinin yapısı ve işlerliği ile ilgili sorunlar vardır.” ifadesine aittir. En düşük aritmetik ortalama ise 3,05 değeriyle “İç denetçiler yetkinlik ve yeterlilik bakımından eksiktir.” önermesine ilişkindir.

4.3. İç Denetçilerin İç Kontrol Sistemine ve İç Denetime Yönelik Algılarına İlişkin Hipotezlerin Değerlendirilmesi

Çalışmada birim yöneticilerinin iç kontrol sistemine ve iç denetime ilişkin algı düzeylerini tespit etmeye yönelik 10 hipotez bulunmaktadır. Bu hipotezler şunlardır:

H₁: “İç denetçilerin iç kontrol sistemine yönelik algı düzeyleri yaşlarına göre farklılık göstermektedir.”

H₂: “İç denetçilerin iç kontrol sistemine yönelik algı düzeyleri cinsiyetlerine göre farklılık göstermektedir.”

H₃: “İç denetçilerin iç kontrol sistemine yönelik algı düzeyleri eğitim durumlarına göre farklılık göstermektedir.”

H₄: “İç denetçilerin iç kontrol sistemine yönelik algı düzeyleri önceki mesleğine göre farklılık göstermektedir.”

H₅: “İç denetçilerin iç kontrol sistemine yönelik algı düzeyleri çalıştıkları kurumlara göre farklılık göstermektedir.”

H₆: “İç denetçilerin iç denetime yönelik algı düzeyleri yaşlarına göre farklılık göstermektedir.”

H₇: “İç denetçilerin iç denetime yönelik algı düzeyleri cinsiyetlerine göre farklılık göstermektedir.”

H₈: “İç denetçilerin iç denetime yönelik algı düzeyleri eğitim durumlarına göre farklılık göstermektedir.”

H₉: “İç denetçilerin iç denetime yönelik algı düzeyleri önceki mesleğine göre farklılık göstermektedir.”

H₁₀: “İç denetçilerin iç denetime yönelik algı düzeyleri çalıştıkları kurumlara göre farklılık göstermektedir.”

Tablo 6. İç Denetçilerin Demografik Özellikleri ile İç Kontrol Sistemine Yönelik Algıları Arasındaki Farklılığa Yönelik Anova Testi

Özellik	Açıklama	N	Ortalama	Standart Sapma	F	P
Yaş	32-40	41	2,9817	,58401	8,238	,000
	41-50	53	2,4623	,77892		
	51-60	33	2,3902	,75309		
	Toplam	127	2,6112	,75465		
Eğitim Durumu	Lisans	103	2,6420	,77393	,614	,543
	Yüksek L.	20	2,5188	,72010		
	Doktora	4	2,2813	,18750		
	Toplam	127	2,6112	,75465		
Önceki Mesleği	Vergi Denetmeni	46	2,4728	,85021	,946	,463
	Muhasebe Denetmeni	18	2,6181	,60250		
	Milli Emlak Denetmeni	6	2,6250	,75000		
	Müfettiş	39	2,6891	,72936		

	Uzman	10	2,5875	,66419		
	Asker	3	3,4167	,14434		
	Diğer	5	2,8000	,83198		
	Toplam	127	2,6112	,75465		
Çalıştığı Kurum	Bakanlık	44	2,7727	,69166		
	Müsteşarlık	17	2,6985	,75008		
	Üniversite	29	2,3922	,68116	1,258	,290
	Belediye	31	2,5363	,90265		
	İl Özel İdaresi	6	2,6250	,61745		
	Toplam	127	2,6112	,75465		

Araştırmaya katılan iç denetçilerin demografik özellikleri ile iç kontrol sistemine yönelik algı düzeyleri arasındaki ilişki $p < 0,05$ anlamlılık düzeyine göre incelendiğinde, “İç denetçilerin iç kontrol sistemine yönelik algı düzeyleri yaşlarına göre farklılık göstermektedir.” ifadesi anlamlı görülmektedir. Dolayısıyla H_1 hipotezi kabul edilmiştir. Yani iç denetçilerin iç kontrol sistemine yönelik algı düzeylerinin yaşlarına göre farklılık göstermekte olduğu, iç denetçilerin yaş grupları arasında bu konulara bakış açısının farklı olduğu ve ileri yaşlarda algı düzeyinin daha olumsuz olduğu söylenebilir.

Ancak yapılan test sonucunda, iç denetçilerin iç kontrol sistemine yönelik algı düzeylerinin yaş özellikleri dışında diğer demografik özelliklere göre farklılık göstermediği görülmüş ve H_3 , H_4 ve H_5 hipotezleri reddedilmiştir.

Tablo 7. İç Denetçilerin Cinsiyetleri ile İç Kontrole Yönelik Algı Düzeyleri Arasındaki İlişkiye Yönelik t Testi

İç Kontrol	Cinsiyet	N	Ortalama	Standart Sapma	T	P	Fark
	Erkek	112	2,6350	,76379	1,063	,301	--
	Kadın	15	2,4333	,67953			

Ayrıca Tablo 7’de görüldüğü gibi “İç denetçilerin iç kontrol sistemine yönelik algı düzeyleri cinsiyetlerine göre farklılık göstermektedir.” ifadesine yönelik yapılan t testi sonucunda çıkan “p” değeri ($0,301 > 0,05$) ile, %5 anlamlılık düzeyinde iç denetçilerin cinsiyetleri ile iç kontrole yönelik algı düzeyleri arasında anlamlı farklılık olmadığı sonucuna ulaşılmış ve H_2 hipotezi kabul edilmemiştir.

Tablo 8. İç Denetçilerin Demografik Özellikleri ile İç Denetime Yönelik Algıları Arasındaki Farklılığa Yönelik Anova Testi

Özellik	N	Ortalama	Standart Sapma	F	P
Yaş	32-40	41	3,5819	5,326	,006
	41-50	53	3,5283		
	51-60	33	3,0736		
	Toplam	127	3,4274		
			,75281		
Eğitim Durumu	Lisans	103	3,4563	,560	,573
	Yüksek L.	20	3,3429		
	Doktora	4	3,1071		
	Toplam	127	3,4274		
Önceki Mesleği	Vergi Denetmeni	46	3,4379	,475	,826
	Muhasebe Denetmeni	18	3,5238		
	Milli Emlak Denetmeni	6	3,4524		
	Müfettiş	39	3,3187		
	Uzman	10	3,4714		
	Asker	3	4,0000		
	Diğer	5	3,3714		
	Toplam	127	3,4274		
			,75281		
Çalıştığı Kurum	Bakanlık	44	3,2597	1,727	,148

Müşterarlık	17	3,7647	,82056
Üniversite	29	3,5567	,62544
Belediye	31	3,3871	,79812
İl Özel İdaresi	6	3,2857	,71142
Toplam	127	3,4274	,75281

Araştırmaya katılan iç denetçilerin demografik özellikleri ile iç denetime yönelik algı düzeyleri arasındaki ilişki $p < 0,05$ anlamlılık düzeyine göre incelendiğinde, “İç denetçilerin iç denetime yönelik algı düzeyleri yaşlarına göre farklılık göstermektedir.” ifadesine ait p değeri ($0,006 < 0,05$) H_6 hipotezinin kabul edildiğini göstermektedir. Yani iç denetçilerin iç denetime yönelik algı düzeylerinin yaşlarına göre farklılık göstermekte olduğu, iç denetçilerin yaş grupları arasında bu konulara bakış açısının farklı olduğu ve ileri yaşlarda algı düzeyinin daha olumsuz olduğu söylenebilir.

Ancak yapılan test sonucunda, iç denetçilerin iç denetime yönelik algı düzeylerinin yaş özellikleri dışında diğer demografik özelliklere göre farklılık göstermediği görülmüş ve H_8 , H_9 ve H_{10} hipotezleri reddedilmiştir.

Tablo 9. İç Denetçilerin Cinsiyetleri ile İç Denetime Yönelik Algı Düzeyleri Arasındaki İlişkiye Yönelik t Testi

İç Denetim	Cinsiyet	N	Ortalama	Standart Sapma	t	P	Fark
	Erkek	112	3,4375	,70045	,293	,774	--
	Kadın	15	3,3524	1,09713			

Ayrıca Tablo 9’da görüldüğü gibi “İç denetçilerin iç denetime yönelik algı düzeyleri cinsiyetlerine göre farklılık göstermektedir.” ifadesine yönelik yapılan t testi sonucunda çıkan “p” değeri ($0,774 > 0,05$) dolayısıyla, iç denetçilerin cinsiyetleri ile iç denetime yönelik algı düzeyleri arasında anlamlı farklılık olmadığı sonucuna ulaşılmış ve H_7 hipotezi kabul edilmemiştir.

4.4. İç Kontrol ve İç Denetim Arasındaki İlişkiye İlişkin Hipotezin Değerlendirilmesi

4.4.1. Açımlayıcı Faktör Analizi

Anket uygulaması sonucunda elde edilen verilerden aynı kavramı destekleyen değişkenler tek bir değişken altında toplanarak, değişken sayısının azaltılması amacıyla iç kontrol ve iç denetime ilişkin ifadeler iç kontrol yapısı ve iç denetim yapısı şeklinde ayrı birer faktör altında birleştirilmiştir. Bu yapıları oluşturan ifadeler Tablo 3 ve Tablo 4’te daha önce verilmiştir.

Açımlayıcı faktör analizi için gerekli olan KMO değerleri ve Bartlett Küresellik Testine ilişkin sonuçlar Tablo 10’da sunulmuştur.

Tablo 10. KMO ve Bartlett Testi

	Faktör Yüğü	Açıklanan Varyans	Eigenvalue	Alpha	Ortalama	Standart Sapma
İç Kontrol Yapısı		53,974	4,318	0,877	2,6112	0,75465
KMO	0,877					
Bartlett Küresellik Testi	Yaklaşık Ki-Kare	445,715				
	Df	28				
	Sig. (p)	0,000				
İç Denetim Yapısı		56,642	3,965	0,870	3,4274	0,75281
KMO	0,854					
Bartlett Küresellik Testi	Yaklaşık Ki-Kare	388,678				
	Df	21				
	Sig. (p)	0,000				

Bartlett Küresellik Testi sonucu elde edilen $p < 0,05$ ise verilerin faktör analizine uygun olduğu kabul edilir (Yurdugül, 2012). İç kontrol yapısına ilişkin KMO değeri 0,877 ve Bartlett Küresellik Testi “p” değeri $< 0,05$, iç denetim yapısına ilişkin KMO değeri ise 0,854 ve Bartlett Küresellik Testi “p” değeri $< 0,05$ olarak bulunmuştur. Bu değer örneklem büyüklüğünün faktör analizi için yeterli olduğunu, değişkenler arasında otokorelasyon olmadığını yani faktör yapılarının içerdikleri değişkenlerin birlikte açıkladıkları kavramlara yönelik oluştuğunu dolayısıyla veri setlerinin açımlayıcı faktör analizi uygulamak için gerekli şartları karşıladığını göstermektedir.

Çalışmada iç kontrol yapısı için bulunan açıklanan varyans değeri %53,974, iç denetim yapısı için bulunan açıklanan varyans değeri %56,642’dir. Toplam varyansın %50’sinden fazlasının açıklanıyor olması faktör analizinin önemli bir kriteridir (Yaşlıoğlu, 2017:77).

4.4.2. Regresyon Analizi

Faktör analizinden sonra aralarında otokorelasyon olmadığını yani faktör yapılarının içerdikleri değişkenlerin birlikte açıkladıkları kavramlara yönelik oluştuğu ortaya çıkan bu iki yapıdan biri olan iç denetim yapısının iç kontrol yapısı üzerindeki etkisini inceleyebilmek için bir regresyon modeli oluşturulmuş ve regresyon analizi yapılmıştır. Bağımlı değişken olarak iç kontrol yapısı ve bağımsız değişken olarak da iç denetim yapısı belirlenmiştir. İç denetim yapısının iç kontrol yapısı üzerinde etkisi olup olmadığını incelemek için regresyon analizi gerçekleştirilmiştir. Regresyon analizinde Enter Metodu kullanılmış ve olasılık 0,05 hata payı üzerinden araştırılmıştır.

Tablo 11. İç Kontrolün İç Denetimden Etkilenme Durumu

Model	β	R Kare	Düzeltilmiş R Kare	Standart Hata	F	p
1	,571 ^a	,326	,321	,62188	60,548	,000

a. Bağımsız Değişken: İç Denetim Yapısı
b. Bağımlı Değişken: İç Kontrol Yapısı

Tablo 11’de yer alan $F=60,548$ ve $p=0,000 < 0,05$ değerleri iç denetim yapısının, iç kontrol yapısını etkileyip etkilemediğine ilişkin olarak yapılan regresyon modeli istatistiksel olarak aradaki ilişkinin anlamlı olduğunu göstermektedir. R^2 ’nin de 0,32 olması, bağımlı değişken olan iç kontrol yapısının varyansının %32’sinin bağımsız değişken olarak iç denetim yapısının seçildiği regresyon modeli tarafından açıklanabileceğini göstermektedir. Ayrıca 0,571 olan β değerleri iç denetim yapısının düzeyinde 1 birimlik artışın iç kontrol yapısında 0,571 birimlik artışa yol açacağını yani iç denetim yapısının etkili bir değişken olduğunu ortaya koymuştur. Sonuç olarak “İç kontrol sisteminin başarısı ile iç denetim arasında pozitif bir ilişki vardır.” ifadesi doğrulanarak H_{11} hipotezi kabul edilmiştir.

TARTIŞMA VE SONUÇ

Ülkemizde kamu kurumları iç kontrol sistemine ilişkin mevcut yasal düzenlemeler çerçevesinde faaliyetlerini sürdürmektedirler. Bu doğrultuda kurumlar, iç kontrolün oluşturulması ve geliştirilmesi adına eylem planları hazırlayarak, uygulamaya koymaktadırlar. Ancak uygulamada başarısızlıkların yaşandığı ve iç kontrolden beklenen verimlilikte ve etkinlikte yararlanamadığı görülmektedir. Bu noktada iç denetimin kurumlara rehberlik hizmeti sunması yani danışmanlık fonksiyonu önem kazanmaktadır.

Bu kapsamda araştırmada Türkiye’de kamu kurumlarında iç kontrol sisteminin başarısı üzerinde iç denetimin etkisini ortaya koymak amaçlanmış ve kamu kurumlarında görev yapmakta olan iç denetçiler ile anket uygulaması yapılmıştır. İç denetçilerin iç kontrol sistemine yönelik algılarını ölçmeye yönelik ifadeler verilen cevapların aritmetik ortalamaları ve standart sapma değerleri göz önüne alındığında anketi cevaplayan iç denetçilerin mevcut iç kontrol sistemine yönelik algı düzeylerinin olumsuz yönde olduğu ifade edilebilir. Katılımcıların, iç kontrol sisteminin henüz standartlara uygun şekilde oluşturulmadığı, ayrıca yönetici ve personel tarafından önemsenmediği algısına sahip oldukları görülmektedir. Katılımcıların iç denetim faaliyetlerine yönelik algıları da çok yüksek değere sahip olmasada, iç denetim ile ilgili algılarının iç kontrole yönelik algılarına oranla daha pozitif olduğu söylenebilir.

İç denetçilerin, idarelerindeki iç kontrol sistemi ve iç denetimde var olduğunu düşündükleri sorunların nedenine yönelik algılarını tespit etmek üzere yönlendirilen diğer ifadelerle ilişkin yapılan puanlamalara bakıldığında ise başarısızlığın nedeninin yüksek oranda iç kontrol ve iç denetim merkezi uyumlaştırma birimlerinin yapısı ve işlerliği ile ilgili sorunlara bağlandığı görülmektedir. Aynı zamanda iç denetçilerce iç denetim bağımsızlığı ve statüsü konusunda sorunların olduğu ve kamu iç kontrol ve iç denetim standartlarının doğru ve tam olarak uygulanmadığı yönünde düşüncelerin de ağır bastığı söylenebilir. İç denetçiler çalıştıkları kurumlarda idarenin faaliyetlerini etkileyecek ve amaçlara ulaşmasını engelleyecek potansiyel risklerin tanımlandığını ve bu riskleri karşılamaya yönelik kontrollerin belirlendiğini ve uygulanmakta olduğunu düşünmediklerini belirtmektedirler. Ayrıca katılımcılarda, iç denetçilerin yetkinlikleri ve yeterlilikleri konusunda bir eksikliğin bulunmadığı ve iç kontrol sisteminde var olduğunu düşündükleri olumsuzlukların iç denetçilerin yetkinlikleri ve yeterliliklerinden kaynaklanmadığı inancı hâkimdir.

Bununla birlikte ankete katılan iç denetçilerin, iç kontrol sisteminin işlerliğine ve başarısına ilişkin olumsuza kayan algılarının aksine, iç denetime yönelik algılarının daha pozitif olduğu sonucu çıkarılabilir. Bu kapsamda iç denetçiler, kurumlarında iç denetimin, kamu iç kontrol ve iç denetim standartlarına uygun olarak yapılmakta olduğunu, iç denetimin suistimaller ve yolsuzluklar konusunda caydırıcı bir etkisinin bulunduğunu ve iç denetim faaliyetlerini yürütürlerken bağımsız olarak hareket edilebildiğini düşünmektedirler. En önemlisi ise iç denetimin etkinliğinin ve başarısının iç kontrol sisteminin varlığını güçlendirdiğine inanmaktadırlar.

Ankete katılan iç denetçilerin iç kontrol sistemine ve iç denetime yönelik algılamalarının demografik özelliklerine göre farklılaşıp farklılaşmadığını belirlemek üzere yapılan Anova ve t testleri sonucunda iç denetçilerin iç kontrol sistemine ve iç denetime yönelik algı düzeylerinin yalnızca yaşlarına göre farklılık göstermekte olduğu görülmüştür. İç denetçilerin yaş grupları arasında bu konulara bakış açısının farklı olduğu ve ileri yaşlarda algı düzeyinin daha olumsuz olduğu ifade edilebilir. Bununla birlikte yapılan testler sonucunda, iç denetçilerin iç kontrol sistemine ve iç denetime yönelik algı düzeylerinin yaş dışında diğer demografik özelliklere göre farklılık göstermediği tespit edilmiştir.

Katılımcıların iç kontrol sistemi ve iç denetime yönelik olarak algıları ve düşünceleri dikkate alındığında, iç kontrol sisteminde var olduğu düşünülen sorunların çözümünde iç denetimin rolünün ve etkisinin bulunduğu inancının iç denetçiler nezdinde var olduğu görülmektedir. Bu bağlamda, iç denetim yapısının iç kontrol yapısı üzerinde etkisinin ortaya koyulması amacıyla gerçekleştirilen açımlayıcı faktör analizi ve regresyon analizi sonucunda iç kontrol ve iç denetim arasında anlamlı bir ilişki olduğu, iç denetimin iç kontrolü etkilediği ve iç kontrolde meydana gelen değişiklikleri önemli bir oranda açıkladığı tespit edilmiştir.

Kamu kurumlarında gerek risk unsurlarının tespit edilmesi ve değerlendirilmesinde gerekse var olan kontrol uygulamalarının riskleri önleme yeterliliğinin ortaya koyulmasında iç denetimin nesnel bir yaklaşımla sağlayacağı değerlendirme, kurumlarda iç kontrol sisteminin geliştirilmesi bakımından oldukça önemlidir. Ancak iç kontrol sisteminin değerlendirilmesi ve geliştirilmesi alanında önemli bir yeri olan iç denetimden, kurumlar tarafından yeterince faydalanılmamaktadır. Birçok kamu kurumunda boş iç denetçi kadrosu olmasına rağmen atama yapılmamış veya yapılamamış olması kamu kurumlarında iç denetime ve dolayısıyla iç kontrole yeteri kadar ilgi gösterilmediği ve iç kontrol ve iç denetimin henüz istenen düzeye ve etkinliğe kavuşturulamadığını gösteren önemli bir göstergedir.

KAYNAKÇA

- Akçay, Serkan (2012), Kamu Sektöründe İç Denetimin Etkinliğinin Ölçülmesi Ve Belediyeler Üzerine Bir Uygulama, Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, (Yayımlanmamış Doktora Tezi), Kütahya.
- Akçay, Serkan (2013), “Türkiye’de İç Denetim Sürecinin Kamu Kurumlarının Faaliyet Sonuçları Üzerindeki Etkinliği: Belediyeler Üzerine Bir Uygulama”, Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt 15, Sayı 1, ss.57-77.
- Alçın, Deniz (2009), Kamuda İç Denetim ve Türkiye’deki Uygulamanın Değerlendirilmesi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İzmir.
- Beyhan, Mehmet (2018), Yerel Yönetimlerde İç Denetim Yapısının Kurumsal Risk Yönetimi Vizyonuna Etkisi: İstanbul İlçe Belediyeleri Üzerine Bir Alan Araştırması, Işık Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul.
- Demirel, Abdullah (2017), Kamu Yönetiminde İç Denetimin Yapısal Ve İşlevsel Sorunları: Üniversiteler Üzerine Bir Araştırma, Necmettin Erbakan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Konya.
- Ekiz, İbrahim (2011), Kamu Kesiminde Üniversitelerde Etkin Bir İç Denetim ve Risk Yönetim Sisteminde Karşılaşılan Sorunlar ve Çözüm Önerileri, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kahramanmaraş.
- Gökalp, Bakır (2013), Kamu Yönetiminde İç Denetim Etkinliğinin Ölçülmesi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Ankara.
- Gürkan, Nazmi Zarifi (2009), Türk Kamu Mali Yönetiminde İç Denetim ve İç Denetim Algısı, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Isparta.
- İDKK (2018a), 2017 Yılı Kamu İç Denetim Genel Raporu, Ankara.
- İDKK (2018b), Kamu İç Denetim Reform Uygulamalarının Derinleştirilmesi Projesi Kapsamlı Değerlendirme Raporu, Ankara.
- Kaya, Bertan (2015), Kurumsal Performansı Artırmak İçin İç Denetim İç Kontrol ve Risk Yönetimi, Yaklaşım Yayınları, Ankara.
- Kaya, Kübra (2016), Kamu Kurumlarında İç Denetim ve Bir Anket Uygulaması, Başkent Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Ankara.
- Kayış, Aliye (2010), “Güvenilirlik Analizi ”, (Ed. Şeref Kalaycı), SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri, Detay Yayıncılık, Ankara.
- Kulak, Fatih (2009), Merkez Bankalarında İç Kontrol ve İç Denetim: Kavramsal Çerçeve Ve Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası’nda İç Kontrol ve İç Denetimin Etkililiği Konusunda Bir Değerlendirme, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, (Yayımlanmamış Doktora Tezi), İstanbul.
- Mallı, İsmail (2013), Kamu Mali Yönetiminde İç Denetimin Önemi ve Farklı Ülkelerde Uygulanan İç Denetim Modellerinin Karşılaştırılması, Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Ankara.
- Mollaogulları, Batuhan F. - Gacar, Anıl (2016). “İç Denetimin Etkinliği Konusunda Türkiye’de Yapılmış Çalışmalar: Literatür Taraması”, 2nd International Congress On Economics And Business (ICEB’16), Sarajevo Bosnia and Herzegovina, ss.146-155.
- Öz, Merve (2015), Üniversitelerde İç Denetimin Etkinliğinin Arttırılmasına Yönelik Bir Alan Araştırması, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Konya.

- Özcan, Ferhat (2018), 5018 Sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu’na Göre Kamu Kuruluşlarında Oluşturulan İç Denetim Biriminin Fonksiyonları ve Etkinliğine İlişkin Bir Araştırma, Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Tokat.
- Sarıkaya, Rasim (2008), Kamu Harcamalarında Etkinliğin Sağlanması Bakımından İç Denetimin Rolü, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul.
- Soylu, Hüseyin (2010), İç Denetimin Yeni Bir Yaklaşım Olarak Kamu Sektöründe Uygulanması ve Mevcut Uygulamaların, Verimlilik ve Başarısı: Türkiye Örneği, Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Karaman.
- Şahin, Elif Ayşe (2007), Kamu Mali Karar Alma Süreçlerinin Etkinliği ve İç Denetim Fonksiyonu, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Isparta.
- Türedi, Hasan - Zor, Ümmügülsüm - Gürbüz, Filiz (2015), “Risk Odaklı İç Denetim”, Muhasebe ve Finansman Dergisi, Sayı 66, ss.1-20.
- Yaşlıoğlu, M. Murat (2017), “Sosyal Bilimlerde Faktör Analizi Ve Geçerlilik: Keşfedici Ve Doğrulayıcı Faktör Analizlerinin Kullanılması”, İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi, Sayı 46, ss.74-85.
- Yurdugül, Halil (2012), “Faktör Analizinde KMO ve Bartlett Testleri Neyi Ölçer?”, <http://yunus.hacettepe.edu.tr/~yurdugul/3/indir/Kuresellik.pdf>, (Erişim: 15.05.2019).

ORTAÇAĞ İKTİSADİ DÜŞÜNCESİNDE BİR KIRILMA: ADAM SMITH ve İKTİSADİ DÜŞÜNCEYE GETİRDİKLERİ

A. Mesud KÜÇÜKKALAY

Prof. Dr. Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü, İktisat
Tarihi ve İktisadi Düşünce Tarihi Öğretim Üyesi, 26480 Meşelik Kampüsü/Eskişehir,
amesud@ogu.edu.tr

ORTAÇAĞ İKTİSADİ DÜŞÜNCESİNDE BİR KIRILMA: ADAM SMITH ve İKTİSADİ DÜŞÜNCEYE GETİRDİKLERİ

Özet

Bu çalışma, Adam Smith'in iktisadi düşüncelerinin kendinden önceki iktisadi düşüncelerle olan benzerlik ve farklılıklarını tespit etmeyi amaçlamaktadır. Çalışmanın temel sorusu, Adam Smith'in iktisadi düşünceleri, Ortaçağ iktisadi düşüncelerinin bir devamı mıydı, yoksa onlardan farklılaşarak bir kırılmayı mı temsil etmekteydi şeklinde formüle edilebilir. Söz konusu soruya cevap vermek için A. Smith'in iktisadi düşüncelerinin ondan öncekiler ile benzeşip benzeşmediği, başka bir deyişle, Ortaçağ düşüncelerinden bir sapmayı temsil edip etmediği çözümlenecektir. Elde edilmesi umulan sonuç, getirdiği düşünsel yenilikler ile Adam Smith'in büyük ölçüde Ortaçağın, hatta onun da öncesine uzanan iktisadi düşüncelerden bir kopuşu temsil eden yenilikçi bir felsefeci-iktisatçı olduğudur. Son tahlilde, neden olduğu düşünsel kırılmalar ile Smith'in, Ortaçağ iktisadi düşüncelerini dönüştüren devrimci-yenilikçi bir düşünür olarak kabul edilmesinin gerçeğe yakın olduğudur.

Anahtar Kelimeler: Adam Smith, Ortaçağ, Görünmez El, Piyasa Fiyatı, Liberalizm, İşbölümü, Klasik İktisat.

A BREAK WITH MEDIEVAL ECONOMIC THOUGHT: ADAM SMITH AND HIS CONTRIBUTIONS to ECONOMIC THOUGHT

Abstract

This study aims to pin down how the economic thoughts of Adam Smith matched and differed from the economic thoughts that preceded him. The main question of the study can be formulated as such: were the economic thoughts of Adam Smith a continuation of Medieval economic thoughts, or a representation of differentiation and thus a breakaway from them? To answer this question, it will be analyzed whether the economic thoughts of Adam Smith are similar to those that preceded him; in other words, whether it represents a departure from Medieval thoughts. The anticipated conclusion is that Adam Smith, with his intellectual innovations, is mainly a progressive philosopher and economist who represents a breakaway from economic thoughts dating back to the Medieval Age, or even further back. In the final analysis, it appears more truthful to accept Smith as a revolutionary-innovative thinker who transformed the Medieval economic thoughts with the intellectual breaks he conducted to.

Key Words: Adam Smith, Middle Age, Invisible Hand, Market Price, Liberalism, Division of Labor, Classical Economics.

1. GİRİŞ

İktisat biliminin kurucu babası unvanına layık görülen Adam Smith, düşünceleri en çok tartışılan, en çok övgüye layık görülen ve hatta en çok eleştirilen felsefeci-iktisatçılardan birisidir. Sedlacek'e göre sanki iktisat biliminin kurucu babası ismi ona mahsus verilmiş gibi Smith'in kaderinde, gerçekten de ekonomi biliminin kurucu babası olmak rolü yatıyordu (Sedlacek, 2017: 204). Ama buna rağmen kimileri onu, iktisadi düşüncede bir tür devrimci gibi, kimileri ise düşünceleri ile bir yenilik getirmeyen, daha doğrusu toplumsal ekonomik yapının bozulmasına ve olumsuz anlamda kırılmasına neden olan bir düşünür gibi takdim etmişlerdi. Olumsuz düşüncelere rağmen Adam Smith, Marksist iktisadi düşünceye ilham kaynağı olmasından, kolonyalizmi eleştirmesinden ve emeğin fakirliğine fedakârca yaklaşmasından olsa gerek soldaki düşünürler tarafından, büyük devleti hor görerek birey özgürlüğüne vurgu yaptığı için de sağdaki düşünürler tarafından sevilen bir filozof olmuştu (Buchan, 2006: 3-4).

A. Smith'in arkadaşları Dr. J. Hutton ve Dr. J. Black'ten, kendisi hasta yatağında olduğu için yakmalarını talep ettiği on altı ciltlik el yazmaları arkadaşları tarafından yakılmıştı (Smith, 2018b: 11-12). Ama 1759 yılında ve 1776 yılında Smith'in yayınladığı iki magnum opusu bulunuyordu ve bu iki çalışma kendi dönemlerinde bir bilimsel bomba etkisi yapmıştı. Smith'in bu kitaplarına ek olarak arkadaşları Hutton ve Black'in, onun isteğine rağmen yanmaktan kurtardıkları yetmiş sayfalık bir notu da bulunuyordu.

Kitaplarından birisi *The Theory of Moral Sentiments -An Essay toward an Analysis of the Principles by which Men Naturally Judge Concerning the Conduct and Character First of Their Neighbours, and Afterwards of Themselves-* ismiyle 1759 yılında, diğeri *An Inquiry into the Nature and Causes of The Wealth of Nations* ismiyle 1776 yılında yayınlanmıştı. Smith'in yanmaktan kurtulan astronomi tarihine ilişkin notları ise 1795 yılında *The Principles Which Lead and Direct Philosophical Inquires Illustrated by History of Astronomy* ismiyle yayımlanacaktı.

1759 yılında yayınlanan *The Theory of Moral Sentiments* (Ahlaki Duygular Teorisi) isimli kitabı hakkında E. Burke, Annual Register isimli dergide bir övgü yazısı kaleme almıştı (West, 1990b: 40). Bir çok bölgeden öğrenciler Glasgow Üniversitesi'ne akın etmişlerdi. D. Hume, E. Burke, H. Home, A. Ferguson, J. G. Herder, I Kant ve P. H. D'Holbach gibi isimler bu kitabı okuyanlar arasındaydı ve 1759'dan 1825 yılına kadar kitap İngilizce olarak yirmi altı kez, Fransızca olarak altı kez ve Almanca olarak da iki kez basılmıştı. Bu dillerde basılması, kitabın başka dillere çevrilmesi için zemin de hazırlamıştı (Stevens, 2011: 6). Smith'in biyografi yazarı J. Rae'ye göre, Hume'un yakın arkadaşlarından birisi olan Kontes B. Rovel, 1770 yılında, özellikle Fransa'daki kadınlar arasında Smith'in materyalist olmayan sempati düşüncesinin, Hume'un materyalist sempati düşüncesinin önüne geçeceğini fark etmişti (West, 1990b: 40).

Adam Smith'in ikinci kitabı olan *Wealth of Nations* (Milletlerin Zenginliği) isimli kitabı 1776 yılında yayınlandığında ilkinden daha fazla ses getirmişti. Nitekim bu kitap ahlak dünyası ile ekonomi dünyası arasında ilişki kuruyor ve birlikte okunduğunda toplumsal kâinatın ekonomik işleyişi ile bireysel davranışlar arasındaki bağı netleştiriyordu. Kitap Avrupa'daki neredeyse her kesim üzerinde etkili olmuştu. Ulusal refah bu kitap ile diğer herkesin ve her grubun refahının üzerine çıkarılmış oluyordu. Eser, sadece altın ve gümüş biriktirmekten ibaret olmayan, bunun ötesine uzanan zenginlik dolu yeni bir dünya vaat ediyordu. Üstelik sadece iktidar sahiplerine ve zenginlere değil, sıradan insanlara da bu zenginlik dolu yeni dünyayı garantileyen bir ekonomik bağımsızlık bildirgesi gibiydi (Skousen, 2003: 15).

Adam Smith bu ikinci kitabıyla yeni bir özgürlük biçiminin habercisi olmuş ve kitap, özgürlüğün *İncil'i* kabul edilmişti. Ölümünden yirmi yıl sonra bir Alman öğrenci olan A. von der Marwitz, bir arkadaşına yazdığı mektupta, Napolyon'dan sonra Avrupa'nın en görkemli monarkının Smith olduğunu ifade edecekti (Rosten, 1990: 12; West, 1990a: 15). Kitap, 19. yüzyıl boyunca siyasetçileri ve devlet adamlarını da içine alacak bir şekilde etki alanını genişletti. Yayımlanmasından beş yıl sonra W. Pitt, Avam Kamarası'nda yaptığı bütçe konuşmasında kitap ile ilgili olarak *felsefî araştırmada derinlikli ve ayrıntılı engin bir bilginin, ticaret tarihi ve siyasal ekonomiyle ilgili her soruya en iyi çözümünü getireceğine inanıyorum* diyecekti (Galbraith, 1987: 65). D. Hume ise Smith'e yazdığı bir mektubunda onun kitabını övgü dolu sözlerle takdir ediyordu (Raphael, 2014: 51). Bir başka İskoç

asıllı felsefeci ve devlet adamı T. Jefferson da *Milletlerin Zenginliği*'nden övgüyle bahseden isimler arasındaydı (Skousen, 2007: 15).

Henry L. Mencken, ilk baskısı altı ay içinde tükenen kitap hakkında, İngiliz dilinde bu denli ilgi çekici bir kitap bulunmadığını, A. Toynbee, *Milletlerin Zenginliği* ve buhar makinesinin eski olanları yıkarak yerine yenilerini koyduğunu, Henry T. Buckle ise Smith'in kitabının, *İncil* de dahil olmak üzere daha önce hiç yazılmamış düzeyde bir öneme sahip olduğunu belirtiyorlardı (Skousen, 2007: 12).

Chicago Ekolü mensuplarının Smith ve kitabı hakkındaki düşünceleri de övgü doluydu. F. H. Knight, J. Viner, R. H. Cose, G. Stigler ve M. Friedman'ın, Smith ve kitabı hakkındaki düşünceleri olumluydu. G. Stigler, Smith hakkında *bütün zamanların en önde gelen ekonomisti ve yaşamış en büyük iktisatçı. Hiç kimse Smith kadar, yapıların ve ekonominin gelişimini idare eden güçlerin derin algısına sahip değildi* diyordu (Madema, 2007: 2-3).

Smith'in *Milletlerin Zenginliği* isimli kitabı hakkında olumsuz düşünceler de yok değildi (Smith, 2018b: 24; Schumpeter, 1954: 184 ve 248). Bunlar övgüler kadar hacimli görünmüyordu. Ona yöneltilen eleştirilerin temelinde, kaynak kullanımında etkinsizliği, gelir dağılımı adaletsizliğini ve toplumsal sınıflaşma ile ekonomik krizleri dikte ettiğine inanılan kapitalist iktisadi sistemin düşünsel yapısını kurmuş olmasında yatıyordu. Özellikle onun görünmez el metaforu, bu anlamda saldırıların merkezinde yer almıştı. Örneğin Andrei Shleifer, Robert W. Vishny ve Lindsey Stewart gibileri Smith'in bu metaforunu görünen el, saklı el, kapan (gasp eden) el, ölü el ve görünmez ayakları halkın umutlarını çiğneyen ve halkın hayallerini yok eden hükümetin demir yumruğu olarak nitelediler. Kavrama karşı olan eleştiriler bu kavramı, kapitalizme karşı olan tutumlarını ve karşıtlıklarını açıklamak için kullandılar. Goeffrey Brennan, Philip Pettit, Frank Hahn, Joseph E. Stiglitz ve A. Rothschild gibileri için piyasa ekonomisinin görünmez eli, titreyen, çıkmaza saplanmış, kesilmiş, felçli ve kanlı olan elin tersiyle yapılan vuruştu ve rekabetin demir eliydi (Skousen, 2007: 17).

Adam Smith, getirmiş olduğu düşünsel yenilikler kendisi hakkındaki övgüleri hak etmiş gibi görünüyordu. Bir kere Smith, politik iktisadın kurucu babası veya iktisadi düşünce tarihinin başlangıç noktası değil, erdem, ahlak, politik iktisat ve hukuku uyumlu bir bütünlük içinde birleştirmeyi araştıran bir sistem kurucusu gibiydi (Formaini, 2002: 3). İktisat biliminin bağımsızlık bildirgesi niteliğinde ilk iktisat kitabını kaleme almıştı. Tanrı'yı reddetmeksizin, onu bir ilk neden mertebesine konuşturarak bir yandan geleneksel kilise egemenliğini törpülemiş, bir yandan da tıpkı Newton'un fiziki kâinatın işleyiş yasalarını bulduğu gibi sosyal ve ekonomik kâinatın yasalarını ortaya koymaya çalışmış, üstelik bunu yaparken bireyi edilgen konumundan alarak etkin bir konuma taşımıştı.

Descartes'in mekanik dünya anlayışının topluma uyarlanması uygulamasını bir adım ileriye taşıyarak, bu mekanik dünyanın işleyiş mekanizmalarını çözmek için kafa yoran Smith, liberalizm kavramını hiç kullanmamış olmasına rağmen bireyin ekonomik özgürlüğünün, devletin minimizasyonunun, ekonomik dünyanın müdahalesiz işlemesi ile nasıl dengeye gelebileceğinin mekanik yapısını çözümlemeyi çalışmanın merkezine oturtmuştur. Üstelik bu çözümlemede dışsal bir etki ya da baskıya gerek kalmadan, bireyin duygu dünyasından kaynaklanan güdüler ile bireyin çıkarını düşünmesi arasında ince bir ilişki kurarak toplumsal çatışmanın değil ama bir uyumun söz konusu olacağını ortaya koymuştur. Adil fiyat gibi iktisadi düşünce tarihinin temel tartışma parametresinden birisi olan Ortaçağ düşüncesi ile Tanrısal iradeye dayalı toplumsal sınıflaşma ve doğuştan kaynaklanan işbölümü anlayışlarının rotasını değiştirmiştir.

Yüzlerce yıldır günah olarak kabul edilen kişisel çıkarı düşünme güdüsünü, kurmaya çalıştığı sistemin meşru ve ılımlı işleyen bir zembereği haline dönüştürmek de Smith'in katkıları arasındadır. Sıfır toplam ekonomi algısını yıkarak ekonomik büyüme ve refah artışının olasıdırılığı düşüncesinin yaygınlık kazanmasını sağlamış ve Sanayi Devrimi toplumlarının ihtiyaç duyduğu düşünsel gerekçeleri onlara temin etmiştir. Dış ticarete liberalizasyon ile ülkelerin karşılıklı olarak kazanç sağlayabileceklerini ifade etmiştir. Üstelik bütün bu düşünceleri ile iktisat biliminin teorilerinin geliştirilebilmesi için kendisinden sonra gelenler için bir öncü rolü de üstlenmiştir.

İktisadi düşünce tarihinde bu denli önemli gelişmelere imza atan ve katkılar sağlayan bir düşünürün düşünce dünyasının niteliğini tespit etmek, ister istemez bu düşünürün geçmişle bağlarını koparmak istemeyen ve dönüşümün ılımlı ve yavaş cereyan etmesini isteyen bir muhafazakâr mıydı

yoksa düşünceleri itibariyle bir sıçramayı temsil eden devrimci bir yenilikçi miydi sorusunu gündeme getirmektedir. Bu soru bir başka deyişle, Smith'in düşüncelerinin Ortaçağ iktisadi düşüncelerinin bir devamı mıydı yoksa onları dönüştürerek kırılmaya neden olan bir nitelikte miydi şeklinde de formüle edilebilir. İşte bu makalenin amacı, düşünceleri itibariyle Adam Smith'in düşüncelerinin bu iki nitelikten hangisine sahip olduğunu çözümlemeyi amaçlamaktadır.

Söz konusu amaca ulaşmak için Adam Smith'in iktisadi düşünceye getirdiği yenilikler yedi ana başlık altında Smith öncesindeki Ortaçağ düşünceleri ile olan benzerlik ve farklılıkları bağlamında çözümlenerek bu düşüncelerin üzerine bina edildikleri temeller itibariyle ılımlı bir dönüşümü mü yoksa devrimci bir yeniliği mi temsil ettikleri tespit edilecektir. Elde edilmesi umulan muhtemel sonuç, Adam Smith'in kendisinden önceki Ortaçağ iktisadi düşüncelerinin rotasını değiştiren bir yenilikçi ve iktisadi düşünce tarihi bağlamında bir devrimci olduğudur.

2. KENDİ ÇIKARINI DÜŞÜNME GÜNAHINDAN GÖRÜNMEZ ELE

Adam Smith'in iktisadi düşünceye en önemli katkısı, kişinin kendi çıkarını izlemesinin günah olduğu düşüncesinin bir günah olmadığı, üstelik böyle bir davranışın toplumların ekonomik kâinatında kendiliğinden, sanki görünmez bir el varmışçasına, dengeyi sağlayacağı düşüncesini ileri sürüp kabul görmesini sağlamak olmuştur. Bu katkı hiç kuşkusuz Smith'in izlediği bilimsel yöntem ve tesis etmeyi amaçladığı ahlak ve ekonomi dünyası ile de yakından ilişkilidir.

Smith, Descartes'in mekanik dünya anlayışının (Berry, 2013: 80) ve Newton'un keşfettiği çekim yasalarının etkisi altında kalmıştı (Montes, 2008: 555-556). Bu nedenle de onun bütün çabasını, Newton'un fiziki kâinatın işleyiş yasalarını bularak yaptığı keşfi, bireylerin ahlak dünyalarından hareketle toplum ve toplumun ekonomik kâinatı için yapmak şeklinde tanımlamak mümkündü. M. Bizziou'ya göre Smith'in yayınlarının temel amacı, tamamıyla insan dünyasının Newton'u olabilmektir. O, Newton'un astronomide yaptığını ahlakta, hukukta ve politik ekonomide yapmayı amaçlıyordu (Simons, 2013: 3; Desai, 2011: 21). Ama sonucunu gerçekleştirmek için ömrü yeterli olmayacaktı.

Smith, toplumların ekonomik kâinatlarında da mekanik bir işleyişin bulunduğunu ve Tanrı'nın bu işleyişte, amaçsalılığı bulunan bir ilk neden olduğunu ileri sürdü (Hill, 2001: 11; Watson, 2018: 3). Bu mekanik işleyişin tanımlanabilmesi için toplum parçalara ayrılmalı ve böylece parçaların yeniden organize olarak neden oldukları değişim süreci izlenmeliydi (Marçal, 2018: 14-15). İnsan sistemsel bir dünya içinde yer alıyordu. Bu sistem, görünen dünyanın arkasında kendi kuralları ile işleyen ve kendi kanunları olan görünmez bir dünyaya sahipti (Smith: 1982: 66). Felsefecinin ilk görevi Smith'e göre, görünmeyen bu dünyanın nedenselliklerini ortaya koymaktır (Kim, 2012: 802-803). Bunun için bir tasarım tesis edilmeli ve bu tasarım sayesinde elde edilen işleyiş kanunlarını tanımlamak yerine bu kanunların iç yüzü ve işleyiş biçimleri ortaya koyulmalıydı.

Smith'in söz konusu amacına ulaşabilmek için önünde bazı engellerin bulunduğu açıktı. Bu engellerden ilki, binlerce yıldır süregelen düşünsel ve teolojik gelenek içinde bir bireyin kendi çıkarını düşünmesinin günahlar listesinde yer alıyor olmasıydı. Kişinin kendi çıkarını düşünmesi *Kitab-ı Mukaddes*'teki kötülükler listesinde sayılıyor (Galatyalılar 5: 19-23) ve bu liste daha sonraki dönemlerde geliştirilerek yaygınlık kazanarak Ortaçağ'a taşınıyordu. Dünyaya günahlı olarak geldiğine ve bu günahlardan eylemleri aracılığı ile kurtulması gerektiğine inanılan insan, para sevgisinden, hırstan, kazanç peşinde koşmaktan, iktidar hırsından, şehvetten, adaletsiz davranışlardan, faizden ve bireyci düşünce ve davranışlarından da men ediliyordu. Hatta masum bir faaliyet olan ticaret bile, ihtiyacın ötesinde bir kazanma arzusu içerdiğinden, kâr amacıyla yapıldığından ve en önemlisi, satın alınan değerden daha fazlasına satma amacı içerdiğinden haksız bir kazançta neden olduğu düşünülerek hor görülmüştü (Bkz. Küçükcalay, 2017: 111-130; Küçükcalay, 2018: 49-73).

Adam Smith'in önündeki ikinci önemli problem, herkesin kendi çıkarını düşünmesi ile müdahalesiz işleyen ve bu nedenle de emeğin ve sermayenin özgürce hareket edeceği bir ortamda dışsal hiçbir müdahale olmaksızın kendiliğinden denge mekanizmasının nasıl oluşacağını ve bu mekanizmanın nasıl işlediğini netleştirerek bunu diğer düşünceleri ile uyumlaştırabilmektir. Ancak bu sorunu aşmak, kilise kurumunun ve aristokrasinin toplum üzerindeki yüzlerce yıllık egemenliğine ve her türlü yorumuna meydan okumak anlamına geleceğinden oldukça netameli görünüyordu.

Adam Smith'in önündeki üçüncü problem, herkesin kendi çıkarını izlediği bir sosyal ve ekonomik kâinatta bireylerin birbirleri ile çatışma içine girerek bir anarşi ortamına nasıl olup da neden olmayacaklarının ahlaki ilkelerini ortaya koyabilmektir. Nitekim Ortaçağ toplumu, bireyciliğin ve rekabetin söz konusu olmadığı bir Hristiyan birliğinin, Tanrısal sınıflaşmaya ve bu sınıfların bulundukları konumlarına rıza gösterdikleri organizmacı bir toplum anlayışının birlikteliğinden oluşuyordu (Heaton, 1963: 86).

Smith'in yaşadığı dönemde tutkuların ve kişisel çıkarın peşinden gitme eylemi önceki yorumdandan kısmen sıyrılmış ve bunları izlemenin günah olmadığı, tutkuları reddetmek yerine onların kontrol altına almak gerektiği, şayet bunlar günahlı iseler Tanrı'nın bu günaha ortak olmuş olacağı, oysa bunun mümkün olmadığı tartışmaya açılmıştı (Hirschman, 2000: 37-44). Üstelik teolojik yorumlar da boyut değiştirmeye başlamış ve kötülüğün var ve mümkün olduğu inancı (Yaratılış 41: 24-30), Tanrı'nın insan kötülüklerini göz önüne almaması veya Tanrı'nın insan kötülüğünü iyiliğe dönüştürme gücüne sahip olması, üstelik kötü görünen şeylerin Tanrı'nın iyilik ve güzellik amaçlarına hizmet etmesinin mümkün olduğu inançları ile desteklenmişti (Svendson, 1993: 258-259).

Adam Smith bu düşünsel dönüşümden mutlu olmuş olmalıydı ama onun çağındaki tartışmalarda hala bir netlik bulunmuyordu. Tartışmalardan bir grubu, bir kişinin çıkarının başka birinin zararı pahasına gerçekleşebileceğini iddia eden Merkantilist düşünürler tarafından temsil ediliyordu (Küçükkalay, 2019a: 2017-218). Adam Smith'in Merkantilist düşüncenin bu bakışından toplumsal bir düzene ulaşması mümkün değildi. İkinci grup B. Pascal, G. Vico, A. Pope, T. Hobbes ve B. Mandeville gibilerin temsil ettiği ve bireylerin sahip olduğu kötü tutkuların aslında kötü oldukları, ancak bunları izlemenin toplumsal, ekonomik ve siyasi kâinatlarda bir düzene ulaşmak için gerekli olduğu düşüncesine dayanıyordu (Küçükkalay, 2019b: 158).

Bu ikinci grubun düşünceleri sadece kilise kurumunun kadim yorumuna meydan okumuyor ancak günahtan, yani günahlı kabul edilen tutku ve duygulardan da bir düzene ulaşılabilirliğine vurgu yapıyordu. Adam Smith, Tanrı'nın kötülüğe ortak edilmesini ve günah ile erdem arasındaki farkı yok sayan bu yoruma katılmasının mümkün olmadığını *Milletlerin Zenginliği*'nde yaptığı eleştiriler ile ortaya koydu.

Smith üçüncü bir yorum getirerek insanların kendi çıkarlarını izlemesini günahlar skalasından alarak meşrulaştırdı ve her bireyin kendi çıkarını izlemesinin toplumda bir düzene neden olacağını ifade etti. Smith bu yorumuyla, kişisel çıkarı izlemenin yalnızca ekonomik kâinatta bir düzene neden olacağını ifade etmiyor aynı zamanda bu düzenin işleyiş mekanizmasını da netleştirmeyi amaçlıyordu. İşte ekonomik kâinattaki bu düzeni, yani kişisel çıkarı izlemenin toplumsal faydaya ve ekonomik bir düzene neden olma mekanizmasının merkezinde ise ilk kez Smith'in kullanmadığı ama onun tarafından orijinal bir yoruma tabi tutulduğu görünmez el metaforu yer alıyordu.

Smith *Milletlerin Zenginliği*'nin üç yerinde kişisel çıkarı izlemeye (Smith, 2009: 16-482-762) ve bugüne ulaşan her üç kitabında da birer kez olmak üzere de görünmez ele değinmişti (Smith, 1982: 49; Smith, 2018a: 267-268; Smith, 2009: 485). Buna göre, her birey kendi çıkarını izlerken, sanki toplumda görünmez bir el varmışçasına toplumun çıkarına da hizmet etmiş oluyordu. Böylece hem çıkarı izlemek meşrulaştırılmış, hem de bu çıkardan bir düzene ulaşmanın mekanizması açıklanmış oluyordu. Fiziki kâinattaki çekim yasalarının yerini, sosyal kâinatta Smith'in görünmez eli almıştı.

Adam Smith'in kurmaya çalıştığı sistemini tamamlaması için açıklanması gereken son bir problem, herkesin kendi çıkarını izlemesi sonucunda, bireylerin nasıl olup da diğerlerine zarar vermeyeceği, yani toplumsal barışın nasıl tesis edileceği kalmıştı. Smith bu problemi, 1759 yılında yayımlanan *Ahlaki Duygular Teorisi* isimli kitabında ele alarak çözümlemişti. Ancak Smith'in her iki kitabı, onun kurmaya çaba harcadığı sistemini anlayabilmek için birlikte okunmalıydı. Nitekim Smith'in her iki kitabı birlikte değerlendirilmediği zaman onun bir yandan altürizmi, bir yandan da çıkarı izlemenin gerektiğini ileri sürerek bir tür çelişki içine düştüğü sonucuna ulaşılabilirdi ki, bu doğru görünmüyordu (Hühn, 2017: 5; Coker, 1990: 139).

Adam Smith, *Ahlaki Duygular Teorisi*'nde bireylerin ahlak dünyasının temel ilkelerinin ne olduğu, bu ilkelerin insan davranışlarını nasıl yönlendirdiği ve bu sayede toplumun birlikte yaşayabilmesinin dinamikleri ve bu dinamiklerin bireylerin ahlak dünyalarındaki temelleri üzerine yoğunlaşmıştı. Ancak Smith'in zihninin bir köşesinde, bu kitabındaki çözümlemeleri ile *Milletlerin Zengin-*

liği'ndeki çözümlemelerine bir temel oluşturmaya çabaladığı açıktı. Smith bu kitabında insanların bir çatışmaya düşerek birbirlerine zarar vermeden bir arada yaşamalarının ahlak dünyasındaki ilkelerini bularak, bu ilkelerin bireyin kendi çıkarını kovalarken de geçerli olabileceğini düşünüyor gibiydi (Küçükkalay, 2019a: 127).

Adam Smith insanın günahlı ve bu nedenle de ıslah olması gerektiğine değil, insanın bencil olmanın ötesinde yine de ahlaki yargılarda bulunmaya ehliyetli görünen bir kişisel çıkar yaratıcı olduğunu inanmıştı. Ahlaki hükümler, bencilliği askıya alarak ve kişinin kendisini üçüncü şahsın yerine koyarak ve tarafsız bir gözlemci gibi davranarak verilirdi. Bu yolla birey, bencil birisi olmak yerine, karşısındakinin duygularını anlayıp paylaşan bir düşünceye ulaşırdı ve ahlak, bencillikten üstün bir duruma gelirdi (Ekelund-Heber, 2009: 122).

Smith'e göre insanoğlu tarihsel süreç içinde belirli aşamalardan geçerek son aşamaya ulaşmıştı (Grampp, 1948: 335). Bu aşamada birey sadece kişisel çıkar güdüsü ile değil, yaratılışı gereği başkalarının mutluluk ve ıstırapları ile de ilgilenirdi (Smith, 2018a: 13). Smith'in, kitabının değişik yerlerinde değişik yönlerden açıkladığı bu ilgi, insanın yaratılışında var olan empati, yani duygudaşlık duygusundan kaynaklanırdı. Smith'in empati yaklaşımı, bireylerin altürizm ve egoizm arasında bölünmesini ortadan kaldırıyor, ikisi arasında bir ilişki kuruyor ve standart bir ekonomide maksimizasyon duygusu ile rasyonelliğin bir pota içinde kullanılabilmesini izin veriyordu. Üstelik Smith'in bu kavramsallaştırması insanların hem kendisini hem de başkalarını aynı anda düşünebilmesinin modellemesini de içeriyordu (Khalil, 2001: 426-427). Smith bu çözümlemesine, insanın, başkalarının da kendisine yönelik empati ve duygudaşlık içinde bulunacağını farkında olarak bu yönde davranacağını bu nedenle bireyin, davranışlarında başkalarından onay görme istediği ile hareket edeceğini ekledi. Üstelik bu erdem, Smith'e göre, bir başka erdem olan adalet duygusuyla da destekleniyordu (Smith, 2018a; 87, 90, 101).

Sonuçta Smith'e göre bir insanlar toplumunda insanlara yaratılıştan verilen empati (duygudaşlık), sempati (onay görme) ve dışsal bir hakem olan adalet, bir yandan bu toplumun birlikte yaşamasını, bir yandan da kendi çıkarı peşinde koşan bireyin başkalarına zarar vermesini engelleyecekti. Üstelik, kitabında altmış dört kez kullandığı bağımsız gözlemci kavramı ile Smith, kişinin bu duygularının pratiğe aktarılmasında, sanki bağımsız bir gözlemci tarafından izleniyormuşçasına kendi kendisinin yargıcı olacağını, bunun da insan doğasında var olduğunu ifade ediyordu (Shin, 2015: 1-10; Smith, 2018a: 199). Smith bu düşüncelerini açıkladıktan on yedi yıl sonra, toplum için yaptığı çözümlemelerinin bir benzerini toplumların ekonomik kâinatları için de yapacak ve 1776 yılında *Milletlerin Zenginliği*'ni yayımlayacaktı.

3. SINIFLARIN TANRISALLIĞINDAN İHTİYAÇ KAYNAKLI İŞBÖLÜMÜNE

Avrupa toplumu Platon'dan başlayan bir düşünsel gelenek ile Antik Yunan döneminden 18. yüzyıla gelene değin sınıflı bir toplum olarak biçimlenmişti. Bu biçimlenmede Hristiyanlık teolojisinin ve pratikteki bazı gelişmelerin de etkisi olmuştu. İşbölümünün üretimle ve taleple, bunun da toplumun büyüklüğü ile ilişkisini Xenophon ortaya koymuş ve uzmanlaşma ile üretim çıktısı arasındaki kaliteye değinmişti (Sedlacek, 2017: 109). Platon ise, *Devlet* isimli kitabında bir toplumun oluşması için işbölümünün gerekli olduğunu ifade ederken, işbölümünün ikinci dinamiği olarak insanların yaratılıştan gelen farklılıklarına vurgu yapmıştı (Platon, 2010: 54-56). Doğa felsefecileri, kainattaki canlı ve cansız varlıkların bir düzen içinde var olduklarına ve bu düzenin kutsal mitolojilerdeki kutsal varlıkların keyfi davranışlarına değil de bir dizi doğa yasasına dayandığını ileri sürmüşlerdi (Martin, 2014: 161-162). Aristoteles ise madde-form kuramı ile dünyadaki varlıkların Tanrı'nın altında biçimler ve idealler olarak püsküllendiğini ifade ederek (Sena, 1993: 94-95) sonraki Ortaçağ düşünürleri için ilham kaynağı olmuştu.

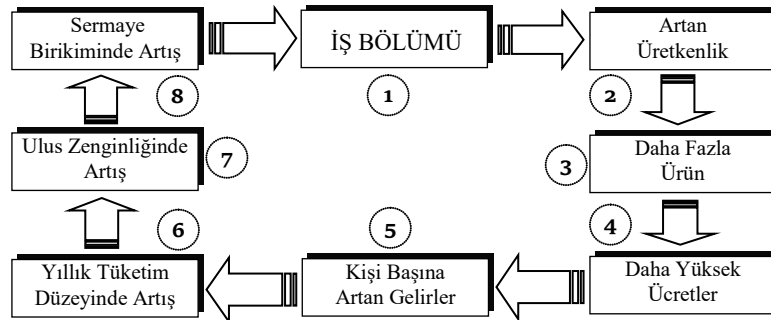
Hristiyanlığın Avrupa'da yaygınlık kazanması ile durum değişmemiş, üstelik feodal toplumsal yapılanma ile birlikte mevcut düşünce ve inançlar güç kazanmıştı. Sınıflar Tanrı tarafından insanın günahlı yapısı nedeniyle verilmiş olan ve Tanrı'nın iradesini yansıtan verili bir durumdu. Bu nedenle de 13. yüzyıla değin insanların bulundukları sınıfsal yapıya rıza göstermemeleri ve sınıf değiştirme talebinde bulunmaları büyük bir günah olarak kabul edildi (Küçükkalay, 2019b: 141). İşbölümü konusunda Gazali ve İbn-i Haldun gibileri de Doğu'dan düşünsel katkılarda bulunmuşlardı. Ancak onların işbölümüne bakışlarında teolojik dinamiklerden daha çok insanın ihtiyaçlarını teminde yaşa-

dığı güçlük, tek başına yaşamaktan dolayı insanın çekeceği ıstırap ve medeniyetlerin gelişme düzeylerinin gereklilikleri gibi daha materyalist dinamikler öne çıkıyordu (Orman, 1984: 72-73; Haldun, 1990: 100-106).

10. yüzyıla gelindiğinde, toplumsal sınıflaşma konusundaki düşünceler daha netleşmişti. Hristiyan kozmolojisi, otoritenin Tanrı'dan papaya, ondan kiliseye, erkekler aracılığıyla kadınlara ve en sonunda da şeytana kadar inen bir hiyerarşi varsaymıştı (Tannenbaum-Schultz, 2011: 139). Salisbury John, *Policraticus* isimli eserinde, toplumdaki sınıfların bir insan vücudundaki organlar gibi farklı görevleri olduğunu ve toplumun varlığı için her bir sınıfın kendi göreviyle uğraşması gerektiğini belirtiyordu (John of Salisbury, Book 5). Aquinalı Thomas, toplumun bir insan vücuduna benzediğini ifade ederek John'a destek veriyordu (Aquinas, ??: 1275). Sir Robert Filmer ise *Patriarcha* isimli çalışmasında insan ilişkilerinin eşit olmayan bir ilahi hiyerarşi içinde belirlendiğini ve kralın bu ilişkide en tepede bulunduğunu ileri sürdü (Ağaoğulları, 2011: 484). 19. yüzyıl gibi geç bir tarih İngiltere'sindeki bir çocuk ilahisinde bile Tanrı'nın insanları yüksek ve alçak yaratarak öylece kalmalarını emrettiğine vurgu yapılıyordu (Aydon, 2006: 178).

Adam Smith, *Milletlerin Zenginliği*'nde ileri sürdüğü düşünceleri ile teolojik ve yaratılışsal sınıflaşma anlayışını yıkarak, işbölümünün ihtiyaçlara bağlı olarak ve sonradan ortaya çıktığını ifade etti ve işbölümünü ekonomik yapıya entegre etmek suretiyle verimliliğe, büyümeye ve dış ticarete uzanan bir rota çizdi. İşbölümü ile ilgili olarak verdiği toplu iğne örneği ise ondan sonra konu ile ilişkili olarak bir sembol haline gelecekti (Smith, 2009: 6-7). Smith'e göre iş bölümü ve uzmanlaşma işçilerin her birinin el becerisinin artması, bir işten diğerine geçerken zaman kaybını telafi etmesi ve üretimin her aşaması için işçilere yardımcı olacak makinelerin geliştirilmiş olması nedeniyle üretimin çıktısında bir artışa neden olurdu.

Ona göre işbölümü doğuştan gelen bir yaratılış özelliği değil, ihtiyaç nedeniyle mübadele ihtiyacının gelişmesi ile ortaya çıkan bir sonuçu (Smith, 2009: 14-16). Onun düşüncelerinin bu konudaki orijinallliği, işbölümünün genişliği ile üretim artışı ve ekonomik büyümeyi ilişkilendirmiş olmasında yatmaktaydı (Smith, 2009: 19). Ekelund ve Hebert'e göre Smithyen düşüncede işbölümünün ekonomik yapı içindeki rolü şeklindeki döngüsellik içinde gerçekleşiyordu. Onlar Smith'in bu yaklaşımında ekonomik büyümeye verdiği rolün de öne çıkarılması gerektiğini ileri sürüyorlardı (Ekelund-Hebert, 2004: 149-150).



Smith, işbölümü ve ölçek genişliği ilişkisini dış ticaretin, ölçek büyütücü etkisini göz önüne alarak serbestleştirilmesine kadar genişletmişti. Üstelik işbölümü üretimde kullanılan işçilerin uzmanlaşmasına ve teknolojinin de geliştirilmesine hizmet ederdi (Smith, 2009: 11). Onun işbölümü konusundaki bütün orijinalitesi işbölümünün, yaşam standartlarıyla ve ölçeğin büyüyüp küçülmesi aracılığıyla ekonominin ilerlemesi ve gerilemesinin ilişkilendirmiş olmasında yatıyordu (Roncaglia, 2005: 126-127).

Adam Smith bu yaklaşımı ile ekonominin ölçeği ve iş bölümü arasında doğrusal bir ilişki kurarak iş bölümünün bir açıdan ekonomik büyüme, artan verimlilik ve yükselen ücretler ve biriken sermaye ile olan bağlılığını da gösteriyordu. Hatta Adam Smith'in dış ticaret serbestliğini savunmasının arkasında yatan nedenin bile ölçekteki büyüme nedeniyle ortaya çıkacak iş bölümünün ekonomiye sağladığı olumlu getiriler olduğunu söylemek doğru olurdu. Nitekim artan dış ticaretteki artış ülke içindeki mallara talep yaratarak ülke ekonomisinin ölçeğinin büyümesine, ölçeğin büyümesi ise

ülke içindeki iş bölümünün artmasına yol açardı. Bu artışın ise verimliliğe ve ekonomik büyümeye neden olacağı netti (Küçükkalay, 2019: 182).

İş bölümünün sadece üretim ve çıktı artışına değil ama teknolojinin üretilmesine hizmet ettiğini düşünen Smith, kitabının sonlarına doğru aşırı uzmanlaşmanın getirdiği yabancılaşmaya vurgu yapmayı da ihmal etmemiştir (Smith, 2009: 11 ve 782). Onun bu vurgusu daha sonradan Marx tarafından kapitalizmin eleştirilmesinde temel noktalardan bir tanesi olarak değerlendirilmeye alınacaktı.

Smith'in iş bölümü düşüncesi, teolojik ve yaratılışsal kökenli, üstelik toplumsal yapının sürdürülebilirliğini merkeze alan Ortaçağ işbölümü düşüncesini dönüştürerek onu toplumsallıktan kaynaklanan ve toplumsal yapının ekonomik unsurlarıyla ilişkilendiren bir niteliğe haizdi. Smith tarafından ekonomik yapının kendiliğinden işleyen mekanizmasında işbölümü, toplumların kendilerini ekonomik olarak var edebilmeleri için yaratılışsal olmayan ve sonradan ortaya çıkan bir şey olarak yorumlanmış ve toplumların ekonomik yapılarının unsurları ile arasında yakın ilişkiler kurulmuştu.

4. ADİL FİYAT ADALETİNDEN PİYASA FİYATININ KENDİLİĞİNDENLİĞİNE

İktisadi düşünce tarihinin en çok tartışılan konularından birisi olan adil fiyat (*justum pretium*), bir mübadele işleminde tarafların, diğerinin elindeki mala ihtiyacı olduğu için eşit değerden yürütülmeyen mübadelenin her iki tarafa da faydalı olduğu iddia ediş de, mübadelede taraflardan birisinin sağladığı avantajın diğerinden fazla olmaması, alıcı ile satıcı arasındaki bütün sözleşmeler için bir şeyin (malın) diğer bir şeyle eşitliğini gözetmek anlamına gelmekteydi. Şayet bir mübadelede fiyat bir şeyin değerini aşarsa veya tersi olur da bir şeyin değeri o şeyin fiyatını aşarsa artık adaletin gerektirdiği eşitlikten bahsedilemezdi (O'Brien, 2001: 58).

Adil fiyat anlayışı temel bir erdem olan adaletin tesisini amaçlıyor gibi görünse de, bir mübadele işleminde eşit değerlerin değiştirilmesi gerekliliğinin tek nedeni adaletin tesisi değildi ve bu uygulama Antik Yunan döneminde başlayarak yaklaşık bin beş yüz yıllık sürece damgasını vurmuş ve faiz ile birlikte bütün Ortaçağ düşünürlerini meşgul eden iki önemli konudan birisi olmuştu (Baldwin, 1959: 6-8). Adil fiyat yalnızca adalet erdeminin pratize edilmesini değil aynı zamanda sınıflı toplum yapısının sürdürülebilmesini, haksız kazancın önlenmesini, kişilerin komşusunun önüne geçmesini ve toplumsal yapının devamlılığının sağlanmasını da amaçlıyordu. Adil fiyat anlayışı Aristo'nun düşüncelerinden, Hristiyanlığın ilkelerinden ve erken dönem yorumlarından, Roma hukuku çalışmalarından, kilise hukuku derlemelerinden, skolastik felsefe yorumlarından ve Ortaçağ'ın toplumsal koşullarının sürdürülme isteğinden beslenerek gelişti ve bütün Ortaçağ düşünürlerinin tartıştığı ve uzunca bir süre itibar ettiği konu oldu (Küçükkalay, 2017: 93).

Adam Smith de *Milletlerin Zenginliği*'nde bu konu ile ilgili düşüncelerini ileri sürdü. Zira bu tartışmanın ideolojik arka planının ötesinde, ekonomik yapının kalbini oluşturan mübadeleden yola çıkmak, bunun için önce değerın ifadesi olan fiyatı tespit ederek bu fiyattan maliyetleri ve faktörlerin gelirlerini tespit etmek mümkündü ki, Smith'in temel amacının bu olduğu anlaşıyordu. Ama Smith'in, kurmaya çalıştığı sisteminin kendiliğinden işleyen bir sistem olmasına yönelik isteğini, bir malın değerinin, yani fiyatının oluşması sürecine ve diğer analizlerine aktarmak niyetinde olduğu da son derece açıktı. Bu nedenle Smith'in, bir malın fiyatının oluşma sürecindeki dinamikler olarak arz ve talebi öne çıkararak, piyasa fiyatı ve doğal fiyat ayırımına gitmiş olması ondan sonraki iktisadi düşünceleri etkileyecek bir nirengi noktası olacaktı.

Smith, *Milletlerin Zenginliği*'ndeki değer ve fiyat yorumlarına takastan, takasa aracılık eden paranın tarihsel serüveninden başlamış ve metal para ile bu paranın kullanımının problemleri yönlerinden bahsederek devam etmişti (Smith, 2009: 36). Bu girişten sonra temel bir probleme, bir malın değerinin kaynağı ve değerinin ölçüsü nedir sorusuna yönelmişti. O da Aristo'dan beri kabul edilen, bir malın *değerinin kullanım* değeri ve *mübadele değeri* olarak iki açıdan değerlendirilebileceğini, ilkinin, o mala sahip olanın maldan elde ettiği faydaya bağlı olduğunu ileri sürdü. Mübadele değeri söz konusu olduğunda ise Smith'in verdiği elmas ve su örneği (Smith, 2009: 30) önemli bir tartışmanın fitilini ateşleyecekti. Elmas faydasızdı ama değerliydi, su ise çok faydalı olmasına rağmen değersizdi. Bu nedenle ilk bakışta Smith'e göre bir malın değerli olmasının nedeni o malın faydası olamazdı. Bu yaklaşım E. Kauder'e göre değerın ilkelerinin keşfedilmesini yüz yıl kadar geciktirmişti (Kauder, 1953: 650).

Ancak Smith'in *Milletlerin Zenginliği*'ndeki başkaca yorumları ve 1895 yılında öğrencilerinin notlarından alınarak yayımlanan *Hukuk Üzerine Konferanslar*'ındaki tespitleri onun bir paradoks içinde bulunmadığını gösteriyordu. Nitekim bu örneklerinde Smith'in, bir malın değerinin o malın faydasına ve kıtlığına bağlı olduğunu anladığı açıktı (Smith, 2009: 192; Smith, 2018b: 216). Naldi'ye göre Smith, elmas ve su örneğini verirken bir paradoksa düşmemiş, sadece kullanım ve mübadele değeri ayırımına dikkat çekmek istemişti (Naldi, 2013: 293). Yoksa Smith'in kullanım değeri ve mübadele değeri arasında bir ayırım yapamadığı sonucuna ulaşmak, Smith'in diğer yazınlarına bakıldığı zaman yanlış görünüyordu.

Smith bundan sonraki dikkatini, değişim değerinin gerçek ölçüsü veya malların gerçek fiyatı neden oluşur, bu fiyatı meydana getiren parçalar nelerdir ve bir malın doğal fiyatının artıp azalmak suretiyle bir piyasa fiyatına dönüşmesinin dinamikleri nelerdir şeklindeki üç soru üzerine yönlendirdi (Smith, 2009: 30-31). İlk soruya verdiği cevap, *emek değer* ve *emeğin kumanda teorilerinin* bir tür karışımı olarak bütün malların değişim değerinin gerçek ölçüsünün emek olduğu yolundaydı (Marx, 1993: 49-99).¹ Ona göre emeklerin nitelik farklılığından doğan problem ise ortaklaşa yaşamdaki işlerin yürütülmesi için yeterli olan kabataslak eşitliğe göre ayarlanacaktı (Smith, 2009: 31-33). Bir değişim işlemi aracı olarak paranın dahil olması nedeniyle bir malın değerinin para ile ölçülmesi mümkün olmazdı. Zira metal paranın da değişime konu olan kendi değeri vardı. Bu nedenle de Smith'e göre, değer belirlenmesinde son sözü söyleyecek olan ölçü emektir. Emek, malın gerçek fiyatıydı. Para ise malın sadece itibari fiyatını oluştururdu. Üstelik emeğin de, ona verilen ve yaşam için gerekli maddeler miktarından oluşan bir gerçek değeri, bir de para ile ifade edilen itibari fiyatı, yani ücreti bulunuyordu (Smith, 2009: 34-35).

Gerçek hayat söz konusu olduğunda bir malın itibari değeri üzerinden işlem yapmak yaygın olduğuna göre Smith'e göre gerçek değer değil de, itibari değerin dikkate alınması gerekliydi (Smith, 2009: 39-41). Smith'in bu son uyarısı ve bir malın fiyatı içinde kâr ve rantın payının da bulunduğunu ifade edecek olması, kafasında adil fiyattan kalıntılar bulunduğu yolunda izler taşımaya rağmen evrensel bir emek değer teorisine savrulmadığını gösteriyor gibiydi (Ormazabal, 2006: 22-23).

Adam Smith, bir malın daha çok itibari değerinin dikkate alınması gerektiğine vurgu yaptıktan sonra bir malın, sermayenin birikimi öncesindeki dönemdeki fiyatının sadece emeğe ait olduğunu, ancak sermaye biriktikten ve bu sermaye emeğe sunulmak suretiyle emeğin verimi artırıldıktan sonra söz konusu malın itibari fiyatından bir miktarı almayı hak ettiğini ifade ederek meşhur kunduz ve geyik örneğini vermişti. Bu örnek, onun kafasında bir malın değerinin sadece ona harcanan emekten oluşmadığının var olduğunu gösteriyordu. Örneğin üretime dahil olan stokun sahibi, stokunun kendisine geri ödenmesinden daha fazla bir gelir kendisine gelmeyecek olsa stokunu kullanmazdı (Smith, 2009: 52).

Adam Smith değer konusundaki düşüncelerinde artık bir sona ulaşmış gibi görünüyordu. Ona göre bir malın fiyatı içinde ücret, kâr ve rant bulunuyordu ve bir ülkenin bir yıllık üretiminin fiyatı, yani parasal değeri de bu üç unsura bölünmek durumundaydı ki, (Smith, 2009: 56-57) burada Smith gelir dağılımına da sınıfsal bir gönderme yapıyordu. İşte Smith'e göre bir malın fiyatı tam olarak o malın üretimine dahil olan emek, sermaye ve toprağın payını (ücret, kâr ve rant) karşılayacak düzeyden satılmışsa bu fiyat o malın doğal fiyatı olurdu (Smith, 2009: 60). Oysa piyasa veya pazar fiyatı Smith'e göre doğal fiyatın üstünde veya altında olabilirdi. Ancak sürekli olarak doğal fiyata doğru gitme eğilimindeydi. Piyasa veya pazar fiyatı ise Smith'e göre malın pazara getirilen miktarı (arz) ile bu mala belirli bir fiyatı ödemeye razı olanların etkin (efektif) taleplerinden oluşurdu (Smith, 2009: 61-63).

Smith'in bu yorumlarından, onun zihninde, bir malın değerinin belirlenmesinde kısa dönemde arz ve talebin, uzun dönemde ise üretim maliyetlerinin etkin olduğuna yönelik bir bakışın olduğunu söylemek mümkündür (Curott, 2016: 3-4). Letwin'e göre Smith değer ve fiyat analizinde, Ortaçağ

¹ Smith'in bu yorumu K. H. Marx'ın emek-değer teorisi için bir nirengi noktası olacaktı. Marx, *Kapital* isimli eserindeki uzun analizinde değer evrensel olduğunu, üretimde harcanan emeğe oranla artıp azalabileceğini, bu nedenle de değişimin ancak eşit emek harcanan mallar değiştirildiği zaman adaletli olabileceğini ifade ediyordu. Bu nedenle de piyasada alınıp satılan tek bir mala, yani emeğe verilen ücret onun gerçek değerini yansıtmıyordu. Yani piyasa ekonomisinde emek sömürülüyor ve onun üzerinden sermaye yığılıyordu.

düşünürlerinden ve adil fiyat doktrininden ayrılarak bağımsız tespitlerde bulunmuştu (Letwin, 1990: 33). Smith ile birlikte yüzlerce yıldır kabul edilerek uygulanmaya çalışılan, değişilen malların değerlerinin eşit olması gerektiğini dikte eden adil fiyat uygulaması yerini, müdahalesiz işleyen bir sistemde, alıcı ile satıcıların kendi isteklerine ve değiştikleri mala attettikleri değere bağlı olarak belirlenen serbest fiyat sistemine bırakmış oluyordu. Üstelik bu fiyatın belirlenmesinde dışsal bir müdahaleye gerek olmadığı gibi ekonomik kainatta kendiliğinden ortaya çıkacaktı.

5. ADAM SMİTH'TE ÜRETİM FAKTÖRLERİ VE ROLLERİ ÜZERİNE

Adam Smith, *Milletlerin Zenginliği*'nde, neredeyse o zamana değin yapılan üretim faktörleri analizinin en kapsamlısını yaparak kendisinden sonraki düşünürlerle ışık tuttu. Smith'in üretim faktörleri analizinin en dikkat çeken yönü, faktörlerin ikili özelliğini açıklayarak bir taraftan bir maliyet unsuru olarak fiyat üzerindeki etki ile fiyatla ilişkilerini, bir diğer yandan da makro bir yaklaşımla bir gelir unsuru olarak faktör sahiplerinin elde ettikleri geliri dikkate almasıydı. Smith'e gelene kadar üretim faktörleri bir tür maliyet unsuru olarak değerlendirilmiş olmasına rağmen ekonominin gelir ve faktör akımı döngüsü tam olarak anlaşılammış olduğundan, faktörlerin maliyetlerinin bir tür gelir unsuru olduğu gözden kaçırılmıştı.

Smith'in üretim faktörleri analizinde, dolaylı da olsa milli gelirin faktörler arasındaki dağılımının mekanizmasını da görmek mümkündü. Üstelik Smith bunu yaparken bütün çabasını müdahale olmadan işleyebilecek bir sistemin dinamiklerini bulmaya adanmış gibiydi. Ancak onun bu analizi iki temel noktada, ücretlerin asgari düzeyde oluşacağı ve gelir dağılımının toplumdaki toprak sahipleri, sermayedarlar ve işçiler arasında gerçekleşeceği, üstelik ücretler ve kârlar arasında bir karşılık bulunduğu noktalarından yoğun bir biçimde eleştiriye tabi tutulacaktı.

Smith, üretim faktörleri analizinde dikkatini ilkin ücret üzerine yoğunlaştırdı. Ona göre ücretler işçi ve işverenler arasındaki pazarlıkla (sözleşme) ortaya çıkabilirdi ancak böyle bir anlaşmada işçilerin ücretlerini yükseltebilmesi mümkün görünmüyordu (Smith, 2009: 72). Smith'e göre emek de alınıp satılan bir mal olduğu için onun da bir doğal bir de piyasa fiyatı, yani ücreti vardı. Doğal ücret, işgücü arzına (nüfus) bağlı olarak asgari geçim düzeyinde oluşma eğilimindeydi ve bu düzeyin altına düşmesi söz konusu olmazdı (Smith, 2009: 74).

Emeğin bir de piyasa fiyatı söz konusu olurdu ki, kısa dönemde oluşabilecek bu fiyat (ücret), uzun dönemde asgari geçim düzeyine doğru gitme eğiliminde olurdu. Ücretlerin artıp azalması bir yandan işçi istihdam edenlerin yıllık gelirlerinden arta kalanlar ile sermayelerinin artışından kaynaklanan fazlalıklardan oluşan ve ücret ödemeleri için ayrılan fonun büyüklüğüne (işgücü talebi), bir yandan da bu fona göre işgücü arzının (nüfus) miktarına bağlıydı. Ücret fonunun ve işgücü miktarının herhangi bir zamanda ücretlerin yüksekliğini temin etmeleri önemli değildi. Zira böyle bir durumda nüfus artarak ücretleri düşürürdü. Oysa önemli olan bu ikisinin süreç içinde birlikte bir artış eğilimi içinde olmasıydı (Smith, 2009: 75-78).

Smith'e göre uzun dönemde ücretlerin eğiliminde nüfus etkin unsur olarak öne çıkıyordu ve ücretlerin düzeyi, nüfus ve ücretlerin karşılıklı etkileşimi sonucunda oluşurdu. Bütün canlı türleri beslenme araçları oranında çoğalıp bundan öteye çoğalamayacağı için ücretlerin asgari geçim düzeyinin üzerinde oluşması nüfusun ve dolayısıyla işgücünün uzun dönemde artmasına, bu ise bir tür geri besleme ile ücretlerin tekrar düşüşe geçerek asgari geçim düzeyine doğru yönelmesine neden olurdu (Smith, 2009: 87-88). Smithyen iyimserlik, nüfusun ücret artışlarını geriden izlemesi ve teknoloji ile iş bölümündeki gelişme nedeniyle, D. Ricardo'nun aksine, bunun böyle olmayacağını ancak bu oluşumun sadece kâr marjlarının düşmesine neden olacağını ifade ediyordu.

Smith, ikinci üretim faktörü olarak sermayeyi, sermayenin kârını ve sermayenin kullanırılması durumunda elde edeceği faizi incelemeye alarak *Ulusların Zenginliği*'nin ikinci alt kitabını tamamen sermaye konusuna ayırmıştı. Smith ilk olarak sermaye miktarı ile kârlılık arasındaki ters yönlü ilişkiyi ortaya koydu. Ona göre ülkedeki sermaye artışı, sermayedarlar arasındaki rekabet nedeniyle kârların azalmasına neden olurdu. Ancak kârlılık sadece sermaye miktarına değil, fiyat değişimleri ve risk gibi unsurlar tarafından da belirlenirdi (Smith, 2009: 96-98).

Smith'e göre sermaye (mal mevcudu) ya sahibi tarafından bizzatıhi kullanılarak üretimin verimliliğini artırdığı için kâr almayı, ya da başka birine kullanırılmak suretiyle faiz geliri elde etmeyi

hak ederdi. Ona göre faiz, bir ekonomideki borç verilebilir fon arzı ile borç verilebilir fon talebi tarafından belirlenirdi (Smith, 2009: 92-95). Nitekim ödünç verilen mal mevcudu, ödünç veren tarafından hep bir sermaye sayılırdı. Sermaye sahibi, borç verdiği sermayesinin zamanında geri verilmesini ve sermayesinin kullanımı için kendisine yıllık bir kiranın da ödenmesini beklerdi. Faizle borç verilecek mal mevcudu miktarı arttıkça faiz, yahut o mal mevcudunun kullanılması için ödenmesi gereken bedel düşerdi (Smith, 2009: 380-383). Onun mantığında kârlılık için de bir gösterge olan faiz, brüt kâr içinde yer alan kısımlardan birisiydi. Zira kâr, sermayenin kendisine karşılık gelen bir tutar olarak (net kâr), faiz ise sermayenin ödünç vermekten dolayı maruz kaldığı riskin bedeli olarak alınırdı. Bu ikisinin toplamı ise brüt kârı oluştururdu (Smith, 2009: 105-106).

Smith'in faizi parasal bir unsur olarak değerlendirmeyerek, sermaye gibi reel bir değer üzerinden açıklamaya çaba harcaması dikkat çekicidir. Bu durum, onun parasal faizleri yok saydığı anlamına gelmez. Aksine Smith, borçlanmaların büyük bölümünün parasal değerler üzerinden yapıldığının farkındadır. Fakat onun zihninde paranın sadece bir aracı rolü üstleniyor olması, ödünç veren ve alanın aslında paranın satın alabileceği malları verdiği ve aldığı sonucunun oluşmasına neden olmuştu. O halde Smith'e göre aslında borç verilenler, arada para olsa bile, ulusun üretimini gerçekleştirdiği mallar üzerinden olurdu. Üstelik Smith'e göre faizin, bir tür kira veya sermayenin fiyatı olduğunu söylemek doğru olurdu. Bir ülke bir yıllık üretimi gerçekleştirdiğinde, bu ürünün sermaye olarak ayrılan kısmının bir bölümü sahipleri tarafından kullanılmaz, fakat başkalarının kullanımı için servis edilirdi. İşte bu kullanım için aylık alınan miktarlar kullandırılan sermayenin faizi olurdu. Üstelik sürenin bitiminde borç verilen tutarın tamamı, borcu verene ödenmek durumundaydı. Paranın ise faizin bu şekilde oluşumunda dolaylı bir ilişkisi vardı. Bu açıklamalar, Smith'in zihninde reel ve parasal faiz yaklaşımlarını birlikte taşıyor olduğunu düşündürtecek nitelikteydi (Smith, 2009: 381-382).

Smith incelemesini, üçüncü üretim faktörü olarak toprağa ve topraktan elde edilen ranta yöneltmişti. Ona göre rantın oluşma nedeni toprakların özel mülk olarak bireylerin elinde toplanmış olmasıydı. Toprağı kullanmanın veya ondan faydalanmanın karşılığı olan rant, toprağın ıslahı için toprak sahibinin harcadığı ya da zararsızca kabul edebileceği miktar oranında değil, toprağı işleyen vermeye katlanabileceği ölçüdeydi (Smith, 2009: 160-162). Ücretlerin ve kârların yüksekliği fiyatların yüksek olmasına bağlıydı. Ancak rantların yüksek olması fiyatların yükselmesine neden olurdu.

Smith'e göre bir toprak sahibi toprağını dönemin koşullarına göre üretimden en büyük payı alacak şekilde kiraya verirdi. Kiracı belirli bir girdi ve sermaye ile işçi kullanarak üretimini yapardı. Üretilen bu tarımsal ürünün, girdiler dışarıda tutulduğunda, beklenen bir ortalama kâr ve ortalama ücreti vardı. Mal piyasaya gelince ve taleple karşılaşınca oluşan fiili fiyat malın beklenen ücret ve kârının üzerinde ise rant oluşmuş olurdu. Ancak bu rant, toprağı kiralayan çiftçiye değil de, kira sözleşmesi aracılığı ile toprak sahibine giderdi. Ancak bir toprak sahibi toprağını kendisi kullanıyorsa o zaman hem rant hem de kâr kendisinde kalırdı. Bu bağlamda toprağın verimi de bu rantın oluşup oluşmamasında girdi maliyetlerini artırıp azaltmak yoluyla etkileyecekti. Çünkü verimi yüksek olan toprak ile az olan toprak arasında, üretim maliyetleri farklılaşacak ve bu maliyetler ile piyasa fiyatı arasındaki fark ise toprak sahibinin rantının düzeyini belirleyecekti (Küçükkalay, 2019a: 218-219).

Smith'in üretim faktörleri analizi açık bir şekilde Ortaçağın adil fiyat ve faiz gibi son derece önem verilen iki yasağını düşünsel düzeyde meşrulaştırıyor ve iktisadi sistemin işleyişinde önemli iki zemberek haline getiriyordu. Bu aynı zamanda kilise kurumunun bu iki unsurun uygulanması yönündeki baskılarının da kırıldığının teorik ve düşünsel düzlemde sonlanmasına işaret etmişti. Üstelik üretim faaliyetinin yalnızca ihtiyaçlar için yapıldığına, nüfus artışının iyi olduğuna, üretim faktörleri ile gelir ilişkisinin, toplumsal sınıfların zenginleşmesine ve sınıf değiştirmesi hoş karşılanmadığı için önem verilmediğine yönelik Ortaçağ düşünceleri de tam aksi istikamette yön değiştirmiş oluyordu.

6. SIFIR TOPLAM EKONOMİ ALGISINDAN BÜYÜMEYE

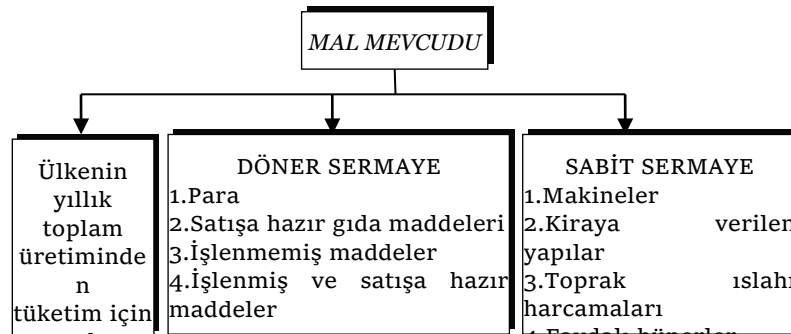
MÖ. on binli yıllardaki Ziraat Devrimi ve 19. yüzyıldaki Sanayi Devrimi dönemleri dışarıda tutulduğunda, dünya tarihinde milli gelirin (çıktı) ve nüfusun trendi, kardiogram şeklindeki düz bir çizgi olarak seyretmişti. Bu durum, milattan Sanayi Devrimi'ne kadar uzanan 18 yüzyıllık süreçte daha belirgindi. Bu seyrin başlıca nedenleri verimliliğin düşük, ulaşımın maliyetli, teknolojinin ve enerji kaynaklarının sınırlı, ölüm ve doğum oranları farkının ilki lehine yüksek ve iklim şartları

karşısında insanoğlunun savunmasız olmasıydı (Bkz. Küçükkalay, 2014). Bu türden bir ekonomik konjonktürde ekonomi algısı da büyümenin sürdürülebilirliğinin imkansız olduğunu dikte eden sıfır toplam ekonomi inancına dayanıyordu.

Bu algıya göre üretim çıktısını büyütme imkânsız olduğundan, dünyadaki bir ulusun veya toplumdaki bir bireyin zenginleşerek toplumun sosyolojik skalasında yerinin değişmesi, yani pastadan daha fazla pay alması, ancak başkalarının zararı pahasına, yani onların pastadan aldıkları payın azalması koşuluyla gerçekleşebilirdi. O halde toplumun sosyolojik sınıflaşmasında yer değişikliği talebinde bulunmak veya buna tevessül etmek yalnızca dini bir günah değil, aynı zamanda toplumun devamlılığını sağlayan sınıflı yapısına bir tehdit oluşturduğu için kaçınılması ve yasaklanması gereken bir tutumdur. Merkantilist dönemde bu tutum uluslararası arenaya taşınmıştı.

Adam Smith'e gelene kadar, sıfır toplam ekonomi algısı, bir ulusun zenginliğinin nelerden ibaret olduğu ve nasıl büyütülebileceği sorularına verilen yanlış cevaplarla pekişmişti. Zenginliğe sahip olmayı altın ve gümüş miktarında veya tarımsal üretimin çokluğunda gören düşünceler, ekonominin kalbini oluşturan üretim faaliyeti ve çıktının artırılmasıyla dolaylı ilişki kuruyor ve toplumun refahının artırılmasında dikkatleri başka yöne çekiyordu. Altın ve gümüş sahipliği ile zenginlik arasında kurulan doğrusal ilişki ise fiyat yükselişlerini, değerli madenlerin bölgeler arasındaki hareketliliğini, dış ticaret yoluyla bu madenlerin ülkeden kaçışını ve bu madenlerin fiyatları yükseltmek suretiyle ülke dış ticaret hadlerinin aleyhe dönmesini göz ardı ediyorlardı.

Adam Smith bu problemleri görerek kendinden önceki düşünceleri eleştirmek suretiyle kendi düşünsel kurgusunu ortaya koymuştu. Adam Smith, *Milletlerin Zenginliği*'nin daha giriş cümlesinde *her milletin yıllık emeği, yaşamak için bir yılda tükettiği bütün gerekli ve elverişli maddeleri ona sağlayan ana kaynaktır. Bu maddeler, her zaman için ya doğrudan doğruya bu emeğin ürünüdür, ya da bu ürün ile başka milletlerden satın alınan şeylerdir* diyerek söz konusu iki tarihsel olgu ve algıya karşıt düşünceler geliştireceğinin sinyalini vermiş oluyordu (Smith, 2009: 1).



Smith'in ekonomik büyüme konusundaki yaklaşımları kısmen onun iş bölümü, sermaye ve dış ticaretin liberalizasyonu gibi düşünceleriyle ilişkiliydi ki, Ortaçağ'da ne serbest piyasanın ve bireyciliğin erdemine, ne de dış ticaretin liberal olmasına yönelik istisnalar dışında bir düşünce bulmak mümkün değildi. Smith bu bağlamda daha çok sermaye ve sermayenin birikmesi ile olan düşüncelerine yakınlık gösteriyordu. Zira Smith'e göre bir ulusun veya bireyin elindeki mal stoku üç kısma ayrılırdı. Bunlardan ilki, o kişinin veya ulusun tüketimine ayrılmış olan ve gelir (kâr) için koşulmamış olun gruptu. İkinci grubu elden ele dolaşmak veya sahip değiştirmek suretiyle gelir getiren döner sermaye, üçüncü ana grubu ise elden ele dolaşmaksızın ve sahip değiştirmeksizin bir gelir veya kâr getiren sabit sermaye oluşturmaktaydı (Smith, 2009: 296 ve 300-301).

Smith'in büyümeye yönelik düşünceleri bu noktada başlıyordu. Ona göre döner ve sabit sermaye arasında bir ilişki vardı ve sabit sermaye, döner sermayenin kendisine katılımı ile beslenirdi. Döner sermaye olmaksızın bir başına gelir getirmesi mümkün olmazdı. Üstelik sabit ve döner sermayelerin de biricik amacı halkın tüketimi için ayrılan mal stokunun büyütülebilmesiydi. Bu nedenle döner sermayenin yok olup gitmesini önlemek için sürekli beslenmesi gerekliydi. Sanayiciler döner sermayenin ilgili kısmını, çiftçiler de ilgili kısmını üreterek hem kendi sermayelerini desteklemek, hem de tüketime konu olacak mal stokunu artırmak görevini üstlenirlerdi. Smith'e göre bir mal mevcudunun bu ikisinden birinde kullanılması gerekirdi (Smith, 2009: 302-303).

O halde bir ülkenin mal mevcudunun sürekli artırılması bir yandan tüketilen malları artırarak refahın yükselmesine, bir yandan da sermayenin büyümesine yol açardı. Bir ülkenin mal mevcudunun artırılmasında ise harcandığı nesnenin üzerine bir katma değer ekleyen üretken emek rol oynardı. Bu emeğin yaptığı üretim hem kendi ücretini, hem kâr ve rant olarak sermaye ve toprak sahibinin gelirini, hem de yitirilen sermayenin yeniden yerine koyulma (amortisman) bedelini karşılardı (Smith, 2009: 360-361).

Smith'in mantığı artık netleşmiş görünüyordu. Şu durumda bir ulus, yıllık mal mevcudunun ne kadar azını tüketip sermaye olarak ayırdığı payı (tasarruf) büyütürse, bir sonraki yıl mal stokunu daha da artırmış olurdu. Yani ona göre sermaye artışının doğrudan doğruya nedeni çalışma değil, tutumluluk, yani tasarruflar oluyordu (Smith, 2009: 366).

Son tahlilde denilebilirdi ki, bir ülkenin refahı ve zenginliği üretimle artardı. Artan üretim, yenileme harcamaları çıktıktan sonra ya tüketime ya da tasarruflar yoluyla sabit sermayeye aktarıldı. Sabit sermayenin artışı, önceden ifade edildiği gibi ücret fonunun artması yoluyla işçi ücretlerini, dolayısıyla işçilerin verimini artırarak kâr ve sermayenin artışına yol açacak bir döngüsel nedenselliğe neden olurdu. Bu artış nüfusu artırsa da, süreç döngüsel olarak ilerleyeceği için ekonomi sürekli gelişme ve ekonomik büyüme eğilimi içinde olurdu. Üretim kapasitesi emeğin iş bölümüne, gelecekteki gelirler ise kapital birikimine bağlıydı. Sistem kendi kendine otomatik olarak işlerken bu otomatik işlemenin ise serbest rekabet ve serbest ticaretin varlığına bağlı olurdu (Buttler, 2007: 38-39).

Bu analizde büyümenin sürekliliği söz konusu olduğu gibi fazla üretimin ve tasarrufların sızıntı niteliğinde olmasının neden olacağı bir tür ekonomik krize de (üretim fazlalığı) yer yoktu. Zira toplumun tasarruf eğilimi zaten tüketim eğiliminden yüksekti, stok artışı, rekabet nedeniyle kâr oranlarını düşürüp ücretleri yükseltebilirdi ve artması beklenen nüfus sürekli olarak sermaye artışının gerisinden geldiğinden büyümeyi durdurmak için bir engel oluşturmazdı. Üstelik tasarruflar eni sonu bir tüketime dönüşürdü. Tüketim aynı olurdu ama tüketiciler başka başka kimseler olabilirdi (Smith, 2009: 367).

Smith'in düşüncesindeki büyüme süreci son tahlilde şöyle özetlenebilirdi: Faiz haddi üstündeki kâr haddi tasarrufları ve yatırımları artırarak çıktıyı ve ücret fonunu büyütürdü ücretleri artırır. Ücretlerin artması ile ortaya çıkacak olan nüfus artışı, sermaye birikimi ve ücret artışının gerisinden geldiği için ücretlerin düşmesine neden olmazdı. Ancak sermayenin birikmesi, sermayelerin rekabeti nedeniyle kâr haddini düşürür, ücretler asgari geçim sınırına doğru giderek oraya yerleşir, nüfus sabitlenir ve kâr haddi faiz haddi düzeyine düştüğü için safi yatırımlar olmazdı (Kazgan, 1989: 96-97). Bu bağlamda ilginç olan husus, Smith'in bundan sonra ne olacağına yönelik açıklamalarda bulunmamasıydı.

7. ÖLÇEK GENİŞLEMESİ VE EKONOMİK BÜYÜME: DIŞ TİCARET SERBESTİSİ

Adam Smith, *Milletlerin Zenginliği*'nde son derece önemli yeni düşünceler getirdiğinin farkında gibiydi. Zira sert bir üslupla olmasa da, kendi düşüncelerine muhalif olan kendisinden önceki ve kendi çağındaki düşüncelere eleştiriler getirmekten geri durmuyordu. Bundan Hobbes ve Mandeville gibi düşünürler de nasiplerini almışlardı. Ama Smith hedef tahtasına, kitabının dördüncü alt başlığının birinci bölümünü eleştirisine ayırdığı merkantilist sistemi oturtmuştu.

Ortaçağın sonlarında bir iktisadi düşünce ve iktisat politikası olarak uygulamaya geçirilen merkantilist düşünce ülke zenginliğinin, ülkede biriktirilen değerli maden miktarına bağlı olduğu ve bu nedenle de ithalatın yasaklanarak ihracatın teşvik edilmesi gerektiğine yönelik temel ilkeleriyle Smith'in eleştirilerine maruz kalmıştı. Ona göre bu iki ilke de doğru değildi ve bir ülkenin zenginliği, elinde tuttuğu değerli maden miktarı ile değil, ülkede üretilen mallar ile belirlenirdi. Üstelik sırf bu nedenden dolayı dış ticaretin baskı altına alınması da doğru değildi. Smith, bu düşüncelerine kitabında ayrıntılarıyla yer verdi ve iddialarının doğruluğunu anlatmaya girişti. Hatta ona göre zenginliğin, paradan yahut altın ve gümüşten değil de, paranın satın aldığı şeylerden oluşup, onların yalnızca satın alma esnasında bir değerinin bulunduğu ispatlamak pek gülünç olurdu (Smith, 2009: 455-459).

Smith bu nedenle ithalat üzerindeki kısıtlamaların anlamsız olduğunu düşünüyordu. Zira dış ticaret serbest bırakılırsa bir ülkenin toprağının ve emeğinin ürünlerinden ülkede talebi bulunmayan kısım dışarıya çıkarken, bunun yerine talebi olan mallar ülkeye gelirdi. Üstelik emeğin üretiminin ülke

tüketimini aşan kısmı için daha geniş bir pazar açarak ülkelerin emek ve üretici güçlerini geliştirmelerine, yıllık üretimlerini artırmalarına ve ulusun zenginliğini artırmasına imkân sağladı (Smith, 2009: 475-476).

Adam Smith, ithalatın vergiler yoluyla kısıtlanması konusunu anlattığı bölümde, her sermayenin en kârlı alanda kullanılacağını ifade ettiğinde, tıpkı bireysel çıkardan bahsettiğinde yaptığı gibi, sermayenin de özgürce hareket etmesine vurgu yapıyor ve her sermayenin bu en kârlı alanı arayacağını ifade ediyordu. Üstelik Smith, bir sermayenin sahibinin kendi sermayesi için en kârlı alanı ararken aslında niyet etmediği halde toplumun çıkarına da hizmet ettiğini ve görünmez bir elin onu bu amaca ittiğini söyleyerek, *Milletlerin Zenginliği*'nde bir kez kullandığı görünmez el kavramını da zikrediyordu (Smith, 2009: 482-483 ve 485).

Adam Smith'in dış ticarete özgürlüğü savunma nedenlerinden ilki, dış ticaretin ölçeği büyütürken iş bölümünün uzmanlaşmasına destek vermesi ve ülke üretimini ve zenginliğini artırması nedeniyleydi. İkinci neden, sermayenin hareketi üzerine konulacak kısıtlamanın yanlış olmasından dolayındı. Bir kere Smith'e göre bireylerin sermayelerinin devlet tarafından kontrol edilmesi, devletin gereksiz bir yük altına girmesine ve güvenle emanet edilmesi mümkün olmayan bir yetkinin bir kuruma veya meclise havale edildiği anlamına gelecekti. Bu yetki, kendisini, bu yetkiyi kullanmaya yetenekli gören bir sersemin ve tehlikeli adamın eline teslim edilmekten daha tehlikeli bir yere teslim edilemezdi. Bu nedenle ilk ilke sermayenin özgür kalmasıydı. Şu durumda sermayenin, nasıl ki bir aile kendisi için üretimini en iyi yapabildiği mala yönelir ve orada uzmanlaşırsa, uluslararası arenada da en verimli olduğu alana doğru gitmesi gerekirdi (Smith, 2009: 486-487).

Smith için dış ticaretin serbestçe yürütülmesi gerektiğinin üçüncü nedeni, ülkelerin maliyet avantajına sahip oldukları malları üreterek avantaja sahip olmadıkları malları dışarıdan almalarının her iki ülke için de bir kazanç sağlayacağı düşüncesi idi. Literatürde *Mutlak Üstünlükler Teorisi* olarak bilinen bu düşünceler Smith tarafından net bir şekilde şöyle ifade edilmişti:

Sırf İskoçya'da, Bordeaux ve Bourgogne şarabı yapılmasını özendirmek için, bütün yabancı şarapların ithalini yasak etmek mantığa uyar bir kanun olur mu? İstenen malların eşit bir miktarını yabancı ülkelere satın almak için gereken ülke sermayesinin ve çalışmasının otuz kat fazlasını herhangi bir işe yönlendirmekte nasıl apaçık bir anlamsızlık varsa, böyle bir iş bunlardan birinin ya da öbürünün otuzda, hatta üç yüzde bir fazlasını mevcut etmekte de, o kadar göze batmasa bile, yine tıpkı o tür bir saçmalık vardır. Bir ülkenin, bir başka ülke bakımından üstünlüğünün, doğal yahut kazanılmış olmasının bir önemi yoktur. Bu üstünlükler ülkenin birinde bulunup ötekinde olmadıkça, bulunmayan için imal etmektense, ötekinden satın almak, her zaman daha elverişli olacaktır. Bir sanatçının, bir başta zanaatla uğraşan komşusuna üstünlüğü yalnızca kazanılmış bir üstünlüktür. Bununla birlikte, her ikisi de, öz zanaatlarıyla ilgili olmayan şeyi kendileri yapmaktan ise birbirlerinden satın almayı daha elverişli bulurlar (Smith, 2009: 488).

Adam Smith'in dış ticaret konusundaki bu düşünceleri, mutlak üstünlüğün tek bir durumda geçerli olduğu ve dünya ticaretinin küçük bir parçasını açıkladığı için, (Schumacher, 2012: 66) üstelik J. Viner gibileri tarafından, maliyetler açısından bir ülkenin bütün mallarını diğer ülkelere göre avantajlı üretebildiği durumlarda bile dış ticaretin avantajlı olabileceğini görmeyerek *18. Yüzyıl Kuralı* ismi verilen bir kurala takılı kaldığı için (Kibritçioğlu, 1994: 55) eleştirilmiş olsa da ekonomik büyüme ve dış ticaret arasında ilişki kurmuş olması, ölçek büyümesine işaret etmesi ve dış ticaret serbestisinin refah artırıcı etkisini göstermiş olması açısından avantajlar taşıyordu ve ekonomik sistemin önemli bir unsuru olan dış ticaret konusunu kendisinden sonraki düşünceler için tartışmaya açıyordu. Üstelik Smith'in bu katkısı, dış ticaretin korumacılıkla el ele gitmesi, ithalatın yasaklanarak ihracatın serbest bırakılması ve ülke zenginliğinin ve refahının yalnızca ihracatı artırmak suretiyle artırılabilirdiği Ortaçağ düşüncesini de dönüştürmüştü.

8. KUTSAL DEVLETEN MİNİMUM DEVLETE: LİBERALİZM

Adam Smith, *Ulusların Zenginliği* isimli kitabında artık sona doğru gelmiş görünüyordu. Ancak kurmaya çalıştığı sistemde ekonomik yapı üzerindeki fonksiyonları bakımından tek bir önemli unsur, devlet kalmıştı. Ona göre piyasa fiyatları, faiz oranları ve ücretler, kendiliğinden, tabi oldukları mekanizmaya göre oluşurlardı ve bu oluşumda bireyler kendi çıkarlarını özgürce izlerken, sermaye de sahibi tarafından özgürce en kârlı olduğu alanlara yönlendirilirdi. Böylece, tıpkı kâinatın fiziki ya-

pısının kendi kendisine, ona verilen kurallara göre işlediği gibi, toplumun ekonomik kâinatı da kendi kurallarına göre işlerdi. Pekiyi ama böyle bir sistemde erklerin en büyüğünü temsil eden devletin hacmi ve ekonomik kâinat içindeki rolü neler olmalıydı? Smith'in, devleti bütün çalışmalarında ulaşılmaya çalıştığı ana amaca uygun bir şekilde konuşlandıracağını anlamak artık zor görünmüyordu.

Adam Smith'in çağı Avrupa'da, bir alt üst oluşlar çağıydı. Bu savrulmadan istisnasız her kurum, her düşünce ve toplumun bütün sınıfları ve devletler etkilenmişti. Feodalizm, değişik bölgelerde ve farklı tarihlerde yerini merkezi monarşilere terk etmişti ama onun çağında bu monarşilerin meşruiyet kaynakları ve bir devletin doğasının ne olması gerektiği, düşünmeyi tercih eden her birey tarafından bir düşünce nesnesi haline getirilmişti. Ama tartışmalar aslında Antik Yunan döneminden başlamıştı (Bkz. Ağaoğulları, 2011).

Hristiyanlığa kadar devletin iktidar kaynağı tartışmaları din gibi soyut kaynaklardan daha çok pratiğin koşullarına atıfta bulunularak ifade ediliyordu. Bu nedenle de devletin iktidar kaynağı olarak bilgelige, halka, askerlere, adalete ve devletin birliğine göndermeler yapılmıştı. Hristiyanlıkla birlikte, iktidarın kaynağı tek bir unsur olarak, Tanrısal yetkilendirme etrafında toplanmaya başladı. Bu gelişmede papa ile imparator arasındaki iktidar mücadelesinde 11. yüzyılın başlarında papanın galip gelmesinin de etkisi vardı (Ağaoğulları, 2006: 192-218). Monarşinin yeryüzünde Tanrı'nın temsilciliğini yapmak ve bir baba sorumluluğuyla halkına hizmet etmek görevi bulunuyordu. İktidar ilk kez Eusebian tarafından Hristiyanlıkla ilişkilendirildi. Ona göre imparator yeryüzünde Tanrı'nın temsilcisiydi (Prokopius, 2002: 14-15).

18. yüzyıla gelirken başlayan tartışmalar Smith'i de etkilemiş olmalıydı. Ama onun asıl amacı, müdahalesiz işleyen bir ekonomik ve sosyal düzen amaçladığından, bir müdahale aracı olarak gördüğü devleti minimize ederek sistemine adapte etmektir. Bu nedenle de devleti, fiziki kâinata müdahale etmeyen Tanrı gibi, monarşik bir Tanrı konumuna indirgemeyi amaçlıyordu (Bkz. Dulupçu, 1999). Smith devletin fonksiyonlarına ilişkin düşüncelerini *Milletlerin Zenginliği*'nin dördüncü alt kitabının sonunda ve beşinci kitabında açıkladı. Bu konudaki söylemleri tartışmaya gerek olmayacak şekilde netti. Smith bu konuda şöyle diyordu:

Doğal serbestlik sistemine göre, hükümdarın göz kulak olacağı topu topu üç ödev vardır. Gerçekten büyük önemi olan, fakat basit ve herkesin kavrayabileceği bu üç ödevden birincisi, topluluğu öbür bağımsız toplulukların saldırısından ve istilasından koruma görevi, ikincisi, topluluğun her üyesini her öteki üyesinin haksızlığına yahut baskısına uğramaktan imkân ölçüsünde koruma ödevi, üçüncüsü, kârı, büyük bir toplulukça edilen masrafı çoğu kez haydi haydi çıkarıp aşabildiği halde, herhangi bir bireyin ya da az sayıda bireylerin edeceği masrafı hiçbir zaman çıkarmayacağı için, herhangi bir bireyin yahut az sayıda bireylerin kurup bakımını sağlayarak sürdürmekte hiçbir zaman çıkarı olmayacak belli bayındırlık işlerini ve belli kamu kurumlarını kurmak, bunların bakımını sağlayıp sürdürmek görevidir (Smith, 2009: 763).

G. Kennedy, Smith'in kitabının dikkatli bir tahlilinde aslında Smith'in devlete çok sayıda ve çeşitli görevler tevdi ettiğini ifade etmesine rağmen sanki Smith devletin erdemlerinden kuşku duyuyor gibiydi (Hühn, 2017: 11-12). Onun mantığına göre piyasa, devletin müdahalesi olmadığı zaman, arzu edilen kararlılığa doğru gitme eğilimindeydi ve herkesin çıktıya olan katkısına uygun olarak ve adaletli olan bir gelir dağılımını yerine getirirdi. Hükümet ekonomiye müdahale etmemeliydi. Çünkü bu durum, toplumun bir bölümüne, diğerlerinin aleyhinde olmak üzere haksız bir kazanç sağlardı ki, bu adaletsizdi. Ekonomik aktörlerin tamamı devletin müdahalesi hakkında bilgilendirilemediği için, devletin faaliyeti kaçınılmaz bir biçimde etkin olmayacak yani israfa neden olacaktı. Şu durumda en güzel politika hükümetin hiçbir şey yapmamasıydı. Ancak kanunların önlenmesi ve sahtekârlık durumunda, vergileme ve kamu harcaması ile ulusal savunma, temel eğitim ve adaletin sağlanması ile kâr olmadığı için özel sektörün üretmediği, bu nedenle piyasalar tarafından sağlanmayan hizmetlerin veya söz konusu hizmetten yararlananların onun için ödeme yapmaya gönüllü olmadıkları hizmetlerin üretilmesinde devletin görev alması söz konusu olabilirdi (Letwin, 1990: 35).

Devleti bu denli minimize etmesine rağmen Smith ne liberalizm ne de kapitalizm kavramlarını telaffuz etmemişti. Piyasa ekonomisinin kendi kendine yeterli olduğuna inandığını gösteren açık bir ifade de yoktu. Ancak onun piyasa ekonomisinin anlaşılması için önemli bir katkı yaptığı açıktı (Sen,

2013: 583). Üstelik bu kavramları zikretmesine rağmen kitabında özgürlüğe de net vurgular bulunuyordu.

9. SONUÇ ve DEĞERLENDİRME

Bu makale çalışmasından elde edilen en önemli sonuç, şayet yelpazenin bir ucuna Ortaçağ iktisadi düşüncesi, diğer bir ucuna da bu düşünceden kopuş konuşlandırılırsa, Adam Smith'in iktisadi düşünceleri itibariyle yelpazenin ikinci ucuna yakın durduğu, yani düşünceleri itibariyle devrimci yenilikçi bir düşünür olarak değerlendirilmesinin daha doğru olduğudur. Smith, Milletlerin Zenginliği isimli kitabında neredeyse Ortaçağın iktisadi düşüncesinin belkemiğini oluşturan bütün düşüncelere meydan okumuş ve bunları aksi istikamette dönüşüme tabi tutmuştu.

Smith sadece derli toplu ilk iktisat kitabını kaleme almamış, bu kitabı ile yüzlerce yıldır varlığını koruyan kimi yorumların rotasını değiştirmiştir. Smith kendi zamanına kadar olan insan algısını değiştirerek, kişisel çıkarı izlemeyi günah skalasından alarak ekonomik işleyişin zembereği konumuna taşımıştır. Tanrı'nın ve papanın rolünü, ama özellikle Tanrı'ninkini pasifize etmiş, Tanrı'yı amaçsal bir ilk neden olarak değerlendirip monarşik bir Tanrı tasviri çizerek yeryüzünde bireyin hareket anındaki genişlemenin fitilini ateşlemiştir. Toplumsal sınıflaşmanın Tanrısal ve yaratılışsal gerekçelerini toplumun ihtiyaçları ve ekonomi dünyasından kaynaklanan gerekçeler olarak yorumlayıp, Ortaçağ'ın sınıfsal yapısına biçim değiştirmiştir.

Adaleti dikte eden ama uygulamada nasıl işleyeceği tespit edilmemiş adil fiyat doktrinini piyasa fiyatı kavramı ile ikame ederek bir ekonominin müdahalesiz bir şekilde nasıl işleyeceğini ortaya koymuş ve ekonominin baskı altında tutulan pratiğine nefes aldirmiştir. Üretim faktörlerini, bu faktörlerin gelirlerini ve faktörler ile fiyat ilişkisini ve faktör gelirlerinin gelir dağılımı üzerindeki rollerinin neler olduğunu netleştirmiştir. Üstelik yüzyıllardır süregelen faiz yasağını sessizce ekonomik sistemin içine monte etmiştir.

Bir ulusun zenginliğinin kaynağı ile milli gelir analizi yapmış ve Ortaçağın sıfır toplam ekonomi algısının aksine bu milli gelirin büyütülebilmesinin mümkün ve gerekli olduğunu göstererek büyümenin, bir ülkenin yıllık üretim miktarını artırması sonucunda gerçekleşebileceğini ortaya koymuştur. Söz konusu büyümede bir yandan dış ticaretin rolünü netleştirirken, bir diğer yandan da Ortaçağın ihracat fazlasına dayanan ve ithalatın yasaklanması gerektiğini dikte eden korumacı dış ticaret düşüncesini, serbest dış ticaret ile her iki ülkenin de refah artışı temin edebileceği şeklinde dönüştürmüştür.

Bütün ekonomik yapıda devletin etkinsizliğine vurgu yaparak, devletin ekonomideki rolünün minimum olması gerektiği yolunda öncü rolü üstlenmiş ve Ortaçağın kutsal devlet inancını en azından ekonomik kainatta yıkmıştır. Smith bu düşünceleri ile Marx'ın da dahil olduğu pek çok felsefeci ve iktisatçıya düşünce kaynağı olarak modern mikro iktisat teorisinin felsefi temellerini onlara takdim etmiştir. Adam Smith düşünceleri ile pratik dünyanın uygulamalarına düşünsel meşruiyet ve açıklama da temin etmiştir. Üstelik Adam Smith ifade edilen bu katkılarını Ortaçağ düşüncesinde bir tür günah olarak algılanan bireyciliği ve bu nedenle de bir Hristiyan toplumu dikte eden düşüncenin aksine bireyi öne çıkararak bireyin ve sermayenin özgürce hareket etmesi, ekonominin müdahale olmaksızın kendi kendisine çalışması ve mülkiyet hakkı ve özgürlüğünün yürürlükte olması gerektiğini vurgulayarak yapmıştı. Bu nedenle o, sadece iktisat biliminin değil liberalizmin de düşünsel babası unvanını hak ediyordu.

KAYNAKÇA

- Ağaoğulları, M. A. (2006), *İmparatorluktan Tanrı Devletine*, 6. Baskı, Ankara: İmge Yayınları.
- Ağaoğulları, M. A. (2011), *Sokrates'ten Jakobenlere Batı'da Siyasal Düşünceler*, İstanbul: İletişim Yayınları.
- Aquinas, (??). *Summa Theologica*, First Part of the Second Part, QQ. 81.
- Aydon, C. (2006), *Charles Darwin*, (Çev. A. C. Akkoyunlu), İstanbul: Doğan Kitap Yayınları.
- Baldwin, W. J. (1959), "The Medieval Theories of the Just Price: Romanist, Canonist and Theologians in the Twelfth and Thirteenth Centuries", *Transactions of the American Philosophical Society*, New Series, V. 49, No. 4: 1-92.
- Berry, C. J. (2013), "Adam Smith and Early Modern Thought", *The Oxford Handbook of Adam Smith*, (Ed. C. J. Berry vd.), UK: Oxford University Press: 77-97.
- Buchan, J., (2018), "The Biography of Adam Smith"; <http://assets.press.princeton.edu/chapters/s10573.pdf>, *Adam Smith and the pursuit of perfect liberty*: 1-16 (13.08.2018).
- Butler, E. (2007), *Adam Smith -A Primer-*, London: The Institutions of Economic Affairs.
- Coker, E. W. (1990), "Adam Smith's Concept of the Social System", *Journal of Business Ethics*, Vol. 9, No. 2: 139-142.
- Curott, N. A. (2016), Adam Smith's Theory of Money and Banking, *John Hopkins University, Studies in Applied Economics*, SAE, No. 47.
- Desai, M. (2011), *Marx'ın İntikamı*, (Çev. G. Özgür), Ankara: Efil Yayınları.
- Dulupçu, Murat A. (1999), "İktisattaki Paradigmik Dönüşüm: Kozmik İktisattan Kaotik ve Kuantum İktisadına Geçiş", *İktisat Dergisi*, S. 389, 1999: 37-46.
- Epstein, Steven A. (2014), *Geç Dönem Ortaçağ Avrupası 1000-1500*, (Çev. Serap Işık), İstanbul Bilgi Univ. Yayınları: İstanbul.
- Ekelund, R. B.-Hebert, R. F. (2004), "Adam Smith: Sistem Kurucusu", (Çev. E. Erdem), *Piyasa Dergisi*, S. 12: 122-156.
- Formaini, R. L. (2002), "Adam Smith Capitalisms's Prophet", *Federal Reserve Bank of Dallas*, Vol. 7, No. 1: 1-4.
- Galbraith, J. K. (1987), *İktisat Tarihi*, (Çev. M. Günay), Ankara: Dost Kitabevi Yayınları.
- Grampp, W. D. (1948), "Adam Smith and the Economic Man", *Journal of Political Economy*, Vol. 56, No. 4: 315-336.
- Heaton, H. (1963), *Economic History of Europe*, Revised Edition, New York: Harper and Row Ltd.
- Hill, L. (2001), "The Hidden Theology of Adam Smith", *European Journal of History of Economic Thought*, Vol. 8, No. 1: 1-29.
- Hirschman, A. O. (2008), *Tutkular ve Çıkarlar -Kapitalizmin Zaferini İlan Etmeden Önce Nasıl Savunuluyordu?*, (Çev. B. Cezar), İstanbul: Metis Yayınları.
- Hühn, M. (2017), "Adam Smith's Philosophy of Science: Economics as Moral Imagination", *Journal of Business Ethic*: 1-16.
- İbn-i Haldun. (1990), *Mukaddime*, C. 1, (Çev. Z. K. Ugan), İstanbul: Milli Eğitim Basımevi.
- John of Salisbury, *Policraticus*, Book 5, C. 2.
- Kauder, E. (1953), "Genesis of Marginal Utility Theory from Aristotle to the End of Eighteenth Century", *Economic Journal*, Vol. 63, No. 251: 638-650.

- Kazgan, G. (1989), *İktisadi Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi*, İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Khalil, E. L., (2001), "Adam Smith and Three Theories of Altruism", *Houvain Economic Review*, Vol. 67, No. 4: 421-435.
- Kibritçioğlu, A. (1994), "Adam Smith'in Uluslararası İktisat Kuramına Katkıları Hakkında", *Ekonomik Yaklaşım*, C. 5, S. 12: 55-62.
- Kim, K. (2012), "Adam Smith's History of Astronomy and View of Science", *Cambridge Journal of Economics*, 36: 799-820.
- Küçükcalay, A. Mesud (2014), *Dünya İktisat Tarihi*, 2. Baskı, İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Küçükcalay, A. Mesud (2017), *Adil Fiyat -Antik Yunan'dan 16. Yüzyıla-*, İstanbul: Ötüken Yayınları.
- Küçükcalay, A. Mesud (2018), *İktisadi Düşüncede Faiz*, Konya: Çizgi Kitabevi Yayınları.
- Küçükcalay, A. Mesud (2019a), *Adam Smith -Ahlak Felsefesinden Politik Ekonomiye Bir Filozof-*, İstanbul: Ketebe Yayınları.
- Küçükcalay, A. Mesud (2019b), *İktisadi Düşünce Tarihi*, 5. Baskı, İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Letwin, W. (1990), "The Wealth of Nations", *Adam Smith's Legacy -His Thought in Our Times-*, (Ed. N. Elliot), London: ISI Limited: 25-38.
- Madama, S. G. (2007), *Adam Smith and the Chicago School*, (Ed. J. Young), ??: The Edward Elgar Publishing.
- Marçal, K. (2017), *Adam Smith'in Yemeğini Pişiren Kimdi?*, (Çev. A. Arda), İstanbul: Küy Yayınları.
- Martin, T. R. ((2014), *Eski Yunan -Tarih Öncesinden Helenistik Çağa-*, 2. Baskı, (Çev. Ü. H. Yolsal), İstanbul: Say Yayınları.
- Marx, K. H. (1993), *Kapital*, 4. Baskı, (Çev. A. Bilgi), C. 1, Ankara: Sol Yayınları.
- Montes, L. (2008), "Newton's Real Influence on Adam Smith and its Context", *Cambridge Journal of Economics*, 32: 555-576.
- Naldi, N. (2013), "Adam Smith on Value and Prices", *The Oxford Handbook of Adam Smith*, (Ed. C. J. Berry vd.), UK: Oxford University Press: 290-306.
- O'Brien, G. (2001), *An Essay on Medieval Economic Teaching*, London: Batoche Books Ltd.
- Orman, S. (1984), *Gazali'nin İktisat Felsefesi*, İstanbul: İnsan Yayınları.
- Ormazabal, K. (2006), M., Adam Smith on Labor and Value: Challenging the Standart Interpretation, *University of Basque Country, Working Paper Series*, IL. 26/06.
- Paganelli, M. P. (2017), "240 Years of the Wealth of Nations", *Nova Economia*, Vol. 27, No. 2: 7-19.
- Platon, (2010), *Devlet*, 19. Baskı, (Çev. S. Eyüboğlu-M. A. Cimcoz), İstanbul: Türkiye İş Bankası Yayınları.
- Prokopius, (2002), *İstanbul'da İsyan ve Veba*, (Çev. A. Calap), İstanbul: Lir Yayınları.
- Raphael, David D. (2014), *Adam Smith*, (Çev. E. Erdem-A. Çelenk), Liberte Yayınları: Ankara.
- Roncaglia, A. (2005), *The Wealth of Ideas -History of Economic Thought-*, New York: Cambridge Univ. Press.
- Rosten, L. (1990), "A Modest Man Named Smith", *Adam Smith's Legacy -His Thought in Our Times-*, (Ed. N. Elliot), London: ISI Limited: 7-14.
- Schumacher, R. (2012), "Adam Smith's Theory of Absolute Advantage and the Use of Doxography in the History of Economics", *Erasmus Journal for Philosophy and Economics*, Vol. 5, No. 2: 54-80.
- Schumpeter, J. A. (1954), *History of Economic Analysis*, New York: Oxford University Press.

- Scrapanti, E.-Zamagni, S. (2005), *An Outline of the History of Economic Thought*, Second Edition, New York: Oxford University Press.
- Sedlacek, T. (2017), *İyi, Kötü ve Ekonomi*, (Çev. A. S. Erdoğan), İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Sen, A. (2013), "The Contemporary Relevance of Adam Smith", *The Oxford Handbook of Adam Smith*, (Ed. C. J. Berry vd.), UK: Oxford University Press: 581-591.
- Sena, C. (1993), *Filozoflar Ansiklopedisi*, C. 1, İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Shin, J. M. (2015), "Adam Smith's Impartial Spectator: His Reliance on Societal Values, Limits in Inspiring Altruism, And Application in Today's Context", *Humanities and Social Sciences*, Vol. 10: 1-10.
- Simons, P. (2013), "Adam Smith's Contribution to Secularisation", *Koers Bulletin for Christian Scholarship*, 78 (2): 1-7.
- Skousen, M. (2003), *Modern İktisadın İnşası -Büyük Düşünürlerin Hayatları ve Fikirleri-*, (Çev. M. Toprak vd.), Ankara: Liberte Yayınları.
- Skousen, M. (2007), *The Big Three in Economics -Adam Smith, Karl Marx & John M. Keynes-*, New York: M. E. Sharpe.
- Smith, A. (1982), *The Principles Which Lead and Direct Philosophical Inquires Illustrated by History of Astronomy*, Wightman, W. P. D. Wightman-Bryce, J. C (Ed.), Adam Smith, The Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith (1981-1987), Vol. III: Essays on Philosophical Subjects, Indianapolis: Liberty Fund.
- Smith, A. (1993), *An Inquiry into the Nature and Causes of The Wealth of Nations*, (World's Classics), UK: Oxford Univ. Press.
- Smith, A. (2002), *The Theory of Moral Sentiments -An Essay toward an Analysis of the Principles by which Men Naturally Judge Concerning the Conduct and Character, First of Their Neighbours, and Afterwards of Themselves-*, (Ed. Knud Haakonssen), UK: Cambridge University Press.
- Smith, A. (2009), *Milletlerin Zenginliği*, (Çev. H. Derin), 3. Baskı, İstanbul: Türkiye İş Bankası Yayınları.
- Smith, A. (2018a), *Ahlaki Duygular Kuramı*, (Çev. D. Kızılay), İstanbul: Pinhan Yayınları.
- Smith, A. (2018b), *Hukuk Üzerine -Adalet, Kamu Düzeni, Devletin Gelirleri ve Silahlı Güçler-*, (Çev. M. Çelikoğlu), İstanbul: Pinhan Yayınları.
- Stevens, D. E. (2011), *Rediscovering Adam Smith -How the Theory of Moral Sentiments Can Explain Emerging Evidence in Experimental Economics*, University of Glasgow, Adam Smith Research Foundation, Working Paper.
- Svendson L. (2017), *Kötülüğün Felsefesi*, (Çev. M. Hocaoglu), İstanbul: Redingot Yayınları.
- Tannenbaum D., Schultz D. (2001), *Siyasi Düşünce Tarihi -Filozoflar ve Fikirleri-*, 6. Baskı, (Çev. F. Demirci), Ankara: Adres Yayınları.
- Watson, R. A. (2018), "Cartesianism", *Britannica Online Encyclopedia*, Encyclopedia Britannica Inc., 2018, (Web. 03 Ekim 2018): 1-12.
- West, E. (1990a), "Adam Smith's Revolution, Past and Present", *Adam Smith's Legacy -His Thought in Our Times-*, (Ed. N. Elliot), London: ISI Limited: 15-23.
- West, E. (1990b), "The Theory of Moral Sentiments", *Adam Smith's Legacy -His Thought in Our Times-*, (Ed. N. Elliot), London: ISI Limited: 39-55.

STRATEJİK YÖNETİM YAZININDA İŞ TEORİSİ ÇERÇEVESİ VE ETKİNLİK KOŞULLARINI ARAŞTIRMA

Gürcan PAPATYA

Doç. Dr., Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
İİBF İşletme Bölümü, Isparta gurcanpapatya@sdu.edu.tr

STRATEJİK YÖNETİM YAZININDA İŞ TEORİSİ ÇERÇEVESİ VE ETKİNLİK KOŞULLARINI ARAŞTIRMA

Özet

Stratejik yönetim yazınında işletmelerin stratejik rekabet ve sürdürülebilir rekabetçi üstünlük sağlama katalizörü olarak “iş teorisi” kavramından çok fazla söz edilmediği, ve/hatta bazı kavramların yerine, iç içe kullanıldığı görülür. Oysa işletmeler için sürdürülebilir rekabet ve büyüme konusunda işe yarar uygulamalar, davranışlar ve hareketler bir iş teorisi çerçevesinde sağlanır.

Makale 1994 yılında Peter Drucker ile çerçevesi oluşturulan iş teorisinin çözümlemesini yapmak ve Türkçe yazında konuyu netleştirmek için hazırlanmış ve iki bölümlü düzenlenmiş ve sunulmuştur: (a) İş teorisinin kavramsal çerçevesinin analizi, (b) ve etkinlik koşullarının ne olması gerektiğinin analizi. Böylece stratejik yönetim yazınında iş teorisinin yeniden güncellenmesi ve konu hakkında daha fazla Türkçe araştırma yapma zemini oluşturulması hedeflenmiştir.

Anahtar Kavramlar: Peter F. Drucker, İş teorisi, Stratejik Rekabet, Sürdürülebilir Rekabetçi Avantaj.

Jel Kod. L1, L21, A19, F01, M0, M1.

THE BUSINESS THEORY FRAMEWORK IN STRATEGIC MANAGEMENT LITERATURE AND TO RESEARCH OF EFFICIENCY CONDITIONS

Abstract

In the strategic management literature, it is seen that the concept of “business theory” is not mentioned much as a catalyst for strategic competition and sustainable competitive advantage, and/even in place of some concepts are used intertwined. However, useful practices, behaviors and movements for business in sustainable competition and growth are provided within the framework of a business theory.

The article was prepared in 1994 with Peter Drucker in order to analyse the business theory the business theory whose framework was formed and to clarify the subject in the Turkish literature and was arranged and presented in two parts: (a) Analysis of the conceptual framework of the business theory, (b) and analysis of what the conditions of the efficiency should be. Thus, it is aimed to update the theory of business in the strategic management literature and to create a field for further research on the subject in Turkish.

Key Concepts: Peter F. Drucker, Business Theory, Strategic Competition, Sustainable Competitive Advantage.

Jel Code: L1, L21, A19, F01, M0, M1.

Açıklayıcı Not. Makale boyunca, cümle sonunda nokta dışı verilen atıflar -daha ziyade *bkz.* ve/veya *ayrıca bkz.* biçimli- ana bilgiyi destekleyici, nokta içi verilen atıflar, alıntılama ya da tanımlayıcı ve çeviri atıflar biçiminde iki yönlü verilmiştir. Ayrıca makale metninde [] şeklinde yazımlar, metin bütünlüğünde anlam peşiktirici, () içinde kelime, terim, deyim vs. İngilizce müteakabili olarak yazılmıştır. Özgün ya da üzerinde durulması gereken kavramsallarda, ya “tırnak” içinde veya *eğri (italik)* olarak vurgulanmıştır.

Giriş

Teori genel anlamda, [nesnel] gerçeği açıklamaya yönelik sistemleştirilen/bütüncül bilgi veya kapsayıcı görüş olarak ifade edilir. Gerçeğin nesnel olması mantıksal, açıklaması ise soyut bir nitelik taşır. Keza her teorinin kendine ait bir yapısı ve bağlantılı önermeleri bulunur. Önermeler nedenselliği açıklama ve gelecek öngörüsü yapma kolaylığı verir. Ancak önermeler henüz kanıtlanmamış [bilimsel] hipotezlerdir. Hipotezler pratik ile doğrulanır/sınanır ve test edilir. Yani hipotezlerin doğrulanması ve bir bütünlük içinde düzenlenmesi gerekir. O halde pratik, doğrulama ölçütü olur. Pratik ise, bir bütünlük içinde düzenlenir.

Hiçbir zaman teoriler bir kanun değildir. Kanun olayları tanımlamaya yönelik önerilerdir. Gözlemler ile oluşan genellemeler ise önerleri oluşturur. Test edilen ve uzun süre yürütülmeyen, yani olayları açıklayan ve nihayetinde kanıtlanmış-bilimsel bilgiler teorik kapsamı oluşturur. Olayları açıklama ve kanıtlama konusunda bilimsel bilgi ise, çevresel değişime/gelişime bağlı ele alınır.

Değişim/gelişim, yeni teorilerin ortaya çıkmasına ve eski teorilerin gözden geçirilmesine yol açar. Bir anlamda değişim/gelişim eski teorilerin doğruluk derecelerini artırma ve yeniden düzenleme olanağı da sağlamış olur. Doğal olarak burada şöyle bir çıkarım yapılabilir: Teori/ler nesnel gerçekleri açıklama gücü verir, yeni gelişmelere bağlı değerlendirir veya değerini yitirir.

İş teorisi de, işletme [nesnel] gerçeği rekabeti açıklama gücü verir, değerlendirir veya değerini yitirir. Bu makale stratejik yönetim yazınında özellikle stratejik rekabet ve sürdürülebilir rekabetçi üstünlük sağlamaya dönük, 1994 yılında Peter Drucker ile çerçevesi oluşturulan “iş teorisinin çözümlemesi”ni amaçlayan *yazın yapılandırma* kapsamında kavramsal ve betimleyici bir deneme olarak düşünülmüş ve stratejik yönetim alanında iş teorisinin yeniden güncellenmesi ve daha fazla Türkçe araştırma yapma zemini oluşturma hedefi gözetilmiştir.¹

1. İş teorisi nedir?

Peter F. Drucker tarafından 1994 yılında önerilen iş teorisi (Drucker, 1994: 95-106) - Drucker Enstitüsü görüşüne göre- evrensel ve dönemin en etkili kavramlarından biri olarak ifade edilir.² Temelde iş teorisi, yöneticilerin/yönetimin stratejik rekabette sürdürülebilir ve kalıcı olmak için, “iş nasıl [etkili] yapmalıyız?” sorusuna cevap aramaya yöneliktir. Bu nedenle iş teorisinin iş genişletme konusunda takip edilen benzersiz bir yol sağlayıcı olduğu düşünülür. (bkz. Drucker, 1995; Drucker, 1999)

Bu durum, iş teorisinin eylembilim (praxeological) niteliğini vurgular. Diğer bir deyişle, iş teorisi, işe yarar çalışmalar için söz konusu bilgi iddialarının [pratik ve pragmatik] nasıl doğrulanacağına ilişkin nasıllığa bağlı bir “araştırma çerçevesi” sağlar. Böylece bilgi ile eylem arasında nedensel ilişkilerin erekbilimsel kurulması amaçlanır. Ancak burada, bilgi ve eylem arasında ereksel ilişkiler için aranması gereken temel vurgu, *kasıtlı insan eylemleri* olduğu da muhakkaktır.

¹ Bu makalenin hareket noktası, 2017’de yapılan “International Economic and Administrative and Administrative Perspective: Sustainable Global Competition Congress” bildirisi oluşturur. Özet bildiri için bkz. Papatya, G, Papatya, N. (2017), “Theory of Business in Sustainable Competitive Advantage: Research on Efficiency Conditions”, **2nd Cogress on International Economic and Administrative and Administrative Perspective: Sustainable Global Competition**, 5-7 October, Isparta: 96-97.

² Daha önce, Harvard Business School Dekanı Wallace B. Donham, HBR (1927) ilk sayısında “yükselen işletme mesleği (The Emerging Profession of Business: 401-405)” ve “işletmelerin sosyal önemi (The Social Significance of Business: 406-419)”ne bağlı, “doğru-düzgün bir iş teorisinin nasıl oluşturulacağı”nı vurgular. bkz. [https://iif.harvard.edu/manifets/view/drs:8982551\\$7i](https://iif.harvard.edu/manifets/view/drs:8982551$7i)

Öte yandan iş teorisi işletme için *yeni iş paradigması*, yöneticiler için faaliyetleri ve iş geliştirme örüntüsü niteliği taşır ve temel ve entelektüel [felsefi] düzeyde iki boyutlu ifade edilebilir. Dahası iş teorisinin nadiren matematiksel bir iş olduğu düşünülebilir. Bu açıdan bakıldığında iş teorisinin, iş modeli ve iş planı ile farklılığı vurgulanır: İş teorisi bir iş mimarisini, iş modeli ve iş planı ise bir iş mühendisliği faaliyetlerini içerir.³ Bu nedenle iş teorisinde yaratıcı hayal gücü, geliştirici disiplin ve dirençli sistem oluşturma gibi entelektüel ve kapsayıcı yetenekler önemsendir.

Genel olarak iş teorisi, işin hangi hipotezler ile yapıldığına, işe dair hangi kararların alınması gerektiğine ve hangi kabul edilebilir sonuçların beklendiğine yönelik bir açıklama olanağı sağlar. Dolayısıyla iş teorisi, işletme için; (a) neyin yapıp yapılmayacağına ilişkin *kararlar*, (b) anlamlı ve değerli kabul edilen *sonuçlar* ve (c) bunları tanımlamaya yönelik *hipotezler* çerçevesini niteler. (bkz. <https://www.forbes.com>)

İşletmeler için söz edilebilecek hipotezler; (a) pazarlara, aktörlere, değerlere ve davranışlara (b) teknolojiye ve onun genişlettiği dinamiklere (c) örgütün güçlü ve zayıf yönlerine dairdir. Özetle iş teorisi stratejik rekabette sürdürülebilirlik ve büyüme için, müşteriler, rakipler, teknolojik gelişmeler, yaklaşımlar, modeller vs. hakkında karar verme önermelerini araştıran, geliştiren bir katalizördür. (bkz. Papatya, Papatya, 2017) Bu kapsamda iş teorisi, işletmeyi diğer işletmelerden farklı kılan ve geleceğe taşıyan *stratejik yetenekleri* niteler. (bkz. Barney, 1991: 99-120; Papatya, 2007a) Yani rekabette, organizasyona rehberlik ederek, işletmenin ileriye nasıl taşınacağını çevreler.

Ancak çevrenin sürekli değişim/gelişim içinde olması, iş teorisi için geliştirilen hipotezlerin, gerçeğe uygunluğuna bağlanması temeldir. Eğer hipotezler gerçeğe uygun değilse, mevcut iş teorisinin yeniden gözden geçirilmesi [müdahaleli yaklaşım] gündeme gelir. Drucker bunu “iş teorisinin eskimesi (obsolete of the business theory)” olarak tanımlar. Diğer bir deyişle, her iş teorisi, temel iş kararlarının (topluluk, pazarlar, müşteriler, faaliyetler, ürünler, teknoloji, misyon vb.) özünü oluştursa da, gelecek belirsizliğine ve çevrenin sürekli değişmesine bağlı eskimesi veya geçersiz hale gelmesi muhtemeldir. Düşünüldüğünde, en sağlıklı iş teorileri bile gözden geçirilmez ise, nihayetinde eskimiş duruma gelebilir. Bu nedenle, işletme iş teorisini karşılaştığı mevcut gerçekleri karşılayıcı olup olmadığını görmek için, aralıklı incelemesi ve nasıl ayarlanacağı üzerinde çalışması öncelenebilir.

Eskiyen veya geçerliliğini yitiren iş teori ise, dört şekilde ortaya çıkar: (Drucker, 1994: 101)

- (a) Örgütsel hedefler gerçekleştirildiğinde/karşılandığında,
- (b) Hızlı büyüme yaşandığında,
- (c) Beklenmedik başarı veya başarısızlık oluştuğunda,
- (d) Ve bir rakip beklenmedik bir başarı veya başarısızlık yaşadığında.

Her şekilde, sanki iş teorisinde bir paradoks varmış gibi düşünülebilir. Ancak bir iş teorisinin eskimemesi veya eski haline gelmesi için, işletmenin bazı öncelikli çalışmalar yapması ve hayati konular üzerinde durması açıktır. Buna göre işletmelerin iş teorisi kapsamında şu hayati konular üzerinde yeniden düşünmesi ve çalışması gerektiği vurgulanabilir:

- (a) İşletme [özgü/l] misyonu ve buna bağlı *işletme odağı (business focus)*,
- (b) Temel yetenekler ve buna bağlı *kurumsal yetkinlik (organization competency)*,
- (c) Çevresel değişim ve buna bağlı *gerçeklik (reality)*.

Bu çerçevede, eğer rekabette işe yarar uygulama, davranış ve hareket geliştirilmezse, stratejik rekabet zorlaşır. Bu yüzden burada şu konuya dikkat edilmesi beklenir: Her işletmenin iş teorisini bizzat düşünmesi ve düzenlemesi; saran dinamik çevre ile eşgüdümlemesi, işin-örgüt ile

³ Bu yönde kavramlara ilişkin şöyle bir açıklama yapmak mümkün gözükmemektedir: **Yapabilirlik çalışmaları**, işletme kurmaya yönelik **iş fikrinin** (somutlaşacak hayalin) “yapılabilir mi?” sorusu yanıtını arar ve teknik, ekonomik, finansal, sosyal, yasal vs. yönler araştırılır. **İş modeli** ise, işletme kurulmasına bağlı, işletme değerinin nasıl yaratıp dağıttığının ve finansal süreklilik nasıl kazanıp kazanılmadığının mantıksal açıklamasıdır. Bunun işletme varlığı ve sürerliği için **iş yapma yöntemi** olduğu söylenebilir. Dört ana ögesi (müşteri, öneri-satılan şey-, altyapı ve finansal süreklilik) aynı zamanda, Alexander Osterwalder’in uzunömürlü veya yüksek dirençli [Kanvas] İş Modeli’nin (**business model canvas** olarak adlandırıldığı) yapısını ortaya koyar. İş modeli, zaman içinde yapılması gereken uyumlaştırmaları ve değişiklikleri hazırlama ve sağlama olanağı yaratır. Yalın, kavramsal ve şematik bir modeldir, rakamsal hedefler vermez. Bu kapsamda iş teorisi iş modelini şekillendirir. İş planı ise, gelecekte işletmenin ne yapması gerektiğine ilişkin eylem planlarını içerir. Uzunömürlü veya yüksek dirençli [Kanvas] İş Modeli (Business Model Canvas)” için bkz. Osterwalder, 2016.

birleştirilmesi, uygunluk ölçülerinin sağlanması ve her şeyden önce de iş teorisinin sürekli test edilmesi gerekir.

Toparlarsak, iş teorisi eskiyebilir veya geçerliliğini yitirebilir. Bu nedenle bir iş teorisinin çevresel dinamizme ve karmaşıklığa bağlı yalınlığı/basitliği esastır. Basitlik iki eksenli gelişebilir: (a) Oluşturma (b) Gözden geçirme. Genellikle işletmeler iş teorisini oluşturma ekseninde değil, gözden geçirme ekseninde daha çok sorun yaşar. Çünkü öngörülen/öneriler, çevresel gerçeklik ile iş teorisinin sürekli eşleştirilmesi/ayarlanması bir hayli zahmetli ve zordur.⁴ Drucker buna yönelik olarak “önleyici özen (preventive care)” yani, sistemli olarak iş teorisinin gözden geçirilmesi gibi bir uygulama önerir. (bkz. Drucker, 1994: 95-106; Drucker, Maciariello, 2008: 91-93) Eğer çevresel değişim sürekli izlenir ve test edilir ise, iş teorisi işe yarar özelliğini koruyabilir. Kezâ, “erken tanı-önleyici bakım” ve “tedavi” gibi gözden geçirme koşulları da vurgulanabilir. Bunun için, çevreden gelen sinyalleri alma/eşgüdümleme ve organizasyonu kontrol etme konusunda faaliyetler dikkate alınır.

2. İş Teorisi: Bağlamsal ve Genişletilmiş Yazın

İş teorisi hem Türkçe hem yabancı yazında modern ve yeni iş/yönetim için geliştirilen teknikler ile vurgulanır: Dış kaynak kullanımı, küçülme, toplam kalite yönetimi, organizasyonel öğrenme, 6sigma, faaliyet tabanlı maliyetleme, değer zinciri analizi, örnekekinme, değişim mühendisliği, senaryo planlaması vs. gibi modern iş/yönetim teknikleri bağlamında ele alınır. Daha ziyade işin nasıl/etkin yapılması gerektiği kapsamında önemli bir çerçeve olarak kabul edilir. Ancak konu ile ilgili çok ve doğrudan bir yazın görmek zordur. Bu nedenle iş teorisine ilişkin yazını, “bağlantılı ve genişletilmiş yazın” olarak iki bölüklü ele almak yerinde olur:⁵

Daha önce yazına dair şöyle bir giriş yapmak mümkündür: Schein (1984: 3-16) ve daha sonra Pettigrew (1990: 6-11), örgüt kültürü kapsamında, örgütün psiko-dinamik varsayımları ile bilişsel faktörlerin incelenmesi ve iş teorisine bir köken oluşturma girişimi olarak ele alır. Bununla birlikte Argyris ve Schon (1974), Argyris (1999), Senge vd. (1999) iş teorisini organizasyonel öğrenme ve örgüt geliştirme sürecine bağlı düşünür. İş teorisinde bu genişleme, 1980’li yıllardan itibaren strateji alan bilgisinin ağırlığıyla bütünsel bir kapsamda göze çarpar. Sözelimi, senaryo planlaması (De Geus, 1988; Hofstede, 1994; van der Heijden, 1996; Fahey, Randall, 1997), planlama/karar analiz yazınında ortaya çıkan, olan işlevsel stratejilere ve operasyonel planlama yazınında varsayımlar ile karşımıza çıkar. Bu durum daha sonra strateji tasarımı (Ohmae, 1982; Whittington, 1993, 2002; Johnson, Scholes, 1998; Magretta, 2002), strateji yenilenmesi (Hammer, Champy, 1993; Hamel, Prahalad, 1989, 1994; Christensen, 1997; Kaplan ve Norton, 1993, 1996a, 2000) ve ileri zamanlarda tartışılan bir takım önermelerin de yerleşmesini sağlamıştır.

(a) *Birinci Dönem Yazın: Öneriler ve strateji tasarımı.* Ohmae (1982) strateji oluşturma sürecinde, “gelecek gerçekliğini anlama yeteneği” olarak tanımlanan önermeleri dikkate alır. Bu noktada Ohmae, özellikle Japon işletmelerinin stratejik yönetim sürecinde ele aldığı önermeleri iş öngörüsü ile eşleştirir. Bunun için beş temel süreç önerir: (a) İşletme faaliyet alanını tanımlama, (b) gelecek önerisini kanıta dayalı yapma, (c) Stratejik seçenekleri değerlendirme ve seçme, (d) *İlerleme stratejisi (pacing strategy)* geliştirme, (e) Strateji seçimi altında yatan temel hipotezleri gözetme.

İşletmenin bu sayede, doğru süreçleri izlemiş olacağı düşünülür. İşletmelerin ilgili süreçleri tersine çevirmesi veya reddetmesi ise, kilit başarı etkenlerinin aşınmasını ve özgün iş hedefini oluşturan önermelerin ayarsızlığını gösterir.

Aynı zamanda Ohmae, “*öngörücü işletmeler (forecastive businesses)*”in geliştirdiği iş modellerinde ve stratejilerinde başarılı olduğunu vurgular. İş modelinde önermelerden sapma ise, iş modelini ve stratejisini geçersiz kılar. Bu nedenle Ohmae önermelerde, açık bir şekilde öngörünün ana unsurları olarak strateji geliştirme sürecini, derinliğine ele alır ve iş/strateji sürecinin merkezi yapar.

Bu halde Ohmae, batılı yönetim düşüncesine özgü stratejik yönetim sürecini vurgulayarak, doğu [Japon] strateji felsefesi ile zenginleştirmiş bir içerik sunar. Temelde de, sosyo-kültürel önermelere dikkat çeker. Whittington (1993) bu önermeleri işletme rekabetinin sürekliliğinde iş

⁴ Zenger buna yönelik, işletme olanaklarının geleceği nasıl eniyileştirileceğine dair bir içgörüyü ve hangi varlıkların değer yaratma açısından yapılandırılabilirliğine ilişkin çapraz bir içgörüyü süreç katarak önemser. bkz. Zenger, 2013: 88-97.

⁵ Yazın çerçevesi, içerik ve düzeni izlemek için bkz. Daly, Walsh 2010: 500-511.

teorisinin temel olduğunu ve bu nedenle gerçekleştirilen faaliyetlerin de çerçevesini oluşturduğunu iddia eder. Yani, işletme rekabetinde ve sürekliliğinde iş teorisi, özellikle iş hayatındaki kilit ilişkiler hakkında temel önermeleri içerimler (Whittington 1993: 10-11).

Whittington'un tespitleri ve gözlemleri, önermelerin örgüt eylemlerine rehberlik eden ve iş için teorik yolları oluşturmaya yardımcı olacak stratejileri oluşturma ve geliştirme sürecini derinden etkilediği görülür. İş modelini şekillendirir ve iş teorisini destekler. Bu bağlamda önermeler iş bir başlama noktası ya da "eylemler kısıtı" da olur. Magretta (2002) bunu kabul eder ve iş modelini, pazarda sürekli test edilen "birlikte çalışan önermeler dizisi" biçiminde niteler (Magretta, 2002).

Johnson ve Scholes (1998), Ohmae, Whittington ve Magretta'yı destekler. Şunu önerir: Tüm planlar önermelere dayanır, ve/dahi kaynağın bulunabilirliği veya işletmenin mevcut kaynakları adapte etme kapasitesi ya da yeni stratejinin kaynak gereksinim eşgüdümlemesi ile ilgili perspektif olarak düşünülebilir. Perspektifin çevre ile ilgisi, sözgelimi, pazarın büyümesi, gerekli fonları yükseltilebilir veya tedarikçilerin tam zamanında teslim olanaklarını sağlayabilir (Johnson, Scholes, 1998: 332). Ancak böyle bir perspektif, iş ve strateji oluşturma ve geliştirme sürecinde önermelerin gömülmesini ve onların içine bir anahtar yerleştirmeyi sağlar.

Johnson ve Scholes, muhtemelen işletmenin en derin düzeyini temsil ettiği için, iş önermelerini analiz etmenin önemli olduğunu düşünür. Bununla birlikte, temel inançları ve önermeleri analiz etmek daha önemli görür. Çünkü örgüt içinde olanları temsil eder ve/dahi örgütün gerçek stratejilerini şekillendirme gücü sağlar (Johnson, Scholes, 1998: 164).

Ayrıca Johnson ve Scholes, stratejide önermelerin rolünü onu bir organizasyonun "kabul etmesi"ne bağlı ele alır. Dolayısıyla önermeleri kabul etmenin zorluğunu işaret eder. Yine de, bu inançları ortaya çıkarmak, önermeleri düzenlemek ve meydan okumak gerektiği üzerinde durur. Ancak önermelerin, organizasyonun tercih ettiği stratejilerin mantıksal açık ifadesini geçersiz kılma olasılığı yüksek olduğu düşünülebilir (Johnson, Scholes, 1998: 164).

Bu şekilde önermeleri iş ve strateji sürecinde kullanmak, işletmenin önermelerini düzeltmek ve zorlamak, stratejinin yenilenmesi ile ilgili daha sonra gelişecek yazına izlek açmış olabilir. Ancak strateji, iş düzeyinde yer alması gereken önemli bir süreçtir.

(b) *İkinci Dönem Yazın: Hipotezler ve yenilenme.* Hammer ve Champy (1993), hipotezler ile ilgili başlangıç fikrini, işi yeniden yapılandırma ve "süreksiz düşünce (discontinuous thinking)" kavramı ile birlikte kullanır. Bu durum 1990'ların başında pek çok organizasyon ve yönetici için bir "değişim yönetimi modeli" halinde algılanır. Aslında söz konusu algılama bir bakıma işletmenin yeniden yapılanma sürecinin merkezinde sürgitlenen düşünceden kaynaklanır. Sözgelimi mevcut iş operasyonlarının altında yatan eski kuralları ve temel önermeleri tanımlamak ve terk etmek, bunlardan biridir. Her işletme, geçmiş yıllardan kalma örtük kurallarla faaliyetlerini gerçekleştirir: "Müşteriler kendi ekipmanlarını tamir etmez." "İyi depolar, iyi hizmet için gereklidir." "Ticaret kararları merkezidir." vb. kurallar, doğal olarak, gelişen teknolojiyi, insan zihnini, örgütsel hedefleri ve fiziki gerçeği etkiler (Hammer, Champy, 1993: 3).

Süreksiz düşünce ve iş sürecini yeniden mühendisleme ikiz hedefleri, açık bir şekilde yöneticileri ve organizasyonları bir araya getirmeye yöneliktir. Yönetim yazınında "terk etme" (Drucker, 1994: 95-106) ve "yaratıcı yıkım/imha" (Abrahamson, 2004) olarak tekrarlanan bir tema olarak "süreksiz düşünce", stratejik rekabette sürdürülebilir üstünlüğü sağlamak ile ilgili önermeler ile başlayan tüm iş süreçlerinin sorgulanmasını niteler.

Temelde Hamel ve Prahalad (1994), terk etme kavramını, işletmenin kalbindeki *rekabet paradigmasına* ve yeniden yapılandırmasına ilişkin önermelerin meydan okuması olarak kullanır ve hipotezleri organizasyonun "genetik kodları"nın ve "zihni açma"nın anahtarı olarak görür: Böylelikle her yönetici, ilgili endüstri yapısı hakkında bir dizi önyargı ve hipotez üretir; sözgelimi, "endüstride nasıl para kazanılır, rekabette kimin olduğu veya kimin olmadığı hakkında ya da hangi teknolojilerin uygun ve hangilerinin kullanılmadığı veya müşterilerin ne istediği ya da istemediği" hakkında olmasını anlatır. (Hamel, Prahalad, 1994: 53).

Bu arada Hamel ve Prahalad, önyargıların ve hipotezlerin bireye ve işletmeye yönelik yönetim çerçevesini belirlediğine ve bu çerçeveler örgütün yaptığına, nasıl uygulandığına, nasıl

geliştirildiğine ilişkin bağlam bulunduğunu ileri sürer. Dahası bir işletmenin gelecek rekabeti için geçmiş ile ilgili hemen her şeyin, yönetim tarafından korunan yönetim çevrelerinden ve görünümünden başlayarak unutulması veya sıfırlanması gerektiğini savunur. Bunu yaparken, *yönetim zorluğu*'na dair bazı önermeleri düşünür:

Düşünüldüğünde, geçmişteki başarının temelinde ve pek çok avantajlı durumda üst düzey yönetimin, pazarlar hakkında temel inançları ve hipotezleri nasıl yeniden biçimlendireceği önemlidir. Özellikle hangi teknolojilerde ustalaşacağı, nasıl müşterilere sunacağı ve çalışanlardan en iyi nasıl yararlanacağı konusunda önermeler dikkat çeker (Hamel, Prahalad, 1994: 6). Böylece Hamel ve Prahalad tutarlı bir şekilde yeni iş modeli geliştirme ve organizasyonun uzak gelecek inşası için önermelerin temel kullanımına geri döner. Gelecek kilidini açmak ise, sadece endüstri öngörüsünü sunarak gerçekleşebilir: Endüstri öngörülerini için rekabetin amacı, aslında basit bir adımdır: Geleceğe dair mümkün olan en iyi varsayımları oluşturma ve/böylece endüstrinin gelişimini pro-aktif olarak şekillendirme önceliğidir (Hamel, Prahalad, 1994: 79).

Christensen (1997), bu temayı modern yöneticilerin “*stratejik yetersizlik (strategic insufficiency)*” açıklarıyla ilişkilendirir. Yöneticiler, günlük rutinlerinde strateji ile meşgul olmaktan uzaklaşarak, stratejiyi kendileri için sıfırlar. Bu durum strateji geliştirme yeteneklerinin kaybedilmesi demektir. Böylece bir anlamda mevcut sınırlayıcı “stratejik koşullardan” kurtulmayı işaret eder. Christensen, bunun için önermeler ile başlayan “itici güç analizi (driving force analysis)” adlı müdahale modelini önerir. Çünkü işletmeyi etkileyen temel önermeleri belirleme ve yönetimin belirlenen önermeler ile gelişen etkileşime izin vermesi, yöneticinin stratejik yeteneğini etkisizleştirebilir. Bu açıdan önermelerin kontrole açık hale getirilebilecek iş beyanlarında toplanması, model için kritik role sahiptir (Christensen, 1997: 141-156).

Bu özet yazın itici güçler, kilit çalışanlar, karşılaşılan sorunlar ve açığa çıkan fırsatlar hakkında önermeleri açıkça ortaya koyar. Bunun için Christensen, önermelerin ortaya çıkması ve müdahale modelinin başarısı veya başarısızlığı için, “stratejik haritalama (strategic mapping)”ı esas alır. (ayrıca bkz. Kaplan, Norton, 2005) Stratejik haritalama, yöneticilerin hipotezlerin etkilerini diyagramlarla açıklama faaliyetidir ve ekip çalışanlarının daha fazla fikir birliği elde etmesine olanak verir. Ancak hipotezlerin önermeler ile eşleştirilmesi için test edilmesi gerektiğini de not eder (Christensen, 1997: 144-146).

İşe yarar iş hipotezlerini dürüstçe ve şeffaf bir şekilde ortaya çıkarmak ve tartışmak müdahale gerektirir. O halde strateji sorgulama için kurulabilir. Yakın zamanlarda, Kaplan ve Norton (2000)'ün önerdiği *Dengelenmiş Sonuçkartı (Balanced Scorecard)* buna yönelik girişimdir. Burada önermeler, işletmenin kendini yeniden ayarlamasına izin verme durumu oluşturur: Yöneticilerin *çift-döngülü öğrenme (double-loop learning)* kapasitesine göre, mevcut yönetici önermeleri uygulanan teori ile mevcut kanıtlara, gözlemlere ve tecrübelerle uyumlu olup olmadığı konusunda düşünme avantajı sağlar. (bkz. Kaplan, Norton, 2000: 167-176; ayrıca bkz. Kaplan, Norton, 1996)

Örgütlerde iş teorisi ve önermeler ile ilgili son dönem yazın kısaca gözden geçirildiğinde açıkça görüleceği gibi iş teorisi organizasyonlarda sessizce ele alınır, ve/fakat dinamik bir role sahiptir. Bunun için belki iş dünyasında ve yönetimde önermelerin oynadığı yaygın rol, uzun süre soruşturmaların dışında kalması durumu sorgulanabilir: Öncelikle, iş teorisinin işletme yönetim uygulamaları üzerinde nasıl bir kültürel ve psikolojik etki yarattığının az araştırılması, iş mimarisinde çok derine inme konusunda isteksizliğe yol açabilir. Ancak iş teorisi önermelerinin, iş ve çalışmayı genişletmek için takip edilmesi gereken eşsiz bir olanak şeklinde düşünülmesini engellemez.

Yazında Drucker'in iş teorisini somutlaştırmak için IBM ve GM hakkında (vaka incelemesi/hikâyesi) araştırmalar dışında, gelişmiş kanıtların neden yapılmadığını da düşünmek gerekir.

Tablo.1: Drucker'ın İş Teorisi Vaka Analizi: IBM ve GM

Vaka Adı	Açıklama	Sonuç
IMB Vakası	1970'lerde IBM, rakipleri Xerox, Univac, Siemens, Nixdorf ve Hitachi işletmeler gibi bilgisayar sektörüne ilişkin net örneklere sahip olarak araştırmalar yapmış ve bilgisayarların geleceğini öngördüğünü iddia etmiştir. IBM, bu süreçte rakipleri gibi operasyonlarını gelecek önergeleri etrafında inşa etmeye çalışmış; tüketici, bilgisayarları IBM'in önermelerine rağmen satın almaya devam etmiştir. Bu arada PC'nin Apple ve Macintosh biçimine gelmesi, IBM'in PC'yi yeni gerçeklik olarak kabul etmesine ve PC Ar-Ge'ye taşıyarak PC'nin gelişini hesaba katmak için kendini konumlandırmıştır. Birkaç yıl içinde PC endüstrisinin en büyük üreticisi olmuş ve IBM'in yeni gerçekler ışığında işini ve stratejisini tamamen gözden geçirmesine yol açmıştır. Ancak bu ilk olmamıştır; 1950'lerde aynısını yapmıştır. IBM, araştırmalarına ve varsayımlarına dayanan büyük bilgisayar makinelerini, tek kullanımlık güçlü sistemler olacağını savunmuş; pazarını savunma sektöründe olduğu görece, düşman uçakların erken teşhisi amacıyla sadece hava savunma sistemlerini inşa etmeye koyulmuştur. Böylece dünyanın en büyük bilgisayar üreticisi işletmesi olan Univac'ın prototip olarak çok amaçlı bilgisayarlarını, tek amaçlı sistemlerde kısıtlı kullanıldığını kanıtlanmış olmuştur. Bu durum IBM'in tek amaçlı bilgisayar stratejisini çöktürmesi, ve/fakat mühendislerin Ar-Ge'ye kendine bakım yapabilen çok amaçlı ihtiyaçları karşılayan işlevleri bilgisayara yerleştirilmesi sonrasında, üç yıl içinde IBM endüstrisinin baskın bilgisayar üreticisi olmasına engel olamamıştır.	Bu vaka IBM'in, "olumlu" iş teorisinin gücünü gösterirken, aynı şekilde yıkıcı ya da "olumsuz" bir güç olduğunu gösterir. Drucker (1994) bu açıdan IBM'in iş teorisini yanlış anlamış olduğunu veya yanlış iş teorisi ile çalıştığını ifade eder. 1970'lerin sonu ve 1980'lerin başında IBM, ana bilgisayar sistemleri ve bilgisayarları tek bir ürün önerisi olarak birlikte bulunabileceğini kabulünü Drucker, tasarım, uygulama ve piyasa arasında ilişkili olan aslında rakip ürünlere yönelik olduğunu savunur. Her ikisi de bilgi amaçlı, ve/fakat uygulama açısından farklıdır. Ana bilgisayarlar için bellek ve donanıma dayalı bilgi vardır, PC'ler için bilgi ise yazılımdır. Daha sonra IBM, bilgisayar ve anabilgisayar işi hakkında ürettiği önermeleri kullanarak, ikisini birleştirmiştir. Ancak, bilgisayar piyasası, IBM'in geleneksel nakit para çantası olan ana bilgisayar işinden uzaklaştırmaya çalışmıştır. Sonuçta, IBM piyasayı bozarak, bilgisayar sektörünün felce uğratmış olduğu kanısı yaygınlaşmıştır. 1950'lerde ve 1970'lerde IBM'i hem ana bilgisayar, hem de PC işiyle ilgili olarak "yönlendiren iş teorisi", 1970'lerin ve 1980'lerin sonunda neredeyse kendisini yok etmiştir.
General Motors Vakası	1920'lerden beri GM, 70 yıl boyunca korunan en başarılı iş teorilerden birini oluşturur. GM'in iş teorisi, ABD otomobil pazarının, homojen değerlerinden olduğunu ve nispeten istikrarlı gelir gruplarına bölündüğü düşünülmüştür. GM kullanılmış araçların satış değeri ve iyi alış-satış değerleri, müşterinin bir sonraki otomobil kategorisine geçmesine izin vermiştir. İş teorisinin anahtarları, ticaretin sık sık yapılması ya da radikal tüketici değişiminin değer ticaretine engelleyebileceğini gösterir. Bu piyasa varsayımı, daha sonra, ürün çıkışmaları ile birbirine bağlı belirli gelir bölümleri etrafında inşa edilen, yarı özerk bölümlere odaklı GM'nin üretim süreç ile simetri oluşturmuştur. 70 yılı aşkın bir süredir bu iş teori doğru olsa da, 1970'lerin sonuna geldiğinde GM bu iş teori geçersiz hale gelmiştir.	1970'lerin sonlarında gelir artık arabaların satın alımını tanımlamaz, ve/fakat "yaşam tarzı" seçimleri ve üretimde meydana gelen değişiklikler (yalın imalata geçiş) yeni ürün sunumlarını tetiklemektedir. GM, bunu görece, iş teorisini ve ürün tekliflerini sürdürmüştür. Üretim bölümü ile ürün yelpazesini değiştirmeye çalışmıştır. Aynı zamanda bu bölümlerin yalın üretim ile rekabet edebilmek için, hem uzun hem de kısa çalışmalar ile üretimi esas almıştır. Daha sonra Drucker'ın görüşleri doğrultusunda bir çözüm eklemek durumunda kalmıştır. Özellikle bu çözüm pazarı ve işletmeyi karıştırarak, işin gerçekliğini peçelemiştir. GM rakiplerden tasarım ve kalitede belirgin liderliğe sahip olan önemli bir otomobil bölümünde, minivan ve hafif kamyon bandında yaptığı öngörüler ile geride kalmıştır. Oysa üretilen otomobiller ticari araçlar olarak sınıflandırıldığında, yolculara dayalı, sınıfsız ve ticaretten etkilenmiş kişiler olduğunu hiç düşünmemiştir. Bu nedenle GM minivanlar ve hafif kamyonlar hakkında gerçekleri kabul etmiş, ancak GM'in rakibin tersini üstlendi ve otomobil pazarının bu bölümünde tamamen beklenmedik bir başarı kaydetmiştir. Bu iş teorisi GM başarısızlıktan uzun süre korunmuş, ve/fakat daha sonra başarısızlığa neden olmuştur.
Genel Değerlendirme	IBM ve GM vaka incelemeleri, iş teorisinin işletmeleri sürerliğini ve yok ettirebileceğini net bir şekilde açıklar. Ayrıca, iş teorisinin merkezietçi organizasyonlarda birbirinden ayrı ve birleştirici bir süreç olduğunu ortaya koyar. Bu vakalar iş teorisi üzerine geliştirilmiş yegâne araştırma olma özelliğini korusa da, konuyu inceleme hakkında teşvik sağlamadığı ve fazla ilgi yaratmadığı da görülmüştür. Hatta sadece Drucker'ın, IBM ve GM vakaları ile iş teorisini sınırlı tutulması, iş teorisinin raflara kaldırılmasına yol açtığını düşündürülebilir.	

Kaynak: Tablo, Daly, Walsh, 2010: 500-511'den yararlanarak düzenlenmiştir.

Buraya kadar yapılan tüm açıklamalara bağlı iş teorisi yazını ile ilgili konuyu sonlandırma cümlesi şu şekilde not edilebilir: İş teorisi ve önermeleri hakkında genişletilmiş ve bağlantılı yazın, bizzat iş teorisinin kendi yazınının oluşmasını engellemiş, ve/fakat bu ekseninde verilen yazının, konuya önemli bir altyapı sağlamış olduğu söylenebilir.

3. İş Teorisi Etkinlik Koşullarını Araştırma

İş teorisi temel olarak işletmenin niçin/neden tercih edildiğini veya stratejik rekabette sürdürülebilir rekabetçi üstünlük için neleri dikkate alması gerektiğine açıklama getirir. (bkz. Papatya, 2007a; Papatya, 2007b; Papatya, Papatya, 2017) Drucker, [iyi] iş teorisinin etkinlik koşullarını araştırmaya ilişkin -yine kendi ifadesi ile- 5 önemli sorunun işletmede sorulması ve cevaplarının verilmesi gerektiğini ifade eder. (bkz. Drucker, 1993b)

- (a) *Misyonumuz ne?:* İşletme için önemli olan kendini kolaylıkla diğer işletmelerden ayırt edecek/fark yaratacak olan özgü/l bir misyon ifadesine sahip olmaktır. Bu ifade, çalışan herkes tarafından paylaşılan ve kabul edilen bir nitelik taşıması, insana dokunan kısa ve çok net kelimelerden olması gerekir. Bu yüzden Drucker misyonu tanımlarken, "bir tişörte sığabilecek" şekilde olması gerektiğini ifade eder. (bkz. Drucker vd, 2008: 28)

Misyon neyin/niçin yapıldığını söyler, nasıl yapılacağını ve yollarını göstermez. Bugünü aşar, ancak bugünden yol gösterir. Amaç belirlemenin, doğru işler yapmanın, kaynakları etkili kullanmanın çerçevesini sunar. Geniş bir zemin oluşturmaya yönelik bu tür çaba, geleceği yönlendirici olur, rehberdir; ilham verir. Bu açıdan misyon değişen, başkalaşan ve dönüşen koşullar altında bile, etkisini muhafaza eden nitelikte olması gerekir. Ancak misyonda asıl önemli olan, değişmez olan *çekirdek ideolojiye* erişmektir. Elbette iş görme yöntemleri, normlar, stratejiler, taktikler, süreçler, yapılar vs. "zamanın ruhu (zeitgeist)"na bağlı gelişebilir ve/veya değişebilir. Bu nedenle misyon, gerçekten kutsal olan ile kutsal olmayanın, ya da asla değişmemesi gerek ile her zaman değişime açık olması gerekenler arasındaki farkı bulmak ile ilgilidir. (bkz. Papatya, 1999: 13; Drucker vd., 2008: 32)

Etkili bir misyon, gelecek fırsatları, işletme yetenekleri ve becerileri ile organizasyon/yönetim kararlılığının bütünleştirilmesi ile oluşur. Misyon bu anlamda en iyi uygulamaları yapma konusunda, benzersiz disipline ve fırsatlara erişme olanağı yaratır. Oysa fırsatların çoğu dışarıda bulunur, işletme bu fırsatlara göre yeteneklerini ve becerilerini düzenler. Bu yönde yönetimin kararlılığı belirleyici olur. (bkz. Drucker, 1993c)

Günümüz insanların hayatlarına ve işyeri çalışmasına anlam verecek bir misyon ifadesine şiddetle ihtiyaç duyduğu açıktır. İşletmelerin bu ihtiyaca bağlı, misyon üzerinde uzun uzun düşünmesi ve ileride tüm çalışanların gurur duyacağı bir çerçeve oluşturması beklenir. (bkz. Drucker, 2002) Bu açıdan özellikle çalışanların kendilerine yol gösterecek bir söz, figür veya aktör görme/izleme arzuları desteklenmelidir.

Aslında misyon, insanların, kendilerini ileride tanımsız/anlamsız koymayacak inanç ve niyet arama çabası olarak karşımıza çıkar. İnsanların doğru şekilde öz değerlendirme çabaları, misyonu kıymetlendirir. Çünkü ileride yapılacak birçok analiz, eylem ve uygulama bu kıymetlendirme çabasını referans alır. Burada esas rolü üstlenmesi gereken yönetici-liderindir. Yöneticinin-liderlerin ilkeli verdiği kararlar, doğal olarak sonuca yansır.⁶

- (b) *Müşterimiz kim?:* Müşteri, sizden/yaptıklarınızdan yararlanmak isteyen kişi/lerdir. Eğer müşteri sağladığı yarardan memnun olursa, işletmeyi tercih etmeye devam eder. Burada müşterinin kendini özel hissetmesi önemlidir. Bunun için müşterilerin neye değer verdiğini tespit etme, sonuçları tanımlama ve buna yönelik etkili planları geliştirme öncelikli araştırma konusudur. Çünkü müşteri, her zaman bir adım önde kabul görür; işletme için önde olanı bilmek, buna göre çalışmaları gerçekleştirmek daha makul bir yol olur. (bkz. Watson, 2002: 55-62)

Müşteri, işletmenin yaptığı çalışmalar ile etkilenir. Drucker buna yani hayatı etkilenen müşteriye “esas müşteri” olarak tanımlar. Ancak memnun edilmesi gereken, esas müşteri kadar hayatı etkilenmeyen müşteriler de vardır. Bunu da “destekleyici müşteri” olarak ifade eder. İşletme her iki müşteriye de memnun etmek durumundadır.

Ancak esas müşteriye saptamak kolay olmaz. Her erişilen, yüz yüze konuşulan müşteri esas müşteri olmayabilir. Belki, etkili diyalogları olmasa da bebekler, esas müşteri kavramını tanımlayabilir. Destekleyici müşteri, memnuniyet ile ifade edilir. Yeni destekleyici müşteriler/potansiyel memnuniyete göre oluşur. Önemli olan işletmenin müşteri erişimi sağlaması ve gerçek ihtiyaçlarını anlamasıdır. Bu sayede destekleyici müşteri, esas müşteriye dönüşebilir. Bu nedenle esas müşteri asla yegâne müşteri değildir. Diğer müşterilerin memnuniyeti ile birlikte ele almak gerekir. Burada iki noktanın altı çizilebilir: Birincisi müşteriler asla durağan değildir. İkincisi memnuniyet görecelidir. İşletmeler bu iki noktayı doğru şekilde değerlendirmesi halinde, “müşterimiz kim?” sorusuna doğru cevaplar bulabilir. Bazen, işletmenin müşteri hizmetini ve ilişkilerini sonlandırabileceğini de mümkün olduğunu düşünmesi gerekir.

- (c) *Müşterimiz neye değer verir?:* Müşteri ihtiyaçlarına, arzularına, özelemlerine ve davranışlarına bağlı ele alınan değerın çözümlemesi son derece karmaşıktır. Çoğu zaman müşteri davranışlarında ve seçimlerinde rasyonel olduğu kabul edilir. Oysa müşteri davranışlarında ve seçimlerinde irrasyonellik söz konusudur. Hatta müşterinin kendi ilke ve kuralları dahi rasyonel tercihleri olmayabilir. Bu durum “rasyonelliğin rasyonelliği”ni ifade eder.⁷

Sorun açıktır: Müşteri irrasyonel davranmakta ve işletmenin buna rağmen bir değer üretmesi gerekmektedir. İşletmenin bu sorunu aşmak için, “sürekli araştırma” tercihi açık olarak görülür. Bu araştırmalarda önemli olan müşteri varsayımlarını anlamak ve buna göre işletmenin varsayımlarını açıklamaktır. Ancak burada altı çizilmesi gereken kritik konu; müşterinin bakış açısına göre değeri görmek, işletmenin kendi değer seti ile farklılıkları bulmak ve sonuçları değerlendirmektir. Hatta “müşteri odaklı olma ötesi”ne geçebilmek adına

⁶ 1990 yıllarda söz edilen ilke merkezli lider yaklaşımı bunu işaret eder. bkz. Covey, 1992.

⁷ Son zamanlarda “davranışsal iktisat (behavioral economics)” yazın alanındaki gelişmeler, bu yönlü açıklamaları desteklemektedir. Bu yazına örnekler için bkz. Just, 2013; Sunstein, Thaler, 2013; Strauss, 2003: 247-267.

-müşteri çok fazlasını istemese de- müşterinin isteği ve daha fazlası için çalışmak beklenir. (bkz. Papatya, Papatya, 1999: 39-44)

Müşterinin ne istediğini/önemsediğini titizlikle incelemek, “müşteriyi dinlemekle” ile ilgilidir. (bkz. Papatya, Papatya, 2001: 50-55) Kendinin dikkate alındığı ve kendine önem verdiğini gören müşteri, güvende hissederek değer zincirine katılır ve katkı verir. Eğer uzun vadeli bir sonuç/hedef üzerinden değer açıklamaları yapılmazsa, müşterinin ne istediği ve neye değer verdiği konusunda güçlü çabaların üretilmesi zor gözükmektedir. Bu nedenle müşterinin işletme değer zinciri ile bütünleşme zemininin araştırılması ve oluşturulması gerekir. Buradaki temel strateji de, müşterinin gururuna, moraline ve esenliğine katkıda bulunacak deneyimleme olanakları araştırmak ve vermek olarak düşünülebilir. Şüphesiz, müşteri sorunlarını çözen/çözmeye yönelik bir yönetim anlayışı bu amacı destekleyebilir.

- (d) *Sonuçlarımız nedir?:* Sonuçlar, neyin değerlendirildiğine, ne hakkında yargıda bulunabileceğine yönelik ölçülebilir nitelik taşır. Ortaya konan ölçütler, hem müşterilerin, hem de işletmenin kendini çokyönlü değerlendirme ve öğrenme olanağı verir.

Öte yandan sonuçlar ilerlemenin ve başarının ölçütü de olur. Genel olarak niteliksel ölçümler, gözlemler ile desteklenen derin ve geniş bir veri çerçevesi sunar. Soyut bir alan da olabilir. Ancak soyut olması onları niceliksel hale dönüştürmeyi engellemez. Elbette niceliksel ölçütlerde kesin standartlar söz konusudur, ve/fakat tüm standartlar kaynakların layıkıyla kullanılıp kullanılmadığını, ilerleme yaratıp yaratmadığını, insan ve toplum hayatını değiştirip değiştirmediğini açıklamak ve göstermek zorundadır. İşletme böylece makul ve mantıklı bir kaynak kullanım politikasını izah etme fırsatı bulur. Bir anlamda bu izahlar ile işletme yönetici performansı değerlendirilmiş ve yönetimde terk edileceklerin ne olduğu saptanmış olacaktır.

Yönetimde zayıf sonuçlar, değer üretme ve uygulama noktasında sorunları işaret eder. Aynı zamanda işletmenin hangi tarafını güçlendireceği, hangi tarafını terk edeceği konusunda bir gösterge de olur. Böylece yöneticilerin anlamlı sonuçları nasıl sağlaması gerektiğine yönelik bir açıklama sağlanmış olur. Drucker’ın buna yönelik “Sonuçlar için Yönetim (Managing for Results)” yaklaşımı önerisi temeldir. (bkz. Drucker, 1986; ayrıca bkz. Drucker, 1993a)

Sonuçlar için yönetim, işi doğru şekilde anlamak, iş potansiyelinin farkına varmak, fırsatlara odaklamak, sonuç elde etmek ve performans için programlar yapmak üzerine kuruludur. Bu kurulum ihtiyaçtan ziyade sonuç odaklılığı vurgular. Sonuçlar, ilerlemeye yönelik değerlendirmelerde temel ölçüttür. Elbette sadece sonuçlar ile ilerleme değerlendirilemez. Ancak ölçmek, öğrenmek, kendini düzeltmek ve hedeflenen sonuca erişmek için bir araçtır. Eğer ölçülebilir sonuçlar üretilirse, planlar bir işe yarar. Bu yüzden sonuçlar işletmeler için varlığı sürdürme konusunda vazgeçilmez bir nitelik taşır.

- (e) *Planımız nedir?:* Planlar sadece işletme misyonunu ileriye taşımak için değil, aynı zamanda ölçülebilir sonuçlar elde etmek için önemlidir. Böylece planın başarısı belirlenir. Ancak bir plan, ne kadar etkili yapılırsa yapılsın, dosdoğru ve çevre ölçümler ile tam sonuçlar vermeyebilir. Drucker bunun için, işletmenin dosdoğru ve çevre ölçümler sağlayıcaya kadar, planın ele alınmasını, aksi halde tatmin sağlayıcı bir nitelikten uzaklaşacağını vurgular. Bu yüzden bir planda önemli olan stratejik istikamette kararlı bir şekilde yol almaktır. Yansırı plan geleceğin zekice ve tam olarak tasarlanması değildir. Gelecek hep yaklaşık olarak düşünülür ve görülür. Bu nedenle planlar, geleceğin belirsizlikleri karşısında, olmak istenen konumu ve yeri tanımlama konusuna yardımcı olmalıdır. Ancak analiz her zaman önemsenir, bilgi her zaman değerlidir.

Drucker planı bir teknikten ziyade, bir sorumluluk olarak tanımlar. (bkz. Drucker vd., 2008: 79) Bu sorumluluğu yerine getirme, sonuçlar için çalışma ve niyetleri eyleme dönüştürme olanağı sağlar. Ayrıca iyi bir planda misyon, vizyon, amaçlar, hedefler ve eylemler, enuygun bütçeyi ve değerlendirmeyi gerektirir. Yani plan, misyonu ve amaçları bir dizi eylem programına nasıl çevireceğini, çevrilen bu eylemleri hayata nasıl sokulacağına ilişkin yol haritasını niteleyen bir sonuç olarak karşımıza çıkar. Kısaca bir plan, stratejilerin nasıl formüle edileceğini, amaçların nasıl belirleneceğini, amaçlara eriştikten sonra niyetin nasıl muhafaza edileceğini gösteren bir modeldir. Amaca erişmeyi amaçlayan bir eylem gündemidir. Özellikle

strateji oluşturmak ve amaç belirlemek üzere geri bildirim sağlayan uygulama sürecidir. (Bu tanım Rangan tarafından ifade edilir bkz. Drucker vd., 2008: 87)

Bir misyon fırsatları, yeterliliği ve adanmışlığı yansıtacak şekilde hazırlanır. Çünkü misyonu ileriye taşıyacak, bugün bir eylem, yarın bir hedef olmalıdır. Amaçlar ise, kapsayıcı ve az (Drucker bunu en fazla 5 olarak niteler) olmalı ve misyon etrafında kurgulanmalıdır. Eğer çok amaç söz konusu ise, kaynakların tahsisi ve yeterlilikleri kullanma konusunda sorun oluşabilir. Bu nedenle amaçlar kaynakların nereye yönlendirileceğine ilişkin açık bir ifadedir. Eğer işletme kaynaklarını doğru tahsis yapar ve kullanımı sağlarsa, belirlediği yere yönelme, fırsatları değerlendirme ve geleceği tasarlama olanağı yaratır. Burada vizyon geleceğin resmini çizme konusunda bir plan seçeneği olarak nitelenebilir. Yani vizyon, misyonu ve planı hayata geçirmeye yardımcı, ve/fakat birlikte varolan bir ifadedir.

Hedefler işletme amaçlarına doğru hareket ettiren belirli ve ölçülebilir başarı düzeyleridir. (bkz. Drucker vd., 2008: 81) Bu düzeyden sorumlu olan yönetici, eylemleri ve bütçeleri oluşturur. Yani yönetici bir plan oluşturulurken ve uygulanırken, amaçlardan, hedeflerden ve kaynakların eylemlere tahsisinden, ilerleme ve başarının değerlendirilmesinden sorumludur. Eylem adımlarının belirlenmesi, bütçenin desteklenmesi, performansın sağlanması hep yöneticinin işlevleri arasında yer alır.

Etkili bir plan; (a) gereksiz, faydalı ömrünü tüketmiş olanların terk edilmesi, (b) başarı ve işe yarar olanlar üzerine yoğunlaşılması, (c) fırsatlara, yeniliklere ve farklılaşmaya odaklaşılması, (d) nereye kadar risk alınacağına karar verilmesi (e) güçlü analizler yapılması ile ilgilidir. Daha farklı şekilde etkili bir plan; (a) amaçlara odaklanma, (b) yönelimde kararlı ve uygulamalarda esnek olma, (c) güçlü aidiyet ve sorumluluk duyma (d) daha etkili stratejiler geliştirme ve olanakları izleme konusu ile ilişkilidir. (bkz. Drucker vd., 2008: 82-83) Ancak şunun altını çizmek gerekir: Her zaman ve tümüyle, hep bilinenlerden yola çıkarak planlar yapılmaz. Bilinmeyenlerin de olabileceği ve buna göre bilinenler kadar bilinmeyenlerin de planlarda ele alınması gerektiği açıktır.

Bir plan misyon ile başlar, eylem planları ve bütçeler ile biter. Eylem adımları, misyon, amaç ve hedefler için, kimin, neyi ve ne zaman yapacağına dair bir sorumluluk sağlar. Bütçe planı uygulama konusunda kaynakların tahsisini sağlar. Eylemlere herkesin katkısı ve inancı esastır. Ancak eylemlerin bir çekiciliği olmalıdır. Kabul etmek gerekir, şartların ve durumların değişmesi karşısında, beklenen sonuçların beklendiği gibi oluşmaması da mümkündür. Belki işletmelerin plan konusunda yaptığı en büyük yanlış, planı bir taktiksel doküman gibi bir kalıba dökmek ve herhangi bir başarısızlık karşısında sorumluluğu başkasına yüklemektir. Oysa plan, bir bildirim sürecidir. Başarı kadar başarısızlık da bir bildirim sağlar. Bu kapsamda yöneticiler bildirim için plana şekil verir, yönlendirir, uyarlar ve ondan öğrenirler. Bu açıdan planın esnek ve öğrenmeye yönelik niteliği önem taşır. Ancak nihai planı uygulama noktasında herkesin katılımı, inancı, sahiplenmesi ve adanmışlığı motivasyonu yükseltir.

Yukarıda ifade edilen 5 soru, müşteriler, planlar, değerler, sonuçlar ve faaliyetler hakkında daha ziyade biliş/im sağlamaya dönük olarak izlenebilir. Özellikle Drucker, ilk üç soruyu işletmenin bizzat cevaplaması gerektiğini işaret eder. Verilen cevaplar, misyona yönelik konusunda, diğer soruların cevaplarını vermeyi kolaylaştırır.

Bu nedenle işletme kendisine “misyonumuz ne, müşterimiz kim, neye değer verir, sonuçlar ne ve buna dair planlarımız nedir?” gibi soruları sorarak, bir anlamda iş teorisinin etkinlik koşullarını araştırma olanağı ve bağlamı yaratır. Yani iş teorisi işin doğuşunu, örgütün dayanağını ve işletme felsefesini oluşturur. Bu açıdan iş teorisi işletmenin entelektüel sermaye kaynağı, *stratejik planlama* habercisi olarak da nitelendirilebilir.

İşe yarar [etkin] bir iş teorisi için şu koşul-süreçler ifade edilebilir:

- (a) *Gerçekçi analizler* yapma: Bir işletmenin sürekli değişen/dinamik çevre koşullarında dayanıklı bir iş teorisi için, gerçekçi analizler yapması gerekir. Yani işletmenin kendi gerçeğini kavramak ve anlamlandırmak için, kendini, rekabet gerçeği ile eşleştirmesi gerekir. Kaldı ki işletme kendi varlığını/gerçeğini, etrafındaki rekabet gerçeğini doğru analizi ile mümkün kılar.

Burada işletmenin “kendini-değerlendirme” pozisyonu, ileri beslemelidir. Yoksa, geri besleme doğru rekabetçi pozisyon sağlamaz; hatta, Drucker’ın, “sonuçlar ne?, planlar ne?” sorularının cevaplarını araştırmak dönüşümde ilham vermez. Performans değerlendirme, basit bir kontrolden öteye geçmez.

- (b) *Etkili gözlemler* yapma: Kısa/uzun vadeli yaklaşımlar ve sonuç arzuları, etkili gözlemler ile desteklenmesi gerekir. Okuyarak, konuşarak, dolaşarak anketler düzenleyerek, istatistikler tutarak vs. hem mevcudu kavramak hem de muhtemel olanı etkilemek olanağı verir. Önemli olan işletmenin gelecek eğilimleri tanımlama potansiyeli yaratmaktır. İşletme buna göre değişimi planlama ve yönetme konusunda güçlü motivasyon sağlar.
- (c) *Yaratıcı düşüncüler* yapma: Olan ve tekrarlı düşünceler, yaratıcılığa ivme kazandırma konusunda doğru bir yaklaşım olmaz veya yeterli gelmez. *Ciddi yaratıcılık* üzerinde durmak gerekir. (bkz. de Bono, 1992) Belki işletmenin kutsal olana meydan okuması da gerekebilir. Diğer bir deyişle her türlü politika, uygulama, model, anlayış ve yaklaşıma karşı durmak söz konusudur. Ancak geleceğe hazırlanmak ve inşa etmek için, “yaratıcı yıkıma” ya da işletmede işe yaramayan, anlamı kalmayan program, politika ve uygulamaları [planlı] terk etme bilinci gerekir.
- (d) *Değerli tartışmalar* yapma: Her düşüncenin ve uygulamanın, tartışmalar ile zenginleştirilmesi ve tekâmülü gerekir. Tartışma odağında bazen bir uygulama, bazen bir misyon olabilir. Her üç yılda bir gözden geçirilmesi gereken misyon üzerinde, bazı rötuşlar yapmak mümkündür. Çünkü işletmenin çevresi, müşterileri, beklentileri vs. aynı kalmaz. Misyon ne yapıldığına/varlık nedenine ilişkin ise, yapıp-edilenleri açıklamak durumdadır. Açıklamada yetersiz kalan misyon, işletmeyi zor duruma düşürür. Artık yapıp-edilenlerin amacını açıklamak zorlaşır. Kaldı ki, misyon neden çalışıldığını tanımlar. Nasılları ifade etmez. Bu nedenle misyonun, net, güçlü, ikna edici ve isabetli olması gerekir.

Temel olarak iş teorisinde örgütsel yapı ve mevcut işe ilişkin yapılacak önermeler, şu iki temel ilke üzerinden ilerleme zorundadır: (bkz. Papatya, 2001: 59-61; Papatya, 2007) Birincisi temel yetenekleri [yeniden] düşünmek. Yani işletmenin iç çevresini/temel yeteneklerini yeniden düşünmesi, sistem mantığı ve dinamik çevre koşullarına bağlı eşleştirme çalışmasıdır. Bu çalışmada diğer işletmelerden fark yaratacak yeteneklerin sürekli izlenmesi kaçınılmazdır. İkincisi, iş çevresini/toplumsal yapıyı [sürekli] izlemek. İş çevresi bir akış içindedir. Bu akışın toplumsal yapı ile olan ilişkisini soyutlamak mümkün değildir. Toplumsal yapının sürekli izlenmesi, verili olma ve gözlem desteği gerekir. Ayrıca işletmeyi diğer işletmelerden farklı/anlamalı kılan “özgü/l misyon” bildirimine erişmesi. Bu halde; sağlıklı bir işletme profili oluşturma, iş haritaları çıkarma, doğru/işe yarar eylem listeleri yapma ve iş teorisi temel varsayımlarını daha hızlı dönüştürme mümkün olur.

Sonuç

İş teorisi kavramının gücü söylenişinden daha fazladır, evrenseldir. İşletmelerin misyon, vizyon, amaç ve hedeflerinin gerçekleştirilmesine ve dönüştürülmesine güçlü bir çerçeve sağlar. Bu açıdan iş teorisine ilişkin dilin geliştirmesi; işletmeler, müşteriler, süreçler, faaliyetler vs. için etkili olma özelliği korunur. Bu yönde iş teorisi dil varlığı, işletmenin harekete geçmesi, geleceğe taşınması ve dönüşmesi açısından büyük önem taşır.

İş teorisi işletme ve yöneticilere gelecek için doğrulanabilecek yolu gösterir. Daha fazlası için misyonu güçlü şekilde vurgulamak, kendini değerlendirme potansiyeline erişmek, bugünden yarına nelerin/neden yapılması gerektiğine karar vermek, kısaca eylemi yürütmek konusunda bir çerçeve oluşturur. Bu açıdan iş teorisi, işletme ve yöneticileri sınırlayıcı değil, sınırları genişletici bir platform olmaktadır. Diğer bir deyişle iş teorisi stratejik rekabette sürdürülebilirlik esasında birlik, eylemlerde ise özgürlük sağlar. Her şeyden önce de işletmeye/yöneticiye gelecek için güven yaratır.

KAYNAKÇA

1. Makale Kurulumunda İzlenen Kaynaklar

Barney, J.B. (1991), “Firm Resources and Sustained Competitive Advantage”, **Journal of Management**, 17(1): 99-120.

Covey, S. R. (1992), **Principle-Centered Leadership**, New York: Fireside Inc. [Türkçesi için bkz. Covey, S. R. (1997), **İlke Merkezli Liderlik**, İzmir: Ege Ordu Basım Evi]

Daly, P., Walsh, J. S. (2010), “Drucker’s Theory of the Business and Organisations: Challenging Business Assumptions”, **Management Decision**, 48, 4: 500-511.

de Bono, E. (1992), **Serious Creativity: Using the Power of Lateral Thinking to Create New Ideas**, New York: Harper Collins.

Drucker, P. F. (1986), **Managing for Results**, New York: Harper Business. [Türkçesi için bkz.

Drucker, P. F. (1998), **Sonuç için Yönetim** (çev. Bülent Toksöz), İstanbul: İnkılap Kitapevi.]

Drucker, P. F. (1993a), **The Concept of the Corporation**, New Brunswick, New Jersey: Transaction Publishers.

Drucker, P. F. (1993b), **The Five Most Important Questions: You will Ever Ask About Your Non-profit Organization**, San Francisco: Jossey-Bass. [Türkçesi için bkz. Drucker, P. F. vd (2008), **En Önemli Beş Soru** (çev. Merih Şengönlü), İstanbul: Optimist Ya. No. 146.]

Drucker, P. F. (1993c), **The Practice of Management**, New York: Harper Business. [Türkçesi için bkz. Drucker, P. F. (1996), **Yönetim Uygulaması**, (Çev. E. Sabri Yarmalı), İstanbul: İnkılap Kitabevi]

Drucker, P. F. (1994), “Theory of The Business”, **Harvard Business Review**, 72, 5 (September/October): 95-106.

Drucker, P. F. (1995), **Managing in a Time of Great Change**, New York: Penguin Putnam. [Türkçesi için bkz. Drucker, P. F. (2013), **Büyük Değişimler Çağında Yönetim** (çev. Zülfü Dicleli), İstanbul Optimist Ya.]

Drucker, P. F. (1999), **Management Challenges for the 21st Century**, New York: Harper Business. [Türkçesi için bkz. Drucker, P. F. (1999), **21. Yüzyıl İçin Yönetim Tartışmaları** (çev. Gülenay Gorbun, İrfan Bahçivangil), İstanbul: Epsilon Yayınevi]

Drucker, P. F. (2002), “They’re Not Employees, They’re People”, **Harvard Business Review**, 80, 2 (January/February): 70-77.

Drucker, P.F., Maciariello, J.A. (2008), **Management [Revised Edition]**, New York: HarperCollins. [Türkçesi için bkz. Drucker, P.F., Maciariello, J.A. (2012), **Yönetim** (çev. İlker Gülfidan), İstanbul: Optimist Ya.]

Hamel, G., Prahalad, C. K. (1989), “Strategic Intent”, **Harvard Business Review**, 67, 3 (May/June): 63-76.

[https://iif.lib.harvard.edu/manifests/view/drs:8982551\\$7i](https://iif.lib.harvard.edu/manifests/view/drs:8982551$7i)

<https://www.forbes.com/sites/aileron/2011/12/16/theory-of-business/#1aa2fc83491e>

Just, D. (2013), **Introduction to Behavioral Economics**, USA: John Wiley & Sons Inc.

Kaplan, R. S., Norton, D. P (2005), **Strategy Maps**, Boston: Harvard Business School Press. [Türkçesi için bkz. Kaplan, R. S., Norton, D. P. (2006), **Strateji Haritaları** (çev. Şeyda Öztürk), İstanbul: Alfa Basım Yayım Dağıtım Ltd. Şti.]

Kaplan, R. S., Norton, D. P. (1993), “Putting the Balanced Scorecard to Work”, **Harvard Business Review**, 71, 5 (September/October): 134-47.

Osterwalder, A. (2016), **İş Modeli Üretimi** (çev. Levent Göktem), İstanbul: Optimist Ya.

Papatya, G, Papatya, N. (1999), “Pazarlamanın Küresel Stratejik Boyutu: Yönetim ve Çalışma İlkeleri”, **Pazarlama Dünyası Dergisi**, 13, 77 (Eylül-Ekim): 39-44.

Papatya, G, Papatya, N. (2017), “Theory of Business in Sustainable Competitive Advantage: Research on Efficiency Conditions”, **2nd Cogress on International Economic and Administrative and Administrative Perspective: Sustainable Global Competition**, 5-7 October, Isparta: 96-97.

Papatya, G. (1999), “Organizasyonların Misyon Yazma Yönelimi”, **Dünya Ekonomi Gazetesi**, (14 Nisan): 13.

Papatya, G., Papatya, N. (2001), “Rekabet Becerisini Geliştirme Modeli Müşteri İlişkileri Yönetimi: Yeni Boyutun Potansiyeli ve Hedefleri”, **İnfomag İletişim ve Bilişim Dergisi**, 14 (Aralık): 50-55.

Papatya, N. (2002), “Gelecek Rekabetinin Yeni Konsepti: Kaynak Tabanlılık Görüşü”, **İnfomag İletişim ve Bilişim Dergisi**, 22 (Ağustos): 59-61.

Papatya, N. (2007a), **Sürdürülebilir Rekabetçi Üstünlük Sağlamada Stratejik Yönetim ve Pazarlama Odağı: Kaynak Tabanlı Görüş**, Ankara: Asil Ya.

Papatya, N. (2007b), “Savaşçı İşletmelerin Rekabette Meydan Okuma Stratejisi: Kaynak Tabanlı Pazarlama Yaklaşımı”, **Pİ-Pazarlama İletişimi Dergisi**, (Nisan-Mayıs): 13-21.

Strauss, Daniel F.M. (2003), “How “Rational” is “Rationality”?”, **South African Journal of Philosophy**, 22, 3: 247-267.

Sunstein, C. R., Thaler, R. H. (2013), **Dürtme** (çev. Enver Günsel), İstanbul: Pegasus Ya.

Watson, G. H. (2002), “Peter F. Drucker: Delivering Value to Customers”, **Quality Progress**, 35, 5 (May): 55-62.

Zenger, T. (2013), “What is The Theory of Your Firm”, **Harvard Business Review**, 91, 6 (June): 88-97.

2. Bağlamsal ve Genişletilmiş Yazın’da [Daly, Walsh, 2010] İzlenen Kaynaklar

Abrahamson, E. (2004), **Change without Pain: How Managers can Overcome Initiative Overload, Organisation Chaos and Employee Burnout**, Boston, MA: Harvard Business School Pres.

Argyris, C. (1999), **On Organisation Learning**, London: Blackwell Publishing.

Argyris, C., Schon, D.A. (1974), **Theory in Practice: Increasing Professional Effectiveness**, New York: Jossey-Bass, Inc.

Christensen, C.M. (1997), “Making Strategy; Learning by Doing”, **Harvard Business Review**, November/December: 141-56.

De Geus, A.P. (1988), “Planning as Learning”, **Harvard Business Review**, 66, 2 (March-April): 70-74.

Fahey, L., Randall, R.M. (1997), **Learning from the Future: Competitive Foresight Scenarios**, New York: Wiley,

Hamel, G., Prahalad, C.K. (1994), **Competing for the Future**, Boston, MA: Harvard Business School Pres. [*Türkçesi için bkz. Hamel, G., Prahalad, C.K.(1998), Geleceği Kazanmak* (çev. Zülfü Dicleli), İstanbul: İnkılap Kitabevi.]

Hamel, G., Prahalad, C.K. (2010), **Strategic Intent**, Boston: Harvard Business Scholl Publishing Corporation.

Hammer, M., Champy, J. (1993), **Reengineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution**, 1st ed., New York: Harper Business.[*Türkçesi için bkz. Hammer M., Steven, A. S. (1995), Değişim Mühendisliği Devrimi* (çev. Sinem Gül), İstanbul: Sabah Ya.]

Hofstede, G. (1994), **Uncommon Sense about Organisations-Cases, Studies, and Field Observations**, Thousand Oaks, CA: Sage Publications.

Johnson, G, Scholes, K. (1998), **Exploring Corporate Strategy**, Harlow: Prentice-Hall.

Kaplan, R.S., Norton, D.P. (1996a), “Using The Balanced Scorecard As A Strategic Management System”, **Harvard Business Review**, 74, 1 (January/February): 75-85.

Kaplan, R.S., Norton, D.P. (1996b), **The Balanced Scorecard-Translating Strategy into Action**, Boston, MA: Harvard Business School Press.[*Türkçesi için bkz. Kaplan, R.S., Norton, D.P. (1999), Balanced Scorecard: Şirket Stratejisini Eyleme Dönüştürmek* (çev. Serra Egelı), İstanbul: Sistem Ya.]

Kaplan, R.S., Norton, D.P. (2000), “Having trouble with your strategy? Then map it”, **Harvard Business Review**, 78, 5 (September/October): 167-76.

Magretta, J. (2002), **What Management Is**, New York: The Free Pres.

Ohmae, K. (1982), **The Mind of The Strategist**, Harmondsworth: Penguin.

Pettigrew, A. (1990), “Studying Strategic Choice and Strategig Change: A Comment on Mintzberg and Waters: ‘Does Decision get in The Way?’”, **Organisation Studies**, 11, 1: 6-11.

Schein, E.H. (1984), “Coming to A New Awareness of Organizational Culture”, **Sloan Management Review**, 25, 2: 3-16.

Senge, P., Kleiner, A., Roberts, C., Ross, R., Roth, G., Smith, B. (1999), **The Dance of Change: The Challenges to Sustaining Momentum in Learning Organisations**, New York: Doubleday.

Van der Heijden, K. (1996), **Scenarios: The Art of Strategic Conversation**, New York: Wiley.

Whittington, R. (1993), **What Is Strategy and Does it Matter?**, London: Routledge.

DAVRANIŞSAL FİNANS AÇISINDAN BİREYSEL YATIRIMCILARIN YATIRIM KARARLARINDA KÜLTÜRÜN ETKİSİ: ISPARTA VE BURDUR İLLERİNDE BİR UYGULAMA*

Ayşegül TUNA

Doktora Öğrencisi, Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü,
ayse.tuna3255@gmail.com, ORCID: 0000-0002-2719-0233.

Hakkı KIYMIK

Dr.Öğr.Üyesi, Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Bucak Zeliha Tolunay Uygulamalı Teknoloji
ve İşletmecilik Yüksekokulu, Muhasebe ve Finansal Yönetim Bölümü, hkiymik@mehmetakif.edu.tr,
ORCID: 0000-0003-1638-8786.

* Bu çalışma “Davranışsal Finans Açısından Bireysel Yatırımcıların Yatırım Kararlarında Kültürün Etkisi: Isparta ve Burdur İllerinde Bir Uygulama” başlıklı yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

DAVRANIŞSAL FİNANS AÇISINDAN BİREYSEL YATIRIMCILARIN YATIRIM KARARLARINDA KÜLTÜRÜN ETKİSİ: ISPARTA VE BURDUR İLLERİNDE BİR UYGULAMA

ÖZ

Geleneksel finans teorilerinin açıklamakta yetersiz kaldığı bireysel yatırımcıların irrasyonel davranışları, davranışsal finans teori ve hipotezleri ile açıklanmaktadır. Bireysel yatırımcıların karar mekanizmalarını etkileyen çeşitli faktörlerin olduğu daha önceki çalışmalarla da ispatlanmıştır. Bu çalışmada, bireysel yatırımcıların yatırım kararlarını etkileyen sosyal ve psikolojik faktörlerin belirlenmesi ve bireylerin finansal yatırım kararı verme süreçlerinde kültürün etkisinin olup olmadığını tespit etmek amaçlanmıştır. Araştırmada veri toplama yöntemi olarak anketten faydalanılmıştır. Araştırma, Isparta ve Burdur illerindeki 411 bireysel yatırımcıyla gerçekleştirilmiştir. Araştırma sonuçlarına göre araştırmaya katılan bireysel yatırımcıların yatırım kararı verme süreçlerinde faydacı davranmadıkları ve yatırımcılarda gözlenen eğilimlerin etkisi altında kaldıkları tespit edilmiştir. Ayrıca yapılan korelasyon analizi ile yatırımcı eğilimleri ile -Hofstede'nin kültür boyutları kapsamında- kültür arasında pozitif yönlü ilişki olduğu ortaya konmuştur.

Anahtar Kelimeler: Yatırımcı Kararları, Davranışsal Finans, Kültür, Kültür Boyutları.

JEL Sınıflandırma Kodları: G4.

THE EFFECT OF CULTURE ON INDIVIDUAL INVESTORS IN INVESTMENT DECISIONS IN BEHAVIORAL FINANCE: AN APPLICATION IN ISPARTA AND BURDUR PROVINCES

ABSTRACT

The irrational behaviors of individual investors, which traditional finance theories fail to explain, are explained by behavioral finance theory and hypotheses today. It has been proven in previous studies that there are various factors affecting decision makers of individual investors. In this study, priority is to evaluate the financial and psychological factors of investors and to determine whether culture has an effect on individuals' financial investment decision making processes. It was used the questionnaire as a data collection tool in the research. The research was conducted with 411 individual investors in Isparta and Burdur provinces. According to the finding that was got by discrimination tests, it was revealed that individual investments who contribute to the research did not behave pragmatism and were impressed by observed tendency. In addition, a positive correlation was determined between investor tendencies and culture within the scope of the Hofstede's Culture Dimension.

Keywords: Investor Decisions, Behavioral Finance, Culture, Cultural Dimensions.

JEL Classification Codes: G4.

1. GİRİŞ

Geleneksel finans teorileri, bireylerin beklenen fayda teorisinin kuramlarına göre aldıkları kararlarda sadece bilimsel gerçeklerle ve analizlerle hareket ettiklerini varsaymaktadır. Ancak finansal piyasalarda işlem yapan yatırımcılar için tamamen faydacı bir davranış gösterdiklerini söylemek pek mümkün değildir. Davranışsal finans, geleneksel finans teorileri tarafından açıklanamayan fakat bireylerin yatırım kararlarını ciddi bir şekilde etkileyen eğilimleri ve bunlara etki eden faktörleri inceleyen finansal bir bilim alanıdır. Bireylerin birbirine benzeyen demografik özellikleri, finansal profilleri ya da sahip oldukları ortak kültürel değerleri olmasına rağmen gerek günlük yaşantılarındaki davranışları gerekse finansal karar alma sürecinde gösterdikleri tutumlar, bir standarda bağlanamayacak kadar birbirinden farklılık göstermektedir. Kahneman ve Tversky (1979) tarafından riskli ve belirsiz durumlarda karar verme süreci ile ilgili olarak yapılmış olan Beklenti Teorisi adlı çalışma, yeni bir alanın ortaya çıkmasına olanak sağlamıştır. Davranışsal Finans alanındaki çalışmalara temel teşkil eden bu teori, yatırımcı davranışlarının anlamlandırılabilmesi için yeni bakış açılarının kazandırılmasında önemli bir rol oynamıştır.

Bireysel yatırımcıların davranışları ve finansal karar alma sürecindeki tutumlarını anlamlandırmak, belirli bir kalıba koymak ve yatırımcıların davranışlarını bir temele oturtmak, finans ve ekonomi yazınında uzun yıllar önemini koruyan bir konu olmuştur. Bu kapsamda yapılan çalışmalarda yatırımcı davranışlarına yönelik pek çok teori geliştirilmiştir. Günümüzde hala anlamlandırılmayan yatırımcı davranışları, bu çalışmaların devamlarının gerekliliğini ortaya koymaktadır.

Çalışmanın temel amacı, bireysel yatırımcıların finansal yatırım kararları alırken gösterdikleri eğilimlerin belirlenmesi ve bu eğilimler ile yatırımcıların farklı demografik özellikleri arasında ilişkinin tespit edilmesidir. Çalışmanın bir başka amacı ise Hofstede'nin kültürün alt boyutları çerçevesinde kültür ile yatırımcı eğilimleri arasındaki ilişki durumunun ortaya çıkarılmasıdır. Alanyazın incelendiğinde, yatırımcı eğilimleri ile yatırımcıların farklı demografik özellikleri arasındaki ilişkinin tespit edilmesine yönelik farklı çalışmalar yapıldığı görülmektedir. Ancak, literatürde Hofstede'nin kültürün alt boyutları ile yatırımcı eğilimleri arasındaki ilişkinin tespit edildiği bir çalışmaya rastlanmamıştır. Bu bakımdan çalışmanın literatüre önemli bir katkı sağlayacağı düşünülmekte ve yapılacak çalışmalara ışık tutması beklenmektedir.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

2.1. Finansal Karar Almayı Etkileyen Psikolojik Etmenler

Tasarruf sahipleri, yatırım kararı vermeleri gerektiğinde ulaşacakları risk düzeyini belirlerken belli bir tutum sergilemektedirler. Yatırımcının bilgisi, inancı, hisleri ve dünya görüşleri onda birtakım fikirlerin oluşmasına katkı sağlamaktadır. Bu sebeple ortaya çıkan bu fikirler yatırımcılarda bir davranış şekline dönüşmektedir. Oluşan bu davranış da yatırımcının alacağı yatırım kararlarını etkilemektedir (Usul vd., 2002:139).

Yatırımcıların finansal karar alma süreçlerinde rasyonellikten ayrıldığı durumlar, önyargılar ile açıklanabilmektedir. Tüm yatırımcı gruplarını etkileyebilen önyargılar, tam olarak ortadan kaldırılamasa da tecrübe, öğrenme, uzmanlık ve disiplinli yatırım kararları ile ortadan kaldırılabilir veya etkisi azaltılabilir. (Usul ve Küçüksille, 2012: 25).

Davranışsal finans alanında yapılan çalışmaların temelini bireylerin karar mekanizmalarını etkileyen bilişsel ve duygusal eğilimler oluşturmaktadır. Bilişsel eğilimler, yatırımcıların karar verme aşamasında kısa yol araması sonucu ortaya çıkmaktadır. Duygusal eğilimler ise pişmanlıktan ve kayıptan kaçınma istekleri sonucu ortaya çıkmaktadır (Sefil ve Çilingiroğlu, 2011: 254). Söz konusu eğilimleri aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür;

Aşırı Güven: Bilişsel önyargılar üzerine yapılan çalışmaların büyük bir bölümü, bireylerin çoğunluğunun aşırı güvene sahip olduklarını öne sürmektedir. Yapılan çalışmalardan elde edilen bulgulara göre insanlar, elde ettikleri başarıları (kazançları), kabiliyetlerinin bir sonucu olarak görürken; kayıpların ise dışsal faktörlerden kaynaklandığını düşünmektedirler. Bu durumun sürekliliği, insanların hatalarını görmezden gelmelerine ve elde ettikleri başarıları da abartmalarına yol açmaktadır (Döm, 2003: 61).

Aşırı İyimserlik: Bireylerin belirsizlik altında karar vermeleri gereken durumlarda verdikleri kararın, diğer bireylerin kararlarına göre daha iyi olduğuna inanıp, sonuçların kendi arzu ettikleri şekilde gerçekleşeceğine olan yüksek inançları şeklinde ifade edilebilir. Aşırı iyimserliğin temel olarak kişilerin kendi yetenekleri hakkında büyük bir güvene sahip olmalarından kaynaklandığı düşünülmektedir (Gazel, 2016: 18).

Yatkınlık Etkisi: Nofsinger (2001)'e göre yatkınlık etkisi, pişmanlık ve gurur ile açıklanmaktadır. Shefrin ve Statman (1985) ise kaybettiren yatırım araçlarını uzun süre elde tutma ve kazandıranları da kısa sürede elden çıkarma eğilimini, yatkınlık etkisi ile açıklamaktadır.

Pişmanlıktan Kaçınma: Yatırımcılar, ellerinde bulundurdıkları değer kaybeden hisseleri ilerleyen süreçte tekrar kazandıracığı düşüncesi ile satmayı geciktirme ve kazanan hisseleri daha fazla kazanç sağlamayacağı düşüncesi ile de çok çabuk satma eğilimi içerisindedirler. Bu durum literatürde, pişmanlıktan kaçınma eğilimi olarak adlandırılmaktadır (Barak, 2008: 117).

Kayıptan Kaçınma Eğilimi: Kahneman ve Tversky (1979), Beklenti Teorisini ortaya koyarken kuramsal değer fonksiyonu ile bireylerin kazanç ve kayıplara karşı tutumlarını değerlendirmiş ve kayıpların verdiği acının kazançların verdiği mutluluk ve sevinçten daha fazla hissedildiğini vurgulamışlardır (Gazel, 2016: 36). Kayıptan kaçınma, kaybetme ihtimalinin kazanma ihtimalinden daha güçlü bir motivasyon kaynağı olmasıdır. İnsanlar, bir miktar paranın kaybının acısını, aynı miktar paranın kazanımından elde edilen mutluluğa göre daha çok önemsemektedirler (Simmons ve Novemsky, 2008:3).

Aşına Olma Eğilimi: Yapılan çalışmalarda, bireylerin aşına oldukları “şey”leri, olmadıklarına tercih ettikleri sonucuna ulaşılmıştır. Bireyler, riskli tercihlerle karşılaştıkları durumlarda çok az dahi bilgi sahibi oldukları seçeneğe yönelme eğilimi göstermektedirler. Bazı durumlarda bireyler, kazanma ihtimali düşük, daha riskli olsa dahi aşına oldukları seçeneği tercih etmektedirler (Nofsinger, 2001: 117). Aşına olunana yatırım yapma eğilimi, algılanan risk düzeyini gerçeğe göre daha düşük göstermekte ve sonucunda da yatırımcı yeterince portföy çeşitlendirmesine gitmemektedir (Döm, 2003: 84).

2.2. Kültür ve Kültürün Boyutları

Kültür (ekin, hars) kavramı dilimizde uzun yıllardır kullanılmakla birlikte, kavramsal olarak; “tarihi, toplumsal gelişme süreci içinde yaratılan bütün maddi ve manevi değerler ile bunları yaratmada, sonraki nesillere iletmede kullanılan, insanın doğal ve toplumsal çevresine egemenliğinin ölçüsünü gösteren araçlar bütünü” şeklinde tanımlanmaktadır (TDK, Erişim: 17.02.2020).

Kültürün, toplumları farklı davranış biçimlerine yönelttiği, bunun sonucu olarak da benzer olaylara, benzer durum ve şartlarda bulunulsa dahi farklı toplumlarda farklı tepkiler verilebildiğini söylemek mümkündür. Bu noktada bireylerin davranış biçimleri de farklı kültürel boyutların oluşturduğu çerçevede şekillenmektedir (Basım, 2000: 33). Ulusal kültürler arasındaki farklılıklar üzerine Hofstede tarafından yapılmış olan çalışmalarda, kültürel farklılıkların, bireylerin ve toplumların çalışma düzenleri ve organizasyon yapıları üzerine etkileri ölçülmüştür. Hofstede, bu bağlamda yürüttüğü çalışmasında kültürün farklı boyutlarına ilişkin tanımlamalar yapmıştır (Cengiz vd., 2003: 116). Hofstede, yaptığı çalışmalar sonucunda kültürün güç mesafesi, belirsizlikten kaçınma, bireycilik-toplumsallık ve erillik-dişillik olmak üzere dört boyutta incelenebileceğini ortaya koymuştur.

Güç mesafesi: Bir toplumda veya bir örgütte, hayli güçsüz olan bireylerin gücün dağılımında bir eşitsizlik olduğunu kabul etmesi veya bu eşitsizlik durumunun olağan karşılamasını ifade etmektedir (Mooji ve Hofstede, 2002: 63).

Belirsizlikten kaçınma: Belirsiz durum ve şartlar bireylerin davranışlarını etkileyebilmektedir. Bu davranışlar, kaygılanma, saldırgan ve sinirli olma, rahat olma, soğukkanlılığı koruma şeklinde oluşabilmektedir. Bu boyut, toplumların belirsizlik durumuna gösterdikleri tolerans derecesi olarak ifade edilmektedir (Öğüt ve Kocabacak, 2008: 153).

Bireycilik-toplumculuk: Bireylerin diğer bireylerle dayanışma içinde olma derecesini ortaya koymaktadır. Şöyle ki, toplumu oluşturan bireyler arasındaki ilişki derecesini (ben ve biz arasındaki öncelik) belirtmektedir (Hofstede, 1983: 79).

Erillik-dişillik: Bu boyut, toplumda cinsiyetler arasındaki rollerin paylaşımını ifade etmektedir. Toplumlarda erkeklere ve kadınlara verilen görevler birbirinden farklılık gösterebilir. Bu anlamda görevler farklılık gösterebildiği gibi bazı toplumlarda erkeklerin ve kadınların görevleri birbirinden kesin çizgilerle ayrılmış bile olabilir (Hofstede, 1983: 83-85).

3. UYGULAMA

Çalışmanın bu kısmında konuyla ilgili literatürdeki bazı çalışmalara yer verilmiş olup, ardından gerçekleştirilen uygulamaya ilişkin bulgular açıklanmıştır.

3.1. Literatür Özeti

Usul, Bekçi ve Eroğlu (2002), bireysel yatırımcıların hisse senedi yatırımlarına etki eden sosyo-ekonomik etkenler konulu araştırmalarında, bireysel yatırımcıların hisse senedi yatırımlarında, sosyo-ekonomik faktörlerin yanı sıra kişisel faktörlerin de etkili olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Küçüksille (2004), bireysel yatırımcı davranışlarını incelediği çalışmasında 768 bireysel yatırımcıyla anket çalışması gerçekleştirmiştir. Araştırma sonucunda bireysel yatırımcıların, portföylerini oluştururken tamamen portföy teorilerine bağlı kalmadıkları ve davranışsal eğilimler gösterdikleri sonucuna ulaşılmıştır.

Taner ve Akkaya (2005), yatırımcı psikolojisini ve davranışsal finans yaklaşımını konu edindikleri çalışmalarında son zamanlarda önemi artan davranışsal finans hakkında genel bir tartışmadan bahsedilmekte ve finans yöneticileri için genel bilgiler verilmektedir. Çalışmada geliştirilen ölçek Ritter (2003)'den uyarlanmıştır. Araştırmada davranışsal finans ile enflasyon ve hisse senedi pazarı arasındaki ilişki incelenmiş ve davranışsal finansın iki temel boyutu olduğu (algılama psikolojisi ve arbitraj sınırlılıkları) tespit edilmiştir. Ayrıca davranışsal finansın temel ve teknik analizin bir rakibi değil tamamlayıcısı olduğu belirtilmiştir.

Ede (2007), yaptığı çalışmada Türkiye'de bireysel yatırımcı davranışlarına ilişkin olarak psikolojik bulguların ve eğilimlerin sınanması ve bireysel yatırımcıların hem demografik hem de bazı ayırt edici özellikler yönünden farklılaşmalarının ya da benzerliklerinin tespit edilmesini amaçlamıştır. Bu doğrultuda 775 bireysel yatırımcı ile anket çalışması yapılmış ve sonuçlar çeşitli analizlerle değerlendirilmiştir. Araştırma sonuçlarında birçok yatırımcının geleneksel yaklaşımın varsayımlarının aksine sistematik hatalar yapmakta ve rasyonel çözümü bilse de bunu uygulayamadığını vurgulamıştır.

Ateş (2007), tarafından yapılan çalışmada, yatırımların yatırımcılar tarafından tercih edilme sebeplerinin davranışsal finans kriterleri açısından değerlendirilmesi amaçlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda 400 bireysel yatırımcı ile anket çalışması gerçekleştirilmiştir. Katılımcıların finansal yatırım araçlarına yaklaşımları ve tercih nedenleri davranışsal finansın temellerini oluşturan önyargılar ve anomaliler kapsamında değerlendirilmiştir. Araştırma sonucunda finansal önyargılardan en çok etkilenen yatırım aracının tahvil/bono ve daha sonra repo olduğu tespit edilmiştir.

Anbar ve Eker (2009), çalışmalarında bireysel yatırımcıların finansal risk algılarını etkileyen demografik ve sosyoekonomik faktörler arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Araştırma sonuçlarına göre erkek yatırımcıların kadınlara göre daha fazla risk toleransına sahip oldukları, yatırımcıların yaşının artmasıyla birlikte risk tolerans düzeyinin azaldığı, bekar yatırımcıların evli olanlara göre daha fazla finansal risk toleransına sahip oldukları, yüksek gelirli yatırımcıların, düşük gelirli olanlara göre daha fazla finansal risk toleransına sahip oldukları, eğitim seviyesi ile risk tolerans düzeyinin doğru orantılı olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Sefil ve Çilingiroğlu (2011), tarafından yapılan çalışmada davranışsal finansın temeli olarak kabul edilen ve piyasalara önemli derecede etki eden bilişsel ve duygusal eğilimlerin genel çerçevesi hakkında bilgi verilmiştir. Çalışmanın sonucunda finansal karar verme sürecindeki yatırımcı davranışlarının rasyonel birey varsayımına ve geleneksel finans yaklaşımına uymadığı daha önceki deneysel çalışmalarda belirtilmiş ve davranışsal finans teorisinin önem kazandığı, neo-klasik yaklaşımın esnetilmesi, teorik çalışmaların piyasaları açıklama gücünün arttırdığı vurgulanmıştır.

Bayar ve Kılıç (2012), çalışmalarında küresel finansal kriz, geleneksel paradigmanın karşı karşıya kaldığı güçlüklerle cevap olarak ortaya çıkan davranışsal finans paradigmalarının başlıca önermelerini kullanarak bir değerlendirmede bulunmuşlardır. Araştırmada çeşitli kaynaklardan derlenen bilgiler ışığında küresel finansal krizlerde davranışsal eğilimlerin sadece yatırımcı kararlarını etkilemediğini, aynı zamanda piyasaları destekleyen kredi derecelendirme kuruluşları gibi kurumları, merkez bankasını ve finansal denetim kuruluşları gibi denetleyici/düzenleyici kuruluşları da etkilediği ortaya konmuştur.

Aydın ve Ağan (2012), bireysel yatırımcıların finansal karar alma davranışlarını etkileyen psikolojik eğilimlerin belirlenmesi ve bu eğilimlerin yatırım kararlarına etkisini ölçmeyi amaçladıkları çalışmalarında 600 bireysel yatırımcıya ulaşmışlardır. Araştırma bulgularına göre bireysel yatırımcıların finansal yatırım kararı alırken davranışsal eğilimlerden etkilendiği, sistematik hatalar yaptığı ve irrasyonel davranışsal sergilediği sonucuna ulaşılmıştır.

Böyükaslan (2012), çalışmasında bireysel yatırımcıların kararlarını etkileyen faktörleri davranışsal finans açısından ele almıştır. Evrenini Afyonkarahisar'da bulunan bireysel yatırımcıların oluşturduğu araştırma sonucunda yatırımcıların yatırım kararı verme süreçlerinde etkili olan davranışsal finans eğilimlerinin tamamını kuvvetli ölçüde gösterdikleri tespit edilmiştir.

Hayta (2014), yaptığı çalışmada bireysel yatırımcıların finansal risk algısına etki eden psikolojik önyargıların neler olduğunu ve bunların yatırım kararlarına olan yansımalarını ele almıştır. Çalışmada yatırım yaparken iki temel ölçütün önemi vurgulanmıştır. Bunlardan ilki yatırımın taşıdığı risk, diğeri ise yatırımdan beklenen getiridir. Yatırımcının bu iki kriteri baz alarak hangisine daha yakın olduğunu saptamak amacıyla psikolojik önyargıları, bilişsel noksanlıklara dayalı önyargılar ve duygusal faktörler olmak üzere iki ana başlık altında toplanarak incelenmiştir.

Kendirli ve Kaya (2015), araştırmalarında davranışsal finans kapsamında gelişmişlik düzeyleri farklı olan Çorum ve Yozgat illerindeki yatırımcıların yatırım tercihleri ve bu tercihlere etki eden demografik ve psikolojik unsurları incelemişlerdir. Bu doğrultuda Çorum ve Yozgat illerindeki 400 bireysel yatırımcıya anket çalışması uygulanmıştır. Araştırma sonuçlarına göre iki ildeki bireysel yatırımcıların benzer yatırım araçlarını tercih ettikleri fakat yatırım kararlarını etkileyen bazı faktörlerde farklılıklar olduğu anlaşılmıştır.

3.2. Araştırmanın Amacı ve Yöntemi

Çalışmanın temel amacı, bireysel yatırımcıların finansal yatırım kararları alırken gösterdikleri eğilimlerin belirlenmesi ve yatırımcıların farklı demografik özelliklerinin bu eğilimler üzerindeki etkisinin ortaya çıkarılmasıdır. Çalışmanın bir başka amacı ise Hofstede'nin kültürün alt boyutları çerçevesinde kültür ile yatırımcı eğilimleri arasındaki ilişki durumunun tespit edilmesidir. Bu kapsamda bireysel yatırımcıların karar verme davranışlarına etki eden faktörlere, Hofstede'nin kültürel boyutlarının etkisi incelenmiştir. Çalışmada anket yöntemi kullanılmış olup anket formu üç bölümden oluşmaktadır. Anketin ilk bölümünde katılımcıların demografik bilgilerine yer verilmiştir. İkinci bölümünde yatırımcıların, aşırı güven, aşırı iyimserlik, yatkınlık, pişmanlıktan kaçınma ve kayıptan kaçınma eğilim düzeylerini ölçmek için çeşitli kaynaklardan derlenen (Döm (2003), Ateş (2007), Ede (2007), Böyükaslan (2012)) ve 17 ifadeden oluşan yatırımcı eğilimleri ölçeğinden faydalanılmıştır. Üçüncü bölümünde ise katılımcıların kültürel boyutlarını değerlendirmek amacıyla 16 ifade bulunmaktadır. Kültürel değerleri ölçmek için, Yoo ve Donthu (2002) tarafından geliştirilmiş kültürel değerler ölçeği kullanılmıştır. Bu ölçeğin, Hofstede (1980) tarafından geliştirilmiş güç mesafesi, belirsizlikten kaçınma, bireycilik-toplumsallık ve-erillik-dişillik boyutlarıyla aynı boyutlara sahip olduğu yapılan doğrulayıcı faktör analizi ile Yoo ve Donthu (2002) tarafından tespit edilmiştir. Ölçeğin Türkçeye uyarlaması, Dörtüol (2012) tarafından yapılmıştır. Hem yatırımcı eğilimleri ölçeği hem de kültür ölçeği 5'li likert tipinde yapılandırılmıştır. Bulguların yorumlanmasında, ölçeklerde yer alan ifadelere katılım düzeyleri, 1,00-1,80 arasında kesinlikle katılmıyorum; 1,81-2,60 arasında, katılmıyorum; 2,61-3,40 arasında kararsızım; 3,41-4,20 arasında katılıyorum ve 4,21-5,00 arasında ise kesinlikle katılıyorum şeklinde değerlendirilmiştir.

Araştırmanın evreni Isparta ve Burdur illerinde bulunan bireysel yatırımcılardan oluşmaktadır. Araştırma kapsamında gerçekleştirilen anket çalışmasında 411 bireysel yatırımcıya ulaşılmıştır.

Araştırmanın amacına uygun olarak elde edilen verilere uygulanacak analiz türünün belirlenebilmesi için veri seti öncelikle, normallik testine tabi tutulmuştur. Yapılan test sonuçlarında verilerin normal dağılım göstermediği sonucuna ulaşılmış ve parametrik olmayan farklılık testleri uygulanmıştır. Yatırımcı eğilimleri ile kültürün boyutları arasındaki ilişkiyi ölçmek amacıyla korelasyon analizi yapılmıştır.

3.3. Araştırma Bulguları

Araştırma kapsamında kullanılan ölçeklerin güvenilirlik analizi sonuçları Tablo 1’de gösterilmiştir.

Tablo 1. Güvenilirlik Testi Sonuçlarına İlişkin Veriler

Ölçek	İfade Sayısı	Cronbach’s Alpha (p)
Yatırımcı Eğilimleri	17	0,712
Kültür	16	0,775

Tablo 1’e göre yatırımcı eğilimleri ölçeğinin Cronbach’s Alpha değeri 0,712, Kültür ölçeğinin Cronbach’s Alpha değeri ise 0,775 olarak hesaplanmıştır. Cronbach’s Alpha katsayısının $0,70 \leq \alpha \leq 0,90$ aralığında bulunması durumunda ölçeğin güvenilirliği iyi olarak kabul edilmektedir (Kılıç, 2016: 48). Araştırmanın bulguları aşağıda başlıklar halinde sunulmuştur.

3.3.1. Katılımcıların Demografik Özelliklerine İlişkin Bilgiler

Katılımcıların demografik özelliklerinin belirlenmesine yönelik cinsiyet, medeni durum, yaş, eğitim durumu, meslek ve aylık gelir durumu gibi kıstasları içeren sorular ile katılımcılara ait kişisel bilgiler elde edilmiştir. Bu doğrultuda frekans analizi yapılarak katılımcıların sosyo-demografik özelliklerine ait mutlak ve nispi değerler Tablo 2’de gösterilmiştir.

Tablo 2. Katılımcıların Demografik Özellikleri ile İlgili Verilerinin Dağılımı

Değişkenler	N	%	Kümülatif %
Cinsiyet			
Kadın	138	33,60	33,60
Erkek	273	66,40	100,00
Medeni Durum			
Evli	274	66,70	66,70
Bekâr	137	33,30	100,00
Yaş Grubu			
18-29 Arası	100	24,30	24,30
30-39 Arası	185	45,00	69,30
40-49 Arası	95	23,10	92,40
50-59 Arası	25	6,10	98,50
60 Yaş ve Üzeri	6	1,50	100,00
Eğitim Durumu			
İlköğretim	24	5,80	5,80
Lise	65	15,80	21,60
Ön lisans	94	22,90	44,50
Lisans	179	43,60	88,10
Master/Doktora	49	11,90	100,00
Meslek Grupları			
Kamuda Ücretli	147	35,80	35,80
Özel Sektörde Ücretli	118	28,70	64,50
Serbest Meslek	129	31,40	95,90
Çiftçi	11	2,60	98,50
Ev Hanımı	6	1,50	100,00
Aylık Gelir Grubu			
1.000-3.500 TL	95	23,10	23,10
3.501-6.000 TL	187	45,50	68,60
6.001-8.500 TL	42	10,20	78,80
8.501-11.000 TL	37	9,00	87,80
11.001-13.500 TL	5	1,20	89,00
13.501-16.000 TL	13	3,20	92,20
16.001 ve Üzeri	32	7,80	100,00

Tablo 2'ye göre katılımcıların 33,60'ı kadın, %66,40'ı erkek yatırımcılardan oluşmaktadır. Katılımcıların %66,70'inin evli, %33,30'unun ise bekar bireylerden oluşmaktadır. Araştırmaya katılan yatırımcıların yaş grupları incelendiğinde yatırımcıların yaklaşık %24,30'luk kısmının 18-29; %45'inin 30-39; %23,10'unun 40-49; %6,10'unun 50-59 yaş arasında olduğu ve %1,50'sinin ise 60 yaş ve üzerinde olduğu görülmektedir. Araştırmaya katılan yatırımcıların eğitim durumları incelendiğinde; katılımcıların %5,80'inin ilköğretim; %15,80'inin lise; %22,90'ının ön lisans; %43,60'ının lisans ve %11,90'ının ise lisansüstü eğitim düzeyine sahiptir. Araştırmaya katılan bireysel yatırımcıların %35,80'i kamuda, %28,70'i ise özel sektörde ücretli olarak çalışmakta; katılımcıların %31,40'ı serbest meslek sahibi iken %2,60'ı çiftçi ve %1,50'si ise ev hanımıdır. Aylık gelir durumu incelendiğinde; yatırımcıların %23,10'unun aylık gelirinin 3.500 TL altında olduğu; %45,50'sinin 3.501-6.000 TL arasında; %10,20'sinin 6.001-8.500 TL arasında; %9'unun 8.501-11.000 TL arasında; %1,20'sinin 11.001-13.500 TL arasında; %3,20'sinin 13.501-16.000 TL arasında ve %7,80'inin ise 16.000 TL üzerinde aylık gelir düzeyine sahip oldukları görülmektedir.

3.3.2. Yatırımcı Eğilimlerinin Belirlenmesine İlişkin Bulgular

Araştırmaya katılan bireysel yatırımcıların finansal bir yatırım kararı alırken karar almalarında etkili olan eğilimlere ilişkin frekans analizi ve normallik testi sonuçları Tablo 3'te gösterilmiştir.

Tablo 3: Yatırımcı Eğilimlerinin Belirlenmesine Yönelik İfadelerin Ortalamaları ve Normallik Testi Sonuçları

Değişkenler	Ortalama	Std. Sapma	Shapiro – Wilk (p) Değeri
Aşırı Güven Eğilimi	3,519	0,770	0,000
Aşırı İyimserlik Eğilimi	3,656	0,769	0,000
Yatkınlık Eğilimi	3,546	1,086	0,000
Pişmanlıktan Kaçınma Eğilimi	3,159	0,833	0,000
Kayıptan Kaçınma Eğilimi	3,496	1,166	0,000
Aşına Olma Eğilimi	3,552	0,804	0,000

Tablo 3'e göre yatırımcı eğilimlerine ilişkin bulgular birlikte değerlendirildiğinde, katılımcıların yatırımcı eğilimlerine ilişkin ifadelerle katılım düzeylerinin “pişmanlıktan kaçınma eğilimi” için “kararsızım” düzeyinde; diğer eğilimler için ise “katılıyorum” düzeyinde olduğu görülmektedir. Yatırımcıların en fazla katılım gösterdiği eğilim, aşırı iyimserlik eğilimi ($\bar{x}=3,656$) olmuştur. Bunu, aşına olma eğilimi ($\bar{x}=3,552$); yatkınlık eğilimi ($\bar{x}=3,546$), aşırı güven eğilimi ($\bar{x}=3,519$) ve kayıptan kaçınma eğilimi ($\bar{x}=3,496$) izlemektedir. Yatırımcı eğilimlerinin belirlenmesine yönelik ölçekte yer alan ifadelerle en düşük katılımın gerçekleştiği eğilim türü ise pişmanlıktan kaçınma eğilimi ($\bar{x}=3,159$) olmuştur.

Tablo 3'te yatırımcı eğilimleri ölçeğinde yer alan tüm eğilim türleri için yapılan Shapiro-Wilk normallik testi sonuçları da yer almaktadır. Analiz sonuçlarına göre ölçeğin tamamında yer alan eğilim düzeylerinin belirlenmesine yönelik ifadelerle katılım düzeyine ilişkin verilerin normal dağılıma uymadığı ($p>,05$) anlaşılmaktadır.

3.3.3. Yatırımcıların Kültür Değerlerinin Belirlenmesine İlişkin Bulgular

Bireysel yatırımcıların kültür değerlerinin tespitine yönelik ifadelerle katılım düzeyleri, kültür boyutları itibarıyla Tablo 4'te gösterilmiştir. Tabloda yer alan ortalamaların değerlendirilmesinde, katılım düzeyleri arttıkça yatırımcıların sırasıyla; güç mesafesi yüksek, belirsizlikten kaçınan, bireyci ve eril kültüre sahip olarak değerlendirilmesi gerekmektedir.

Tablo 4: Kültürün Boyutlarına İlişkin Analiz Sonuçları

Değişkenler	Ortalama	Std. Sapma	Shapiro – Wilk (p) değeri
Güç Mesafesi Boyutu	2,760	0,988	0,000
Belirsizlikten Kaçınma Boyutu	3,775	0,923	0,000
Bireycilik Toplumculuk Boyutu	3,845	0,843	0,000
Erillik Dişillik Boyutu	2,911	0,894	0,000

Tablo 4'te kültürel değerler ölçeğine ait boyutlar ortalamalar bazında değerlendirilmiştir. Araştırma bulgularına göre, en yüksek katılım düzeyi ($\bar{x}=3,845$) “bireycilik toplumculuk” boyutuna

ilişkin ifadelerde ortaya çıkmıştır. Buna göre bireylerin kolektivizme yakın olduklarını göstermektedir. Bu bağlamda katılımcılar için verilen sorumluluk ve görevlerin ön planda tutulduğu, toplumun çıkarlarını bireysel faydalarından önde tuttukları, yardımlaşmaya ve birlikte güçlenme eğiliminde olduklarını söylemek mümkündür.

İfadelere katılım düzeyi “katılıyorum” olarak değerlendirilebilen bir diğer boyut “belirsizlikten kaçınma” boyutu olmuştur ($\bar{x}=3,775$). Bu sonuca göre katılımcıların belirsiz durumlardan kaçınan, yatırımlarında her zaman planlı hareket eden, gelecekte ne olacağından haberdar olmak isteyen, riskten kaçınan ve uzun vadeli planlar yapan bireyler olduğunu söylemek mümkündür.

Araştırmaya katılan bireylerin erillik-dişillik boyutunda yer alan ifadeler katılım düzeyi ($\bar{x}=2,911$) incelendiğinde katılım düzeyi, “kararsız” olarak değerlendirilmekte ve katılımcıların dişil toplum göstergelerine kısmen yakın oldukları görülmektedir.

Güç mesafesi boyutuna ilişkin ifadeler katılım düzeyi ise ($\bar{x}=2,760$) kararsızım düzeyindedir. Buna göre katılımcılarda hiyerarşinin düşük olduğunu, ast-üst ilişkilerinde bireylerin etkileşim halinde olduğunu yaşantılarında eşitsizliklerin en aza indirildiğini söylemek mümkündür.

Bu durumda, araştırmaya katılan bireysel yatırımcılar için güç mesafesi düşük, belirsizlikten kaçınan, toplumcu ve nispeten dişil özellikler gösteren profile sahip olduklarını söylemek mümkündür.

Tablo 4’te yatırımcı kültür ölçeğinde yer alan tüm boyutlar için yapılan Shapiro-Wilk normallik testi sonuçları da yer almaktadır. Analiz sonuçlarına göre ölçeğin tamamında yer alan kültürün boyutlarına ilişkin verilerin normal dağılıma uymadığı ($p>,05$) anlaşılmaktadır.

3.3.4. Yatırımcı Eğilimlerinin Demografik Değişkenler Açısından Farklılık Analizine İlişkin Bulgular

Çalışmanın bu bölümünde yatırımcı eğilimlerinin, cinsiyet, medeni durum, yaş, eğitim durumu ve aylık gelir durumu değişkenleri açısından farklılık gösterip göstermediğini tespit edebilmek amacıyla yapılan farklılık testi sonuçları değerlendirilmiştir. Daha önce de belirtildiği gibi verilerin normal dağılıma uymamasından dolayı, iki örneklem grubu arasındaki farklılıkların test edilmesi için Mann Whitney-U Testi, ikiden fazla örneklem grubu arasındaki farklılıkların test edilmesi için ise Kruskal Wallis-H Testi uygulanmıştır.

Araştırmaya katılan bireysel yatırımcıların, aşırı güven eğilim düzeylerinin, demografik değişkenlere göre farklılık testi sonuçları Tablo 5’te gösterilmiştir.

Tablo 5. Aşırı Güven Eğilimi Açısından Farklılık Testi Sonuçları

Değişkenler	N	Ortalama	Std. Sapma	Test Değerleri
Cinsiyet				
Kadın	138	3,341	0,700	p= 0,000*
Erkek	273	3,609	0,790	Z= -3,499
Medeni Durum				
Bekâr	137	3,567	0,688	p= 0,446
Evli	274	3,495	0,810	Z= -0,763
Yaş Grubu				
18-29 Yaş	100	3,530	0,712	p= 0,004*
30-39 Yaş	185	3,596	0,756	
40-49 Yaş	95	3,280	0,770	
50-59 Yaş	25	3,653	0,884	
60 Yaş ve Üzeri	6	4,167	0,913	
Eğitim Durumu				
İlköğretim	24	3,286	0,816	p= 0,023**
Lise	65	3,292	0,863	
Ön lisans	94	3,485	0,772	
Lisans	179	3,548	0,717	
Lisansüstü	49	3,796	0,742	
Aylık Gelir Düzeyi				
1.000-3.500 TL	95	3,232	0,698	p= 0,000*
3.501-6.000 TL	187	3,474	0,748	
6.001-8.500 TL	42	3,865	0,699	

8.501-11.000 TL	37	3,775	0,716
11.001-13.500 TL	5	4,467	0,447
13.501- 16.000 TL	13	3,539	0,918
16.001 ve Üzeri	32	3,729	0,857

* % 1 düzeyinde, ** % 5 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermektedir

Aşırı güven eğilimi, yatırımcıların finansal yatırım kararlarında en doğru ve en faydacı sonucun kendi verdikleri karar ile elde edebileceklerini düşündükleri eğilim türüdür. Tablo 5'e göre, cinsiyet değişkeni açısından bireysel yatırımcıların aşırı güven eğiliminin belirlenmesine yönelik ifadeler katılımlar düzeyinin farklılaştığı ve bu farklılığın istatistiksel olarak anlamlı olduğu ($p < ,01$) sonucuna ulaşılmıştır. Farklılığın sebebini ise erkek yatırımcıların aşırı güven eğilim düzeyinin ($\bar{x}=3,609$) kadın yatırımcılara göre ($\bar{x}=3,341$) olmasından kaynaklandığı, başka bir ifadeyle erkek yatırımcıların finansal karar aşamasında kadınlara göre kendilerine daha güvenli davrandıklarını söylemek mümkündür.

Aşırı güven eğilimi, medeni durum değişkeni açısından değerlendirildiğinde evli ve bekar katılımcıların ifadeler katılımlar düzeylerinin birbirine yakınlık gösterdiği ve bu farklılığın daha önce yapılan çalışmalarda elde edilen sonuçların aksine istatistiksel olarak anlamlı ($p > ,05$) olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Katılımcılar yaş grupları değişkeni açısından değerlendirildiğinde, ifadeler katılımlar düzeylerinin farklılaştığı ve bu farklılığın istatistiksel açıdan anlamlı olduğu ($p < ,01$) sonucuna ulaşılmıştır. Bu farklılığın 50 yaş ve üzeri katılımcılarda aşırı güven eğiliminin orta ve genç yaş grubuna göre daha fazla olduğu, bu durumun sebebi olarak 50 yaş ve üzerindeki katılımcıların geçmişteki yatırım tecrübelerine dayanarak ve risksiz yatırım araçlarına yönelimlerinden dolayı tasarruflarında da kendilerine güvenli davrandıklarından kaynaklandığı düşünülmektedir.

Aşırı güven eğilimi, eğitim durumları alt değişkeni açısından değerlendirildiğinde ifadeler katılımlar düzeylerinin farklılaştığı ve bu farklılığın istatistiksel açıdan anlamlı olduğu ($p < ,05$) görülmektedir. Katılımcıların eğitim seviyeleri yükseldikçe, finansal yatırım kararlarında kendilerini güvenli hissettikleri, aldıkları eğitimlerde finans ve yatırım üzerine kendilerine katkı sağladıkları bu sebeple de yatırımlarında diğer bireylere göre daha doğru karar verdiklerini düşünmektedirler.

Aylık gelir grubu değişkeni açısından aşırı güven eğiliminin belirlenmesine yönelik ifadeler katılımlar düzeyinin farklılaştığı ve bu farklılığın istatistiksel açıdan anlamlı olduğu ($p < ,01$) sonucuna ulaşılmıştır. Farklılığın 1.000-3.500 TL gelire sahip yatırımcıların aşırı güven düzeylerinin ($\bar{x}=3,232$) diğer gelir düzeyinde yer alan yatırımcılara oranla düşük olmasından kaynaklandığını söylemek mümkündür. Ayrıca gelir seviyesi arttıkça katılımcıların kendilerine olan güvenin de kısmen arttığı söylenebilir.

Aşırı güven eğilimi, medeni durum değişkeni açısından değerlendirildiğinde evli ve bekar yatırımcıların ifadeler katılımlar düzeylerinin birbirine yakınlık gösterdiği ve bu farklılığın daha önce yapılan çalışmalarda elde edilen sonuçların aksine istatistiksel olarak anlamlı olmadığı ($p > ,05$) sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 6. Aşırı İyimserlik Eğilimi Açısından Farklılık Testi Sonuçları

Değişkenler	N	Ortalama	Std. Sapma	Test Değerleri
Cinsiyet				
Kadın	138	3,341	0,700	$p = 0,080$
Erkek	273	3,609	0,790	$Z = -1,752$
Medeni Durum				
Bekâr	137	3,697	0,819	$p = 0,219$
Evli	274	3,635	0,744	$Z = -1,229$
Yaş Grubu				
18-29 Yaş	100	3,750	0,839	$p = 0,001^*$
30-39 Yaş	185	3,684	0,778	
40-49 Yaş	95	3,453	0,681	
50-59 Yaş	25	3,960	0,576	
60 Yaş ve Üzeri	6	3,167	0,516	
Eğitim Durumu				
İlköğretim	24	3,563	0,825	$p = 0,039^{**}$

Lise	65	3,508	0,808	
Ön lisans	94	3,527	0,837	
Lisans	179	3,718	0,721	
Lisansüstü	49	3,918	0,648	
Aylık Gelir Düzeyi				
1.000-3.500 TL	95	3,426	0,699	
3.501-6.000 TL	187	3,695	0,792	
6.001-8.500 TL	42	3,833	0,660	
8.501-11.000 TL	37	3,851	0,865	p= 0,012**
11.001-13.500 TL	5	3,800	1,037	
13.501- 16.000 TL	13	3,539	0,923	
16.001 ve Üzeri	32	3,672	0,630	

* % 1 düzeyinde, ** % 5 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermektedir

Araştırmaya katılan bireysel yatırımcıların, aşırı iyimserlik eğilim düzeylerinin demografik değişkenlere göre farklılık testi sonuçları Tablo 6'da gösterilmiştir. Tabloya göre cinsiyet ve medeni durum değişkenleri bakımından bireysel yatırımcıların aşırı iyimserlik eğilim düzeylerinin farklılaşmadığı ($p>,05$) sonucuna ulaşılmıştır.

Yaş grupları değişkeni açısından aşırı iyimserlik yöneliminin belirlenmesine yönelik ifadeler katılımlı düzeyi farklılaştırmakta ve bu farklılık istatistiksel açıdan anlamlı ($p<,01$) bulunmaktadır. Yaş grupları itibarıyla aşırı iyimserlik düzeyinin belirlenmesine yönelik ifadeler katılımlı düzeyi incelendiğinde, 18-29 yaş grubunda yer alan yatırımcıların katılımlı düzeyinin ($\bar{x}=3,750$) 50'li yaşlara gelinceye kadar azaldığı, 50-59 yaş grubunda ise artış gösterdiği ($\bar{x}=3,96$) ve 60 yaş ve üzeri grupta ise bu düzeyin birden düştüğü ($\bar{x}=3,167$) görülmektedir. 60 yaş ve üzeri katılımcılarda ise aşırı iyimserlik eğiliminin diğer tüm yaş gruplarına göre daha düşük olduğu gözlenmektedir. 50-59 yaş grubu arasındaki bireysel yatırımcıların, genç yatırımcılara göre tasarruflarının daha fazla olduğu ve yatırımlarında geçmiş tecrübelerinden faydalandıkları, bu sebeple de kendilerini daha avantajlı hissettikleri düşünülmektedir.

Araştırmaya katılan bireysel yatırımcıların eğitim durumları değişkeni açısından aşırı iyimserlik yanılgılarının belirlenmesine yönelik ifadeler katılımlı düzeylerinin farklılaştığı ve bu farklılığın istatistiksel açıdan anlamlı olduğu ($p<,05$) sonucuna ulaşılmıştır. Farklılığın lisans ($\bar{x}=3,718$) ve lisansüstü eğitim almış yatırımcılardan ($\bar{x}=3,918$) kaynaklandığını söylemek mümkündür.

Aylık gelir durumu değişkeni bakımından aşırı güven eğiliminin belirlenmesine yönelik ifadeler katılımlı düzeyinin farklılaştığı ve bu farklılığın istatistiksel açıdan anlamlı olduğu ($p<,05$) sonucuna ulaşılmıştır. Aşırı iyimserlik eğilimi ortalamalar bazında değerlendirildiğinde, sonuçlar birbirine yakın olmakla birlikte 1.000-3500 TL gelire sahip yatırımcıların diğer gelir gruplarına göre daha çekimser davrandıkları düşünülmektedir. Bu durumun sebebi olarak aşırı güven eğiliminde olduğu gibi katılımcıların büyük bir çoğunluğunun ücretli olarak çalıştığı, dolayısıyla finansal yatırım kararı alırken riskten ve belirsizlikten kaçındıkları söylenebilir.

Araştırmaya katılan bireysel yatırımcıların, yatınlık eğilimine yönelim düzeylerinin demografik değişkenlere göre farklılık testi sonuçları Tablo 7'de gösterilmiştir.

Tablo 7. Yatınlık Eğilimi Açısından Farklılık Testi Sonuçları

Değişkenler	N	Ortalama	Std. Sapma	Test Değerleri
Cinsiyet				
Kadın	138	3,522	0,727	p= 0,774
Erkek	273	3,559	1,229	Z= -0,326
Medeni Durum				
Bekâr	137	3,566	0,833	p= 0,309
Evli	274	3,537	1,193	Z= -1,018
Yaş Grubu				
18-29 Yaş	100	3,435	0,849	
30-39 Yaş	185	3,587	1,373	
40-49 Yaş	95	3,516	0,690	p=0,328
50-59 Yaş	25	3,840	0,800	
60 Yaş ve Üzeri	6	3,417	0,492	
Eğitim Durumu				

İlköğretim	24	3,458	0,641	p=0,767
Lise	65	3,623	2,060	
Ön lisans	94	3,559	0,806	
Lisans	179	3,528	0,795	
Lisansüstü	49	3,531	0,773	
Aylık Gelir Düzeyi				
1.000-3.500 TL	95	3,342	0,752	p=0,124
3.501-6.000 TL	187	3,596	1,356	
6.001-8.500 TL	42	3,441	0,899	
8.501-11.000 TL	37	3,622	0,594	
11.001-13.500 TL	5	4,100	0,822	
13.501- 16.000 TL	13	3,577	0,954	
16.001 ve Üzeri	32	3,813	0,801	

Tablo 7'ye göre, demografik değişkenlerin tümü itibarıyla bireysel yatırımcıların yatırımlarına ilişkin eğilimlerinin belirlenmesine yönelik ifadeler katılımlarında herhangi bir farklılaşma olmadığı ($p>,05$) sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuca göre demografik değişkenlerin yatırımlarına ilişkin eğilimlerinin belirlenmesine yönelik ifadeler katılımlarında herhangi bir farklılaşma sebebi olmamaktadır.

Araştırmaya katılan bireysel yatırımcıların, pişmanlıktan kaçınma eğiliminin demografik değişkenlere göre farklılık testi sonuçları Tablo 8'de gösterilmiştir.

Tablo 8. Pişmanlıktan Kaçınma Eğilimi Açısından Farklılık Testi Sonuçları

Değişkenler	N	Ortalama	Std. Sapma	Test Değerleri
Cinsiyet				
Kadın	138	3,221	0,837	p= 0,524
Erkek	273	3,128	0,830	Z= -0,637
Medeni Durum				
Bekâr	137	3,266	0,825	p= 0,039**
Evli	274	3,106	0,833	Z= -2,066
Yaş Grubu				
18-29 Yaş	100	3,235	0,786	p= 0,006*
30-39 Yaş	185	3,251	0,847	
40-49 Yaş	95	2,890	0,809	
50-59 Yaş	25	3,200	0,890	
60 Yaş ve Üzeri	6	3,167	0,516	
Eğitim Durumu				
İlköğretim	24	3,104	0,989	p= 0,555
Lise	65	3,046	1,049	
Ön lisans	94	3,298	0,784	
Lisans	179	3,154	0,757	
Lisansüstü	49	3,092	0,782	
Aylık Gelir Düzeyi				
1.000-3.500 TL	95	3,211	0,824	p= 0,588
3.501-6.000 TL	187	3,1872	0,831	
6.001-8.500 TL	42	3,298	0,733	
8.501-11.000 TL	37	3,027	0,754	
11.001-13.500 TL	5	2,400	1,475	
13.501- 16.000 TL	13	3,270	0,696	
16.001 ve Üzeri	32	2,891	0,948	

* % 1 düzeyinde, ** % 5 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermektedir.

Tablo 8'e göre cinsiyet değişkeni açısından pişmanlıktan kaçınma eğiliminin belirlenmesine yönelik ifadeler katılımlarında herhangi bir farklılaşma olmadığı ($p>,05$) sonucuna ulaşılmıştır.

Yatırımcıların medeni durumları açısından pişmanlıktan kaçınma eğilimine yönelik ifadeler katılımlarında herhangi bir farklılaşma olduğu ve bu farklılığın istatistiksel olarak anlamlı olduğu ($p<,05$) sonucuna ulaşılmıştır. Farklılığın, bekar olan yatırımcıların evli olanlara göre pişmanlıktan kaçınma eğiliminin daha yüksek olmasından kaynaklandığı görülmektedir. Başka bir ifadeyle bekar olan yatırımcıların evli olanlara göre kayıptan ve pişmanlıktan daha fazla kaçındıkları ve risksiz yatırım araçlarını tercih ettiklerini söylemek mümkündür.

Tablo 8'e göre yaş grupları bakımından pişmanlıktan kaçınma eğiliminin belirlenmesine yönelik ifadeler katılımlarında farklılık gösterdiği ve farklılığın istatistiksel olarak anlamlı ($p<,01$)

olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Farklılığın 40-49 yaş arasında bulunan yatırımcıların pişmanlıktan kaçınma düzeylerinin diğer yaş grubundaki yatırımcılara göre daha düşük olmasından kaynaklandığı anlaşılmaktadır. Başka bir ifadeyle bu yaş grubunda bulunan yatırımcıların daha risksiz tercihlere yöneldikleri düşünülmektedir.

Eğitim durumu ve aylık gelir düzeyi değişkenleri açısından bireysel yatırımcıların pişmanlıktan kaçınma düzeyinin belirlenmesine yönelik ifadeler katılımlar düzeylerinin farklılaşmadığı ($p>,05$) sonucuna ulaşılmıştır.

Araştırmaya katılan bireysel yatırımcıların, kayıptan kaçınma eğiliminin demografik değişkenlere göre farklılık testi sonuçları Tablo 9’da gösterilmiştir.

Tablo 9. Kayıptan Kaçınma Eğilimi Açısından Farklılık Testi Sonuçları

Değişkenler	N	Ortalama	Std. Sapma	Test Değerleri
Cinsiyet				
Kadın	138	3,471	0,832	$p= 0,906$
Erkek	273	3,509	1,304	$Z= -0,118$
Medeni Durum				
Bekâr	137	3,482	0,875	$p= 0,719$
Evli	274	3,504	1,289	$Z= -0,360$
Yaş Grubu				
18-29 Yaş	100	3,435	0,895	
30-39 Yaş	185	3,600	1,396	
40-49 Yaş	95	3,432	0,907	$p= 0,606$
50-59 Yaş	25	3,160	1,222	
60 Yaş ve Üzeri	6	3,750	0,418	
Eğitim Durumu				
İlköğretim	24	3,296	0,571	
Lise	65	3,169	2,217	
Ön lisans	94	3,490	0,846	$p=0,000^*$
Lisans	179	3,575	0,842	
Lisansüstü	49	3,704	0,822	
Aylık Gelir Düzeyi				
1.000-3.500 TL	95	3,373	0,914	
3.501-6.000 TL	187	3,583	1,403	
6.001-8.500 TL	42	3,571	0,838	
8.501-11.000 TL	37	3,568	0,959	$p= 0,081$
11.001-13.500 TL	5	3,800	0,758	
13.501- 16.000 TL	13	3,692	1,032	
16.001 ve Üzeri	32	3,047	0,910	

* % 1 düzeyinde, ** % 5 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermektedir.

Tablo 9’a göre yatırımcıların eğitim durumu bakımından kayıptan kaçınma eğilim düzeylerine yönelik ifadeler katılımlar düzeylerinin farklılaştığı ve farklılığın istatistiki olarak anlamlı olduğu ($p<,01$) sonucuna ulaşılmıştır. Farklılığın sebebinin ise lisans ve lisansüstü eğitime sahip katılımcıların diğer eğitim seviyesinde bulunan yatırımcılara göre daha fazla kayıptan kaçınmasından kaynaklandığı görülmektedir. Bu duruma sebep olarak da eğitim seviyesi yükseldikçe bireylerin daha rasyonel davrandıkları, yatırımlarında riskli tercihlerden kaçındıklarını söylemek mümkündür. Diğer tüm demografik değişkenler bakımından kayıptan kaçınma yöneliminde verilen ifadelerin farklılaşmadığı ($p>,05$) sonucuna ulaşılmıştır.

Araştırmaya katılan bireysel yatırımcıların, aşına olma eğiliminin demografik değişkenlere göre farklılık testi sonuçları Tablo 10’da gösterilmiştir.

Tablo 10. Aşına Olma Eğilimi Açısından Farklılık Testi Sonuçları

Değişkenler	N	Ortalama	Std. Sapma	Test Değerleri
Cinsiyet				
Kadın	138	3,522	0,674	$p= 0,887$
Erkek	273	3,567	0,863	$Z= -0,142$
Medeni Durum				
Bekâr	137	3,633	0,653	$p= 0,018^{**}$
Evli	274	3,511	0,868	$Z= -2,378$
Yaş Grubu				

18-29 Yaş	100	3,550	0,719	p= 0,029**
30-39 Yaş	185	3,654	0,934	
40-49 Yaş	95	3,379	0,609	
50-59 Yaş	25	3,573	0,512	
60 Yaş ve Üzeri	6	3,056	1,084	
Eğitim Durumu				
İlköğretim	24	3,375	0,584	p= 0,213
Lise	65	3,564	1,429	
Ön lisans	94	3,443	0,605	
Lisans	179	3,603	0,636	
Lisansüstü	49	3,640	0,608	
Aylık Gelir Düzeyi				
1.000-3.500 TL	95	3,478	0,685	p= 0,193
3.501-6.000 TL	187	3,570	0,955	
6.001-8.500 TL	42	3,754	0,575	
8.501-11.000 TL	37	3,595	0,551	
11.001-13.500 TL	5	3,000	1,054	
13.501- 16.000 TL	13	3,359	0,799	
16001 ve Üzeri	32	3,510	0,574	

* % 1 düzeyinde, ** % 5 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermektedir.

Tablo 10'a göre cinsiyet, eğitim durumu ve aylık gelir düzeyleri bakımından bireysel yatırımcıların aşına olma eğiliminin belirlenmesine yönelik ifadeler katılımlar düzeylerinin farklılaşmadığı (p>,05) sonucuna ulaşılmıştır.

Bireysel yatırımcıların medeni durumları bakımından aşına olma eğiliminin değerlendirildiği ifadelerin farklılaştığı görülmüştür. Bu farklılık istatistiksel açıdan anlamlı bulunmakta (p<,05,) ve daha önce yapılan çalışmaların aksine bekar katılımcıların evli katılımcılara oranla daha fazla aşına olunan yatırım aracına yöneldikleri sonucuna ulaşılmıştır.

Anlamlı bir farklılık tespit edilen (p<,05) diğer demografik faktör ise yaş gruplarının aşına olma eğilimine olan yönelimleridir. Ortalamaları birbirine yakınlık göstermekle birlikte 40-49 yaş grubu arasındaki yatırımcılar ile 60 yaş ve üzeri yatırımcıların diğer yaş gruplarına göre bu eğilim daha az görülmektedir.

3.3.5. Yatırımcıların Kültür Değerleri ile Yatırımcı Eğilimleri Arasındaki İlişkinin Değerlendirilmesi

Araştırmanın yapılmasının sebeplerinden bir diğeri de, bireysel yatırımcıların yatırım kararlarını etkileyen faktörlere kültürün etkisinin olup olmadığını tespit etme düşüncesidir. Bu amaç doğrultusunda belirlenen yatırımcı eğilimleri, Hofstede'nin Kültür Boyutları kapsamında incelenmiş ve iki sayısal ölçüm arasında doğrusal ilişki olup olmadığını, varsa bu ilişkinin yönünü ve şiddetinin ne olduğunu belirlemek amacıyla korelasyon analizi yapılmıştır. Analiz sonucunda elde edilen bulgular Tablo 11'de verilmiştir.

İki değişken arasında hesaplanan korelasyon değeri için değerlendirme şu şekilde yapılmıştır (Orhunbilge, 2017: 37);

- 0,00 – 0,25 Çok zayıf ilişki
- 0,26 – 0,49 Zayıf bir ilişki
- 0,50 – 0,69 Orta ilişki
- 0,70 – 0,89 Yüksek ilişki
- 0,90 – 1,00 Çok yüksek ilişki

Tablo 11: Kültür ile Yatırımcı Eğilimleri Arasındaki İlişkinin Değerlendirilmesi

Kültür Boyutları / Yatırımcı Eğilimleri		Güç Mesa fesi	Belirsizlikten Kaçınma	Bireycilik Toplumculuk	Erillik Dişillik
Aşırı Güven Eğilimi	r	0,323*	0,141**	0,082	0,243*
	p	0,000	0,004	0,096	0,000
Aşırı İyimserlik Eğilimi	r	0,137**	0,134**	0,071	0,127**
	p	0,005	0,006	0,151	0,010
Yatınlık Eğilimi	r	0,175*	0,113**	0,123**	0,102**

	p	0,000	0,021	0,013	0,038
Pişmanlıktan Kaçınma Eğilimi	r	0,195*	0,002	0,009	0,171**
	p	0,000	0,967	0,852	0,001
Kayıptan Kaçınma Eğilimi	r	-0,051	0,101	0,042	0,007
	p	0,296	0,040	0,394	0,891
Aşına Olma Eğilimi	r	0,054	0,141**	0,133**	0,126**
	p	0,272	0,004	0,007	0,010

* % 1 düzeyinde, ** %5 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermektedir.

Tablo 11'deki sonuçlara göre aşağıdaki karşılaştırmalar için H_0 hipotezi reddedilmiş dolayısıyla bu değişkenler arasında anlamlı bir ilişki olduğu ($p < ,05$) sonucuna ulaşılmıştır.

Isparta ve Burdur illerinde araştırmaya katılan bireysel yatırımcıların finansal yatırım kararı aşamasında gösterilen aşırı güven eğilimi ile güç mesafesi ($r=0,323$), belirsizlikten kaçınma ($r=0,141$) ve erillik dişillik ($r=0,243$) boyutları arasında istatistiksel açıdan anlamlı pozitif yönlü zayıf bir ilişki olduğu ($p < ,05$) sonucuna ulaşılmıştır. Bu bağlamda bireylerin aşırı güven eğilimleri arttıkça güç mesafesinin genişliğinin de arttığı, yani toplumda gücün eşit olmayan bir biçimde dağılımını kabullenmenin var olduğu söylenebilir. Bununla birlikte finansal kararlarında aşırı güvenli yatırımcıların aynı zamanda belirsizlikten uzak ve risk almaktan çekinen bireyler olduklarını söylemek de mümkündür. Yapılan korelasyon analizi sonucuna göre bireylerin aşırı güven eğilimleri arttıkça belirsizlikten kaçınma düzeylerinin de arttığı görülmektedir. Bireylerin aşırı güven eğilimi ile bireycilik toplumculuk boyutu arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki ($p > ,05$) bulunamamıştır.

Aşırı iyimserlik eğilimi ile kültür boyutları arasındaki ilişki incelendiğinde, aşırı güven eğiliminde olduğu gibi güç mesafesi ($r=0,137$), belirsizlikten kaçınma ($r=0,134$), ve erillik dişillik ($r=0,127$) boyutu arasında istatistiksel açıdan anlamlı pozitif yönlü çok zayıf bir ilişkinin olduğu ($p < ,05$) görülmektedir. Aşırı iyimserlik yanılışı ile bireycilik ve toplumculuk boyutu arasında ($r=0,071$) anlamlı bir ilişki ($p > ,05$) yoktur. Bu bağlamda finansal karar aşamasında aşırı iyimser tutum sergileyen yatırımcıların aynı zamanda güç mesafesi yüksek, kendilerini daha egemen ve ayrıcalıklı hissettikleri statü, pozisyon ve unvan gibi unsurlara önem verdiklerini ve saygı duyduklarını söylemek mümkündür. Yine bu eğilime sahip katılımcıların belirsizlikten kaçındıkları görülmektedir. Araştırmaya katılan yatırımcılar için genel anlamda belirsizlikten kaçındıkları uzun dönemli planlar içinde oldukları bu sebeple aşırı güvenli davranışlar dahi riskten ve belirsizlikten kaçınan bir tutum sergilediklerini söylemek mümkündür.

Pişmanlıktan kaçınma eğilimi ile güç mesafesi boyutu arasında ($r=0,195$) anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Bireycilik toplumculuk boyutu ve belirsizlikten kaçınma boyutu ile pişmanlıktan kaçınma yanılışı arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki yoktur ($p > ,05$). Yine pişmanlıktan kaçınma eğilimi ile aralarında ilişki tespit edilen bir diğer boyut erillik dişillik boyutu ($r=0,171$) olmuştur ($p < ,05$).

Kayıptan kaçınma eğilimi bireylerin kazanç ve kayıplara farklı düzeylerde ağırlık vermeleri durumudur. Yapılan testlerde kayıptan kaçınma eğilimi ile ele alınan kültür boyutları arasında herhangi bir ilişki tespit edilmemiştir ($p > ,05$).

Aşına olma eğilimi yatırımcıların bilineni tercih etme önyargısıdır. Bireylerin kararsız kaldıkları yatırım araçlarından, hakkında daha fazla bilgi sahibi olduklarına veya sosyal çevrelerinden aşına oldukları yatırım aracına yönelme eğilimleridir. Aşına olma eğilimi ile kültür boyutları arasındaki ilişki analiz edilmiş ve belirsizlikten kaçınma ($r=0,101$), bireycilik toplumculuk ($r=0,133$) ve erillik dişillik ($r=0,126$) boyutları arasında istatistikî açıdan anlamlı, pozitif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir ($p < ,05$).

5. SONUÇ

Geleneksel finans teorileri, piyasalarda meydana gelen hareketliliğin açıklanması için yatırımcıların rasyonel davrandıkları görüşünü ileri sürmektedir. Rasyonel yatırımcı; belirsiz veya riskli durumlarda beklenen faydayı karşılaştırarak en doğru kararı veren, yatırımlarında fayda maksimizasyonunu hedefleyen, piyasalardaki olaylardan anında haberdar olan, duygularından arınmış bir yatırımcıdır. Geleneksel finansın temelini oluşturan beklenen fayda teorisi, yatırımcıların nasıl hareket ettiğinden çok, nasıl hareket etmesi gerektiğini savunmakta ve faydacı bir yatırımcının

vereceği kararlar ile ilgilenmektedir. Ancak finansal piyasalarda işlem yapan yatırımcıların tamamen faydacı bir davranış gösterdiklerini söylemek her zaman mümkün olmamaktadır. Yapılan çalışmalar sonucunda, geleneksel finans teorilerinin öne sürdüğü modellerin yatırımcı davranışlarını açıklamada yetersiz kaldığı tespit edilmiştir. İşte bu noktada davranışsal finans, geleneksel finans modellerinin içermediği irrasyonel yatırımcı davranışlarını açıklamaya çalışmaktadır. Davranışsal finasta yatırımcılar rasyonel değil, normal kabul edilmektedir. Böylece bireylerin karar aşamasında düştükleri bazı yanılsamalar, rasyonel olmayan yatırımcı davranışları incelenmeye başlanmıştır. Bu duruma neden olarak bilişsel hatalar, psikolojik önyargılar ve duygular gösterilmektedir.

Yapılan bu çalışmada bireylerin davranışsal finans açısından bireysel yatırım tercihlerinin değerlendirilmesi, davranışsal finans olarak isimlendirilen rasyonel davranamama yanılgılarının test edilmesi ve söz konusu eğilimler ile demografik özellikler ve Hofstede'nin kültür boyutları kapsamında kültür değerleri arasındaki ilişki durumu araştırılmıştır.

Araştırma kapsamında yapılan incelemeler ve analizler sonucunda elde edilen bulgular, Isparta ve Burdur illerindeki bireysel yatırımcıların finansal yatırım kararı alma sürecinde literatürde yer edinen psikolojik ve sosyal yanılgılara sahip olduklarını göstermektedir. Yatırımcıların, riskli ve belirsizlik durumlarından kaçınmalarına rağmen literatürde de yer alan birçok çalışmada olduğu gibi vermiş oldukları yatırım kararlarında kendilerine aşırı güven duydukları, yatırımlarının sonuçlarının uzun vadede istedikleri gibi gerçekleşeceğine kendilerini inandırarak yaptıkları yatırımlarda aşırı iyimser davrandıkları görülmektedir. Bireysel yatırımcıların gösterdiği bir diğer yanılgı olan aşına olma, yatırım araçları içerisinde kendisinin ve çevresinin aşına olduğu, hiçbir bilgi sahibi olmadığı yatırım aracını sadece ismine aşına olduğu için bile diğer yatırım araçlarına tercih ettikleri, kayıptan ve pişmanlıkta kaçınma ihtiyacıyla kaybettiren yatırım araçlarını zararlarını karşılamak maksadıyla gereğinden uzun süre satmadıklarını ve kazandıran hisseleri de kar eder etmez hemen ellerinden çıkararak yatırım süreçlerinde yanlış kararlar verdikleri tespit edilmiştir.

Çalışmada, kültürün yatırımcı eğilimleri ile bir ilişkisinin olup olmadığı incelenerek davranışsal finans kapsamında incelenen yatırımcı eğilimlerine farklı bir bakış açısı kazandırılmıştır. Bu doğrultuda yapılan korelasyon analizi sonuçlarına göre yatırımcıların finansal karar sürecinde gösterdikleri eğilimler ile kültür boyutlarından büyük çoğunluğu arasında pozitif yönlü zayıf bir ilişki olduğu tespit edilerek bireysel yatırımcıların finansal yatırım karar alma süreçlerinde bilişsel ve duygusal eğilimlerin yanı sıra sahip oldukları kültürün de etkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Bireylerin aşırı güven ve aşırı iyimserlik eğilimleri arttıkça güç mesafesi, belirsizlikten kaçınma ve erillik dişillik boyutlarına olan yakınlıkları da artarken bireycilik toplumculuk boyutu ile aşırı güven ve aşırı iyimserlik eğilimi arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu kapsamda karar verme sürecinde kendilerine aşırı güvenli ve aşırı iyimser tutum sergileyen yatırımcıların aynı zamanda güç mesafesi yüksek, yani kendilerini daha egemen ve ayrıcalıklı olduklarını verdikleri kararlarında da bu durumun etkileri olduğunu söylemek mümkündür.

KAYNAKÇA

- Anbar A. ve Eker M. (2009). Bireysel Yatırımcıların Finansal Risk Algılamalarını Etkileyen Demografik ve Sosyoekonomik Faktörler. *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(9), 129-150.
- Ateş A. (2007). Finansal Yatırımların Davranışsal Finans Açısından Değerlendirilmesi Üzerine Bir Araştırma. Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Konya.
- Aydın Ü. ve Ağan B. (2016). Rasyonel Olmayan Kararların Finansal Yatırım Tercihleri Üzerindeki Etkisi: Davranışsal Finans Çerçevesinde Bir Uygulama. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 12(2), 95-112.
- Barak, O. (2008). *Davranışsal Finans*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Basım N. (2000). Belirsizlikten Kaçınma ve Güç Mesafesi Kültürel Boyutları Bağlamında Asker Yöneticiler Üzerinde Görgül Bir Araştırma. *Kara Harp Okulu Bilim Dergisi*, 10(2), 33-52.
- Bayar Y. ve Kılıç C. (2012). Küresel Finansal Krizin Davranışsal Finans Perspektifinden Değerlendirilmesi. *İktisat Fakültesi Dergisi*, 62(2), 177-195.
- Böyükaslan A. (2012). Bireysel Yatırımcıları Finansal Yatırım Kararına Yönlendiren Faktörlerin Davranışsal Finans Açısından İncelenmesi: Afyonkarahisar Örneği. Yüksek Lisans Tezi, Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Afyonkarahisar.
- Cengiz E.- Gegez E. A.- Arslan M. F.- Uydacı M. (2003). *Uluslararası Pazarlama Çevresi*, İstanbul: Der Yayınları.
- Döm, S. (2003). *Yatırımcı Psikolojisi*. İstanbul: Değişim Yayınları.
- Ede M. (2007). Davranışsal Finans ve Bireysel Yatırımcı Davranışları Üzerine Ampirik Bir Uygulama. Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü, İstanbul.
- Gazel, S. (2016). *Davranışsal Finans Psikolojik Eşik ve Önyargılar*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Hofstede G. (1983). The Cultural Relativity of Organizational Practices and Theories. *Journal of International Business Studies*. 14(2), 75-89.
- Hofstede G. (2001). *Culture's Consequences Comparing Values Behaviours, Institutions and Organizations Across Nations*, London: Second Edition Sage Publications.
- Kahneman, D. ve Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263-292.
- Kendirli S. ve Kaya A. (2015). Davranışsal Finans Yaklaşımı ile Çorum ve Yozgat İllerindeki Yatırımcıların Karşılaştırılması. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 5(2), 225-254.
- Küçüksille E. (2004). Optimal Portföy Oluşturmaya Davranışsal Bir Yaklaşım. Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta.
- Mooji M. and Hofstede G. (2002). Convergence and Divergence In Consumer Behaviour Implications for International Retailing. *Journal of Retailing*, 78(1), 61-69.
- Nofsinger, J.R., (2001). *Investment Madness: How Psychology Affects Your Investing... And What To Do About It*, Prentice Hall Inc., United States of America.
- Öğüt A. ve Kocabacak A. (2008). Küreselleşme Sürecinde Türk İş Kültüründe Yaşanan Dönüşümün Boyutları. *Türkiyat Araştırmaları Dergisi*, 23(1), 145-170.
- Sansar N.G. (2016). Değişen Finansal Akımlar: Rasyonalizmden Davranışsal Finans Yaklaşımına. *İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(2), 135-150.
- Sefil, S. ve Çilingiroğlu, H. K. (2011). Davranışsal Finansın Temelleri: Karar Vermenin Bilişsel ve Duygusal Eğilimleri. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(19), 247-268.

Davranışsal Finans Açısından Bireysel Yatırımcıların Yatırım Kararlarında Kültürün Etkisi: Isparta ve Burdur İllerinde Bir Uygulama

- Taner B. ve Akkaya C. (2005). Yatırımcı Psikolojisi ve Davranışsal Finans Yaklaşımı. Muhasebe ve Finansman Dergisi, 27, 47-54.
- Uşul H.- Bekçi İ.- Eroğlu H. (2002). Bireysel Yatırımcıların Hisse Senedi Edinimine Etki Eden Sosyo-Ekonomik Etkenler. Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 19, 135-150.
- Uşul H. ve Küçükşille E. (2012). Bilişsel Önyargılar ve Yatırımcı Kararlarına Etkileri. Yalova Sosyal Bilimler Dergisi, 4, 24-35.

ÜNİVERSİTE HASTANELERİNİN FİNANSAL PERFORMANSI: ANKARA İLİ ÖRNEĞİ

Vahit YİĞİT

Doç. Dr., Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Sağlık Yönetimi
Bölümü, Hastane İşletmeciliği Anabilim Dalı, ORCID ID 0000-0002-9805-8504,
vahityigit@sdu.edu.tr

Süleyman BAYRAKCIOĞLU

Arş. Gör., Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü,
Muhasebe ve Finansman Anabilim Dalı, ORCID ID 0000-0002-3993-6696,
suleymanbayrakcioglu@sdu.edu.tr

ÜNİVERSİTE HASTANELERİNİN FİNANSAL PERFORMANSI: ANKARA İLİ ÖRNEĞİ

Özet

Türk sağlık sisteminde üniversite hastaneleri sağlık hizmeti sunumu, eğitim, araştırma ve uygulama gibi fonksiyonlarını icra etmede önemli bir role sahiptir. Ancak son yıllarda üniversite hastanelerinin finansal performansı ciddi bir şekilde bozulmuştur. Bu araştırmanın amacı, Ankara ili kamu üniversite hastanelerinin finansal performansını analiz etmektir. Araştırma kapsamında yer alan hastanelerin 2013-2018 yıllarına ait bilanço, mizan ve gelir tablosu verileri oran analizi yöntemi ile değerlendirilmiştir. Analiz sonucunda, likidite, finansal yapı, faaliyet ve karlılık oranlarının genel kabul görmüş standartlara çok uzak olduğu tespit edilmiştir. Araştırma kapsamında Ankara ilinde üç kamu üniversite hastanesinin finansal performansı oran analizi yöntemiyle değerlendirilmiştir. Bu hastanelerin 2013-2018 yılları arasında kısa vadeli borçlarını yıl içinde ödeyemediği, tahsil etmiş olduğu gelirler o yıl içindeki borçlarını ödeyemediği, hastanelerin sahip oldukları varlıkların büyük bir çoğunluğu yabancı kaynaklar ile finanse ettiği tespit edilmiştir. Stok devir hızının düşük, ticari borçları ödeme süresinin ortalama 335 gün, karlılık oranlarının negatif olduğu, gelirlerin giderleri karşılama oranının 0,88, borç gelir oranı 0.86 ve sağlık hizmeti gelirlerinden ortalama %2,2 kesinti yapıldığı saptanmıştır. Üniversite hastanelerinin finansal performansını iyileştirmek için yaklaşık son yirmi yılda birçok defa hazine ve maliye yardımı yapılmıştır. Zorunlu giderlerin (personel, bakım onarım ve elektrik gibi) direkt özel bütçeden karşılanarak ve sağlık hizmetleri ücretlerinde maliyete dayalı bir fiyatlandırma yapılarak üniversite hastanelerini finanse edilmesi daha düşük sağlık harcaması yapılmasına ve üniversite hastanelerinin finansal sürdürülebilirliğine olumlu katkı sağlayabilecektir.

Anahtar Kelimeler: Finansal Performans, Üniversite Hastaneleri, Oran Analizi

FINANCIAL PERFORMANCE OF UNIVERSITY HOSPITALS: CASE OF ANKARA

Abstract

In the Turkish health system, university hospitals play an important role in performing their functions such as health service delivery, education, research and implementation. However, the financial performance of university hospitals has seriously deteriorated in recent years. The purpose of this research is to analyze the financial performance of Ankara public university hospitals. The balance sheet, trial balance and income statement data of the hospitals within the scope of the study for the years 2013-2018 were evaluated using the ratio analysis method. As a result of the analysis, it has been determined that liquidity, financial structure, activity and profitability ratios are far from the generally accepted standards. Within the scope of the research, the financial performance of three public university hospitals in Ankara was evaluated using ratio analysis method. It has been determined that these hospitals could not pay their short-term debts during the year between 2013-2018, the revenues they collected could not pay their debts in that year, and the hospitals financed the majority of their assets with foreign resources. It has been determined that the inventory turnover rate is low, the average payment period of commercial debts is 335 days, the profitability rates are negative, the ratio of income to expenses is 0.88, the debt income ratio is 0.86 and the health service income is deducted by 2.2% on average. Many times in the last two decades, treasury and financial aid has been provided to improve the financial performance of university hospitals. Financing university hospitals by meeting mandatory expenses (such as personnel, maintenance, repair, and electricity) directly from the special budget and by making a cost-based pricing in health care fees may positively contribute to lower health expenditures and financial sustainability of university hospitals.

Keywords: Financial Performance, University Hospitals, Ratio Analysis

GİRİŞ

Türkiye’de sağlık sisteminin gerek finansmanını gerekse sağlık hizmetlerini sunumunun verimliliğini artırmak ve maliyetleri düşürmek için genel sağlık sigortası ve sağlıkta dönüşüm olmak üzere iki temel yapısal değişim yapılmıştır. Bu değişim ile birlikte üniversite hastanelerine yapılan geri ödeme yöntemleri değiştirilmiş ve sağlık hizmeti sunumunda maliyet sınırlayıcı sağlık politikaları geliştirilmiştir. Ancak sağlık hizmetleri fiyatlarında ise son yirmi yılda kayda değer bir artış sağlanamamıştır. Bu durum üniversite hastanelerinin finansal yapısının bozulmasına neden olmuştur. Üniversite hastanelerinin finansal yapısını iyileştirmek için son yıllarda mali yardımlar yapılarak bu sorun çözülmeye çalışılmaktadır.

Türk sağlık sisteminde üniversite hastaneleri sağlık hizmeti sunumu, eğitim, araştırma ve uygulama gibi fonksiyonlarını icra etmede önemli bir role sahiptir. Ancak üniversite hastaneleri bu fonksiyonları icra edebilmesi için performans düzeyi yüksek güçlü bir finansal yapıya sahip olmalıdır.

İşletmelerin performans düzeyinin ölçümünde oran analizi, parametrik ve parametrik olmayan yöntemler kullanılmaktadır (Kutlar vd., 2004: 140). Özellikle hastane işletmelerinin finansal performans ölçümünde sıklıkla oran analizi tercih edilmektedir. Oran analizi, finansal tablolar bünyesinde yer alan iki kalem arasındaki ilişkiyi göstermektedir ve bu kalemlerin kendi içinde ya da başka tablolardaki kalemlere oranlanması yapılmaktadır (Ağırbaş, 2014: 74). Oran analizi, aslında bilanço, mizan ve gelir tablosu arasında ilişki kurarak işletmenin mali yapısı ve performansı hakkında daha ayrıntılı bilgi edinilmesine katkıda bulunmaktadır (Akbulut., 2015: 118; Berk, 1998: 32; Schmidgall ve Defranco, 2016: 183; Nair vd., 2016: 3; Finkler ve Ward, 2006: 103). Finansal performansı ölçmek için kullanılan göstergeler genellikle likidite oranları, finansal yapı oranları, faaliyet (devir) oranları ve kârlılık oranları olarak sınıflandırılmaktadır (Akdoğan ve Tenker, 2007: 640; Akgüç, 2011: 435; Ağırbaş, 2014: 74).

Likidite oranları, işletmelerin kısa süreli olan borçlarını ödeme gücünü ölçmek ve çalışma sermayesinin yeterli düzeyde olup olmadığını tespit edebilmek amacıyla kullanılmaktadır (Akgüç, 2010: 23). İşletmelerin dönen varlıkları, kısa vadeli borçlarla ilişkilendirilerek borç ödeme kapasitesi belirlenmeye çalışılmaktadır (Finkler ve Ward, 2006: 110). Likidite oranlarının düşük olması, işletmelerin kısa vadeli borçlarını karşılamakta zorlandığını göstermektedir (Berk, 1998:35). İşletmelerin likidite durumunun analizinde genellikle; cari oran, asit-test oranı, nakit oranı kullanılmaktadır (Akgüç, 2011: 435; Ağırbaş, 2014: 74; Sayılğan, 2011: 138).

Finansal yapı oranları, işletmelerin sahip oldukları varlıklarının ne kadarının yabancı kaynaklardan temin edildiğini, ne kadarının öz sermaye tarafından karşılandığını veya başka bir anlatımla hangi varlıkların hangi oranda hangi kaynaklar tarafından finanse edildiğini tespit etmede kullanılmaktadır. Ayrıca varlık ve kaynakların ne ölçüde etkin ve ekonomik kullanıldığını da tespit etmektedir (Akgüç, 2010: 32; Sariaslan ve Erol, 2008: 197). Finansal yapı oranları; finansal kaldıraç oranı, öz kaynak varlık oranı, kısa vadeli yabancı kaynakların toplam kaynaklara oranı, maddi duran varlıkların öz kaynaklara oranı, dönen varlıkların aktiflere oranı, duran varlıkların sürekli sermayeye oranı olarak sınıflandırılmaktadır (Akgüç, 2010; Arat ve Çetin, 2011; Ağırbaş, 2014).

Faaliyet oranı, işletmelerin sahip oldukları varlıklarının ne oranda etkin kullanıldığını tespit etmek amacıyla kullanılmaktadır (Sariaslan ve Erol, 2008: 193). Faaliyet oranı içerisinde devir hızı oranların yüksek olması, işletme kaynaklarının etkin düzeyde kullanıldığının bir göstergesidir (Okka, 2009: 106). Faaliyet oranları; stok devir hızı, alacak devir hızı, alacakların tahsil süresi, ticari borçları ödeme süresi, hazır değer devir hızı, dönen varlık devir hızı, duran varlık devir hızı, toplam varlık devir hızı ve öz kaynak devir hızı olmak üzere sınıflandırılabilir.

Kârlılık oranları, işletmelerin mali yıl içinde gösterdikleri faaliyetlerin başarı düzeyini ölçmekte ve işletmelerin faaliyetleri sonucunda sağladıkları kârın yapılan yatırım ve satışlara oranla yeterliliklerini tespit etmede önemli rol oynamaktadır (Türko, 2002: 113; Özdemir, 1997: 51). Bu oranın yüksek olması, hastane işletmelerin sağlık hizmeti üretim ve sunumu konusunda başarılı olduklarını ifade etmektedir (Ağırbaş, 2014: 96). Kârlılık oranları; brüt kâr marjı oranı, faaliyet kârı oranı, net kâr marjı oranı, öz kaynak kârlılığı oranı ve varlık kârlılığı oranı olmak üzere sınıflandırılmaktadır (Ağırbaş, 2014: 96; Özdemir, 1997: 51).

GEREÇ VE YÖNTEM

Araştırmanın evrenini mülkiyet yapısı, yatak sayısı ve kuruluş tarihi benzer olan ve aynı ilde bulunan Ankara, Gazi ve Hacettepe Üniversite Hastaneleri oluşturmaktadır. Araştırma verileri Hazine ve Maliye Bakanlığı Muhasebat Genel Müdürlüğü'nden yazılı izin ile DMİS veri tabanından temin edilmiştir. Araştırma kapsamında hastane işletmesinin retrospektif olarak 2013-2018 yıllarına ait bilanço ve gelir tablosu verilerine ulaşılmıştır. DMİS veri tabanında üniversite hastanelerinin mali tabloları 2013 yılından itibaren takip edildiği için bu araştırmaya 2012 yılı ve öncesi dâhil edilmemiştir. Hastane performans oranları ise Hastanelere ait 2012 yılı verileri mevcut olmaması sebebiyle stok devir hızı hesaplamalarında 2013 yılı verileri kullanılmıştır. Analize elverişli olan ilgili yıllara ait bilanço, mizan ve gelir tablosu verileri Microsoft Office Excel programı yardımıyla oran analizi yöntemi ile hesaplanmıştır. Araştırmada kullanılan oran analizi yöntemi Tablo 1'de belirtilen (Akgüç, 2010; Ceylan, 2003; Ercan ve Ban, 2005; Ağırbaş, 2014) formüller yardımıyla hesaplanmış ve sağlık sektöründe genel kabul görmüş oranlar ile karşılaştırılarak yorumlanmıştır.

Tablo 1. Hastanelerde Finansal Performans Oranları

ORANLAR	TANIMLAR
LİKİDİTE ORANLARI	
Cari Oran	Dönen Varlıklar / Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar
Asit- Test Oran	(Dönen Varlıklar- Stoklar) / Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar
Nakit Oran	(Hazır Değerler + Menkul Kıymetler) /Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar
FİNANSAL YAPI ORANLARI	
Finansal Kaldıraç Oranı	(Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar + Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar) / Varlık Toplamı
FAALİYET ORANLARI	
Stok Devir Hızı	Satışların Maliyeti / Ortalama Stoklar
Ticari Borçları Ödeme Süresi	360* Ortalama Ticari Borçlar / Satılan Hizmet Maliyeti
Aktif Devir Hızı	Net Satışlar / Aktif Toplamı
KÂRLILIK ORANLARI	
Brüt Kâr Marjı Oranı	Brüt Satış Kârı / Net Satışlar
Faaliyet Kârı Oranı	Faaliyet Kârı / Net Satışlar
Net Kâr Marjı Oranı	Net Kâr / Net Satışlar
Varlık Kârlılığı Oranı	Net Kâr / Varlık Toplamı
DİĞER ORANLAR	
Gelir/Gider	(Net Satışlar+ Olağan ve Olağan Dışı Gelir)/(Satışların Maliyeti Faaliyet Giderleri+ Olağan ve Olağandışı Giderler)
Borç/Gelir	(KVYK+UVYK)/ (Net Satışlar+ Olağan ve Olağan Dışı Gelir)
Kesinti oranı (%)	(Satış İndirimleri/Brüt Satışlar)*100

BULGULAR

Hastane işletmelerinin likidite oranları; cari oran, asit-test oran ve nakit oranı Tablo 2’de verilmiştir. Hastane işletmelerin dönen varlıkları ile kısa vadeli borçlarını ödemeyebilme yeteneğini gösteren cari oran, (Akgüç, 2010: 28; Ağırbaş, 2014: 76; Akdoğan ve Tenker, 2007) her üç hastanede 2013-2018 yılları arasında ortalama 0,47 olduğu tespit edilmiştir. Kamu hastanelerinde cari oranın 1’den düşük olması, hastanelerin kısa vadeli borçlarını ödemede sıkıntılı olduğu anlamına gelmektedir (Ağırbaş, 2014:75). Sonuç olarak her üç hastanenin de sağlık hizmeti sunumunda ticari firmalara oldukça borçlu olduğunu, nakitlerinin az olduğunu, kısa vadeli borçlarının ödenebilmesi için kısa zamanda nakde çevirebileceği varlıklarla sahip olmadığını, likidite sıkıntısı içerisinde olduğunu ve net çalışma sermayesinin yetersiz olduğu saptanmıştır.

Asit test oranı için genel kabul gören standart oran 1’dir. Eğer bir işletmenin bu oranı 1’in altında ise, kısa vadeli borçlarından bir kısmını hemen ödemesi gerekirse, nakit sıkıntısı yaşayabileceği anlamına gelmektedir (Akgüç, 2010: 28; Ağırbaş, 2014: 76; Akdoğan ve Tenker, 2007). Asit test oranı her üç hastanenin 2013-2018 yılları arasında ortalama 0.33 oranı ile standart oran olan 1’in altında kaldığı tespit edilmiştir. En yüksek asit test oranı 2013 yılında 0,82 ile Hacettepe, en düşük 0.05 ile 2018 yılında Gazi Üniversite Hastanesinde gerçekleşmiştir. Bu durum her üç hastanede de kısa vadeli borçları bir kısmını hemen ödemesi gerekirse, nakit sıkıntısı yaşayabileceği ve bu nedenle yüksek düzeyde icra ve hukuki davalara maruz kalabilme riskinin yüksek olması beklenilmektedir.

Nakit oranı, cari oran ve asit- test oranına kıyasla daha duyarlı olup hastane alacakların tahsil edilemediği ve stokların paraya çevrilemediği dönemlerde kurumun borç ödeme gücünü göstermektedir. Oranın 0.20’den az olmaması az olmaması gerekmektedir (Ağırbaş, 2014:77). Hastanelerin nakit oranı 2013-2018 yılları arasında ortalama 0,03 olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 2. Hastanelerin Likidite Oranları

YIL	Hastane	Cari Oran	Asit- Test Oran	Nakit Oran
2013	Ankara	0,61	0,37	0,02
	Gazi	0,55	0,42	0,04
	Hacettepe	0,87	0,82	0,03
2014	Ankara	0,50	0,33	0,03
	Gazi	0,52	0,43	0,01
	Hacettepe	0,68	0,63	0,01
2015	Ankara	0,30	0,12	0,06
	Gazi	0,69	0,55	0,04
	Hacettepe	0,45	0,36	0,04
2016	Ankara	0,35	0,19	0,04
	Gazi	0,35	0,16	0,02
	Hacettepe	0,40	0,33	0,04
2017	Ankara	0,26	0,13	0,03
	Gazi	0,30	0,15	0,01
	Hacettepe	0,39	0,31	0,05
2018	Ankara	0,31	0,10	0,05
	Gazi	0,31	0,05	0,01
	Hacettepe	0,57	0,44	0,03
Min		0,26	0,05	0,01
Max		0,87	0,82	0,06
Ortalama		0,47	0,33	0,03
Standart Sapma		0,17	0,20	0,02

Hastanelerin finansal yapı oranlarından finansal kaldıraç ve faaliyet oranları Tablo 3'te verilmiştir. Finansal kaldıraç oranı, bir hastane işletmesinin sahip oldukları varlıkların ne kadarının yabancı kaynakla ne kadarının öz sermayeyle finanse edildiğini belirten orandır. Bu oranın hastanelerde 0,50 ve altında olması beklenmektedir. Bir hastane işletmesinin bu oranın yüksek çıkması, o kurumun finansal riskinin yüksek olduğunu göstermektedir (Ağırbaş, 2014: 81; Okka, 2009: 110). Bu kapsamda her üç hastanenin 2013-2018 yılları arasında finansal kaldıraç oranı ortalama 2,8 olarak tespit edilmiştir. Bu hastanelerin finansal riski 2018 yılında diğer yıllara göre oldukça artmış olduğu ve borç yükünün fazla olduğu saptanmıştır.

Stok devir hızı, stokların belirli bir dönem içerisinde kaç defa yenilendiğini gösteren bir orandır (Akdoğan ve Tenker, 2007; Akgüç, 2010: 49). Stok devir hızının yüksek olması, daha az miktardaki sermayenin stoklara bağlandığını gösterir. Bu da başarılı bir stok yönetim performans göstergesidir (Can vd., 2003: 397; Özdemir, 1997: 45-46; Ağırbaş, 2014:87). Hastane endüstrisinde stok devir hızı 50 olduğu ifade edilmektedir (Cleverly, 2010: 285). Bu kapsamda değerlendirdiğimizde üniversite hastaneleri üçüncü basamak düzeyinde sağlık hizmeti sunmaktadır. Sağlık hizmetlerinin en önemli özelliği hizmetleri stoklama imkânı bulunmaz iken sağlık hizmeti sunumu için acil ihtiyaç halinde ilaç ve tıbbi malzeme stoklamak zorundadır. Ancak fazla ve gereksiz stok bulundurmak finansal performansını olumsuz yönde etkilemektedirler. Bu nedenle hastanelerde özellikle hastaya göre değişebilen malzemelerde hasta bazlı satın alma veya sıfır stok politikaları uygulanmaktadır. Hastanelerde stok devir hızının yüksek olması, o hastanede çok sayıda ameliyat ve girişim yapıldığı, hastanenin poliklinik ve yatan hasta sayısının yüksek olduğu ve bu nedenle ilaç ve tıbbi malzeme stok devrinin yüksek olduğunu ifade etmektedir. Bu çalışmada her üç hastanenin stok devir hızı ortalama 9,71 olarak standardın çok altında bir oranda gerçekleştiği tespit edilmiştir.

Ticari borçları ödeme süresi, işletmelerin ticari borçlarını dönem içerisinde ne kadar sürede ödendiğini göstermektedir (Akdoğan ve Tenker, 2007). Bu oran sağlık kurumlarında ticari borçların faaliyet yılı içerisinde ortalama kaç günde ödendiğini gösterir. Araştırmada ticari borçları ödeme süresi 2013-2018 yılları arasında ortalama 335 gün olarak tespit edilmiştir. Üniversite hastanelerine başvuran hastaların %90-95'i Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) mensubudur. Dolayısıyla SGK'nun uygulamış olduğu geri ödeme fiyatları ve geri ödeme süresi hastanelerin borçlarını ödemede anahtar rol oynamaktadır. Türkiye'de 2017 yılından itibaren üniversite hastaneleri global bütçe geri ödeme sistemine geçmesinden dolayı ödemeler her ay düzenli olarak tahsil edilmektedir. Bu nedenle SGK geri ödeme politikasındaki değişiklik her üç hastanenin de 2013 yılına göre ticari borçları ödeme süresini 2018 yılında düşmüş olduğu saptanmıştır.

Aktif devir hızı, hastane işletme varlıklarının ne derece aktif kullandığını gösteren bir orandır (Okka, 2009:108). Oranın düşük olması hastane işletmesinin düşük verimlilikle faaliyetlerini yürüttüğünü ifade etmektedir (Akdoğan ve Tenker, 2007) ve devir hızının yüksek değerler olması varlıkların etkin ve verimli kullandığını göstermektedir (Okka, 2009:108). Bu çalışmada hastanelerin aktif devir hızı ortalama 3,32 olarak tespit edilmiştir.

Tablo 3. Hastanelerin Finansal Yapı ve Faaliyet Oranları

Yıl	Hastane	Finansal Kaldıraç Oranı	Stok Devir Hızı	Ticari Borçları Ödeme Süresi	Aktif Devir Hızı
2013	Ankara	1,70	2,89	519	1,93
	Gazi	1,78	4,65	462	1,84
	Hacettepe	1,15	19,07	350	1,02
2014	Ankara	2,02	4,97	423	2,32
	Gazi	1,85	6,27	429	2,24
	Hacettepe	1,48	22,02	310	1,38
2015	Ankara	3,28	4,87	370	6,32
	Gazi	1,45	5,41	453	2,02
	Hacettepe	3,28	22,18	164	3,91
2016	Ankara	2,82	4,50	471	4,15
	Gazi	2,84	5,71	284	5,08
	Hacettepe	2,91	18,01	268	3,12
2017	Ankara	3,83	6,51	404	4,15
	Gazi	3,63	8,85	230	4,33
	Hacettepe	2,84	13,40	320	2,66
2018	Ankara	5,65	6,73	206	5,96
	Gazi	4,63	6,08	178	4,70
	Hacettepe	3,26	12,67	183	2,67
Min		1,15	2,89	164,25	1,02
Max		5,65	22,18	519,00	6,32
Ortalama		2,80	9,71	334,77	3,32
Standart Sapma		1,19	6,46	113,12	1,57

Tablo 4’te hastanelerin Kârlılık ve diğer oranları verilmiştir. Araştırmada her üç hastanenin brüt kâr marjı oranı, faaliyet kârı oranı, net kâr marjı oranı ve varlık kârlılığı oranı oldukça düşük olduğu ve birçok yıl negatif olduğu tespit edilmiştir. Bu kapsamda hastanelerde brüt kâr marjı oranının düşük olması, o hastanenin faaliyet giderlerinin karşılayamadığı anlamına gelmektedir.

Faaliyet kâr marjı oranı, işletmelerin 100 liralık satış gelirinden ne kadar kâr sağlandığını açıklamaktadır (Doğan, 2012: 425). Bu kapsamda 2013-2018 yılları arasında hiçbir hastanenin satış gelirlerinden kar sağlayamadığı tespit edilmiştir. Oranın düşük ve negatif olması hastane işletme faaliyetlerinin verimlilik ve etkinliğin düşük olduğu ifade edilmektedir.

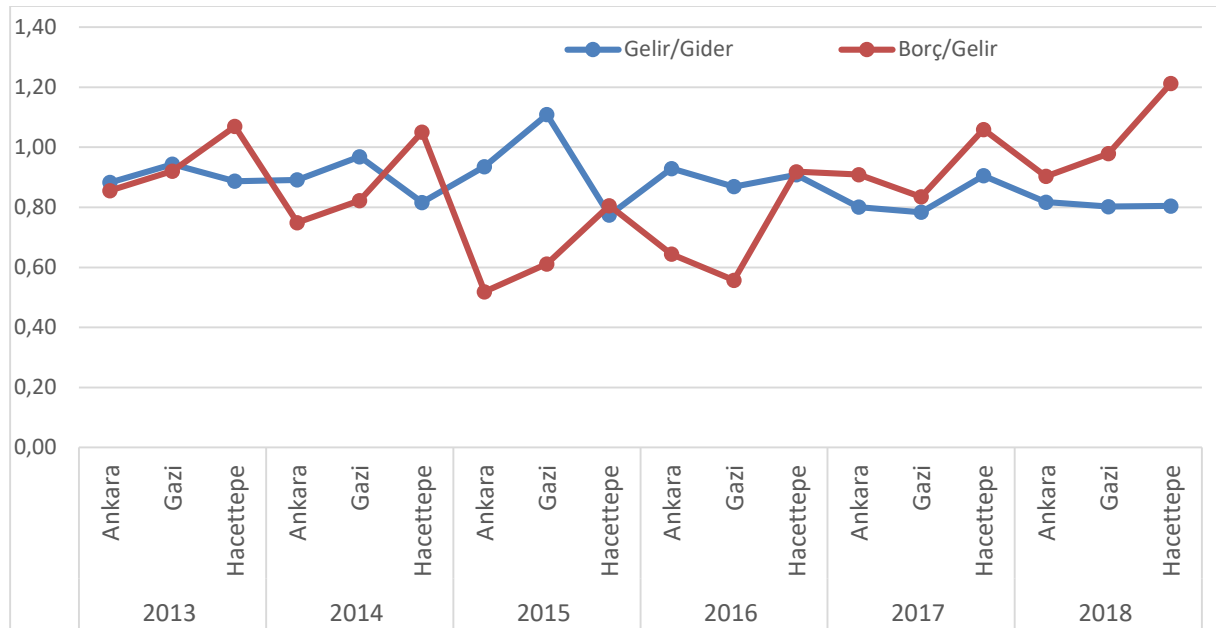
Net kâr marjı oranı aynı zamanda hastane yöneticilerinin başarılarını da ölçmektedir (Akdoğan ve Tenker, 2007). Bu oranın yüksek olması, yüksek kâr marjına sahip bir işletmenin yatırım, üretim, fiyatlama politikalarının finansal açıdan uygunluğunu gösterir (Aydın vd., 2010: 114). Bu kapsamda değerlendirdiğimizde 2013-2018 yılları arasında sadece 2015 yılı Gazi Üniversitesi Hastanesi hariç hiçbir hastanenin kâr sağlayamadığı tespit edilmiştir.

Varlık kârlılığı oranı, işletmelerinin yapmış oldukları yatırımların kârlılığını ifade etmekte ve bir mali yıl içerisinde varlıklara yapılan yatırımların hangi oranda kâr sağladığını ve varlıkların ne derece etkin kullanıldığını göstermektedir (Ağırbaş, 2014: 99; Akgüç, 2010: 67–68; Okka, 2009: 112). Bu kapsamda değerlendirdiğimizde 2013-2018 yılları arasında sadece 2015 yılı Gazi Üniversitesi Hastanesi hariç hiçbir hastanenin kâr sağlayamadığı tespit edilmiştir.

Tablo 4. Hastanelerin Karlılık ve Diğer Oranları

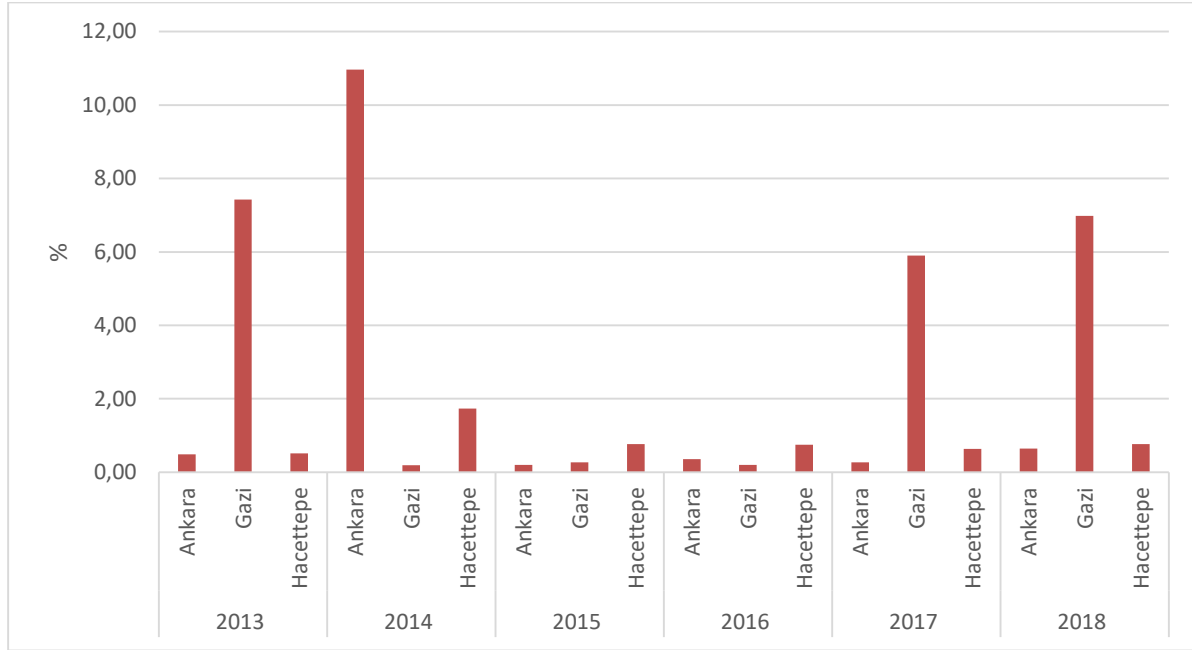
Yıl	Hastane	Brüt Kâr Marjı Oran	Faaliyet Kârı Oranı	Net Kâr Marjı Oranı	Varlık Kârlılığı Oranı	Gelir/Gider	Borç/Gelir	Kesinti oranı (%)
2013	Ankara	0,43	-0,15	-0,14	-0,26	0,88	0,86	0,49
	Gazi	0,45	-0,11	-0,06	-0,12	0,94	0,92	7,43
	Hacettepe	-0,06	-0,15	-0,13	-0,14	0,89	1,07	0,52
2014	Ankara	0,27	-0,30	-0,14	-0,33	0,89	0,75	10,96
	Gazi	0,49	-0,04	-0,03	-0,07	0,97	0,82	0,19
	Hacettepe	-0,12	-0,18	-0,23	-0,32	0,82	1,05	1,73
2015	Ankara	0,54	-0,00	-0,07	-0,43	0,94	0,52	0,20
	Gazi	0,45	-0,04	0,12	0,23	1,11	0,61	0,27
	Hacettepe	-0,11	-0,21	-0,30	-1,19	0,77	0,81	0,77
2016	Ankara	0,50	-0,13	-0,08	-0,33	0,93	0,64	0,35
	Gazi	0,39	-0,15	-0,15	-0,77	0,87	0,56	0,20
	Hacettepe	-0,01	-0,07	-0,10	-0,32	0,91	0,92	0,75
2017	Ankara	0,23	-0,24	-0,25	-1,05	0,80	0,91	0,27
	Gazi	-0,01	-0,21	-0,28	-1,20	0,78	0,83	5,90
	Hacettepe	-0,04	-0,10	-0,11	-0,28	0,91	1,06	0,63
2018	Ankara	0,24	-0,16	-0,23	-1,40	0,82	0,90	0,64
	Gazi	-0,08	-0,25	-0,25	-1,16	0,80	0,98	6,99
	Hacettepe	-0,07	-0,19	-0,25	-0,65	0,80	1,21	0,76
Min		-0,12	-0,30	-0,30	-1,40	0,77	0,52	0,19
Max		0,54	-0,00	0,12	0,23	1,11	1,21	10,96
Ortalama		0,19	-0,15	-0,15	-0,54	0,88	0,86	2,17
Standart Sapma		0,25	0,08	0,11	0,47	0,08	0,19	3,26

Şekil 1’de gelirin gideri ve borç karşılama oranı verilmiştir. 2013-2018 yılları arasında hastane gelirlerinin gideri karşılama oranı ortalama 0,88 olarak tespit edilmiştir. Bu oranın 1 olması gelirin gideri karşıladığı anlamına gelmektedir. Sadece 2015 yılı Gazi Üniversitesi Hastanesi hariç bütün yıllar her üç hastanede gelirin gideri karşılamadığı tespit edilmiştir. Her yıl elde edilen gelirin ne kadarı borç için ayrıldığını ifade eden borç gelir veya borç karşılama oranı ise ortalama 0.86 olarak tespit etmiştir.



Şekil 1. Hastanelerin Gelir Gider ve Borç Gelir Oranı

Hastanelerin sağlık hizmeti kesinti oranları Şekil 2’de verilmiştir. Kesinti oranı, bir hastanenin sunmuş olduğu sağlık hizmetlerinin ne kadarının geri ödeme kurallarına uygun olmayarak üretildiğini ifade etmektedir. Bu oranın oldukça düşük olması istenmektedir. 2013-2018 yılları arası her üç hastanenin kesinti oranları Şekil 2’de gösterilmiştir. Buna göre her üç hastaneden ortalama %2,17 kesinti yapılmıştır. En yüksek kesinti 2014 yılında %10,96 ile Ankara Üniversitesi Hastanesi’nden, en düşük ise 2014 yılında % 0,19 ile Gazi Üniversitesi Hastanesi’nden kesinti yapılmıştır.



Şekil 2. Hastanelerin Tedavi Faturası Kesinti Oranları

TARTIŞMA

Özgülbaş ve arkadaşlarına (2009) göre finansal performans ölçümünde temel amaç hastanenin finansal durumu ve gelişimi ile ilgili bilgi sağlamaya yönelik bir denetim aracıdır. Hastanelerde finansal performans ölçümü, hastane yönetiminin temel sorumlulukları arasında yer almaktadır.

Türkiye’de Yükseköğretim Kurumuna bağlı olarak sağlık hizmeti sunan yaklaşık 43 üniversite hastanesi bulunmaktadır. Bu hastaneler eğitim, araştırma ve uygulama gibi fonksiyonlarını icra etmede ve üçüncü basamak sağlık hizmeti sunumunda önemli bir role sahiptir. Ancak bu fonksiyonları icra eder iken finansal yapısı her yıl gittikçe bozulmaktadır. Hazine ve Maliye Bakanlığı (2020)’nın 2019 yılı verilerine üniversite hastanelerinin toplam borcu 10.3 milyar TL olarak gerçekleşmiştir. Bu borç yükünün yaklaşık %90’nı ilaç, tıbbi malzeme, tıbbi teçhizat, bakım onarım ve diğer mal ve hizmet alımlarına yöneliktir. Bu çalışmada Ankara ili kamu üniversite hastanelerinin 2013-2018 yılı finansal performansını analiz edilmiştir. Bu kapsamda üniversite hastanelerinin finansal performansı ile ilgili benzer çalışmalar incelendiğinde;

Bülüç ve arkadaşları (2017) 43 kamu üniversite hastanesinin 2013-2015 yılları arası finansal tablolar oran analizi yöntemiyle değerlendirilmiştir. Analiz sonucunda, hastanelerin borç yükünün fazla olduğu, kısa vadeli borçlarını ödemede problem yaşadığı, stok devir hızının ve alacak devir hızının düşük olduğu ve gelirleriyle giderlerini karşılayamadığı sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca hastanelerin 2013 yılı finansal performansı 2015 yılına göre daha pozitif olduğu saptanmıştır.

Yiğit ve Yiğit (2016) tarafından yapılan çalışmada 15 üniversite hastanesinin finansal sürdürülebilirliği analiz edilmiştir. Üniversite hastanelerinin finansal sürdürülebilirliğine; geri ödeme sistemi, sağlık politika ve planlamaları, verimlilik ve performans, mali yönetim, yönetim ve organizasyon ana faktörlerin etkilediği tespit edilmiştir. Yapılan çalışmanın oran analizi bölümünde ise

üniversite hastanelerinin finansal göstergelerinin standartlara uygun olmadığı, gelirlerinin giderlerinden daha fazla olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca üniversite hastanelerinin finansal performansına etki eden en önemli dış faktörün geri ödeme sistemi ve fiyatlandırma, en önemli iç faktörün ise personel, malzeme ve tıbbi teknolojinin verimsiz kullanılması olduğu tespit edilmiştir.

Azap ve Ağırbaş (2014) yaptıkları çalışmada üniversite hastanelerinin son yıllarda ciddi bir mali kriz içine itilmiş olduklarını belirtmektedirler. Üniversite hastanelerinin “performansı”, şimdiki gibi hasta bakımına endeksli gelir getirici faaliyetler üzerinden değil, eğitim, araştırma-geliştirme ve ileri tıp uygulamalarını gerçekleştirme düzeyleri üzerinden değerlendirilmeli ve üniversite hastanelerine kaynak aktarımı buna göre planlanması gerektiğini ifade etmektedirler.

Gülşen ve Yıldırım (2017) tarafından yapılan çalışmada Sağlık Uygulama Tebliği (SUT) fiyatlarının üniversite hastanelerinin finansal yapısını olumsuz etkilemesinin yanı sıra SUT 'ta yer almayan birtakım hizmet ve sarf malzemelerin de SGK tarafından değil hastanenin döner sermayesinden karşılanması sonucunda mali yapıya ek bir yük getirdiğini tespit etmişlerdir. Döner sermayeden eğitim ve araştırma payı, hazine katkı payı ve personel giderlerini yanı sıra paket fiyat dışı (SUT dışı) hizmetler nedeniyle de ödemeler yapılması hastanenin mali yapısını olumsuz yönde etkilediği tespit etmişlerdir.

Özsarı (2013) tarafından yapılan çalışmada 2000’li yılların ikinci yarısından başlayarak, üniversite hastanelerinin siyasi ve bürokratik karar vericilerle de paylaşılan ciddi boyutta sorunları bulunduğunu, tedbir alınamadığı takdirde, üniversite hastaneleri borç gelir oranının 2009 yılından 2013 yılına kadar %192.9 artacağını ifade etmiştir. Üniversite hastanelerinin mali açıdan iyileştirilmesi; yerel, bölgesel ve hatta global düzeyde sağlık hizmetlerine olan artan talep kapsamında var olan potansiyelin hızla değere dönüşmesini sağlayacağını belirtmektedir.

Tuncer, Tatar ve Şahin (2017) tarafından yapılan çalışmada ise reformist bir vizyonun üniversite hastanenin mali durumunda büyük iyileşmeler sağladığını ve iyi yönetim uygulamalarının üniversite hastanelerinin finansal sürdürülebilirliğine yardımcı olabileceğini tespit etmişlerdir.

Yılmaz ve arkadaşları (2018) tarafından yapılan çalışmada 42 üniversite hastanesinin gelir, gider, borç yapısı 2009- 2015 dönemi için panel veri analiziyle incelenmiştir. Analiz sonuçları hastanelerin gelir ve gider yapısındaki değişimin, hastanelerin açıkları ve borçları üzerinde anlamlı bir etkisi olduğunu tespit etmişlerdir. Borç/gelir oranındaki bozulma gelecek dönemde özellikle büyük üniversite araştırma hastanelerinin mali performansını sürdürülemez bir noktaya taşıyacağını belirtmektedirler. Üniversite hastaneleri hizmet sunumu sürecinde gelirlerdeki artış ile beraber gider azaltmaya yönelik atılacak somut adımlar finansal performansın iyileşmesine neden olacağını saptamışlardır.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Araştırma kapsamında Ankara ilinde üç kamu üniversite hastanesinin finansal performansı oran analizi yöntemiyle değerlendirilmiştir. Bu hastanelerin 2013-2018 yılları arasında kısa vadeli borçlarını yıl içinde ödeyemediği, tahsil etmiş olduğu gelirler ile o yıl içindeki borçlarını ödeyemediği, hastanelerin sahip oldukları varlıkların büyük bir çoğunluğu yabancı kaynaklar ile finanse ettiği tespit edilmiştir. Stok devir hızının düşük, ticari borçları ödeme süresinin ortalama 335 gün, karlılık oranlarının negatif olduğu, gelirlerin giderleri karşılama oranının 0,88, borç gelir oranının 0, 86 ve sağlık hizmeti gelirlerinden ortalama %2,2 kesinti yapıldığı saptanmıştır.

Üniversite hastanelerinin finansal performansını iyileştirmek için yaklaşık son yirmi yılda birçok defa hazine ve maliye yardımı yapılmıştır. Yapılan mevzuat değişikliği ile 2547 sayılı Yükseköğretim Kanununun Ek 45 inci maddesinde "*Devlete ait üniversitelerin tıp fakülteleri ve dış hekimliği fakülteleri ile bunlara bağlı sağlık uygulama ve araştırma merkezi birimleri ile rektörlüklerine bağlı sağlık hizmeti sunan enstitülerin döner sermaye işletmesi birimlerinden, borç karşılama yüzdeleri Hazine ve Maliye Bakanlığınca tespit edilecek oranın altında kalanlara Hazine ve Maliye Bakanlığı bütçesinden kaynak aktarılabilir*" amir hükmü getirilmiştir. Bu kanuna istinaden Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından 07.10.2020 tarihinde bir genelge ile üniversite hastanelerinden alacaklı firmaların ilaçlarda %18, tıbbi malzeme ve diğer borçlarda %25 oranında indirim uygulama koşulu ile borçlar ödenmiştir. Ancak bu durum üniversite hastanelerinin finansal

performansını geçici bir iyileşme sağlayacağı düşünülmektedir. Üniversite hastanelerinin finansal yapısını bozan en önemli faktörlerden biri zorunlu giderler karşılandıktan sonra kalan gelirin ilaç ve tıbbi malzeme ödemelerine yetmemesidir. Bu durumda ticari borçlanma süresi çok uzun oldukça; ilaç ve tıbbi malzeme tedarikçileri döviz kurlarının da artması ile beraber ihalelere çok yüksek düzeyde fiyat teklif edeceklerdir. Bu durum üniversite hastaneleri için temel iki finansal performans göstergesi olan gelir/gider, borç/gelir oranının bozulmasına neden olmaktadır. Zorunlu giderlerin (personel, bakım onarım ve elektrik gibi) direkt özel bütçeden karşılanarak ve sağlık hizmetleri ücretlerinde maliyete dayalı bir fiyatlandırma yapılarak üniversite hastanelerini finanse edilmesi daha düşük sağlık harcaması yapılmasına ve üniversite hastanelerinin finansal sürdürülebilirliğine olumlu yönde katkı sağlayabilecektir.

KAYNAKLAR

- Ağırbaş, İsmail. 2014. *Sağlık Kurumlarında Finansal Yönetim ve Maliyet Analizi*. Ankara: Siyasal Kitapevi.
- Akbulut, Ramazan. 2015. BİST’ te İmalat Sektöründeki İşletmelerin Finansal Performansları Üzerine Bir Araştırma. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 65(1):117–36.
- Akdoğan, Nalan ve Nejat Tenker. 2007. *Finansal Tablolar ve Mali Analiz Teknikleri*. Ankara: Gazi Kitabevi Tic. Ltd.Şti.
- Akgüç, Öztin. 2010. *Finansal Yönetim*. İstanbul: Avcıol Basım Yayın.
- Akgüç, Öztin. 2011. *Mali Tablolar Analizi*. İstanbul: Arayış Basım ve Yayıncılık Ltd. Şti.
- Aydın, Nurhan, Metin Çoşkun ve Mehmet Başar. 2010. *Finansal Yönetim*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Azap, Alpay ve İsmail Ağırbaş. 2014. Üniversite Hastaneleri İşletmeleşme veya Batma Sarmalından Kurtulabilir Mi ? *Toplum ve Hekim*, 29(6):439–42.
- Berk, Niyazi. 1998. *Finansal Analiz*. İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- Bülüş, Ferda, Okan Özkan ve İsmail Ağırbaş. 2017. Üniversite Hastanelerinin Finansal Performansının Oran Analizi Yöntemiyle Değerlendirilmesi. *Business & Management Studies: An International Journal*, 5(2):268–81.
- Can, Halil, Tuncer Doğan ve Ayhan Yaşar. 2003. *Genel İşletmecilik Bilgileri*. Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Ceylan, Ali. 2003. *İşletmelerde Finansal Yönetim*. Bursa: Ekin Kitabevi.
- Cleverley, W. O., Cleverley, J. O., Song, P. H. 2010. *Essentials Of Health Care Finance*. Jones and Bartlett Publishers.
- Doğan, Muammer. 2012. *İşletme Ekonomisi ve Yönetimi*. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Ercan, Metin ve Ünsal Ban. 2005. *Değere Dayalı İşletme Finansı: Finansal Yönetim*. Ankara: Gazi Kitabevi Tic. Ltd. Şti.
- Finkler, Steven ve David Ward. 2006. *Accounting Fundamentals for Health Care Management*. 3rd ed. edited by K. G. McNeill. USA, Massachusetts: Jones And Bar.
- Gülşen, Mustafa Alpin ve Mustafa Yıldırım. 2017. Mali Regülasyon Olarak Sağlık Regülasyonlarının Sağlık Kurumlarına Etkisi: Türkiye’de Üniversite Hastaneleri ve Sağlık Uygulama Tebliği. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 13(1),23–44.
- Hazine ve Maliye Bakanlığı 2020, <https://muhasibat.hmb.gov.tr/dmis-istatistikler>, erişim tarihi:01.09.2020.
- Kutlar, Aziz, Aslan Gülcü ve Yalçın Karagöz. 2004. Cumhuriyet Üniversitesi Fakültelerinin Performans Değerlendirmesi. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 5(2),137–57.

- Nair, Yasotha, Laily Paim, Mohd Fazli Sabri ve Husniyah Abdul Rahim. 2016. Financial Ratios and the Probabilistic Prediction of Bankruptcy among Malaysian Civil Servants. *Journal of Emerging Economies and Islamic Research* , 4(2),1–13.
- Okka, Osman. 2009. *Analitik Finansal Yönetim: Teori ve Problemler*. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Özdemir, Muharrem. 1997. *Finansal Yönetim*. Ankara: Baran Ofset.
- Özgülbaş, Nermin., Koyuncugil, Ali. S., Bilgin, Mert. and Altıparmak, Ali. 2009. Kamu Hastanelerinin Finansal Performansını Etkileyen Örgütsel Faktörlerin Belirlenmesi. *Verimlilik Dergisi*, 2009(4), 103-114.
- Özsarı, Haluk. 2013. Finansal Sürdürülebilirlik, Güçler Ayrılığı ve Üniversite Hastaneleri. *İstanbul Tıp Fakültesi Dergisi*, 76(1):4–8.
- Sarıaslan, Halil ve Cengiz Erol. 2008. *Finansal Yönetim : Kavramlar, Kurumlar ve İlkeler*. Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Sayılgan, Güven. 2011. *Soru ve Yanıtlarıyla İşletme Finansmanı*. Ankara: Turhan Kitabevi Yayınları.
- Schmidgall, Raymond S. ve Agnes Defranco. 2016. How To Best Use Financial Ratios in Benchmarking and Decision Making in Clubs : Review of the Decade 2003 – 2012. *International Journal of Hospitality & Tourism Administration*, 17(2):179–97.
- Tuncer, A. Murat, Mehtap Tatar ve İsmet Şahin. 2017. University Hospitals in Turkey: Structural Crisis in Financing or Consequence of Mismanagement? *Journal of Hospital Administration*, 6(4):52-60.
- Türko, Metin. 2002. *Finansal Yönetim*. İstanbul: Alfa Basım Yayım Dağıtım.
- Yiğit, Vahit ve Arzu Yiğit. 2016. Üniversite Hastanelerinin Finansal Sürdürülebilirliği. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 8(16):253–73.
- Yılmaz, Hakan, Pelin İyidoğan ve Eda Balıkcıoğlu. 2018. Üniversite Eğitim ve Araştırma Hastane Döner Sermayelerinin Mali Performansı ve Risk Alanları. *Amme İdare Dergisi*, 51(3):205–233.
- Yükseköğretim Kanunu (2547 Sayılı) //www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.2547.pdf, erişim tarihi:01.11.2020

GİZLİ KALİTE MALİYETLERİNİN BELİRLENMESİ ÜZERİNE BİR UYGULAMA*

Mükrime ÖKSÜZ DEMİRGUBUZ

Öğr. Gör., Pamukkale Üniversitesi, Denizli Sosyal Bilimler MYO, Dış Ticaret,
mdemirgubuz@pau.edu.tr

Vesile ÖMÜRBEK

Doç. Dr., Süleyman Demirel Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü,
vesileomurbek@sdu.edu.tr

* Bu çalışma, Mükrime ÖKSÜZ DEMİRGUBUZ'un Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde Vesile ÖMÜRBEK danışmanlığında yürütülen "Kalite Maliyetlerinden Gizli Kalite Maliyetlerin Tespiti, Hesaplanması ve Örnek Uygulama" adlı doktora tezinden üretilmiştir.

GİZLİ KALİTE MALİYETLERİNİN BELİRLENMESİ ÜZERİNE BİR UYGULAMA

ÖZET

Günümüz iş dünyasında işletmeler için ürün ve hizmetlerde kalitenin iyileştirilmesi bir gereklilik olmaktadır. Dolayısıyla işletmelerde gerçekleşen kalite maliyetlerinin tespiti öne çıkmaktadır. Çalışmada kalite maliyetleri sınıflandırmasından gizli kalite maliyetlerinin incelenmesi amaçlanmaktadır. Gizli kalite maliyetleri görünmeyen ve bilinmeyen maliyetlerden oluşmaktadır. İşlemeler bazı gizli kalite maliyetlerini bilseler de hesaplayamamakta ve muhasebeleştirememektedirler. Çalışmada yeni bir yaklaşım olan gizli kalite maliyetleri tahmin edilmeye ve açıklanmaya çalışılmıştır. Gizli kalite maliyetleri ile ilgili yapılan sınıflandırmalar ve gizli kalite maliyet türleri açıklanmıştır. Çalışmanın uygulama kısmında belirlenen gizli kalite maliyetleri bir işletmede araştırılmış ve var olup olmadığı hakkında bilgi elde edilmeye çalışılmıştır. Sonuç olarak birçok maliyetin dikkate alınmadığı veya bir kalite maliyet kalemi olarak değerlendirilmediği görülmüştür. İncelenen işletmenin kalite konusunda çok özenli olduğu ancak farkında olmadıkları gizli kalite maliyetleri hakkında bir şey yapamadıkları gözlemlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Gizli Kalite Maliyetleri, Gizli Maliyetler, Kalite Maliyetleri, Kalite Kaybı.

AN APPLICATION ON THE DETERMINATION OF HIDDEN QUALITY COSTS

ABSTRACT

In today's business world, improving the quality of products and services is a necessity for businesses. Therefore, the determination of the quality costs incurred in the businesses comes to the fore. In the study, it is aimed to examine the hidden quality costs from the quality costs classification. Hidden quality costs consist of invisible and unknown costs. Even though businesses know some hidden quality costs, they cannot calculate and accounting for them. In the study, hidden quality costs, which is a new approach, are tried to be estimated and explained. Classifications of hidden quality costs and hidden quality cost types are explained. Hidden quality costs determined in the application part of the study were investigated in a business and information was tried to be obtained about whether they exist or not. As a result, it has been observed that many hidden quality costs are not taken into account and are not considered as a quality cost item. It has been observed that the business is very attentive to quality, but because they do not know, they cannot do anything about hidden quality costs.

Key words: Hidden Quality Costs, Hidden Costs, Quality Costs, Quality Loss.

1.GİRİŞ

Dünya standartlarında üretici olmak isteyen işletmeler için yüksek kalitenin önemi vurgulanmaktadır. Bu ise rakiplerin sunduklarının daha kaliteli olması veya kalitesiz olmasının önemli bir maliyet faktörü olmasından kaynaklanmaktadır (Albright & Roth, 1992, s. 16). Kalite yönetimi kuruluşların maliyetleri düşürmesine ve karı arttırmasına yardımcı olabilmektedir. Ancak kalitenin yönetilmesinden önce ölçülmesi gerekmektedir. Kalite parayla ölçülebilir dolayısıyla kalite ile mali sonuçlar arasında neden sonuç ilişkisi bulunmaktadır. Ancak, kalite ve kâr arasındaki ilişki kolayca algılanabilecek kadar doğrusal değildir (Andrijasevic, 2008, s. 111). Kalite, işletmenin pazardan bekleyebileceği ve rekabet avantajı sağlayabileceği belirli bir kalite seviyesi için gereken harcama kaynaklarının değerlendirilmesine ihtiyaç duyulan temel rekabetçi değişkenlerden biri haline gelmiştir (Andrijasevic, 2008, s. 114) .

İşletmeler ürün ve hizmetlerde kalitenin iyileştirilmesinin bir gereklilik olduğunu fark etmişlerdir. Bunun temel nedenlerinden birincisi, işletmelerin kalite standartlarını karşılayamaması sonucu karşılaşılan yüksek maliyetler; ikincisi işletmeyi üstün kaliteli bir üretici olarak gören müşterilerden elde edilen faydalardır. Ürün pazarının başarısı için ürün maliyetleri, ürün kalitesi ve gelişip büyümek için gereken zaman olan unsurların birleşiminin gerekli olduğu savunulmaktadır. Bir ürünün en önemli özelliği olan kalite, maliyetler ile ilişkilendirilmektedir. Ayrıca kalite müşterilerin bakış açısını etkilemektedir (Starcevic, Mijoc, & Mijoc, 2015, s. 233).

Son zamanlarda kalite maliyetlerine yeni kategori önerileri sunulmaktadır. Bilinen hesaplanabilen kalite maliyet sınıflandırmaları yerine yeni sınıflandırmalar ve yeni maliyet türleri ortaya konulmaktadır. Bunlar hesaplanabilen ancak işletmelerin farkında olmadığı ve bilmediği kalite maliyetleri; bilinmesine rağmen bir kısmı hesaplanıp bir kısmı bilinmeyen ve hesaplanmayan kalite maliyetleri, hiç bilinmeyen veya bilinse de hesaplanamayan kalite maliyetleri gizli kalite maliyetleri olarak yeni sınıflandırmalarda yer almaktadır.

Çalışmada gizli kalite maliyetlerini tahmin ederek bunların varlığını ortaya koymak amaçlanmıştır. Gizli kalite maliyetlerinin dahil olduğu farklı kalite maliyetleri sınıflandırmaları ve gizli kalite maliyet türleri incelenmiştir. Bu doğrultuda öne çıkan iki çalışma (Yang, 2008), "Improving the definition and quantification of quality costs"; (Sailaja, Basak, & Viswanadhan, 2015/b), "Hidden Costs Of Quality: Measurement & Analysis" üzerinden gizli kalite maliyetleri açıklanmıştır. Daha sonra gizli kalite maliyet uygulaması ile belirlenen bir işletmede bu maliyetlerin varlığı yokluğu incelenmiştir.

2. KALİTE MALİYETLERİ

Kalite yönetiminde ve kontrolünde hem finansal veriler, hem de finansal olmayan veriler müşteri memnuniyetinin anlaşılabilmesi için önemli rol oynamaktadır. Finansal olmayan faktörlerin bir kısmı işletme içi süreçlerle kontrol edilebilmektedir. Müşteri memnuniyetinin artması için işletme içi süreçlerin kalitesinin mükemmelleştirilmesi gerekmektedir. Örneğin sağlam çıktı sayısı/toplam çıktı; imalat sürecinden ilk çıkışta sağlam ürün yüzdesi; elde tutulmak zorunda olunan stoklara yapılan yatırım trendi; makinelerin duraklatıldığı zaman süresi, yeni mamul için gerekli zaman süresi gibi sayılabilmektedir. Çalışanların memnuniyeti ve yetkilendirilmeleri de içsel kalite göstergesi sayılmaktadır. Yeni mamul geliştirmek için gereken zaman süresi, üretim süreci hızı, verimi, güvenlik kayıtları da sayılabilmektedir (Basık, 2012, s. 362).

Kalite maliyeti; bir ürünün ya da hizmetin gerçek maliyeti ile belirlenen standardın altında gerçekleşen ürün veya hizmetin maliyeti arasındaki fark olarak tanımlanmaktadır (Cheah, Shahbudin, & Taib, 2011, s. 408). Feigenbaum kalite maliyetlerini müşteri memnuniyetini sağlama maliyeti olarak tanımlamaktadır (Harrington, 1999, s. 223). Amerikan Kalite Kontrol Derneği'ne (ASQC) göre, kalite maliyetleri, işletme tarafından oluşturulan tüm ürün veya hizmet gereksinimleri ile müşteri ve toplumla yaptığı sözleşmelerle tanımlanan ürün veya hizmet kalitesine ulaşması veya ulaşmaması ile ilişkili maliyetler olarak tanımlanmaktadır. Kalite maliyetleri, kalitede bir eksikliğin önlenmesi için yapılan masraflar ve müşteri gereksinimlerini karşılamada başarısız olduğunda ortaya çıkan maliyetlerdir (Krishnan, Agus, & Husain, 2000, s. 844). Kalite maliyet çalışmaları bir kuruluşun kalite çabalarını takip etmemesinden kaynaklanan ekonomik kayıpları vurgulamaktadır. Kalite yöntemlerini

kullanarak ve kaliteli ürünler üreterek kuruluşların kazanç elde etme potansiyelini göstermektedir (Krishnamoorthi, 2006, s. 14).

2.1. Kalite Maliyetlerinin Sınıflandırılması

Doğru zamanda iyi performans gösteremeyen herhangi bir faaliyet daima işletmelere zarar vermektedir (Sailaja, Basak, & Viswanadhan, 2015/b, s. 16). Bu nedenle bir işletmenin kalite için yüklendiği toplam harcamayı ifade eden kalitenin maliyetlerinin sınıflandırılması ve tespit edilmesi önemli olmuştur (Cheah, Shahbudin, & Taib, 2011, s. 408). Kalite maliyetine ilişkin olarak üç temel maliyetten söz edilmektedir (Yükçü, 2014, s. 527).

- Önleme Maliyetleri
- Ölçme-Değerleme Maliyetleri
- Başarısızlık Maliyetleri
 - İçsel Başarısızlık Maliyetleri
 - Dışsal Başarısızlık Maliyetleri

Önleme Maliyeti: Kusurları ve uygunsuzlukları önleme masrafları olarak tanımlanırken (Cheah, Shahbudin, & Taib, 2011, s. 408) kusur ve uygunsuzluk riskini azaltmak, önlemek veya araştırmak için yapılan tüm faaliyetlerin maliyetlerini içermektedir. Bu maliyetler Tablo 1’de sıralanmıştır (Yükçü, 2014, s. 527):

Tablo 1: Önleme Kalite Maliyetleri

• Kalite planlaması • Kalite ölçüm ve test ekipmanlarının tasarım ve geliştirilmesi • Kalitenin gözden geçirilmesi ve tasarımın doğrulanması • Kalitenin ölçüm ve test ekipmanlarının ayar ve bakımı • Kalite iyileştirme programları	• Kalite değerlendirmede kullanılan üretim ekipmanlarının ayarı ve bakım • Tedarikçi garantisi • Kalite eğitimi • Kalite denetimi • Son durum analizi ve kalite bilgilerinin raporlanması
---	---

Ölçme- Değerleme Maliyeti: Ürünün kalite gereksinimlerine uygunluğunun sağlanması için yapılan çalışmaları maliyetlerinden oluşmaktadır (Bozkurt, 2003, s. 19). Bu maliyetler Tablo 2’de gösterilmiştir (Yükçü, 2014, s. 528):

Tablo 2: Ölçme – Değerleme Kalite Maliyetleri

• Üretim öncesi doğrulaması • Teslim alma muayenesi • Laboratuvar kabul testi • Muayene ve test	• Kayıt tutma • Muayene ve test ekipmanı • Muayene sonuçlarının analizi ve raporlanması	• Alan başarı testi • İzinler ve tasdikler • Stok değerlemesi
---	---	---

Başarısızlık Maliyetleri: Ürünlerin müşteri gereksinimlerini karşılayamadığı için ortaya çıkmaktadır. Hem iç başarısızlık maliyetleri hem de dış başarısızlık maliyetleri aynı sebeplerle ortaya çıkmakta, ancak farklı biçimlerde görülmektedir. (Cheah, Shahbudin, & Taib, 2011, s. 408). İç ve dış başarısızlık maliyetlerinin toplamı her zaman önleme ve değerlendirme maliyetlerinden daha yüksek gerçekleşmektedir. Önleme ve değerlendirme maliyetleri ile kalite reddedilme oranını azaltılabilmekte ve çıktı hacminin artışı sağlanabilmektedir (Teli, Jagtap, & Chanewar, 2017, s. 53).

İçsel Başarısızlık Maliyetleri: Kusurlu ürün müşteriye teslim edilmeden önce ortaya çıkmakta (Top & Karabinar, 2013, s. 59) ve yeniden test etme yeniden muayene etme ve tasarımdan doğan maliyetler gibi kalite halkasının herhangi bir aşamasında bulunan hatalar veya uyumsuzluklardan dolayı bir işletmede ortaya çıkan maliyetlerdir (Yükçü, 2014, s. 527). İçsel başarısızlık maliyetleri Tablo 3’te sıralanmıştır:

Tablo 3: İçsel Başarısızlık Kalite Maliyetleri

• Artık • Yerine koyma, yeniden üretme ve tamir • Arızaların giderilmesi veya kusur/başarısızlık analizi • Muayene ve test tekrarı	• Taşeronun hatası • Değişim izinleri ve imtiyazlar • Kalite uygunsuzluğundan doğan kazanç kaybı • Zaman kayıpları
--	--

Dışsal Başarısızlık Maliyetleri: Kusurlu ürünlerin müşteriye ulaşmasından sonra ortaya çıkmaktadır. Dış başarısızlık maliyetleri müşteriye direkt etkilemekte ve genellikle kalite maliyetleri

içerisinde en yüksek rakamlara ulaşan kalite maliyet kalemlerinden oluşmaktadır (Top & Karabınar, 2013, s. 59). Hatalı mamullerin yenisiyle değiştirilmesi, garanti kapsamındaki hizmetler ve tahakkuk eden cezaların değerlendirilmesi sonucu ortaya çıkan maliyetlerdir. Dışsal başarısızlık maliyetleri Tablo 4'te sıralanmıştır (Yükçü, 2014, s. 527):

Tablo 4: Dışsal Başarısızlık Kalite Maliyetleri

• Şikayetler • Garanti süresi içinde yerine getirilen yükümlülükler • Kabul edilmeyen ve iade edilen mamuller	• Müşteri ile temas sağlama maliyetleri • Mamul sorumluluğu	• Uzlaşma • Satış kaybı
---	---	---

Kalite maliyet unsurları birbirleri ile karşılıklı etkileşim halindedir. Önleme maliyetlerinin artırılması ürünlerdeki kusur ve uygunsuzlukların azalmasını sağlamaktadır. Kusur ve uygunsuzlukların azalması değerlendirme ve başarısızlık maliyetlerinin de azalmasını sağlamaktadır. Başarısızlık maliyetlerinin düşürülmesi ile de alıcının güveni artacak ve işletme çalışanlarının moral düzeylerinin artması sağlanacaktır (Bozkurt, 2003, s. 23).

2.2.Kalite Maliyetleme Yöntemleri

Kalite maliyetleme yöntemleri, yıllar itibariyle gelişerek ve farklılaşarak devam etmektedir. Kalitenin maliyetlendirilmesi önce maliyetlerin sınıflandırılması ve bu sınıflandırmaya dayanarak maliyetlerin hesaplanılmasına dayanmaktadır (Schiffauerova & Thomson, 2006/a, s. 3).

Juran (1951) ve Feigenbaum (1956) tarafından önerilen geleneksel PAF yöntemi, kalite maliyetlerini önleme, değerlendirme ve başarısızlık maliyetleri olarak sınıflandırmaktadır. Crosby (1979) modelinin maliyet kategorileri PAF şemasına benzemektedir. Crosby kaliteye “gereksinimlere uygunluk” olarak bakmaktadır ve bu nedenle, kalite maliyetini, uygunluk maliyeti ve uygunsuzluk maliyeti toplamı olarak tanımlanmaktadır. Uygunluk maliyeti, işlerin ilk seferde doğru yapıldığından emin olma maliyeti; uygunsuzluk maliyeti, işin müşteri gereksinimlerine uymadığı zaman harcanan paranın maliyeti olduğu belirtilmiştir. Diğer kalite maliyetlendirme yaklaşımı, Ross (1977) tarafından geliştirilen süreç maliyeti modeli olmuştur. İlk olarak Marsh (1989) tarafından kalite maliyetlendirmede kullanılmıştır. Ürünler veya hizmetler yerine süreçlere odaklanan kalite maliyet sistemlerini temsil etmektedir (Schiffauerova & Thomson, 2006/b, s. 1-2). Literatürde, kalite maliyetlendirmesi için fırsat ve maddi olmayan maliyetlerin önemi de vurgulanmıştır. Bunlar sadece kaybedilen müşterilerden kazanılmayan karlar ve uygunsuzluk nedeniyle gelirden azalma gibi tahmin edilebilecek maliyetlerden oluşmaktadır (Schiffauerova & Thomson, 2006/b, s. 1-2).

3.GİZLİ KALİTE MALİYETLERİ

Kalite maliyetleri ve kalitesizlik maliyetleri çeşitli tanımlarda benzerlik gösterdiği ve aynı anlamda oldukları vurgulanmıştır. Bu nedenle iki terim kalite maliyetlerinin sınıflandırılmasında kullanılabilir. Amerika Kalite Kontrol Derneği kalite maliyetlerini kaliteye ulaşmada ortaya çıkan maliyetler ile kalite sağlanamadığında ortaya çıkan kayıp olarak tanımlamıştır (Yang, 2008, s. 177).

Uygulayıcılar ve araştırmacılar tarafından hala yaygın olarak kullanılan genel sınıflandırmaya rağmen, bazı yazarlar kalite ile ilgili tüm maliyetlerin karşılanıp karşılanmadığını dile getirerek birkaç yeni kategori önermişlerdir. Modarress ve Ansari (1985)'ten akt. (Yang, 2008, s. 178)'e göre; kalite tasarımının maliyetini ve kaynakların verimsiz kullanım maliyetini; Suqiura (1997)'den akt. (Yang, 2008, s. 178)'e göre; düzeltme maliyetini ve kalite tasarım maliyetini eklemişlerdir. Ancak bu kategoriler araştırmacılar ve uygulayıcılarca kabul edilmemiştir. Çünkü bu yeni kategorilerde yer alan maliyet kalemlerinin tanımlanması ve ölçülmesinin zor olduğu gerçekte "görünmez" veya "gizli" maliyetler olduğu belirtilmiştir (Yang, 2008, s. 178).

"Gizli" maliyet (veya "görünmez" maliyet) terimi, işletme hesaplarında yetersiz şekilde kaydedilen başarısızlık maliyetlerini ve asla keşfedilmeyen başarısızlık maliyetlerini belirtmek için kullanılmaktadır (Yang, 2008, s. 178). Bu tür "gizli" maliyetler, kusurların bir sonucu olarak ekstra üretim maliyetleri veya hurdaya çıkartılmış ve yeniden işlenmiş parçalar için malzeme, işleme süresi ve stok alanı için ek maliyetler olarak gösterilebilmektedir. Kalite yönetiminde “gizli maliyetler”, iyi niyetin kaybedilmesi veya iç verimsizliklerde ortaya çıkan ek maliyetlerin bir sonucu olarak da ortaya

çıkabilmektedir. Chiadamrong (2003)'ten akt. (Yang, 2008, s. 178)'e göre; "gizli kalite maliyetleri"; faaliyetlerin görünür maliyetlerinin (muayene, test, yeniden çalışma ve iyileştirme gibi) ötesine geçen kalite sorunlarını ele alma maliyetleri olarak tanımlanmıştır (Yang, 2008, s. 178). Giakatis ve Ark.; biraz farklı bir terimle "gizli kalite kayıpları" olarak önleme kaybı, değerlendirme kaybı, üretim kaybı ve tasarım kaybından kaynaklanan kalite kayıpları olarak tanımlanmıştır (Giakatis, Enkawa, & Washitani, 2001, s. 182). Chen ve Tang; Dolaylı kalitesizlik (düşük kalite) maliyetleri terimini kullanmış ve bunların üç bileşenden oluştuğunu belirtmiştir;

- Müşterinin maruz kaldığı maliyetler (ürünün müşteri beklentilerini karşılayamaması nedeniyle oluşan maliyetler);
- Müşteri memnuniyetsizlik maliyetleri;
- İtibar kaybı maliyetleri.

Bu bileşenlerden müşteri memnuniyetsizliği maliyetleri ve itibar kaybı maliyetleri ölçülmesi en zor iki maliyeti oluşturmaktadır. Ayrıca işletme için çok önemlidir ve maliyete dahil edilmelidir (Chen & Tang, 1992, s. 150).

Geçmişte, işletmeler bu tür "görünmez" kalite maliyetlerini izlemek veya bu gizli kalite maliyetlerinin bileşenlerini ölçmenin bir yolunu bulmak için çok az çaba göstermişlerdir. Bunun nedeni geleneksel maliyet muhasebesinin üreticilere bu tür maddi olmayan maliyetler hakkında güvenilir bilgi sağlayamamış olmasından kaynaklanmaktadır. Ancak gizli maliyetlerin önemsenmesi gerektiği çünkü cironun %10-15'i olabileceği ve gerçek üretim maliyetlerinin %10'u olabileceği belirtilmiştir. Ayrıca gizli kalite maliyetlerinin görünür maliyetlerin üç katından fazla olduğu tahmin edilmektedir. Geleneksel maliyet muhasebesi ve raporlama uygulamaları, düşük performans gösteren süreçlerin birçok maliyetini 'gizlemektedir'. Bir buzdağının çoğu yüzeyin altında gizli olduğu gibi, geleneksel finansal raporlarda düşük (kötü) performans gösteren işlemlerin maliyetlerinin büyük bir kısmı tam gözükmemektedir. Bu "görünmezlik", birçok kuruluşun bu kadar yüksek düzeyde önlenebilir maliyetleri tolere etmeye devam ettiğini açıklamaktadır. Aslında, onları tolere etmemekte; sadece bu konuda bilgisiz olmalarından kaynaklanmaktadır (Yang, 2008, s. 179). Kaliteye ilişkin birçok maliyet özellikle genel giderler çeşitli hesaplara dağıtılmaktadır. Birçok işletme üretim ve hizmet maliyetlerinin en az %15 'ini yeniden işleme ve onarıma harcamaktadır. Ayrıca idari süreçlerdeki gizli maliyetler üretim sürecinde oluşan gizli maliyetlerden daha fazla olup, işletme içerisinde bir departmanda oluşan hatalar diğer departmanları etkileyerek devam etmektedir. Bir kuruluşun önleyebileceği gizli maliyetler dikkate alınması gereken bir israftır. Birçok gizli maliyet ölçülemediği ve raporlanamadığı için tanınmamakta ve gizli maliyetler birçok başarısızlık olayının bir kısmını oluşturmaktadır. Bu yüzden doğru ve objektif olarak ölçülmesi ve yönetilmesi gereken en önemli maliyetlerden oluşmaktadır (Krishnan, 2006, s. 79).

Gizli maliyetler aşağıdaki amaçlardan dolayı temel kalitesizlik maliyetlerine dahil edilebilmektedir (Harrington, 1999, s. 229).

- Yönetimin dikkatini çekme
- Çalışanların hatalar hakkındaki düşüncelerini değiştirmek
- Problem çözme çabalarında daha iyi dönüş sağlamak
- Düzeltici faaliyetlerin ve sürecin iyileştirilmesi için yapılan değişikliklerin gerçek etkisini ölçmeyi sağlamak
- Zayıf kalitenin kuruluş üzerindeki etkisini ölçmek için basit anlaşılır bir yöntem sağlamak ve kalite iyileştirme sürecinin etkisini ölçmek.

3.1.Gizli Kalite Maliyetleri İle İlgili Literatür İncelemesi

(Albright & Roth, 1992); Çalışmalarında kalite, kalite maliyetleri, gizli kalite maliyetleri ve gizli kalite maliyetlerini tahmin etmede kullanılan yöntemleri açıklanarak Taguchi kalite maliyet fonksiyonu incelenmiştir. Maliyetleri tahmin edilen ve tahmin edilmeyen maliyetler olarak sınıflandırmıştır. Kalite maliyetinin toplam kalite programının önemli bir boyutu olduğu ve birçok organizasyonda önemli bir harcamayı temsil ettiği belirtilmiştir. Gizli kalite maliyetlerini tahmin etmek için önerilen yöntemlerden birincisi, bilinen kalite maliyetlerini belirlemek ve bunu sabit çarpan ile çarpmak; ikincisi, ürünlerin kalitesizliği ve değişkenliğinin pazar payını nasıl etkilediğini bulmak

için pazar araştırması yapmak; üçüncüsü, mühendislikte kullanılan Taguchi kalite kaybı fonksiyonu hesaplanmaktadır.

(Kim & Liao, 1994); Çalışmalarında gizli kalite maliyetlerini tahmin etmek için muhasebe literatüründe Taguchi kalite kaybı fonksiyonu önerildiği ve bir ürünün belirlenmiş bir özelliğinin hedef değerinden gerçek değer herhangi bir değişimi için gizli kalite maliyetlerini ölçtüğü belirtilmiştir. Çalışma da, Taguchi kalite kaybı fonksiyonunun kullanışlılığını genişletmek için çeşitli kalite kaybı fonksiyonları formları geliştirilmiştir. Çalışmadaki çeşitli asimetrik ve hassas kalite kaybı fonksiyonlarının sadece gizli kalite maliyet yapılarını tahmin etmek için anlamlı bir araç değil, aynı zamanda ürün kalitesi hakkında yeni bir düşünce yöntemi olduğu belirtilmiştir.

(Harrington, 1999); Kalitesizlik maliyetleri dolaylı yani gizli maliyetler olarak ele alınarak sınıflandırılmıştır. Dolaylı kalitesizlik maliyetlerinin uygulama derecesi büyük ölçüde kuruluşun müşterilerine verdiği öneme bağlı olduğu belirtilmiştir. Bu maliyetler; bazı kuruluşlar tarafından görmezden gelinirken, bazıları değerlendirme maliyetlerinde değişiklik yapar, bazıları ise temel kalitesizlik maliyetleri sistemine entegre etmektedir. Kalitede kalitesizlik maliyetlerini ölçmek için çalışma yapılarak kalitesizlik maliyetlerinin özellikle ölçülemeyen maliyetleri belirlenen maliyetler üzerinden incelemiştir.

(Giakatis, Enkawa, & Washitani, 2000); Çalışmalarında kalite maliyetleri ve gizli kalite maliyetlerinin önemi ve çevresel ilişkisi ele alınmıştır. Yıllardır önleme, değerlendirme, başarısızlık kalite maliyetleri varken gizli kalite maliyetleri kategorisi eklendiği belirtilmiştir. Gizli kalite maliyetinin içinde üretim ve planlama kayıplarının da yer aldığı belirtilmiştir. Gizli maliyetlerin önleme, değerlendirme, başarısızlık maliyetlerinden daha yüksek olduğu ve gizli maliyetlerin maliyetleri azaltmak için büyük fırsat olduğu belirtilmiştir. Japon şirketlerinde kalite maliyetleri ve çevresel maliyetler ölçülmüştür. Şirketin başarısızlık maliyetlerini azaltmak için üretim makinelerinin hızını düşürdüğü ancak başarısızlık maliyetleri düşürülmüş olsa da ekipman en verimli oranda çalışmadığı için gizli maliyetlerin arttığı belirtilmiştir.

(Mugan & Erel, 2000); Çalışmalarında kalite maliyetleri dağılımı araştırılmış ve değerlendirme maliyetlerinin toplam kalite maliyetlerinin en büyük bölümünü oluşturduğu tespit edilmiştir. Kalite maliyetleri ile ilgili bir sınıflandırma sunulmuştur. Bu maliyetlerin Taguchi'nin dediği gibi topluma zararı olduğu belirtilerek maliyetler maddi ve maddi olmayan kalite maliyetleri olarak ayırmıştır. Maddi olmayan maliyetlerin, potansiyel satış kayıpları, itibar kaybı, eski ve fazla stoklar gibi gizli maliyetleri içerdiğini belirtilmiştir. Maddi olmayan kalite maliyetlerinin toplam kalite maliyetlerin hesaplamasına dahil edilmesi gerektiğini savunmuştur. Kalite sistemlerinde kullanılan sertifikaların önleme maliyetlerinin içine dahil edilmesi gerektiği belirtilmiştir. Bir işletmenin kalite raporları ve kalite maliyetlerinin dağılımı şirketin projeleri kapsamında incelenmiştir.

(Giakatis, Enkawa, & Washitani, 2001); Çalışmalarında kalite maliyetlerinin sadece önleme, değerlendirme ve başarısızlık maliyetleri olmadığı gizli kalite maliyetlerinin de var olduğu ortaya konmaya çalışılmıştır. Kalite maliyetleri net olmadığı için kalite kayıpları ile karıştırılmaktadır. Çünkü kalite kayıpları altında kalite maliyetlerini gizlenmektedir. Toplam kalite maliyetlerini göz önünde bulundurmak yerine, kalite maliyetlerini net bir şekilde görmek için işletmenin kalite maliyetleri ile kalite kayıpları arasında bir ayırım yapması gerekmektedir. Daha sonra kalite kayıpları azaltılmalı, kalite kayıpları ortadan kaldırılmalı ve ardından kalite maliyetlerini azaltmaya çalışmanın daha iyi olacağı belirtilmiştir. Gizli maliyetlerin de üretim kayıplarının ve tasarım kayıplarının önemli olduğu, ayrıca kalite maliyetleri kalite kayıpları önleme, değerlendirme, başarısızlık olarak sınıflandırılmıştır. Bu yüzden önleme kayıpları ve değerlendirme kayıpları kategorisi eklenmiştir. Bir şirketin kalite maliyetleri ile kalite kayıplarının tespiti için işletmede bulunan kayıpların miktarı ve yüzdesi hesaplanmıştır. Üretim ve tasarım kaybının önemli miktarları kapsadığı bunların iyileştirme ve tasarruf için fırsat olduğu belirtilmiştir.

(Dahlgaard & Dahlgaard, 2002); Çalışmalarında kontrol ve kusurları azaltmanın yönetim felsefesi olarak toplam kalite maliyetleri incelenmiştir. İsrafın ve iyileştirme fırsatlarının belirlenmesi için bir şirket verileri ile çalışılmıştır. Üretim dışı oluşabilecek (yönetim, satış, servis) maliyet artırıcı unsurları tanımlaması ile ilgili unsurlar şirket üzerinden açıklanmıştır. Kalite yönetiminde israfın tanımlanması ve azaltılmasının temel faaliyet haline geldiği belirtilmiştir. İsrafın altın madeni veya

kalite maliyeti olarak adlandırılırken daha sonra kalitesizlik maliyeti olarak dağıtıldığı açıklanmıştır. Toplam kalite maliyetlerinin cironun önemli bir kısmını kapsadığı belirtilerek bu maliyetlerin gizli olduğu ve bu görünmez maliyetler dikkate alınırca etkisinin daha yüksek olabileceği belirtilmiştir. Müşteri ve çalışan memnuniyet ölçümü ile ilgili çalışma yapılmıştır.

(Krishnan, 2006); Gizli başarısızlık maliyetlerinin önemini, etkilerini anlama ihtiyacının olduğu belirtilerek iş süreçleri üzerindeki etkisi incelenmiştir. Basit bir ölçüm fonksiyonu ile kalitesizlik maliyetlerinde göz ardı edilen zaman, hizmet ücretleri ve malzemelerdeki maddi olmayan (gizli) israflara ilişkin verilerin toplanması için zahmetsiz ama özenli bir yol ile belirlenmeye çalışılmıştır. Bir başarısızlık olayında zaman, servis ücreti ve malzemeden oluşan bu üç unsur birlikte hareket ettiği ve maliyetlerde bu tür maliyetler görüntülenemediği için gizli kaldığı vurgulanmıştır. Ayrıca başarısızlık olaylarının arkasında mutlaka bir kayıp bulunduğu belirtilmiştir.

(Yang, 2008); İşletmelerin birçoğu kalite maliyetlerini ele alırken uygun verileri toplam maliyeti dikkate alan uygun bir formatta sağlama yetersizliği ile karşılayamadığı belirtilmiştir. Bu durum kalitesizliğin finansal sonuçlarını belirlemek için yeterli yöntem eksikliğinden kaynaklanmaktadır. Bu yüzden iki yeni kategori ile ekstra sonuç maliyetleri ve tahmini gizli maliyetler dahil edilmiştir. Gizli maliyetlerin ürün yaşamı boyunca belirlenmesine yönelik kalite maliyet kalemleri ele alınmıştır. Kalite maliyetlerinin hesaplanabilmesi için analitik matris ve hesaplama formülleri sunulmuştur. Ayrıca gizli kalite maliyetlerinin önemli olduğu ve bunların doğru tespit edilerek analiz edilmesi gerektiği belirtilmiştir.

(Yıldırım & Saylık, 2009); Çalışmalarında görünmeyen kalitesizlik maliyetlerinin hesaplanması ile ilgili uygulama çalışması yapılmıştır. Rune Mone'in müşteri ve proses odaklı görünmeyen kalitesizlik maliyeti modeli örnek alınarak kalite fonksiyon yayılımı yöntemi kullanılarak müşterilerin sesi ölçülmeye çalışılmıştır. Bunun için bir grupla çalışarak tercihleri üzerinden müşteri memnuniyetsizliği ve buna bağlı kayıp hesaplanmaya çalışılmıştır.

(Cheah, Shahbudin, & Taib, 2011); Çalışmalarında kalite maliyetleme modelleri; kalite maliyet modeli, süreç maliyet modeli, faaliyet tabanlı maliyetleme olarak üçe ayrılmıştır. Kalitesizlik maliyetlerinin izlenmesinin kalite yönetim sürecinde önemli olduğu belirtilmiştir. Gizli kalite maliyetlerinin önemli bir kısmının ortaya çıkarıldığı ve buna fırsat kaybı denildiği açıklanmıştır. Gizli kalite maliyetlerinin ortaya çıkması ve uygulamaya karşı direncin anlaşılmasına önem verilmiş önleme, değerlendirme ve başarısızlık maliyetlerinin yanında fırsat maliyetleri de ele alınmıştır. Satış gelirlerinin yüzdesine göre çalışmada belirlenen unsurlar çerçevesinde ve fırsat maliyetleri hesaplanmıştır. Çalışmada gizli kalite maliyetlerinin önlenebileceği görülmüştür. Kalitesizliğin işletmelerde hangi maliyetlere mal olabileceğinin farkına varılması ve şirketlerde kalite bilincinin gelişmesine yardımcı olunmaya çalışıldığı belirtilmiştir. Kalite maliyetlerinin çoğunun gizli olduğu ve kolaylıkla ölçülebilen maliyetlerin boyutundan büyük olduğu belirtilmiştir.

(Kaygusuz, 2012); kalitesizliğin görünmeyen kısımları ve bunların maliyeti incelenmiştir. Kalitenin görülen ve görünmeyen kısımlarının işletmenin satışlarına ve kârına olası etkileri ile görülemediği için ölçülemeyen ve bu nedenle de yönetilemeyen unsurlar incelenmiş. Kalitesizliğe neden olan bu unsurlar, gizli fabrika ve gizli kalite maliyetleri olarak tanımlanmıştır. Kalite maliyetlerinin çeşitli çalışmalardaki sınıflandırılmasını sunmuştur. Kalitesizliğin maliyeti ve gizli fabrika maliyeti ile ilgili karşılaşılabilecek kayıp örnekendirilmiştir.

(Snieska, Daunoriene, & Zekeviciene, 2013); Çalışmalarında işletmelerde gerçekleştirilen birçok kalite maliyet muhasebesi sistemi gizli dış başarısızlık kalite maliyetlerini kapsamamaktadır. Tüm kalite maliyetleri muhasebesinde sadece seçilen muhasebe sisteminden gelen bilgiler kullanılarak kısmen kaliteyle ilgili maliyetler hesaplanarak yansıtılmaktadır. Gizli dış başarısızlık kalite maliyetlerinin muhasebe eksikliği sonuçları, kuruluşlarca uzun süredir hissedilmektedir. Gizli dış başarısızlık kalite maliyetleri doğrudan işi azaltırken, mevcut toplam maliyetleri arttırmaktadır. Örneğin, kaybedilen müşterileri geri getirme çabasını devam ettirebilmek için daha fazla kaynak gerektirmektedir. Gizli dış başarısızlık maliyetlerini kontrol etmek için hiçbir yöntem sunulmadığında, işletmelerin faaliyetleri kârsız hale gelebileceği bu nedenle gizli dış başarısızlık kalite maliyetlerinin kontrol edilmesi gerektiği belirtilmiştir. Litvanya kuruluşunda bu üç unsurun nasıl hesaplanabileceğinin test edildiği deneysel bir çalışma yapılmıştır.

(Mahmood & Kureshi, 2015); Çalışmalarında kalitesizlik maliyetlerinin genelde gizli olduğu ve mevcut muhasebe sistemlerinde ölçülemediği için kayıt edilemediği belirtilmiştir. Kalite literatüründe toplam kalite maliyetlerinin önemli olduğu cironun yüzde 10-40'ı arasında olduğu iddia edilmiştir. Muhasebe sistemlerinde bu maliyetlerin çoğu hesaplanamadığı için gizli kalmaktadır. Gizli maliyetlerinin belirlenmesi potansiyeli ve fırsatları ortaya çıkarmaktadır. Gizli kayıplar hakkında bilgi eksikliğinden dolayı yöneticilerin düzeltici önlemleri zamanında başlatmayı başaramadığı belirtilmiştir. Çalışmada kalitesizlik maliyetleri hakkında literatür taraması yapılmıştır. Kalitesizlik maliyetlerinin şirket gelirlerinin % 16,91 ile % 26,90 arasında değiştiği belirlenmiştir.

(Sailaja, Basak, & Viswanadhan, 2015/a); Çalışmalarında kalite maliyetleri üzerinde fırsat maliyetlerinin (%86,5); dolaylı gizli maliyetlere kıyasla (%13,5) daha fazla etkiye sahip olduğu belirtilmiştir. Dolaylı gizli maliyet kategorisi içerisinde içsel başarısızlık maliyetleri diğer kategorilere göre daha belirgin olarak ortaya çıkmıştır. En popüler çok kriterli karar verme yöntemi olan analitik hiyerarşik proses ve pareto analizi kullanılmıştır. Analitik hiyerarşik proses yöntemi kullanılarak gizli kalite maliyet unsurları önceliklendirme çalışması yapılmıştır. Seçilen maliyet unsurlarını önceliklendirme çalışması sonucunda tanımlanan 20 maliyet unsurundan 5 tanesi önemli bulunmuştur. Fırsat kayıplarını da içeren gizli maliyetler ölçülür ve nicelleştirilirse daha etkili olacağı belirtilmiştir. Fırsat maliyetleri değerlendirildiğinde işletmelerin kazanacağı finansal avantajı oluşturmakta ancak izlenmesinin zor olduğu vurgulanmıştır.

(Sailaja, Basak, & Viswanadhan, 2015/b); Çalışmalarında çalışılan organizasyonların tüm fonksiyonel faaliyetlerinde kalite maliyetlerinin gizli unsurları ölçülmek ve miktarı belirlenmek istenmiştir. Belirlen işletmede doğrudan ve gizli maliyetler belirlenen kategoriler çerçevesinde hesaplanmıştır. Buna ek olarak fırsat maliyeti de kalite maliyet kategorisine eklenerek hesaplamalar yapılmıştır. Buna göre çalışmada yapılan sınıflandırmaya dayanarak hesaplanan maliyetler üç yıl üst üste yıllık satış hacmine ve toplam kalite maliyetine göre yüzde analizi yapılmıştır. Çıkan sonuçlar geleneksel sistemdeki kalite maliyet sınıflandırması verileri ile karşılaştırılmıştır. Sonuçta toplam gizli maliyetlerin ve fırsat maliyetlerin geleneksel maliyetlerden 3 kat fazla olduğu, satışların %25'ine denk geldiği belirtilmiştir. Gizli maliyetlerin belirlenmesi kalite maliyetlerinin organizasyondaki etkilerini belirlemek için önemli olduğu belirtilmiştir. Gizli maliyetlerin çoğu, uygun şekilde tespit edilip izlenirse azaltılabileceği; üretim süreci boyunca sorunsuz hatasız bilgi akışı sağlayarak da ortadan kaldırılabileceği belirtilmiştir. Bu, bütünleşmiş bir üretim yönetim sistemi yardımıyla sağlanabilecektir. Bu nedenle pazarlama, müşteri mühendisliği, planlama, satın alma, üretim, kalite güvencesi, sevkiyat ve faturalandırma bölümleri bu sistemin ayrılmaz bir parçası haline getirilmesi gerekmektedir. Fırsat maliyetlerinin analizi ile bulunan kayıplar, firmanın kâr marjını artırma fırsatlarına dönüştürülebilmektedir.

Literatürde gizli kalite maliyetleri olarak ele alınan maliyet türlerine Tablo 5'de yer verilmiştir.

Tablo 5: Gizli Kalite Maliyet Türleri

GİZLİ KALİTE MALİYET TÜRLERİ		
(Chen & Tang, 1992, s. 150)	Üretkenlik kaybı Üretim yapmak için fazla mesai	Müşteri memnuniyetsizlik maliyetleri İtibar kaybı maliyetleri
(Harrington, 1999, s. 224)	Müşterilerin maruz kaldığı maliyet Müşteri memnuniyetsizliği	Kayıp fırsat maliyeti İtibar kaybı maliyeti
(Mugan & Erel, 2000, s. 229)	Mevcut satışlardaki kayıp Gelecek satışlardaki kayıp	Toplumsal kayıp
(Giakatis, Enkawa, & Washitani, 2001, s. 185)	Başarısız önleme faaliyetlerine bağlı ardışık kayıplar Başarısız değerlendirme faaliyetlerine bağlı ardışık kayıplar	Üretim ekipmanlarının verimsizliği Gerekli ürün kalitesinden fazlasına ulaşmak için harcanan para
(Dahlgaard & Dahlgaard, 2002, s. 1079)	Verimlilik kaybı	İtibar kaybı
(Han & Lee, 2002, s. 29)	Tasarım değişikliği Daha uzun döngü süresi Tükenmiş kalite Üretim plan değişikliği İşletme maliyeti artışı	Pazar kaybı Marka imajı hasarı Gecikmeli teslimat Envanter artışı

(Chen & Yang, 2002, s. 64)	İnsan kaynakları ekipman ve zaman kaybı Yetersiz kalite, teslimat, güvenilirlikten kaynaklanan maliyetler Mühendislik süresini artması Mağaza ve saha kesintisi	Teslimat sorunu Kayıp siparişler Kayıp Pazar payı Kapasitenin azalması
(Krishnan, 2006, s. 83)	Olası kayıp satışlar. Kalite sebeplerinden dolayı yeniden tasarım maliyetleri. Kalite gereksinimlerini karşılamadaki yetersizlik nedeniyle değişen üretim süreçlerinin maliyetleri. Kalite nedenlerinden dolayı değişen Yazılım maliyetleri Standartlara dahil edilen maliyetler - Satın alınan ekstra malzeme - Üretim sırasında hurda ve yeniden işleme için giderler - Hurda ve yeniden işleme için zaman standardındaki giderler	Kusurlar nedeniyle ekstra üretim maliyetleri Rapor edilmeyen hurdalar Kabul edilebilir ürün için fazla işlem maliyeti. Tedarikçi işletme içinde düşük kalitenin maliyeti. Destek operasyonlarda yapılan hataların maliyeti.
(Yang, 2008, s. 182)	Yanlış araştırmalardan dolayı başarısız ürün geliştirme kararı Ürün planlamasından kaynaklanan kayıplar (pazar, satış, ...) Tasarım değişikliği nedeniyle yeni ürünün gecikmeli olarak piyasaya sürülmesi Tasarım problemlerinden dolayı şirketin itibarındaki hasar maliyeti Aşırı kalite ile ekstra masraflar Yetersiz malzemeler nedeniyle yeni ürünün gecikmeli olarak piyasaya sürülmesi Geçmişte kalitesizlikten dolayı kayıp satışlar	Süreçteki kalitesizlik nedeniyle yeni ürünün gecikmeli olarak piyasaya sürülmesi Müşteri memnuniyetsizlik maliyetleri Müşteri / kullanıcı iyi niyetinin azalması Marka imajının zarar görmesi İtibar kaybı maliyeti Kaybedilen müşteri sadakatinin fırsat maliyeti Müşterilerin gelecekteki satın almalarının azalması Marka imajının zarar görmesi
(Yıldırım & Saylık, 2009, s. 250)	Müşteri memnuniyetsizliği İtibar kaybı	Güven kaybı Pazar payı kaybı
(Cheah, Shahbudin, & Taib, 2011, s. 416)	Fırsat Kaybı Kurulu Kapasitenin Yetersiz Kullanım; Ek Kurulum Ve Değiştirme Maliyetleri; Makine Duruş Süresi	Akreditif Anlaşmazlık Ücretleri Çift Kesme İşlemi Kayıp Satışlar Ve Müşteri Şikayetleri Stok Tutma Maliyetleri (Fazla Stok)
(Kaygusuz, 2012, s. 32)	Marka imajı Müşteri tatmini Kurulu Kapasitenin Yetersiz Kullanım Satış kaybı Fazla stok	İşlem süreleri Verimlilik kaybı Servis ve garanti maliyetleri Müşteri tatmini
(Snieska, Daunoriene, & Zekeviciene, 2013, s. 179)	Müşteri iyi niyet kaybı Olası marka değeri kaybı	İmaj kaybı
(Sailaja, Basak, & Viswanadhan, 2015/a, s. 494)	Müşteri ihtiyaçlarının gözden geçirilmesi Mühendislik tasarımlarındaki değişiklik Süreç doğrulama maliyeti Satış tesislerinin kontrolü Müşterilerin incelenmesi Mühendislik ve tasarım hataları Reddedilmeye bağlı maliyetler Malzeme planlama hataları Üretim planlama hataları Arızalı malzemelerin dava maliyeti Fazla insan gücü maliyeti	Faturalandırma hataları ve faturalar üzerinde yeniden çalışma Ekstra nakliye maliyetleri Kapasite altında kullanım Gecikmiş ödemeler ve para cezaları Gümrük sürastarya ücreti Banka işlem kayıpları Tasfiye olunmuş zarar ziyan Muhtelif borçlulara ödenen faiz Kayıp satışlar
(Sailaja, Basak, & Viswanadhan, 2015/b, s. 19)	Müşteri gereksinimlerinin gözden geçirilmesi Mühendislik tasarımının yeniden incelenmesi Süreç doğrulama Satıcı tesislerinde süreç denetimleri Müşteri denetimleri Mühendislik veya tasarım hataları Fatura hataları ve faturaları yeniden inceleme	Hammadde reddi için belge prosedürleri Üretim planlama hataları Hammadde planlama hataları fazladan hammadde maliyeti Garanti talepleri Şikayetlerde saha çalışması için insan gücü çalıştırma Acil durum hareketleri

Gizli kalite maliyet türleri ile ilgili yapılan çalışmalarda genel olarak bilinen ancak hesaplanamayan kayıp satışlar, güven kaybı, itibar kaybı, marka imajı gibi gizli maliyetler bulunmaktadır. Bunun dışında var olan bilinmeyen dikkat edilmeyen kayıp fırsatlar, müşteri

memnuniyetsizliği, kayıp siparişler, kayıp pazarlar, ekstra masraflar, ekstra iş yükü ve dokümantasyon, davalar, banka işlem kayıpları gibi gizli maliyetler bulunmaktadır. Ayrıca bunlara bağlı oluşan yeniden işleme, fazla stok, verimlilik kaybı, fazla mesai, hurdalar, kullanılamayan kapasite gibi gizli kalite maliyetleri yer almaktadır.

3.2. Gizli Kalite Maliyetlerinin Sınıflandırılması

Gizli kalite maliyetlerinin dahil edildiği çalışmalardan bazılarında yer alan sınıflandırmalar Tablo 6’da yer almıştır.

Tablo 6: Gizli Kalite Maliyetlerinin Sınıflandırılması

GİZLİ KALİTE MALİYET SINIFLANDIRMASI	
(Harrington, 1999)	• Doğrudan Kalitesizlik Maliyetleri • Kontrol Edilebilir Kalitesizlik Maliyetleri ▪ Önleme Maliyetleri ▪ Değerlendirme Maliyetleri ▪ Değer Katmayan Maliyetler • Kalitesizlik Maliyetleri Sonuçları ▪ İç Hata Maliyetleri ▪ Dış Hata Maliyetleri • Araç Gereçlerin Kalitesizlik Maliyeti • Dolaylı Kalitesizlik Maliyetleri • Müşterinin Maruz Kaldığı Maliyet • Müşteri Memnuniyetsizlik Maliyeti • Kayıp Fırsat Maliyeti • İtibar Kaybı Maliyeti
(Mugan & Erel, 2000)	• Maddi Kalite Maliyetleri • Önlemeye Yönelik Kalite Maliyetleri • Değerleme Maliyetleri • Başarısızlık Maliyetleri ▪ İç Başarısızlık ▪ Dış Başarısızlık • Maddi Olmayan Kalite Maliyetleri (Gizli)
(Giakatis, Enkawa, & Washitani, 2001)	• İç Başarısızlık Kaybı • Dış Başarısızlık Kaybı • Önleme Kaybı • Değerleme Kaybı • Üretim Kaybı • Tasarım Kaybı
(Dahlgaard & Dahlgaard, 2002)	• Görünür Kalite Maliyetleri • İçsel Maliyetler ▪ Önleme Maliyetleri ▪ Değerlendirme Maliyetleri ▪ Başarısızlık Maliyetleri • Dışsal Maliyetler ▪ Başarısızlık Maliyetleri • Görünmez Kalite Maliyetleri • İçsel Maliyetler ▪ Önleme Maliyetleri ▪ Değerlendirme Maliyetleri ▪ Verimlilik Kaybı • Dışsal Maliyetler • İtibar Kaybı
(Krishnan, 2006)	• Önleme Maliyetleri • Değerlendirme Maliyetleri • Başarısızlık Maliyetleri • Ön Dış Başarısızlık Maliyetleri • İç Başarısızlık Maliyetleri-1 • İç Başarısızlık Maliyetleri -2 • Sonraki Dış Başarısızlık Maliyetleri-1 • Sonraki Dış Başarısızlık Maliyetleri-2
(Yang, 2008)	• Geleneksel Maliyetler • Önlemeye Yönelik Kalite Maliyetleri

	• Değerleme Maliyetleri • İç Başarısızlık Maliyetleri • Dış Başarısızlık Maliyetleri • Gizli Maliyetler ◦ Ekstra Sonuç Maliyetleri ◦ Tahmini Gizli Maliyetler
(Cheah, Shahbudin, & Taib, 2011)	• Görünür Kalite Maliyetleri ◦ Önleme Maliyetleri ◦ Değerlendirme Maliyetleri ◦ Başarısızlık Maliyetleri • Görünmez Kalite Maliyetleri
(Snieska, Daunoriene, & Zekeviciene, 2013)	• Görünür Dış Başarısızlık Maliyetleri • Gizli Dış Başarısızlık Maliyetleri
(Sailaja, Basak, & Viswanadhan, 2015/a)	• Gizli Önleme Maliyeti • Gizli Değerlendirme Maliyeti • Gizli İç Başarısızlık Maliyeti • Gizli Dış Başarısızlık Maliyeti • Gizli İç Fırsat Maliyeti • Gizli Dış Fırsat Maliyeti
(Sailaja, Basak, & Viswanadhan, 2015/b)	• Uygunluk Maliyeti ◦ Gizli ▪ Önleme Maliyeti ▪ Değerlendirme Maliyeti ◦ Doğrudan ▪ Önleme Maliyeti ▪ Değerlendirme Maliyeti • Uygunsuzluk Maliyeti ◦ Gizli ▪ İç Başarısızlık ▪ Dış Başarısızlık ◦ Doğrudan ▪ İç Başarısızlık ▪ Dış Başarısızlık • Fırsat Maliyeti

Yukarıdaki gizli kalite maliyet sınıflandırmalarına bakıldığında farklı sınıflandırmaların olduğu görülmektedir. Bu da gizli maliyetlerle ilgili henüz net bir sınıflandırma olmadığını ortaya koymaktadır. Tabloya bakıldığında genel olarak gizli maliyetler; görünmez maliyet, maddi olmayan maliyet, dolaylı kalitesizlik maliyetleri, kayıp, başarısızlık maliyetleri gibi sınıflandırıldığı görülmüştür. Ayrıca kalite maliyetleri sınıflandırmasına yeni bir boyut katılmaktadır. Ayrıca farklı bir kategori olarak fırsat maliyetleri de kalite maliyetleri sınıflandırmasına dahil olduğu görülmektedir.

Gizli kalite maliyetleri sınıflandırması çeşitli çalışmalarda farklılıklar göstermekle birlikte ön plana çıkan çalışmalar bulunmaktadır. Çalışmalarda yapılan sınıflandırmalar kategorilendirilerek detaylı incelenmiştir. Sınıflandırmalar dört kategori altında toplanarak şu şekilde ele alınmıştır:

- Kalite maliyetleri açısından
- Kalitesizlik maliyetleri açısından
- Kalite kaybı açısından
- Başarısızlık maliyetleri açısından

3.2.1. Kalite Maliyetleri Açısından Uygulamalardaki Gizli Kalite Maliyetlerinin Sınıflandırılması

Geleneksel kalite maliyetlerinin uygunluk ve uygunsuzluk maliyetleri olarak ayrıldığını ancak; değer odaklı müşteriler tarafından talep edilen kalite seviyesini sağlamak için yapılan tüm maliyet kalemlerini kapsamadığını belirtmektedir. Maliyet kalemlerinin, satış kaybı, potansiyel müşterilerin kaybı, fırsat maliyetleri, iyi niyet kaybı, işlem gecikmeleri vb. gibi maddi olmayan maliyetleri kapsayacak şekilde genişletilmesi gerektiğini savunmuştur. Ayrıca sertifika maliyetlerinin önleme maliyetlerinin içine dahil edilmesi gerektiğini belirtmiştir (Mugan & Erel, 2000, s. 228).

Görünür ve görünmez maliyetler içsel ve dışsal maliyetlerle birlikte sınıflandırılmıştır. Gizli içsel maliyetleri önleme, değerlendirme ve kötü kalite veya kötü yönetimden kaynaklanan verimlilik kaybı

olarak ele alınmıştır. Gizli dışsal maliyetler ise kötü kalite veya kötü yönetimden kaynaklanan itibar kaybı olarak ele alınmıştır. Kalitenin sağlanması için iç ve dış müşterinin ne istediğini tespit ederek, maliyetler için geliştirme işlemlerinin yapılması gerekmektedir. Bunun için müşteri ve çalışan memnuniyetinin ölçümü ele alınmıştır. Müşterilerin sadakatinin; müşteri memnuniyeti, şirket imajı, program (müşteri ilişkileri) şeklinde üç gizli değişkenin sonucu olduğu varsayılmıştır. Müşteri memnuniyeti; ürün veya hizmetin müşteri tarafından algılanan değeri, şirketin imajı, müşterinin beklentisi, ürün veya hizmetin donanımı (özellikler); ürün / hizmet ile ilgili program (satıcı, servis personeli vb. işletme çalışanlarının müşterilerine nasıl davrandığı) şeklinde beş gizli faktörün sonucunu oluşturmaktadır. İnsanlık kalitesinin ana kontrol noktalarından biri çalışan memnuniyetinin ölçülmesi ve dengelenmesi gerekmektedir. İç müşteri memnuniyeti dış müşteri memnuniyetini de sağlayacaktır. Maddi olmayan sistem faktörlerini ve gayri maddi sonuçları ölçmenin temel yararı, insanlar bu tür ölçümleri daha iyi analiz edebilme ve iletebilmedir. Yapılan incelemede süreç incelemelerinden elde edilen işletmenin mevcut süreci ile mükemmel süreç arasındaki parasal fark değerlendirildiğinde TKY maliyetleri etkilidir. Burada sürecin iyileşme fırsat maliyeti ortaya çıktığı belirtilmiştir. Eğer kalite mükemmelse kontrol gereksizdir yani kontrol ve değerlendirme faaliyetleri israfı göstermektedir (Dahlgard & Dahlgard, 2002).

Geleneksel kalite maliyet sınıflandırmasının yanı sıra yeni kategori olarak gizli kalite maliyetleri eklenmiştir. Gizli kalite maliyetlerinin ise iki kategoriye ayrılmasını önermektedir. Birincisi ekstra sonuç maliyetleri; ikincisi tahmini gizli maliyetler olarak ayırmıştır. Ekstra sonuç maliyetleri hatalardan ve başarısızlıklardan ortaya çıktığı için takip edilip hesaplanabileceği ancak tahmini gizli maliyetlerin geçmişteki kalitesizliklerin bir sonucu olarak kaybedilen satışlar gibi ölçülmesi zor olan maliyet kalemlerini içerdiğini belirtilmiştir (Yang, 2008).

Görünür maliyetler ve görünmez maliyetler olarak genel sınıflandırma yapılmıştır. Görünür maliyetler içerisinde bilinen kalite maliyetlerini oluşturmada ve firmanın kaydetmeye karar verdiği maliyetlerdir. Görünmez maliyetler ise bir işletmede yapılan araştırma sonucunda elde edilen maliyetlerden oluşmaktadır. Dış başarısızlık maliyetleri hesaplandığı için gizli maliyetlere dahil edilmemiştir. CT toplam kalite maliyeti, CP önleme maliyeti, CA değerlendirme maliyeti, CF başarısızlık maliyeti ve CO fırsat kaybıdır. CO, kurulu kapasitenin yetersiz kullanımını, ekstra kurulum ve değiştirme maliyetlerini, çift kesme maliyetlerini, makine duruş süresi, akreditif anlaşmazlık ücretleri, fazla stok tutma maliyetlerini ve kayıp satış ve müşteri şikâyetlerini içermekte ve çalışmada gizli maliyetler olarak ele alınmıştır (Cheah, Shahbudin, & Taib, 2011).

Kalitenin sağlanmasında her bir faaliyette ortaya çıkan ancak geleneksel kalite maliyet analizinde dikkate alınmayan, gizli kalite maliyetlerini gizli önleme maliyetleri, gizli değerlendirme maliyetleri, gizli iç başarısızlık maliyetleri, gizli dış başarısızlık maliyetleri, iç fırsat maliyetleri, dış fırsat maliyetleri olarak sınıflandırılmıştır (Sailaja, Basak, & Viswanadhan, 2015/a, s. 494).

Kalite maliyetleri uygunluk uygunsuzluk ve fırsat maliyeti olarak ayrılmıştır. Daha sonra geleneksel maliyette karşımıza çıkan sınıflandırmaya göre gizli maliyetleri diğer kalite maliyetlerini ele alarak sınıflandırma yapılmıştır. Uygunluk maliyeti ve uygunsuzluk maliyeti doğrudan ve gizli maliyetler olarak ayrılmıştır. Gizli uygunluk maliyetleri (önleme ve değerlendirme maliyetleri), gizli uygunsuzluk maliyetleri (iç başarısızlık ve dış başarısızlık maliyetleri) olarak sınıflandırılmıştır. Doğrudan uygunluk maliyetleri (önleme ve değerlendirme maliyetleri), doğrudan uygunsuzluk maliyetleri (iç başarısızlık ve dış başarısızlık maliyetleri) olarak sınıflandırılmıştır. Ayrıca fırsat maliyeti içerisinde yer alabilecek unsurlar ele alınmıştır (Sailaja, Basak, & Viswanadhan, 2015/b).

3.2.2. Kalitesizlik Maliyetleri Açısından Uygulamalardaki Gizli Kalite Maliyetlerinin Sınıflandırılması

Kalitesizlik doğrudan ve dolaylı maliyetler olarak maliyetler iki ana bölüme ayrılmıştır. Doğrudan maliyetler kontrol edilebilir, meydana gelen ve ekipman kalitesizliği olarak ayrılmaktadır. Dolaylı maliyetler dört kısma ayrılarak incelenmiştir (Harrington, 1999).

- *Müşterinin Maruz Kaldığı Maliyet*; çıktı müşterilerin beklentilerini karşılayamadığında müşterilerin maruz kaldığı tipik kalitesizlik maliyetlerden oluşmaktadır. Bir hata oluştuğunda müşteri tarafından yapılan maliyet arızalı ürünün tamir maliyeti gibi unsurlardan oluşmaktadır.

- *Müşteri Memnuniyetsizlik Maliyeti*; müşteri memnuniyetsizliğinin çift taraflı olduğu müşterinin zihninde memnun olması veya memnun olmaması arada kalınan bir durumu oluşturmaktadır. Ürün kalite seviyesi müşteri daha sonra memnun etse de maliyetler olumlu yansımamasından kaynaklanmaktadır.
- *Kayıp Fırsat Maliyeti*; işletmelerin bir fırsattan yararlanmamasına neden olan kötü yargı veya yetersiz çıktı nedeniyle fak edilemeyen paradan oluşmaktadır.
- *İtibar Kaybı Maliyeti*; kalitesizlik maliyetinin ölçülmesi ve tahmin edilmesi; müşteri memnuniyetsizliği ve müşteri kaynaklı kalitesizlik maliyetlerinden daha zor olmaktadır. İtibar kaybindan kaynaklanan maliyetlerin müşteri memnuniyetsizliğinden farklı olarak müşterinin tek bir ürün grubuna değil bir kuruluşa karşı tutumunu yansıtmaktadır.

3.2.3.Kalite Kaybı Açısından Uygulamalardaki Gizli Kalite Maliyetlerinin Sınıflandırılması

Gizli kalite maliyetlerini kalite kayıpları olarak sınıflandırmıştır. PAF modelindeki maliyetlere kayıp olarak ayrı sınıflandırma yapılarak yeni iki kategori olarak tasarım ve üretim kaybı eklenmiştir. Kusurlu ürünlerin üretimine harcanan para ve arızalı gelen malzemelerin satın alınması için harcanan para, *iç başarısızlık kaybı (IFL)* olarak sınıflandırılmaktadır. Bu ürünlerin üretimi ve teslimatı için harcanan para ve herhangi bir garanti, kaybedilen müşteri iyi niyeti, *dış başarısızlık kaybı (EFL)* olarak sınıflandırılmaktadır. Gelen malzemeleri ve ürünleri başarılı bir şekilde kontrol etmek için harcanan para, *değerleme maliyeti (AC)* iken; gelen malzemelerin ve ürünlerin başarısız bir şekilde kontrol edilmesine harcanan para ise *değerleme kaybı (AL)* olarak sınıflandırılmaktadır. Makinelerin kalibrasyonu için harcanan para, *önleme maliyeti (PC)* iken; başarısız kalibrasyonu için harcanan para, *önleme kaybı (PL)* olarak sınıflandırılmaktadır. Kalite maliyetinin bir iyileşme nedeniyle değil, kaynakların yetersiz kullanımı ile gerçekleştiği durumu *üretim kaybı (ML)* olarak sınıflandırılmaktadır. İşletmeler, aksaklıklardan kaçınmak için, kalite beklentilerini müşterilerin beklentilerinin üzerinde tutmakta ve üretilen ürünlerin kabul edilebilir olduğu malzemelerin kullanılması tercih edilmektedir. Ancak bu olmadığında, farklı ve daha pahalı bir malzeme kullanılmaktadır. Bu, yeni gereksinimlerin yerine getirilmesi için daha fazla harcama yapılmasına neden olmaktadır. Bu *tasarım kaybı (DL)* olarak sınıflandırılmaktadır. Üretim ve tasarım kaybı potansiyel başarısızlık kaybının oluşumunu telafi etmek için meydana gelmektedir (Giakatis, Enkawa, & Washitani, 2001, s. 182).

3.2.4.Başarısızlık Maliyetleri Açısından Uygulamalardaki Gizli Kalite Maliyetlerinin Sınıflandırılması

Başarısızlık maliyetlerinin anlaşılmasını kolaylaştırmak için tedarikçilerden müşteri hizmetlerine kadar uzanan süreç yeniden sınıflandırılmıştır: (Krishnan, 2006: 88-89)

• *Ön dış başarısızlık maliyeti*: Tedarikçilerin yapmış olduğu hatalardan kaynaklanan başarısızlık maliyetleridir. Malzemelerin bozuk veya hatalı olması, geç teslimat ve benzeri nedenlerden dolayı oluşan hatalar ve bu hataların önlenmemesi, daha fazla iç başarısızlık maliyetlerine neden olmaktadır.

• *İç başarısızlık maliyeti-1*: Yetersiz planlama ve kararlar ile oluşan maliyetlerdir. Kötü makinelerin alınması, üretim sisteminin yanlış/eksik oluşturulması gibi örneklerdir. Bu maliyet türleri gerçek anlamda gizlidir ve kısa dönemde fark edilememektedir.

• *İç başarısızlık maliyeti-2*: Bir işletmede günlük işlemlerde oluşan duraksamalar nedeniyle ortaya çıkan maliyetlerden oluşmaktadır. Her işletmede bu tür duraksamalar oluşmaktadır. Makinelerin duraksaması, yazılımın veya şebekenin kısa süreli çalışmaması gibi nedenler olası durma nedenleri ve türlerine örnek verilebilmektedir. Bu tür problemler sıklıkla ortaya çıkabilirken bazıları da sürecin bir parçası gibi pek de önemsenmemektedir. İşletmelerde çok az yönetici küçük olarak görülen veya sürecin bir parçası gibi görülen durumların sıklığına bakıldığında aslında büyük tutarlı kayıplara (maliyete) neden olduğunun farkında olmaktadır.

• *Sonraki dış başarısızlık maliyetleri-1*: Ürün veya hizmetin teslimatı ve sonrasında ortaya çıkan maliyetlerdir. Bu maliyetler, maddi olmayan maliyetler olup kolayca rakamlara aktarılamamaktadır. Garanti şikâyetleri, yanlış teslimat, kötü paketleme ve müşteri kaybı gibi kayıp ve maliyetlere neden olmaktadır.

• *Sonraki dış başarısızlık maliyetleri-2:* Garanti sürecinde veya sonrasında bir müşteri ile karşı karşıya kalmanın maliyetlerinden oluşmaktadır. Bir müşterinin ürün veya hizmeti satın alması ve ürün veya hizmete yapılacak garanti kapsamındaki ödemeler örnek verilebilmektedir. Her zamanki maliyet türü, garanti taleplerinde bulunmak, hatalı ürünlerden dolayı daha fazla teknik yardım çağrısı için yapılan nakliye maliyetleri sayılabilmektedir.

Gizli dış başarısızlık kalite maliyetleri, müşteri iyi niyetinin kaybı, kaybedilen marka değerinin olası kaybı, işletmenin kaybedilen imajı ile ilgili kayıp olarak sınıflandırılmaktadır. Gizli dış başarısızlık kalite maliyetleri, P-A-F modeline göre hesaplanan maliyetlerden çok daha büyüktür (Snieska, Daunoriene, & Zekeviciene, 2013, s. 179).

3.3.Gizli Kalite Maliyetlerin Belirlenmesi

Çalışmada gizli kalite maliyetleri ile ilgili literatürde yapılmış birçok farklı sınıflandırma detaylı olarak yer verilmiştir. Ayrıca farklı çalışmalardan yararlanılarak gizli kalite maliyetleri olarak ele alınan ve değerlendirilen gizli kalite maliyet türlerine yer verilmiştir. Bu kısımda gizli kalite maliyetleri daha detaylı açıklanmaya çalışılmıştır. Bunun için iki çalışmanın sınıflandırma türünden yararlanılmıştır. Bu çalışmalar ve sınıflandırmaları aşağıdaki Tablo 7’de yer almaktadır. Bu çalışmaların gizli maliyet kategorilerine sonraki kısımlarda yer verilmiştir.

Tablo 7:Yapılan İki Çalışmaya Göre Gizli Kalite Maliyet Sınıflandırması

Gizli Maliyetler Kategorisine Göre Gizli Kalite Maliyet Türleri (Yang, 2008)	Kalite Maliyet Kategorisine Göre Gizli Kalite Maliyet Türleri (Sailaja, Basak, & Viswanadhan, 2015/b)
• Geleneksel Maliyetler ○ Önlemeye Yönelik Kalite Maliyetleri ○ Değerleme Maliyetleri ○ İç Başarısızlık Maliyetleri ○ Dış Başarısızlık Maliyetleri • Gizli Maliyetler ○ <i>Ekstra Sonuç Maliyetleri</i> ○ <i>Tahmini Gizli Maliyetler</i>	• Uygunluk Maliyeti ○ Gizli ▪ <i>Önleme Maliyeti</i> ▪ <i>Değerlendirme Maliyeti</i> ○ Doğrudan ▪ <i>Önleme Maliyeti</i> ▪ <i>Değerlendirme Maliyeti</i> • Uygunsuzluk Maliyeti ○ Gizli ▪ <i>İç Başarısızlık</i> ▪ <i>Dış Başarısızlık</i> ○ Doğrudan ▪ <i>İç Başarısızlık</i> ▪ <i>Dış Başarısızlık</i> • Fırsat Maliyeti

Gizli maliyet sınıflandırması için (Yang,2008); gizli maliyetlerin hesaplanabilen kısımları için ekstra sonuç maliyetleri, hesaplanması zor veya hesaplanamayanlar için tahmini gizli maliyetler kategorisini oluşturmuştur. (Sailaja vd.2015/b); gizli maliyetleri kalite maliyet kategorisine göre ele almıştır. Ayrıca fırsat maliyetlerini kayıp fırsatlar nedeniyle gerçekleşen gizli maliyetler olarak ele alınmıştır.

3.3.1.Gizli Maliyetler Kategorisine Göre Gizli Kalite Maliyet Türleri

Gizli maliyetler kategorisi *ekstra sonuç maliyetleri* ve *tahmini gizli maliyetler* olarak ayrılmaktadır. Uygulamalarda, “ekstra sonuç maliyetleri”, “iç başarısızlık maliyetleri” ve “dış başarısızlık maliyetleri” arasındaki farkları tanımlamak kolay tanımlanamamaktadır. Bu kategorilerin tanımlanması aşağıdaki ilkeler kullanılarak geliştirilebilmektedir (Yang, 2008, s. 187):

- Bir işlemin işleyişindeki hatalar veya kusurlardan kaynaklanan doğrudan kayıplar, "iç başarısızlık maliyetleri" veya "dış başarısızlık maliyetleri" olarak sınıflandırılması gerekmektedir.
- İşlemlerin, malzemelerin veya sistemlerin (geçmişte firmalar tarafından ihmal edilen) hata veya kusurlardan kaynaklanan dolaylı ve fazladan kayıplar, ‘ekstra sonuç maliyetleri’ olarak tanımlanması gerekmektedir. Bu maliyetler, süreçteki hataların ve kusurların dolaylı olarak neden olduğu yeniden işleme, malzeme, stok, tazminat ve yeniden işlemlerin tüm atıklarını toplayarak ölçülebilmektedir.
- Müşterilerin gelecekteki alımlarında düşüşler, pazar payının kaybı, yeni ürünlerin piyasaya sürülmesindeki gecikmelerden kaynaklanan kayıplar, marka imajındaki zarara bağlı kayıplar

vb. kayıplar 'tahmini gizli maliyetlere ait olması gerekmektedir. Çünkü bu maliyetler sadece tahmin edilebilmektedir.

- **Ekstra Sonuç Maliyetleri**

Ekstra sonuç maliyetleri; başarısızlıkların veya hataların neden olduğu öğelerden oluşmaktadır ve bu maliyetler takip edilebilmekte ve sayılabilmektedir. Örneğin, bir montaj hattında hata meydana geldiğinde, bu işletim adımında kullanılan parçalar hurdaya dökülmekte ve çalışma süresi boşa harcanmaktadır. Bununla birlikte, malzemelerin maliyetleri ve yeniden işleme maliyetleri analiz edilebilmekte ve sayısallaştırılabilmektedir. Bunların hepsi ek maliyetler olduğundan ve bunların hepsi operasyonel hatadan kaynaklandığından, bu maliyetler “ekstra sonuç maliyetleri” olarak tanımlanabilmektedir (Yang, 2008, s. 180). Ekstra sonuç maliyetleri kalite faaliyetleri sürecine göre Tablo 8’de sınıflandırılmıştır (Yang, 2008, s. 184).

Tablo 8: Ekstra Sonuç Maliyetleri

KALİTE FAALİYETLERİ SÜRECİ	EKSTRA SONUÇ MALİYETLERİ
Pazar Araştırması	Ürün planlamasındaki hatalar nedeniyle gerekli ekstra maliyetler
Ürün Planlaması	Ürün planlama hatalarından dolayı ihtiyaç duyulan ekstra maliyetler
Ürün Tasarımı	Tasarım değişikliği nedeniyle satın alınan malzeme değiştirme maliyetleri
	Tasarım hatalarından dolayı artan garanti taleplerinin artan maliyetleri
	Tasarım hatası nedeniyle müşteri zararının karşılanması
	Tasarım değişikliğinden kaynaklanan aksama süresinin ve gecikmeli teslimatın artan maliyetleri
Pilot Çalışma	Pilot çalışma sürecinde kalite problemlerinin bulunamaması nedeniyle gerekli ekstra maliyetler
Tedarikçilerin Değerlendirilmesi	Yetersiz malzemelerden kaynaklı kalite sorunlarının giderilmesi ve duruş süresinde artış ve ek stoklar
	Tedarikçinin uygunsuz değerlendirmesi nedeniyle satın alınan malzemeyi değiştirme maliyetleri
Tedarik ve Gelen(giriş) Muayene	Satın alınan parçaların işlenmesinden kaynaklanan boşa kullanılmış çalışma saatleri ve zarar görmüş parçaların hurdası
	Satın alınan malzemelerin bozukluk nedeniyle acil tedarik maliyeti
	Düşük kaliteli satın alınan malzemeler nedeniyle ek envanter ve bekleme süresinin maliyet artışı
Üretim (Veya Montaj) ve Proses Kalite Kontrolü	Süreçteki işlemlerin başarısızlıklarından kaynaklanan iş saatlerinin israfı ve zarar gören diğer parçaların hurdası
	Süreçteki kalitesizliğe bağlı ek envanter ve duruş süresinin artan maliyetleri
	Kalite kontrol sistemini atlatan hataların ortaya çıkardığı maliyetler
	Nakliye ve sigorta primi maliyetleri
	Yetersiz kalite, teslimat ve güvenilirlik ile ortaya çıkan maliyetler
	Gecikmiş sipariş teslimatının neden olduğu maliyet artışı
	Arızalı malların neden olduğu müşteri zararlarının para cezaları
Mamul Muayene ve Kalite Güvencesi	Kusurlu bitmiş ürünlerin son kontrolü atlatması nedeniyle oluşan dış başarısızlık maliyeti
	Son kontrollerin ve testlerin başarısız olması nedeniyle ekstra maliyetler
	Son denetimin kötü performansına bağlı olarak gecikmiş teslimatın neden olduğu maliyet artışı
Satış ve Nakliye	Fiyatlandırma veya faturalandırma hataları
	Yanlış tamamlanan müşteri siparişinin maliyeti
Müşteri Hizmetleri	Hizmet (servis) hataları nedeniyle siparişlerin iptali
	Servis başarısızlıklarından dolayı iş mesai saatlerinin ve malzemelerin ekstra maliyeti

Kaynak: (Yang, 2008, s. 184)

Ekstra sonuç maliyetleri incelendiğinde işletmede yapılan çeşitli faaliyetlerin yanlış veya eksik yapılması sonucu ortaya çıkmış olduğu görülmektedir. Ekstra sonuç maliyetlerinin hangi kalite faaliyet sürecinde oluştuğu, nereden kaynaklandığı ve ne zaman ortaya çıktığının tespiti açısından kolaylık sağlamakta ve ek olarak yapılan maliyetlerden oluşmaktadır.

- **Tahmini Gizli Maliyetler**

Tahmini gizli maliyetler; analiz edilmesi ve miktarının belirlenmesi zor olan birçok maliyet kalemini içermektedir. Örneğin, geçmişte düşük kalitenin bir sonucu olarak kayıp satışlarla

karşılaşılmaktadır. Tahmini gizli maliyetler kalite faaliyetleri sürecine göre Tablo 9'da sınıflandırılmıştır (Yang, 2008, s. 184).

Tablo 9: Tahmini Gizli Maliyetler

KALİTE FAALİYETLERİ SÜRECİ	TAHMINİ GİZLİ MALİYETLER
Pazar Araştırması	Yanlış araştırmalardan dolayı ürün geliştirme kararı başarısız.
Ürün Planlaması	Ürün planlamasından kaynaklanan kayıplar (pazar, satış, ...)
Ürün Tasarımı	Tasarım değişikliği nedeniyle yeni ürünün gecikmeli olarak piyasaya sürülmesi Tasarım problemlerinden dolayı şirketin itibarındaki hasar maliyeti Aşırı kalite ile ekstra masraflar
Tedarikçilerin Değerlendirilmesi	Yetersiz malzemeler nedeniyle yeni ürünün gecikmeli olarak piyasaya sürülmesi
Üretim (Veya Montaj) ve Proses Kalite Kontrolü	Geçmişte kalitesizlikten dolayı kayıp satışlar İtibar kaybı maliyetleri Kayıp müşteri sadakatinin fırsat maliyeti Marka imajının zarar görmesi Süreçteki kalitesizlik nedeniyle yeni ürünün gecikmeli olarak piyasaya sürülmesi
Mamul Muayene ve Kalite Güvencesi	Müşteri memnuniyetsizlik maliyetleri Müşteri / kullanıcı iyi niyetinin azalması Marka imajının zarar görmesi İtibar kaybı maliyeti
Satış ve Nakliye	Marka imajının zarar görmesi İtibar kaybı maliyeti
Müşteri Hizmetleri	Kaybedilen müşteri sadakatinin fırsat maliyeti Müşterilerin gelecekteki satın almalarının azalması İtibar kaybı maliyeti

Kaynak: (Yang, 2008, s. 184)

Tahmini gizli maliyetler tablosu incelendiğinde buradaki maliyetler ekstra sonuç maliyetleri gibi işletmedeki faaliyetlerin eksik veya yanlış yapılmasından kaynaklanabileceği görülmektedir. Ancak ekstra sonuç maliyetlerinde işletme fark ettiği unsurları düzeltmek için ek maliyetlere katlanması gerekirken; tahmini gizli maliyetlerde farkında olamamaktadır. Ayrıca bu maliyetlerin miktarını ve zamanını belirlemekte zordur. Kalite faaliyet sürecine göre bakıldığında unsurların birden fazla süreçte oluşmuş olabileceği görülmektedir. Bu yüzden işletmede inceleme yaparken daha detaylı bir şekilde çalışmalar ile tahmin edilmeye çalışılabilir. Ancak tam olarak tespit edilememektedir.

3.3.2. Kalite Maliyet Kategorisine Göre Gizli Kalite Maliyet Türleri

Kalite maliyet kategorisine gizli kalite maliyetleri; *gizli uygunluk maliyetleri*, *gizli uygunsuzluk maliyetleri* ve *fırsat maliyetleri* olarak ayrılmıştır. Gizli kalite maliyetleri şunlardır: (Sailaja, Basak, & Viswanadhan, 2015/a, s. 494; Sailaja, Basak, & Viswanadhan, 2015/b, s. 18).

- **Gizli Uygunluk Maliyetleri**

Uygunluk maliyetleri önleme ve değerlendirme maliyetlerinden oluşmaktadır. Bu kısımda önleme ve değerlendirme maliyetleri içerisinde yer alan gizli maliyetler açıklanmaktadır.

Gizli Önleme Maliyetleri: Kaliteyi sağlamak için tüm ön faaliyet tedbirlerinde ortaya çıkan maliyetlerden oluşmaktadır. Tüm doğrudan önleme maliyetleri geleneksel sistemde ele alınsa da, herhangi bir ürüne doğrudan yüklenemeyen bazı maliyetlerin muhasebeleştirilemeyen kısmını oluşturmaktadır. Bu maliyetler; *Müşteri İhtiyaçlarının Gözden Geçirilmesi* (müşterilerin sipariş girdilerinin incelenmesi, hataların yorumlanarak iş emirlerine dönüştürülebilmesinden kaynaklanan maliyetler); *Mühendislik Tasarımlarındaki Değişiklik* (müşteri siparişlerinin yeniden incelenmesi ve tasarım değişikliklerinin tanımlanmasından kaynaklanan maliyetler) ve *Süreç Doğrulama Maliyetleri* (üretim süreci yeni müşteri siparişlerine göre işlemlerin doğrulanma ve numunenin uygunluğu için test maliyetlerinden kaynaklanan maliyetler) nden oluşmaktadır (Sailaja, Basak, & Viswanadhan, 2015/a, s. 494).

Gizli Değerleme Maliyetleri: Kalite sapmalarını belirlemek için her türlü denetim veya kontrol faaliyetinde ortaya çıkan maliyetlerden oluşmaktadır. Üretim yeri dışına taşınan denetim

faaliyetleri muhasebeleştirilememektedir. Bu yüzden gizli kaldığı belirtilmektedir. Bu maliyetler; *Satış Tesislerinin Kontrolü* (satış tesislerinde yürütülen ürün ve süreç denetiminden kaynaklanan maliyetler) ve *Müşterilerin İncelenmesi* (müşteriler tarafından gerçekleştirilen önceden planlanmayan gözetim denetimlerinden kaynaklanan) maliyetlerden oluşmaktadır (Sailaja, Basak, & Viswanadhan, 2015/a, s. 494).

- **Gizli Uygunsuzluk Maliyetleri**

Uygunsuzluk maliyetleri ürünlerin müşteri gereksinimlerini karşılamadığı zaman ortaya çıkmakta ve başarısızlık maliyetlerinden oluşmaktadır. Gizli Başarısızlık Maliyetlerinin diğer iki kategoriden daha önemli olduğu vurgulanmaktadır. Temel neden analizi ve düzeltici tedbirler ile tamamen ortadan kaldırılabilir hata türlerinin sonucundan oluşmaktadır. İç başarısızlık ve dış başarısızlık olarak ayrılmaktadır (Sailaja, Basak, & Viswanadhan, 2015/a, s. 494).

Gizli iç başarısızlık maliyetleri: Bu maliyetler; *Mühendislik veya Tasarım Hataları* (üretimin sonraki aşamalarında tespit edilen üretim dokümanlarındaki değişikliklerde ortaya çıkan üretimi yeniden planlamadan kaynaklanan maliyetler), *Hammadde Planlama Hataları* (hammadde yetersizliği, tedarik süresinde yetersizlik ve dokümantasyon takip maliyetlerinin artmasından kaynaklanan maliyetler), *Üretim Planlama Hataları* (süreç akışının durdurulması, üretim faaliyetlerinin yeniden planlaması, müşteri siparişlerinin gecikmesine bağlı insan ve makine saatlerinde israf, dokümantasyon maliyetleri, müşterilerin yüklediği bekleme süreleri masraflardan kaynaklanan maliyetler), *Malzemelerin Reddedilmesine Bağlı Maliyetler* (reddedilen malzemelerin dokümantasyon prosedürleri, paketleme, takip ve yeniden düzenlemeden kaynaklanan maliyetler) ve *Faturalandırma Hataları ve Faturalar Üzerinde Yeniden Çalışma* (yanlış faturaların müşterilerce iptali, iş tekrarı ve yeni faturalarda artış ile iş saati israfı, ilave dokümantasyon ve izlemelerden kaynaklanan maliyetler) den oluşmaktadır (Sailaja, Basak, & Viswanadhan, 2015/a).

Gizli Dış başarısızlık maliyetleri: İşletmelerde büyük etkilere sahip maliyetlerdir. Bu maliyetler; *Acil Durum sevkiyatları* (zamanında teslimatın kaçırılmasından dolayı acil gönderi modlarında meydana gelen ekstra nakliye masrafları ve kişiye özel teslimatlardan kaynaklanan maliyetler) (Sailaja, Basak, & Viswanadhan, 2015/a); *Garanti Talepleri* (hata oluştuğunda arızalı ürünün tamir maliyetinin beklenenden fazla olması ve garanti süresi dolduktan sonra onarımlardan kaynaklanan maliyetler) (Harrington, 1999, s. 227) ve *Şikâyetlerde saha yardımı için insan gücü* (müşteri şikâyetlerinde şikâyetlere katılmada yer alan çalışanların ve yöneticilerin zamanı ve ekstralardan kaynaklanan maliyetler) den oluşmaktadır (Cheah, Shahbudin, & Taib, 2011, s. 418).

- **Kayıp Fırsatlardan Oluşan Gizli Maliyetler**

Kaçırılmış fırsatın maliyetlerinden oluşmaktadır. Fırsat maliyeti, bir iş kararı uygulandığında bir işletmenin kaynaklarından, insan gücünden, makinesinden ve malzemesinden kazanılmış karı bu varlıklar farklı ve verimli bir şekilde kullanılıyorsa bahsedilebilmektedir (Sailaja, Basak, & Viswanadhan, 2015/a, s. 494). Kayıp fırsatların etkisinin ve temel nedenlerinin farkında olarak uygun planlama ile fırsat maliyetlerinin çoğu yok edilebilmektedir. Böylece oluşan zararlar firmanın kâr marjını artıracak fırsatlara dönüştürülebilecektir. Gizli kalite maliyetlerini izlemek için, geleneksel muhasebe sistemi tarafından üretilen verilerin ötesine geçmek gerekmektedir. Ayrıca gizli kalite maliyetlerinin organizasyonlara büyük etkisi hakkında bir fikir vermekte ve iyileştirmelere yol göstermektedir (Sailaja, Basak, & Viswanadhan, 2015/b, s. 23).

Sistem yetersizliği ve verimsizlik nedeniyle oluşan bu maliyetler; *Acil durum gönderileri*, zamanında teslimatın kaçırılması nedeniyle yapılan ekstra nakliye maliyetlerinin fırsat maliyetinden oluşmaktadır. Acil sevkiyat maliyetleri işletmelerde hem gizli dış başarısızlık maliyetleri hem de kayıp fırsatlar olarak ele alınabilmektedir. *Makine kapasitesinin altında kullanımı*, yetersiz makine nedeniyle kurulu planlanan kapasitenin altında kullanılması; hammadde kıtlığı, eğitimli iş gücü kıtlığı, yetersiz müşteri siparişi vb. nedenlerle üretim ekipmanlarının yetersiz kullanımı ile planlama verimsizliklerden kaynaklanan maliyetlerdir. *Gecikmiş ödemelerden kaynaklanan kayıp*, hammadde satıcılarına yapılan gecikmeli ödemeler ve karşılıklı güven kaybı, daha zorlayıcı ödeme koşulları ve değişikliklerden, kredi olanakları kaybından kaynaklanan maliyetlerdir. *Banka İşlem Kayıpları*, Yurt dışı kaynaklı işlemlerde üretilen evraklarda yetersizlik nedeniyle bankanın verdiği cezalar ve yurt dışı işlemlerde

kur değişimlerinden kaynaklanan maliyetlerdir. *Muhtelif Borçlulara Ödenen Faiz*, hedeflenen gerçekleşme süresini aşan borçlar, yeterli fon akışının bulunması ile bu tutara yapılan faizin borçların zamanında ödenmesi durumundan kaynaklanan maliyetlerdir. *Gümrük Surastarya Ücreti*, gümrük yetkililerince üretilen belgelerde belirsizlik ve hatalardan kaynaklanan maliyetlerdir. *Geç Teslimat Ücreti*, geç teslimattan etkilenen müşterilerin maruz kaldığı zararların kapatılmasından ve sözleşmelerin feshedilmesinden kaynaklanan maliyetlerdir. *Kayıp Satışlar*, ürün ve hizmetteki kötü performanslar, müşteri memnuniyetsizliği nedeniyle kaybedilen satışların ve satış hacminin azalmasından kaynaklanan maliyetlerin fırsat maliyetlerinden oluşmaktadır (Sailaja, Basak, & Viswanadhan, 2015/b, s. 23). (Sailaja, Basak, & Viswanadhan, 2015/a, s. 494).

4.GİZLİ KALİTE MALİYETLERİNİN BELİRLENMESİNE İLİŞKİN BİR UYGULAMA

Çalışmada bir işletmede literatürde anlatılan gizli kalite maliyetlerinin önemi, tahmini ve varsa tespiti doğrultusunda araştırma yapılmıştır. Belirlenen bir işletmede gizli kalite maliyetlerinin varlığı veya yokluğunun tespiti araştırmanın amacını oluşturmaktadır. Çalışma için bir işletmeden gizli kalite maliyetleri hakkında bilgi ve veriler toplanmaya çalışılmıştır.

Çalışma kapsamında Denizli ilinde bulunan bir sanayi-bagalit parça imalat işletmesiyle görüşülmüştür. Yapılan görüşmeler sonucunda işletmenin birçok yurt içi ve yurt dışı firmaya bagalit parça ihraç ettiği görülmüştür. İşletmenin çalıştığı firmalar ve kendini geliştirmek için yaptığı çalışmalar nedeniyle kaliteye önem verdikleri tespit edilmiştir. İşletmenin bulunduğu sektörde imalata çok dikkat edilmesi gerektiği gözden kaçan küçük hataların bile kalitesizlik olarak geri döndüğü belirtilmektedir. Yapılan parça imalatında küçük hataların bazen çalışanlarca hatta kalite kontrolü yapan elemanlarca bile gözden kaçırılabilirdiği belirtilmiştir. Bu kadar dikkat gerektiren işlemler yapılan işletmede imalatla kalite kontrole çok önem verilmektedir. Ayrıca kalitenin sağlanması için çalışanlara sık sık kalite eğitimleri verilmektedir. Kalite eğitimlerinde çalışanlara işlerini yaparken nelere dikkat edilmesi gerektiği yapılan hataların büyük maddi kayıplara neden olabileceği hakkında örneklerle bilgi verilmektedir.

İşletmede yapılan incelemelerde bazı bilgi ve verilere ulaşılamamış ve verilerde dengesizlik tespit edilmiştir. Bunun sebebi olarak işletmede gizli kalite maliyetlerinin henüz tespit edilip tutarlı bir şekilde kayıt yapılmadığı anlaşılmaktadır. İşletme her normal işletme gibi henüz farkında olmadığı bu maliyetlerin kendine getirebileceği külfetin farkında değildir.

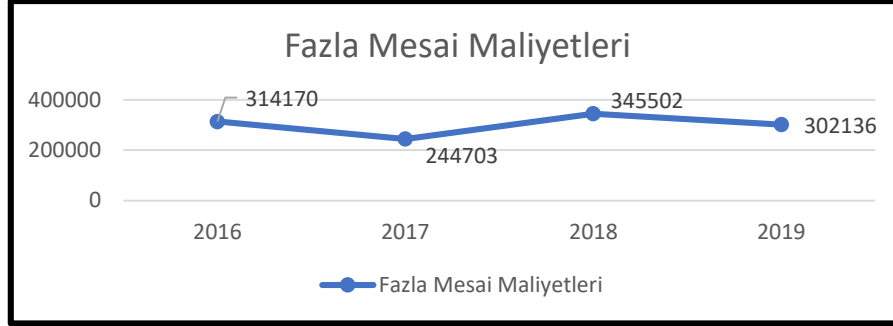
İşletmede yapılan görüşme ve soru cevap yöntemiyle gizli kalite maliyetlerinin varlığının veya yokluğunun araştırılması ve bulunan maliyetlere ilişkin var olan verileri istenmiştir. İşletme ile yapılan görüşmeden elde edilen bilgi ve verilerden yararlanılarak gizli kalite maliyetlerinin işletmede varlığının veya yokluğunun tespiti ile ilgili elde edilen bulgulara yer verilmiştir.

4.1. Bir işletmede gizli kalite maliyetlerinin belirlenmesi

İşletme ile yapılan görüşmeler sonucunda gizli maliyetlerin varlığı veya yokluğu ile ilgili elde edilen bilgiler doğrultusunda aşağıdaki sonuçlara ulaşılmıştır. Bunlar;

Malzemelerin Reddedilmesine Bağlı Maliyetler: Hammadde hataları olarak veya kötü hammadde diye belirtilebilecek hammaddelerin işletmeye geldiğinde hatalı olup olmadığının kontrolü, geri gönderilmesi gibi maliyetler hesaplanabilmektedir. Ancak dökümantasyon, işin takibi, boşa kullanılmış iş saatleri, yeniden düzenleme gibi masraflar görülmemektedir. İşletmede, gelen hammaddelerdeki hatalar çoğu zaman hammaddenin görünmeyen kısmında kaldığı için üretim anında görüldüğü durumda aşırı sorunluysa üretimin durdurulup yeni hammadde girişinin yapıldığı belirtilmiştir. Bu hatalar ürünleri aşırı etkilemeyecekse üretimin devam ettiği belirtilmiştir. Ürünler üretildikten sonra fark edilen hammadde hataları müşteri firmaların inisiyatifine göre satılmaktadır. Özellikle ürünlerin tüketici tarafından görünmeyecek yüzünde olan görsel bozukluğun bulunduğu ve ürünlerin işlevsel bir bozukluğunun bulunmadığı durumlarda kabul edildiği anlatılmıştır. İşletme bu konuda gizli maliyetlerle ilgili kayıtlar tutmadığı anlaşılmış sadece hatalı hammadde iadesi şeklinde işlem yapılmıştır. 2016-2017 yıllarında bu tür hataların bulunduğu ve 2016 yılında 15737,51 TL 2017 yılında 13984 TL olduğu; ancak 2018 yılında ise hiç görülmediği tespit edilmiştir. Bu maliyet *gizli iç başarısızlık* maliyetleri içerisinde yer almaktadır.

Üretim Planlama Hataları: Üretim planlama hatalarından kaynaklanan fazla mesai maliyetleri yukarıda anlatılan maliyetlerin birçoğunda geçen boşa harcanan işçilik zamanının sebep olduğu bir maliyet olarak ortaya çıkmaktadır. Birçok işletme daha çok fazla üretim yapabilmek ve sipariş yetiştirebilmek amacıyla fazla mesai yapmaktadır. Ancak normal üretim zamanında da ürünleri üretebilecekken yapılan hatalardan dolayı eksikleri tamamlamak ve iş yetiştirmek amacıyla yapılmaktadır. Ancak bu maliyetin ne kadarı gerçek üretim için ne kadarı boşa harcanan zamanın telafisi olduğu ya da dikkate alınıp alınmadığı da bilinmemektedir. Burada neden kaynaklandığı bilinmeyen veya hesaplanmayan gizli maliyetler bulunabilmektedir.



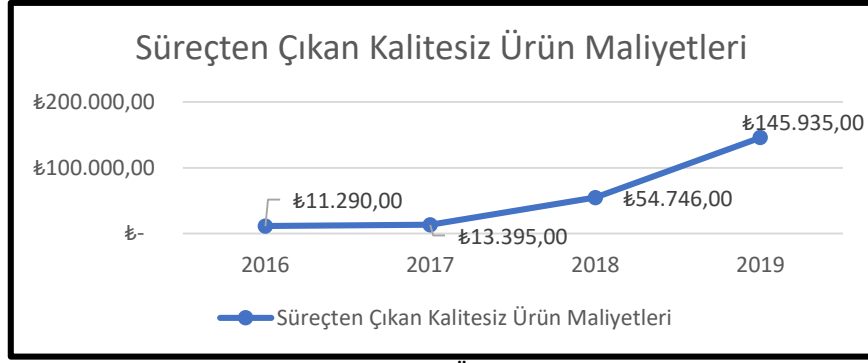
Grafik 1: Fazla Mesai Maliyetlerinin Yıllara Göre Dağılımı

İşletme fazla mesai maliyet ve saat olarak tutmaktadır. Ancak normal işlemler için yapılması gereken mesai olarak ele almaktadır. Fazla mesai maliyetleri yıllara göre dağılımı Grafik 1'e bakıldığında maliyetlerin 2017 yılında azalış göstermesine rağmen genel olarak aynı aralıkta dalgalanma göstermektedir. Bu maliyet *gizli iç başarısızlık* maliyetleri içerisinde yer almaktadır.

Mühendislik veya Tasarım Hataları: Bu maliyet unsurunda böyle bir durumla karşılaşıldığında düzeltici tedbirlerin alınması, sürecin yeniden başlatılması, arada beklenen süreler gibi görünmeyen gizli maliyetler dikkate alınmamakta ve hesaplanamamaktadır. İşletmede bu maliyetlerle ilgili herhangi bir kayıt tutulmadığı bu konuda herhangi bir sorun yaşamadıkları tespit edilmiştir. Bu maliyet *gizli iç başarısızlık* maliyetleri içerisinde yer almaktadır.

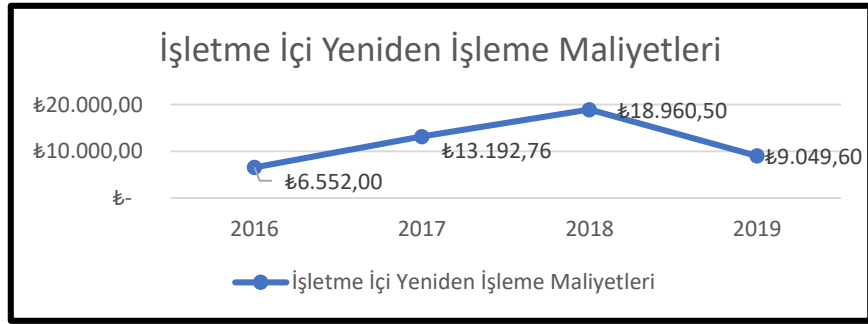
Faturalandırma ve Fiyatlandırma Hataları: Hatalardan kaynaklanan yanlış faturaların düzeltilmesi, iş tekrarı, iş saati israfı, ilave evraklar ve takip işlemleri şeklindeki gizli kalite maliyetleri işletmede dikkate alınmamaktadır. İşletmenin bu gibi durumlarda herhangi bir kayıt tutmadığı tespit edilmiştir. Bu maliyet *gizli iç başarısızlık* maliyetleri içerisinde yer almaktadır.

Yeniden İşleme Maliyeti: Süreçten çıkan kalitesiz ürünlerle ilgili oluşan ek stok maliyetleri, iş saatlerinin israfı gibi unsurlar yer alırken; bazen ürünler yeniden işleme tabi tutulabilmektedir. Ürünlerin yeniden işleme tabi tutulması aynı ürün için harcanan iş saatleri, tekrar tekrar yapılan kalite kontrolleri, ürünlerin işletme içinde taşınmasına bağlı oluşabilecek maliyetler ve gözden kaçan birçok maliyet hesaplanmamaktadır. İşletmelerde genel olarak görülebilen süreçten çıkan kalitesiz ürünlerin maliyeti ve yeniden işlem maliyetleri olarak bazı maliyetler hesaplanabilmekte ancak hesaplanamayan unsurlar gizli kalmaktadır. İşletme bu maliyetlerle ilgili süreçten çıkan kalitesiz ürünlerin maliyetini kalitesiz ürünlerin miktarı ve tutarı şeklinde tutmaktadır. Yeniden işlem maliyetlerinde kontrol ve ürüne yapılan ekstra işlem maliyetleri toplamı yazılarak tutulmaktadır.



Grafik 2: Süreçten Çıkan Kalitesiz Ürün Maliyetlerinin Yıllara Göre Dağılımı

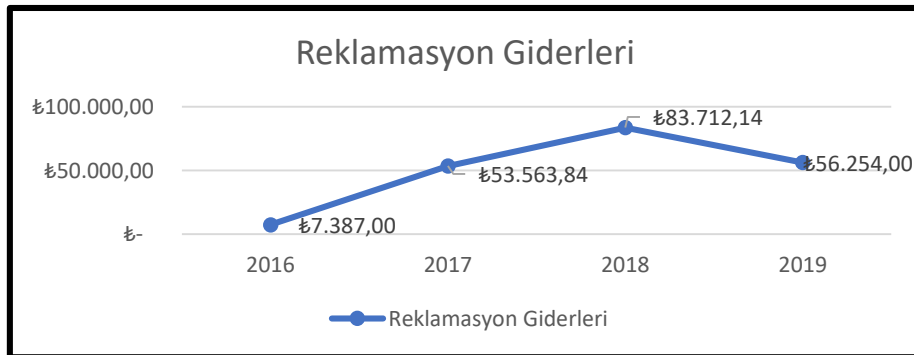
Süreçten çıkan kalitesiz ürün maliyetleri yıllara göre dağılımı Grafik 2'ye bakıldığında sürekli artış gösterdiği özellikle son yılda bir önceki yılın neredeyse üç katı gerçekleşmiştir. Bu da işletme içinde sık sık kalitesizlik ile karşılaşıldığını göstermektedir.



Grafik 3: İşletme İçi Yeniden İşleme Maliyetlerinin Yıllara Göre Dağılımı

İşletme içi yeniden işleme maliyetleri yıllara göre dağılımı Grafik 3'e bakıldığında sürekli artış gösterdiği ancak, 2019 yılında bir önceki yıla göre yarı yarıya azaldığı görülmektedir. Süreçten çıkan kalitesiz ürünlere yeniden işlenebilecekler yeniden işleme faaliyeti uygulandığı düşünüldüğünde 2016, 2017, 2018 yıllarında iki grafikte de artış gerçekleşmiştir. 2019 yılında ise grafik 2'de artış varken, grafik 3'te azalış bulunmaktadır. 2019 yılında kalitesiz ürünlerin çoğu yeniden işleme tabi tutulmadığı bunun da üretim esnasında kalitede ciddi sıkıntılara yol açtığı söylenebilmektedir. Bu maliyet *gizli iç başarısızlık* maliyetleri içerisinde yer almaktadır.

Hatalı Ürünlerin Neden Olduğu Müşteri Zararlarının Karşlanması (Reklamasyon): Bu giderler, işletmelerin sattığı ürünlerle ilgili sorun yaşandığında firmalara malları iade etmek yerine bazı cezalar çıkarabilmektedir. Bu maliyetlerin kaydı tutulabilmektedir. Ancak işletmelerde bunun kalitesizlik sonucu oluştuğu düşünülmemekte ve geçirilebilmektedir. İşletmede bu yönde tutulan kayıtlar reklamasyon bedelleri olarak kayıt altına alınmıştır. Elde edilen verilere göre işletmede reklamasyon bedelleri her yıl artarak devam etmektedir.



Grafik 4: Reklamasyon Giderlerinin Yıllara Göre Dağılımı

Reklamasyon giderlerinin yıllara göre dağılımı Grafik 4'e bakıldığında her yıl arttığı 2019 yılında ise azalış gösterdiği görülmektedir. İşletmenin bu alanda kendini iyileştirdiğini göstermektedir. Bu maliyet *kayıp fırsat* maliyetleri içerisinde yer almaktadır.

Garanti Talepleri: Bu maliyetler işletme parça ürün ürettiği için tutulmamaktadır. İşletmenin ürün sattığı firmalar ürünleri aldıklarında kontrol ettiklerini ürünlerde sorun olduğu tespit edildiğinde ürünlerin iade edildiği tespit edilmiştir. Bu maliyet *gizli dış başarısızlık* maliyetleri içerisinde yer almaktadır.

Hatalı Üretim ve Arızalı Malzemelerden Kaynaklanan Davalar: Bu işlemlere bağlı evrak takibi, iş süresi kaybı gibi maliyetlerin işletmede meydana gelmediği tespit edilmiştir. Bu maliyet *gizli iç başarısızlık* maliyetleri içerisinde yer almaktadır.

Acil Sevkiyat: Ekstra nakliyat da denebilecek teslimatlarda yaşanan gecikmeleri gidermek, müşteri aciliyetini gidermek ya da işletme kaynaklı sorunlarda teslimatı gerçekleştirebilmek için yapılmaktadır. Acil sevkiyatlarda oluşan bazı maliyetler görülebilirken bazıları dikkate alınmamakta ve hesaplanmamaktadır. İşletmeler genellikle sadece taşıma maliyetlerini hesaplamakta arada yapılan diğer masrafları ve boşa harcanan zamanı dikkate almamaktadır. İşletmede acil sevkiyat olarak sadece hava kargo ile yapılan işlemlerin kargo masrafları tutulmuştur. İşletme 2018 yılında 17 tane hava kargo kullandıklarını belirtmiştir. Daha önceki yıllara ait kullanılan kargo sayısı tutulmamıştır.



Grafik 5: Acil Sevkiyat Giderlerinin Yıllara Göre Dağılımı

Acil sevkiyat giderlerinin yıllara göre dağılımı Grafik 5'e bakıldığında her yıl azalış ve artışının farklılaştığı görülmektedir. Acil sevkiyat tutarlarında en fazla 2017 yılında ulaşıldığı görülmektedir. Bu maliyet *gizli dış başarısızlık ve kayıp fırsat* maliyetleri içerisinde yer almaktadır.

Banka İşlem Kayıpları: Bankalarca oluşturulan ödemeler de özellikle yurt dışı işlemlerinde evraklarda yetersizlik, verilen cezalar, kur değişimlerinden kaynaklan bazı kayıplar kayıt altına alınamamaktadır. Bu tür kayıpların işletmede tutulmadığından bu şekilde kayıplar tespit edilememiştir. Bu maliyet *kayıp fırsat* maliyetleri içerisinde yer almaktadır.

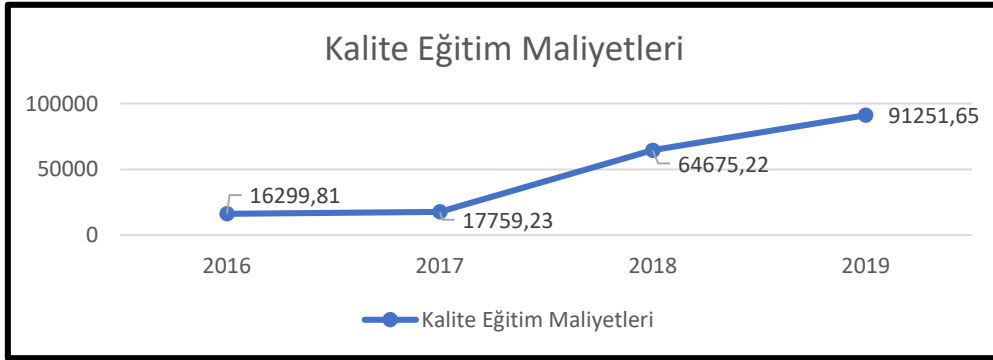
Siparişlerin İptali: Bu durumda ortaya çıkan hesaplanabilecek maliyetler dışında kalan evrak işlemleri takip işlemleri gizli maliyet olarak değerlendirilebilmektedir. İşletme bu konuda sipariş iptali yaşamadıkları olursa da ürünleri talebe göre satmayı planladıklarından dolayı herhangi bir kayıt yapmadıkları tespit edilmiştir. Bu maliyet *kayıp fırsat* maliyetleri içerisinde yer almaktadır.

Gecikmiş Ödemelerden Kaynaklanan Kayıp: Satıcılara gecikmiş ödemeler nedeniyle oluşan maliyetler dışında ödemelerin zamanında yapılamaması, işletmenin zamanla zorlayıcı ödeme koşullarına maruz kalmasına bağlı olarak ödemelerin bozulmasına ve buna bağlı kredi olanaklarında kayba uğraması gizli maliyetler içerisinde değerlendirilmektedir. Ayrıca bu durum işletmelerde karşılıklı güven kaybına neden olmaktadır. Birçok işletme bu maliyetleri gözlemleyememekte ve farkında olmamaktadır. İşletmenin de bu konuda herhangi bir işlem yapmadığı tespit edilmiştir. Bu maliyet *kayıp fırsat* maliyetleri içerisinde yer almaktadır.

Geç Teslimat: Yapılan geç teslimatlardan etkilenen müşterilerin maruz kaldığı zararların ödenmesi veya sözleşmeye uyulmaması nedeniyle ceza yaptırımlarının olması ayrıca sözleşmelerin iptal edilmesinden kaynaklanan maliyetlerdir. Kaybedilen fırsatlar hesaplanmayan gizli maliyetler

olarak değerlendirilmektedir. İşletmede bu nedenle yaşanan herhangi bir sorun olmadığı tespit edilmiştir. Bu maliyet *kayıp fırsat* maliyetleri içerisinde yer almaktadır.

Kalite Eğitim Maliyetleri: İşletmelerde çeşitli şekillerde kalitesizlik yaşanırken bunların eğitim ile çözülmesinde ortaya çıkan birçok maliyeti içermektedir. İşletmeler genellikle kalite eğitim maliyetlerini tutmaktadır. Ancak birçok gizli maliyetin içinde geçen zamanın maliyet değerlemesi yapıp yapılmadığı bilinmemektedir. İşletmede kaliteyi sağlamak için planlanan eğitim çalışmaları yapılmakta ve bunlar hesaplanmaktadır. Eğitimlerde işbaşı ve vaka eğitimleri de yapılarak maliyetlere eklenmektedir. Ancak acilen düzeltilmesi gereken durumlarda tekrar anlatılması gerektiğinde ayrılan zamanın, harcanan emeklerin maliyeti bilinmemektedir. İşletmenin yıllara göre eğitim maliyetleri ve sayılarına bakıldığında artış gösterdiği görülmüştür. Yapılan eğitimler 2014 yılında 7 adet, 2015 yılında 8 adet, 2016 yılında 11 adet, 2017 yılında 23 adet, 2018 yılında 20 adet, 2019 yılında 50 adet olarak gerçekleşmiştir. Eğitim sayıları her yıl artarken 2018 yılında bir önceki yıla göre azalış gösterdiği görülmüştür.



Grafik 6: Kalite Eğitim Maliyetlerinin Yıllara Göre Dağılımı

Kalite eğitim maliyetleri dağılımı Grafik 6'ya bakıldığında her yıl artarak devam etmiştir. 2018 ve 2019 yıllarındaki artışlar işletmenin kalite ile ilgili eğitimlere önem verdiğini göstermektedir. Ayrıca eğitim sayıları ile bakıldığında işletmede sık sık kalite eğitimi gerekliliğinin ortaya çıktığı ve bununla kalite eğitim maliyetlerine yansıdığı düşünülebilmektedir. Bu maliyet *kayıp fırsat* maliyetleri içerisinde yer almaktadır.

Pazar Kaybı: İşletmelerin daha önce satış yaptıkları pazarlardan çeşitli nedenlerle çekilmek zorunda kalması durumunda kaybettiği gelirleri kayıp fırsatlar olarak da belirtilen hesaplanmayan gizli maliyetleri oluşturmaktadır. İşletmede ihracat yapılan pazar sayılarında azalma veya artmaya bakıldığında mevcut ihracat pazar sayılarının üç olduğu kaybettikleri bir pazarın henüz olmadığı tespit edilmiştir. Bu maliyet *kayıp fırsat* maliyetleri içerisinde yer almaktadır.

Müşteri Kaybı: Tekrarlayan kalite sorunları, alınan hizmetten memnuniyetsizlik ya da beklentilerin karşılanmaması gibi sebeplerden işletmeler müşteri kaybedebilmektedir. Bazen bu kayıpları hiç elde edemedikleri müşterilerden de kaynaklanabilmektedir. İşletmelerin bu durumlarda kaybettiği veya hiç elde edemediği satışlar kayıp fırsatlar olarak da belirtilen hesaplanmayan gizli maliyetleri oluşturmaktadır. İşletme, satış yapılan herhangi bir işletmeyi kaybetmediklerini belirtmişlerdir. Ancak 2018 yılında bir tane yeni ürün üzerinde çalışarak numune sunulduğu ancak kabul görmediği belirtilmiş ve herhangi bir maliyet bilgisi verilmemiştir. Aslında bu işletme de oluşmuş bir kayıptır. Bu maliyet *kayıp fırsat* maliyetleri içerisinde yer almaktadır.

4.2.İşletmedeki Bazı Maliyetlerin Karşılaştırılması

İşletmeden Tablo 10'da gösterilen tutarlar elde edilmiştir.

Tablo 10: İşletmeye Ait Bazı Veriler

	2016	2017	2018
Kalite Eğitim Maliyetleri	6615	11220	19950
Kalite Maliyetleri	16299,81	17759,23	64675,22
Satışlar	15397054,91	21084790,09	34167398,20
Toplam Maliyet	10219024,59	13340235,57	20898233,79

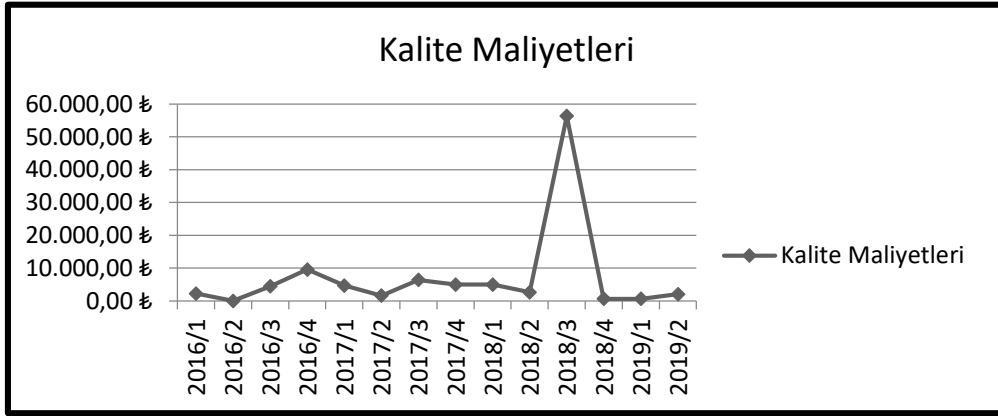
Bu tutarlardan yararlanılarak kalite maliyetlerinin toplam maliyetler ve satışlar içindeki payları ve kalite eğitim maliyetlerinin toplam kalite maliyetleri içindeki payları hesaplanmıştır. Ayrıca kalite maliyetlerinin, toplam maliyetlerin ve satışların tutarlarının dağılımları grafiklerle gösterilmiştir.

Kalite Eğitim Maliyetlerinin Toplam Kalite Maliyetleri ile Karşılaştırılması: İşletmenin kalite maliyetlerinin dağılımı Grafik 7’de gösterilmiştir. Ayrıca kalite eğitim maliyetlerinin toplam kalite maliyetleri içindeki payları hesaplanmış Tablo 11’de gösterilmiştir.

Tablo 11: Kalite Eğitim Maliyetlerinin Kalite Maliyetleri İçindeki Payı

2016	2017	2018
%41	%63	%31

Kalite eğitim maliyetlerinin kalite maliyetleri içindeki payı incelendiğinde; 2016 yılında kalite maliyetlerinin %41’i, 2017 yılında %63’ü, 2018 yılında %31’i olduğu tespit edilmiştir.



Grafik 7: Kalite Maliyet Tutarlarının Dönemlere Göre Dağılımı

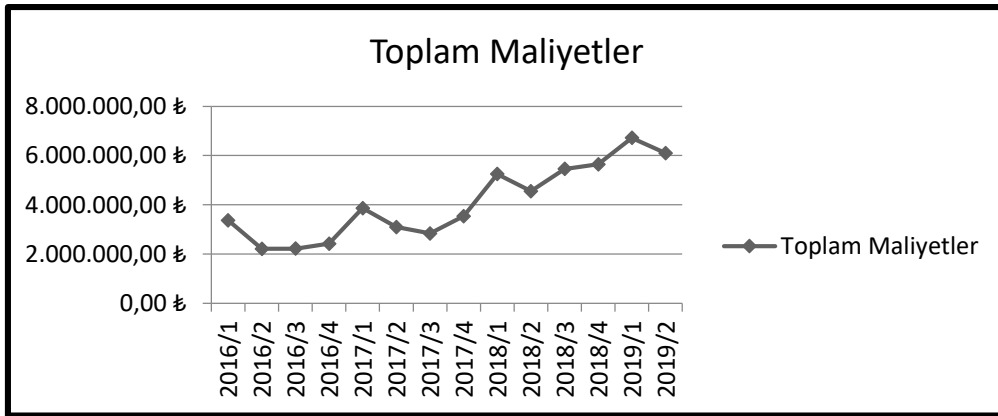
Kalite maliyetleri dağılım grafiğine bakıldığında belirli bir aralıkta artış ve azalış gösterdiği ancak 2018/3 döneminde aşırı bir artış gerçekleştiği görülmüştür. Burada kaliteyle ilgili ekstra çalışma yapılması gerektiği için maliyetlerin etkilenmiş olabileceği varsayılabilir.

Kalite Maliyetlerinin Toplam Maliyetlerle Karşılaştırılması: İşletmenin toplam maliyetlerinin dağılımı Grafik 8’de gösterilmiştir. Kalite maliyetlerinin toplam maliyetler içindeki payları hesaplanmış Tablo 12’de gösterilmiştir.

Tablo 12: Kalite Maliyetlerinin Toplam Maliyetler İçindeki Payları

2016	2017	2018
% 1,6	% 1,34	% 3,1

Kalite maliyetlerinin toplam maliyetler içindeki payı ele alındığında, 2016 yılında binde 1,6’sı, 2017 yılında binde 1,34’ü, 2018 yılında binde 3,1’i olduğu tespit edilmiştir. Yıllara göre bakıldığında en çok pay 2018 yılına aittir.



Grafik 8: Toplam Maliyet Tutarlarının Dönemlere Göre Dağılımı

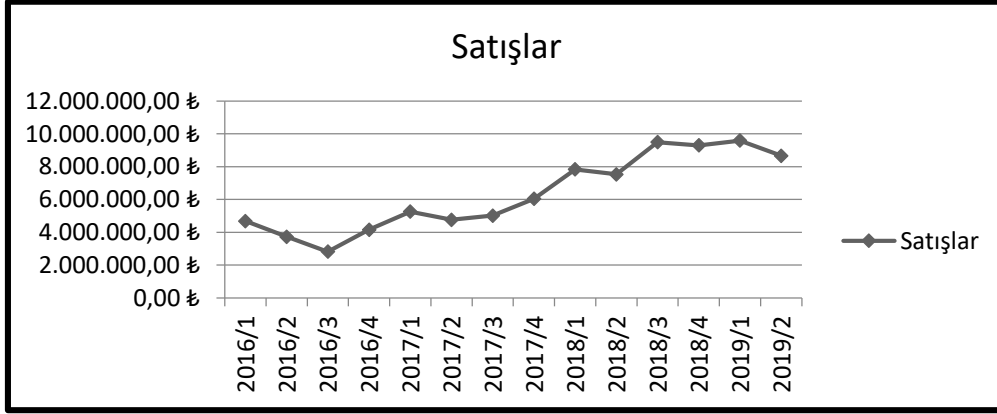
Toplam maliyetler grafiğine bakıldığında maliyetlerin dönemler itibariyle artış azalış gösterdiği ancak genel olarak artış eğiliminde olduğu görülmüştür.

Kalite Maliyetlerinin Satışlar İle Karşılaştırılması: İşletmenin toplam satışlarına ait dağılım Grafik 9'da gösterilmiştir. Kalite maliyetlerinin satışlar içindeki payları hesaplanmış Tablo 13'de gösterilmiştir.

Tablo 13: Kalite Maliyetlerinin Satışlar İçindeki Payları

2016	2017	2018
% 1,1	% 0,85	% 1,9

Kalite maliyetlerinin satışlar içindeki payı ele alındığında, 2016 yılında binde 1,1'i, 2017 yılında binde 0,85'i, 2018 yılında binde 1,9'u olduğu tespit edilmiştir. Yıllar itibariyle bu payların çok fazla değişkenlik göstermemiştir.



Grafik 9: Satış Tutarlarının Dönemlere Göre Dağılımı

Satışlar grafiğine bakıldığında maliyetlerin dönemler itibariyle artış azalış gösterdiği ancak genel olarak artış eğiliminde olduğu görülmüştür. Toplam maliyetler ve satışlar grafiği ikisi birlikte değerlendirildiğinde ikisinin birbiriyle dengeli bir şekilde hareket ettiği söylenebilmektedir.

5.SONUÇ, DEĞERLENDİRME VE ÖNERİLER

Günümüzün farklılaşan tüketici istek ve ihtiyaçlarını işletmelerin mümkün olan en iyi şekilde karşılaması gerekmektedir. İşletmelerin bu istek ve ihtiyaçları daha iyi karşılayabilmek için işletme içi faaliyetlere daha fazla özen göstermek zorunda kalmaktadır. Ayrıca işletmedeki faaliyetleri de en verimli şekilde gerçekleştirmelidirler ki işletme etkin ve verimli çalışarak kar elde edebilsin ve karlılıklarını arttırabilsinler. Tüketici istek ve ihtiyaçlarının karşılanabilmesi ve işletme karlılığının sağlanabilmesi için işletmelerin rakiplerinden ayırt edici özelliklerinin ön plana çıkması gerekmektedir. Özellikle ürünlerin benzeştiği yani ikame malların çoğunlukta olması tüketicileri kaliteye önem verir hale getirmiştir.

Çalışmada gizli kalite maliyetleri literatür çalışması sonucu farklı sınıflandırmalar ve gizli kalite maliyet türlerine ulaşarak bulgular açıklanmaktadır. Gizli kalite maliyetlerinin belirlenmesinde iki çalışmanın sınıflandırma türünden yararlanılarak açıklanmıştır.

Uygulamada çalışmada belirlenen gizli kalite maliyetleri işletmede araştırılmış ve varlığı yokluğu hakkında bilgi elde edilmeye çalışılmıştır. Çalışmada gizli kalite maliyetlerinin belirlenmesi kapsamında elde edilen maliyetlerden; malzemelerin reddedilmesine bağlı maliyetler, üretim planlama hataları, mühendislik tasarım hataları, faturalandırma ve fiyatlandırma hataları, yeniden işleme maliyetleri, hatalı ürünlerin neden olduğu müşteri zararlarının karşılanması, garanti talepleri, hatalı üretim ve arızalı malzemelerden kaynaklanan davalar, acil sevkiyat, banka işlem kaybı, siparişlerin iptali, gecikmiş ödemelerden kaynaklanan kayıp, geç teslimat, kalite eğitim maliyetleri, Pazar kaybı, müşteri kaybı ile ilgili bilgiler elde edilmiş ve açıklanmıştır. Bu maliyetlerden reklamasyon giderleri süreçten çıkan kalitesiz ürün maliyetleri, yeniden işleme maliyetleri, fazla mesai maliyetleri, kalite eğitim maliyetleri ve acil sevkiyat ile ilgili elde edilen veriler yıllara göre dağılım grafiği ile

incelenerek yorumlanmıştır. Diğer gizli kalite maliyetlerinde yeterli veri elde edilememiş veya hiç veri bulunmamaktadır.

Sonuç olarak birçok maliyetin dikkate alınmadığı veya bir kalite maliyet kalemi olarak değerlendirilmediği ve hesaplanmadığı görülmüştür. İşletmenin kalite konusunda çok özenli olduğu ancak bilmedikleri için gizli kalite maliyetleri hakkında bir şey yapamadıkları gözlemlenmiştir. Ayrıca elde edilen bazı maliyetlere ilişkin yıllara göre değişim grafikleri incelenmiştir. Kalite eğitim maliyetlerinin kalite maliyetlerinin 2016 yılında %41'i, 2017 yılında %63'ü, 2018 yılında %31'i olduğu tespit edilmiştir. Kalite maliyetlerinin 2018 yılında büyük bir yükseliş gösterdiği; toplam maliyetler ile satışlar belirli bir dalgalanmada artış gösterdiği görülmüştür.

Yapılacak çalışmalarda gizli kalite maliyetlerin tam olarak tespit edilebilmesi ve kayıt altına alınarak muhasebeleştirilebilmesi için işletmelerin üretim, yönetim dahil bütün bölümlerinde detaylı çalışarak her bir faaliyet için ince ince tespiti ve hesaplanması için çalışılmalıdır. Kalite maliyetleri açısından hem işletmelere hem de literatüre önemli katkı sağlayacaktır.

KAYNAKÇA

- Albright, T. L., & Roth, H. P. (1992). "The Measurement of Quality Costs: An Alternative Paradigm". *Accounting Horizons*, 15-27.
- Andrijasevic, M. (2008). "Total Quality Accounting". *Ekonomic annals*(176), 110-122.
- Basık, F. O. (2012). *"Rekabet Stratejisinde Maliyet Yönetimi"*. İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- Bozkurt, R. (2003). *"Kalite Maliyetleri"*. Ankara: Milli Prodüktivite Merkezi.
- Cheah, S.-J., Shahbudin, A. S., & Taib, F. M. (2011). "Tracking Hidden Quality Costs in A Manufacturing Company: An Action Research". *International Journal of Quality & Reliability Management*, 28(4), 405-425.
- Chen, C.-C., & Yang, C.-C. (2002). "Cost-Effectiveness Based Performance Evaluation For Suppliers And Operations". *Quality Management Journal*, 9(4), 59-73.
- Chen, Y. S., & Tang, K. (1992). "A Pictorial Approach to Poor-Quality Cost Management. *IEEE Transactions On Engineering Management*, 39(2), 149-157.
- Dahlgaard, J. J., & Dahlgaard, S. M. (2002). "From Defect Reduction to Reduction of Waste and Customer/Stakeholder Satisfaction (Understanding The New TQM Metrology)". *Total Quality Management*, 13(8), 1069-1086 .
- Defeo, J. A. (2001). "The Tip of The Iceberg ". *Quality Progress*, 29-37.
- Feigenbaum, A. (1983). *"Total Quality Control"*. ABD: Mc Graw-Hill Book Company.
- Freiesleben, J. (2002). "On the Profitability of Technology-Rooted Delivery Quality". Gutenberg Verlag, Schaan: University of State Gallen.
- Giakatis, G., Enkawa, T., & Washitani, K. (2000, July). "Quality Costs And Hidden Quality Costs: Their Importance And Their Environmental Association". *APDSI 2000 ; Full Paper*.
- Giakatis, G., Enkawa, T., & Washitani, K. (2001). "Hidden quality costs and the distinction between quality cost and quality loss". *Total Quality Management*, 12(2), 179-190.
- Han, C., & Lee, Y. (2002). "Intelligent Integrated Plant Operation System For Six Sigma". *Annual Reviews in Control*, 26(1), 27-43.
- Harrington, H. J. (1999). "Performance Improvement: A Total Poor-Quality Cost System ". *The TQM Magazine*, 11(4), 221-230.
- Kaygusuz, S. (2012, Ocak/January). "Gizli Fabrika Ve Gizli Kalite Maliyetleri". *Paradoks Ekonomi,Sosyoloji Ve Politika Dergisi*, 8(1), 17-35.
- Kim, M. W., & Liao, W. M. (1994, march). "Estimating Hidden Quality Costs with Quaiity Loss Functions". *American Accounting Association/Accounting Horizons*, 8(1), 8-18.

- Krishnamoorthi, K. (2006). "A First Course in Quality Engineering Integrating Statistical and Management Methods of Quality". ABD: Pearson Prentice Hall.
- Krishnan, S. K. (2006). "Increasing The Visibiliy Of Hidden Failure Costs". *Measuring Business Excellence*, 10(4), 77-101.
- Krishnan, S. K., Agus, A., & Husain, N. (2000). "Cost of Quality: The Hidden Costs". *Total Quality Management*, 11(4-6), 844-848.
- Mahmood, S., & Kureshi, N. (2015, June). "A Literature Review Of The Quantification Of Hidden Cost Of Poor Quality In The Historical Perspective". *Journal of Quality and Technology Management*, XI(I), 1-24.
- Mugan, C. S., & Erel, E. (2000). "Distribution Of Quality Costs: Evidence From An Aeronautical Firm". *Total Quality Management*, 11(2), 227-234.
- Sailaja, A., Basak, P., & Viswanadhan, K. (2015/a, February). "Cost Of Quality:Exploratory Analysis Of Hidden Elements And Prioritization Using Analytic Hierarchy process". *International Journal of Supply and Operations Management*, 1(4), 489-506.
- Sailaja, A., Basak, P., & Viswanadhan, K. (2015/b, June). "Hidden Costs Of Quality: Measurement & Analysis". *International Journal Of Managing Value And Supply Chains*, 6(2), 13-25.
- Schiffauerova, A., & Thomson, V. (2006/a). "A Review of Research on Cost of Quality Models and Best Practices". *International Journal of Quality and Reliability Management*, 23(4), 1-24.
- Schiffauerova, A., & Thomson, V. (2006/b). "Managing Cost of Quality: Insight into Industry Practice". *The TQM Magazine*, 1-10.
- Snieska, V., Daunoriene, A., & Zekeviciene, A. (2013). "Hidden Costs in the Evaluation of Quality Failure Costs ". *Inzinerine Ekonomika-Engineering Economics*, 3(24), 176-186.
- Starcevic, D. P., Mijoc, I., & Mijoc, J. (2015). " Quantification of Quality Costs: Impact on the Quality of Products " . *Ekonomski Pregled*, 66(3), 231-251.
- Taguchi, G., & Clausing, D. (1990). "Robust Quality". *Harvard Business Review*, 65-75.
- Teli, S., Jagtap, M. M., & Chanewar, N. (2017). "Cost of Quality Applications and Challenges: A Review". *International Journal Of Scientific & Engineering Research*, 8(3), 52-57.
- Top, Y., & Karabinar, S. (2013). "Dış Başarısızlık Kalite Maliyetleri Ve Toyota Araçlarının Geri Çağırılması Örneği". *Küresel İktisat Ve İşletme Çalışmaları Dergisi*, 2(4), 58-67.
- Wadsworth, H. M., Stephens, K. S., & Godfrey, A. B. (1985). "Modern Methods For Quality Control And Improvement". Sıngapore: John Wiley & Sons.
- Yang, C.-C. (2008, mart). "Improving the definition and quantification of quality costs". *Total Quality Management & Business Excellence*, 19(3), 175–191.
- Yıldırım, H., & Saylık, B. (2009). "Kalitesizlik Maliyetleri Üzerine Bir İnceleme". *Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi*, XXVI(1), 239-267.
- Yıldıztekin, İ. (2005). "Kalite Maliyetleri Ölçümlerinde Belirlenen Fırsat Maliyetleri". *İktisadi İdari Bilimler Dergisi*, 19(1), 401-422.
- Yükçü, S. (2014). "Herkes İçin Yönetim Muhasebesi". İzmir: Altın Nokta Yayınevi.
- Yükçü, S., & Koçakoğlu, Ö. (2017). "Bağımsız Denetimde Denetim Kalitesi Genel Çerçeve ve Göstergeleri". İZMİR: Kitapana Yayınevi.

SABRİ F. ÜLGENER'İN İKTİSADİ AHLAKI İLE WEBER'İN PROTESTAN AHLAKI'NIN KARŞILAŞTIRMASI

Yasemin APALI

Dr.Öğretim Üyesi, Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, Fen Edebiyat Fakültesi, Sosyoloji Bölümü,
yapali@mehmetakif.edu.tr

SABRİ F. ÜLGENER'İN İKTİSADİ AHLAKI İLE WEBER'İN PROTESTAN AHLAKI'NIN KARŞILAŞTIRMASI

ÖZET

Ülkemizde Weberyen görüşün en önemli temsilcisi olan Sabri F. Ülgener, iktisadi ahlak ve iktisadi zihniyet kavramlarının terminolojiye girmesini sağlayan yegâne şahsiyettir. İktisadi ahlakı tıpkı Weber gibi meslek ahlakı çerçevesinde ele almasına karşın; farklı dinler ve farklı toplumlar çerçevesinde ele alındığı için, iktisadi ahlakın Ülgener için farklı bir açılımı söz konusudur. Bunun sebebi ise Kapitalizmin doğu toplumlarında hiç görülmemiş olmasıdır. Max Weber ise kapitalizmin özellikle Batı Avrupa ve Amerika'da yayılmasında özellikle modernleşme ve rasyonalizmin çok büyük etkilerinin olduğunu düşünmektedir. Protestan mezhebinin özellikle Kalvenist öğretisinin meslek ahlakına dönük birtakım prensipleri, mezhep mensuplarının bu dünyaya rasyonel bir bakış açısıyla bakmayı ve dünyaya yönelik bir zühd hayatının yaşanmasını içermektedir. Bu durum Ülgener'de ise rasyonelleşmeden daha ziyade tasavvufi bir yaşamın gerekliliği olarak, bu dünyadan el etek çekme şeklinde bir zühd hayatının yaşanması anlamını taşımaktadır.

Sabri F. Ülgener'in özellikle Osmanlı Devleti'nin meslek ahlakı ve iktisadi zihniyeti ile Weber'in modernleşme ile birlikte aşırı rasyonelleşmeye bağlı olarak Protestan meslek ahlakının farklılıklarının yanı sıra benzerliklerini de ortaya konulması amaçlanmaktadır. Bu bağlamda Protestan mezhebinin zühd anlayışı ve sermaye birikimine dayanan ekonomi anlayışı ile İslam dininin tasavvufi bir perspektifle ekonominin şekillenmesine olan bakış açılarının karşılaştırılması da çalışmanın bir diğer amacını oluşturmaktadır.

Anahtar Kelimeler: İktisadi Zihniyet, Protestan Ahlakı, Meslek Ahlakı, Ekonomik Faaliyet, Sermaye.

A COMPARISON OF SABRİ F. ULGENER'S ECONOMIC ETHICS AND WEBER'S PROTESTANT ETHIC

ABSTRACT

Sabri F. Ulgener, the most important representative of the Weberian perspective in Turkey, is the sole person who has had the concepts of economic ethics and economic mentality enter into the terminology. Although he regards economic ethics within the framework of professional ethics just like Weber, economic ethics has also a different meaning for Ulgener since the subject-matter is discussed within the framework of different religions and different societies. The underlying reason is that Capitalism has never been seen in eastern societies. On the other hand, Max Weber thinks that modernization and rationalism have had major impacts on the spread of capitalism, especially in Western Europe and America. Some principles of the Protestant sect, especially the Calvinist doctrine, regarding professional ethics, include a rational perspective of this world by the members of the sect and living a life of asceticism. Ulgener, on the other hand, signifies living a life of asceticism in the form of giving up all worldly things, as a necessity of a Sufi life rather than rationalization.

This study aims to demonstrate differences and similarities of Sabri F. Ulgener's professional ethics and economic mentality of the Ottoman Empire and Weber's Protestant professional ethic due to extreme rationalization, alongside with modernization. In this context, this study also aims to compare Protestant understanding of economy based on asceticism and capital accumulation with Islamic perspectives on shaping economy with a Sufi point of view.

Keywords: Economic Mentality, Protestant Ethic, Professional Ethics, Economic Activity, Capital.

1. GİRİŞ

Özellikle sanayi inkılabından sonra bilim dünyası Batı Avrupa'nın önemli bir şekilde değişim ve dönüşüm yaşamasını ekonomi temelli bir zemine oturtmaktadır. Çünkü modern öncesi toplumlar ile modern toplumlar arasındaki en önemli farkın ekonomik kökenli olduğu düşünülmektedir. Fakat modern toplumları diğer toplumlardan ayıran en önemli özelliğin rasyonalite olduğunu savunan ünlü Alman sosyolog Max Weber olmuştur. Ona göre akılcı ve mantıklı düşünme, modernizmin temel argümanlarından biridir. Rasyonel düşünme ise sadece Batı'ya has bir özelliktir çünkü kapitalizmin doğuşu ve gelişmesinde akılcılığın ve dinin yeri oldukça büyüktür.

Kendisinin dindar olmamasına karşın kaleme almış olduğu ünlü eseri “Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu”nda iyi bir dindar nasıl olunur, kurtuluş nasıl gerçekleşir, para kazanma ve harcama yöntemleri, sermaye ve birikim gibi konulara yer vererek; farklı bir Protestan öğretisi ortaya koymaya çalışmaktadır. Yani modernleşme ve buna bağlı olarak ekonomik refahın kökenlerinde rasyonalite, çok çalışma ve daha çok kazanma güdüsü yatmaktadır. Onun bakış açısıyla Protestan ahlakının temellendirildiği temel argümanlar aslında çağdaş kapitalizmin vuku bulmasına neden olmuştur.

2. EKONOMİK FAALİYETLERİN FARKLI YÜZÜ OLARAK PROTESTAN AHLAKI

Modern öncesi toplumlar genelde din, gelenek yahut kişisel karizma gibi irrasyonel inançlar veya düşünce sistemlerine dayanırken, modern toplumlar mantığa ve kendine ait düşünme ve örgütlenme sisteminin asli unsuru olarak akla başvurmaktadır (Slattery, 2017: 79). Bilim ve teknolojinin gelişmesi, iş hayatında bir takım değişmelerin olması, hukuksal açıdan modernizmin getirdiklerinin sosyal yaşam açısından düzene bağlanması, yine modernizme bağlı olarak dinin tezahür alanının değişme göstermesi; rasyonalitenin yaşamın her alanına sirayeti ile sonuçlanmış ve Weber de bürokrasi, ideal tip analizi, kapitalizm ve din ile ilgili çalışmalarında bu temel argümanları en iyi şekilde değerlendirmiştir. Özellikle “*Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu*” adlı çalışmasında akılcılığın etkililik ve etkinlik yönlerini dinamik bir unsur olarak kullanmıştır.

Eserinde kapitalizm kavramı üzerinde yoğunlaşan Weber'in asıl yapmak istediği şey; kapitalizmin ortaya çıkışında ve gelişmesinde dinin nasıl bir fonksiyon icra ettiğidir. Bu sebeple ilk olarak neden kapitalizmin Batı Avrupa ve Amerika'da ya da Protestan ülkelerde varlık alanı bulduğu ile ilgilenmektedir. Bir iktisadi sistem olan kapitalizmi din temelinde çözümlemeye çalışan Weber (Kızılcı, 2017: 367); bir olgu olarak dinin bir düzeni ya da egemenlik sistemini nasıl meşrulaştırdığını ortaya koymaya çalışmıştır. Max Weber'in din olgusu üzerinde ısrarla durması ve ekonomi ile ilişkisine vurgu yapmasının kökeninde, kapitalizmin nasıl ortaya çıktığı, onun neliği ve mahiyeti konusuna açıklık getirmek istemesidir. Dini mercek altına alarak sosyal eylemlerin nedenselliğini ortaya çıkarmak ve bağlı olarak da kapitalizmin doğuşunda yatan temellerin din ile ilgisini belirlemek şeklinde bir düşünceye sahipti. Daha açık bir ifade ile kapitalizmin doğuşunu anlamak onun en başta gelen ilgi odağıdır.

Ekonomik faaliyetlerin din tarafından etkinleştirildiğini düşünen Weber'e göre; üretimi artırarak, tasarruf edip eldeki tasarrufu değerlendirme, servet üretme ve üretimden elde edileni tekrar üretime dönüştürme sürecini düzenleyen bir kurum olarak gördüğü dinin bağımsız bir değişken olarak değerlendirmektedir (Usta, 2016: 537). Bu durumda din, dünyanın gelip geçici olduğunu ve dolayısıyla dikkate alınmaması gereken uğrak bir nokta olmasını mı, yoksa emek harcanıp çok çalışarak ekonomik faaliyette bulunulması gereken bir yer olmasını mı etkili acaba? İşte bu noktada Weber Protestan mezhebinin Kalvenist öğretisi bağlamında neden dünyevi gayeler güdüsünün olması gerektiğini izah etmektedir. Protestan mezhebinin ekonomiyi bir kurum olarak ahlak ve zihniyet bakış açısıyla şekillendirdiğini ve sistem olarak kapitalizmi doğurduğunu dile getirmektedir (Usta, 2016: 537). Ekonomik faaliyetler ile din arasında kurmuş olduğu bağın, kişinin çok çalışıp çok üretmesi ve kazancının tekrar üretime dönüştürülmesi şeklinde olması dikkate değer bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. Dikkat edilmesi gereken birinci nokta; kişinin dinin gereği olduğu için bu dünyada çok çalışması ve çok kazanması, ikinci nokta kişinin zamanını sadece çalışmak ve ekonomik faaliyette bulunmak için kullanması, üçüncü nokta ise kişinin dünya için çalışmasına karşın dünyanın

zevklerinden haz almaması gerektiği şeklindedir. Weber bu noktayı şu şekilde izah etmektedir (Weber, 2009: 139):

Estetik ya da sportif zevklere hizmet eden kültür varlıklarından zevk almaya verilen izin, her zaman, hep çok özel bir sınırlamayla karşılaştı: hiçbir şeye mal olmamalıdır. İnsan, sadece Tanrı'nın şanıyla ona lütfedilen malların mutemedidir..... her kuruşun hesabını vermek zorundadır ve bir kısmını Tanrı'nın şanı için kullanacağı yerde, kendi zevki için kullanması, en azından, tehlikelidir.

Buna ilaveten dünyevi asketik Protestanlık, mülk sahibi olmanın verdiği doğal zevke var gücüyle karşı çıkmış, tüketimi, özellikle lüks tüketimini sınırlamıştır. Buna karşılık, mal kazancını, psikolojik olarak geleneksel ahlakın yasaklarından kurtarmış, kar çabasının zincirlerini koparıp bunu yalnız yasal hale getirmekle kalmamış, ayrıca doğrudan doğruya Tanrı'nın isteği olarak görmüştür (Weber, 2009: 139-140).

Asketik Protestanlığın dört farklı kolu olduğunu belirten Weber'e göre, bu kollardan öne çıkan ikisi Protestan ahlakının oluşmasında ön saflarda yer almaktadır. Bunlardan Luthercilik, sosyal yaşam açısından daha muhafazakar ve mevcut siyasi otoriteye de daha bağlı bulunan bir özelliğe sahipken; Kalvenistler sosyal yaşam içerisinde aktif ve radikal bir akımın temsilcisi olmanın yanı sıra disiplinli bir iş ve meslek ahlakına sahip olunması gerektiğini savunmaktadır (Doğan, 2015: 210). Böylelikle Tanrı katında sevilen bir kul olunacağı ifade edilmektedir. Weber kapitalizmin neden Hristiyan toplumlarda var olduğunu, diğer dinlerin hâkimiyeti altında bulunan özellikle doğu toplumlarında var olmayışını irdelerken, aslında çağdaş kapitalizmin doğuşunda Hristiyanlığın değil Protestanlığın etkili olduğunu ortaya koymaya çalışmıştır. Protestanlıkta ise özellikle Kalvenist koluna mensup kimselerin ekonomik yaşam ve ekonomik faaliyet anlamında diğerlerinden daha farklı olduğunu söylemek yanlış olmasa gerek.

16. yüzyılda imparatorluklar içerisinde ekonomik anlamda zengin ve gelişmiş kentlerin Protestanlığı kabul etmiş olmaları; kapitalizmin gelişmiş olduğu yerlerde Protestanlığın ve onun kolu olan Kalvenizmin çok yüksek oranda kabullenilmiş olması, Weber'in kapitalizmin gelişmesinde Protestanlığın etkisinin çok büyük ve çok önemli olduğunu ispat etmeye çalıştığına dair örnekleri teşkil etmektedir. Bunlara; Protestanların dünya nimetlerinden ve zevklerinde uzaklaşarak sermaye birikimine önem vermesi ve dahası sermayeden büyük pay almaları, Almanya'da eğitim düzeyi yüksek kişilerin Protestan olması, Katoliklerin yüksekokullarda beşeri bilimleri Protestanların ise teknik bilimleri tercih ettiğini, yine Almanya'da iş adamı, sanayici ve yüksek düzeyde yönetici kesiminin yine Protestan olduklarını belirtir. Tüm bunlara ilaveten Protestan mezhebine mensub kimseler “asketik” bir dünya anlayışı içerisindeyler. Yani bu dünyaya yönelik bir zühd anlayışı içerisindeyler. Katolikler ise diğer dünyayı hedef aldıkları için, bu dünyadan deyim yerindeyse “el etek çekme” anlayışına sahiptirler. Bu anlayış çerçevesinde ekonomik faaliyetlerini ve ekonomik yaşantılarını şekillendiren Protestanlar ile Katolikler arasındaki farklılıklar, kapitalizmin de ruhunu etkileyen unsurun Weber açısından farklılık arz etmesine neden olmaktadır.

Bu dünyadan elini eteğini çekmiş, dünyevi zevklerden ve harcamalardan uzaklaşırken, görevini iyi yapmanın da önemli bir sorumluluğu yerine getirmek olduğunu (Uca, 2018: 235) düşünen Max Weber'e göre; çalışmayı hafife almak her Pazar kilise ayinine gitmeyi de hafife almak demektir (Usta, 2016: 538). Dinin gereklerini rasyonalite çerçevesinde içselleştirerek bir dindarlık oluşturmak, sadece Kalvenist öğretide mevcuttur. Zaten gelenekselliğin rasyonaliteden uzak olduğunu ve rasyonalitenin ise sadece Batı'ya özgü bir kavram olduğunu savunması, Weber'in çağdaş kapitalizmin oluşmasındaki asıl nedenin geri planda kaldığını görmezden geldiğini gösterir niteliktedir.

Üretim, tüketim ve dağıtım kalıplarının belirlenmesinde dinin önemli bir yerinin olmasına karşın, dünyaya daha fazla dalmayı teşvik de sakındırma da aynı şekilde dini bir etki olarak değerlendirilebilir (Aydın, 2016: 192). Weber bunu Protestan Ahlakı düzleminde ele alarak, ekonomik faaliyetlerin ve çalışmanın yani dünyaya yönelik çabanın meşrulaştırılması şeklinde ifade etmektedir. Ayrıca üretim araçlarının ya da mülkiyet biçiminin önemli olmadığını, önemli olanın bürokratik akılçılık olduğunu buna ilaveten de ekonominin toplumsallaştırılması gerektiğini düşünmektedir (Aron, 2000: 422).

Max Weber eserinde Protestanlığın diğer kolları içerisinde özellikle Kalvenist öğretiye mensup kimselerin “sermaye sahipliği” ve “modern işverenlikte” açıkça üstün olduklarını görmüştür

(Öztürk Karagöz, 2003: 176). Weber'in bu açılımı yapmasında Katoliklerin ekonomik bakımdan Protestanlara nazaran daha az geliştiklerini ortaya koyması durumu etkili olmuştur. Bu durumu elbette ilk defa ortaya koyan Weber olmamıştır. Weber'den önce Aydınlanma dönemi filozofları reform hareketleri sonrasında Protestan mezhebine mensup kimselerin mesleklerine daha bağlı oldukları ve mesleklerini hakkıyla icra ettiklerini, dolayısıyla gerek meslek ahlakı gerek de mesleklerinde başarılı olma bakımından diğer Hristiyan mezheplerinden oldukça farklı bir yaklaşım içerisinde olduklarını ortaya koymuşlardır. Protestanların ve özellikle de Kalvenist olanların bunu bir reform hareketi, bir başkaldırı şeklinde değil de; rasyonel ekonomik davranış bağlamında yaptıkları ve neticede rasyonel modernizmin bir sonucu olan kapitalist anlayışın gün yüzüne çıkmasında gayet etkili bir şekilde rol oynadıkları görülmektedir. Bu şekliyle inanan kimsenin meslek ahlakı anlamında, mesleğinden başka bir şey düşünmemesi yani sosyal hareketliliğin reddedilmesi, Tanrı'nın bir emri şeklinde telakki edilmiş ve adeta bir ibadet halini almıştır. Özellikle Protestanların bunu bir ibadet olarak görmeleri, onların bu dünyayı algılayış biçimlerinin, İslamiyet'ten ve bazı yüksek tipli dinlerin bu dünyayı algılayışlarından oldukça farklılık arz etmektedir.

Kurtuluşa ermenin ve Tanrı'nın bu dünyada en sevgili kulu olmanın tek yolunun olduğunu belirten Weber bunları; bu dünyada çok çalışmak, çok kazanmak, çok sermaye biriktirmek, mesleğini çok sevmek ve büyük bir iştiaqla icra etmek, bu dünyanın zevklerinden uzak durarak daha çok biriktirmek, iyi bir eğitim almak, daima yüksek düzeyde bir yönetici olmak, Tanrı'nın şanı için iyi bir yükseköğretim okumak, yani bu dünyada gerek ekonomik anlamda gerek de sosyal statü olarak iyi bir konumda olmak şeklinde Protestan ahlakının ana ilkeleri olarak belirtmiştir. Çünkü Protestanlık işi ve çalışmayı kutsallaştırmış, dünya hayatından kaçan insan ideali yerine her şeyden önce selameti dünyada arayan ve akla uygun bir hayat süren bir insan idealini taraftarlarına telkin etmiştir (Günay, 1998: 151). Artık kutsal bir olgu olarak görülen çalışma, Tanrı için biriktirme (tasarruf) olgusuyla birleşerek Tanrı'nın bir lütuf olarak bahsettiklerinin ahlaki açıdan reddedilememesi sermayenin ve diğer ekonomik faaliyetlerin meşrulaştırıcısı olmuştur.

3. SABRİ F. ÜLGENER'İN BAKIŞ AÇISIYLA İKTİSADİ AHLAK DÜNYASI

Din ve ekonomi, ekonomi ve ahlak ya da iktisadi faaliyetler ve din konusunda yapılmış oldukça fazla çalışma olmasına karşın; *“iktisadi ahlak”* ve *“iktisadi zihniyet”* denildiği zaman akla gelen tek isim belki de Sabri F. Ülgener'dir. Kendisi çok iyi bir iktisatçı olmanın yanı sıra ülkemizde Weberian anlayışın da güzide temsilcisi konumundadır. Sabri F. Ülgener'in çalışmalarının geneline bakıldığında, iktisat ahlakı ve iktisat zihniyeti kavramlarının ekonomik, sosyo-kültürel, tarihsel ve siyaset açısından ele alındığını görmek mümkündür. Gerek Osmanlı Devleti döneminde gerek de Türkiye Cumhuriyeti'nin ilk yıllarında bu kavramları din ve ekonominin karşılıklı ilişkisi içerisinde olması hasebiyle farklı bir bakış açısıyla ortaya koymuştur.

Tüm bunlara ilaveten Max Weber'in *Protestan Ahlakı ve Kapitalizm'in Ruhu* adlı eseriyle birlikte Weber'in diğer dünya dinlerinin iktisadi ahlakları üzerine yapmış olduğu çalışmaları büyük bir titizlikle incelemiş; Weber'in kapitalizmin gelişmesinde Protestanlığın itici bir güç olduğuna dair düşüncelerini eleştirmiştir. Ayrıca diğer dünya dinlerini inceleyen Weber'in özellikle İslam dini ile ilgili tarafsız düşüncelerini mesnetsiz bularak eleştiren Ülgener, din ile ekonomik faaliyetler arasında çok yakın bir ilişkinin bulunduğunu çalışmalarında dile getirmektedir. Bununla birlikte “ahlak” ve “zihniyet” kavramlarının insanların dünya görüşlerinin şekillenmesinde iki asli unsur olarak görev yaptığını da açıkça ortaya koymaktadır.

Sabri F. Ülgener'e göre iktisadi ahlak; *“gündelik tavır ve davranışlarımız üzerine –doğrudur veya eğridir yollu- yargılayıcı değer hükümlerinin söz ve deyim halinde ifadelendirilmiş bütünüdür”* (Ülgener, 2006: 19). Konuya din açısından bakıldığında, iktisat ahlakını kişinin bu dünya ilişkileri bakımından kulluk görevini ifa etme konusunda belirli bir tavır almaya çağırان motif ve saiklerin toplamına işaret etmektedir. Weber'e göre ise iktisat ahlakı, bu ifadeye göre kişinin pragmatik doğrultuda göstermiş olduğu fiil ve hareketleridir.

Ülgener, yukarıda zikrettiği iktisat ahlakı kavramının açıklamasından bir takım önemli sonuçların çıkartılabileceğini söylemektedir (Ülgener, 2006a: 21-22):

1. İktisat ahlakı, gerçekten, hukuk ve şariat hükümleri ile dıştan çerçevelenmiş “kitabî” kaideler demek olmadığı gibi “muamelat” toplamı da değil, insanın gündelik yaşayışında

pratik değer ve tercih ölçülerine yönelik telkin ve motifler toplamıdır. Söz gelimi: Faiz yasağı ve zekât, dosdoğru iktisadi-mali konu ile ilgili görünseler de, kişinin değer ve tercih ölçülerine yönelmeyip dinin tartışma kabul etmez yasak ve farizaları düzeyinde kaldığı sürece din ve şeriat kuralları arasında yer alır.

2. İktisat ahlakı, diğer yandan, tek ve dağınık kişi veya grupların değil, çoğunluğun değer ölçülerini hedef aldığına göre, mesajın iletildiği çevrenin geniş ve yaygın bir tabanı oluşturduğuna dikkat etmek gerekir.

Sabri F. Ülgener iktisat ahlakı kavramını oluşturan bir takım asli unsurların varlığına işaret etmektedir. Bunlardan birincisi dini motifler olup, iktisat ahlakının belirleyici önemli bir unsuru olduğunu belirtmektedir. Ona göre, ahlaki motifler ve değerler kişinin dünya görüşünün ve anlayışının şekillenmesinde oldukça önemli bir yere sahiptir. Bunu genel olarak manevi-dini faktör olarak nitelendiren Ülgener; dinin aynı zamanda hayat tarzına yön veren faktörler arasında bulunduğunu ya da bulunabileceğini inkâr edilemeyeceğini dile getirmektedir (Özgiraz, 2000: 130). İktisat ahlakının sadece tek bir dönem ya da belli bir toplum bağlamında düşünülmemesi gerektiğini vurgulayan Ülgener, bunun daha geniş ve daha yaygın bir tabana hitap ediyor olmasının üzerinde odaklanmaktadır. Bunları dile getirirken Weber'in "çok sebeplilik ilkesi"ni benimser ve o doğrultuda hareket eder. İktisadi faaliyetler, insanların ihtiyaçlarını karşılamak maksadıyla madde, çevre ve zamanın çok yönlü etkileşimi çerçevesinde tüm bu sayılanların toplamından ibaret olduğunu düşünmektedir. "*Madde, çevre ve zaman ilişkilerini tek bir kavram altında, dünya kavramı etrafında toplayarak dinin dünya karşısında takındığı farklı tutum ve davranışları iki ideal tipe ifade eder: 'rind ve zahid'. Rind, dinin dünyadan kaçış çizgisinin temsil ederken, zahid onun dünyayı red ucunu temsil etmektedir*" (Özgiraz, 2000: 61). Weber'deki dünyanın nimetlerinden ve zevklerinden kaçışın, İslam dinindeki farklı versiyonlarını ancak pratikteki dinin farklı yorumlarını Ülgener yine Weber'in bakış açısıyla ortaya koymaya çalışmıştır.

Ülgener'e göre iktisadi ahlak ile iktisadi zihniyet arasında farklılık bulunmamasına karşın aralarında çok ince bir farkın olduğunu da vurgulamaktadır. O öncelikle zihniyet kavramına açıklama getirerek iktisadi zihniyetin ortaya çıkmasındaki önemli ana etkenleri izah etmek ister. Ülgener; "*iktisat süje veya şulelerinin (ister üretici, ister tüketici veya yönetici olsun) benisedikleri hareket ve davranış normlarının söz ve deyim halinde ve çoğunlukla telkin yollu açıklanışı*", "*değer hükümleri, tercih ve eğilimler toplamı!*", "*dünyaya ve dünya ilişkilerine içten doğru bir tavır alışı!*" (Ülgener, 2006b: 14), şeklinde hem iktisat kavramını hem de zihniyet kavramını da için alan geniş bir tarif yapmaktadır. Daha açık bir ifadeyle iktisadi zihniyeti, bir bakıma toplu bir bütün halinde esasen bilince ve bilinç altına yerleşip sinmiş olan telkinler manzumesinin – dünya görüşünün- muhtelif köşelerinden biri, olsa olsa iktisadi faaliyetimize ve kuruluşlara bakan yüzü demektir (Ülgener, 2006b: 15). O, iktisadi zihniyetin bu tanımın kültürle bağlantılı bir şekilde izah edilmesinde hiçbir sakınca görmemektedir. Çünkü "kültür" kavramı içinde birbirini tamamlayan fikir, inanç, değer ve hükümleri barındırmaktadır. Dolayısıyla iktisadi zihniyet ile kültür kavramının tarifleri birbirlerini tanımlayıcı konumdadır. Zihniyet kavramının ve özellikle iktisadi zihniyet kavramının sadece bireyin içe dönük muhtevası değil dışa dönük yani dış dünya ile bağlantısının daha fazla olduğunu ifade etmektedir.

Yine de her iki kavramın da (iktisadi ahlak ve iktisadi zihniyet) birbirlerinden ayırt edilmesi gerektiğini düşünmektedir. İktisat ahlakı, kişiden uyması istenilen normlar ve hareket kurallarının toplamından ibaretken iktisadi zihniyet, kişinin gerçek davranışındaki değer ve inançların toplamına işaret etmektedir (Ülgener, 2006c: 17). Bu şekilde bir ayırımın yapılması, sözü edilen değer ve inançların içe dönük ideal tablosunda kalmayarak gerçek davranışa ve yaşama dönüşmesi açısından önemlidir. Her zaman böyle bir ayırımın kesin ve net bir şekilde olması beklenmezken, fiili olarak icra edilmesi ve dış dünyada gerçeklik kazanması önemli bir özellik gibi görünmektedir.

Bu tanımların yapılmasının ardından Sabri F. Ülgener'in iktisadi ahlak ve iktisadi zihniyet bağlamında üzerinde durduğu önemli bir nokta da; esnaf ve loca teşkilatı, ahilik teşkilatı gibi sonradan kurumsallaşan ve hem sosyo-ekonomik hem de dini bir karaktere bürünen ekonomik faaliyet alanlarıdır. Ülgener esnaflık ve ahilik teşkilatının orta çağda tasavvufun gelişme göstermesiyle birlikte ortaya çıktığını düşünmektedir. Böyle düşünmesindeki nedenlerden biri, rasyonelleşmenin henüz doğu toplumlarına uğramamasıdır. Diğer bir neden ise dinin hem ahlak üzerinde hem de zihniyet üzerindeki etkilerinin, iktisadi faaliyetler üzerinde de derinden hissediliyor olmasındadır. Daha kapsamlı bir ifade

ile Ülgener buna “kazanç arzusu ve hevesin rasyonelleşememesi” olarak adlandırmaktadır. Ülgener’in adına tasavvuf dediği şey, “Orta Asya inançları ile Hint ve İran inanç ve kültür sisteminden meydana gelen, kısmen içinde Yunan kültürü bulunan bir gövde akımı” (Özkiraz, 2000: 64). İslamiyette bu tarz sufi akımlar be tarikatlar çoğaldıkça iktisadi faaliyetlerinde çehresi değişme göstermiştir. Melamilik örneğinde olduğu gibi, akşama kadar halkın beğendiği işle meşgul olup, sabaha kadar da Hakk’ın beğendiği iş (amel) ile meşgul olmak, Ülgener’e göre iş ve çalışmanın bir vazife halini alış göstergesidir. Oysa ki tasavvuf denildiği zaman en genel anlamda ilk akla gelen, “bir hırka bir lokma” anlayışıdır. Ya da tasavvuf bağlamında olmasa bile Hz. Mhammed’in yaşam tarzı örnek gösterilerek, “bugün ölmeyecekmiş gibi bu dünya için, yarın ölecekmiş gibi diğer dünya için çalış” anlayışı, İslam dini açısından çalışmanın farklı amaçlar doğrultusunda olduğuna birer örnektir. Fakat Ülgener’in asıl eleştiri noktası, ilk dönem ahilik teşkilatı ve tasavvuf anlayışının Osmanlı’nın son dönemlerinde rasyonelleşme ile tanışarak boyut değiştirmesidir.

Ortaçağın sonlarından bu yana ortaya çıkan esnaflaşmayla birlikte tarikatların ilgisi de esnafa yönelmiştir. Çünkü 12. ve 13. yüzyıllardan beri Anadolu şehirlerinin bir kısmında görülen esnaf ve zanaatkâr toplulukları olan fütüvvet ve ahi teşkilatları kendilerini bir tarikat olarak nitelendirdikleri için temsil ettikleri ahlak anlayışıyla beraber tasavvufun ve batını tarikatların tamamlayıcısı olmuştur (Özkiraz, 2000: 65). Yavaş yavaş dini bir aristokrasinin oluşmasına zemin hazırlayan bu dünyevi ahlak ve siyaset anlayışı, sosyal tabakalaşmayı da beraberinde getirmiştir. Dolayısıyla üst tabakanın tüketim ve harcama hırsının meşrulaştırılması ve diğer yandan alt tabakanın üzerine ağır bir yükün yüklenmesi durumunu ortaya çıkarmıştır. Bu durum Osmanlı’nın son zamanlarına özellikle Tanzimat sonrasına tekabül etmiş ve iktisadi açıdan bir çözülmenin vuku bulmasına neden olmuştur. Tıpkı Weberin kapitalizmde yaşanan değişme gibi. Aşırı rasyonelleşme neticesinde ve Protestan ahlakındaki bir değişmeler neticesinde kapitalimin şekil değiştirmesi. Değişen çalışma ve sermaye birikimindeki algının değişmesi neticesinde ciddi miktarda servet sahibi olan kiliselerin bunu dinden soyutlamaya çalışmaları ve din anlayışının ve kapitalizm anlayışının değişmeye başlaması (Özsöz, 2017: 559). Ülgener’in Osmanlı’nın iktisadi ahlak ve iktisadi zihniyet açısından çözülmeye başlaması sonunda çökmesini, tıpkı Weber ve Marx’daki gibi alt tabakanın daha fazla ezilmesi durumuna benzetmesi dikkatlerden kaçmamaktadır.

Sabri F. Ülgener, Werner Sombart gibi ekonomiye sadece “para ve mal akımı” şeklinde bakılmasından elbette hoşnut değildir. Çünkü ekonomi denilen şey ona göre ahlaki ve kültürel değerleri de bünyesinde barındıran bir sosyal davranış şeklidir. Aslında insanların üretim ve tüketim şeklini belirleyen kültürel bir insan davranışdır. Bu sebeple kişilerin işlerine ya da mesleklerine önem verip vermemeleri onların taşıdığı iktisadi ahlak ve iktisadi zihniyet ile alakalı bir durumdur. Böylece tasavvufun da Osmanlı’nın son dönemlerinde sosyal tabakalaşmaya ve para harcama hırsını ya da aşırı tüketimi meşrulaştırıcı bir unsur haline dönüşmesini Weber ve Marx üzerinden eleştirmektedir.

Gelenekçi toplumların iktisadi faaliyet ve anlayışları ve zihniyetlerine de eleştiri getirmektedir. Ona göre gelenekçi iktisadın olumlu ve olumsuz yanlarını göz önüne alarak gelenekçiliği zamanımıza kadar getiren unsurun olumsuz yan olduğunu tespit etmiştir (Özkiraz, 2000: 69). Buna binaen gelenekçi toplumlarda çalışanların nitelikleri yerine kişilikleri ön plana çıkmaktadır.

Ülgener’in değindiği bir diğer nokta da, iktisadi kararsızlık ve dengesizliğin “prekapitalist” devirlerin adeta alın yazısı olduğu şeklindedir. Prekapitalist toplumlarda iktisadi dengesizlik daha çok darlık yönündedir. Para açısından, kıymetli maden darlığının ve bütçe açıklarının doğurduğu nakit buhranları; hazine açısından gelir yetersizliğinin ve siyasi karışıklıkların sebep olduğu mali buhranlar görülür (Özkiraz, 2000: 78-79).

Sabri F. Ülgener’in iktisadi ahlakı ve iktisadi zihniyeti; dinin ekonomik faaliyetleri nasıl etkilediğinin bir serüveni şeklindedir. Konuya dair izahatlarını Osmanlı toplumunun geri kalmışlığı üzerinden yapan Ülgener, analizlerini Weber’in çok sebepliliği çerçevesinde gerçekleştirmiştir. Osmanlı’nın geri kalmışlığını din, ekonomi ve zihniyet bağlamında temellendirmiştir. Ahlak ve zihniyetin oluşmasında tek bir nedenin olmadığını düşünen Ülgener bunları; din, ekonomi, siyaset, iklim ve coğrafya şeklinde sıralamıştır. Bir toplumun iktisadi ahlakı ve iktisadi zihniyetin oluşmasındaki tarihi süreç ve diğer faktörler (din, ekonomik faaliyetler vs.) göz önünde bulundurularak geniş tabana yayılan bir ahlak ve zihniyet tablosu çizmektedir.

Daha önce belirttiğimiz gibi daha geniş bir kitleye hitap eden iktisat ahlakı, Ülgener'in tanımına göre gerçek yaşam tarzının oluşmasını yani gerçek insan davranışlarına dönüşmesi şeklinde ifadesini bulmaktadır. Bünyesinde dini motiflerin bulunması da ayrıca önemli görünmektedir. Buna ilaveten iktisat ahlakı, yukarıda değindiğimiz gibi dünya işleri ya da malları ile ilgilenip Tanrı'nın yolundan ayrılma endişesi ile diğer taraftan yaşamı idame ettirmek için dünyalık işlerle ve mallarla meşgul olmak arasında adeta bir denge vazifesi görmektedir.

Ülgener'e göre iktisat ahlakı insanların yaşadıkları dönemdeki ahlaki norm ve değerlere göre şekillenmektedir. Buna ilaveten "vaziyet alışlar" olarak değerlendirdiği, kişilerin bu dünyaya karşı takındıkları tutum ve davranışların tümü iktisat ahlakının kapsamını oluşturmaktadır.

İktisat ahlakını etkileyen faktörler arasında "alt tabaka" ve "üst tabaka" olarak adlandırdığı tabakaların dini algılayış ve yaşayış biçimlerinin olduğunu belirtmektedir. Ülgener'e göre elit tabakanın dinden anladığı ve onu yaşayışı ile avam olarak adlandırdığı tabakanın dine bakışı ve dinin yaşayışı birbirinden farklıdır. Dolayısıyla elitlerin ve avamların icra ettikleri mesleklerin ahlaki oluşumları da bu durumdan etkilenmektedir.

Sabri F. Ülgener'in iktisat ahlakı ve iktisat zihniyeti kavramları çerçevesinde yapılan izahatlar, daha önce belirtilen Weber'in Protestan ahlakından oldukça farklı olduğu görülmektedir. Bu farkın pek çok nedeni olmasına karşın temelde sahip olunan inanç sistemi ya da dinden kaynaklandığını söylemek yanlış olmasa gerek. Ulaşılan netice itibarıyla tarih süreci içerisinde dinin ekonomik faaliyetler ve icra edilen meslekler üzerinde gözle görülür bir etkisinin olduğu aşiktardır.

GENEL DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Max Weber, "*Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu*" adlı eserini kaleme alırken kapitalizmin neden Batı toplumlarında özellikle Hristiyanlığa mensup toplumlarda doğduğunu ve gelişme gösterdiğini ortaya koymaya çabasıdadır. Öncelikle hristiyanlığın Katolik mezhebi ile Protestan mezhebi arasındaki inançsal formların sosyo-ekonomik yaşama yansımalarını ele almıştır. Buna göre Katoliklerin ekonomik yaşamda Protestanlara nazaran daha pasif bir konumda olduklarını tespit ettiğini belirtmiştir. Protestanların 16. yüzyıldan itibaren ekonomik faaliyetler anlamında diğer mezheplerden farklı bir durumda olmalarını, Protestan öğretilerine bağlayan Weber, onların çok çalışması ve sermaye birikimi yapmalarının dinsel boyutunu açıklamaya çalışmıştır. Şöyle ki; Protestanlığın Kalvenist koluna göre kişinin çok çalışıp çokça sermaye biriktirmesi, tasarruf yapması neticesinde Tanrı'nın sevgili kulu olması inancı neticesinde, inananların dünyanın nimet ve zevklerinden uzak yaşamaları sonucunu doğurmuştur. Weber'e göre bu dünya için çok çalışmak aslında çok iyi bir mü'min olmanın yanı sıra kurtuluşa ermenin anahtarı şeklindedir.

Almanya, Hollanda, Belçika vb. ülkelerde iyi eğitim görmüş, zengin, servet sahibi vs kimselerin Protestan mezhebine bağlı bulunmaları ve bu mezhebinde Kalvenist kolundan olmaları dikkat çeken bir unsurdur. Ayrıca kişinin mesleğini sevmesi, benimsemesi ve çok iyi bir şekilde icra etmesi de yine bir ibadet şekli olarak algılanmaktadır. Bu nedenle Luthercilik anlayışının "meslek ahlakı" kavramına ayrı bir önem atfetmesi kayda değer görülmektedir. Max Weber'in Protestanlığı kapitalizmin itici bir gücü olarak değerlendirmesi, kapitalizmin özellikle Protestan mezhebine tabi yerlerde kök salması, dinin ekonomi ve ekonomik faaliyetler üzerinde aleni bir etkisinin olduğunu da gösterir mahiyettedir.

İktisat ahlakı ve iktisat zihniyeti kavramları üzerinde neredeyse tüm eserlerinde özellikle duran Sabri F. Ülgener; bu kavramları tarihsel süreç içerisinde özellikle Osmanlı İmparatorluğu bağlamında ele almıştır. İktisadi ahlak ve iktisadi zihniyet kavramlarının birbirlerinin tamamlayıcısı olduğunu belirten Ülgener, aralarındaki farkın ise hem kültürel hem sosyolojik hem de psikolojik nedenlere bağlı olarak oluştuğunu düşünmektedir. İktisat ahlakının insanların yaşadıkları tarihi süreç içerisindeki ahlaki norm ve değerlere şekillendiğini düşünmektedir. İktisadi zihniyet ise Ülgener'de dinin ekonomik faaliyetler üzerinde bir serüveni şeklindedir.

Bir nevi hemşehricilik anlayışı ile başlayan esnaf ve ahilik teşkilatı zaman ilerledikçe farklı boyutlar kazanmış ve Osmanlı döneminde toplumda tabakalaşmaya neden olmuştur. "Elit" ve "avam" tabaka olarak addedilen tabakaların dini algılayışları ve dini yaşayışları da farklılık göstermeye başlamıştır. Dolayısıyla bu dini anlayış da ekonomik faaliyetlere ve meslek ahlakına da yansımıştır.

Protestan ahlakında Tanrı'nın sevdiği kul olma çabası için bu dünyada bu dünya için çok çalışan fert, kurtuluşa ancak bu şekilde ulaşabileceğini düşünmekte. Ülgener'in iktisat ahlakında ise "bir hırka bir lokma" anlayışının yerine Osmanlı'nın çözülme ve yıkılış döneminde çok kazanma hırısı ve bunun din vasıtasıyla meşrulaştırılması durumu söz konusudur. Bunun ise aslında bir zihniyet problemi olduğunu düşünmesi Ülgener'in Weber'in "çok sebeplilik" ilkesini aynen benimsediğinin göstergesidir. Aslında İslamiyette "hiç ölmeyecekmiş gibi bu dünya için çalışıp, yarın ölecekmiş gibi öteki dünya için çalışma"nın din ile ekonomik faaliyetler arasında bir denge kurulması gerektiğini ortaya koyulması bakımından çok önemli bir düstur gibi görünmektedir. Weber'in Protestan ahlakı ile Ülgener'in iktisadi ahlakının temelinde bulunan ortak kavramların farklı amaçlar doğrultusunda icra edilmesi durumu söz konusudur. Çalışmanın ve mesleğini en iyi şekilde icra etmenin maksatları ne olursa olsun bünyesinde dini-ahlaki normları ve değerleri barındırdığı bir gerçektir.

KAYNAKÇA

- Aron, R., (2000), *Sosyolojik Düşüncenin Evreleri*, Çev.: Korkmaz Alemdar, Bilgi Yayınevi, 4. Baskı, Ankara.
- Aydın, M., (2016), *Sistematik Din Sosyolojisi, Açılım Kitap*, 2. Baskı, İstanbul.
- Doğan, Ş., (2015), "Max Weber ve Sabri F. Ülgener'de Zihniyet-Din İlişkisi", *Kırıkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 5, (2), 203-226.
- Günay, Ü., (1998), *Din Sosyolojisi, İnsan Yayınları*, 3. Baskı, İstanbul.
- Özkiraz, A., (2000), *Sabri F. Ülgener'de Zihniyet Analizi*, a Yayınevi, Ankara.
- Özsöz, C., (2017), "Weber ve Ülgener'in Din ve Ekonomi İlişkisine Dair Temel Yaklaşımlar", *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 10 (51), 557-561.
- Öztürk K., E., (2003), *Max Weber'de Anlayış Sosyolojisi ve Din Olgusu*, Derin Yayınları, İstanbul.
- Slattey, M., (2017), *Sosyolojide Temel Fikirler*, Çev.: Ümit Tatlıcan, Sentez Yayıncılık, 9. Baskı, Ankara.
- Uca, O., (2018), "Ekonomi ve Toplumsal Yaşam", *Sosyoloji Toplumbilim-İçtimaiyat İlmî Umran*, Ed.: Durmuş Ali Arslan, Gülten Arslan, Paradigma Akademi, Ankara.
- Usta, N., (2016), "Ekonomi ve Din", *Din Sosyolojisi*, Ed.: Niyazi Akyüz, İhsan Çapcıoğlu, Grafiker Yayınevi, 4. Baskı, Ankara.
- Ülgener, S. F., (2006a), *Zihniyet ve Din*, Yay. Haz.: Ahmet Güner Sayar, Derin Yayınları, İstanbul.
- Ülgener, S. F., (2006b), *Zihniyet, Aydınlar ve İzm'ler*, Yay. Haz.: Ahmet Güner Sayar, Derin Yayınları, İstanbul.
- Ülgener, S. F., (2006c), *İktisadi Çözülmenin Ahlak ve Zihniyet Dünyası*, Yay. Haz.: Ahmet Güner Sayar, Derin Yayınları, İstanbul.
- Weber, M., (2009), *Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu*, Çev.: Gülistan Solmaz, Alter Yayıncılık, Ankara.