

E – ISSN: 2148-2497
Yıl/Year: 2021
Cilt/Volume: 12
Sayı/Issue: 24

BARTIN ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

Uluslararası Hakemli Dergi



AYDINLIK YARINLARA

**BARTIN UNIVERSITY
JOURNAL OF FACULTY OF
ECONOMICS AND
ADMINISTRATIVE SCIENCES**

Peer Reviewed International Journal

24

ISSN Online : 2148-2497
Yıl/Year : 2021
Cilt/Volume : 12
Sayı/Number : 24

BARTIN ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

Uluslararası Hakemli Dergi

Dergimiz ASOS INDEX, GOOGLE SCHOLAR, SOBIAD ve 06.04.2015 tarihinden itibaren EBSCO Host'ta taranmaktadır. DergiPark'ta da yayımlanan dergimizin TR DİZİN' de taranması için girişimlerde bulunulmuş olup değerlendirilme süreci devam etmektedir.



BARTIN UNIVERSITY JOURNAL OF FACULTY OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES

Peer Reviewed International Journal



BARTIN ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

BARTIN UNIVERSITY JOURNAL OF FACULTY OF
ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES

Yılda iki defa yayımlanan uluslararası hakemli bir dergidir.
A peer reviewed international journal published two issues per year

Yıl/ Year: 2021 Cilt/ Volume: 12 Sayı/ Number: 24

ISSN Online: 2148-2497

Sahibi / Owner:

Bartın Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi adına
Prof. Dr. ŞABAN ESEN (Dekan)

Editör / Editor :

Prof. Dr. ŞABAN ESEN

Editör Yardımcısı/ Coeditor:

Dr. Öğr. Üyesi İsmail Fatih CEYHAN

Alan Editörleri/ Associate Editor:

Prof. Dr. Alper AYTEKİN
Doç. Dr. Ayhan KARAKAŞ
Doç. Dr. Aybegüm GÜNGÖRDÜ BELBAĞ
Doç. Dr. Said CEYHAN
Doç. Dr. Ahmet ÖZTEL
Dr. Öğr. Üyesi İsmail Fatih CEYHAN

Danışma Kurulu

Prof. Dr. Anarkül URDALETOVA	Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi
Prof. Dr. Erdal Tanas KARAGÖL	Yıldırım Beyazıt Üniversitesi
Prof. Dr. İsmail CERİTLİ	Bartın Üniversitesi
Prof. Dr. Jorge GUILLÉN UYEN	Universidad ESAN, Peru
Prof. Dr. Kahraman ÇATI	İnönü Üniversitesi
Prof. Dr. Mahmut BOZAN	Bartın Üniversitesi
Prof. Dr. Mahmut KARTAL	Cumhuriyet Üniversitesi
Prof. Dr. Mehmet ASUTAY	Durham University, İngiltere
Prof. Dr. Metin SABAN	Bartın Üniversitesi
Prof. Dr. Mohamad SEPEHRI	Jacksonville University, ABD
Prof. Dr. Oğuz TÜRKAY	Sakarya Üniversitesi
Prof. Dr. Said KINGİR	Sakarya Üniversitesi
Prof. Dr. Selman KARAYILMAZLAR	Bartın Üniversitesi
Prof. Dr. Cengiz TORAMAN	Gaziantep Üniversitesi
Prof. Dr. Ekrem ERDEM	Erciyes Üniversitesi
Prof. Dr. Stanislav IVANOV	Varna Üniversitesi
Prof. Dr. Oğuz TÜRKAY	Sakarya Uygulamalı Bilimler Üniversitesi
Prof. Dr. Aziz KUTLAR	Sakarya Üniversitesi
Prof. Dr. Hamza ÇEŞTEPE	Bülent Ecevit Üniversitesi
Prof. Dr. Sait AŞGIN	Karabük Üniversitesi
Prof. Dr. İhsan ALP	Gazi Üniversitesi
Prof. Dr. Asuman AKDOĞAN	Durham University, İngiltere
Prof. Dr. Hasan BAL	Gazi Üniversitesi
Prof. Dr. Mark Anthony CAMİLLERİ	University of Malta
Prof. Dr. Kashif HUSSAİN	UCSI University
Prof. Dr. Ahmet Vecdi CAN	Sakarya Üniversitesi
Doç. Dr. Fariz AAHMADOV	Devlet İktisat Üniversitesi, Azerbaycan
Doç. Dr. Asiman GULİYEV	Devlet İktisat Üniversitesi, Azerbaycan
Doç. Dr. Mehmet ALTINÖZ	Hacettepe Üniversitesi
Doç. Dr. Yaşar ÖZ	Bartın Üniversitesi
Doç. Dr. Mahirah KAMALUDİN	Universiti Malaysia Terengganu
Doç. Dr. Ramazan ARSLAN	Bartın Üniversitesi
Doç. Dr. Erdoğın EKİZ	King Abdulaziz University
Doç. Dr. Ahmet KAMACI	Bartın Üniversitesi
Doç. Dr. Yaşar AKÇA	Bartın Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Oqtay QULİYEV	Devlet İktisat Üniversitesi, Azerbaycan
Dr. Öğr. Üyesi Hande KÜÇÜKÖNDER	Bartın Üniversitesi

Dr. Öğr. Üyesi Hande UYAR OĞUZ
Dr. Öğr. Üyesi Mehmet Said KÖSE
Dr. Öğr. Üyesi Melih BAŞKOL
Dr. Öğr. Üyesi Sabahattin ÇETİN
Dr. Jaharudin bin Padli
Dr. Marhanum Che Mohd Salleh
Dr. Mohamad Yazis Ali Basah
Dr. Nor Ermawati Binti Hussain
Dr. Norasibah binti Abdul Jalil
Dr. Zainizam bin Zakariya

Bartın Üniversitesi
Bartın Üniversitesi
Bartın Üniversitesi
Bartın Üniversitesi
Universiti Malaysia Terengganu
International Islamic University Malaysia
Universiti Sains Islam Malaysia
Universiti Malaysia Terengganu
Sultan Idris Education University
Sultan Idris Education University

Editing for papers in English Language:

Res. Asst. Onur COMBA
Res. Asst. Yunus Emre TOPÇU
Lect. Pınar ÇELEBİ DEMİRARSLAN
Res. Asst. Halil KARLI
Res. Asst. Elif KILINÇ

Redaksiyon:

Arş. Gör. Ferhat DEMİRCİ
Arş. Gör. Ahmet ASLAN
Arş. Gör. Dr. Mustafa Emir YÜCEL
Arş. Gör. Barış ACUN
Arş. Gör. Dr. Mehmet Akif PEÇE
Arş. Gör. Erdi TOPCUOĞLU

Dergidemizde Yayımlanan Makaleler İçin Gözetilen Yayın Etik İlkeleri

Bartın Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi'ne Makale Gönderen Yazar(lar), Aşağıda Belirtilen Etik Kuralları (Hususları) Açık Bir Şekilde ve Kendi İradeleriyle Taahhüt/kabul Etmiş Sayılmaktadırlar:

Yayımlanması amacıyla değerlendirilmek üzere Dergi-Park sistemi aracılığıyla Bartın Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi'ne yüklenmiş çalışma(da); yer alan ve kullanılan tüm kaynaklara, bilimsel araştırma yöntemleri ve etik ilkeler doğrultusunda atıf yapılmıştır. Eğer çalışma, birden fazla kişiye aitse çalışmada tüm yazarların akademik-bilimsel olarak doğrudan ve ortak katkısı vardır.

Bu çalışma, yazar(lar)ın özgün bir çalışmasıdır.

Bütün yazarlar gönderilen makalenin son halini görmüş ve sonuçlarını onaylamıştır.

Çalışma makale olarak daha önceden hiçbir şekilde yayımlanmak üzere bir yere gönderilmemiş ve/veya yayımlanmak üzere kabul edilen ve/veya başka bir dergide yayımlanmak üzere bekletilen bir çalışma olamayıp, "Bartın Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi"nin değerlendirme süreci sonuçlanıncaya kadar başka bir bilimsel dergide yayımlanması için değerlendirme sürecine gönderilmeyecektir.

Çalışmada kullanılan denek/deneklere ilişkin herhangi bir etik ihlal yapılmamış, kullanılan tüm veri toplama yöntemlerinde bilimsel etik ilkelere göre hareket edilmiştir.

Çalışmanın değerlendirilmesine ilişkin tüm süreçler (hakem raporları, editör notları vb.) üçüncü kişilerle paylaşılmamış/paylaşılmayacaktır.

Yayımlanmak üzere kabul edilen yazıların her türlü yayın hakkı dergiyi yayımlayan kuruma aittir.

Yazılardaki düşünce ve öneriler tümüyle yazarların sorumluluğundadır.

Çalışma daha önceden bilimsel bir toplantıda sunulan özet veya bu çalışmanın daha kısa hali ise, makalede bu durum belirtilmiştir.

Yazar(lar); bu çalışma üzerindeki mali hakları, özellikle işleme, çoğaltma, temsil, basım, yayım, dağıtım ve internet yoluyla iletim de dâhil olmak üzere her türlü umuma iletim haklarını "Bartın Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi"ne sınırsız olarak kullanılmak üzere devretmeyi kabul ve taahhüt eder(ler).

Çalışmayla ilgili olarak, telif hakkı ihlali nedeniyle üçüncü şahıslarca istenecek hak talebi veya açılacak davalarda "Bartın Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi" ve ilgili kurullarının hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk yazar(lar)a aittir.

Çalışmada, hiçbir suç unsuru veya kanuna aykırı ifade bulunmamakla birlikte, araştırma yapılırken kanuna aykırı herhangi bir yöntem kullanılmamış olup, çalışma ile ilgili tüm yasal izinler alınmış ve etik kurallara uygun hareket edilmiştir.

Yazışma Adresi / Communication Address:

Bartın Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, 3. Kat,
Fakülte Dekanlığı, 74100 Kutlubeyyazıcılar / Merkez / BARTIN
Telefon: 0 378 501 10 00

E-posta: iibfdergi@bartin.edu.tr

Web: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/bartiniibf>

Yasal Sorumluluk / Legal Responsibility

Dergide yayımlanan yazıların sorumluluğu yazarlarına ve çevirmenlerine aittir.
The authors and translators are responsible for the content of their papers.

Yayın Hakları / Copyright and Permissions

Tüm yayın hakları saklıdır. Bu derginin hiçbir bölümü yazılı ön izin olmaksızın hiçbir biçimde ve hiçbir yolla yeniden üretilemez ve dağıtılamaz, ancak atıf yapılabilir.
*All rights reserved. No part of this publication may be reproduced and disseminated in any means without the prior written permission of Bartın University Faculty of Economics and Administrative Sciences.
No citation can be made without reference.*

İndeks / Indexing

Dergimiz 06.04.2015 tarihinden itibaren EBSCO Host'ta taranmaktadır.
This journal has been indexed within EBSCO Host since 06.04.2015.

DergiPark'ta da yayımlanan dergimizin TÜBİTAK ULAKBİM indeksinde taranması için de girişimlerde bulunulmuş olup değerlendirme süreci devam etmektedir.
It is also published within JournalPark hosted by TUBITAK ULAKBİM. Evaluation processes still continues in order to be scanned also within ULAKBİM (TUBITAK Social Sciences Index) as per our official attempts.

Bu Sayının Yayın Tarihi:

30.11.2021

24. Sayının Hakem Kurulu/ Referee Board of Issue 24

Prof. Dr. Aydın YILMAZER	Sakarya Uygulamalı Bilimler Üniversitesi
Prof. Dr. Ali ASKER	Karabük Üniversitesi
Prof. Dr. Murat YILDIRIM	Karabük Üniversitesi
Doç. Dr. Ahmet YANIK	Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi
Doç. Dr. Kazım Sedat SİRMEN	Ankara Üniversitesi
Doç. Dr. Orhan ŞİMŞEK	Artvin Çoruh Üniversitesi
Doç. Dr. Emrah ÖZSOY	Sakarya Üniversitesi
Doç. Dr. İsmail YILDIRIM	Hitit Üniversitesi
Doç. Dr. Ali KONAK	Karabük Üniversitesi
Doç. Dr. Yaşar ÖZ	Bartın Üniversitesi
Doç. Dr. Zeliha TEKİN	Muş Alparslan Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Aslı ÇİLLİOĞLU KARADEMİR	Bartın Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi İbrahim ÇEMBERLİTAŞ	Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Ahmet DOĞAN	Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Saadet TULUM	Kırklareli Üniversitesi
Arş. Gör. Dr. Ahmet ZELKA	Bartın Üniversitesi
Arş. Gör. Dr. Said ALTINIŞIK	Düzce Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Zafer ÖZTÜRK	Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi
Dr. Abdulkadir FASAL	Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri Merkez Birliği Genel Müdürlüğü
Av. Mertcan YASİTEPE	Yasıtepe Hukuk Bürosu
Av. Hamdullah DEMİR	D&G Kadim Hukuk Bürosu

İÇİNDEKİLER**Osman ÇEVİK - Vural DENİZ****Z Kuşağının İş Motivasyonu ve Kariyer Algılarına Yönelik Bir Araştırma***A Research on Determining Business Motivation and Career Perception of Generation Z*

Gönderim Tarihi: 10.02.2021; Kabul Tarihi: 17.07.2021 DOI:10.47129/bartiniibf.878042

- Araştırma Makalesi -

287-312

Ömer KESKİN - Yunus Emre AYTEKİN**Barter Sistemi: Türkçe Literatürde Yapılmış Çalışmalar Üzerine Bir İnceleme***Barter System: An Examination of Studies Conducted in the Turkish Literature*

Gönderim Tarihi: 29.07.2021; Kabul Tarihi: 13.09.2021 DOI:10.47129/bartiniibf.975975

- Araştırma Makalesi -

313-336

Fatma GÖRGÜLÜ - H. Pınar KAYA**Muhasebe Meslek Mensuplarının Vergi Affına Yönelik Görüş ve Beklentilerinin
Araştırılması: Kırşehir ve Hatay İlleri Örneği***A Research of the Views and Expectations of Accounting Professionals About Tax Amnesty:**Kırşehir and Hatay Example*

Gönderim Tarihi: 25.06.2021; Kabul Tarihi: 30.09.2021 DOI:10.47129/bartiniibf.958020

- Araştırma Makalesi -

337-356

Tuba GÜLCEMAL**Fiscal and Monetary Policies Effect on Borsa Istanbul (BIST) Performance***Maliye ve Para Politikalarının Borsa İstanbul Performansı Üzerindeki Etkisi*

Submission Date: 02.10.2021; Acceptance Date:28.10.2021

DOI:10.47129/bartiniibf.1003836

- Research Article -

357-375

Beyza ÖZTURANLI ŞANDA

Covid-19 Salgınının Uluslararası Yatırım Uyuşmazlıklarının Çözümü Süreçlerine Etkisi

The Effect of The Covid-19 Epidemic on International Investment Dispute Settlement Processes

Gönderim Tarihi: 28.08.2021; Kabul Tarihi: 28.10.2021 DOI: 10.47129/bartiniibf.988277

- Araştırma Makalesi -

376-399

Ahmet KAMACI - Yaşar AKÇA

TR81 Bölgesinin Yenilenebilir Enerji Durumu

Renewable Energy Status of TR81 Region

Gönderim Tarihi: 29.07.2021; Kabul Tarihi: 29.10.2021 DOI:10.47129/bartiniibf.976127

- Araştırma Makalesi -

400 - 412

Serkan ŞENGÜL - Osman Kürşat ACAR

Türkiye'de Kişisel Gelişim Alanının Özgünlüğü: Kişisel Gelişim Kitaplarının İçerikleri ve Alanın Türk İslam Medeniyeti Bağlamında Bir Değerlendirilmesi

Originality of Personal Development Areas in Turkey: The Contents of Personal Development

Books and an Assessment in the Context of Turkish Islamic Civilization

Gönderim Tarihi: 25.05.2021; Kabul Tarihi: 07.11.2021 DOI:10.47129/bartiniibf.942608

- Araştırma Makalesi -

413 - 435

Kamil ÇELİK

Bulut Bilişim Teknolojileri

Cloud Information Technologies

Gönderim Tarihi: 05.11.2021; Kabul Tarihi: 08.11.2021 DOI: 10.47129/bartiniibf.1019898

- Derleme Makale -

436-450

Hülya MORKOÇ - Ebru KARABULUT - Cansu AKTAŞOĞLU - Ramazan ARSLAN

Koronavirüs (Covid-19) Pandemi Sürecinin Bartın İlindeki

Kadın Girişimciler Üzerine Etkileri

*The Effects of The Coronavirus (Covid-19) Pandemic Process on Women Entrepreneurs in
Bartın Province*

Gönderim Tarihi: 28.10.2021; Kabul Tarihi: 21.11.2021 DOI: 10.47129/bartiniibf.1015839

- Araştırma Makalesi -

451 – 466

Hacer KARAKAŞ İŞCAN - Ferudun KAYA

Bireysel Müşterilerin Kredi Kullanımlarında Katılım Bankalarını

Tercih Etme Sebepleri Üzerine Bir Araştırma: Bolu Örneği

The Reasons for Retail Customers' Preference for Participation Banks in their Use of Loans

Gönderim Tarihi: 15.06.2021; Kabul Tarihi: 23.11.2021 DOI: 10.47129/bartiniibf.892744

- Araştırma Makalesi -

467-492

Özge Betül KIRÇİCEK - Oğuzhan AY TAR

Kadın Girişimciliği: Motivasyon Faktörleri Üzerine Bir Araştırma

Women Entrepreneurship: A Research on Motivation Factors

Gönderim Tarihi: 22.08.2021; Kabul Tarihi: 30.11.2021 DOI: 10.47129/bartiniibf.985783

- Araştırma Makalesi -

493-515

Bartın Üniversitesi İİBF Dergisi Yayın İlkeleri ve Yazım Kuralları

516-524



Araştırma Makalesi, Gönderim Tarihi: 10.02.2021; Kabul Tarihi: 17.07.2021
DOI:10.47129/bartiniibf.878042

Z Kuşağının İş Motivasyonu ve Kariyer Algılarına Yönelik Bir Araştırma¹

Prof. Dr. Osman ÇEVİK

Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme

osmancevik@kmu.edu.tr, OrcID: 0000-0002-2217-8876

Öğr. Gör. Vural DENİZ

Selçuk Üniversitesi, Hadim Meslek Yüksekokulu

vdeniz@selcuk.edu.tr, Orcid ID: 0000-0001-8190-3065

Öz

Z kuşağı bireylerin eğitim hayatını tamamlayarak iş hayatına dahil olmaya başlaması ve farklı özellikleriyle dikkat çekmesi nedeniyle kuşak çalışmalarının odağı haline gelmiştir. Bu kuşağın potansiyelini performansa çevirmek isteyen yöneticiler kuşak üyelerini daha iyi tanımak istemektedir. Buradan hareketle yapılan bu çalışmada, Z kuşağını temsil eden gençlerin iş yaşamıyla ilgili motivasyon ve kariyer algılarının demografik özelliklerine göre farklılık gösterip göstermediğini, motivasyon ve kariyer algıları arasında anlamlı bir ilişkinin olup olmadığını belirlemek amaçlanmıştır. Araştırma Z kuşağına mensup kişilerden kolayda örnekleme yöntemi ile seçilen 395 katılımcı ile gerçekleştirilmiştir. Yapılan frekans-yüzde analizi, t testi, tek yönlü varyans analizi ve korelasyon analizi sonucunda, Z kuşağı bireylerin iş yaşamıyla ilgili motivasyonu ve kariyer algılarında demografik özelliklere göre istatistiksel fark olduğu ve motivasyon araçlarıyla kariyer algıları arasında anlamlı ilişki olduğu hipotezleri kısmen kabul edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Z Kuşağı, Motivasyon, İş Motivasyonu, Kariyer Algısı

JEL Sınıflandırmaları: M12, M19, M54

¹ Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Bilimsel Araştırma ve Yayın Etik Kurulu'nun 13.11.2020 Tarih ve E-24864 Sayılı Etik Kurul onay kararı bulunmaktadır.

APA: Çevik, O. ve Deniz, V. (2021). Z Kuşağının İş Motivasyonu ve Kariyer Algılarına Yönelik Bir Araştırma. Bartın Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 12 (24), 287-312.

APA: Çevik, O. ve Deniz, V. (2021). A Research on Determining Business Motivation and Career Perception of Generation Z. Bartın University Journal of Faculty of Economics and Administrative Sciences, 12 (24), 287-312.

A Research on Determining Business Motivation and Career Perception of Generation Z

Abstract

Generation Z has become the focus of generation studies due to the completion of the educational life of individuals and the beginning of their business life and attract attention with their different characteristics. Managers who want to turn the potential of this generation into performance want to get to know the generation members better. The present study, it is aimed to determine whether the motivation and career perceptions of young people representing generation Z differ according to their demographic characteristics and whether there is a meaningful relationship between motivation and career perceptions. The research was conducted with 395 participants selected by convenience sampling method from people belonging to generation Z. As a result of frequency-percentage analysis, t-test, one-way ANOVA and correlation analysis, it was partially accepted hypotheses that generation Z individuals have a statistical difference in their motivation and career perceptions according to demographic characteristics and that there is a significant relationship between motivational tools and career perceptions.

Keywords: Generation Z, Motivation, Business Motivation, Career Perception

JEL Classification: M12, M19, M54

Giriş

Bireylerin tutum ve davranışları genetik ve çevresel faktörler ile bu faktörlerin etkileşiminin ürünüdür. İnsanların yaşadığı toplumdaki değerler, inançlar, sosyal kurumlar ve sosyal çevresinde yaşamış olduğu olaylar davranışlarını şekillendirmektedir. Özellikle çocukluk ve yetişkinliğe geçiş gibi yaşamlarını biçimlendirici dönemlerinde benzer kritik tarihsel olaylara maruz kalan bireylerin bu deneyimlerinin bireylerin kolektif hafızalarında anahtar rol oynadığı, davranışlarında da benzerlik olduğu görülmektedir. Bu durum, önceleri mitoloji ve din alanında ele alınan nesiller konusunu biyolojiye daha yakın zamanda da sosyolojiye kayarak ilgi odağı haline getirmiştir. Kuşaklar konusu farklı bilim dallarında ele alınıp incelenmektedir. Multidisipliner perspektifleri entegre ederek örgütsel açıdan ise özellikle pazarlama alanında olmak üzere kuşaklar konusu üzerine araştırmaların son zamanlarda yoğunlaştığı görülmektedir.

Değişimin baş döndürücü bir hızla gerçekleştiği günümüzde değişen çevre şartlarına ayak uydurabilmek için örgütlerde yönetim anlayışları da değişmektedir. Aynı nehirde iki defa yıkanılmaz sözyle Efesli Heraklitos'un da vurguladığı gibi değişen şartlara karşı aynı yöntemlerin uygulanması da pek doğru sonuçlar vermemektedir. Durumlar, şartlar ve kişiler farklılaştıkça kullanılan yöntem ve araçlarında farklılaşması gerekmektedir. Bilgi çağının en önemli sermayesi haline gelen insan faktöründen en iyi

şekilde yaralanabilmek için yöneticiler kuşak dinamiklerini de göz önüne almak zorundadır. Kuşakların kendi içerisinde benzer ve onu diğerlerinden ayıran farklı karakteristiklere sahip olduğu unutulmamalıdır. İkinci dünya savaşının sonrasında yokluk ve sıkıntılı dönemlerin etkisinde büyüyen ve teknolojiyle olgunluk döneminde karşılaşarak uyum sağlamaya çalışan bir birey ile teknolojinin ortasında doğup yokluk nedir bilmeden yetişen bireye aynı muameleyi yapmak aynı sonuçlar doğurmayacaktır.

Kuşakların iş hayatına bakış açıları, gelecek planları, kariyer algılamaları ve onları iş hayatında motive edecek faktörler değişmektedir. Günümüzde iş dünyasında X kuşağının sayıları gün geçtikçe azalmakta iken Y kuşağı hakimiyetini genişletmekte ve Z kuşağı da iş hayatına dahil olarak sayısını arttırmaya başlamaktadır. Stratejik düşünerek insan kaynakları konusunda proaktif davranmak isteyen yöneticiler, Z kuşağının iş hayatıyla ilgili değerlerini, tutumlarını, beklentilerini ve bu kuşağı diğer kuşaklardan ayıran spesifik özelliklerini bilerek onları kazanmaya, elde tutmaya ve iyi yönetimiyle bunu rekabet avantajına dönüştürmeye çalışmaktadır. Literatürde kuşakların iş hayatıyla ilgili algılarına yönelik araştırmalar gerek kuşak bazında gerekse kuşaklar arası kıyaslama şeklinde ele alınmaktadır. Genç nüfus yapısına sahip olan Türkiye’de, bu genç ve dinamik bireylerden daha fazla katma değer elde edebilmek için Z kuşağı üzerine daha fazla yoğunlaşılması gerekmektedir.

Bu düşünceden hareketle yapılan bu çalışmada, Z kuşağı bireylerinin iş hayatıyla ilgili motivasyonu ve kariyer algılarının nasıl olduğu, hangi değişkenlere göre farklılık gösterdiği ve iş hayatıyla ilgili motivasyonları ve kariyer algıları arasındaki ilişki araştırılmıştır. Çalışmanın kavramsal çerçeve bölümünde konu ile ilgili kavramlar açıklanmış, devamında Z kuşağı bireylerin motivasyon araçlarıyla kariyer beklentileri ve aralarındaki ilişkiyi değerlendirmek için yapılan anketten elde edilen sonuçlar yorumlanmıştır.

1. Kavramsal Çerçeve

1.1. Z Kuşağı

2000 yılı sonrasında doğan bireyler Z kuşağı olarak adlandırılmaktadır. Küreselleşme ve liberalleşmenin etkisiyle büyüyen Z kuşağı, Irak/Afganistan Savaşı, Asya’da meydana gelen tsunami felaketi, Wikileaks olayı, sosyal medya üzerinden örgütlenen Arap Baharı başta olmak üzere, Gezi Parkı gibi sosyal hareketlere (Çaycı ve Karagülle, 2014: 192) ve Suriye’deki iç savaş ve savaş süresindeki yaşanan göçmen krizlerine şahit olmuşlardır. 15 Temmuz kalkışmasıyla unutulmuş darbe kelimesini hatırlamış, 2020 yılı başında patlak veren Pandemi salgınıyla en hareketli çağlarında günlerini evlerinde kapalı kapılar ardında geçirmek zorunda kalmışlardır.

Z kuşağının en önemli özelliği, internet ve teknoloji ile iç içe olmalarından dolayı teknolojik yenilikleri çok hızlı kavrayan ve işinde rahatlıkla kullanabilen, iletişim kurma konularına diğer kuşaklara nazaran daha yatkın olmalarıdır (Acılıoğlu, 2015: 31). Aynı anda birden fazla konuyla ilgilenebilme özellikleri sebebiyle insanlık tarihinin el, göz, kulak ve benzeri gibi motor beceri senkronizasyonu en yüksek olan kuşaktır

(Mengi, 2009). Zevklerine düşkün, değişime kolay ayak uydurabilen, işlerini kısa sürede ve titiz biçimde yerine getiren davranışlarıyla dikkat çeken Z kuşağı, yalnız yaşamayı tercih etmekte, adaleti, barış iklimini önemsemekte, çevreye, ekonomiye, teknolojik gelişmeye, sosyal olaylara, sosyal adaletsizlik ve eşitsizliğe daha duyarlı davranmaktadır. Erken yaşta çalışma hayatına atılmak isteyen, birikim yapmayı tercih eden, kampanyaları yakından takip edip fırsat sitelerinin aktif kullanan, araştırmayı seven, alışveriş yapmadan önce araştırıp fiyat karşılaştırması yapan, markaya fazla takılmayan, ürünün kullanılabilir olmasını, kalitesini daha çok önemseyen (Taş ve diğ., 2017: 1037-8) bir nesildir. Çalışmanın, hayallerini gerçekleştirme konusunda önemli bir rolü olduğunu bilen, kendine güvenen ve geleceğini garanti altına almak isteyen (Özkan ve Solmaz, 2015: 480) bir yapıya sahiptirler.

1.2. İş Hayatında Z Kuşağı

İş hayatında artık azla yetinen, otoriteyi sorgusuz kabul eden, takım çalışmasına yatkın çalışanların yerine daha eğitilmiş, bilgili, azla yetinmeyen, gerektiğinde sorgulayan, otoriteden hoşlanmayan, bireyselciliği tercih eden, iş yaşam dengesine ve kendine zaman ayırmaya önem veren yeni nesil bir iş gücü gelmektedir (Pekel ve diğ., 2020: 3). Kuşakların iş hayatıyla ilgili beklentileri ve tutumları son yıllarda kuşak bazında ve kuşaklar arası kıyaslama şeklinde araştırılmaktadır. Mevcut iş hayatında çoğunluğu elde bulunduran Y kuşağıyla ilgili çok sayıda çalışmaya ulaşılabilmektedir. Diğer kuşaklara nazaran daha aşikar farkı göze çarpan Z kuşağının iş hayatına karşı tutumları da son zamanlarda araştırmacılar tarafından merak edilen konuların başında gelmektedir. Bu zamana kadar henüz iş hayatına dahil olmadıkları için daha çok öğrenciler üzerinde yürütülen araştırmalarla tutum ve beklentiler kestirilmeye çalışılmaktadır. Geleceğin inşasında önemli konumlarda yer alacak olan Z kuşağı, artık eğitim hayatını tamamlayarak yavaş yavaş iş hayatında yerini almaya başlamıştır (Çevik ve Kırmızı, 2020: 184).

Bu araştırmalar doğrultusunda Z kuşağının iş yaşamı ve kariyer algılarıyla ilgili genel özellikleri ve bu özellikler göz önüne alınarak karşılaşılabilecek muhtemel sorunlar şöyle sıralamak mümkündür (Taş ve diğ., 2017; Pekel ve diğ., 2020: 3):

- Yenilikçi ve girişimci yönleri güçlü, meraklı, öğrenme istekleri fazla, aynı anda birden fazla konuyla ilgilenebilme becerileri yüksektir.

- Otoritenin ve hiyerarşinin az olduğu, iş yaşam dengesinin gözetildiği, farklılığın önemsendiği renkli bir ortamda çalışmayı sevmekte ve yaptıkları iş ile övünmeyi tercih etmektedir.

- İş ve özel hayat arasındaki dengeyi çok önemsemekte, yoğun çalışma ortamlarında dahi eğlenmekten vazgeçmek istememektedir.

- Sadece maaş ve ücretler motive etmeye yetmemekte, iş tatminini önemsemekte, sosyal sorumluluk önem verdiği değerler arasındadır.

- Çevresinde değişim hızlı olduğu için değişimi ve yeniliği sevmekte, değişime kolay adapte olabilmekte ama aynı işte uzun süre çalışmaktan ve standart işlerden sıkılmaktadır. Örgütsel bağlılığı da zayıftır.

- Benmerkezli düşünme, sürekli yükselme ve başarılarına takdir beklentisi içinde olmaları rekabeti daha da sertleştirebilmektedir.

- Aceleci ve sabırsız olmaları, çabuk sıkılmaları, zaman ve emek gerektiren meslek dallarına değer kaybetme tehlikesi yaratmaktadır.

- Bireyselliğe önem veren ve bağımsız çalışmayı tercih ettikleri için takım çalışması gerektiren işlerde sorun yaşanmasına neden olabilmektedir.

Yöneticiler iş hayatında bulunan kuşakların tamamının özelliklerini gözetebilmek, dengeleri kurabilmek kuşak çatışmasına mahal vermeden tüm çalışanlardan üst düzey verim alabilmek zorundadır. İş hayatının aktif kuşakları olan X, Y ve Z kuşaklarının iş hayatıyla ilgili değerleri ve özellikleri aşağıdaki Tablo 1’de karşılaştırılmalı olarak verilmiştir.

Tablo 1. X, Y ve Z Kuşağının İş ile İlgili Değerleri ve Özellikleri

İş Özelliği	X Kuşağı	Y Kuşağı	Z Kuşağı
İş Etiği	Dengeli	Hevesli	Daha gerçekçi
İş Hakkındaki Görüş	İş, bir meydan okumadır	İş, farklılık yaratmak için yapılır	İş, heves ve enerji ile yapılır
Kişisel Özellikler	Pratik, esnek, bireyselci, girişimci, yaşam kalitesi ile ilgili	Siyasal bilince sahip, yüksek beklentili, takım kurucu, farklılıklara karşı anlayışlı, kendine güvenen, meydan okumalara açık	Teknoloji meraklısı, erken olgunlaşan, şımartılmış, güçlendirilmiş, risk karşıtı, korunan
İş ile İlgili Özellikler	-İşyeri politikalarını sevmeme - İşgörene çok bağlı olmama - Birden çok görevi aynı anda yapabilme -Eşit oranda sorumluluğa sahip oluna niş ortamını sevmeme -Proje yapmayı sevmeme -İş unvanlarından çöküş sorumluluklarına önem verme -Performansı çıktıya göre değerlendirme -Güç yapılarını sevmeme -Otoriteye karşı esnek olma -Serbest kıyafetin rahat olduğunu düşünme	-Nedenleri bilmek isteme -Herkesin önünde övülmek isteme -Eğlenceli bir işyerinden hoşlanma -Paranın güdüleyici olmadığını düşünme -Anlık sorumluluk isteme -Zaman sınırlı küçük hedefler isteme -İş-yaşam dengesinin önemli olduğunu düşünme -Bir işletme ile uzun ömürlü bir ilişki istememe -Yeteneklerine güvenme	-Yaratıcı ve işbirlikçi olma -Oldukça zor çevresel, sosyal ve ekonomik sorunları çözmek zorunda kalma -Kendi kendini yönlendirebilme -Bilgiyi çok hızlı işleyebilme -Daha zeki olma

Kaynak: Çetin ve Karalar, 2016.

1.3. Kariyer Algısı ve Motivasyon Kavramları

Kariyer kavramı ile ilgili olarak, kişinin hayatı boyunca yer aldığı pozisyonlar dizisi, kişinin yaşamının tamamına yayılan iş ile ilgili deneyimler, kişinin içinde ilerlemesi gibi farklı açıklamalar yapılmaktadır. Ancak kariyer sadece maaş, terfi ve ilerleme gibi süreçlerle açıklanabilecek bir unsur değildir. Bunun yansısı bireyin memnuniyetini ve yapılan işlerden psikolojik tatmin sağlamasını ve bunların hayatına yansımaları da içermektedir. Ayrıca ilerleme sadece basamakla olarak yükselmek değildir. Bireyler mevcut pozisyonda bilgi ve becerilerini artırarak da kariyerini geliştirebilir. Buna göre kariyer, bireyin üretken yıllarında geliştirdiği ve çalışma hayatının sonuna kadar sürdürdüğü işler, yer aldığı pozisyonlar, iş yaşantısı boyunca üstlenmiş olduğu roller ile ilgili sahip olduğu tutum ve davranışlar, deneyim, yetenek, bilgi, beceri ve çalışma arzusunu içeren örgütte ilerleyebilme süreci (Şimşek, 2019: 41) şeklinde ifade edilebilir.

İş hayatı veya kariyer yolculuğu, bireyin yeteneklerini ve majör değerlerini algılayabilmesi ile başlamaktadır. Bu değerler içerisinde bireyin kariyer seçiminde rol oynayan en önemli faktörler, kişiye özgü özelliklerinin kombinasyonundan oluşan kariyer ve iş değerleridir. Schein (1962)'a göre kariyer değerleri, bireyin iş ve sosyal yaşamında edindiği tecrübelerle bağlantılı olarak gelişmektedir. Schein, teknik/fonksiyonel, güvenlik/istikrar, yönetsel yetkinlik, özerklik/bağımsızlık, girişimcilik/yaratıcılık olmak üzere beş ana kariyer değeri olduğunu ileri sürmüştür (Schein, 1962' den akt. Bayram ve diğ., 2012).

Bireylerin kariyer sürecinde etkili olan bir diğer değişken, bireyi iş hayatında motive edecek ve iş tatmini sağlayacak psikolojik fenomenler, iş değerleridir. İş değerleri; finansal, sosyal, entelektüel, statü, saygı ve kendini gerçekleştirme ihtiyaçları dahil olmak üzere, bireylerin çalışmaları aracılığıyla tatmin etmeye çalıştıkları çeşitli ihtiyaçların veya hedeflerin içsel ifadeleri olarak değerlendirilebilir. Daha basit bir ifadeyle iş değerleri, çalışma yaşamlarında bireyler için neyin önemli veya arzu edildiğini gösterir. Farklı tipolojisi olmasına rağmen iş değerleri dört kategoride toplanabilir (Kuron ve diğ., 2015: 5):

- i. Zorluk, çeşitlilik ve entelektüel uyarım gibi çalışmanın doğasında var olan psikolojik tatminlerle ilgili olan içsel çalışma değerleri,
- ii. Ücret, sosyal haklar ve iş güvencesi gibi işin maddi yönleriyle ilgili olan dışsal iş değerleri,
- iii. İş arkadaşları, amirler ve diğer insanlarla ilişkiler ve topluma katkıda bulunma arzusuna ilişkin sosyal çalışma değerleri,
- iv. Statü, etki ve güçle ilgili prestij veya statü değerleri.

Bireylerin iş hayatında temel değerleriyle kariyer ve iş değerlerinin uyumu, iş motivasyonunun artmasını ve yaptığı işten zevk almasını sağlayacaktır. Yönetim

alanında motivasyon, bir kişinin ya da grubun çabalarının harekete geçirilmesi, yönlendirilmesi ve sürdürülmesi için sevk ve idare edilmesi, örgütsel hedeflere ulaşmak amacıyla yüksek düzeyde çaba sarf etmeye isteklilik olarak tanımlanmaktadır (Ertürk, 2016: 3). Ryan ve Deci (2000), motivasyonun bireysel değerlerle ilişkili bir kavram olduğunu belirtmektedir. İnsanların motivasyon düzeylerinin farklı olabileceği gibi, çeşitli motivasyon türlerine ve boyutlarına sahip olduğunu belirtmektedir. Bu doğrultuda motivasyon, genel olarak içsel ve dışsal motivasyon olarak incelenmektedir (Akman, 2017: 2). Motivasyon araçları çalışanların değerlere attedikleri dereceye göre farklılık göstermektedir. Örgütlerin motivasyon uygulamalarında genel kabul görmüş motivasyonu özendirici faktörler; ekonomik, psiko-sosyal ve örgütsel-yönetimsel olmak üzere üç grupta incelenmektedir (Kuşluvan, 1999: 57).

2. Metodoloji

2.1. Araştırmanın Amacı

Yapılan bu çalışmanın birincil amacı, Z kuşağının iş yaşamıyla ilgili motivasyonu ve kariyer algısının demografik özelliklere göre anlamlı farklılık gösterip göstermediğini belirlemektir. Ayrıca motivasyon ve kariyer algısı arasında istatistiksel olarak bir ilişkinin olup olmadığını tespit etmek de araştırmanın bir diğer amacıdır.

2.2. Araştırmanın Örnekleme

Araştırma, Z kuşağına mensup 402 kişi ile yapılmıştır. Ancak katılımcıların 7 tanesinin anketleri eksik doldurmaları nedeniyle çalışma 395 katılımcının verileri üzerinden yürütülmüştür. Söz konusu katılımcılar Kasım 2020'de kolayda örnekleme yöntemi ile seçilmiştir.

2.3. Araştırmanın Kısıtları

Araştırma verilerinin toplandığı örneklem mevcudu her ne kadar istatistiksel olarak yeterli düzeyde olsa da elde edilen sonuçların tüm Z kuşağı bireylere genellenmesi pek mümkün değildir. Bunun için daha kapsamlı bir anket çalışmasının yapılması gereklidir. Bu durum da yapılan bu çalışmanın en önemli kısıtını oluşturmaktadır. Bir başka kısıt da pandemi süreci olması sebebiyle anket online olarak yapılmış, dolayısıyla internete erişim imkanı olmayan kişilerin ankete katılmalarının sağlanamamış olmasıdır.

2.4. Veri Toplama Yöntemi

Çalışmada veri toplamak için anket yöntemi kullanılmıştır. Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Bilimsel Araştırma ve Yayın Etik Kurulu'nun 13.11.2020 Tarih ve E-24864 Sayılı Etik Kurul onay kararı bulunmaktadır. Veri toplama aracı olarak kullanılan anket formu üç bölümden oluşmaktadır. İlk bölüm katılımcıların demografik bilgilerine ilişkin 12 adet soru yer almaktadır. İkinci bölümde 3 alt faktörden (ekonomik, psiko-sosyal ve örgütsel-yönetimsel) oluşan 18 maddelik motivasyon ölçeği bulunmakta ve

üçüncü bölümde de Gündoğdu (2019)'dan faydalanılarak oluşturulan 19 maddelik kariyer algısı ölçeğine ilişkin ifadeler yer almaktadır. Anketler katılımcılara internet üzerinden ulaştırılmıştır.

2.5. Araştırmanın Hipotezleri

Araştırmanın temel amacına bağlı olarak aşağıdaki hipotezler oluşturulmuştur.

H₁: Z kuşağının iş hayatına yönelik motivasyonu demografik özelliklerine göre farklılık gösterir.

H₂: Z kuşağının kariyer algısı demografik özelliklerine göre farklılık gösterir.

H₃: Z kuşağının kariyer algısı ile motivasyonu arasında ilişki vardır.

Oluşturulan bu hipotezlerden H₁ ve H₂'nin de 10'ar adet alt hipotezleri bulunmaktadır.

2.6. Verilerin Analizi

Araştırma kapsamında kullanılan ölçeklerin güvenilirliklerinin belirlenmesi için bir içsel tutarlılık ölçütü olarak ölçekte yer alan bütün maddelerin, araştırmacının varsaydığı şekliyle bir bütün oluşturup oluşturmadığını gösteren (Nakip, 2013: 204) ve beşli Likert tipi skalaların kullanıldığı ölçekler için yaygın olarak kullanılan (Büyüköztürk, 2009: 171) Cronbach's Alpha katsayısı kullanılmıştır. Genel kabullere göre Cronbach's Alpha değerinin 0-0,40 arasında olması ölçeğin güvenli olmadığını, 0,40-0,60 arasında olması düşük güvenilirlikte olduğunu, 0,60-0,80 arasında olması oldukça güvenilir olduğunu ve 0,80-1,00 arasında olması ise yüksek güvenilirlikte olduğunu ifade etmektedir (Akgül ve Çevik, 2005: 435-436; Yıldız ve Uzunsakal, 2018: 19). Yapılan güvenilirlik analizi neticesinde Cronbach's Alpha değeri motivasyon ölçeği için 0,917 (yüksek güvenilirlikte), kariyer algısı ölçeği için 0,796 (oldukça güvenilir) olarak belirlenmiştir. Her iki ölçeğin alt boyutlarına ilişkin α değerleri de aşağıdaki Tablo 2'de verilmiştir. Tablodan da görüldüğü üzere ölçeklerin güvenilir olduğu tespit edilmiştir.

Kullanılan ölçeklerin geçerliliğinin belirlenmesi için, kullanılan ölçeğin kuramsal beklentilere ve özelliklere uygun bir yapı oluşturup oluşturmadığını yani ölçek maddelerinin ölçülmek istenen hipotetik yapı ya da faktörlerle yüksek bir ilişkiye sahip olup olmadığını test etmek (Nakip, 2013: 210) üzere yapı geçerliliğine bakılmıştır. Buna ilişkin sonuçlar Tablo 2'de verilmiştir.

Tablo 2. Ölçeklere İlişkin Faktör Analizi ve Güvenirlik Analizi Sonuçları

Ölçekler ve Boyutları	Madde Sayısı	Açıklanan Varyans (%)	Cronbach Alpha (α)
Motivasyon	17	58,477	0,917
Örgütsel Yöneltil Araçlar	6	43,479	0,861
Psiko-Sosyal Araçlar	7	8,971	0,859
Ekonomik Araçlar	4	6,027	0,753
<i>KMO: 0,931; Bartlett: 3044,229, P=0,000</i>			
Kariyer Algısı	17	53589	0,796
İş Değişirme	4	25,287	0,753
İş Ortamı	5	13,857	0,685
Özgüven	5	7,888	0,650
İlerleme	3	6,557	0,652
<i>KMO: 0,790; Bartlett: 1768,012, P=0,000</i>			

Yapılan faktör analizi neticesinde motivasyon ölçeğinde ifadelerden biri iki faktör altında birbirine çok yakın yüklerle yüklendiği için analizden çıkartılmıştır. Böylece 17 ifade üç faktör altında toplanmıştır. Kariyer algısı ölçeğinde de bir ifade iki faktör altında benzer yüklerle yer aldığı, bir ifade de kendi başına bir faktör olarak belirlendiği için analizden çıkartılması sonucu 17 ifade dört faktör altında toplanmıştır. Tablo 2’de yer alan KMO ve Bartlett değerleri her iki ölçeğin verilerin faktör analizine uygun olduğunu göstermektedir.

Çalışmada elde edilen verilerin normal dağılım gösterip göstermediği çarpıklık (skewness) ve basıklık (kurtosis) katsayıları ile değerlendirilmiştir. Bu katsayıların -2 ile +2 aralığında olması, verilerin normal dağılım şartı için yeterli kabul edilmektedir (Şencan, 2002: 459). Buna göre motivasyon ölçeğinde yer alan 17 ifadenin ortalamalarının (çarpıklık katsayısı= -0,539, diklik katsayısı=1,307) ve kariyer algısı ölçeğinde yer alan 17 ifadenin ortalamalarının (çarpıklık katsayısı=0,441, diklik katsayısı=0,867) yaklaşık normal dağılım gösterdiği saptanmıştır. Her iki ölçeğin alt boyutlarının ilgili değerleri de Tablo 3’te verilmiş ve onlarda normallik sınırları içerisindedir. Şartlar sağlandığı için verilerin analizinde t testi ve Tek Yönlü Varyans Analizinden istifade edilmiştir. Varyans analizi sonucunda farklılık bulunan grupların karşılaştırılmasında ise Tukey ve Games Howell testlerinden yararlanılmıştır. Son olarak faktörler arası ilişkiyi tespit etmek amacıyla korelasyon analizi yapılmıştır.

Tablo 3. Ölçeklere İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler (n=395)

Ölçekler ve Boyutları	\bar{X}	S. Sapma	Skewness	Kurtosis
Motivasyon	4,18	0,47	-0,539	1,307
Örgütsel Yönetsel Araçlar	4,15	0,55	-0,495	0,964
Psiko-Sosyal Araçlar	4,25	0,52	-0,762	1,820
Ekonomik Araçlar	4,09	0,54	-0,211	0,267
Kariyer Algısı	3,83	0,44	0,441	0,867
İş Değiştirme	3,04	0,89	0,339	-0,252
İş Ortamı	4,24	0,49	-0,859	1,186
Özgüven	3,90	0,58	-0,166	-0,154
İlerleme	4,06	0,61	-0,698	1,260

Araştırmada kullanılan motivasyon ve kariyer algısına ilişkin ölçeklerin yorumlamalarında beşli likert ölçekteki dört aralık (5-1=4) için (4/5=0,80) aralığı (Özdamar, 2001: 145) dikkate alınmış ve ifadelere ilişkin aritmetik ortalamalar; 0-1,80 aralığı için 'Hiç Katılmıyorum', 1,81-2,60 aralığı için 'Az Katılıyorum', 2,61-3,40 aralığı için 'Orta Düzeyde Katılıyorum', 3,41-4,20 aralığı için 'Çok Katılıyorum', 4,21-5,00 aralığı için 'Tamamen Katılıyorum' şeklinde yorumlanmıştır. Buna göre katılımcıların motivasyon ölçeğine ilişkin ortalaması (4,18) 'Çok Katılıyorum' düzeyindedir. Yani katılımcıların iş yaşamına yönelik motivasyon düzeylerinin yüksek olduğu söylenebilir. Motivasyon ölçeğinin alt boyutlarının ortalamalarına bakıldığında; psiko-sosyal araçların (\bar{X} =4,25) 'Tamamen Katılıyorum' düzeyinde olduğu yani en çok motive edici boyut olarak görüldüğü, Örgütsel Yönetsel Araçlar (\bar{X} =4,15) ile Ekonomik Araçların (\bar{X} =4,09) ise 'Çok Katılıyorum' düzeyinde olduğu görülmüştür. Katılımcıların kariyer algısı ölçeğine ilişkin ortalaması (3,83) 'Çok Katılıyorum' düzeyindedir. Kariyer algısı ölçeğinin alt boyutlarının ortalamalarına bakıldığında; İş ortamı alt boyutunun (\bar{X} =4,24) 'Tamamen Katılıyorum' düzeyinde, İş değiştirme alt boyutunun (\bar{X} =3,04) 'Orta Düzeyde Katılıyorum' düzeyinde, özgüven (\bar{X} =3,90) ve ilerleme (\bar{X} =4,06) boyutlarının ise 'Çok Katılıyorum' düzeyinde olduğu görülmüştür. Buna göre Z kuşağı bireylerin kariyeriyle ilgili en fazla önem verdiği husus iş ortamı iken iş değiştirme konusuna mesafeli oldukları söylenebilir.

3. Bulgular

Bu kısmında, Z kuşağı bireylerden oluşan örneklemden elde edilen verilerin istatistik paket programı yardımıyla analizleri ve bunlara ilişkin yorumlamaları yer almaktadır.

3.1. Demografik Özelliklere İlişkin Bulgular

Katılımcıların demografik bilgilerini içeren değişkenlere ait frekans ve yüzde dağılımları Tablo 4'te sunulmuştur.

Tablo 4: Katılımcıların Demografik Özelliklerine İlişkin Frekans ve Yüzde Dağılımları (n=395)

Gruplar	Alt Gruplar	f	%	Gruplar	Alt Gruplar	f	%
Cinsiyet	Kadın	210	53,2	Medeni Durum	Bekar	364	92,2
	Erkek	185	46,8		Evli	31	7,8
Kişilik Özelliği	Konuşkan-girişken	192	48,6	Yaşadığı Yer	Köy	39	9,9
	Sessiz-sakin	139	35,2		Kasaba-Belde	12	3,0
	İçdönük	20	5,1		İlçe	151	38,2
	Duygusal-alıngan	44	11,1		İl	193	48,9
Yaşadığı Bölge	Marmara	53	13,4	İş Durumu	Öğrenciyim ve bir işte çalışmıyorum.	251	63,5
	Ege	24	6,1		İşsizim ve iş arıyorum	49	12,4
	Akdeniz	99	25,1		Bir işyerinde/ kurumda çalışıyorum	82	20,8
	İç Anadolu	167	42,3		Kendime(aileme) ait bir iş yerim(iz) var	13	3,3
	Karadeniz	11	2,8				
	Doğu Anadolu	15	3,8				
	Güneydoğu Anadolu	26	6,6				
Babanın Eğitimi	Okuryazar	20	5,1	Annenin Eğitimi	Okuryazar	42	10,6
	İlkokul	135	34,2		İlkokul	216	54,7
	Ortaokul	125	31,6		Ortaokul	68	17,2
	Lise	61	15,4		Lise	39	9,9
	Üniversite	54	13,7		Üniversite	30	7,6
Babanın İş Durumu	Çalışmıyor	23	5,8	Annenin İş Durumu	Çalışmıyor	295	74,7
	Emekli	115	29,1		Emekli	18	4,6
	Kamu Sektörü	48	12,2		Kamu Sektörü	19	4,8
	Özel Sektör	79	20,0		Özel Sektör	27	6,8
	Kendi İşyer. Çalışıyor	52	13,2		Kendi İşyer. Çalışıyor	6	1,5
	Diğer	78	19,7		Diğer	30	7,6
Ailenin Kaçınıcı Çocuğu	1.	138	34,9	Ailenin Gelir Durumu (TL)	2324 (Asg. Üc) ve altı	159	40,3
	2.	135	34,2		2325-3500	80	20,3
	3.	57	14,4		3501-4500	49	12,4
	4.	34	8,6		4501-6000	41	10,4
	5.ve sonrası	31	7,8		6001-8000	32	8,1
					8001 ve üstü	34	8,6

Araştırmaya katılanların demografik özellikleri Tablo 4'te gösterilmekte olup dağılıma göre, katılanların %53,2'si kadın, %46,8'i erkek, %92,2'si bekar, %48,6'sı kendini konuşkan-girişken, %35,2'si kendinin sessiz-sakin kişilik özelliğine sahip olarak tanımlamıştır. Ayrıca %48,9'u il, %38,2'si ilçe merkezinde, %42,3'ü İç Anadolu, %25,1'i Akdeniz bölgesinde yaşadığını, %63,5'i henüz öğrenci olduğu ve bir işte çalışmadığını, %20,8'i bir işyerinde/kurumda çalıştığını beyan etmiştir. Katılımcıların aile yapıları incelendiğinde, %34,9'unun ailenin ilk çocuğu, %34,2'sinin ailenin ikinci

çocuğu olduğu, %34,2'sinin babasının ilkokul, %31,6'sının babasının ortaokul, %54,7'sinin annesinin ilkokul, %17,2'sinin annesinin ortaokul mezunu olduğu, %29,1'inin babasının emekli, %20'sinin babasının özel sektör çalışanı, %74,7'sinin annesinin çalışmadığı görülmektedir. Ayrıca %40,3'ünün ailesinin asgari ücret ve altı, %20,3'ünün ailesinin 2325-3500 TL gelir grubunda olduğu anlaşılmaktadır.

3.2. Ölçeklerin Demografik Değişkenlere İlişkin Testleri

Bu kısımda H_1 ve H_2 hipotezleri test edilmiştir. Cinsiyet ve medeni duruma göre farklılaşma durumu analizi için t testi, diğer değişkenlerin analizi için yapılan ANOVA testi sonuçları aşağıda tablolarda verilmiştir. F testi sonucunda fark tespit edilen boyutlarda hangi gruplar arasında farklılık olduğunu test etmek için, grup varyansları homojen olduğu durumda Tukey Testi uygulanmıştır. Varyanslar homojen olmadığında Games-Howell testine bakılmış ve istisnai durumlar tablo altına belirtilmiştir.

Tablo 5. Ölçek Boyutlarının Cinsiyete Göre Karşılaştırılması

Ölçeklerin Boyutları		Cinsiyet	\bar{X}	S. S.	t	P
Motivasyon	Ekonomik Araçlar	Kadın	4,14	0,55	1,851	0,065
		Erkek	4,04	0,54		
	Psiko-Sosyal Araçlar	Kadın	4,30	0,51	2,014	0,045*
		Erkek	4,20	0,52		
	Örgütsel-Yönetmel Araçlar	Kadın	4,17	0,53	0,654	0,514
		Erkek	4,13	0,56		
Kariyer Algısı	İş Değiştirme	Kadın	3,03	0,88	-0,300	0,764
		Erkek	3,06	0,91		
	İş Ortamı	Kadın	4,28	0,43	1,695	0,091
		Erkek	4,20	0,54		
	Özgüven	Kadın	3,86	0,59	-1,356	0,176
		Erkek	3,94	0,57		
	İlerleme	Kadın	4,14	0,57	2,861	0,004*
		Erkek	3,97	0,64		

* $\alpha=0,05$

Tablo 5'te yer alan t testi sonuçlarına göre, motivasyon ölçeğinin psiko-sosyal araçlar ($P=0,045$) alt boyutu ile kariyer algısı ölçeğinin ilerleme ($P=0,004$) alt boyutunda cinsiyetlere göre anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir. Her iki alt boyutta da kadınların ortalamaları erkeklerin bu boyutlardaki ortalamalarından yüksektir. Diğer alt boyutlarda da genel olarak kadınların ortalamaları daha yüksek olmasına rağmen bu durum anlamlı fark oluşturmamıştır.

Tablo 6. Ölçek Boyutlarının Medeni Duruma Göre Karşılaştırılması

Ölçeklerin Boyutları		Medeni Durum	\bar{X}	S. S.	t	P
Motivasyon	Ekonomik Araçlar	Bekar	4,11	0,54	1,873	0,062
		Evli	3,92	0,53		
	Psiko-Sosyal Araçlar	Bekar	4,27	0,51	1,921	0,055
		Evli	4,08	0,64		
	Örgütsel-Yönetmel Araçlar	Bekar	4,16	0,54	1,377	0,169
		Evli	4,02	0,61		
Kariyer Algısı	İş Değiştirme	Bekar	3,07	0,89	2,444	0,015*
		Evli	2,67	0,79		
	İş Ortamı	Bekar	4,25	0,47	1,332	0,184
		Evli	4,13	0,68		
	Özgüven	Bekar	3,91	0,59	1,624	0,105
		Evli	3,74	0,48		
	İlerleme	Bekar	4,06	0,62	0,184	0,854
		Evli	4,04	0,51		

* $\alpha=0,05$

Tablo 6'da yer alan t testi sonuçlarına göre, motivasyon ölçeğinin hiçbir alt boyutunda medeni durum açısından farklılık olmadığı, kariyer algısı ölçeğinde ise sadece iş değiştirme (P=0,015) alt boyutunda medeni duruma göre anlamlı bir farklılık olduğu tespit edilmiştir. Bekarların kariyer algısında iş değiştirme niyetlerinin evli bireylere kıyasla daha yüksek olduğu görülmektedir. Aslında tüm alt boyutlarda bekarların ortalamaları evlilerin ortalamalarından daha yüksektir. Ancak bu durum istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık oluşturmamıştır.

Tablo 7. Ölçek Boyutlarının Kişilik Özelliklerine Göre Karşılaştırılması

Ölçeklerin Boyutları		Kişilik Özellikleri	\bar{X}	S. S.	F	P	Anlamlı Fark
Motivasyon	Ekonomik Araçlar	i. Konuşkan-girişken	4,19	0,56	4,743	0,003*	i- ii, iv
		ii. Sessiz-sakin	4,03	0,58			
		iii. İçedönük	4,15	0,58			
		iv. Duygusal-alıngan	3,86	0,55			
	Psiko-Sosyal Araçlar	i. Konuşkan-girişken	4,32	0,49	3,238	0,022*	i- ii
		ii. Sessiz-sakin	4,15	0,52			
		iii. İçedönük	4,22	0,62			
		iv. Duygusal-alıngan	4,28	0,50			
	Örgütsel-Yönetmel Araçlar	i. Konuşkan-girişken	4,23	0,52	3,172	0,024*	i- ii
		ii. Sessiz-sakin	4,07	0,52			
		iii. İçedönük	4,03	0,59			

		iv. Duygusal- alınan	4,05	0,59			
Kariyer Algısı	İş Değişirme	i. Konuşkan- girişken	3,17	0,94	4,142	0,007*	i- iv**
		ii. Sessiz-sakin	2,99	0,76			
		iii. İçedönük	2,88	1,00			
		iv. Duygusal- alınan	2,69	0,85			
	İş Ortamı	i. Konuşkan- girişken	4,31	0,44	2,904	0,035*	i- ii
		ii. Sessiz-sakin	4,16	0,52			
		iii. İçedönük	4,25	0,65			
		iv. Duygusal- alınan	4,15	0,43			
	Özgüven	i. Konuşkan- girişken	4,02	0,59	6,559	0,000*	i- ii
		ii. Sessiz-sakin	3,74	0,51			
		iii. İçedönük	3,78	0,63			
		iv. Duygusal- alınan	3,89	0,60			
	İlerleme	i. Konuşkan- girişken	4,20	0,56	9,561	0,000*	i- ii
		ii. Sessiz-sakin	3,85	0,59			
		iii. İçedönük	4,00	0,70			
		iv. Duygusal- alınan	4,11	0,64			
* $\alpha=0,05$ **Varyanslar homojen olmadığı için Games-Howell testi kullanılmıştır.							

Tablo 7’de yer alan tek yönlü varyans analizi sonuçlarına göre motivasyon ölçeğinin ekonomik araçlar ($P=0,003$), psiko-sosyal araçlar ($P=0,022$) ve örgütsel yönetsel araçlar ($P=0,024$) alt boyutlarıyla, kariyer algısı ölçeğinin iş ortamı ($P=0,035$), özgüven ($P=0,000$) ve ilerleme ($P=0,000$) alt boyutlarında konuşkan-girişken kişilik özelliğine sahip bireylerin sessiz-sakin kişilik özelliğine sahip bireylerle; motivasyon ölçeğinin ekonomik araçlar ($P=0,003$) alt boyutuyla kariyer algısı ölçeğinin iş değişirme ($P=0,007$) alt boyutunda da konuşkan-girişken kişilik özelliğine sahip bireylerin duygusal-alınan kişilik özelliğine sahip bireylerle aralarında anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir. Genel olarak konuşkan-girişken kişilik özelliğine sahip bireylerin hemen hemen tüm alt boyutlarda sessiz-sakin kişilik özelliklerinden ayrıştığı göze çarpmaktadır.

Tablo 8. Ölçek Boyutlarının Yaşanılan Bölgeye Göre Karşılaştırılması

Ölçeklerin Boyutları		Yaşanılan Bölge	\bar{X}	S. S.	F	P	Anlamlı Fark
Motivasyon	Ekonomik Araçlar	i. Marmara	4,28	0,53	2,779	0,012*	i, ii – v
		ii. Ege	4,29	0,44			
		iii. Akdeniz	4,07	0,56			
		iv. İç Anadolu	4,08	0,54			
		v. Karadeniz	3,66	0,68			
		vi. Doğu Anadolu	4,15	0,80			
		vii. Güneydoğu Anadolu	3,91	0,69			
	Psiko-Sosyal Araçlar	i. Marmara	4,26	0,48	2,683	0,015*	ii – i, iii, iv**
		ii. Ege	4,60	0,34			
		iii. Akdeniz	4,28	0,45			
		iv. İç Anadolu	4,20	0,51			
		v. Karadeniz	4,01	0,72			
		vi. Doğu Anadolu	4,20	0,81			
		vii. Güneydoğu Anadolu	4,28	0,60			
	Örgütsel-Yönetimsel Araçlar	i. Marmara	4,19	0,50	2,978	0,007*	ii – iii, iv
		ii. Ege	4,51	0,36			
		iii. Akdeniz	4,13	0,47			
		iv. İç Anadolu	4,09	0,54			
		v. Karadeniz	4,04	0,64			
		vi. Doğu Anadolu	4,40	0,78			
		vii. Güneydoğu Anadolu	4,06	0,65			
Kariyer Algısı	İş Değişirme	i. Marmara	3,07	0,76	0,386	0,888	-
		ii. Ege	3,04	1,02			
		iii. Akdeniz	3,04	0,78			
		iv. İç Anadolu	3,04	0,92			
		v. Karadeniz	3,27	1,00			
		vi. Doğu Anadolu	3,13	1,05			
		vii. Güneydoğu Anadolu	2,83	1,05			
	İş Ortamı	i. Marmara	4,35	0,49	2,942	0,008*	ii - iv
		ii. Ege	4,49	0,38			
		iii. Akdeniz	4,23	0,40			
		iv. İç Anadolu	4,16	0,50			
		v. Karadeniz	4,05	0,71			
		vi. Doğu Anadolu	4,45	0,41			
		vii. Güneydoğu Anadolu	4,23	0,56			
Özgüven	i. Marmara	3,83	0,59	2,145	0,048*	iii – vii**	
	ii. Ege	4,14	0,57				
	iii. Akdeniz	3,82	0,49				
	iv. İç Anadolu	3,89	0,61				

İlerleme	v. Karadeniz	3,67	0,77	3,095	0,006*	ii – iii, iv
	vi. Doğu Anadolu	4,01	0,58			
	vii. Güneydoğu Anadolu	4,13	0,42			
	i. Marmara	4,08	0,53			
	ii. Ege	4,43	0,58			
	iii. Akdeniz	3,97	0,58			
	iv. İç Anadolu	4,01	0,65			
	v. Karadeniz	3,96	0,60			
	vi. Doğu Anadolu	4,13	0,71			
	vii. Güneydoğu Anadolu	4,34	0,40			
* $\alpha=0,05$ **Varyanslar homojen olmadığı için Games-Howell testi kullanılmıştır.						

Tablo 8’de yer alan tek yönlü varyans analizi sonuçlarına göre, motivasyon ölçeğinin; ekonomik araçlar ($P=0,006$) alt boyutunda Karadeniz bölgesi ile Marmara ve Ege bölgesi arasında, psiko-sosyal araçlar ($P=0,015$) alt boyutunda Ege ile Marmara, Akdeniz ve İç Anadolu bölgeleri arasında, örgütsel yönetsel araçlar ($P=0,007$) alt boyutunda Ege ile Akdeniz ve İç Anadolu bölgeleri arasında anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir. Kariyer algısı ölçeğinin; iş ortamı ($P=0,008$) alt boyutunda Ege ile İç Anadolu bölgeleri arasında, özgüven ($P=0,048$) alt boyutunda Akdeniz ile Güneydoğu Anadolu bölgeleri arasında, ilerleme ($P=0,006$) alt boyutunda Ege ile Akdeniz ve İç Anadolu bölgeleri arasında anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir. İş değiştirme ($P=0,888$) alt boyutunda ise anlamlı bir farklılık bulunamamıştır. Ege bölgesinde yaşayan bireylerin alt boyutların çoğunda diğer bölgelerden pozitif ayrıştığı göze çarpmaktadır.

Her iki ölçeğin alt boyutlarında bireyin ailenin kaçınıcı çocuğu olduğu ve babalarının eğitim durumuna göre istatistiksel olarak anlamlı farklılığın olmadığı yapılan fark analizleriyle tespit edilmiştir. Annenin eğitim durumuna göre yapılan analizde ise motivasyon ölçeğinin alt boyutlarında fark görülmezken, kariyer algısı ölçeğinde iş değiştirme ($F=3,636$, $P=0,006$) ve özgüven ($F=2,891$, $P=0,022$) alt boyutlarında anlamlı farklılık görülmüştür.

Tablo 9. Ölçek Boyutlarının Babanın İş Durumuna Göre Karşılaştırılması

Ölçeklerin Boyutları		Babanın İş Durumu	\bar{X}	S. S.	F	P	Anlamlı Fark
Motivasyon	Ekonomik Araçlar	i. Çalışmıyor	3,60	0,74	5,228	0,000*	i – ii, iii, iv, vi
		ii. Emekli	4,14	0,51			
		iii. Kamu Sektörü	4,25	0,47			
		iv. Özel Sektör	4,21	0,59			
		v. Kendi İş Yerinde Çalışıyor	3,96	0,65			
		vi. Diğer	4,06	0,51			
	Psiko-Sosyal Araçlar	i. Çalışmıyor	4,03	0,58	3,319	0,006*	iv – i, v
		ii. Emekli	4,24	0,49			
		iii. Kamu Sektörü	4,27	0,46			

Kariyer Algısı		iv. Özel Sektör	4,42	0,47	2,597	0,025*	iv – i, v, vi **			
		v. Kendi İş Yerinde Çalışıyor	4,12	0,60						
		vi. Diğer	4,23	0,51						
	Örgütsel- Yönetsel Araçlar	i. Çalışmıyor	3,94	0,65						
		ii. Emekli	4,18	0,51						
		iii. Kamu Sektörü	4,17	0,48						
		iv. Özel Sektör	4,28	0,50						
		v. Kendi İş Yerinde Çalışıyor	4,01	0,61						
		vi. Diğer	4,09	0,55						
	İş Değiştirme	i. Çalışmıyor	2,81	1,00				2,285	0,046*	v – i, ii, iv, vi**
		ii. Emekli	2,93	0,87						
		iii. Kamu Sektörü	3,19	0,87						
		iv. Özel Sektör	2,97	0,95						
		v. Kendi İş Yerinde Çalışıyor	3,35	0,80						
		vi. Diğer	3,03	0,83						
	İş Ortamı	i. Çalışmıyor	4,25	0,35				0,632	0,675	-
		ii. Emekli	4,23	0,51						
		iii. Kamu Sektörü	4,25	0,52						
		iv. Özel Sektör	4,18	0,45						
		v. Kendi İş Yerinde Çalışıyor	4,21	0,56						
		vi. Diğer	4,31	0,44						
	Özgüven	i. Çalışmıyor	3,80	0,49				0,743	0,592	-
		ii. Emekli	3,88	0,61						
		iii. Kamu Sektörü	3,97	0,64						
iv. Özel Sektör		3,97	0,51							
v. Kendi İş Yerinde Çalışıyor		3,85	0,53							
vi. Diğer		3,84	0,61							
İlerleme	i. Çalışmıyor	3,95	0,63	1,222	0,298	-				
	ii. Emekli	4,05	0,58							
	iii. Kamu Sektörü	4,17	0,48							
	iv. Özel Sektör	4,02	0,72							
	v. Kendi İş Yerinde Çalışıyor	3,94	0,57							
	vi. Diğer	4,14	0,61							
* $\alpha=0,05$ ** Diğer testler ile fark tespit edilememesi nedeniyle LSD testi kullanılmıştır.										

Tablo 9'da yer alan tek yönlü varyans analizi sonuçlarına göre, motivasyon ölçeğinin; ekonomik araçlar (P=0,000) alt boyutunda çalışmıyor ile emekli, kamu sektörü, özel sektör ve diğer iş durumları arasında, psiko-sosyal araçlar (P=0,006) alt boyutunda özel sektör ile çalışmıyor ve kendi iş yerinde çalışıyor iş durumları arasında, örgütsel-yönetsel araçlar (P=0,025) alt boyutunda özel sektör ile çalışmıyor, kendi iş yerinde çalışıyor ve diğer iş durumları arasında anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir. Kariyer algısı ölçeğinin; iş değiştirme (P=0,046) alt boyutunda kendi iş yerinde

çalışıyor ile çalışmıyor, emekli, özel sektör ve diğer iş durumları arasında anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir. Ancak iş ortamı ($P=0,675$), özgüven ($P=0,592$) ve ilerleme ($P=0,298$) alt boyutlarında anlamlı bir farklılık bulunamamıştır. Babası çalışmayan bireylerin alt boyutların çoğunda diğer durumlardan ayrıştığı ve motivasyon düzeylerinin düşük olduğu görülmektedir. Ayrıca annenin iş durumuna göre yapılan fark analizinde anlamlı bir farklılık bulunamamıştır.

Ailenin gelir durumuna göre yapılan tek yönlü varyans analizi sonuçlarına göre sadece motivasyon ölçeğinin ekonomik araçlar alt boyutunda ($F=3,93$, $P=0,002$) anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir. Yapılan Post-Hoc testi sonucunda anlamlı farkın görüldüğü gruplar; asgari ücret ve altında geliri olanlar ile 6000-8000 TL ve 8000 TL üstü gelire sahip olanlardır. Ekonomik araçların, ailesinin gelir düzeyi 6000 TL ve üstünde olan bireyleri, geliri asgari ücret ve altında olan bireylerden daha fazla motive ettiği görülmüştür. Diğer alt boyutlarda ailenin gelir durumuna göre fark bulunamamıştır.

3.4. Kariyer Algısı ve Motivasyon Arasındaki İlişkinin İncelenmesi

H_3 hipotezini test etmek amacıyla yapılan korelasyon analizi sonuçları Tablo 10'da sunulmuştur.

Tablo 10. Ölçek Puanları Arasındaki İlişkisi Analizi

	Ekonomik Araçlar	Psiko-Sosyal Araçlar	Örgütsel-Yönetsel Araçlar	Motivasyon
İş Değiştirme	0,086	0,065	0,084	0,089
İş Ortamı	0,369**	0,422**	0,461**	0,486**
Özgüven	0,155**	0,314**	0,334**	0,325**
İlerleme	0,350**	0,453**	0,477**	0,502**
Kariyer Algısı	0,306**	0,400**	0,435**	0,448**
** Korelasyonları 0,01 düzeyinde anlamlıdır *Korelasyonları 0,05 düzeyinde anlamlıdır.				

Tablo 10'daki değerler incelendiğinde, kariyer algısı ve motivasyon arasındaki korelasyon katsayısı ($r=0,448$; $P=0,000$) anlamlı ve pozitif yönlüdür. Alt boyutlar incelendiğinde; iş değiştirme alt boyutunun hiçbir motivasyon aracıyla anlamlı ilişkisi bulunmadığı görülmektedir. Kariyer algısı ile motivasyon araçları arasındaki en düşük ilişki ekonomik araçlar alt boyutundadır ($r=0,306$; $P=0,000$). Sonuçlar doğrultusunda Z kuşağı bireylerin iş yaşamına yönelik motivasyonu ile kariyer algıları arasında pozitif yönlü orta düzeyde bir ilişkinin bulunduğu söylenebilir. Motivasyonunu etkileyen faktörlerde ise ekonomik araçlardan ziyade örgütsel yönetsel ve psiko-sosyal araçlara daha fazla önem verdikleri görülmektedir.

Bu bulgular ışığında hipotezlerin desteklenip desteklenmediğine dair sonuçlar Tablo 11'de sunulmuştur.

Tablo 11. Hipotezlerin Kabul Durumları

Hipotezler	Kabul Durumu
H _{1,1} : Z kuşağının iş hayatına yönelik motivasyonu cinsiyete göre farklılık gösterir.	Kısmi Kabul
H _{1,2} : Z kuşağının iş hayatına yönelik motivasyonu medeni duruma göre farklılık gösterir.	Red
H _{1,3} : Z kuşağının iş hayatına yönelik motivasyonu kişilik özelliğine göre farklılık gösterir.	Kabul
H _{1,4} : Z kuşağının iş hayatına yönelik motivasyonu yaşanılan bölgeye göre farklılık gösterir.	Kabul
H _{1,5} : Z kuşağının iş hayatına yönelik motivasyonu ailenin kaçınıcı çocuğu olduğuna göre farklılık gösterir.	Red
H _{1,6} : Z kuşağının iş hayatına yönelik motivasyonu babanın eğitimine göre farklılık gösterir.	Red
H _{1,7} : Z kuşağının iş hayatına yönelik motivasyonu annenin eğitimine göre farklılık gösterir.	Red
H _{1,8} : Z kuşağının iş hayatına yönelik motivasyonu babanın iş durumuna göre farklılık gösterir.	Kabul
H _{1,9} : Z kuşağının iş hayatına yönelik motivasyonu annenin iş durumuna göre farklılık gösterir.	Red
H _{1,10} : Z kuşağının iş hayatına yönelik motivasyonu ailenin gelir durumuna göre farklılık gösterir.	Kısmi Kabul
H _{2,1} : Z kuşağının kariyer algısı cinsiyete göre farklılık gösterir.	Kısmi Kabul
H _{2,2} : Z kuşağının kariyer algısı medeni duruma göre farklılık gösterir.	Kısmi Kabul
H _{2,3} : Z kuşağının kariyer algısı kişilik özelliğine göre farklılık gösterir.	Kabul
H _{2,4} : Z kuşağının kariyer algısı yaşanılan bölgeye göre farklılık gösterir.	Kısmi Kabul
H _{2,5} : Z kuşağının kariyer algısı ailenin kaçınıcı çocuğu olduğuna göre farklılık gösterir.	Red
H _{2,6} : Z kuşağının kariyer algısı babanın eğitimine göre farklılık gösterir.	Red
H _{2,7} : Z kuşağının kariyer algısı annenin eğitimine göre farklılık gösterir.	Kısmi Kabul
H _{2,8} : Z kuşağının kariyer algısı babanın iş durumuna göre farklılık gösterir.	Kısmi Kabul
H _{2,9} : Z kuşağının kariyer algısı annenin iş durumuna göre farklılık gösterir.	Red
H _{2,10} : Z kuşağının kariyer algısı ailenin gelir durumuna göre farklılık gösterir.	Red
H₁ : Z kuşağının iş hayatına yönelik motivasyonu demografik özelliklere göre farklılık gösterir.	Kısmi Kabul
H₂ : Z kuşağının kariyer algısı demografik özelliklere göre farklılık gösterir.	Kısmi Kabul
H₃ : Z kuşağının kariyer algısı ile motivasyonu arasında ilişki vardır.	Kısmi Kabul

Sonuç ve Öneriler

Dünyanın içerisinde bulunduğu bilgi çağında, hızlı teknolojik ilerleme ve yoğun rekabet ortamında değişen şartlara ayak uydurmak ve rekabet avantajı sağlamak isteyen işletmeler için en kritik faktör, bilginin kaynağı ve yöneticisi olan insandır. Çalışanları uygun araçlarla motive etmenin yanında, hedefledikleri kariyer için uygun iş ortamı sağlanmalıdır. Bunları yaparken de bireysel farklılıkları göz önünde bulundurmamak gerekmektedir. Bireylerin kişilik özellikleri ve çevresel faktörler değer yargılarını, tutum ve davranışlarını etkilemektedir. Yakın tarihlerde dünyaya gelen ve benzer olaylardan etkilenen bireylerin benzer davranışlar sergilediklerinden hareketle ortaya çıkan kuşak kavramı, bireysel farklılıklar açısından önemli bir husustur. İşgücünü işletmeye çekmek ve elde tutmak için çalışma koşullarını ve insan kaynakları politikalarını geliştirme aşamasında işletmelerin kuşakların kendilerine has özelliklerini göz önünde bulundurması gerekmektedir.

Kuşakların karakteristik özellikleri, çalışanların iş hayatına yönelik bakışı, kariyer hedefleri ve motivasyonu üzerinde güçlü bir etkiye sahiptir. Bir arada çalışan farklı kuşaklara ait bireyler benzer uygulamalarla motive edilemez. Farklılıkları ve bu farklılıkların kaynaklarını bilmek ve bu doğrultuda hareket ederek çalışma standartlarını belirlemek işletmelere rekabet avantajı sağlayacaktır. İş hayatında aktif çalışanlar çoğunlukla X ve Y kuşağı bireylerden oluşmakta, Z kuşağına ait büyük kitle ise okul hayatını bitirerek yavaş yavaş iş hayatına dahil olmaya başlamıştır. X ve Y kuşağı bireyler artık işletme yöneticileri ve insan kaynakları birimleri tarafından tanınıyor. Ancak Z kuşağı hakkında soru işaretleri hala devam etmekte, bunları iş hayatına motive eden şeylerin neler olacağı, nasıl bir kariyer planladıkları, işten ne bekledikleri işletmeler açısından merak edilen konuların başında gelmektedir. Önümüzdeki yıllarda çalışma yaşamının büyük bir kısmını oluşturacak olan Z kuşağının çalışma değerleri hakkında yapılacak araştırmalara fazlaca ihtiyaç vardır.

Z kuşağının iş yaşamıyla ilgili motivasyonu ile kariyer algılarının arasında bir ilişki olup olmadığı, bu algılarının demografik özelliklere göre istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini belirlemeyi amaçlayan bu çalışmada, katılımcıların kariyer algısı ve motivasyon araçlarına ilişkin ortalamaları demografik özelliklere göre karşılaştırılmış ve bazı istatistiksel farklılıklar tespit edilmiştir. Öncelikle Z kuşağının motivasyon araçları ortalamalarına göre, üç motivasyon aracının da ortalamalarının birbirine yakın olduğu, ancak en yüksek ortalamaya psiko-sosyal araçların, sonra ekonomik ve örgütsel-yönetimsel motivasyon araçlarının geldiği belirlenmiştir. Dolayısıyla en etkili motivasyon aracının psiko-sosyal araçların olduğu görülmüştür. Halbuki Aksu ve Doğan (2020), farklı kuşakların motivasyon ve kariyer çapaları üzerine yaptıkları çalışmada Z kuşağı için en etkili motivasyon aracını ekonomik araçlar olarak tespit etmişlerdir.

Z kuşağının kariyer algısı araçları ortalamalarına bakıldığında, en yüksek ortalamanın iş ortamı araçlarında olduğu, bunu sırasıyla ilerleme, özgüven ve iş değiştirme araçlarının takip ettiği görülmüştür. Sonuçlara göre Z kuşağının, iş hayatıyla ilgili olarak iş ortamını önemsedikleri, kendini geliştirerek ilerlemeyi düşündükleri ve iş

değiştirme konusunda isteksiz oldukları söylenebilir. İş değiştirme konusundaki isteksizlik, Çetin ve Karalar (2016)'ın çalışmalarında elde ettikleri; Z kuşağının çok yönlü kariyere daha eğilimli ve örgütler arasında hareket etme isteğinin daha fazla olduğu sonucuyla çelişmektedir. Ancak bulunan sonuçlar, Kızıldağ (2019)'ın Z kuşağının iş yaşamı beklentilerine yönelik araştırmasında bulunan, 'Z kuşağı açısından terfi ve kariyer imkanları, çalışma koşulları, eğitim ve gelişim olanakları işyeri seçimi karar verme sürecinde merak edilen ve önemsenilen konular arasındadır' bulgusu ile örtüşmektedir.

Cinsiyete göre yapılan fark analizinde, motivasyon ölçeği psiko-sosyal araçlar alt boyutu ile kariyer algısı ölçeğinde ilerleme alt boyutunda cinsiyete göre anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir. Her iki alt boyutta da kadınların ortalamaları erkeklerin bu boyutlardaki ortalamalarından yüksektir. Literatürde, X ve Y kuşaklarının motivasyon araçlarının cinsiyete göre farklılık gösterip göstermediğine yönelik Altunok(2019), Dündar ve diğ. (2007), Saracel ve diğ.(2016), Aksu ve Doğan (2020) çalışmalarında anlamlı farklılık tespit edememişlerdir. Ancak Aksu ve Doğan (2020) kariyer çapalarının cinsiyet değişkeni açısından anlamlı farklılıklar tespit etmiştir. Ayrıca Göktaş ve Değirmenci (2018)'in Y kuşağına yönelik çalışmalarına göre cinsiyet bakımından kadınların kariyer çapalarının dördünde ortalamalarının erkeklerden daha yüksek olduğunu gözlemlemiştir.

Medeni duruma göre yapılan fark analizi sonuçlarına göre, motivasyon ölçeğinin üç alt boyutunda da medeni duruma göre farklılık bulunmazken kariyer algısı ölçeğinde iş değiştirme boyutunda medeni duruma göre anlamlı farklılık tespit edilmiştir. Yani bekarların kariyer algısında iş değiştirme niyetlerinin evli bireylere kıyasla yüksek olduğu görülmüştür. Her ne kadar iş değiştirme alt boyutu dışında anlamlı farklılıklar bulunmasa da tüm alt boyutlarda bekarların ortalamaları evlilerin ortalamasından daha yüksektir. Aksu ve Doğan (2020)'ın araştırmasında da kariyer çapaları açısından medeni durum değişkeni için anlamlı fark olduğu ve bu çalışmaya benzer şekilde bekâr bireylerin ortalamalarının evli bireylere göre daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

Kişilik özelliklerine göre yapılan fark analizleri sonucunda tüm boyutlarda anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir. Kendisini konuşkan-girişken olarak tanımlayan bireylerin tüm boyutlarda diğer bireylerden farklılaştığı ve ortalamalarının yüksek olduğu görülmektedir. Ekonomik araçlar ve iş değiştirme konularında duygusal-alıngan bireyler ile konuşkan-girişken bireyler arasında istatistiksel fark oluşurken, diğer boyutlarda fark konuşkan-girişken ile sessiz-sakin bireyler arasındadır. Bu sonuçlara göre kişilik özelliklerinin iş motivasyonu ve kariyer algıları üzerinde etkili olduğu söylenebilir. Bu sonuçlar literatürü destekler durumdadır. Gökdeniz ve Merdan (2011) ile Özler ve diğ.(2016) de araştırmalarında kişilik ile kariyer yönelimleri arasında anlamlı ilişki olduğu sunucuna varmışlardır.

Kişilik özelliklerinden sonra farklılaşmanın yoğun olduğu diğer bir demografik özellik işe yaşanan bölgedir. Yapılan analiz sonucunda ekonomik araçlar alt boyutunda Karadeniz bölgesinde yaşayan bireylerin Marmara ve Ege bölgesinden farklılaştığı ve Karadeniz insanını ekonomik araçların, diğer bölge bireylerinden daha

az motive ettiği görülmüştür. Psiko-sosyal araçlar alt boyutunda en yüksek ortalamaya sahip olan Ege bölgesiyle, Marmara, İç Anadolu ve Karadeniz bölgesi arasında fark olduğu tespit edilmiştir. Örgütsel yönetsel araçların motivasyonu konusunda yine en yüksek ortalamanın Ege bölgesinde olduğu ve İç Anadolu ile Akdeniz bölgelerinden farklılaştığı görülmektedir. Motivasyon ölçeğinin tüm alt boyutlarında yaşanan bölgeye göre farklılık görülmesi nedeniyle işletmelerde motivasyon konusunda çalışanların yaşadığı bölgeyi dikkate alması önem arz etmektedir. Kariyer algısı ölçeğinde ise iş ortamı, özgüven ve ilerleme alt boyutlarında fark tespit edilmiştir. İş ortamı boyutunda fark Ege ile İç Anadolu bölgeleri arasında iken özgüven boyutunda fark Akdeniz ile Güneydoğu Anadolu bölgeleri arasındadır. Güneydoğu Anadolu Bölgesinde yaşayan bireylerin özgüven düzeylerinin Akdeniz bölgesinde yaşayanlardan yüksek olduğu göze çarpmaktadır. İlerleme alt boyutunda Ege Bölgesi, Akdeniz ve İç Anadolu bölgesinden farklılaşmaktadır. Ege bölgesinde yaşayan bireylerin kariyerinde ilerleme konusunu daha fazla önemseydiği görülmektedir. Öztürk (2017)'de bireylerin yetiştiği bölge ile kariyer tercihleri arasında ilişki olup olmadığını belirlemek amacıyla yaptığı çalışmada genel yönetsel yetkinlik çapasında Ege bölgesinin ve girişimci yaratıcılık kariyer çapası boyutunda da Güneydoğu Anadolu Bölgesinin farklılaştığını tespit etmiştir. Bu sonuçlar, bulunan sonuçlarla kısmen paralellik göstermektedir. İş değiştirme alt boyutunda bölgeler arasında bir farklılık tespit edilmemiş ve tüm alt boyutlar içerisinde en küçük ortalamalar elde edilmiştir. İş değiştirme alt boyutu hariç tüm alt boyutlarda Ege bölgesi en yüksek ortalamalara sahip olarak diğerlerinden ayrılmaktadır.

Farklılığın yoğun olduğu bir diğer özellik ise babanın iş durumudur. Özellikle motivasyon konusunda babanın iş durumu etkili olduğu ve babası bir işte çalışmayan bireylerin genellikle motivasyon düzeylerinin düşük olduğu görülmektedir. Alt boyutlar incelendiğinde, ekonomik araçlar alt boyutunda babası bir işte çalışmayan bireylerin, babası emekli, kamu ve özel sektörde çalışanlardan ayrıştığı ve ortalamasının düşük olduğu görülmektedir. Babası özel sektörde çalışanların psiko-sosyal araçlara ve örgütsel yönetsel araçlara verdikleri önemin daha yüksek olduğu ve babası çalışmayan ve kendi işyerinde çalışanlardan ayrıştığı görülmektedir. Kariyer algısı ölçeğinin alt boyutlarında babanın iş durumuna göre farklılık sadece iş değiştirme boyutundadır. İş değiştirme konusundaki bu isteklilik babasının işyerinde çalışmak istemediğinden kaynaklanabileceği gibi babasının işini garantör olarak görmesinden de kaynaklanabilir.

Fark tespit edilen son demografik özellik ailenin gelir durumudur. Ailenin gelir durumu sadece ekonomik araçlara verilen önem konusunda farklılaşmaktadır. Ailesinin geliri asgari ücret ve altında olan bireyler ile geliri altı bin TL ve üstünde olan bireyler arasında fark oluşmaktadır. Ailenin gelir düzeyi yüksek olan bireylerin ekonomik araçlara verdikleri önem daha yüksektir. Ayrıca ailenin kaçınıcı çocuğu olduğu, babanın eğitim durumu ve annenin iş durumuna göre yapılan fark analizlerinde anlamlı farklılıklar tespit edilememiştir. Karaçetin ve Akbaş (2019) Z kuşağının yönetim tarzı algısı üzerine yaptıkları çalışmada yönetim tarzı algısında babanın eğitimi durumu ile annenin iş durumu demografik özelliklerine göre fark tespit edilememiştir. Cinsiyet ve

babanın çalıştığı sektöre göre bazı farklılık tespit etmişlerdir. Bu sonuçlar da burada bulunan sonuçlarla paralellik göstermektedir.

Son olarak motivasyon araçları ile kariyer algıları arasında ilişki olup olmadığı araştırılmıştır. Yapılan korelasyon analizi sonucunda iş değiştirme alt boyutunun motivasyon ölçeğinin hiçbir alt boyutuyla ilişkili olmadığı ve diğer tüm alt boyutlar arasında orta düzeyde ve pozitif yönlü ve anlamlı ilişkilerin olduğu görülmüştür.

Görüldüğü üzere demografik özellikler, bireylerin iş hayatına yönelik motivasyonları ve kariyer algılarında farklılıklara sebep olmaktadır. İşletme yönetici ve insan kaynakları uzmanlarının farklılığa sebep olan unsurları bilmeleri ve hangi özellikleri nelerin etkilediğini iyi analiz edebilmesi çalışanların motivasyonunu ve performansını etkileyecek, işletmeye katma değer sağlayacaktır. Bunun farkında olmayan işletmelerde ise bireylerin kapasitesinden tam manada yararlanılamayacak, atıl kapasite oluşacak, iş gücü kayıpları yaşanacaktır. Özellikle kişilik özellikleri, yaşanan bölge ve babanın iş durumu bireyin iş motivasyonu üzerinde en fazla farklılıkların görüldüğü demografik özelliklerdir. Bu hususlara dikkat eden işletmeler, özgüveni yüksek, eğitim ve gelişim konularını önemseyen kitlenin potansiyelini performansa çevirme fırsatı yakalayabilecektir.

Bu çalışmada, örneklemin evreni temsil gücünü arttırmak için veriler olabildiğince farklı yerlerde ve bölgelerde yaşayan bireylerden toplanmaya çalışılmıştır. Ancak verilerin kesitsel oluşu, bulguların sadece örneklem özellikleriyle sınırlı olması, Z kuşağı bireylerin tam olarak iş hayatına girmemiş olması, insanların psiko-sosyal durumunu sarsan pandemi sürecinde verilerin toplanması eksiklik olarak değerlendirilebilir. Bu nedenle örneklem üzerinden elde edilen sonuçlar genellemez. Bu konuda yapılacak yeni çalışmalar, çalışan bireylerin yoğunlukta olduğu örneklem gruplarına ve farklı sektörlerdeki çalışanlara yönelik gerçekleştirilebilir. Farklılığın yoğunlukta olduğu özellikler üzerine deneysel çalışmalar yapılarak derinlemesine araştırılabilir. Farklı kuşaklar için benzer konular ele alınarak detaylandırılabilir ve karşılaştırılabilir.

Kaynakça

- Acıhoğlu, İ. (2015). *İş'te Y Kuşağı*. Ankara: Elma Yayın Evi.
- Akgül, A. ve Çevik, O. (2003). *İstatistiksel Analiz Teknikleri*. Ankara: Emek Ofset.
- Akman, Y. (2017). Öğretmenlerin Algılarına Göre İş Motivasyonu ve Örgütsel Özdeşleşme Arasındaki İlişki. *Hasan Ali Yücel Eğitim Fakültesi Dergisi*, 14-1(27), 55-67.
- Aksu, B. Ç. ve Doğan, A. (2020). Kuşaklar Açısından Motivasyon Araçlarının ve Kariyer Çapalarının Karşılaştırılması. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 12 (2), 2040-2060.

- Altunok, D. (2019). X ve Y Kuşak Farklılıklarının İşe Bağlılık ve Motive Eden Faktörler Açısından İncelenmesi. *Sosyal Bilimler Akademi Dergisi*, 2(1), 1-21.
- Bayram, N., Gürsakal, S. ve Aytaç, S. (2012). Öğrencilerinin Kariyer Değerlerini Açıklamada Kişiliğin Etkisi. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 12(2), 181-190.
- Büyüköztürk, Ş. (2009). *Sosyal Bilimler İçin Veri Analizi el Kitabı: İstatistik, araştırma Deseni, SPSS Uygulamaları ve Yorum*. Ankara: Pegem Yayınları.
- Çaycı, B. ve Karagülle A. E. (2014). X Kuşağından Z Kuşağına değişen Mahremiyet Algısı. *International Trends and Issues in Communication and Media Conference*, s. 190-196.
- Çetin, C. ve Karalar, S. (2016). X, Z ve Z Kuşağı Öğrencilerin Çok Yönlü ve Sınırsız Kariyer Algıları Üzerine Bir Araştırma. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 14(28), 157-197.
- Çevik, O. ve Kırmızı, C. (2020). Z Kuşağında Bilinçli Farkındalığın Öznel Mutluluğa Etkisi: Öz şefkatin Aracı Rolü. *Bingöl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (20), 183-202.
- Dündar, S., Özutku, H., Taşpınar, F., (2007). İçsel ve Dışsal Motivasyon Araçlarının İşgörenlerin Motivasyonu Üzerindeki Etkisi: Ampirik Bir İnceleme. *Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Dergisi*, 2, 105-119.
- Ertürk, R. (2016). Öğretmenlerin İş Motivasyonları. *Eğitim Kuram ve Uygulama Araştırmaları Dergisi*, 2(3), 01-15.
- Gökdeniz, İ. ve Merdan, E. (2011). Kişilik ile Kariyer Seçimi Arasındaki İlişkinin İncelenmesi. *Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 3(2), 23-36.
- Göktaş, P. ve Değirmenci, B. (2018). Y Kuşağının Yaşam Tarzının Kariyer Değerleri Üzerindeki Rolü: Süleyman Demirel Üniversitesi Araştırması. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1(32), 525-566.
- Gündoğdu, P. (2019). *Y Kuşağının İş Yaşamıyla İlgili Motivasyonu ve Kariyer Algısı Üzerine Bir Araştırma*. (Yüksek Lisans Tezi). Bahçeşehir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Karaçetin, M. ve Akbaş, L. (2019). Yönetimin Yeni yüzü: Z Kuşağının Yönetim Tarzı Algısı Üzerine Bir Araştırma. *Avrasya Uluslararası Araştırmalar Dergisi*, 7(16), 239-255.

- Kızıldağ, D. (2019). Z Kuşağı Hangi Beklentilerle İş Yaşamına Giriyor? Seçme ve Yerleştirme Sürecine İlişkin Bir Değerlendirme. *Uşak Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 12, 32-46.
- Kuron, L.K.J., Lyons, S.T., Schweitzer, L. Ve Ng, E.S.W. (2015). Millennials' Work Values: Differences Across the School to Work Transition. *Personnel Review*, (44)6, 991-1009.
- Kuşlivan, Z. (1999). Örgütlerde Motivasyonun Önemi ve Kullanılan Motivasyon Araçları. *Human Resources: İnsan Kaynakları ve Yönetim Dergisi*, 3(3), 55-64.
- Mengi, Z. (2009). *İş Başarısında Kuşak Farkı*, www.kigem.com/content.asp?body.
- Nakip, M. (2013). *Pazarlama Araştırmalarına Giriş (SPSS Uygulamalı)*. Seçkin Yayıncılık.
- Özdamar, K. (2001). *SPSS ile Biyoistatistik*. 2. Baskı, Eskişehir: Kaan Kitabevi.
- Özkan, M. ve Solmaz, B. (2015). The Changing Face of the Employees- Generation Z and Their Perceptions of Work (a Study Applied to University Students). *Procedia Economics and Finance*, 26, 476-483.
- Özler, D. E., Mercan, N. ve Yeni, Z. (2016). Y Kuşağının Beş Faktör Kişilik Özelliklerinin Kariyer Uyum Yetenekleri Üzerindeki Etkisini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma. *Is, Guc: The Journal of Industrial Relations and Human Resources*, 18(4).
- Öztürk, U. C. (2017). Kariyerde Kuşak vs Toprak: Kariyer Algısında Doğulan Coğrafi Konum ve Kuşağın Etkisi. *Siyaset Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 5(5), 155-165.
- Pekel, B., Kaya, T., Çalışkan, F., Doğan, M., Öner, S., Kaya, T., Özyıldız, Z. ve Erbay, E. (2020). Z Kuşağı Öğrencilerinin İş Hayatı Kişilik Özelliklerinin ve İş Beklentilerinin Belirlenmesi: Ankara Üniversitesi Örneği. *Sağlık Hizmetlerinde Kuram ve Uygulama Dergisi*, 1(1), 1-9.
- Ryan, R. M. ve Deci, E. L. (2000). Intrinsic and Extrinsic motivations: Classic Definitions and New directions. *Contemporary Educational Psychology*, 25, 54-67.
- Saracel, N., Taşseven, Ö. ve Kaynak, E. (2016). Türkiye’de Çalışan Y Kuşağında İş Tatmini-Motivasyon İlişkisi. *Sosyal Bilimler Araştırma Dergisi*, 5(1), 50-79.
- Şencan, H. (2002). *Bilimsel Yazım*. İstanbul Üniversitesi İşletme Fak. Yayınları.

- Şimşek, G. (2019). *Z Kuşuğunun Kişilik Özellikleri ve Kariyer Değerlerinin İncelenmesi (Beykent Üniversitesi Öğrencileri Örneği)*. (Yüksek Lisans Tezi). Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Taş, H. Y., Demirdöğmez, M. ve Küçüköğlü, M. (2017). Geleceğimiz Olan Z Kuşuğunun Çalışma Hayatına Muhtemel Etkileri. *OPUS-Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 7(13), 1031-1048.
- Yıldız, D. ve Uzunsakal, E. (2018). Alan Araştırmalarında Güvenilirlik Testlerinin Karşılaştırılması ve Tarımsal Veriler Üzerine Bir Uygulama. *Uygulamalı Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(1), 14-28.



Araştırma Makalesi, Gönderim Tarihi: 29.07.2021; Kabul Tarihi: 13.09.2021
DOI:10.47129/bartiniibf.975975

Barter Sistemi: Türkçe Literatürde Yapılmış Çalışmalar Üzerine Bir İnceleme

Öğr. Gör. Ömer KESKİN

Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi, Özalp Meslek Yüksekokulu;
Sakarya Üniversitesi, SBE, İslam Ekonomisi ve Finansı EABD Doktora Öğrencisi

omerkskn21@gmail.com, OrcID: 0000-0002-1939-2791

Öğr. Gör. Yunus Emre AYTEKİN

Sinop Üniversitesi, Boyabat Meslek Yüksekokulu;
Sakarya Üniversitesi, SBE, İslam Ekonomisi ve Finansı EABD Doktora Öğrencisi

yea61@hotmail.com, OrcID: 0000-0001-5805-0850

Öz

Barter sistemi, Türkçe literatürdeki çalışmaların özellikle bazılarında hem bütünüyle tutarsız bir terminoloji kullanılarak hem de kendine özgü bazı yönleriyle doğrudan bağdaştırılamayacak çıkarımlarda bulunularak açıklanmıştır. Bu çalışmanın amacı, barter sistemi ile ilgili yapılmış bazı çalışmalardaki açıklamaları inceleyerek, sistemle doğrudan bağdaştırılamayacak noktaları tespit edip bu noktaları eleştirel bir bakış açısıyla değerlendirmek suretiyle teorik açıdan Türkçe literatüre katkı sağlamaktır. Bu bağlamda, çalışma kapsamında ilk önce barter sistemi, bütünüyle daha tutarlı olacağı düşünülen bir terminoloji kullanılarak açıklanmıştır. Daha sonra, barter sistemi ile ilgili yapılmış bazı çalışmalardaki açıklamalar incelenerek, sistemle doğrudan bağdaştırılamayacak noktalar tespit edilmeye çalışılmıştır. Son olarak, tespit edilen noktalar, bulgular başlığı altında kategorilere ayrılmış ve tek tek yorumlanmıştır. Çalışmanın sonucuna göre, incelemeye tabi tutulan açıklamalar, genel anlamda barter sisteminin kendine özgü hukuki mahiyeti ve kredilendirme ilkesiyle tam anlamıyla uyuşmamaktadır.

Anahtar Kelimeler: Barter Sistemi, Barter İşlemi, Genel Üyelik Sözleşmesi, Barter Sözleşmesi

JEL Sınıflandırmaları: A12, K0, M21

APA: Keskin, Ö. ve Aytakin, Y. E. (2021). Barter Sistemi: Türkçe Literatürde Yapılmış Çalışmalar Üzerine Bir İnceleme. Bartın Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 12 (24), 313-336.

APA: Keskin, Ö. and Aytakin, Y. E. (2021). Barter System: An Examination of Studies Conducted in the Turkish Literature. Bartın University Journal of Faculty of Economics and Administrative Sciences, 12 (24), 313-336.

Barter System: An Examination of Studies Conducted in the Turkish Literature

Abstract

The Barter system has been elucidated by applying inconsistent terminology and making inferences that cannot be directly reconciled with some of its unique aspects, particularly in some of the studies in the Turkish literature. The aim of this study is to contribute to the Turkish literature from a theoretical perspective by examining the explications in some studies on the barter system, identifying the points that cannot be directly associated with the system, and evaluating these points with a critical perspective. In this regard, within the scope of the study, firstly, the barter system is clarified using terminology that is considered to be more consistent. Then, by examining the explanations in some studies on the barter system, points that cannot be directly associated with the system were tried to be identified. Finally, the determined points were categorized in the results section and expounded one by one. According to the conclusion of the study, the explications that were examined do not entirely comply with the specific legal nature of the barter system and the principle of crediting in general.

Keywords: Barter System, Barter Transaction, General Membership Agreement, Barter Agreement

JEL Classification: A12, K0, M21

Giriş

Araştırmanın konusunu oluşturan ve bir sistemi anlatan “barter”in kelime anlamı takas¹ ve trampa²dır (Avery ve diğ., 1996). Trampa, eşit değerde olduğu kabul edilen iki malın karşılıklı ve eş zamanlı olarak değiştirilmesi işlemidir. Trampa işlemi yapmak, paranın icadından önce insanların ihtiyaç duydukları malları elde edebilmelerinin tek yolu olmuştur. Paranın icadından sonra önemini giderek yitirmeye başlayan trampa işlemi, günümüzde özellikle uluslararası ticarete² yoğun bir şekilde yapılmaya devam etmektedir.

¹ Takasın anlamı, iktisat ve hukuk terminolojisinde birbirinden farklıdır. Takas, iktisat terminolojisinde genellikle trampa'nın yerine malın malla değişimi anlamında, hukuk terminolojisinde ise iki tarafın karşılıklı ve özdeş borçlarının birbirini düşürmesi anlamında kullanılmaktadır. Bu çalışmada anlam karmaşası oluşmaması için malın malla değişimi “trampa”, iki tarafın karşılıklı ve özdeş borçlarının birbirini düşürmesi ise “takas” olarak adlandırılmaktadır.

² Günümüzde ABD'nin (Amerika Birleşik Devletleri) Rusya, İran ve Venezuela gibi büyük petrol kaynaklarına sahip olan ülkelere ekonomik ambargo uygulaması, hem ambargo

Geçmişten günümüze yapılagelmiş trampa işleminin temel şartı “isteklerin çifte beraberliği”dir. Başka bir deyişle, trampa işleminin gerçekleştirilebilmesi için, ilk önce mal istekleri birbirine uyan iki tarafın bir araya gelmesi gerekmektedir. Daha sonra, değişime konu edilecek iki mal arasında değer eşitliği sağlanarak trampa işlemi gerçekleştirilmektedir. Böylelikle ihtiyaç fazlası bir mal, ihtiyaç duyulan diğer bir malla değiştirilmektedir.

Trampa işleminin hakim olduğu bir ekonomide bazı güçlüklerle karşılaşılacağı açıktır. Örneğin, böyle bir ekonomide mal istekleri birbirine uyan iki tarafın bir araya gelmesi uzun bir zaman alacaktır. Dolayısıyla çabuk bozulabilir nitelikteki bir mal, başka bir malla değiştirilemeden bozulacaktır. Ayrıca yeni mallar üretildikçe, bu malların mevcut mallar cinsinden değerlerini yansıtacak yeni fiyatların saptanması gerekli olacaktır. Bu durumda malların birbirlerine göre değerlerinin ne olduğu ile ilgili bilgi karmaşası oluşacaktır.

Trampa işleminin hakim olduğu bir ekonomide ticari organizasyonun da son derece güç olacağı açıktır. Çünkü böyle bir ekonomide yeni mallar üretildikçe, bu malların diğer mallarla değişimini sağlayacak yeni ticaret noktalarına ihtiyaç duyulacaktır. Şöyle ki, başlangıçta sadece A, B ve C gibi üç malın üretildiği varsayıldığında, A'nın B ve C ile ve B'nin de C ile değişimini sağlayan üç ayrı ticaret noktası bulunacaktır. Yeni bir mal olarak D malının üretilmesi durumunda, bu malın A, B ve C ile değişimini sağlayacak üç yeni ticaret noktası gerekli olacaktır. Sonuç olarak, ekonomideki mal sayısı arttıkça, ticari organizasyon giderek karmaşık bir hal alacaktır (Paya, 2013: 17-18).

Barter sistemi, barter şirketi aracılığıyla bir araya gelen sistem üyesi birçok işletme arasında sadece malların değil, aynı zamanda hizmetlerin de değişiminin yapıldığı ve işleyişte değer ölçüsü olarak paranın³ kullanıldığı modern bir ticaret sistemidir. Sistem, esasen işletmelerin finansman ve ticaret faaliyetlerinde paraya olan bağımlılıklarını azaltmak için trampa işleminden esinlenerek geliştirilmiştir. Bu doğrultuda para, sistem içerisinde elde bulundurma ve kullanma gereği yönünden bir yana bırakılmıştır. Böylelikle işleyişte “ödeme yerine değişim” esas alınmıştır.

Barter sisteminde üyeler arasında yapılan mal ve/veya hizmet değişimleri, genellikle trampa işlemindeki iki taraflı değişimden farklı olarak çok taraflı bir değişim şeklinde gerçekleşmektedir. Yani barter işlemi⁴ yapan iki üye, genellikle karşılıklı ve eş

altındaki ülkeleri hem de ambargo altındaki ülkelerle ticari ilişkileri bulunan ülkeleri trampa işlemi yapmaya yöneltmektedir. Çünkü trampa işlemi yapmak, finansal işlemlere yönelik yaptırımlardan önemli bir çıkış yolu olarak kabul edilmektedir.

³ Barter sisteminde para, değişim aracı olarak kullanılmamakta ve sadece değer ölçütü işlevinden yararlanılarak mal ve/veya hizmetlerin üyeler arasındaki değişimini sağlamaktadır.

⁴ Barter sisteminde iki üye arasında yapılan, konusu mal ve/veya hizmetten oluşan ve iki üyeden genellikle sadece birini ihtiyaç duyduğu mal ve/veya hizmete kavuşturan işlem bu çalışmada “barter işlemi” olarak adlandırılmaktadır.

zamanlı bir değişim ilişkisi içerisine girmemektedir. Çünkü işleyişte her üyenin ihtiyaç duyduğu mal ve/veya hizmetin, barter işlemi yaptığı diğer üyeden elde edilebilme olasılığı oldukça düşüktür. Sonuçta barter işlemi yapan iki üyeden genellikle sadece biri ihtiyaç duyduğu mal ve/veya hizmeti elde edebilmekte, diğerinin ihtiyaç duyduğu mal ve/veya hizmeti elde edebilmesi ise ihtiyacını karşılayabilecek başka bir üyeyle daha ileri bir tarihte bir araya gelmesine kadar ertelenmektedir.

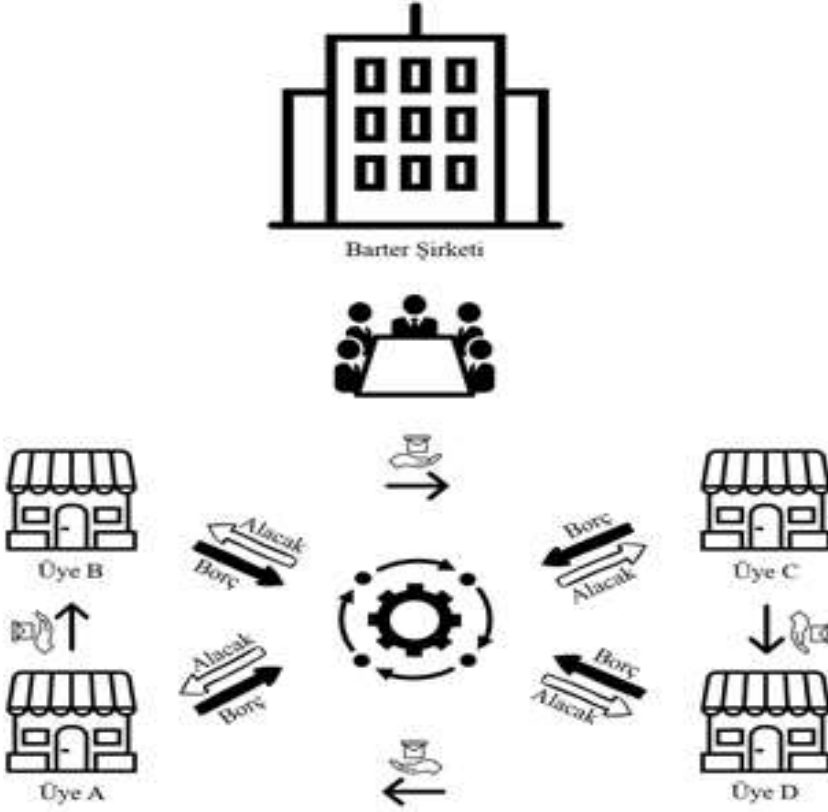
Barter sistemi, trampa işlemi yapmanın güçlükleri karşısında büyük kolaylıklar getirmektedir. Örneğin, üyelerin arz-talep bilgileri, barter şirketi tarafından sistemin ana unsuru olan online bilgi bankası platformuna kaydedilmektedir. Dolayısıyla üyelerin hangi mal ve/veya hizmetleri arz-talep ettikleri, bilgi bankasından ayrıntılı ve hızlı bir şekilde öğrenilebilmektedir. Ayrıca bilgi bankası, üyelerin arz-talep ettikleri mal ve/veya hizmetlerin nitelikleri, fiyatları⁵ ve miktarları ile ilgili bilgileri de içermektedir. Bu bilgiler, barter işlemlerine taraf olacak üyelerin herhangi bir belirsizlikle karşılaşmaları ihtimalini minimum düzeye indirmektedir. Diğer taraftan üyeler arasında yapılan barter işlemleri, barter şirketi tarafından etkin bir şekilde organize edilmektedir. Barter şirketinin etkin organizasyonu sayesinde ticari organizasyonda oluşabilecek karmaşıklıkların önüne geçilebilmektedir.

Barter sistemi, üyelerin arz-talep ettikleri mal ve/veya hizmetler için bir havuz⁶ işlevi görmektedir. Üyeler, sistemden (havuzdan) alacaklı olmak/sisteme (havuza) borçlanmak suretiyle kendi aralarında barter işlemleri yapmaktadırlar. Başka bir deyişle, barter işleminde üyelerden biri, bir diğer üyeye mal ve/veya hizmet sunduğunda, sunduğu mal ve/veya hizmetin değeri kadar sistemden alacaklı olmaktadır. Mal ve/veya hizmet elde eden diğer üye ise elde ettiği mal ve/veya hizmetin değeri kadar sisteme borçlanmaktadır (bkz. Şekil 1).

⁵ Barter sisteminde üyeler, barter işlemlerinde sunacakları mal ve/veya hizmetlerin fiyatlarını barter şirketine bildirmektedirler. Barter şirketi, kendisine bildirilen fiyatların piyasadaki fiyatlarla paralel olup olmadığını kontrol etmektedir. Eğer fiyatlarda paralellik yoksa, söz konusu işlemlerin yapılmasına onay verilmemektedir. Bu noktada barter şirketinin yaptığı fiyat kontrol işlemi, hem sistemdeki üyelerin aldatılmasının önüne geçilmesi hem de sistemin sağlıklı bir şekilde işlemesi itibarıyla önemlidir.

⁶ Barter sisteminde üyelerin arz-talep ettikleri mal ve/veya hizmetlerin bilgi bankasında bir araya toplanmasıyla oluşan yapı bu çalışmada “havuz” olarak adlandırılmaktadır.

Şekil 1: Barter Sisteminde Çok Taraflı Değişim Esaslı İşleyiş



Kaynak: Araştırmacılar tarafından oluşturulmuştur.

Barter sistemi, üyeler tarafından alternatif bir finansman ve ticaret yöntemi olarak değerlendirilmektedir. Şöyle ki, barter işlemi mal ve/veya hizmet elde eden üye, sisteme olan borcunu 12 ay içinde üyelere mal ve/veya hizmet sunarak veya bu süre sonunda herhangi bir faiz maliyetine katlanmaksızın barter şirketine nakit olarak ödeyebilmektedir. Mal ve/veya hizmet sunan üye ise gereğinden fazla olan stoklarını eritebilmekte, atıl kapasitesini değerlendirebilmekte ve sistemden alacağını 12 ay içinde üyelere mal ve/veya hizmet elde ederek tahsil edebilmektedir. Böylelikle sistem, barter işlemi mal ve/veya hizmet elde eden üye için alternatif bir finansman yöntemi, mal ve/veya hizmet sunan üye için ise alternatif bir ticaret yöntemi olarak işlev görmektedir.

Türkçe literatür incelendiğinde, barter sisteminin açıklandığı birçok çalışmayla karşılaşılmaktadır. Ancak söz konusu çalışmaların özellikle bazılarında yapılan

açıklamalarda sistemle doğrudan bağdaştırılmayacak noktalar olduğu göze çarpmaktadır. Dolayısıyla bu çalışmanın konusu, ilgili noktaları tespit etme ve tek tek yorumlama üzerine odaklanmaktadır.

Araştırmanın Amacı

Bu çalışma, barter sistemi ile ilgili yapılmış bazı çalışmalardaki açıklamaları inceleyerek, sistemle doğrudan bağdaştırılmayacak noktaları tespit edip bu noktaları eleştirel bir bakış açısıyla değerlendirmek suretiyle teorik açıdan Türkçe literatüre katkı sağlamayı amaçlamaktadır.

Araştırmanın Önemi

Türkiye’de günümüze kadar barter sistemi ile ilgili farklı türlerde (tez, makale ve kitap) birçok çalışma yapılmıştır. Söz konusu çalışmalara ayrı ayrı ve literatür özeti olarak Tablo 1’de yer verilmiştir. Tablo 1 incelendiğinde, bu çalışmanın ele aldığı konu başlığı ile ilgili günümüze kadar yapılmış herhangi bir çalışma olmadığı görülmektedir. Dolayısıyla bu çalışma, ele aldığı konu itibarıyla Türkçe literatürdeki ilk çalışma olacağından önem arz etmektedir.

Tablo 1: Türkiye’de Barter Sistemi ile ilgili Yapılmış Çalışmalara İlişkin Literatür Özeti

TEZ ÇALIŞMALARI				
YAZARLAR	YIL	ARAŞTIRMA ALANI	ARAŞTIRMA KONUSU	ARAŞTIRMA BULGULARI
Şenol	1999	Barter sistemi	Barter işlemlerinin muhasebeleştirilmesi.	Çalışmada barter sistemi ile ilgili teorik açıklamalar ve en temel muhasebe kayıtları yapılmıştır.
Güler	2004	Barter sistemi	Barter sisteminin Türkiye’de kullanımının sektörler açısından değerlendirilmesi ve barter işlemlerinin muhasebeleştirilmesi.	Çalışmada barter sisteminin çeşitli sektörlerde kullanımı ile ilgili teorik açıklamalar ve örnekler üzerinden barter işlemlerinin muhasebesi yapılmıştır.
Tekşen	2006	Barter sistemini kullanan 207 işletme	İşletmelerin barter sistemine bakış açıları ile ilgili bilgilerin değerlendirilmesi.	Barter şirketlerinin barter sisteminin işleyişi hakkında işletmelere bilgi vermedikleri ve barter sisteminin teoride anlatılan faydalarının pratikte işletmeler nezdinde yeterince görülmediği tespit edilmiştir.
Dorcpalam	2007	Barter sistemi	Barter işlemlerinin muhasebeleştirilmesi.	Çalışmada barter sistemi ile ilgili teorik açıklamalar ve bir uygulama örneği üzerinden barter işlemlerinin muhasebesi yapılmıştır.
Oduncuoğlu	2007	Konaklama işletmeleri	Barter sisteminin konaklama işletmelerindeki pazarlama fonksiyonuna etkisi.	Barter sistemi ve konaklama işletmelerinin pazarlama fonksiyonları arasında anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki olduğu tespit

				edilmiştir.
Koçdoğan	2008	Barter sistemi	Barter sisteminin İslam Borçlar Hukuku'ndaki yeri.	Fıkıh kitaplarında yer almayan barter sisteminin uygulamada birçok yönüyle İslam Borçlar Hukuku'nun ortaya koyduğu hükümlere uygunluk arz ettiği tespit edilmiştir.
Bayrav	2009	Barter sistemi	Barter sisteminin incelenmesi.	Çalışmada sadece barter sistemi ile ilgili teorik açıklamalar yapılmıştır.
Hacıcaferoğlu	2010	Spor sektörü	Barter sisteminin spor kulüplerinde kullanılabilirliği.	Spor kulübü yöneticileriyle yapılan mülakatlar sonucunda barter sisteminin özellikle spor kulüplerinin yaşamış oldukları ekonomik kriz dönemlerinde alternatif bir finansman yöntemi olarak kullanılabilceği tespit edilmiştir.
Uzun	2010	Küçük ve orta boy işletmeler	İşletmelerin barter sistemini kullanım amaçları.	İşletmelerin %50'sinin nakit sıkıntısı çekmeden ticaret yapmak, %18,3'ünün atıl kapasitelerini değerlendirmek, %13,6'sının stoklarını eritmek ve %13,6'sının da işletme giderlerini azaltmak için barter sistemini kullandıkları tespit edilmiştir.
Yolaçan	2010	Dedeman Turizm Yatırımları A.Ş. (Anonim Şirketi)	Barter sisteminin Dedeman Turizm Yatırımları A.Ş.'ye etkileri.	Barter sistemini kullanan şirketin nakit tasarrufu sağladığı ve kasa hesabını artırdığı tespit edilmiştir.
Özkoçak	2011	Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi'ndeki işletmeler	Barter sisteminin Eskişehir'de kullanılmamasında nelerin etkin olduğunun tespiti.	İşletmelerin barter sistemini kullanma yönünde istekli oldukları ancak barter şirketleri tarafından bu işletmelere gereken ilgi gösterilmediği için sistemin Eskişehir'de kullanılmadığı tespit edilmiştir.
Dalgıç	2011	Barter sistemi	Barter sisteminin incelenmesi.	Çalışmada sadece barter sistemi ile ilgili teorik açıklamalar yapılmıştır.
Uyan	2013	Barter sistemini kullanan 4 işletme	Barter sistemini kullanmanın işletmelere faydaları.	Barter sistemini kullanan işletmelerin karda ve üretimde artış sağladıkları, yeni müşteriler kazandıkları ve finansman maliyetlerini azalttıkları tespit edilmiştir.
Camız	2015	Barter sözleşmesi	Barter sözleşmesi ve bu sözleşmeden doğan uyuşmazlıklara uygulanacak hukuk.	Çalışmada barter sözleşmesinin hukuki niteliği ve milletlerarası özel hukuk uyarınca barter sözleşmesine hangi hukukun uygulanacağı ile ilgili teorik açıklamalar yapılmıştır.
Aşar	2016	Barter sistemini kullanan 100 işletme	İşletmelerin barter sistemini kullanım amaçları ve uygulamada karşılaşılan sorunlar.	İşletmelerin portföy yaratmak, tanıtım yapmak, borçları uzun vadelere bölmek ve kısa zamanda piyasaya girmek gibi çeşitli amaçlarla barter sistemini kullandıkları tespit edilmiştir. Ayrıca sistemde karşılaşılan birçok sorunun hukuki düzenleme eksikliğinden değil, sistem hakkındaki düşük

				bilgi seviyesinden ve sorun çözme mekanizmalarının yetersizliğinden kaynaklandığı ifade edilmiştir.
Saka	2017	Barter sistemine özgü sözleşmeler	Barter üyelik sözleşmesinin ve barter sözleşmesinin Türk hukuk mevzuatındaki yeri.	Çalışmada barter üyelik sözleşmesi ve barter sözleşmesinin hukuki nitelikleri ve bu sözleşmelerin taraflara getirdiği hak ve yükümlülükler ile ilgili teorik açıklamalar yapılmıştır.
Yılmaz	2018	Barter sistemi	Barter işlemlerinin muhasebeleştirilmesi.	Çalışmada barter sistemi ile ilgili teorik açıklamalar ve örnek bir barter işleminin muhasebesi yapılmıştır.
Sarak	2019	Barter sistemi	Finans sektöründe barter sisteminin uygulanabilirliği ve vergisel boyutu.	Çalışmada sadece barter sistemi ile ilgili teorik açıklamalar yapılmıştır.
MAKALE ÇALIŞMALARI				
YAZAR(LAR)	YIL	ARAŞTIRMA ALANI	ARAŞTIRMA KONUSU	ARAŞTIRMA BULGULARI
Erkan	2000 b	Barter sistemi	Barter sisteminin diğer finansman teknikleriyle karşılaştırılması.	Çalışmada alternatif bir finansman aracı olan barter sisteminin diğer finansman teknikleriyle karşılaştırması yapılmıştır.
Özkan	2002	Barter sistemi	Barter işlemlerinin muhasebeleştirilmesi.	Çalışmada barter sistemi ile ilgili teorik açıklamalar ve örnek bir barter işleminin muhasebesi yapılmıştır.
Öz ve Dursun	2005	Barter sistemini kullanan 171 işletme	İşletmelerin barter sistemini kullanım amaçları.	İşletmelerin büyük bir çoğunluğunun finansman ihtiyaçlarını azaltmak ve atıl kapasitelerini değerlendirmek için barter sistemini kullandıkları tespit edilmiştir.
Yardımcıoğlu	2006	Barter sistemi	Barter işlemlerinin muhasebeleştirilmesi.	Çalışmada barter sistemi ile ilgili teorik açıklamalar ve örnek bir barter işleminin muhasebesi yapılmıştır.
Demir ve Ürgüp	2014	Bist’te (Borsa İstanbul) işlem gören iki işletme	Barter sisteminin teoride anlatılan faydalarının pratikteki sonuçları.	Barter sistemini kullanan iki işletmenin sistemden yeterince fayda sağlayamadığı ve dolayısıyla sistemin faydalarının daha çok teoride kaldığı tespit edilmiştir.
Özeroğlu	2014	Barter sistemi	Barter sistemi ve Türk finans sektöründe uygulanabilirliği.	Çalışmada sadece barter sistemi ile ilgili teorik açıklamalar yapılmıştır.
Karyağdı	2014	Muş ilinde tarım alet ve üretimi yapan işletmeler	İşletmelerin kullandıkları finansman yöntemleri.	İşletmelerin kullandıkları finansman yöntemlerinin %6,7’sinin barter sistemi ve leasingden oluştuğu tespit edilmiştir.
Kırılıoğlu ve Bağdat	2016	Barter sistemi	Barter işlemlerinin muhasebeleştirilmesi.	Çalışmada barter sistemi ile ilgili teorik açıklamalar ve bir örnek üzerinden barter şirketinin en temel muhasebe kayıtları yapılmıştır.
Mert ve Dukan	2017	Barter sistemi	Barter işlemlerinin uluslararası muhasebe	Çalışmada barter sistemi ile ilgili teorik açıklamalar ve örnekler üzerinden barter

			standartlarına göre muhasebeleştirilmesi.	işlemlerinin muhasebesi yapılmıştır.
Güdelci	2020	Barter sistemi	Barter işlemlerinin BOBİ FRS (Büyük ve Orta Boy İşletmeler için Finansal Raporlama Standardı) kapsamında muhasebeleştirilmesi.	Çalışmada barter sistemi ile ilgili teorik açıklamalar ve örnekler üzerinden barter işlemlerinin muhasebesi yapılmıştır.
KİTAP ÇALIŞMALARI				
YAZAR(LAR)	YIL	ÇALIŞMA		
Gürsoy	1999	Barter El Kitabı-Dünyada ve Türkiye’de Barter (Takas) Ticareti		
Arzova	2000	Barter İşlemleri-İşleyişi, Hukuki Yönü ve Muhasebeleştirilmesi		
Keskin	2004	Barter Sözleşmesi		
Şimşek	2004	Parasız Ticaret Barter		
Belen	2007	Barter Sistemi, Hukuki Yapısı ve İşleyişi		
Toroslu	2010	Barter İşlemleri ve Muhasebesi		
Öz ve Güler	2011	Barter Sistemi ve Vergilendirme		

Kaynak: Araştırmacılar tarafından oluşturulmuştur.

1. Kavramsal Çerçeve

Çalışmanın bu bölümünde sırasıyla barter sisteminin gelişimi, barter sistemi ile ilgili terimler ve barter sisteminin işleyiş şekli açıklığa kavuşturulmaktadır.

1.1. Barter Sisteminin Gelişimi

Trampa, eşit değerde olduğu kabul edilen iki malın birbiriyle eş zamanlı olarak değiştirilmesi işlemidir. İnsanlar, paranın icadından önce ihtiyaç duydukları malları sadece trampa işlemi yaparak elde edebilmişlerdir. Ancak para icat edilip tedavülde ağırlık kazanmaya başladıktan sonra trampa işlemi yapmanın sürdürülebilir olmadığı fark edilmiştir. Çünkü paranın değişim aracı olma işlevi, trampa işlemindeki “isteklerin çifte beraberliği” şartına büyük bir alternatif teşkil etmiştir. Artık insanlar, mal olarak ödeme almaktan ziyade, para olarak ödeme almaya daha istekli hale gelmişlerdir (Tucker, 2010: 648). Ayrıca para, malların değerlerinin saptanmasında büyük bir bilgi tasarrufu sağlamıştır. Para sayesinde tek bir mal hesap birimi olarak kullanılmış ve diğer bütün malların değerleri bu mal cinsinden saptanmıştır (Paya, 2013: 18). Sonuç olarak, trampa işlemi, önemini giderek yitirmeye başlamış ve yerini satış işlemine bırakmıştır (Gürsoy, 1999: 3).

Satış, bir malın parayla değiştirilmesi işlemidir (Belen, 2007: 127). Satış işlemi, tarihsel gelişim süreci içinde trampa işleminden türemiştir ve dogmatik açıdan trampa

işleminin altında yer almaktadır. Şöyle ki, satış işleminin temel unsuru olan para da hukuken bir maldır. Dolayısıyla satış işleminde de son tahlilde malın malla değişimi yapılmaktadır. Aralarında her ne kadar böyle bir ilişki bulunsa da trampa işlemi, paranın ticarete hakim olmasıyla satış işleminin ikincil türevi halini almıştır (Serozan, 2012: 6).

Para, bir yandan ticarete büyük bir hız kazandırmışken diğer yandan faiz olgusunu ortaya çıkarıp ekonomik sistemde maliyetleri artırıcı yönde bir etki yaratmıştır. Faizin bu etkisi, ekonomik krizleri tetikleyici bir rol oynamıştır. Örneğin, 1929 Dünya Ekonomik Krizi'nde paranın maliyeti artmış ve ülkeler döviz kıtlığı yaşamışlardır (Arzova, 2000: 3). O yıllarda yaşanan döviz kıtlığı sonucunda paraya olan güven azalmış ve trampa işlemi ülkeler tarafından yeniden yapılmaya başlanmıştır. Özellikle Almanya, Avrupa ve Latin Amerika ülkeleriyle trampa işlemi yaparak, ihtiyaç duyduğu gıda ürünlerini ve hammaddeleri karşılamıştır (Sürmen ve Kaya, 2001: 131).

1929 Dünya Ekonomik Krizi'nde arz talepten fazla olduğu için işletmelerin stoklarında da artış yaşanmıştır. Stoklarını nakde çeviremeyen işletmeler, büyük ekonomik güçlüklerle karşılaşmışlardır. Alternatif çözüm arayışları sonucunda birçok ülkede trampa işlemi deneyiminden yola çıkılarak geliştirilen barter sistemi uygulanmaya başlanmıştır. Böylelikle trampa işlemi paranın icat edildiği zamana kadar ticaret yapmanın tek yolu olmuşken, barter sistemi ise paranın elde olmadığı veya çok pahalı olduğu zamanlarda ticaret yapmanın alternatif bir yolu olmuştur (Belen, 2007: 11-13).

Barter sistemi, sisteme üye olan işletmelerin barter şirketi aracılığıyla barter işlemleri yaptıkları modern bir ticaret sistemidir. İlk önce İsviçre'de geliştirilen ve 1934 yılında uygulanmaya başlanan sistem, daha sonra ABD'de, Avrupa ülkeleri genelinde ve Türkiye'de (1990'lı yıllar) yaygınlık kazanmıştır (Koç, 2008: 32). Sistem, özellikle stokların eritilmesinde ve atıl kapasitenin değerlendirilmesinde avantaj sağladığı için dünya genelinde birçok işletme tarafından kullanılmıştır (Yardımcıoğlu, 2006: 117). Sistemin kullanımı, bilgisayar teknolojisinde yaşanan hızlı gelişmelerin etkisiyle giderek yaygınlaşmıştır ("Referans Barter", t.y.). Bilgisayar teknolojisi sayesinde sistemde arz-taleplerin bir araya getirildiği online bilgi bankası platformu ortaya çıkmıştır. Bilgi bankası, sistemi kullanan işletmelerin derinlemesine bir piyasa araştırması yapılabilmesine fırsat sağlamıştır (Gürsoy, 1999: 10-11).

Barter sistemi, üyelerin mal ve/veya hizmet taleplerinin karşılanması esasına göre işlemekte ve bu talepleri karşılayabilecek işletmelerin sisteme davet edilmeleriyle büyümektedir (Şimşek, 2004: 28-29). Sistemin kalitesi, üyelerin sayısı ile doğru orantılıdır. Başka bir deyişle, üyelerin sayısı arttıkça, sistemin kalitesi de artmaktadır. Çünkü üyelerin sayısının artması, sistem içerisindeki mal ve hizmet çeşidinin de artması anlamına gelmektedir (Arzova, 2000: 3).

Dünya genelinde faaliyet gösteren barter şirketlerinin sayısının 750'den fazla olduğu tahmin edilmektedir. Bu şirketlerin büyük bir kısmı, ABD'de faaliyet

göstermektedir (Boonstra ve diğ., 2013: 14). Ayrıca barter ticareti, merkezi ABD’de bulunan ve 1979 yılında kurulan Dünya Barter Birliği (IRTA) tarafından yönlendirilmektedir. IRTA, barter ticareti ile ilgili araştırmalar ve yönlendirmeler yapmakta, veritabanı hizmeti ve teknik danışmanlık hizmetleri sunmakta ve uluslararası ticaret bağlantıları sağlamaktadır. Günümüzde IRTA, çoğunluğu gelişmiş ve gelişmekte olan birçok ülke tarafından temsil edilen bir kuruluş konumundadır ("TÜRK BARTER", t.y.).

Dünya genelinde barter şirketlerinin organize ettikleri barter işlemlerinin hacimleri bu şirketler tarafından genellikle bildirilmediği için yapılan işlemlerin yıllık hacmi net olarak bilinmemektedir. Bununla birlikte IRTA, dünya genelinde 400 binden fazla işletme tarafından barter işlemleri yapıldığını ve yapılan işlemlerin yıllık hacminin yaklaşık 12-14 milyar \$ arasında olduğunu tahmin etmektedir. Barter ticaretinin son otuz beş yılda hızla büyümesi, birebir ticaretten üçüncü tarafla ticarete geçilmesinin ve ticaret fırsatlarını en üst düzeye çıkarmak için gelişmiş internet tabanlı yazılımların geliştirilmesinin bir sonucu olarak görülmektedir ("IRTA", 2020).

1.2. Barter Sistemi ile ilgili Terimler

Barter sisteminde yaygın bir şekilde kullanılan ve sistemin yapısını oluşturan birçok terim bulunmaktadır. Söz konusu terimler, Tablo 2’de kısaca açıklanmaktadır.

Tablo 2: Barter Sisteminde Yaygın Bir Şekilde Kullanılan Terimler

<p>Barter Şirketi: Barter sisteminin işleyiş ilkelerini belirleyen, sisteme üyelik başvurusunda bulunan işletmenin üyelik işlemlerini yürüten ve sistemdeki mal ve/veya hizmetlerin değişimini organize eden aracı kuruluştur. Barter şirketi, üyelik başvurusunun değerlendirilmesi sürecinde, başvuruda bulunan işletmenin piyasa kredibilitesini ve faaliyet gösterdiği sektörü dikkate almaktadır (Şimşek, 2004: 69-70).</p>
<p>Üye: Genel Üyelik Sözleşme’sini imzalayarak barter sistemine dahil olan işletmedir.</p>
<p>Genel Üyelik Sözleşmesi: Barter şirketi ve barter sistemine üyelik başvurusu kabul edilen işletme arasında yapılan, üyeye sistemde barter işlemi yapabilme hakkı sağlayan, üyenin cari hesabının tutulmasında barter şirketini yetkilendiren ve hem barter şirketinin hem de üyenin haklarını ve yükümlülüklerini düzenleyen sözleşmedir (Koç, 2008: 31).</p>
<p>Barter Sözleşmesi: İki üyenin barter işlemi esnasında yaptığı, ödemenin para yerine mal ve/veya hizmetle yapılmasının kararlaştırıldığı ve geçerliliği barter şirketinin onayına bağlı sözleşmedir (Saka, 2017: 77). Barter işlemi, Barter Sözleşmesi adı altında iki taraflı bir sözleşme gibi gerçekleştirilmektedir.</p>

<p>Bilgi Bankası: Üyenin arz-talep bilgilerinin kaydedildiği online platformdur. Ayrıca bilgi bankası, arz-talep edilen mal ve/veya hizmetlerin nitelikleri, fiyatları ve miktarları ile ilgili bilgileri de içermektedir.</p>
<p>Cari Hesap: Genel Üyelik Sözleşmesi'ni imzaladıktan sonra barter şirketine yıllık üyelik aidatını ödeyen üye için açılan hesaptır. Bu hesapta üyenin yaptığı barter işlemlerinin değerleri, alacak-borç bakiyesi ve kredi limiti kayıt altına alınmaktadır.</p>
<p>Barter Çeki: Barter işleminde mal ve/veya hizmet elde eden üye tarafından üç nüsha halinde düzenlenen kıymetli evraktır. Bu evrak, sadece barter sistemi içerisinde geçerli olmakta ve barter işleminde hem ispat hem de ödeme aracı olarak kullanılmaktadır.</p>
<p>Barter Doları: Barter sisteminde özel olarak üretilen ve üyenin cari hesabı tutulurken kullanılan para birimidir (Şimşek, 2004: 40). Para birimi niteliğindeki barter doları, değişim aracı olarak değil, muhasebesel kayıt aracı olarak (değer ölçüsü olarak) işlev görmektedir (Toroslu, 2010: 3). Barter dolarının değeri, genellikle ABD doları veya Euro gibi yabancı para birimlerine endekslidir.</p>
<p>Barter Brokery: Barter şirketi tarafından üye için tayin edilen ve yapacağı barter işlemlerinde üyeye rehberlik eden kişidir.</p>
<p>Kredi Limiti: Barter şirketi tarafından üye için belirlenen, üyenin barter işlemlerinde mal ve/veya hizmet elde ederken kullanabileceği maksimum kredi miktarıdır. Kredi miktarının ölçütü, üyenin daha önce barter işlemlerinde sunduğu mal ve/veya hizmetlerin değeridir. Daha önce barter işlemlerinde mal ve/veya hizmet sunmamış üye, barter şirketine teminat verebilir ve böylelikle kullanabileceği bir kredi limitine sahip olabilir (Tekşen, 2006: 10). Bu limit, verilen teminatın değerinin %50'si kadar olmaktadır (Şimşek, 2004: 104).</p>
<p>Teminat: Kredi limitine sahip olmak isteyen üye tarafından barter şirketine verilen gayrimenkul ipotegi ve banka teminat mektubu gibi enstrümanlardır ("GLOBAL BARTER", t.y.-a).</p>
<p>Barter İşlemi Onay Kodu: Barter şirketinin, barter işleminde mal ve/veya hizmet elde etmek isteyen üyenin kredi limitini kontrol etmesi sonucunda işlem için verdiği onay kodudur. Bu kod, üyenin kredi limitinin barter işlemi yapmaya uygun olduğunu göstermektedir.</p>
<p>Arz Formu ve Arz Listesi: Arz formu, üyenin barter işlemlerinde sunmak istediği mal ve/veya hizmetler ile ilgili bilgilerin yer aldığı formdur. Arz listesi ise üyenin arz formunda yer alan bilgilerin barter şirketi tarafından diğer üyelerin de görebileceği şekilde bilgi bankasında liste halinde yayınlanmasıdır ("REFERANS BARTER", t.y.).</p>

Talep Formu ve Talep Listesi: Talep formu, üyenin barter işlemlerinde elde etmek istediği mal ve/veya hizmetler ile ilgili bilgilerin yer aldığı formdur. Talep listesi ise üyenin talep formunda yer alan bilgilerin barter şirketi tarafından diğer üyelerin de görebileceği şekilde bilgi bankasında liste halinde yayınlanmasıdır ("REFERANS BARTER", t.y.).

Barter İşlem Komisyonu: Barter şirketinin, sunduğu danışmanlık ve aracılık hizmetleri karşılığında barter işlemi yapan iki üyeden nakit olarak aldığı oransal bir değerdir. İşlem başına alınan komisyon, yapılan işlemin değerinin genellikle %5'i kadardır (Arzova, 2000: 3).

Yıllık Üyelik Aidatı: Barter şirketinin, barter sisteminin kurulması ve sağlıklı bir şekilde işlemleri için yürüttüğü faaliyetler karşılığında tüm üyelere yıllık olarak aldığı nakit değerdir.

Kaynak: Araştırmacılar tarafından oluşturulmuştur.

1.3. Barter Sisteminin İşleyiş Şekli

Barter sistemi, üyelerin ihtiyaç duydukları mal ve/veya hizmetlerin çok taraflı değişim esasıyla karşılanmasına hizmet eden modern bir ticaret sistemidir. Sistemdeki üyelerin temel amacı, barter işlemleri yaparak ihtiyaç duydukları mal ve/veya hizmetleri elde etmektedir. Bu amaca genellikle karşılıklılık ve eş zamanlılıktan bağımsız bir şekilde ulaşılabilir. Çünkü işleyişte her üyenin ihtiyaç duyduğu mal ve/veya hizmetin, barter işlemi yaptığı diğer üyeden elde edilebilme olasılığı oldukça düşük seviyededir.

İşleyişte barter işlemi yapmak için bir araya gelen iki üyeden genellikle sadece biri ihtiyaç duyduğu mal ve/veya hizmeti elde edebilmekte, diğerinin ihtiyaç duyduğu mal ve/veya hizmeti elde edebilmesi ise ihtiyacını karşılayabilecek başka bir üyeye daha ileri bir tarihte bir araya gelmesine kadar ertelenmektedir. Bununla birlikte barter işlemlerindeki karşılıklılık, barter şirketi tarafından işlem yapan üyelerin cari hesaplarında tutulan alacak-borç kayıtlarıyla sağlanmaktadır. Barter sisteminde üyeler için çok çeşitli arz-talep alternatifleri bulunmaktadır. Barter şirketi, bu çok çeşitli arz-talepleri düzenlemektedir.

Barter işleminde mal ve/veya hizmet sunan üyenin alacağı konusu, kural olarak para değil, diğer üyeler tarafından barter sisteminde arz edilen ve alacağını karşılayacak değerde olan herhangi bir mal ve/veya hizmettir. Sistemden alacaklı olan üye, alacağını tek seferde değil, 12 ay içinde birden fazla barter işleminde üyelere mal ve/veya hizmet elde ederek tahsil edebilmektedir. Bu noktada, yapılan barter işlemlerinden elde edilen mal ve/veya hizmetlerin toplam değerinin sistemden alacağı karşılayacak değerde olması önemlidir.

Barter işleminde mal ve/veya hizmet elde eden üyenin borcunun konusu, kural olarak para değil, kendisi tarafından barter sisteminde arz edilen ve borcunu sona

erdirecek değerde olan herhangi bir mal ve/veya hizmettir. Sisteme borçlanan üye, borcunu tek seferde değil, 12 ay içinde birden fazla barter işleminde üyelere mal ve/veya hizmet sunarak ödeyebilmektedir. Bu noktada, yapılan barter işlemlerinde sunulan mal ve/veya hizmetlerin toplam değerinin sisteme borcu sona erdirecek değerde olması önemlidir.

Barter işleminde para, kural olarak borç konusu olmasa da arızı şekilde borca konu olabilmektedir. Çünkü barter işleminde mal ve/veya hizmet elde eden üye, barter sistemine olan borcunu 12 ay içinde üyelere mal ve/veya hizmet sunarak ödeyemezse, bu süre sonunda barter şirketine nakit olarak ödemek mecburiyetindedir. Başka bir deyişle, 12 ay içinde üyelere mal ve/veya hizmet sunma borcu, bütün üyelerin çıkarlarının korunabilmesi için bu süre sonunda para borcuna dönüşmektedir.

Barter sistemine mal ve/veya hizmet sunma borcu olan üyenin borcu para borcuna dönüşmeden önce, borçlu üyenin borcunun alacaklısı, 12 ay içinde mal ve/veya hizmet sunacağı sistemdeki herhangi bir üyedir. Dolayısıyla 12 ayın sonunda doğan para borcunun alacaklısı, parayı tahsil eden barter şirketi değil, sistemdeki bütün üyelere dir. Barter şirketi, sadece sistemdeki bütün üyeler adına tahsil konusunda temsilci sıfatıyla bu borcu parasal olarak tahsil etmektedir. Barter şirketinin üyeleri temsil yetkisi, üyelere yaptığı Genel Üyelik Sözleşmesi'nden doğmaktadır. Ayrıca üyelik sözleşmesi, 12 ayın sonunda doğan para borcunun da kaynağıdır. Para borcunun ne zaman doğacağı, üyelik sözleşmesinde barter şirketi tarafından kararlaştırılmaktadır. 12 ayın sonunda borçlu üyeden tahsil edilen para, barter şirketi nezdinde gerekli durumlarda kullanılmak üzere tutulmaktadır.

Para, barter sisteminde ortak bir değer ölçüsü olarak kullanılmaktadır. Paranın bu işlevinden hem barter işlemlerine konu olan mal ve/veya hizmetlerin karşılıkları ifade edilirken hem de sistemdeki üyelerin cari hesaplarındaki alacak-borç kayıtları tutulurken yararlanılmaktadır. Bu alacak-borç kayıtları, ABD doları veya Euro gibi yabancı para birimlerine endekli barter doları cinsinden para olarak ifade edilmekte ve cari hesap kalemi oluşturabilmeleri için para alacağına-borcuna dönüştürülmektedir (Belen, 2007: 73-74).

Üyelerin cari hesaplarındaki alacak-borç kayıtları, barter işlemleri esnasında düzenlenen barter çekleri dikkate alınarak tutulmaktadır. Barter çeki, barter sisteminde hem ispat hem de ödeme aracı olarak kullanılmaktadır. İspat aracı olarak üzerinde yazılı olan değer, konusu mal ve/veya hizmet olan bir barter işlemi yapıldığını göstermektedir. Ödeme aracı olarak üzerinde yazılı olan değer ise barter işlemine konu olan mal ve/veya hizmetin değerini göstermektedir. Barter çeki, barter işleminde mal ve/veya hizmet elde eden üye tarafından bir nüshası kendinde kalmak, diğer iki nüshası ise kendisine mal ve/veya hizmet sunan üyeye ve bu işlemi cari hesaplara kaydedecek olan barter şirketine teslim edilmek üzere toplam üç nüsha halinde düzenlenmektedir. Düzenlenen çek barter işleminde mal ve/veya hizmet sunan üyeye ve barter şirketine teslim edildiğinde, yapılan işlem açısından ödeme tamamlanmış olmaktadır. Çünkü bu çek, barter

işleminde mal ve/veya hizmet sunan üyenin cari hesabına alacak kaydı, mal ve/veya hizmet elde eden üyenin cari hesabına ise borç kaydı düşülmesini sağlamaktadır.

2. Barter Sistemi İle İlgili Yapılmış Bazı Çalışmaların İncelenmesi

2.1. Araştırmanın Yöntemi

Çalışmanın bu bölümünde barter sistemi ile ilgili yapılmış bazı çalışmalardaki açıklamalar incelenerek, sistemle doğrudan bağdaştırılamayacak noktalar tespit edilmeye çalışılmıştır.

2.2. Araştırmanın Sorusu

Bu çalışma kapsamında aşağıdaki soruya cevap aranması hedeflenmektedir;

-Barter sistemi ile ilgili yapılmış bazı çalışmalardaki açıklamalarda sistemle doğrudan bağdaştırılamayacak noktalar nelerdir ve bu noktalar aslında nasıl değerlendirilmelidir?

2.3. Araştırmanın Bulguları

Barter Sistemiyle Doğrudan Bağdaştırılamayacak Noktalar	Tespitin Yapıldığı Çalışmalar
Genel Üyelik Sözleşmesi'nin muhteviyatı itibarıyla tipik bir vekalet sözleşmesi ve cari hesap sözleşmesi gibi sözleşmeler içerdiğinin ileri sürülmesi.	Erkan, 2000a; Yardımcıoğlu, 2006; Koçdoğan, 2008; Öz ve Güler, 2011; Dalgıç, 2011; Uyan, 2013
Barter Sözleşmesi yapan iki taraf için alıcı ve satıcı ifadelerinin kullanılması ve dolayısıyla yapılan sözleşmenin tipik bir satış sözleşmesiyle ilişkilendirilmesi.	Gürsoy, 1999; Arzova, 2000; Şimşek, 2004; Tüm, 2008; Toroslu, 2010; Uzun, 2010; Sarak, 2019
Barter Sözleşmesinin tipik bir trampa (mal değişim) sözleşmesi ve takas sözleşmesiyle ilişkilendirilmesi.	Özkan, 2002; Koçdoğan, 2008; Özeroğlu, 2014; Sarak, 2019
Barter şirketi tarafından üyelere faizsiz kredi (barter kredisi) sağlandığının ileri sürülmesi.	Şimşek, 2004; Bayrav, 2009; Hacıcaferoğlu, 2010; Toroslu, 2010; Uzun, 2010; Uyan, 2013; Yılmaz, 2018; Turay, 2018

2.3.1. Bulguların Yorumlanması

Genel Üyelik Sözleşmesi'nin muhteviyatı itibarıyla tipik bir vekalet sözleşmesi ve cari hesap sözleşmesi gibi sözleşmeler içerdiğinin ileri sürülmesi; Genel Üyelik

Sözleşmesi, Türk hukuk sisteminde açık bir şekilde tanımlanmış sözleşme tipi değildir. Ancak TBK'nın (Türk Borçlar Kanunu) tanıdığı akit serbestisi sayesinde kanunda düzenlenmemiş bir sözleşme taraflarca tercih edilebilmektedir. Dolayısıyla üyelik sözleşmesi, TBK'daki akit serbestisi ilkesine dayanılarak yapılabilecek atipik bir sözleşme olarak kabul edilmektedir (Özkan, 2002: 72). Üyelik sözleşmesi, çeşitli sözleşmelerde öngörülen bazı hükümleri karışık bir şekilde bünyesinde barındırmaktadır. Bu bağlamda, üyelik sözleşmesi, hukuki mahiyeti itibarıyla karma nitelikli sözleşme türlerinden biri olan kombine sözleşmeler arasında mütalaa edilmektedir (Sarı, 2014: 286). Kombine sözleşmelerde bir taraf birden çok edimi yerine getirirken, diğer taraf ise genellikle belli bir miktar paranın ödenmesi gibi tek bir edimi yerine getirmektedir. Söz konusu durum, üyelik sözleşmesinde de açık bir şekilde görülmektedir (Belen, 2007: 56).

Genel Üyelik Sözleşmesi, bir bütün olarak tek bir sözleşmeyi temsil etse de temelde iki ayrı sözleşmeyi içermektedir. İlk sözleşme, barter şirketinin üyelerden aldığı temsil yetkisine dayanarak üyelerin cari hesaplarının kaydını tutma, üyelerin birbirlerinden alacaklı hale gelebilmeleri için alacağın temlik veya havale işlemlerini yapma, üyeler arasında yapılan barter işlemlerine aracı olma ve üyelerin birbirlerinden olan alacaklarının takas edilmesini sağlama edimlerini kapsayan iş görme içerikli sui generis (kendine özgü yapısı olan) bir sözleşmedir. İkinci sözleşme ise üyelerin barter sisteminden alacaklarının barter şirketi tarafından garanti altına alındığı sözleşmedir⁷. Görüldüğü üzere barter şirketi, üyelik sözleşmesinden hareketle birden çok edimi yerine getirmektedir. Üyeler ise barter şirketinin yerine getirdiği tüm bu edimlere karşılık olarak tek bir edimi yerine getirmekte ve şirkete para (yıllık üyelik aidatı ve komisyon) ödemektedirler (Yalçınduran, 2004: 148-149).

Genel Üyelik Sözleşmesi, muhteviyatı itibarıyla vekalet sözleşmesi ve cari hesap sözleşmesi gibi sözleşmelerdeki bazı hükümleri karışık bir şekilde bünyesinde barındırmaktadır. TBK'nın 502. maddesine göre vekalet sözleşmesi, "*Vekalet sözleşmesi, vekilin vekalet verenin bir işini görmeyi veya işlemini yapmayı üstlendiği sözleşmedir. Vekaletle ilişkin hükümler, niteliklerine uygun düşükleri ölçüde, bu Kanunda düzenlenmemiş olan iş görme sözleşmelerine de uygulanır. Sözleşme veya teamül varsa vekil, ücrete hak kazanır.*" (TBK, m. 502) şeklinde tanımlanmaktadır. Barter şirketi, üyelik sözleşmesi gereğince üyelerin barter sistemine dahil olmalarını sağlamakta, üyelere cari hesap açmakta ve bu hesapların kaydını tutmakta, üyelerin arz-talep bilgilerini toplayıp bilgi bankasında yayınlamakta ve üyeler arasında yapılan barter işlemlerine aracı olmaktadır. Barter şirketi, tüm bu işlemleri üyelerin menfaatlerini gözeterek yapmaktadır. Bu yönüyle, üyelik sözleşmesinin vekalet sözleşmesine ait bazı

⁷ Barter şirketinin Genel Üyelik Sözleşmesi kapsamında verdiği garanti, üyelerin birbirlerinden alacaklarına bizzat kefil olması anlamına gelmemelidir. Burada verilen garanti, alacakların barter sisteminden mal ve/veya hizmet şeklinde tahsil edilebileceğine dair verilen bir garantidir. Dolayısıyla barter şirketi ve üyeler arasındaki ilişkiye yönelik olarak kefalet sözleşmesinden doğan bir ilişki nitelendirmesi yapmak mümkün değildir.

hükümleri bünyesinde barındırdığı anlaşılmaktadır. Ancak üyelik sözleşmesinin vekalet sözleşmesinden ayrıldığı bazı noktalar bulunmaktadır. Örneğin, vekalet sözleşmesinde vekil, müvekkile karşı “*talimata uygun ifa, şahsen ifa, sadakat ve özen gösterme, hesap verme, vekaleten aldıklarını müvekkile verme*” (TBK, m. 505-509) gibi sorumluluklar taşımaktadır. Üyelik sözleşmesinde ise barter şirketinin taşıdığı sorumluluklar, üyelere karşı tipik bir vekil gibi çeşitli edimleri yerine getirmekle değil, sistemin işleyişine ilişkin temel faaliyetleri yürütmek ile ilgilidir. Ayrıca vekalet sözleşmesinde kural olarak ücret yoktur. Üyelik sözleşmesinde ise ücret, olması gereken zorunlu bir unsurdur. Diğer taraftan vekalet sözleşmesinde vekaletten istifa ve azil hakkı her zaman kullanılabilir. Üyelik sözleşmesinde ise üyelerin sözleşmeyi tek taraflı olarak feshetmeleri belli şartlarla sınırlandırılabilir için bu hakkın her zaman kullanılması mümkün olmayabilmektedir⁸.

TTK'nın (Türk Ticaret Kanunu) 89. maddesine göre cari hesap sözleşmesi, “*İki kişinin herhangi bir hukuki sebep veya ilişkiden doğan alacaklarını teker teker ve ayrı ayrı istemekten karşılıklı olarak vazgeçip bunları kalem kalem alacak ve borç şekline çevirerek hesabın kesilmesinden sonra çıkacak artan tutarı isteyebileceklerine ilişkin sözleşme cari hesap sözleşmesidir.*” (TTK, m. 89) şeklinde tanımlanmaktadır. Barter şirketi, Genel Üyelik Sözleşmesi gereğince üyelere cari hesap açmakta ve bu hesapların kaydını tutmaktadır. Bu yönüyle, barter şirketinin yaptığı iş, kanunda tanımlanan cari hesap sözleşmesinin içeriğini andırmaktadır. Ancak üyelere açılan cari hesap, niteliği itibarıyla kanunda tanımlanan cari hesap sözleşmesinden bazı farklılıklar taşımaktadır. Örneğin, cari hesap sözleşmesinde iki taraf bulunurken, üyelere açılan cari hesapta ise barter sistemindeki bütün üyeler taraf olarak bulunmaktadır. Ayrıca cari hesap sözleşmesinde iki tarafın alacakları her zaman karşılıklı olurken, barter işlemlerinde (barter sözleşmeleri) ise üyelerin alacakları genellikle karşılıklı olmamaktadır. Çünkü barter işleminde mal ve/veya hizmet sunan üyenin, yaptığı sunumdan doğan alacak hakkını sistemdeki herhangi bir üyeden talep etme hakkı vardır. Sonuç olarak, cari

⁸ Barter şirketiyle üye arasında imzalanan Genel Üyelik Sözleşmesi'nin süresi bir yıldır. Sözleşme süresinin bitiş tarihinden otuz gün önce barter şirketi veya üye sözleşmeyi feshederse, barter sistemine üyelik sona ermektedir. Sisteme üyeliği sona erdiren diğer durum, üyelik sözleşmesinin tek taraflı olarak feshedilmesidir. Tek taraflı fesih, genellikle üyelik sözleşmesinden doğan yükümlülüklerle aykırı davranılması durumunda gündeme gelmektedir. Örneğin, barter işleminde mal ve/veya hizmet sunan üye, karşısındaki üyeye piyasa fiyatlarına kıyasla fahiş fiyat teklif ederse veya yıllık üyelik aidatını ve komisyonları barter şirketine ödemezse, üyelik sözleşmesinden doğan yükümlülüklerini yerine getirmemiş olmaktadır. Bu durumda üyelik sözleşmesi, barter şirketi tarafından tek taraflı olarak feshedilebilmektedir. Yine aynı şekilde barter şirketi, üyenin cari hesabını tutmazsa veya arz-talep bildirimlerini bilgi bankasında yayınlamazsa, üyelik sözleşmesinden doğan yükümlüklerini yerine getirmemiş olmaktadır. Bu durumda üyelik sözleşmesi, üye tarafından tek taraflı olarak feshedilebilmektedir. Ayrıca üye, cari hesabı sıfır bakiye verdiği hallerde de istediği zaman üyelik sözleşmesini tek taraflı olarak feshedebilmektedir. Sisteme üyeliği sona erdiren son durum ise iki taraflı fesihdir. İki taraflı fesih, barter şirketi ve üyenin karşılıklı rızalarıyla üyelik sözleşmesini sona erdirmeleridir.

hesap sözleşmesinde iki tarafın alacaklarının cari hesap dönemi sonunda ayrı bir takas beyanına ihtiyaç duyulmaksızın kendiliğinden takas edilmiş sayımları şeklindeki özel hükmün sistemde üyelere açılan cari hesap için uygulanamayacağı açıktır.

Buraya kadar yapılan açıklamalardan hareketle Genel Üyelik Sözleşmesi'nin vekalet sözleşmesi ve cari hesap sözleşmesi gibi sözleşmelerdeki hükümleri aynen bünyesinde barındırmadığı anlaşılmaktadır. Başka bir deyişle, barter şirketiyle üyeler arasındaki ilişkiler, bu sözleşmelerden doğan ilişkileri kısmen andırmaktadır. Dolayısıyla üyelik sözleşmesi, bahse konu sözleşmelerdeki hükümleri karışık bir şekilde bünyesinde barındıran atipik bir sözleşme olarak dikkate alınmalıdır.

Barter Sözleşmesi yapan iki taraf için alıcı ve satıcı ifadelerinin kullanılması ve dolayısıyla yapılan sözleşmenin tipik bir satış sözleşmesiyle ilişkilendirilmesi; TBK'nın 207. maddesine göre satış sözleşmesi, “*Satış sözleşmesi, satıcının, satılanın zilyetlik ve mülkiyetini alıcıya devretme, alıcının ise buna karşılık bir bedel (para) ödeme borcunu üstlendiği sözleşmedir.*” (TBK, m. 207) şeklinde tanımlanmaktadır. Barter sözleşmesinde para, değişim aracı olarak değil, değer ölçüsü olarak kullanılmaktadır. Bu husus, barter sözleşmesinin tipik bir satış sözleşmesine benzetilmesine neden olmaktadır. Oysa barter sözleşmesi, bir malın parayla değiştirildiği satış sözleşmesine şekil verebileceği gibi, bir işin görüldüğü vekalet sözleşmesine veya bir eserin meydana getirildiği istisna sözleşmesine de şekil verebilir. Ancak bu durumda da yapılan barter sözleşmesi, tipik bir satış, vekalet veya istisna sözleşmesi olarak nitelendirilememektedir (Belen, 2007: 13). Ayrıca satış sözleşmesinde borcun konusu paradır. Barter sözleşmesinde ise borcun konusu, kural olarak para değil, herhangi bir mal ve/veya hizmettir. Diğer taraftan satış sözleşmesinde alıcı, ödemesini malını satın aldığı tarafa yapmakla mükelleftir. Barter sözleşmesinde ise ihtiyaç duyduğu mal ve/veya hizmeti elde eden üye, ödemesini bu mal ve/veya hizmeti kendisine sunan tarafa yapmak zorunda değildir.

Barter Sözleşmesinin tipik bir trampa (mal değişim) sözleşmesi ve takas sözleşmesiyle ilişkilendirilmesi; TBK'nın 282. maddesine göre trampa sözleşmesi, “*Mal değişim sözleşmesi, taraflardan birinin diğer tarafa bir veya birden çok şeyin zilyetlik ve mülkiyetini, diğer tarafın da karşı edim olarak başka bir veya birden çok şeyin zilyetlik ve mülkiyetini devretmeyi üstlendiği sözleşmedir.*” (TBK, m. 282) şeklinde tanımlanmaktadır. Barter sözleşmesinde paranın zorunlu bir unsur olarak yer almaması, bu sözleşmenin trampa sözleşmesine benzetilmesine neden olmaktadır. Oysa barter sözleşmesinden doğan alacak-borç ilişkisi, trampa sözleşmesinde olduğu gibi genellikle karşılıklı değildir. Başka bir deyişle, barter sözleşmesi, alacak-borç ilişkisi itibarıyla trampa sözleşmesinden farklı olarak kendine özgü bir karşılıklılık içermektedir. Buna göre barter sözleşmesinde edimi yerine getiren üye, edimi elde eden üyeden herhangi bir alacak hakkı elde etmemektedir. Trampa sözleşmesinde ise iki taraf, birbirine karşı edim yerine getirmekle yükümlüdür. Ayrıca barter sözleşmesi atipik, trampa sözleşmesi ise tipik bir sözleşmedir. Diğer taraftan barter sözleşmesinde alacaklı üyenin alacak hakkının ne olduğu ve sistemde kime karşı ileri sürülebileceği net

olarak belirlenmemişken, trampa sözleşmesinde ise bu durum net olarak belirlenmiştir. Bu ve benzeri farklılıklardan hareketle barter sözleşmesinde trampa sözleşmesinin içeriğinin tam olarak olmadığı anlaşılmaktadır.

TBK'nın 139. maddesinde takas ile ilgili, “İki kişi, karşılıklı olarak bir miktar para veya özdeş diğer edimleri birbirine borçlu oldukları takdirde, her iki borç muaccel ise her biri alacağını borcuyla takas edebilir. Alacaklardan biri çekişmeli olsa bile takas ileri sürülebilir. Zamanaşımına uğramış bir alacağın takası, ancak takas edilebileceği anda henüz zamanaşımına uğramamış olması şartıyla ileri sürülebilir.” (TBK, m. 139) açıklaması yer almaktadır. Takas, niteliği itibarıyla TBK'daki klasik sözleşmeler gibi bir sözleşme değil, daha önce aralarında hukuki ilişki bulunan iki tarafın karşılıklı ve özdeş borçlarının birbirini düşürmesini sağlayan bir haktır. Anlaşılacağı üzere takasın yapılabilmesi için, birbirinden alacaklı ve borçlu durumda olan iki tarafın bulunması ve bunların borçlarının özdeş olması gibi belli şartların varlığı gereklidir. Barterin kelime anlamlarından biri takas olduğu için barter sözleşmesi ve bir hak olan takas birbirine benzetilmektedir. Oysa takasta iki taraf arasında daha önce kurulmuş ve devam eden bir hukuki ilişki bulunurken, barter sözleşmesinde ise iki taraf ilk kez bir araya gelmektedir. Ayrıca takasta iki tarafın alacak ve borçlarının karşılıklı olması gerekirken, barter sözleşmesinde ise bu karşılıklılık gerekli değildir. Diğer taraftan borcun konusu, takasta genellikle para olurken, barter sözleşmesinde ise kural olarak para olmamaktadır.

Buraya kadar yapılan açıklamalardan hareketle barter sözleşmesinin tipik bir satış sözleşmesi, trampa sözleşmesi ve takas sözleşmesiyle ilişkilendirilemeyeceği anlaşılmaktadır.

Barter şirketi tarafından üyelere faizsiz kredi (barter kredisi) sağlandığının ileri sürülmesi; Barter sisteminin işleyişinde böyle bir durum söz konusu değildir. Çünkü sistemdeki üyeler, barter şirketinin kendilerine sağladığı bir krediyi değil, kendi yarattıkları krediyi kullanmaktadırlar. Başka bir deyişle, üyeler, daha önce barter işlemlerinde üyelere mal ve/veya hizmet sunmaları veya barter şirketine teminat vermeleri dolayısıyla bu krediye sahip olmaktadır.

Sonuç

Türkiye’de barter sistemine ilişkin özel bir hukuki düzenleme henüz mevcut değildir. Ayrıca hali hazırda faaliyet gösteren barter şirketlerinin çoğu, sistem hakkında doğru ve anlaşılır bilgi sağlama noktasında gerekli özeni göstermemektedir. Bu iki durum, sistemin hem hukuki mahiyetinin ne olduğu hem de pratikte nasıl uygulandığı konusunda akademik çalışmalarda yapılan açıklamalarda aslıyla uyumsuzluklara sebebiyet vermektedir. Nitekim yukarıda ortaya konulan araştırma bulgularında da açıkça görüldüğü üzere bu çalışma kapsamında incelemeye tabi tutulan akademik çalışmalarda açıklamar, genel anlamda barter sisteminin kendine özgü hukuki mahiyeti ve kredilendirme ilkesiyle tam anlamıyla örtüşmemektedir.

Barter sistemi, günümüzde TTK ve TBK gibi farklı kanunlardaki hükümlerin Genel Üyelik Sözleşmesi'ne kıyasen uygulanmasıyla işlemektedir. Yani TTK ve TBK'da yer alan bazı hükümler, günümüzde sistemin işleyişine hukuki dayanak teşkil etmektedir. Dolayısıyla sisteme ilişkin özel bir hukuki düzenlemenin yapılmasının gerekli olmadığı düşünülebilir. Ancak böyle bir düzenlemenin yapılması, sistemin hukuki mahiyetinin ne olduğu konusuna açıklık getirecektir. Bu noktada barter şirketlerinin, sistem hakkındaki bilgilendirme faaliyetlerinde gerekli özeni göstermeleri de sistemin Türkiye'de daha doğru ve anlaşılır bir şekilde bilinmesine ve böylelikle güvenilirliğini artırıp kullanımının işletmeler arasında daha yaygın hale gelmesine katkı sunabilecektir.

Bu çalışmadan hareketle yabancı ülkelerde barter sisteminin hukuki mahiyetinin ne olduğunu ve pratikte nasıl uygulandığını inceleyen çalışmalar yapılarak, Türkiye'yle benzerlik ve farklılık taşıyan noktalar ortaya konulabilir.

Kaynakça

- Arzova, B. (2000). *Barter İşlemleri-İşleyişi, Hukuki Yönü ve Muhasebeleştirilmesi*. İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- Aşar, A. O. (2016). *Türkiye'de Takas Sistemi ve Uygulamadaki Problemlerle İlgili Bir Araştırma*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. İstanbul: İstanbul Ticaret Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Avery, R., Bezmez, S., Edmonds, A. G., & Yaylalı, M. (1996). *İngilizce-Türkçe Redhouse sözlüğü* (25th ed.). İstanbul: Redhouse Yayınevi.
- Bayrav, M. H. (2009). *Alternatif Ticaret ve Finansman Tekniği Olarak Barter Sistemi*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. İstanbul: Marmara Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Belen, H. (2007). *Barter Sistemi, Hukuki Yapısı ve İşleyişi*. İstanbul: Beta Yayınları.
- Boonstra, L., Klamer, A., Karioti, E., Do Carmo, A., & Geenen, S. (2013). *Complementary Currency Systems Social and Economic Effects*. Rotterdam.
- Camız, R. (2015). *Milletlerarası Özel Hukukta Barter Sözleşmeleri*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Kayseri: Erciyes Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Dalgıç, N. (2011). *Ulusal ve Uluslararası Finansman Aracı Olarak Barter ve Türkiye Örneği*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. İstanbul: Haliç Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü.

- Demir, M., & Ürgüp, S. E. (2014). Barter Sisteminin İşletmelerin Finansal Başarıları Üzerine Etkisinin Oran Analiziyle İncelenmesi: Bist'te Uygulama. *Bingöl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 4(8), 31-52.
- Dorçpalam, D. (2007). *Yeni Bir Finansman Aracı Olarak Barter (Takas) Sistemi ve Muhasebeleştirilmesi*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Erkan, M. (2000a). Yeni Bir Finansman Aracı: Barter. *Vergi Dünyası*, (221), 92-103.
- Erkan, M. (2000b). Yeni Bir Finansman Aracı Olarak Barter'in, Diğer Finansman Teknikleri ile Karşılaştırılması. *Active Bankacılık ve Finans Dergisi*, 2(12), 1-8. http://www.erkymm.com/resimler/Bartern_Dier_Finansman_Teknikleri_Le_KaA_laAtrlmas_ACTIVE_NISAN_MAYIS_2000.pdf, Erişim Tarihi: 19 Temmuz 2020.
- Global Barter. Barter Nasıl İşler?. <http://www.globaltakas.com/global-barter-nasil-isler>, Erişim Tarihi: 31 Temmuz 2020.
- Güdelci, E. N. (2020). Bobi FRS Açısından Barter İşlemleri ve Muhasebeleştirilmesi. *Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(3), 61-72.
- Güler, E. (2004). *Barter İşlemleri ve Türkiye'de Uygulamanın Değerlendirilmesi*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Konya: Selçuk Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Gürsoy, C. (1999). *Barter El Kitabı-Dünyada ve Türkiye'de Barter (Takas) Ticareti*. Bursa: Akmat Akioğlu Matbaacılık.
- Hacıcaferoğlu, B. (2010). *Barter (Takas) Sistemi ve Sporda Kullanılabilirliği: Spor Kulüp Yöneticilerinin Görüşleri*. Yayınlanmamış Doktora Tezi. Ankara: Gazi Üniversitesi. Sağlık Bilimleri Enstitüsü.
- IRTA. (2020). The Barter and Trade Industry. <https://www.irta.com/about/the-barter-and-trade-industry/>, Erişim Tarihi: 18 Şubat 2020.
- Karyağdı, N. G. (2014). Tarım Alet ve Makine Üretimi Yapan İşletmelerin Ekonomik Yapısı, Muş İlinde Bir Araştırma. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 18(1), 405-424.
- Keskin, A. D. (2004). *Barter Sözleşmesi*. Ankara: Yetkin Hukuk Yayınları.
- Kırhoğlu, H., & Bağdat, A. (2016). Barter İşlemlerinin Gelişimi ve Günümüzdeki Yeri. *Uluslararası Muhasebe ve Finans Araştırmaları Kongresi (ICAFR 16)-SPECIAL ISSUE*, 643-653. Zonguldak: Bülent Ecevit Üniversitesi.

- Koç, E. (2008). Takas Büyümüş Barter Olmuş. *Hukuk Gündemi Dergisi*, (9), 30-35.
- Koçdoğan, A. (2008). *Bir Finansman Tekniği Olarak Barter Sistemi ve İslam Hukukundaki Yeri*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Bursa: Uludağ Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Mert, H., & Dukan, O. (2017). Barter İşlemleri ve Uluslararası Muhasebe Standartlarına Göre Muhasebeleştirilmesi. *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 19(2), 1-21.
- Oduncuoğlu, F. (2007). *Konaklama İşletmelerinde Barter Sistemi Uygulamasının Pazarlama Fonksiyonuna Etkisinin Analizi "Barter Sistemine Üye Olan Konaklama İşletmelerine Yönelik Bir Uygulama."* Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Öz, E., & Güler, A. (2011). Barter Sistemi ve Vergilendirme. *Vergi ve Vergi Politikası Üzerine İncelemeler* içinde. Bursa: Ekin Yayınevi.
- Öz, Y., & Dursun, A. (2005). Bir Finansman Aracı Olarak Barter ve Türkiye'deki İşletmelerde Finansman Amaçlı Kullanımı. *Ekev Akademi Dergisi*, 9(25), 307-320.
- Özeroğlu, A. İ. (2014). Barter'ın Türk Finans Sektöründeki Yeri ve Uygulanabilirliği. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 7(13), 115-132.
- Özkan, A. (2002). Barter İşlemleri ve Muhasebe Uygulamaları. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (18), 63-86.
- Özkoçak, M. O. (2011). *Barter Sisteminin Eskişehir'de Kullanılmamasının Nedenleri: Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi'nde Bir Araştırma*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Paya, M. M. (2013). *Para Teorisi ve Para Politikası*. İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- Referans Barter. Barter Nasıl İşler?. <http://www.referansbarter.com.tr/barter-nasil-isler-2-4.aspx>, Erişim Tarihi: 29 Temmuz 2020.
- Saka, N. (2017). *Barter Sözleşmesi*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. İstanbul: İstanbul Ticaret Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Sarak, G. (2019). *Türk Finans Sektöründe Barter Sisteminin Uygulanabilirliği ve Vergisel Boyutu*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Aydın: Aydın Adnan Menderes Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü.

- Sarı, M. (2014). Barter Şirketleri, Üyelik İlişkisi Sebebiyle, Üyelerinin Borçlarından Dolayı Haciz İhbarnameleriyle Sorumlu Tutulabilir Mi? *Terazi Hukuk Dergisi*, 9(100), 285-290.
- Serozan, R. (2012). Atipik Trampa Sözleşmeler. *Banka ve Ticaret Hukuku Dergisi*, 28(4), 5-26.
- Sürmen, Y., & Kaya, U. (2001). Barter ve Muhasebe İşlemleri. *Vergi Dünyası*, (239), 130-139.
- Şenol, A. (1999). *Barter Sisteminin İşleyişi Uygulama ve Muhasebesi*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Sakarya: Sakarya Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Şimşek, M. S. (2004). *Parasız Ticaret Barter*. İstanbul: Kapital.
- Tekşen, Ö. (2006). *Barter İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi ve Vergilendirilmesinin Yeni Finansal Tekniklerle Karşılaştırılarak İncelenmesi: Bir Araştırma*. Yayımlanmamış Doktora Tezi. Isparta: Süleyman Demirel Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Toroslu, M. V. (2010). *Barter İşlemleri ve Muhasebesi*. Ankara: Adalet Yayınevi.
- Tucker, I. B. (2010). *Economics for Today (7th ed.)*. Ohio: South-Western Cengage Learning.
- Turay, F. (2018). *Finansal Açından İslam Borçlar Hukuku*. Yayımlanmamış Doktora Tezi. Erzurum: Atatürk Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Tüm, K. (2008). Barter Sistemi ve Muhasebe Uygulamaları. *Çukurova Üniversitesi İİBF Dergisi*, 12(1), 1-18.
- Türk Barter. Dünya Barter Birliği (IRTA). <http://www.turkbarter.com/page/irta>, Erişim Tarihi: 08 Temmuz 2020.
- Türk Borçlar Kanunu. (2011). 6098 sayılı Türk Borçlar Kanunu. *Resmi Gazete*, 5(27836), 10757-10870.
- Türk Ticaret Kanunu. (2011). 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu. *Resmi Gazete*, 50(27846), 10975-11310.
- Uyan, Ö. (2013). *Alternatif Bir Ticaret Modeli ve Finansman Aracı Olarak Barter Sistemi ve Türkiye'deki Barter Uygulamaları*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi. İstanbul: İstanbul Aydın Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü.

- Uzun, F. (2010). *Barter Sistemi ve Küçük ve Orta Boy İşletmelerde Uygulanabilirliği: Türkiye Örneği*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Ankara: Gazi Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Yalçınduran, T. (2004). Barter Sözleşmesi. *Banka ve Ticaret Hukuku Dergisi*, 22(4), 141-176.
- Yardımcıoğlu, M. (2006). Bir Finansal Tekniğin Muhasebe Disiplini Yönünden İrdelenmesi: Barter. *Selçuk Üniversitesi Karaman İ.İ.B.F. Dergisi*, (10), 115-127.
- Yılmaz, F. (2018). *Barter Uygulamaları ve Muhasebeleşme Süreçleri*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. İstanbul: İstanbul Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Yolaçan, N. (2010). *Barter Sistemi ve Türkiye'de Hizmet Sektöründe Bir Uygulama*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. İstanbul: Marmara Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü.



Araştırma Makalesi, Gönderim Tarihi: 25.06.2021; ; Kabul Tarihi: 30.09.2021
DOI:10.47129/bartiniibf.958020

Muhasebe Meslek Mensuplarının Vergi Affına Yönelik Görüş ve Beklentilerinin Araştırılması: Kırşehir ve Hatay İlleri Örneği¹

Fatma GÖRGÜLÜ

Kırşehir Ahi Evran Üniversitesi

fatma541@gmail.com, OrcID: 0000-0002-2158-0863

Dr. Öğr. Üyesi H. Pınar KAYA

Kırşehir Ahi Evran Üniversitesi

pkaya@ahievran.edu.tr, OrcID: 0000-0002-8736-088X

Öz

Türkiye’de sürekli gündemde olan vergi afları, vergi kanunlarına aykırı hareket eden mükelleflere yönelik çıkarılan bir uygulamadır. Çalışmanın temel amacı, Kırşehir ve Hatay illerinde faaliyet gösteren muhasebe meslek mensuplarının vergi aflarına yönelik görüş ve beklentilerini araştırmaktır. Bu amaç doğrultusunda Kırşehir’de 70, Hatay’da 131 olmak üzere toplam 201 muhasebe meslek mensubuna 39 sorudan oluşan anket formu uygulanmıştır. Çalışmanın sonucunda; muhasebe meslek mensuplarının vergi afları ile ilgili genel görüşlerinin olumlu olduğu tespit edilmiştir. Bunun yanı sıra muhasebe meslek mensupları, vergi yükümlülüğünü tam olarak yerine getiren dürüst mükelleflere teşvik amaçlı bazı ayrıcalıklar sağlanması gerektiği düşüncesini desteklemiştir. Vergi uygulamalarında mükellefler arasındaki adaleti tesis etmek için dürüst mükelleflere yönelik uygun faizli ve ödemeli kredi alma, vergi indirimi, vergileri faizsiz taksitlendirme, vergi iade işlemlerinde kolaylık gibi çeşitli imkanların sağlanması önem arz etmektedir.

Anahtar Kelimeler: Muhasebe Meslek Mensubu, Vergi, Vergi Affı

JEL Sınıflandırmaları: M40, M41

¹ Bu çalışma, Fatma Görgülü’ nün, Dr. Öğr. Üyesi H. Pınar Kaya danışmanlığında Kırşehir Ahi Evran Üniversitesi’ nde yaptığı 2021 yılında kabul edilen yüksek lisans tezinden üretilmiştir. Yüksek lisans tezi bilgilerine kaynakçada yer verilmiştir.

APA: Görgülü, F. ve Kaya, H. P. (2021). Muhasebe Meslek Mensuplarının Vergi Affına Yönelik Görüş ve Beklentilerinin Araştırılması: Kırşehir ve Hatay İlleri Örneği. Bartın Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 12 (24), 337- 356.

APA: Görgülü, F. and Kaya, H. P. (2021). A Research of the Views and Expectations of Accounting Professionals About Tax Amnesty: Kırşehir and Hatay Example. Bartın University Journal of Faculty of Economics and Administrative Sciences, 12 (24), 337- 356.

A Research of the Views and Expectations of Accounting Professionals About Tax Amnesty: Kırşehir and Hatay Example

Abstract

Tax amnesties, which are constantly on the agenda in Turkey, are an application for taxpayers who act against tax laws. The main purpose of the study is to investigate the views and expectations of accounting professionals operating in Kırşehir and Hatay provinces regarding tax amnesties. For this purpose, a questionnaire consisting of 39 questions was applied to a total of 201 accounting professionals, 70 in Kırşehir and 131 in Hatay. As a result; It has been determined that the general opinions of accounting professionals about tax amnesties are positive. In addition, professional accountants supported the idea that some incentives should be provided to honest taxpayers who fulfill their tax obligations. In order to establish justice among taxpayers in tax practices, it is important to provide various opportunities for honest taxpayers such as obtaining loans with appropriate interest and payment, tax reductions, interest-free installments of taxes and convenience in tax refund transactions.

Keywords: Professional Accountant, Tax, Tax Amnesty

JEL Classification: M40, M41

Giriş

Kamu hizmetlerinin aksatılmadan gerçekleştirilebilmesi devlet hazinelerinin güçlü olmasına bağlıdır. Hazine gelirlerinin önemli bir kısmını, vatandaşlardan toplanan vergiler oluşturmaktadır. Özellikle son yıllarda COVID-19 salgınının ortaya çıkması ile birlikte birçok işletme faaliyetlerine ara vermek zorunda kalmış, vatandaşların ödeme gücü azalmış ve ülke ekonomileri durma noktasına gelmiştir. Buna rağmen kamu harcamalarında artış yaşanmıştır. Vergi afları hızlı gelir kaynağı olması ve kısa sürede kamu gelirlerinde artış sağlaması gibi beklentiler ile bu dönemlerde ilk akla gelen seçeneklerden birisidir. Vergi afları sadece olağanüstü olumsuz şartların ekonomik, mali ve sosyal etkisini hafifletmek için değil aynı zamanda siyasi, idari, teknik ve psikolojik gerekçeler ile de Türkiye’de ve dünyanın birçok ülkesinde sık başvurulan bir uygulamadır.

Geçmişten günümüze çeşitli boyutları ile tartışılan ve sürekli gündemde kalan vergi aflarına yönelik görüşlerin bir kısmı vergi aflarının çıkarılmasını desteklerken bir kısmı da af uygulamasına karşıdır. Vergi aflarının belirli aralıklarla çıkarılması gerektiğini ileri süren görüşlerin gerekçeleri arasında; vergi suçlarının diğer suçlara göre daha az tehlike oluşturması, idari ve adli hatalar sebebiyle ortaya çıkan adaletsizlikleri ortadan kaldırması, vergi idaresinin ve yargısının iş yükünü hafifletmesi, hızlı gelir kaynağı olması, mükelleflerin vergi kanunlarına gönüllü uyumunu artırması, kayıtdışı ekonomiyi önlemesi sayılabilir (Edizdoğan ve Gümüş, 2013: 104-107; Atçeken vd.,

2018: 60). Vergi aflarına karşı olan görüşlerin gerekçeleri ise; vergi aflarının sık gündeme gelmesinin, vergi yükümlülüğünü yerine getiren mükelleflerin yeniden af çıkar beklentisini artırarak vergi ödeme alışkanlıklarını olumsuz etkilemesi, vergi aflarının özellikle uzun vadede vergi gelirlerinde azalmaya sebep olması, vergi cezalarının caydırıcı özelliğini ortadan kaldırması ve mükelleflerin vergi adaletine olan güvenlerini azaltmasıdır (Alm vd., 2009: 236; Akbelen vd., 2018: 268). Vergi afları geçici bir çözüm olarak değerlendirilmektedir (Özbirecikli ve Coşkun, 2008: 46).

İngiltere Müzesi'ndeki Rosetta Stone taşında yer alan bilgilere göre, tarihte bilinen en eski vergi affı Antik Mısır'da vergi isyanına katılım gösterenlerin affına yönelik olarak çıkarılmıştır (Akbelen vd., 2018: 256). Bu tarihten itibaren aralarında Türkiye'nin de bulunduğu gelişmiş ve gelişmekte olan birçok ülke vergi afları çıkarmıştır. Türkiye, Arjantin, Fransa, İrlanda, İtalya ve Hindistan vergi aflarının çok daha sık aralıklarla uygulamaya geçirdiği ülkeler arasındadır (Luitel ve Tosun, 2014: 874-875).

Vergi aflarının; mükellefler, vergi idareleri ve muhasebe meslek mensupları olmak üzere üç önemli paydaşı bulunmaktadır. Literatürde yer alan akademik çalışmalarda daha çok mükelleflerin ve vergi idaresi (defterdarlık) çalışanlarının vergi aflarına yönelik görüşleri araştırılmıştır. Muhasebe meslek mensuplarının vergi aflarına ilişkin görüşlerini ortaya koyan sınırlı sayıda çalışmaya rastlanmıştır. Bu çalışmada vergi affı uygulamalarından doğrudan etkilenen üç paydaştan birisi olan ve bu süreçte kritik bir görev üstlenen muhasebe meslek mensuplarının vergi afları hakkındaki düşünceleri ve önerileri tespit edilmeye çalışılmıştır.

Yapılan bu çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde vergi affı ve Türkiye'de vergi affı uygulamaları ile ilgili açıklamalar yer almaktadır. İkinci bölümde vergi affı konusunda literatürde yer alan çalışmalar incelenmiştir. Üçüncü bölümde ise Kırşehir ve Hatay illerinde faaliyet gösteren muhasebe meslek mensuplarının vergi aflarına yönelik görüş ve beklentileri araştırılmıştır.

1. Vergi Affının Tanımı ve Türkiye'de Vergi Affı Uygulamaları

Devlet hazinelerinin en önemli gelir kaynağı olan vergiler, kamu hizmetlerinin aksamadan sürdürülebilmesi için yasal düzenlemeler çerçevesinde mükelleflerden doğrudan veya dolaylı olarak toplanan parayı ifade eder. Bir başka ifade ile vergi; devletin kamu harcamalarını finanse etmek amacıyla kişi ve kurumlardan, ödeme güçlerine göre, karşılıksız olarak aldığı ekonomik değerlerdir (Ayrangöl ve Tekdere, 2013: 250). Vergi affı, vergi kanunlarına aykırı hareket eden mükelleflere uygulanan idari ve hukuki yaptırımların ortadan kaldırılması anlamını taşımaktadır (Kargı ve Yüksel, 2010: 30). Vergi affı daha çok Vergi Usul Kanunu kapsamına giren vergi cezalarına ve bunlara bağlı gecikme faizleri ile gecikme zamlarına yönelik çıkarılmaktadır.

Türkiye'de Cumhuriyetin ilanından sonra, mali af kapsamındaki ilk vergi affı (Afv-ı Umumi Kanunu) 17 Mayıs 1924 tarihinde çıkarılmıştır (Özgüven, 2018: 37). Son

çıkarılan af ise 03.06.2021 tarihli ve 7326 sayılı “Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılması ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına İlişkin Kanun” kapsamında düzenlenmiştir. Türkiye’de 1980 sonrasında mali barış, vergi barışı, beyaz sayfa, mali milat, uzlaşma, yeniden yapılandırma vb. isimlerle çıkarılan vergi afları ya seçim sonrası değişen iktidarla birlikte vergi politikalarının değiştirilmesi ya da seçim öncesi seçime bir ön hazırlık olarak ortaya çıkmaktadır. Vergi afları ya da mali aflar seçim dönemlerinden hemen önce ya da hemen sonra siyasi bir tasarruf yöntemi olarak kullanılır hale gelmiştir (Öz ve Çubukçu, 2011: 250). Vergi aflarının önemli bir politika enstrümanı olduğu (Kaya, 2014: 185), affı çıkarıp çıkarmamak veya çıkarılacak affın kapsamını belirlemenin daha çok siyasi bir karar niteliği taşıdığı (Ayrangöl ve Tekdere, 2013: 251) ve vergi aflarının çıkarılma/uygulanma nedeninin daha çok siyasi olduğu (Akbelen vd., 2018: 268; Ünsal ve Ertürk, 2020, 700) ileri sürülmektedir.

Türkiye’de 2020 ve 2021 yıllarında çıkarılan son iki vergi aflarında 2019 yılının sonlarında Çin’de ortaya çıkan ve 11 Mart 2020 tarihinde Türkiye’de görülen COVID-19 salgınının da etkisi olduğu düşünülmektedir. Söz konusu salgın sebebiyle Türkiye’de ve dünyada birçok işyeri ve üretim tesisi faaliyetlerini durdurmak zorunda kalmıştır. Salgının ülke ekonomisi ve mükellefler üzerindeki olumsuz etkileri altı aylık ara ile çıkarılan söz konusu aflarla azaltılmaya çalışılmıştır.

2. Literatür Taraması

Türkiye’de muhasebe meslek mensuplarının vergi aflarına yönelik görüş ve beklentilerini araştıran az sayıda çalışma ile karşılaşmıştır. Söz konusu çalışmalardan birinde Sivas’ta faaliyet gösteren toplam 95 SMMM ile yapılan anket sonucunda; vergi aflarının vergisini düzenli ödeyen mükelleflerde haksızlık yapıldığı düşüncesi oluşturduğu, vergi aflarının sadece vergi borcu olan mükellefleri kapsamının adaletsiz olduğu, kamunun tahsili güçleşen vergi alacaklarının tahsilini kolaylaştırdığı, işletmelerin muhasebe kayıt düzeninde iyileştirmeler sağladığı ve meslek mensuplarının vergi aflarına bakış açılarının genel olarak olumlu olduğu yönünde bulgular ortaya çıkmıştır (Eker, 2017; Demir ve Eker, 2017). Başka bir çalışmada ise Tuğay (2019) tarafından Budur, Isparta ve Antalya’da gerçekleştirilmiş, toplam 232 muhasebe meslek mensubuna (SM ve SMMM) anket uygulanmıştır. Çalışma sonucunda vergi aflarının kamunun tahsil edilmesi zor hale gelen vergi alacaklarının tahsilini kolaylaştırdığı, faydalı bir uygulama olduğu, vergi aflarına meslek mensuplarının genel bakışının olumlu olduğu ancak vergi affının çok sık çıkarılmaması gerektiği ortaya çıkmıştır. Literatürdeki bu çalışmaların sonuçlarının birbirini destekler nitelikte olduğu görülmektedir.

Konu ile ilgili bir diğer çalışmada Berksoy ve Kırççek (2018) tarafından İstanbul’da özel sektörde faaliyet gösteren işletmelerin muhasebe birimlerinde çalışan toplam 102 kişiye anket uygulanmıştır. Çalışma sonucunda, çalışanların büyük çoğunluğunun; vergi ödemesi yapmanın vatandaşlık görevi olduğuna, vergilerin mükelleflerin mali güçlerine göre alınmadığına, alınan hizmetler ile ödenen vergilerin doğru orantılı olmadığına, vergi affı çıkacağı beklentisinin vergi ödemelerini

aksatacağına, vergi sisteminin adil olmadığına, vergi oranlarının yüksek olmasının vergi kaçakçılığını artırdığına ve vergi affı çıkarılmasının doğru olmadığına inandıkları tespit edilmiştir. Literatürde vergi afları ile ilgili çalışmalar daha çok vergi mükelleflerinin ve defterdarlık çalışanlarının vergi afları hakkındaki düşüncelerini ortaya koymaya yöneliktir.

Atçeken vd. (2018) Kocaeli Ticaret Odası'na bağlı 534 mükellef ile yapılan anket çalışması sonucunda; mükelleflerin vergi affına yönelik olumlu tutum içinde olduklarına ve bu tutum düzeyinin de vergi uyumu düzeyini artırdığına yönelik bulgular elde edilmiştir. Benzer sonuçları olan bir başka çalışma Özkan ve Karadeniz (2020) tarafından Tekirdağ'daki 378 gelir vergisi mükellefi üzerinde gerçekleştirilmiştir. Söz konusu çalışma sonucunda mükelleflerin, vergi affı uygulamalarını olumlu karşıladıkları hatta bazı dönemlerde vergi aflarının kurtarıcı olduğunu düşündükleri sonucuna ulaşmıştır.

Taytak ve Dalkıran (2019) tarafından Uşak'da 471 gelir vergisi mükellefi ile yapılan anket çalışması sonuçlarına göre vergi denetim algısına sahip mükellefler vergi sisteminin adil olmadığını, vergi yükünün adaletli bir şekilde dağıtılmadığını ve vergi aflarının vergi denetimlerinin etkinliğini azalttığını düşünmektedirler. Bir diğer çalışmada Koç (2019) Çorum'daki 450 vergi mükellefinin vergi aflarının vergilemede adalet ilkesini zedelediğine ve dürüst mükelleflerin vergi ödeme isteklerini azalttığına yönelik bulgular elde edilmiştir. Çetin (2007) tarafından Manisa merkezde toplam 240 vergi mükellefi üzerinde yapılan bir başka çalışmada ise vergi aflarının sık çıkarılmasının mükellefler arasında eşitsizlik yarattığı, mükelleflerin tutum ve davranışlarını olumsuz etkilediği ortaya çıkmıştır.

Çelikkaya ve Gürbüz (2008), Eskişehir'de ikamet eden 1.750 vergi mükellefi üzerinde yapılan anket çalışmasında yaşlı mükelleflerin gençlere göre vergi aflarına daha fazla karşı olduğu, eğitim seviyesi yükseldikçe mükelleflerin vergi aflarına karşı daha olumlu tutum sergilediği ve çok sık denetlenen ya da hiç denetlenmeyen mükelleflerin vergi affı çıkarılmasına karşı oldukları tespit edilmiştir. Savaşan (2006) tarafından Türkiye çapında 1.674 vergi mükellefi ile yapılan anket çalışması sonuçlarına göre vergi affından faydalanan mükelleflerin öne çıkan üç özelliği olmuştur. Bunlar; sigorta prim affından yararlanmış olmak, daha önce denetim geçirmiş olmak ve vergisel yükümlülüklerinde gecikmeler yaşamış olmaktadır.

Defterdarlık çalışanlarının vergi affına yönelik görüşlerinin araştırıldığı çalışmalardan biri Cansız (2015) tarafından Afyonkarahisar Defterdarlığı'nda çalışan 197 kişi üzerinde gerçekleştirilmiştir. Anket çalışması sonuçlarına göre; defterdarlık çalışanlarının vergi aflarına bakışı olumsuzdur. Defterdarlık çalışanlarının büyük çoğunluğu Türk Vergi sisteminin adil ve anlaşılır olmadığını, gelir dağılımı adaletsizliğinin mükelleflerin vergi ödeme isteklerini azalttığını ve vergi oranları düşürülürse mükelleflerin vergi ödeme isteklerinin artacağına düşünmektedir. Benzer şekilde Demir vd. (2016), Sivas Defterdarlığı'nda çalışan 82 kişi ile yapılan anket çalışması sonuçları da çalışanların vergi aflarına yönelik bakış açılarının genel olarak olumsuz olduğuna işaret etmektedir. Defterdarlık çalışanları vergi aflarının iş yüklerini

artırdığına ve bu gerekçe ile kendilerine yıpranma payı adı altında ek ödeme yapılması gerektiğine yönelik görüşler ileri sürmüşlerdir.

Literatürde vergi aflarına yönelik yapılan uygulamalı diğer çalışmalarda ise daha çok vergi aflarının vergi gelirlerine ve vergi uyumuna olan etkisinin araştırıldığı görülmektedir. Vergi aflarının vergi gelirleri üzerinde önemli bir etkisi olmadığı sonucuna ulaşan çalışmalar (Alm vd., 2009; Kara, 2014; Akbelen vd., 2018; Berksoy ve Kırçiçek, 2018; Şanver, 2018; Güler, 2020) olduğu gibi vergi aflarının kısa vadede vergi gelirlerini artırdığını ancak uzun vadede yeni çıkarılan her vergi affının vergi kayıplarına yol açtığı sonucuna ulaşan (Luitel ve Sobel, 2007) ya da bu sonucun tam aksine vergi aflarının vergi gelirlerini başlangıçta azalttığını ancak daha sonra artırmaya başladığını ve bu artırıcı etkinin zaman içinde zayıfladığını ortaya koyan çalışmalar da (Kaya, 2014) mevcuttur.

3. Araştırma

Vergi aflarına sosyal, siyasi ve ekonomik gibi birçok nedenlerle sık başvurulmaktadır. Vergi kanunlarının yorumlanmasında ve uygulanmasında yol gösterici olarak görev yapan muhasebe meslek mensupları, mükelleflerin vergi daireleri ile olan ilişkilerinde çok önemli bir vazife üstlenmişlerdir. Bu açıdan meslek mensuplarının vergi affı ile ilgili tutumlarının ve beklentilerinin araştırılması önem arz etmektedir. Araştırma kapsamında Kırşehir ve Hatay'da hizmet veren muhasebe meslek mensuplarına anket formu uygulanmış ve elde edilen veriler analiz edilerek önemli bulgulara ulaşılmıştır. Araştırmanın amacına, önemine, kapsamına, yöntemine ve bulgularına ilişkin bilgiler alt başlıklar halinde aşağıda yer almaktadır.

3.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Araştırmanın amacı Kırşehir ve Hatay'da hizmet veren muhasebe meslek mensuplarının vergi affı uygulamalarına yönelik görüş ve beklentilerini tespit etmektir. Araştırmanın amacına ulaşabilmek için aşağıdaki sorulara cevap aranmıştır.

- Muhasebe meslek mensuplarının demografik özelliklerine göre vergi affına bakış açıları farklılık göstermekte midir?
- Muhasebe meslek mensuplarının farklı illerde hizmet etmeleri vergi afları ile ilgili görüşlerini etkilemiş midir?
- Muhasebe meslek mensuplarının dürüst mükellefler ile ilgili beklenti ve önerileri nelerdir?
- Muhasebe meslek mensuplarına göre vergi afları yerinde ve gerekli bir uygulama mıdır?

Yapılan araştırma ile kanun çıkaranlara vergi affı uygulaması konusunda devlete etkin hizmet eden muhasebe meslek mensuplarının görüşleri iletilmiş olacağı için, araştırma sonuçlarının vergi aflarının etkinliğinin artırılması yönünde katkı sağlaması beklenmektedir. Mükellefler ile devlet arasında köprü görevi gören muhasebe meslek

mensuplarının görüşlerinin, kanun çıkarıcıların kararlarını etkileme potansiyeli açısından önemli olduğu düşünülmektedir. Vergi aflarına yönelik çıkarılan kanunlar sadece vergi yükümlüğünü tam olarak yerine getirmeyen mükellefler lehine düzenlemeler içermektedir. Dürüst mükelleflere vergi ödemelerinde bazı avantajlar sağlamaya yönelik düzenlemeler yapılması ile zamanında vergi ödeme teşvik edilebilir.

3.2. Araştırmanın Evreni ve Örneklemi

Araştırmanın evrenini, Hatay ve Kırşehir’de bağımsız olarak (bir işverene bağlı olmadan) hizmet veren TÜRMOB’a kayıtlı Hatay merkezde 299, Kırşehir merkezde ise 91 muhasebe meslek mensubu oluşturmaktadır. Gönüllü örnekleme yöntemi kullanılarak, Hatay merkezde 131 ve Kırşehir merkezde 70 olmak üzere toplam 201 muhasebe meslek mensubu ile araştırma yürütülmüştür. Araştırmada Kırşehir ve Hatay illerinin seçilerek bu iki ilde hizmet veren muhasebe meslek mensuplarının vergi aflarına yönelik görüş ve beklentilerinin karşılaştırılmasının sebepleri şunlardır:

- İhracat ve ithalat yapan firma sayısı az olan Kırşehir ile fazla olan Hatay karşılaştırılmıştır. Böylece yoğun iş yüküne sahip olan muhasebe meslek mensupları ile nispeten daha az iş yüküne sahip olan muhasebe meslek mensuplarının görüşlerinin karşılaştırılması yapılmıştır.
- Hatay’ın bir liman kenti olması ve demir çelik gibi ağır sanayiye sahip olmasının muhasebe meslek mensuplarının görüşleri üstünde etkisinin olup olmadığı tespit edilmeye çalışılmıştır.
- Kırşehir gibi az nüfuslu küçük bir şehirdeki muhasebe meslek mensupları ile Büyükşehir statüsünde olan Hatay da hizmet veren muhasebe meslek mensuplarının görüşleri karşılaştırılmıştır.

3.3. Araştırmanın Yöntemi ve Kısıtları

Çalışmada veri toplama aracı olarak Tuğay (2019)’ın geliştirmiş olduğu anket gerekli yasal izinler alınarak kullanılmıştır. Araştırmada kullanılan ölçeğin birinci bölümü demografik sorulardan, ikinci bölümü ise muhasebe meslek mensuplarının vergi affı hakkındaki tutum ve düşüncelerini tespit etmek amacıyla 5’li likert ölçek formatında hazırlanmış 34 adet maddeden oluşmaktadır. KMO değeri (0.769>0.5) ve Bartlett küresellik test sonuçları ($X^2=1.635$, $p=0.000$) kullanılan veri setinin faktör analizi için uygun olduğunu göstermektedir. Faktör analizi (AFA) sonucunda 34 madde etki boyutu, ekonomik boyut ve teşvik boyutu olmak üzere üç faktör altında toplanmıştır. Etki boyutu (F1); vergi aflarının mükellefler üzerindeki etkisini, ekonomik boyut (F2); vergi aflarının ekonomi üzerindeki etkisini ve teşvik boyutu (F3) ise vergi yükümlülüğünü düzenli olarak yerine getiren mükelleflere yönelik önerileri içermektedir (Tuğay, 2019).

Grup karşılaştırmaları independent t test ve ANOVA testleri kullanılarak yapılmıştır. Çalışmadaki tüm istatistik analizlerde Statistical Package for Social

Sciences version 25.0 software for Windows (IBM SPSS Statistics for Windows, Version 25.0. Armonk, NY: IBM Corp., USA) kullanılmıştır.

COVID-19 salgını nedeni ile yaşanan kısıtlamalar sonucunda muhasebe meslek mensuplarının esnek mesai ile çalışması katılımcılara ulaşımda zorluk teşkil etmiştir. Bu nedenle anket çevrimiçi formatta da hazırlanarak hem yüz yüze hem de online anket tekniği ile araştırmacı tarafından muhasebe meslek mensuplarına yöneltilmiştir. Araştırmanın en temel kısıtı dünyanın bütün ülkelerini etkisi altına alan COVID-19 salgını nedeniyle muhasebe meslek mensuplarının çalışmaya katılımları konusunda göstermiş oldukları isteksizlik ve ilgisizliktir.

3.4. Araştırmanın Bulguları

Araştırmanın bu bölümünde öncelikle muhasebe meslek mensuplarının demografik özellikleri incelenmiştir. Daha sonra muhasebe meslek mensuplarının vergi affına yönelik görüşlerine ait tanımlayıcı istatistikler ve grup karşılaştırmaları, demografik değişkenler ile ölçek toplam puan ve ölçek alt boyutları arasındaki ilişkiler tablolar halinde sunulmuştur.

3.4.1. Muhasebe Meslek Mensuplarının Demografik Özellikleri

Araştırmaya katılan muhasebe meslek mensuplarının unvan, cinsiyet, mesleki tecrübe ve eğitim durumlarına göre dağılımları aşağıdaki Tablo 1’de sunulmuştur.

Tablo 1. Demografik Özelliklere Ait Tanımlayıcı İstatistikler, n (%)

		Kırşehir	Hatay	Toplam
Unvan				
	SM	11(39.0)	17(61.0)	28(14.0)
	SMMM	59(34.0)	114(66.0)	173(86.0)
Cinsiyet				
	Bayan	2(9.0)	22(91.0)	24(11.94)
	Erkek	68(38.0)	109(62.0)	177(88.06)
Mesleki Tecrübe, yıl				
	1-5 arası	18(25.7)	4(3.1)	22(10.9)
	6-10 arası	3(4.3)	25(19.1)	28(13.9)
	11-15 arası	8(11.4)	44(33.6)	52(25.9)
	16-20 arası	4(5.7)	17(13.0)	21(10.4)
	21+	37(52.9)	41(31.3)	78(38.8)
Eğitim Durumu				
	Lise	7(10.0)	6(4.6)	13(6.5)

	Önlisans	7(10.0)	8(6.1)	15(7.5)
	Lisans	54(77.1)	104(79.3)	158(78.6)
	Lisansüstü	2(2.9)	13(10.0)	15(11.4)

Araştırmaya Kırşehir’de hizmet veren 11 SM ve 59 SMMM ile Hatay’da hizmet veren 17 SM ve 114 SMMM olmak üzere toplam 28 SM ve 173 SMMM unvanına sahip muhasebe meslek mensubu dahil olmuştur. Kırşehir’de 2 bayan ve 68 erkek, Hatay’da ise 22 bayan ve 109 erkek muhasebe meslek mensubu çalışmaya katılmıştır. Cinsiyet özelliklerine bakıldığında araştırmaya katılan bayanların sayısının erkeklerden daha az olduğu görülmektedir. Kırşehir’de çalışan muhasebe meslek mensuplarının %25,7’sinin 1-5 yıl, %4,3’ünün 6-10 yıl, %11,4’ünün 11-15 yıl, %5,7’sinin 16-20 yıl ve %52,9’unun 21 yıl ve üzeri hizmet süresi vardır. Hatay’da çalışan muhasebe meslek mensuplarının %3,1’i 1-5 yıl, %19,1’i 6-10 yıl, %33,6’sı 11-15 yıl, %13’ü 16-20 yıl ve %31,3’ü 21 yıl ve üzeri mesleki tecrübeye sahiptir. Bu bulgular sonucunda araştırmaya daha çok (%38,8) 21 yıl ve daha fazla hizmet süresi bulunan muhasebe meslek mensuplarının katılım gösterdiği ifade edilebilir. Kırşehir’de görev yapan muhasebe meslek mensuplarının 7’si lise, 7’si önlisans, 54’ü lisans ve 2’si lisansüstü mezundur. Araştırmaya Hatay’dan katılan muhasebe meslek mensuplarının ise 6’sı lise, 8’i önlisans, 104’ü lisans ve 13’ü lisansüstü mezundur.

3.4.2. Muhasebe Meslek Mensuplarının Vergi Affına Yönelik Görüşlerine Ait Tanımlayıcı İstatistikler ve Grup Karşılaştırmaları

Kırşehir ve Hatay il merkezinde hizmet veren muhasebe meslek mensuplarının vergi affı ile ilgili vermiş oldukları cevaplara ait tanımlayıcı istatistikler (aritmetik ortalama) ve grup karşılaştırmaları Tablo 2’de özetlenmiştir. Aynı zamanda araştırmaya katılan 201 muhasebe meslek mensubunun tamamı için Tablo 2’de ayrıntılı istatistik bulgular yer almaktadır.

Tablo 2. Tanımlayıcı İstatistikler ve Grup Karşılaştırmaları

No	Maddeler	Hatay	Kırşehir	Toplam	P
1	Vergi borcunu düzenli ödeyen mükellefler için vergi indirimi sağlanmalıdır	4.08	3.58	3.91	0.019
2	Vergi borcunu düzenli ödeyen mükellefler için kamuya ait finans kuruluşlarından uygun faizli ve ödemeli kredi alma imkânı sağlanmalıdır.	4.06	3.75	3.95	0.104
3	Vergi borcunu düzenli ödeyen mükellefler için vergi ödeme kolaylığı (vergilerini faizsiz taksitlendirme hakkı gibi) sağlanmalıdır.	3.75	3.44	3.64	0.129
4	Meslek mensuplarının vergi affından yararlanan mükelleflerinden vergi affı ile ilgili iş ve işlemleri için ilave ücret almasına dönük düzenleme yapılmalıdır.	3.61	3.28	3.50	0.110
5	Vergi affı, kamunun tahsili güçleşen vergi alacaklarının tahsiline imkân sağlamaktadır.	3.56	2.98	3.36	0.003

6	Vergi borcunu düzenli ödeyen mükellefler için vergi iadelerinde kolaylıklar sağlanmalıdır. (YMM raporu aranmaksızın hızlı bir şekilde iade gibi)	3.83	3.54	3.73	0.128
7	Mükelleflerin çoğuna, vergi affı ile ilgili bilgi muhasebe meslek mensupları tarafından verilmektedir.	3.87	3.25	3.65	0.002
8	Vergi affı vergi tahsilatını artırmaktadır.	3.39	2.97	3.24	0.026
9	Vergi affı, ekonomik kriz dönemleri haricinde uygulanması, vergisini düzenli ödeyen mükelleflere haksızlıktır.	3.92	3.55	3.79	0.076
10	Vergi affı uygulaması devletin gelir elde etmesi açısından faydalıdır.	3.23	3.17	3.21	0.745
11	Yeniden yapılandırmadaki taksit sayısı (6 taksit, 18 taksit vb) yeterlidir.	3.54	3.07	3.38	0.014
12	Vergi affı uygulamasının sıklığı, mükellefte yeni af veya yapılandırma beklentisi oluşturduğu için vergi cezalarının etkinliğini azaltmaktadır.	3.82	3.50	3.71	0.113
13	Vergi affı, mükellefleri, vergi affı veya vergi borçlarının yapılandırılması uygulaması beklentisi içine sokarak düzenli vergi ödeme alışkanlığını zayıflatmaktadır.	3.80	3.25	3.61	0.011
14	Vergi affında politik nedenler ön plandadır.	3.88	3.05	3.59	0.000
15	Vergi affı, vergi borcunu düzenli ödeyen mükelleflerde “dürüst mükelleflerin” cezalandırıldığı algısını oluşturmaktadır.	3.74	3.17	3.54	0.006
16	Vergi affı, mükelleflere temiz bir sayfa açabilme imkânı vermektedir.	3.11	3.38	3.20	0.151
17	Vergi affı vergi borcunu düzenli ödeyen mükelleflerde, düzenli vergi ödeme isteğini azaltmaktadır.	3.62	3.40	3.54	0.213
18	Vergi affı yerinde bir uygulamadır.	2.85	3.38	3.03	0.006
19	Vergi affı, özel sektörün kamuya olan borcunu azalttığı için ekonominin canlanmasına önemli bir katkı sağlamaktadır.	3.09	3.21	3.13	0.535
20	Vergi affı, mükelleflerin vergi borçlarını süresinde ödememe ve bunu alışkanlık haline getirmesini teşvik etmektedir.	3.42	3.35	3.40	0.727
21	İş yükünü artırdığı düşüncesiyle vergi affını doğru bulmayan meslektaşlarımız vardır.	3.36	3.01	3.24	0.066
22	Mükelleflerin çoğu vergisini düzenli olarak ödememektedir.	3.13	3.51	3.26	0.034
23	Vergi borçların affı ile birçok işletme sahibi ticari hayatını devam ettirme fırsatı elde etmiştir.	3.19	3.55	3.31	0.045
24	Vergi affı, ekonomik hayata olumlu katkı sağlayarak yatırımları artırmaktadır.	2.86	3.51	3.08	0.000
25	Vergi affı vergi adaletini olumsuz yönde etkilemektedir.	3.58	3.31	3.48	0.172
26	Vergi borcunu düzenli ödeyen mükellefler için yeşil pasaport verilmelidir.	3.22	3.32	3.26	0.611

27	İş yükümü arttırsa da toplumsal menfaat açısından vergi affını doğru buluyorum.	3.04	3.77	3.29	0.000
28	Vergi affı, ekonomik kalkınmanın sürdürülebilirliğini sağlamaktadır.	2.92	3.64	3.17	0.000
29	Bir mükellef vergi affından bir defa mahsus faydalanmalıdır.	3.20	2.80	3.06	0.043
30	Mükellefler ödeme güçlerine göre vergilendirilmektedir.	2.92	3.88	3.25	0.000
31	Vergi borcunu düzenli ödeyen mükelleflerde "toplumsal menfaat, bireysel menfaatten daha önemlidir. Bu yüzden Vergi affı gereklidir" görüşü hâkimdir.	2.74	3.54	3.01	0.000
32	Mükellefler vergisini, vergi oranlarının yüksekliğinden dolayı ödememektedir.	3.16	3.71	3.35	0.005
33	Vergi affı uygulaması gelir idaresinin yetersizliğinin bir göstergesidir.	3.32	3.04	3.22	0.115
34	Vergi affı, meslek mensuplarının iş yükünde değişikliğe yol açmaz.	2.47	2.38	2.44	0.633

Tablo 2’deki istatistiklere göre muhasebe meslek mensuplarının tamamına ait en büyük ortalama (3.95) “Vergi borcunu düzenli ödeyen mükellefler için kamuya ait finans kuruluşlarından uygun faizli ve ödemeli kredi alma imkânı sağlanmalıdır” maddesine aittir. Bu maddeden sonraki en büyük ortalama (3.91) ise “Vergi borcunu düzenli ödeyen mükellefler için vergi indirim sağlanmalıdır” maddesine aittir. Buna göre muhasebe meslek mensupları vergi yükümlülüğünü tam olarak yerine getiren dürüst mükelleflerin bazı ayrıcalıklara sahip olması gerektiği düşüncesini desteklemektedir. Muhasebe meslek mensupları kendilerine yöneltilen 34 madde içerisinde en düşük değeri (2.44) 34. madde olan “Vergi affı, meslek mensuplarının iş yükünde değişikliğe yol açmaz” ifadesine vermiştir. Bu ifade, muhasebe meslek mensuplarının iller bazında vermiş oldukları cevapların ortalaması incelendiğinde hem Hatay’da (2.47) hem de Kırşehir’de (2.38) muhasebe meslek mensupları tarafından en az desteklenen ifade olmuştur. Hatay’da hizmet veren muhasebe meslek mensupları en çok “Vergi borcunu düzenli ödeyen mükellefler için vergi indirim sağlanmalıdır” maddesini, Kırşehir’de hizmet veren muhasebe meslek mensupları ise “Mükellefler ödeme güçlerine göre vergilendirilmektedir” ölçek maddesini desteklemiştir.

Tablo 3’te verilen P değerleri incelendiğinde araştırmanın uygulanmış olduğu iki farklı merkez olan Kırşehir ve Hatay’da hizmet veren muhasebe meslek mensuplarının anketteki 34 maddeye vermiş oldukları cevaplar bakımından toplam 18 madde (1, 5, 7, 8, 11, 13, 14, 15, 18, 22, 23, 24, 27, 28, 29, 30, 31, 32) arasında anlamlı farklılık tespit edilmiştir ($P < 0.05$). Bunların dışındaki diğer maddelerde anlamlı farklılık tespit edilmemiştir ($P > 0.05$). İller arasında istatistiki olarak önemli farklılıklar bulunan maddelere ilişkin bulgular aşağıdaki özetlenmiştir.

• “*Vergi borcunu düzenli ödeyen mükellefler için vergi indirimi sağlanmalıdır*” sorusuna verilen cevapların ortalamaları dikkate alındığında, Hatay’da hizmet veren muhasebe meslek mensuplarının Kırşehir’de hizmet veren muhasebe meslek mensuplarına göre bu görüşü daha fazla destekledikleri tespit edilmiştir (P<0.05).

• Kırşehir’de hizmet vermekte olan muhasebe meslek mensupları “*vergi affı, kamunun tahsili güçleşen vergi alacaklarının tahsiline imkân sağlamaktadır*” düşüncesini Hatay’da hizmet veren meslektaşlarına göre daha az desteklemiştir (P<0.01).

• “*Mükelleflerin çoğuna, vergi affı ile ilgili bilgi muhasebe meslek mensupları tarafından verilmektedir*” ifadesine Hatay’da hizmet veren muhasebe meslek mensupları Kırşehir’dekilere göre daha çok katılmıştır (P<0.01).

• Kırşehir’de hizmet veren ve çalışmaya katılan muhasebe meslek mensupları “*vergi afları vergi tahsilatını artırmaktadır*” görüşünü Hatay’da hizmet veren muhasebe meslek mensuplarına göre daha olumsuz karşılamıştır (P<0.05).

• “*Yeniden yapılandırmadaki taksit sayısının 6 veya 18 olmasının yeterli olacağı görüşünü*” Hatay’da hizmet veren muhasebe meslek mensupları Kırşehir’dekilere göre daha fazla desteklemiştir (P<0.05).

• “*Vergi aflarının, mükelleflerin, vergi affı veya vergi borçlarının yapılandırılması uygulaması beklentisi içine sokarak düzenli vergi ödeme alışkanlığını zayıflattığı*” düşüncesine Hatay’da hizmet veren muhasebe meslek mensupları Kırşehir’deki meslektaşlarına oranla daha fazla destek vermiştir (P<0.05).

• Hatay’da hizmet veren muhasebe meslek mensupları “*vergi aflarının daha çok politik nedenlerle çıkarıldığını*” düşünmektedir. Kırşehir’deki muhasebe meslek mensupları ise bu görüşe daha çok fikrim yok şeklinde cevap vermeyi tercih etmiştir. Her iki il arasındaki farklılık istatistik olarak önemlidir (P<0.01).

• Her iki ildeki muhasebe meslek mensupları “*vergi aflarının, vergi borcunu düzenli ödeyen mükelleflerde “dürüst mükelleflerin” cezalandırıldığı algısı oluşturduğunu*” düşünmektedir. Bu düşünceye Hatay’daki muhasebe meslek mensuplarının katılımı Kırşehir’dekilere oranla daha fazladır (P<0.01).

• “*Vergi affının yerinde bir uygulama olduğu*” düşüncesini Kırşehir’deki muhasebe meslek mensupları Hatay’dakilere göre daha fazla desteklemiştir (P<0.01).

• Kırşehir’deki muhasebe meslek mensupları, “*mükelleflerin çoğunun vergisini düzenli olarak ödemediği*” düşüncesini Hatay’dakilere göre daha fazla desteklemiştir (P<0.05).

• Kırşehir'deki muhasebe meslek mensupları “*vergi borçlarının affi ile birçok işletme sahibinin ticari hayatını devam ettirme fırsatı elde ettiği*” düşüncesini Hatay'daki meslek mensuplarına göre daha fazla desteklemektedir (P<0.05).

• Hatay'daki muhasebe meslek mensupları “*vergi affının, ekonomik hayata olumlu katkı sağlayarak yatırımları arttırdığı*” düşüncesine katılmazken Kırşehir'deki muhasebe meslek mensupları bu düşüncüyü desteklemiştir (P<0.01).

• “*İş yükümü arttırsa da toplumsal menfaat açısından vergi affını doğru buluyorum*” düşüncesini Kırşehir'de hizmet veren muhasebe meslek mensupları Hatay'daki meslektaşlarına göre daha fazla desteklemiştir (P<0.01).

• Hatay'da hizmet veren muhasebe meslek mensupları “*vergi aflarının, ekonomik kalkınmanın sürdürülebilirliğini sağladığı*” görüşüne katılmadıklarını bildirmişlerdir. Buna karşın Kırşehir'deki muhasebe meslek mensupları bu fikri desteklemiştir. Her iki ilin muhasebe meslek mensupları arasındaki bu farklılık istatistik olarak önemlidir (P<0.01).

• “*Bir mükellefin vergi affından bir defaya mahsus faydalanması gerektiği*” düşüncesine Kırşehir'deki muhasebe meslek mensupları katılmazken Hatay'daki muhasebe meslek mensupları bu fikre daha olumlu cevaplar vermiştir (P<0.05).

• “*Mükellefler ödeme güçlerine göre vergilendirilmektedir*” düşüncesini Hatay'da hizmet veren muhasebe meslek mensupları desteklemezken, Kırşehir'deki muhasebe meslek mensupları desteklemiştir (P<0.01).

• “*Vergi borcunu düzenli ödeyen mükelleflerde toplumsal menfaat, bireysel menfaatten daha önemlidir ve bu yüzden vergi affı gereklidir görüşü hâkimdir*” düşüncesini Kırşehir'deki muhasebe meslek mensupları daha fazla desteklemiştir (P<0.01).

• “*Mükellefler vergisini, vergi oranlarının yüksekliğinden dolayı ödememektedir*” görüşünü Kırşehir'deki muhasebe meslek mensupları Hatay'daki muhasebe meslek mensuplarına oranla daha fazla desteklemiştir (P<0.01).

3.4.3. Demografik Değişkenler ile Ölçek Toplam Puan ve Ölçek Alt Boyutları Arasındaki İlişkiler

Araştırmaya katılan muhasebe meslek mensuplarının demografik özellikleri ve araştırmanın yapıldığı lokasyonların ölçek toplam puanı ve ölçek alt boyutları üzerindeki etkileri gösteren tanımlayıcı istatistikler ve grup karşılaştırmaları Tablo 3'te özetlenmiştir.

Tablo 3. Demografik Değişkenler ile Ölçek Toplam Puan ve Ölçek Alt Boyutları Arasındaki İlişkiler

		Toplam Puan		Ölçek Alt Boyutları					
				Mükelleflere Etki Boyutu (F1)		Ekonomik Boyut (F2)		Teşvik Boyutu (F3)	
Değişkenler		Aritmetik Ortalama	P	Aritmetik Ortalama	P	Aritmetik Ortalama	P	Aritmetik Ortalama	P
Lokasyon	Kırşehir	3.33	0.437	3.33	0.090	3.36	0.463	3.45	0.003
	Hatay	3.39		3.51		3.28		3.14	
Cinsiyet	Erkek	3.40	0.441	3.47	0.042	3.31	0.790	3.27	0.338
	Bayan	3.29		3.35		3.27		3.12	
Unvan	SM	3.29	0.417	3.21	0.067	3.50	0.137	3.32	0.582
	SMMM	3.38		3.49		3.27		3.24	
Eğitim Durumu	Lise	3.48	0.742	3.64	0.731	3.53	0.113	3.51	0.171
	Önlisans	3.46		3.55		3.66		3.51	
	Lisans	3.35		3.42		3.27		3.20	
	Lisansüstü	3.37		3.45		3.15		3.31	
Mesleki Tecrübe, Yıl	1-5 arası	3.36	0.017	3.32	0.039	3.28	0.126	3.51	0.008
	6-10 arası	3.16		3.61		3.00		2.96	
	11-15 arası	3.43		3.26		3.27		3.08	
	16-20 arası	3.46		3.53		3.50		3.39	
	21+	3.42		3.42		3.39		3.36	
Yaş, Yıl	20-30 arası	3.27	0.211	3.43	0.682	3.24	0.870	3.00	0.019
	31-40 arası	3.36		3.38		3.32		3.04	
	41-50 arası	3.38		3.48		3.40		3.24	
	51-60 arası	3.54		3.53		3.27		3.37	
	61+	3.55		3.94		3.41		3.53	
Genel Ortalama		3.37		3.45		3.30		3.25	

Çalışmanın yürütülmüş olduğu iki merkez olan Kırşehir ve Hatay illerindeki muhasebe meslek mensuplarının vermiş olduğu cevapların toplam puanları arasındaki farklılık istatistiki olarak anlamsız bulunmuştur ($P>0.05$). Araştırmada kullanılan ölçüğe ait alt boyutların lokasyona ve muhasebe meslek mensuplarının demografik özelliklerine göre değişimi incelendiğinde; vergi aflarının mükelleflere etki ve ekonomik alt boyutları bakımından muhasebe meslek mensuplarının hizmet verdiği lokasyonlar arasında anlamlı bir farklılık bulunmamıştır ($P>0.05$). Vergilerini düzenli ödeyen dürüst mükelleflerin teşvik edilmesine yönelik ifadelerden oluşan teşvik alt boyutu bakımından lokasyonlar arasındaki farklılık istatistiki olarak önemlidir ($P<0.01$). Kırşehir’de hizmet veren muhasebe meslek mensupları vergi yükümlülüğünü eksiksiz yerine getiren dürüst mükelleflerin teşvik edilmesi gerektiği düşüncesini Hatay’daki muhasebe meslek mensuplarından daha fazla desteklemektedir ($P<0.01$).

Erkek muhasebe meslek mensuplarının vergi affı hakkındaki düşünceleri destekleme oranı bayan muhasebe meslek mensuplarından daha fazladır. Fakat cinsiyetler arasındaki bu farklılık istatistiki olarak önemli değildir ($P>0.05$). Ölçeğin alt boyutları olan ekonomik boyut ve teşvik boyutu bakımından da cinsiyetler arasındaki farklılık istatistiki olarak önemli değildir ($P>0.05$). Vergi aflarının mükelleflere etkisine ilişkin maddelerden oluşan mükelleflere etki alt boyutu bakımından cinsiyet faktörünün etkisi istatistiki olarak önemlidir ($P<0.05$). Erkek muhasebe meslek mensuplarının bayan meslektaşlarına oranla mükelleflere etki boyutuna daha fazla katıldıkları tespit edilmiştir. Erkek muhasebe meslek mensupları çıkartılan vergi aflarının mükellefler üzerinde etkili olduğu görüşüne sahiptir.

Çalışmaya katılan muhasebe meslek mensuplarının unvanları bakımından toplam puan ve ölçeğin alt boyutlarının puanları arasında anlamlı farklılık bulunmamıştır ($P>0.05$). SM ve SMMM’lerin vergi affına yaklaşımları birbirine benzerdir. Eğitim düzeyleri bakımından da toplam puan ve ölçek alt boyutlarına ait puanlar arasındaki farklılık istatistiki olarak önemli değildir ($P>0.05$).

Muhasebe meslek mensuplarının mesleki tecrübeleri dikkate alındığında ölçeğin tamamına ait ortalama değerler arasındaki farklılık istatistiki olarak önemli bulunmuştur ($P<0.05$). Bu farklılığı oluşturan grup 6-10 yıl mesleki tecrübeye sahip olan muhasebe meslek mensuplarıdır. 6-10 yıl iş tecrübesine sahip muhasebe meslek mensuplarının ölçeğin tamamına verdikleri cevapların ortalaması diğer iş tecrübesi gruplarından anlamlı derecede düşük bulunmuştur ($P<0.05$). Ölçekteki düşüncelerin geneline olan katılım en fazla 16-20 yıl iş tecrübesine sahip olan muhasebe meslek mensuplarında tespit edilmiştir. Ölçeğin etki boyutu bakımından mesleki tecrübeler arasındaki farklılıklar istatistiki olarak anlamlı bulunmuştur ($P<0.05$). 6-10 yıl iş tecrübesine sahip muhasebe meslek mensuplarının vergi aflarının mükellefleri önemli ölçüde etkilediği fikrini destekledikleri tespit edilmiştir ($P<0.05$). Ölçeğin ekonomik boyutları bakımından mesleki tecrübeler arasında anlamlı farklılık tespit edilmemiştir ($P>0.05$). Teşvik boyutu bakımından ise muhasebe meslek mensuplarının iş tecrübeleri arasında istatistiki olarak anlamlı farklılık tespit edilmiştir ($P<0.01$). 1-5 yıl iş tecrübesine sahip muhasebe meslek mensuplarının diğer iş tecrübesine sahip muhasebe meslek

mensuplarına göre dürüst mükelleflerin teşvik edilmesi gerektiği düşüncesini daha fazla destekledikleri saptanmıştır ($P<0.01$).

Çalışmaya katılan muhasebe meslek mensuplarının yaşları bakımından ölçek toplam puan ortalaması, mükellefe etki alt boyutu ve ekonomik boyut bakımından istatistiki farklılık tespit edilmemiştir ($P>0.05$). Yaşın artması ile birlikte muhasebe meslek mensuplarının vergi aflarına olan desteklerinde bir artış söz konusu olsa da bu artış istatistiki olarak anlamlı değildir ($P>0.05$). Vergilerini düzenli ödeyen dürüst mükelleflerin teşvik edilmesine yönelik ifadelerden oluşan teşvik alt boyutu bakımından yaş grupları arasında anlamlı farklılık tespit edilmiştir ($P<0.05$). Yaşın artması ile birlikte muhasebe meslek mensupları, vergi ödevini eksiksiz yerine getiren dürüst mükelleflerin teşvik edilmesi gerektiği düşüncesini genç meslektaşlarına göre daha fazla desteklemektedir ($P<0.05$).

Çalışmaya dahil olan 201 muhasebe meslek mensubunun ölçekte yer alan 34 maddeye vermiş olduğu cevapların ortalaması (3.37) dikkate alındığında muhasebe meslek mensuplarının vergi aflarına bakışlarının olumlu olduğu tespit edilmiştir. Muhasebe meslek mensupları ölçek alt boyutlarına da olumlu yaklaşım göstermiştir. Ölçeğin üç alt boyutu içerisinde en çok mükelleflere etki boyutu fikri (3.45) desteklenmiştir. Muhasebe meslek mensupları çıkartılan vergi aflarının mükelleflere ekonomik anlamda katkı sağlayacağı (3.30) ve vergisini düzenli ödeyen dürüst mükelleflerin de teşvik edilmesi (3.25) gerektiği düşüncelerini de desteklemiştir.

Sonuç

Çıkarılan vergi aflarından doğrudan etkilenen üç paydaştan biri olan ve mükellefler ile devlet arasında köprü işlevi gören muhasebe meslek mensuplarının vergi afları konusundaki görüş ve beklentilerini araştırmak amacıyla yapılan bu çalışmada; Kırşehir ve Hatay illerinde hizmet veren muhasebe meslek mensuplarının vergi afları ile ilgili genel görüşlerinin olumlu olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Hatay'daki muhasebe meslek mensuplarının vergi aflarına bakışı, Kırşehir'dekilere göre daha olumlu olmasına rağmen, iki lokasyon arasındaki bu farklılık istatistiki olarak anlamsızdır. Toplam üç boyuttan oluşan ölçeğin, vergilerini düzenli ödeyen dürüst mükelleflerin teşvik edilmesine yönelik ifadelerden oluşan teşvik alt boyutu bakımından iller arasındaki farklılık istatistiki olarak önemlidir. Kırşehir'de hizmet veren muhasebe meslek mensupları vergi yükümlülüğünü eksiksiz yerine getiren dürüst mükelleflerin teşvik edilmesi gerektiği düşüncesini Hatay'daki muhasebe meslek mensuplarından daha fazla desteklemiştir. Aynı şekilde mesleki tecrübe ve yaş özellikleri arasında da teşvik alt boyutu açısından istatistiki olarak anlamlı sonuçlar elde edilmiştir. 1-5 yıl arası mesleki tecrübeye sahip muhasebe meslek mensupları diğerlerine göre dürüst mükelleflerin teşvik edilmesi gerektiği düşüncesini daha fazla desteklemiştir. Ayrıca muhasebe meslek mensuplarının yaşları ilerledikçe, dürüst mükelleflerin teşvik edilmesi gerektiğine yönelik düşünceleri destekleme oranı daha da artmıştır.

Çalışma sonuçları, her iki ilde de muhasebe meslek mensupları tarafından en çok vergi yükümlülüğünü tam olarak yerine getiren dürüst mükelleflerin bazı ayrıcalıklara sahip olması gerektiği görüşünün desteklendiğini ortaya koymaktadır. Kırşehir ve Hatay'da hizmet veren muhasebe meslek mensuplarının vergi aflarına yönelik en önemli beklentisi, sadece vergi yükümlülüğünü tam olarak yerine getirmeyen mükelleflere yönelik değil aynı zamanda dürüst mükelleflere yönelik de bazı düzenlemelerin yapılarak mükellefler arasında adaletin sağlanmasıdır. Vergi aflarının vergi yükümlülüğünü çeşitli sebeplerle tam olarak yerine getirememiş olan mükellefler için bir fırsat olduğu ve bu mükelleflere ödeme kolaylığı sağladığı açıktır. Bu sebeple vergi afları, vergi yükümlülüğünü yerine getirmeyen mükellefler lehine bir uygulamadır. Bu da vergi borcunu düzenli ödeyen mükelleflerde “dürüst mükelleflerin” cezalandırıldığı algısını oluşturmakta, vergide adaleti olumsuz etkilemekte ve böylece dürüst mükelleflerin vergi ödeme isteğini azaltmaktadır. Vergi yükümlülüğünü yerine getirmeyen mükelleflerin vergiye gönüllü uyumunu sağlamak, onları sisteme dahil etmek ve vergi tahsilatını artırmak amacıyla çıkarılan vergi afları bir taraftan bu önemli amaca hizmet ederken diğer taraftan vergi yükümlülüğünü tam olarak yerine getiren mükellefleri rahatsız etmektedir. Bu sebeple vergilerin tüm mükellefler tarafından zamanında ödenmesinin teşvik edilmesi ve mükellefler arasında adaletin sağlanması için dürüst mükellefler lehine de bazı düzenlemelerin yapılması büyük önem arz etmektedir.

Vergi yükümlülüğünü düzenli ve eksiksiz yerine getiren mükelleflere aşağıda maddeler halinde sıralanan ayrıcalıklar sağlanabilir.

- Vergi ödemelerinde belirli oranda indirim uygulanabilir (trafik cezalarındaki erken ödeme indirimi gibi %25 olabilir).
- Vergi ödemelerinde faizsiz taksitlendirme imkânı sağlanabilir.
- Vergi iade işlemlerinde kolaylık sağlanabilir.
- Kamuya ait finans kuruluşlarından uygun faizli ve ödemeli kredi alma imkânı sağlanabilir.

Dürüst mükelleflere yönelik yapılabilecek yasal düzenlemeler, bu kişilerin vergi adaletine güvenerek vergi ödeme alışkanlıklarının devam etmesi açısından fayda sağlayabileceği gibi vergi aflarından yararlanan mükellefleri de vergi ödeme konusunda teşvik edebilecektir. Böylece vergi aflarına yönelik beklenti de azalabilecektir. Gelecek çalışmalarda vergi yükümlülüğünü tam olarak yerine getiren mükelleflerin vergi afları hakkındaki görüşleri tespit edilerek, kendilerine yönelik hangi ayrıcalıkların sağlanması durumunda vergi ödeme isteklerinin azalmayacağı araştırılabilir.

Kaynakça

- Akbelen, Z., Aydın, Z. B. ve Polat, O. (2018). Türkiye’de Vergi Aflarının Vergi Gelirleri Üzerine Etkisi: Ampirik Bir Analiz. *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 6(64), 255-270.
- Alm, J., Martinez-Vazquez, J. ve Wallace, S. (2009). Do Tax Amnesties Work? The Revenue Effects of Tax Amnesties During the Transition in the Russian Federation. *Economic Analysis & Policy*, 39(2), 235-253.
- Atçeken, F. D., Altundemir, M. E. ve Turan, A. H. (2018). Vergi Aflarının Vergi Uyumuna Etkisi: Kocaeli Örneği. *Research Journal of Public Finance*, 4(1), 59-75.
- Ayrançöl, Z. ve Tekdere, M. (2013). Potansiyel Etkileri ve Gönüllü Uyum Açısından Vergi Afları: 6111 Sayılı Kanun’un İrdelenmesi. *Erzincan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 6(2), 249-270.
- Berksoy, T. ve Kırççek, E. (2018). Ülkemizde Vergi Aflarının Vergi Gelirleri Üzerindeki Etkisi: 2002 ve Sonrası. *Journal of Life Economics*, 5(3), 137-152.
- Cansız, H. (2015). Defterdarlık Çalışanlarının Vergi Algıları: Afyonkarahisar Örneği. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 22(2), 433-450.
- Çelikkaya, A. ve Gürbüz, H. (2008). Mükelleflerin Vergiye Karşı Tutum ve Davranışlarını Etkileyen Çeşitli Değişkenler Arasındaki İlişkinin Analizi. *Sosyoekonomi*, 8(8), 23-53.
- Çetin, G. (2007). Vergi Aflarının Vergi Mükelleflerinin Tutum ve Davranışları Üzerindeki Etkisi. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 14(2), 171-187.
- Demir, M., Demirgil, B., İtik, M. Ü. ve Deniz, Y. (2016). Vergi Dairesi Personeli Açısından Vergi Aflarının Etkinliği: Sivas İlinde Bir Araştırma. *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 17(2), 275-302.
- Demir, M. ve Eker, A. (2017). Muhasebe Meslek Mensuplarının Vergi Aflarının Etkinliğine Yönelik Görüşleri: Sivas İlinde Bir Araştırma. *International Journal of Academic Value Studies (Javstudies)*, 3(14), 237-248.
- Edizdoğan, N. ve Gümüş, E. (2013). Vergi Afları ve Türkiye’de Vergi Aflarının Değerlendirilmesi. *Maliye Dergisi*, 164, 99-119.
- Eker, A. (2017). Muhasebe Meslek Mensupları (SMMM) Açısından Vergi Aflarının Değerlendirilmesi: Sivas İlinde Bir Araştırma. Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi.

- Görgülü, F. (2021). Muhasebe Meslek Mensuplarının Vergi Affına Yönelik Görüş ve Beklentilerinin Araştırılması: Kırşehir ve Hatay İlleri Örneği. Kırşehir Ahi Evran Üniversitesi, Yüksek Lisans Tezi.
- Güler, H. (2020). Türkiye’de Vergi Aflarının Vergi Gelirleri Üzerindeki Etkisinin Olay Analiziyle Ölçülmesi, *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 19(1), 256-273.
- Kara, H. (2014). The Effects of Tax Amnesties on Tax Revenue and Shadow Economy in Turkey. Master Thesis, The Graduate School of Social Sciences of Middle East Technical University, Ankara.
- Kargı, V. ve Yüksel, C. (2010). Türkiye’de Vergi Aflarının Vergi Adaleti ve Mükellefler Üzerine Etkileri. İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Maliye Araştırma Merkezi Konferansları, 54. Seri.
- Kaya, A. (2014). Vergi Aflarının Vergi Gelirlerine Etkisi: Türkiye Üzerine Ampirik Bir Analiz. *Maliye Dergisi*, 167, 184-199.
- Koç, Ö. E. (2019). Mükelleflerin Vergi Aflarına Bakışı: Çorum İli Üzerine Bir Araştırma. *Maliye Araştırmaları Dergisi*, 5(2), 159-174.
- Luitel, H. S. ve Sobel, R. S. (2007). The Revenue Impact of Repeated Tax Amnesties. *Public Budgeting & Finance*, 27(3), 19-38.
- Luitel, H. S. ve Tosun, M. S. (2014). A Reexamination of State Fiscal Health and Amnesty Enactment. *Int Tax Public Finance*, 21, 874-893.
- Öz, S. ve Çubukçu Ö. D. (2011). Af ya da Adalet: Yeni Mali Af Yasası. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 66(2), 247-254.
- Özbirecikli, M. ve Coşkun, A. A. (2008). Vergi Affı Geçici Bir Çözüm mü Yoksa Kalıcı Bir Sorun Kaynağı mı? 4811 Sayılı VBK Çerçevesinde Bir İnceleme: Hatay Örneği. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 37, 39-49.
- Özguven, A. V. (2018). Vergi Etiği Açısından Vergi Afları. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 17 Etik Özel Sayı, 34-46.
- Özkan, E. ve Karadeniz, F. (2020). Gelir Vergisi Mükelleflerinin Vergi Afları Karşısında Tutum ve Davranışlarını Belirlemeye Yönelik Bir Saha Araştırması: Tekirdağ İli Örneği. *Balkan Sosyal Bilimler Dergisi*, 9(17), 15-23.
- Savaşan, F. (2006). Vergi Aflarına Mükellef Tepkisi: Türkiye’de Vergi Aflarından Kimler Faydalaniyor? *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12, 149-171.

- Şanver, C. (2018). Türkiye’de 1980 Sonrası Vergi Afları ve Kamu Gelirleri Açısından Etkinliği. *AİBÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 18(2), 35-63.
- Taytak, M. ve Dalkıran Akyüz, T. (2019). Vergi Denetim Algısına Sahip Vergi Mükelleflerinin Vergi Adaleti ve Vergi Affı Uygulamalarına Bakışı. *Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 6(1), 109-132.
- Tuğay, O. (2019). Muhasebe Meslek Mensuplarının Bakış Açısıyla Vergi Affı Uygulamalarının Değerlendirilmesi: TR61 Bölgesi’nde Bir Araştırma. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 21(2), 530-554.
- Ünsal, H. ve Ertürk, Y. (2020). Vergi Afları ve Seçimler Arasındaki İlişkinin Bütçe Değişkenleri Aracılığıyla Değerlendirilmesi: Etkileşimli VAR Yöntemi Uygulaması. *Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 22(3), 685-702.



Research Article, Submission Date: 02.10.2021; Acceptance Date: 28.10.2021
DOI:10.47129/bartiniibf.1003836

Fiscal and Monetary Policies Effect on Borsa İstanbul (BIST) Performance

Asst. Prof. Dr. Tuba GÜLCEMAL

Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Bankacılık ve Finans

tgulcema@cumhuriyet.edu.tr, OrcID: 0000-0003-4806-8568

Abstract

Our paper examines the impacts of monetary and fiscal policies on Borsa İstanbul (BIST) performance in Turkey. In the established model, government expenditures, tax revenue, budget deficit, money supply (M2), interest rate, gdp growth rate included as independent variables and BIST stock market capitalisation as dependent variable for last 25 years (1995 to 2020). Firstly, Augmented Dickey - Fuller (ADF) and Philips Perron (PP) unit root tests have been performed to the series for stationarity. To confirm long run relationship, Autoregressive Distributed Lag (ARDL) cointegration technique has been applied. Subsequently, error correction method has been used for analyzing short run relationship between series and causality relationship has been tested by granger causality test.

The test results indicate the existence of long run relationship between both policies and stock market performance. In the short run, it is concluded that the budget deficit has a positive effect on the stock market performance and the economic growth has a negative effect on the stock market performance. The results also pointed out there is a bidirectional causality relationship between budget deficit and stock market performance. GDP growth also is the cause of stock market performance.

Keywords: Monetary Policy, Fiscal Policy, Autoregressive Distributed Lag (ARDL), VECM Granger Causality

JEL Classification: E44, E52, G18, C32

Maliye ve Para Politikalarının Borsa İstanbul Performansı Üzerindeki Etkisi

Öz

Bu makalede para ve maliye politikalarının Borsa İstanbul (BIST) performansı üzerindeki etkisini incelemekteyiz. Kurulan modelde 1995-2020 yılları arası kamu harcamaları, vergi gelirleri, bütçe açığı, para arzı (M2), faiz oranı, gayri safi yurt içi hasıla büyüme oranı ve borsa kapitalizasyonu değişkenleri kullanılmıştır. Serilerin durağanlığı ADF (Augmented Dickey Fuller) ve PP (Philips Perron) birim kök testleriyle test edilmiştir. Uzun dönem ilişkinin varlığını tespit için Gecikmesi dağıtılmış otoregresif eşbütünleşme tekniği kullanılmıştır. Daha sonra seriler arasında kısa dönem ilişkiyi analiz etmek için hata düzeltme modeli ve nedensellik ilişkisinin tespiti için de granger nedensellik analizi kullanılmıştır.

Test sonuçları her iki politika ile borsa performansı arasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığını göstermektedir. Kısa dönemde ise bütçe açığının borsa performansı üzerinde pozitif ve ekonomik büyümenin de borsa performansı üzerinde negatif etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Granger nedensellik testine göre bütçe açığı ile borsa performansı arasında çift yönlü bir nedensellik olduğu, ekonomik büyümenin de borsa performansının nedeni olduğu ortaya konmuştur.

Anahtar Kelimeler: Para Politikası, Mali Politika, ARDL, VECM Granger Nedensellik

JEL Sınıflandırmaları: E44, E52, G18, C32

Introduction

Turkey's economy got stuck in high inflation rates, budget deficits and high government expenditures to achieve economic growth for long years. The effectiveness of the economy policies implemented depends on money and capital markets' depth and regularity. The monetary and fiscal policies should be consistent with each other in order to achieve their goal. While monetary policy keeps the interest rate high in order to control inflation, that is, while following a tight monetary policy, if the fiscal policy follows a loose policy that supports growth with tax cuts, spending increases and thus budget deficits, two different objectives will be pursued together.

Considered globally, assessing whether fiscal policy and monetary policy can be a means of stability, especially for emerging markets, is a very important issue for policymakers. As for monetary policy, its effectiveness in controlling inflation and increasing production is still discussed in the literature. Different conclusions have also been made about the macroeconomic implications for fiscal policy, large fiscal deficits can exclude private spending but then a fiscal stimulus led by public investment can

accelerate the economic recovery, especially after the collapse of an asset price bubble (Agnello and Sousa, 2011:1058). Both policies are used to regulate the economy.

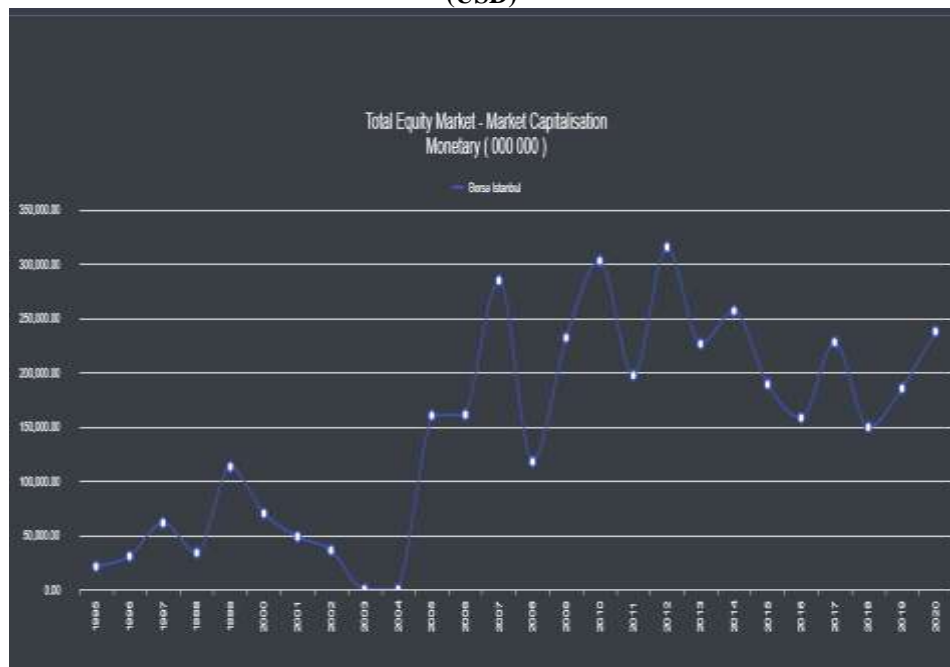
On Borsa Istanbul in 2020, 479 companies listed with market capitalization of 1.766.091,31 million TL. While Borsa Istanbul's operating income reached 2.5 billion TL, the net profit increased by 43 percent compared to the previous year and exceeded 1.4 billion TL. The exchange's solo net profit increased by 127 percent compared to the previous year. Borsa Istanbul's number of investors also increased by 64 percent, reaching 2 million. In 2020, when index records came one after another, the highest transaction volumes of all time were experienced in all markets. In 2020, 8 companies that made a total of 1.1 billion TL public offering in Borsa Istanbul were taken into a quotation and approximately 200 billion TL was provided by the issuance of 1.254 debt instruments (<https://www.borsaistanbul.com/tr/>).

This study consists of four sections. The theoretical framework is drawn in the first section of the study, and the literature is given in the second section. The third section contains information about the data and methods used. The results of the analysis are interpreted and policy proposal is made in the conclusion section.

1. Theoretical Framework

The capital market has proved to be an important source of opportunity for both companies and investors seeking to increase their prosperity in perhaps the most difficult year of recent history. The Figure 1 below shows the total equity market capitalization of Borsa Istanbul by years from 1995 to 2020.

Figure 1. Market Capitalization of Borsa Istanbul (USD)



Source: The World Federation of Exchanges (WFE)

In economic policies, some sub-policies can be carefully combined. Because some of these policies can eliminate the influence of others. It is important what the macroeconomic goal set is. Which policy will be implemented in order to achieve the determined target should be determined correctly. Considering the policy priority on the general macroeconomic balance equation, it can be seen in Table 1.

Table 1. Preference Priority in Policies

Equilibrium	Primary Choice	Supportive Policy
(S-I)	Monetary policy	Fiscal policy
(T-G)	Fiscal policy	Monetary policy
(X-M)	Foreign trade policy	Fiscal policy

Source: Eğilmez and Kumcu, 2020:245

Economic growth refers to the increase in production from one year to the next. What we mean by increase here is the actual increase, that is, growth that occurs as a result of an increase in the number of commodities and services available, rather than a

rise in prices. Table 2 shows the gdp growth rates of some countries for the last two years and for the next year.

Table 2. Selected Economies of GDP Growth

Countries	GDP Growth Estimate		
	2019	2020	2021
Argentina	-2,1	-10,4	4,5
Australia	1,9	-2,9	3,5
Brazil	1,4	-4,5	3,6
Canada	1,9	-5,5	3,6
China	6,0	2,3	8,1
France	1,5	-9,0	5,5
Germany	0,6	-5,4	3,5
Indonesia	5,0	-1,9	4,8
Iran	-6,5	-1,5	3,0
Italy	0,3	-9,2	3,0
Japan	0,3	-5,1	3,1
Korea	2,0	-1,1	3,1
Malaysia	4,3	-5,8	7,0
Mexico	-0,1	-8,5	4,3
Netherlands	1,7	-4,1	3,0
Nigeria	2,2	-3,2	1,5
Philippines	6,0	-9,6	6,6
South Africa	0,2	-7,5	2,8
Spain	2,0	-11,1	5,9
Turkey	0,9	1,2	6,0
United Kingdom	1,4	-10,0	4,5
United States	2,2	-3,4	5,1

Source: IMF, World Economic Outlook, January 2021 Update

According to the economics literature, the effects of government policies on the stock market differ. From perspective of the Ricardian equivalence hypothesis, rational individuals can estimate the expected tax burden due to current and expected deficits and use this information when making current decisions. Investors do not adjust their investments according to current policy statements because they are aware that the budget deficit will create an increase in taxes in the future. On the contrary, Blanchard

(1981) and many others have suggested that government policies regarding fiscal and monetary policies, stimulate stock market index or performance. Tobin (1969) and followers are particularly interested in behavioral analysis of monetary variables within the general portfolio management model. The mechanism by which the fiscal deficit and money progress affect stock returns to support the real and financial sector. The demand for money or other assets can be thought of as a ratio of people's total demand for assets. In this case, the return rates of the assets will be decisive. In other words, the share of an asset in total assets will change in direct proportion to that asset's own rate and inversely proportional to the interest rates of other assets. Unlike Keynes, Tobin proposed that the demand for assets depends not only on her own interest rate, but also on the interest rate of other assets. Fiscal policy will be influenced by macroeconomic conditions and entirely fiscal policy decisions are always unpredictable by investors contrary to the Ricardo hypothesis, and may affect stock market performance. While fiscal policy decisions entirely may be foreseen by market participants, this policy decisions may affect equity market performance later because of lag effect. From a Keynesian perspective, the effectiveness of monetary policy instruments is limited. Increasing public expenditures and revenues, as one of the monetary policy tools, will increase aggregate demand. Therefore, in order to reduce inflation, the contractionary fiscal policy should be implemented by following the budget surplus policy and during the recession, monetary expansion will be achieved with the budget deficit (Bozkurt and Göğül, 2010). Keynesians argues that fiscal contraction leads to a temporary contraction through total demand channel.

Today, central banks have become institutions responsible only for the stability of the national currency, that is, for the execution of monetary policy, unlike the duties assigned to them in the past. Central banks managed monetary policy with three main instruments until the global crisis: interest rate policy, open market operations (API) and provisions policy. There is a prevalent view in the literature that expansionary monetary policy practices increase inflationary tendencies in the long run. For monetary policy, price stability has been accepted as the primary goal in the long run. Three basic monetary policy strategies have been determined to attain the monetary policy goals: exchange rate targeting, monetary targeting, and inflation targeting. Monetary policy instruments are interest rates and money supply while fiscal policy instruments are public expenditures, taxes and borrowing.

2. Literature Review

The existence of a considerable literature that has shown the impact of changes on central bank policies lead to an immediate adjustment of prices at financial markets. In their analysis, Bernanke and Kuttner (2005) found that a 25 basis point reduction in the federal funds target rate led in a 1% increase in broad stock indices. The stock market is influenced by monetary policy. Many studies have found that the stock values of companies with diverse characteristics respond to monetary policy in different ways.

Ozdagli and Velikov (2020:321), developed a monetary policy risk (MPR) index based on observable company characteristics that previous studies have linked stock prices to monetary policy sentiment. As the Federal Reserve responds to economic shocks with expansionary monetary policy, stocks exposed to high monetary policy receive lower returns, providing a hedge against shocks.

There are fewer research on the impact of fiscal policy on the prices of traded securities than there are on the impact of fiscal policy on macroeconomic indicators. Recent related studies suggest that fiscal policy, such as the articles of Darrat (1988), Arin and others (2009), plays also an important role in stock market returns. Regarding monetary policy, Bernanke and Gertler (1989) argue that monetary policies are more efficient during recessions known bear markets than enlargement periods known bull markets.

Another study by Tavares and Valkanov (2003) claims that fiscal policies affect financial markets directly through bond markets and interest rates, as well as indirectly through stock market returns. Especially in the studies for developing countries markets debt-financed spending increases country exposure, while a tax financed change in government spending lowers margins, suggesting investors prefer the latter. Ardagna (2009), in his study about OECD countries, emphasized that financial arrangements for a more robust financial structure (fiscal consolidation in the form of a decrease in government debt) often lead to increases in stock prices. Kanalıcı and Nargeleşkenler (2009) analysed with the VAR model and they have indicated that the strict monetary policy shock has the ability to lower stock prices while initially having an interest rate rising effect in both the short and long term. According to Vonnak (2010), there may be a positive association between stock market and monetary policy shocks, which contradicts the research. The positive relationship between stock yields and monetary policy shocks may also be inevitable considering the asymmetrical relationship. Contrary to popular belief, Xin (2012), Galebotswe ve Tlhalefang (2012) stated that there may also be a positive association between monetary policy shocks and stock yields, which could be owing to monetary policy shocks' asymmetrical effect.

According to the findings of Mbanga and Darrat (2016)'s paper, there is a clear long-term relationship between fiscal policy and stock prices. However, this is not the case for monetary policy. Unexpected monetary policy components, such as larger-than-expected reductions in the Federal funds target rate, tend to lower the S&P volatility risk premium on financial asset prices (Gospodinov and Jamali, 2012:509). The findings suggest that the stock market's volatility response to the Fed's unexpected rate changes is significant.

However, researches using the bank interest rate or interest rate as a proxy of monetary policy have found that the reaction of financial markets to monetary politics

may also be inconsistent. When we shift our focus from studies in developed countries to studies on less developed and emerging markets; Hsing revealed that the Polish stock market index was not affected by the ratio of state deficits and debt to GDP and was negatively affected by the short term rate, in Poland between 1999 and 2012 (Hsing, 2013:19). Furthermore, Afonso and Sousa (2011) discovered that a sudden increase in government spending has a positive and long-lasting impact on housing prices, but a negative impact on stock prices and that stock prices adapt faster than housing prices. On the other hand Sharma, Mahendru and Srivastava (2019) examined the effects of central bank policies on financial markets between 2013 and 2016 by comparing it with other similar countries, as well as with the USA and the UK. Using the country effect in their study, they concluded that the financial markets in India responded positively to the central bank policies.

Another study was conducted by Karagöz and Keskin (2016) from Turkey that examined the impact of fiscal policies on macroeconomic indicators by Bayesian VAR method, from 2003 to 2015 period. As a result of the analysis, it has been revealed that government expenditures and revenues have a minimal effect on basic economic indicators such as gdp, interest rate, stock market index, foreign debt and consumer price index.

In relevant literature, Monetarists and Keynesians have different opinions about economic impact of fiscal and monetary policies. The revival of Keynesian theory appeared before the 2008-2009 crisis period and continued after the crisis period. According to Dominique Strauss-Kahn, director of the IMF, had called for an increase in fiscal deficits and a global fiscal stimulus program for the most developed countries, implying that a stimulus of 2% of global GDP was required to help maintain growth in Davos (Giles and Tett, 2008). Prior to the crisis, active fiscal policy was abandoned in policies in more industrialized and advanced democracies (Blinder, 2004). However, in an open global economy, Keynesian policies will help stabilize the economy in the post-crisis period (Farrel and Quiggin, 2017:6). The implementation of more active fiscal policies will have the effect of stimulating demand, increasing imports and creating free incentives that will support the international economy.

3. Data and Methodology

The annual data set for the 25-years period 1995-2020 was used in the scope of the study. The collected data sets, the country's fiscal and monetary policies in response to the Istanbul stock market performance was examined. The variables were obtained from the World Federation of Stock Exchanges data portal, the statistics of the Central Bank of the Republic of Turkey and the World Bank data portal. Stock market capitalization is taken into account in the measurement of stock market performance. Money supply (M2) and interest rate are used to measure monetary policy. The interest

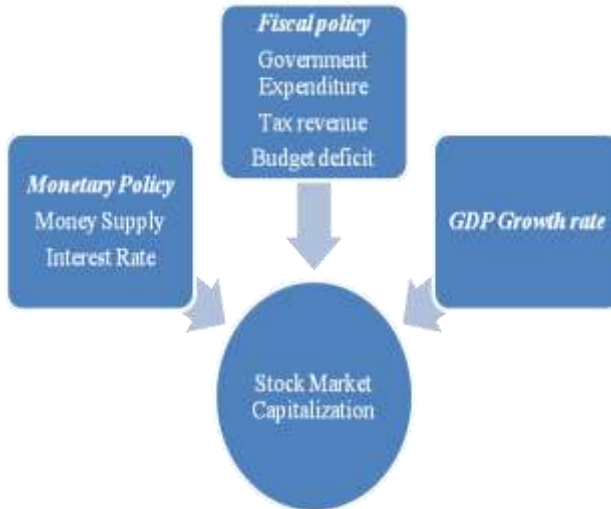
rate represents the policy rate of public banks in Turkey and is M2, which includes money supply, foreign currency, time deposits and current deposits. Fiscal policy indicators are government expenditures, budget deficit and tax revenues.

Two asymptotic tests, Augmented Dickey - Fuller and Philips-Perron unit root tests were used to determine the integration order of the variables. Autoregressive distributed lag (ARDL) Boundary test was used to test the long-term relationship between stock market performance indicator and monetary and fiscal policies. Since the concepts of cointegration and error correction mechanism (ECM) are very closely related, it is better to first think of ECM as an appropriate reparameterization of the general linear autoregressive distributed lag model (ARDL) in order to understand ECM (Asteriou and Hall, 2007:311). When two variables such as x and y are cointegrated, it is important to include both short-term and long-term effects. Further, causal relationship has been analyzed using Granger causality test. The following empirical model has been developed:

$$LOGCAP = \alpha + \beta_1(LOGEXPG) + \beta_2(LOGTAXR) + \beta_3(LOGBDEF) + \beta_4(RATE) + \beta_5(LOGMS) + \beta_6(GDP) + \varepsilon \quad (1)$$

In this model, logcap is log of market capitalization and an indicator of stock market performance. logexp, logtaxr and logbdef variables represent government expenditures, tax revenue and budget deficit, rate is interest rate, logms is log of money supply (M2) and gdp is gross domestic products' annual growth rate.

Figure 2. The Established Model and Variables



3.1. Unit Root Tests

Stationarity is an important issue in time series because shocks are temporary in stationary time series and eliminates the effects due to the series' return to long-term average values over time. In addition, non-stationary time series will necessarily contain permanent components. Augmented Dickey - Fuller and Philips-Perron unit root tests are used to test the stationarity. Both tests' null hypothesis is that neither series is stationary. Stationarity was tested at both levels and first differences for the variables used in the study. Test statistics and probability values are given in table 3. Tests results show the rejection of null hypothesis at first difference for four variables. Test results supports each other and indicate that money supply, gdp and rate variables are I(0) and the cap, expenditure, taxrate and budget deficit series are integrated of order one I(1).

Table 3. Augmented Dickey - Fuller and Philips Perron Unit Root Tests Results

Augmented Dickey Fuller Test Results(ADF)									
Variable	Level C		Level C and Trend		1st.Difference C		1st.Differ. C & Trend		Lev.
	stats	prob	stats	prob	stats	prob	stats	prob	
logcap	1.48	0.52	1.71	0.715	4.81	0.00***	4.75	0.004* **	I(1)
logms	6.83	0.00** *	4.52	0.00** *	3.03	0.04**	3.35	0.082	I(0)
logexp	1.48	0.523	1.72	0.711	4.85	0.00***	4.92	0.003* **	I(1)
gdp	4.35	0.00** *	4.26	0.01**	7.80	0.00***	7.61	0.000* **	I(0)
rate	3.31	0.025* *	2.06	0.537	6.37	0.00***	6.71	0.000* **	I(0)
logtaxr	1.32	0.601	1.82	0.664	4.72	0.00***	4.74	0.004* **	I(1)
logbdef	2.81	0.07* *	3.52	0.061* *	3.53	0.017**	4.02	0.021* *	I(1)

Philips Perron (PP) Test Results									
	Level C		Level C and Trend		1st.Difference C		1st.Differ. C and Trend		Lev.
Variable	stats	prob	stats	prob	stats	prob	stats	prob	
logcap	1.48	0.524	1.79	0.675	4.81	0.000** *	4.75	0.004* **	I(1)
logms	6.83	0.000* **	4.67	0.005* **	3.06	0.042**	3.29	0.091*	I(0)
logexpg	0.785	0.991	1.80	0.673	4.92	0.000** *	5.96	0.000* **	I(1)
gdp	4.352	0.002* **	4.26	0.013* *	8.47	0.000** *	8.25	0.000* **	I(0)
rate	3.604	0.013* *	2.06	0.540	5.83	0.000** *	6.23	0.000* **	I(0)
logtaxr	1.338	0.595	1.82	0.664	4.72	0.001** *	4.73	0.004* **	I(1)
logbdef	0.118	0.239	3.53	0.057	6.33	0.000** *	5.94	0.000* **	I(1)

Note: * p-value <0.10, ** p-value <0.05, *** p-value <0.01. the rejection of the null hypothesis of non-stationarity.

Table 3 also includes the results of the Phillips Perron test, which are not significantly different from the ADF results.

3.2. ARDL Cointegration Analysis

The ARDL cointegration technique is the preferred technique when dealing with variables that are stationary at their level (I(0)) or difference (I(1)) or contain a combination of these. Co-integrated variables tend to respond to any deviation from the long-run, and this feature demonstrates the error correction model in which the short-run dynamics of the system's variables are affected by the deviation from equilibrium. The F-statistic (Wald test) determines the long-term relationship of the main variables (Nkoro and Uko, 2016:86). Although the ARDL cointegration technique does not

require testing for unit roots, it is preferable to perform the unit root test in order to determine the number of unit roots in the analyzed variables, which is what we did.

Table 4. Selected ARDL Model (1, 0, 1, 2, 1, 1, 2)

Dependent Variable: logcap				
Variables	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
logcap(-1)	-0.422632	0.289981	-1.457445	0.1790
logms	3.581281	1.572095	2.278031	0.0487**
logexpg	8.173656	2.739293	2.983856	0.0154**
logexpg(-1)	15.55046	7.093512	2.192209	0.0560*
logtaxr	-9.546961	3.035602	-3.144997	0.0118**
logtaxr(-1)	-17.15386	8.003281	-2.143353	0.0607
logtaxr(-2)	1.955706	0.844884	2.314764	0.0459**
gdp	-0.546069	0.187428	-2.913484	0.0172**
gdp(-1)	-0.526280	0.199274	-2.640984	0.0269**
logbdef	1.794096	0.941543	1.905484	0.0891
logbdef(-1)	2.250302	0.859621	2.617784	0.0279**
rate	-0.071499	0.043369	-1.648611	0.1336
rate(-1)	0.067200	0.026134	2.571427	0.0301**
rate(-2)	0.116652	0.034009	3.430001	0.0075***
c	-4.983167	29.12911	-0.171072	0.8680
Model Specification Tests				
R-squared 0.969306				
ARDL (1,0,1,2,1,1,2) Bound Test				
Test Statistic	Value	k		
F-statistic	6.702040	6		
Critical Value Bounds				
Significance	10%	5%	2.5%	1%
I0Bound	2.27	2.55	2.88	1.99
I1Bound	3.28	3.61	3.99	2.94

Note: * p-value <0.10, ** p-value <0.05, *** p-value <0.01 Null Hypothesis: No long-run relationships exist

The appropriate lag length can be selected by using available lag length selection criteria like Akaike Information Criterion (AIC), Schwartz Bayesian Criterion (SBC) and Hannan Quinn criterion (HQC). The ARDL (1,0,1,2,1,1,2) model is selected based on Akaike Information Criterion. Maximum dependent lags determined as 2 in this model, using automatic selection. The null hypothesis is rejected because the F statistic value (6.702) is above the critical values at all significance levels. In other words, there

is a long-term cointegration relationship between dependent and independent variables. According to specification tests for stability of estimated model; F-statistic 20.30104 (0.000042), Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test Prob. 0.066, Heteroskedasticity Test: Breusch-Pagan-Godfrey Prob. 0.515, Ramsey Reset F-statistic 245.9993 and prob. value 0.0505.

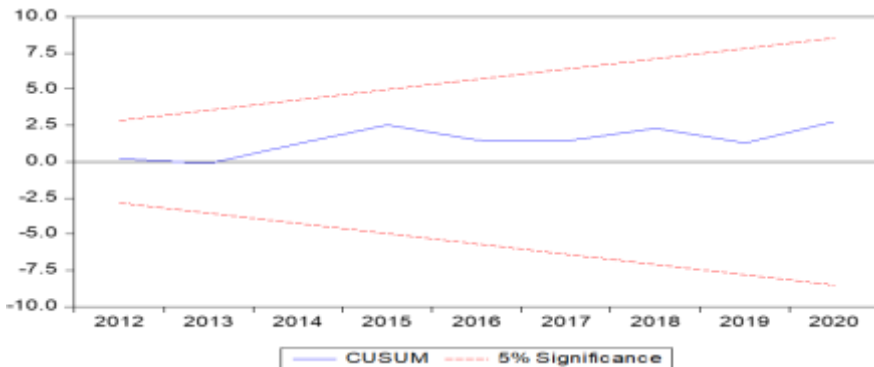
Table 5. Selected ARDL Cointegrating And Long Run Form Model (1,0,1,2,1,1,2)

Long Run Coefficients				
Dependent variable logcap				
Variables	Coefficient	Std.Error	t-statistic	Prob.
logms	2.5173	0.918	2.741	0.022**
logexpg	16.676	3.917	4.257	0.002***
logtaxr	-17.393	4.119	-4.22	0.002***
gdp	-0.753	0.205	-3.662	0.005***
logbdef	2.842	0.696	4.083	0.002***
rate	0.078	0.036	2.191	0.056*
c	-3.502	20.413	-0.171	0.867

Note: *p-value<0.10, **p-value<0.05, ***p-value<0.01

According to the coefficients obtained in the above model, the logtaxr and gdp growth coefficients are negatively related to logcap and on the other hand logms, logexpg, logbdef and rate coefficients are positively related to logcap in the long run. The results provide support the argument of that the existence of long run relationship. The Figure 3 shows the result of CUSUM stability test. Results of CUSUM test depict that model statistics are within the interval bands, that means model is stable.

Figure 3. CUSUM Test Results



3.3. Vector Error Correction Model (VECM)

The error correction model (ECM) can be derived from ARDL testing using a simple linear transform path. Likewise, the ECM integrates the short-run dynamics with the long-run equilibrium without losing long-run information and avoids problems such as spurious relationship resulting from non-stationary data. The following equation can overcome losing long run information problem by using combinations of first differenced and lagged levels of cointegrated variables (Brooks, 2008: 339);

$$\Delta y_t = \beta_1 \Delta x_t + \beta_2 (y_{t-1} - \gamma x_{t-1}) + u_t \quad (2)$$

This model is known as a balance correction model or error correction model. $y_{t-1} - \gamma x_{t-1}$ is known as the error correction term. The error correction model has important advantages. Under the assumption that the variables are cointegrated, the error correction model includes both short-term and long-term effects. The variables in the model are stationary. Thus, standard regression methods are valid for the parameter estimator of the model. Each variable is a linear function of the past lags of both itself and the other variables. (Gujarati and Porter, 2009).

Table 6. ARDL Short Run (Vector Error Correction) Estimates

Dependent Variable d(logcap)			
Variables	Coefficient	Standart Error	t statistic and p value
d(logcap(-1))	0.106631	0.206004	0.517618 (0.6123)
d(logexp(-1))	8.880015	5.775232	1.537603 (0.1450)
d(logms(-1))	-9.094612	4.886536	-1.861157 (0.0824)*
d(logtaxr(-1))	-8.859684	6.132775	-1.444645 (0.1691)
d(logbdef(-1))	3.820968	1.559618	2.449938 (0.0270)**
d(rate(-1))	0.035755	0.037866	0.944239 (0.3600)
d(gdp(-1))	-0.512913	0.173921	-2.949120 (0.0100)**
ect(-1)	-0.046751	0.020399	2.291833 (0.0368)**

Note: * p-value <0.10, ** p-value <0.05, *** p-value <0.01

The statistics in Table 6 show that there is a significant short-run relationship between the budget deficit and stock capitalization. Although it is possible for cointegration variables to deviate from their relationships in the short run, the relationships of the variables will return in the long run. The variable of lagged budget

deficit shows significant positive impact and lagged gdp has negative impact on stock market performance in short run. It is also possible to say that the money supply affects the stock market negatively at the 10% significance level. Here, the lagged error correction coefficient (ECT(-1)) should take a value greater than or equal to -1 and 0, be statistically significant and the size of this parameter indicates the speed of return to equilibrium (4.67%).

3.4. Granger Causality Analysis

Testing the concept of causality between variables was first put forward by Granger. In Granger causality analysis, the direction of the relationship between two variables is investigated. The significant summary results of the VECM Granger Causality test presented in the Table 7, for analysis of causal relationship between the variables, lag "1" has been used in Granger causality test.

Table 7. VECM Granger Causality / Wald Test Results

Direction of Causality	Chi-sq	Prob	Conclusion
d(logbdef)→d(logcap)	6.002198	0.0143**	Null hypothesis rejected
d(gdp) →d(logcap)	8.697307	0.0032***	Null hypothesis rejected
d(logbdef) →d(logms)	4.302115	0.0381**	Null hypothesis rejected
d(rate) →d(logms)	4.054358	0.044**	Null hypothesis rejected
d(gdp) →d(logms)	7.830262	0.0051***	Null hypothesis rejected
d(logms) →d(gdp)	5.966368	0.0146**	Null hypothesis rejected
d(logbdef) →d(gdp)	8.812033	0.003***	Null hypothesis rejected

Note: * p-value <0.10, ** p-value <0.05, *** p-value <0.01. **The null hypothesis:** "ΔX does not Granger cause ΔY" or "ΔY does not Granger cause ΔX". Whether the null hypothesis is rejected depends on the F statistics.

Only significant results have been reported as results of the test. The statistics of test indicates an unidirectional causality from budget deficit and gdp growth rate towards market capitalization at 5% level of significance. Among the fiscal policy

measures, only the budget deficit has emerged as the cause of the stock market capitalisation.

Conclusion

We used the following indicators as fiscal policy instruments in this study; government expenditure, tax revenue, budget deficit. Monetary policy also aimed at achieving price stability, which is its main objective, through direct and indirect monetary policy tools. The variables of money supply (M2) and short-term interest rate are considered as monetary policy tools. BIST market capitalization has been used as a stock market performance criterion in this study to investigate the effect of monetary and financial policies on the stock market. All series are annual and based on the period 1995-2020 for Turkey.

The methodology employed include unit root tests, ARDL cointegration test, estimation of the VECM and VECM Granger causality test. According to the coefficients obtained in the ARDL model, the tax revenue and GDP growth coefficients are negatively related to stock market performance and on the other hand money supply, government expenditure, budget deficit coefficients are positively related to stock market capitalization in the long run. The results provide support for our argument that the existence of long run relationship between monetary and fiscal policies and stock market performance. With the implementation of strict monetary policy, interest rates can rise and this can reduce stock prices through economic activities. Shiller (2001) expressed that speculative stock market bubbles caused by an oversupply in stock prices could be extinguished by raising interest rates after strict monetary policy. This supports the positive relationship between money supply (M2) so monetary policy and stock market performance in the long run.

According to short run statistics, a significant and positive short run association of stock market performance with only budget deficit. Furthermore, budget deficit is the granger cause of stock market performance and gdp growth also is the granger cause of stock market performance. In subsequent researches, different findings can be obtained by measuring the relationship between other economic variables (shocks) and stock market performance on an index basis or sectoral, will be beneficial for our capital market.

References

Afonso, A. and Sousa, R. M. (2011). What are The Effects of Fiscal Policy on Asset Markets? *Economic Modelling*, 28(4), 1871-1890.

- Agnello, L. and Sousa, R. M. (2011). Can Fiscal Policy Stimulus Boost Economic Recovery? *Revue Economique*, 62(6), 1045-1066.
- Akitoby, B. and Stratmann, T. (2008). Fiscal Policy and Financial Markets. *The Economic Journal*, 118, 1971–1985.
- Andersen, T. G., Bollerslev, T., Diebold, F. X. and Vega, C. (2007). Real- Time Price Discovery in Global Stock, Bond and Foreign Exchange Markets. *Journal of International Economics*, 73, 251–77.
- Ardagna, S. (2009). Financial Markets' Behavior Around Episodes of Large Changes in The Fiscal Stance. *European Economic Review*, 53, (1), 37-55
- Arin, K. P., Mamun, A. and Purushothman, N. (2009). The Effects of Tax Policy on Financial Markets: G3 Evidence. *Review of Financial Economics*, 18, 33–46.
- Asteriou, D. and Hall, S. G. (2007). *Applied Econometrics: A Modern Approach Using Views and Microfit*. Palgrave Macmillan, Newyork.
- Bernanke, B. and Gertler, M. (1989). Agency Costs, Net Worth and Business Cycles. *American Economic Review*, 79, 14-31.
- Bernanke, B. S. and Kuttner, K. N. (2005). What Explains The Stock Market's Reaction to Federal Reserve Policy? *The Journal of Finance*, 60(3), 1221-1257.
- BIST, <https://www.borsaistanbul.com/tr/>
- Blanchard, O. J. (1981). Output, The Stock Market, and Interest Rates. *The American Economic Review*, 71(1), 132-143.
- Blinder, A. S. (2004). The Case Against the Case Against Discretionary Fiscal Policy. Princeton NJ: Princeton University. *CEPS Working Paper*, 1-100.
- Bozkurt, C. and Göğül, P. K. (2010). Para ve Maliye Politikalarının Koordinasyonu. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi (AKAD)*, 2(2), 27-44.
- Brooks, C. (2008). *Introductory Econometrics for Finance*, 2nd. Edition, Cambridge University Press UK.

- Chen, S.-S. (2007). Does Monetary Policy Have Asymmetric Effects on Stock Returns?. *Journal of Money, Credit and Banking*, 39(2-3), 667-688.
- Darrat, A.F. (1988). On Fiscal Policy and The Stock Market. *Journal of Money Credit and Banking*, 20, 353-363.
- Eğilmez, M. and Kumcu, E. (2020). *Ekonomi Politikası*. İstanbul:Remzi Kitabevi
- Eichengreen, B. (2011). International Policy Coordination: The Long View. National Bureau of Economic Research, NBER Working Paper, No. 17665.
- Eichengreen, B. (2013). Currency War or International Policy Coordination? *J. Policy Model*, 35 (3), 425-433.
- Farrell, H. and Quiggin, J. (2017). Consensus, Dissensus and Economic Ideas: Economic Crisis and the Rise and Fall of Keynesianism. *International Studies Quarterly*, 61(2), 269-83, doi: 10.1093/isq/sqx010
- Galebotswe, O. and Tlhalefang, J. (2012). Monetary Policy Shocks and Stock Returns Reactions: Evidence from Botswana. *Botswana Journal of Economics*, 10(14), 79- 108.
- Giles, C. and Tett, G. (2008). IMF Head in Shock Fiscal Warning. *Financial Times*, (Accessed: 2021). <http://www.ft.com/cms/s/0/ea8221ee-cd40-11dc-9b2b7000077b07658.html>.
- Gospodinov, N. and Jamali, I. (2012). The Effects of Federal Funds Rate Surprises on S&P 500 Volatility and Volatility Risk Premium. *Journal of Empirical Finance*, 19, 497-510. <https://doi.org/10.1016/j.jempfin.2012.04.009>
- Gujarati, D. N. and Porter, D. C. (2009). *Basic Econometrics*, 5th ed. New York: McGraw-Hill. ISBN: 978-007-127625-2
- Hsing, Y. (2013). Effects of Fiscal Policy and Monetary Policy on the Stock Market in Poland. *Economies*, 1, 19-25. doi:10.3390/economies1030019.
- Kanalıcı A. H. and Nerçeleşkenler, M. (2009). Para politikası şokları hisse senedi fiyatlarını etkiler mi? Türkiye örneği. *Marmara Üniversitesi İ.B.B.F. Dergisi*, XXVII(II), 129-152

- Karagöz, K. and Keskin, R. (2016). Impact of Fiscal Policy on the Macroeconomic Aggregates in Turkey: Evidence from BVAR Model. *Procedia Economics and Finance*, 38, 408 – 420.
- Lobo, B. J. (2000). Asymmetric Effects of Interest Rate Changes on Stock Prices. *Financial Review*, 35, 125–44.
- Mbanga, C. L. and Darrat, A. F. (2016). Fiscal policy and the US stock market. *Rev Quant Finan Acc*, 47, 987–1002 DOI 10.1007/s11156-015-0528-y
- Nkoro, E. and Uko, A. K. (2016). Autoregressive Distributed Lag (ARDL) cointegration technique: application and interpretation. *Journal of Statistical and Econometric Methods*, vol.5, no.4, 63-91 ISSN: 1792-6602 (print), 1792-6939 (online)
- Ozdagli, A. and Velikov, M. (2020). Show Me The Money: The Monetary Policy Risk Premium. *Journal of Financial Economics*, 135, 320–339.
- Sharma, G. D., Mahendru, M. and Srivastava, M. (2019). Can Central Banking Policies Make a Difference in Financial Market Performance in Emerging Economies? The Case of India. *Economies*, 7(49), 1-19. doi:10.3390/economies7020049
- Tavares, J. and Valkanov, R. I. (2003). The Neglected Effect of Fiscal Policy on Stock and Bond Returns. *EFA Annual Conference Paper*, No. 201.
- Tobin, J. (1969). A general Equilibrium Approach to Monetary Theory. *Journal of Money, Credit and Banking*, 1(1), 15-29.
- Vonnák, B. (2010). Risk Premium Shocks, Monetary Policy and Exchange Rate Passthrough in the Czech Republic, Hungary and Poland. *Politica Económica*, 28(11), 306-351.
- Xin, L. (2012). Asymmetric Effects of Monetary Policy Shocks on Stock Markets: An Empirical Test for China. *Journal of Chinese Economic Studies*, 9(122), 1-19.



Araştırma Makalesi, Gönderim Tarihi: 28.08.2021; Kabul Tarihi: 28.10.2021
DOI: 10.47129/bartiniibf.988277

Covid-19 Salgınının Uluslararası Yatırım Uyuşmazlıklarının Çözümü Süreçlerine Etkisi¹

Dr. Öğr. Üyesi Beyza ÖZTURANLI ŞANDA

Bartın Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi

bozturanli@bartin.edu.tr, OrcID: 0000-0003-4184-5563

Öz

Dünya çapında bir yılı aşkın süredir devam eden Covid-19 salgını, devletleri benzeri görülmemiş önlemler almaya zorlamakta, tam kapanmalar yanında, seyahat yasakları, ek vize gereklilikleri, tıbbi ürünlerin ithalat ve ihracatına getirilen kısıtlama ve yasaklar, sağlık hizmetlerinin kamulaştırılması, projelerin yavaşlatılması gibi tedbirler yabancı doğrudan yatırımları kaçınılmaz olarak etkilemektedir. Devletlerin salgınla mücadele sürecinde aldığı önlemler, uluslararası yatırım anlaşmalarının ihlali iddialarını gündeme getirebilecek ve bu iddialar, yatırımcıların sınır ötesi ticari faaliyetlerinin ulusal düzeyde karşılaştığı engellerden kaynaklanan uyuşmazlıkların bağımsız ve tarafsız yargı organlarıncaya çözümünü temin etmek amacıyla faaliyet gösteren, kurumsal tahkim mekanizmaları önünde devletlere karşı ileri sürülebilecektir. Yeni dönemde Covid-19 salgını ile mücadele etmek amacıyla alınan ve yabancı doğrudan yatırımları etkileyen ulusal tedbirlerin, uluslararası yatırım uyuşmazlıklarının çözümüne ilişkin hukuki rejime etkisi önem arz etmektedir.

Anahtar Kelimeler: Salgın, uluslararası yatırım hukuku, yatırım uyuşmazlıklarının çözümü

JEL Sınıflandırmaları: F21, F34, K33

¹ Özet metni, 20-22 Mayıs 2021 tarihleri arasında sanal ortamda düzenlenen I. Uluslararası Gümrük ve Ticaret Kongresinde bildiri olarak sunulmuştur.

APA: Özturanlı Şanda, B. (2021). Covid-19 Salgınının Uluslararası Yatırım Uyuşmazlıklarının Çözümü Süreçlerine Etkisi. Bartın Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 12 (24), 376-399.

APA: Özturanlı Şanda, B. (2021). The Effect of The Covid-19 Epidemic on International Investment Dispute Settlement Processes. Bartın University Journal of Faculty of Economics and Administrative Sciences, 12(24), 376-399.

The Effect of The Covid-19 Epidemic on International Investment Dispute Settlement Processes

Abstract

The worldwide outbreak of Covid-19, which has been going on for more than a year. Governments have had to take unprecedented measures around the world, including complete lockdowns, travel bans, additional visa requirements, restrictions and prohibitions on the import and export of health products, temporary expropriation of health services, slowing down projects inevitably have impact on foreign direct investments. Those measures taken by the host-states in order to combat with the Covid-19 pandemic, can bring up the allegations of violation of international investment treaties that the claims of investors might be the subject of various disputes before the arbitral institutions against governments which operate in order to ensure the resolution of disputes arising from the national obstacles faced by investors' transboundary commercial activities. The impact of the national measures taken by the governments to prevent the spread of disease to legal regime related to the investment dispute settlement becomes more of an issue in the new era.

Keywords: Epidemic, international investment law, investment dispute settlement

JEL Classification: F21, F34, K33

Giriş

Bir sağlık krizi olarak ortaya çıkan ve bir yılı aşkın süredir devam eden Covid-19 salgını, dünya genelinde milyonlarca insanın ölümüne² ve hemen her sektörde ciddi ekonomik risklerin doğmasına neden olmuştur. Kamu sağlığına yönelik büyük bir tehdit olması yanında, ekonomiler üzerindeki sarsıcı etkisi, hükümetleri virüsün yayılmasını önlemek amacıyla seyahat kısıtlama ve yasakları, ek vize gereklilikleri, sağlık ve gıda ürünlerinin ithalat ve ihracatına getirilen kısıtlama ve yasaklar, sağlık hizmetlerinin geçici olarak kamulaştırılması gibi pek çok tedbir almaya itmiştir. Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı (UNCTAD) verilerine göre, 2020 yılı içinde devletlerin aldığı yatırım politikaları tedbirleri, 2019'a oranla ikiye katlanmıştır (UNCTAD/WIR/2021: XI).

Bunun yanı sıra, salgın küresel düzeyde yabancı doğrudan yatırımların sayısının 2020 yılı içinde çarpıcı bir şekilde düşmesine neden olmuştur. Küresel ekonomik büyümenin motoru olarak görülen uluslararası üretimi ciddi şekilde etkileyen kriz, en çok da sanayi ve alt yapı projelerinde sıfırdan yatırım (*greenfield investment*) gibi en kazançlı yatırım türleri üzerinde olumsuz etkisini göstermiştir. Ayrıca ulusal güvenlik mülahazalarına dayanarak yabancı doğrudan yatırımlara yönelik tarama

² 12 Ağustos 2021 itibarıyla Dünya Sağlık Örgütü (WHO) verilerine göre dünya genelinde 4.323.139 kişi Covid-19 nedeniyle hayatını kaybetmiştir. (<https://covid19.who.int/>)

mekanizmalarının giderek artan şekilde kullanımı nedeniyle, sınırlayıcı politikalara dayalı tedbirlerin sayısı tarihinin en yüksek oranına ulaşmıştır (UNCTAD/DIAE/PCB/INF/2021/2: 2)

Bununla birlikte, bugün yürürlükte iki binden fazla uluslararası yatırım anlaşması bulunmakta, bu anlaşmalar uluslararası yatırımlara ilişkin hukuki rejimin ilk adımını oluşturarak, ev sahibi devlet ile yabancı yatırımcı arasındaki hukuki ilişkiyi düzenlemektedir.³ Bu anlaşmalar, ev sahibi devletin, yabancı yatırıma halel getirebilecek türden keyfi, ayrımcı ve adaletsiz devlet politikalarına karşı yatırımcının haklarını korumayı amaçlamaktadır. Yapılış koşulları, ev sahibi devletlerin ekonomik ve sosyal statüleri, devletlerin doğal kaynaklarından faydalanma hakları gibi farklı değerlendirmelere tabi tutulabilecek olan bu anlaşmalar, neticede ev sahibi devlet ile yatırımcı arasındaki ilişkilere hukuki kesinlik kazandırmaktadır.

Yatırım anlaşmalarından kaynaklanan uyuşmazlıkların uluslararası tahkim yoluyla çözümüne ilişkin hukuki alt yapıyı kendi anayasaları ile temin eden devletlerin salgın sürecinde aldıkları tedbirlerin uluslararası tahkim organları önünde yargılama konusu olması bu sürecin son derece doğal bir sonucudur. Bununla birlikte, yabancı doğrudan yatırımlardan kaynaklanan uyuşmazlıkların çözümüne ilişkin hukuki rejimin, devletin egemen yetkilerini giderek kısıtladığı da bir vakıdır (Dolzer, 2016: 953; Fry & Repousis, 2016: 795; Brower & Schill, 2008: 497) . Uluslararası yatırım anlaşmalarının uygulanmasından doğan uyuşmazlıkların çözümünü üstlenen, uluslararası kuruluşlar ya da barolar nezdinde veyahut tamamen *ad-hoc* nitelikteki hakem mahkemelerinin yetkisini sınırlayan genel bir hukuki çerçeve bulunmamaktadır. Mevcut hukuki çerçeve, bölgesel düzeyde veya iki devlet arasında akdedilen yatırımların korunması ve teşviki anlaşmalarını, ev sahibi devlet ile anlaşma konusu hizmeti ifaya talip olan yabancı yatırımcı arasında akdedilen iki ya da çok taraflı yabancı doğrudan yatırım anlaşmalarını, ilgili devletlerin yabancı yatırımların tabi olacağı rejimi düzenleyen iç hukuk normlarını, ilgili devletlerde yatırımların işleyişi sürecini etkileyebilecek, öngörülebilir ya da öngörülemeyen siyasi, ekonomik ve sosyolojik vakıalardan güçlü şekilde etkilenen, geleneksel uluslararası kamu hukukunun arzu edilen normatif yapısından uzak bir sistemi düzenlemeye çalışmaktadır.

Böyle hukuki ve siyasi öngörülebilirlikten uzak bir sistem içerisinde uluslararası yatırım uyuşmazlıklarının çözümü rejimi, Covid-19 salgını ile mücadele eden hükümetlerin, yabancı doğrudan yatırımlara yönelik aldığı ve alacağı tedbirler karşısında, yatırımcılar tarafından harekete geçirilecektir. Uluslararası yatırım uyuşmazlıklarının çözümü süreçlerinin bu sürece nasıl yanıt vereceği önem kazanmaktadır.

Bu çalışmada, Covid-19 salgını ile mücadele etmek amacıyla alınan ulusal tedbirlerin uluslararası yatırımları ne derece etkilediği, kamusal mülahazalara dayalı

³ 12 Ağustos 2021 tarihi itibarıyla UNCTAD verilerine göre yürürlükte 2290 iki taraflı yatırım anlaşması bulunmaktadır (<https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements>)

olarak alınan devlet tedbirlerinin hukuki olarak nasıl temellendirilebileceği, tedbirler karşısında yabancı yatırımcıların muhtemel iddialarının hukuki temeli ve bütün bu unsurların, uluslararası yatırım uyumsuzluklarının çözümü rejimine etkisi değerlendirilmiştir.

1. Covid-19 Salgını ile Mücadelede Yabancı Doğrudan Yatırımlara Yönelik Devlet Tedbirleri

UNCTAD verilerine göre, sadece, Mayıs 2020 - Aralık 2020 döneminde 52 devlet ve Avrupa Birliği (AB) yatırım politikalarına ilişkin 96 farklı tedbir almış ve yeni hukuki düzenlemeler getirmiştir ki yatırım kısıtlamalarına ilişkin bu oran neredeyse son yirmi yılın en yüksek oranıdır (UNCTAD/DIAE/PCB/INF/2021/2: 1). Önde gelen gelişmiş, gelişmekte olan devletler ve Çin, Kore Cumhuriyeti ve Rusya Federasyonu gibi geçiş ekonomisine sahip devletler, yabancı doğrudan yatırımlara ilişkin hukuki ve siyasi mekanizmalarını geliştirmeye başlamışlardır. Bunlardan bazılarının amacı, yabancı kontrolüne karşı hassas iç ticareti korumak iken; bazı devletler tamamen sektörel bazda politikalar uygulayarak, hastaneler, klinikler, laboratuvarlarda sunulan sağlık hizmetlerinin yanı sıra, bunların sunulması için gerekli personel ve bilgi teknolojisi alt yapı hizmetlerini de içerek şekilde yabancı yatırımlara ilişkin hukuki alt yapılarını gözden geçiren düzenlemeler getirmişlerdir (UNCTAD/WIR/2021: 138).

Kimi devletler, genel olarak ticari hayatı etkileyen önlemler almış, örneğin Meksika, yenilenebilir enerji sektöründe kesintilere gitmiş, Peru otoyol ve köprü geçiş ücretlerinin ödemelerini askıya almış, Çin Telif Hakkı Yasasında değişiklik yaparak, telif hakkı sahiplerinin konumunu güçlendirmiş; Vietnam, işletmelerin tescil prosedürünü basitleştirmiş ve fikri mülkiyet başvuru sahiplerinin yasal temsilcilerine yönelik yasal gereklilikleri arttırmış; Zambiya, stratejik bir değer olarak altın ticaretine ilişkin madencilik kurallarını değiştirmiş; Angola, Arjantin, Kongo, Kenya, Birleşik Tanzanya Cumhuriyeti ve Vietnam vergilendirmeye ilişkin normatif düzenlemeleri değiştirmiştir (Sanderson, 2020). UNCTAD verilerine yansımamakla birlikte pek çok Latin Amerikalı hükümet, temiz suya erişim amacıyla faturalara yansıyan vergileri azaltmış, faturanın ödememesi nedeniyle su hizmetlerinin aksamasını önleyecek tedbirler almıştır (Chitapain, 2021). Yeni düzenlemeler ve kısıtlayıcı yatırım politikası önlemleri, esas olarak olağanüstü bir kriz durumundan kaynaklanmaktadır ve bu nedenle devletlerin yabancı yatırımlar politikasında kalıcı bir değişiklik yaratmak amacı taşımamaktadır.

Bununla beraber salgın sürecinde, özellikle sağlık sektöründeki yabancı yatırımlara yönelik tedbirlerin sayısında önemli bir artış olduğu göze çarpmaktadır. Dünyanın muhtelif coğrafyalarından 70 devlet üzerinde (24'ü gelişmiş, 41'i gelişmekte olan ve 5'i geçiş ekonomisini haiz devletler) UNCTAD tarafından yürütülen izleme çalışmaları sonucunda, bu devletlerin neredeyse üçte birinin salgın başlangıcından bu yana, sağlık sektöründeki yabancı yatırımcılara yönelik tarama usullerini yaygınlaştırdığı ve güçlendirdiği tespit edilmiştir (UNCTAD/WIR/2021: 134).

Yatırımların taranması ifadesi, ev sahibi devletin, kamu düzeni ya da ulusal güvenlik gibi gerekçelere dayanarak, yabancı doğrudan yatırımları değerlendirmesi, soruşturması, yetkilendirmesi, koşullandırması, yasaklaması ya da faaliyetlerini yavaşlatmasına izin veren prosedürleri işaret etmektedir. Schill devletin yabancı doğrudan yatırımlara ilişkin böyle kamusal yetkilerini kullanmasını “yatırım tarama paradoksu” olarak ifade etmektedir (Schill, 2019: 109). Gerçekten de, içe dönük yatırım akışının temel amacı yabancı pazarlarda gelecekte yatırımların daha özgürleşmesi iken, yeni bir yabancı doğrudan yatırımların taranması mekanizmasının getirilmesinin ilk etkisi, yabancı yatırımlar üzerindeki kontrolü daha da sıkılaştırmak, bu nedenle de onları sınırlamaktır.

Örneğin, AB’nin de içinde olduğu 18 gelişmiş ekonomiyi haiz devlet, ulusal güvenlik gerekçesine dayalı olarak özellikle sağlık sektöründe yabancı yatırımları neredeyse bloke edecek tarama mekanizmalarını kabul etmiştir. (World Investment Report 2021, table III.6). Gelişmekte devletlerden 13’ü ise yerel yatırımcıların sektöre katkısını teşvik etmek amacıyla, farmakolojik üretim ve biyoteknoloji alanında, 9’u medikal malzeme üretimi alanındaki yabancı yatırımcıların sektöre girişini zorlaştıran tedbirler almıştır. 6 gelişmekte olan devlet ise tıbbi hizmet veren bazı alt sektörlerdeki yabancı yatırımcıların ülkeye girişini yasaklamıştır (UNCTAD/WIR/2021: 136).

Mevcut tarama mekanizmalarına bakıldığında, ya salgın nedeniyle sağlık sektörüne özel tarama mekanizmaları şeklinde (Örneğin Macaristan, İtalya, Polonya, Slovenya ve İspanya) veya ulusal güvenlik gerekçesiyle, mevcut tarama mekanizmalarının sağlık sektörünü içerecek şekilde genişletilmesini içeren tarama mekanizmaları şeklinde (Çin Halk Cumhuriyeti ve Amerika Birleşik Devletleri); veyahut (Güney Afrika Cumhuriyeti, Nikaragua ve Laos’ta olduğu gibi) kamu sağlığına ve ulusal güvenliğe karşı tehdit oluşturduğu gerekçesiyle bazı yabancı yatırımları sınırlayan bir takım önlemler şeklinde uygulamaya konulduğu göze çarpmaktadır (UNCTAD/WIR/2021: 138).

Genel kapsamlı yatırımların korunması ve teşvikine ilişkin uluslararası yatırım anlaşmalarına bakıldığında ise spesifik sektörlerle ilişkin yatırım sınırlamalarına işaret edilmemekle birlikte, salgından sonra yürürlüğe giren pek çok iki taraflı veya yabancı doğrudan yatırım anlaşmaları, sağlıkla ilgili konularda ev sahibi idareye takdir hakkı tanıyacak şekilde kaleme alınmaktadır. Aslında bugün yürürlükte olan yatırımların korunması ve teşviki anlaşmalarının %90’ı 1959-2011 yılları arasında yürürlüğe girmiştir. Oysa yeni nesil yatırımların korunması ve teşviki anlaşmalarının, sağlık ve ulusal güvenlik konularında ulusal makamların düzenleyici yetkisini tanımaya daha meyilli olduğu söylenebilir. (UNCTAD/WIR/2021: 145). Daha yakın tarihte yürürlüğe giren ve aşağıda daha ayrıntılı değerlendirilen yatırım anlaşmalarında, kamu sağlığı amacıyla alınan tedbirlerin kamulaştırma sayılmayacağını belirtildiği; kamu sağlığı amacıyla alınan tedbirlere ilişkin istisnai hükümler koyulduğu, anlaşmaların *Preamble* kısmında kamu sağlığını korumak konusundaki idarenin takdir yetkisinin öneminin vurgulandığı; idarenin takdir hakkını tanıyan klotların korunduğu; kamu sağlığını korumak amacıyla alınabilecek tedbirlere ilişkin tahkim iddialarını dışarıda bırakacak

ya da bu konuda atanacak bilirkişi raporlarının yatırımcı-devlet uyuşmazlıklarının çözümü süreçlerinde dikkate alınmasını sağlayacak hükümler eklendiği bir vakıdır.

Yeni nesil yatırımların korunması ve teşviki andlaşmaları, yabancı yatırımların korunması ile idarenin düzenleyici yetkileri arasındaki dengeyi yeniden sağlayarak, sağlık alanında ev sahibi devletlere, andlaşmadan kaynaklanan taahhütlerini ihlal etmeden, yatırımların artması ve kolaylaşması için esneklik tanımaktadır. Böylelikle hem ev sahibi devletin düzenleme yetkisi güvence altına alınmakta, hem de sektörel bazda yabancı yatırımcıların ülkeye girişine verilen izinlere ilişkin hükümler ayrıntılı olarak düzenlenmektedir. (UNCTAD/WIR/2021: 145)

Yatırımların teşviki ve korunması andlaşmaları her ne kadar sağlık alanındaki yatırımları şekillendirse de, salgın nedeniyle alınan ve yukarıda özetlenen *ad-hoc* devlet tedbirleri bu süreçte daha çok öne çıkmaktadır (Kowalski, 2020: 132). Dolayısıyla ulusal sağlık sistemleri ve politikalarının karşı karşıya olduğu Covid-19 salgını gibi büyük krizlerin etkisini hafifletmek için alınan tedbirler, kaçınılmaz olarak, yürürlükteki uluslararası yatırım andlaşmalarından kaynaklanan yükümlülükler ile çelişecek ve yatırım uyuşmazlıklarının doğmasına neden olacaktır

2. Covid-19 Salgını ile Mücadelede Alınan Tedbirlerden Kaynaklanan Uyuşmazlıkların Çözümüne İlişkin Hukuki Rejim

Bugün yürürlükte olan binlerce yatırımların korunması ve teşviki andlaşması, geniş anlamda ev sahibi devlet ile yatırımcı arasındaki hukuki ilişkiyi düzenlemek ve dar anlamda yatırımcıları, keyfi, ayrımcı ve adaletsiz devlet politikalarına karşı korumak amacıyla olan sözleşmeler olup, yatırımcılara, devletlere karşı bağımsız hakem mahkemeleri önünde tahkim yargılaması süreçlerini başlatmak ve belki de ulusal hukuk sistemi içerisinde elde edemeyecekleri tazminatı devletten talep etmek yetkisi vermektedirler (Schmidt, 2020). Net bir hukuki çerçevesi olmayan yabancı yatırımlardan kaynaklanan uyuşmazlıkların çözümüne ilişkin hukuki rejime yöneltilen en büyük eleştirilerden biri, kamusal çıkarların korunması gerekliliği söz konusu olduğundan ev sahibi devletlere hareket alanı bırakılmamasıdır (Fry ve diğ., 2016: 808; Guntrip, 2016: 830; Brower ve diğ., 2008: 497).

Ancak uluslararası yatırım andlaşmalarından kaynaklanan uyuşmazlıkların uluslararası tahkim yoluyla çözümüne ilişkin hukuki alt yapıyı kendi anayasaları ile temin eden devletlerin salgın sürecinde aldıkları tedbirler, kaçınılmaz olarak uluslararası tahkim organları önünde yargılama konusu olabilecektir. Uluslararası yatırım andlaşmaları vesilesi ile işlev gösteren hakem mahkemelerinin yetkisini sınırlayan genel bir hukuki çerçevenin yokluğunda, devletin egemen yetkilerini kullanmasını içeren işlemlerine “paralel adalet sistemi” tarafından müdahale edilmesini sağladığı ve küresel ekonomik faaliyetten elde edilen karın adil paylaşımına katkı sağlamadığı eleştirileriyle de kimi zaman karşılaşılan uluslararası yatırım uyuşmazlıklarının çözümü rejimi (Davitti ve diğ., 2020), Covid-19 salgını ile mücadele eden hükümetlerin aldığı ve yatırımları etkileyen önlemler karşısında yatırımcıların çalacağı ilk kapı olacaktır.

Henüz Covid-19 salgını nedeniyle alınan tedbirlerden kaynaklanan bir uyuşmazlığa ilişkin olarak tefhim edilen bir yargı kararı olmamakla beraber, 2019 yılında Uluslararası Yatırım Uyuşmazlıklarının Çözümü Merkezi (ICSID)'e kaydedilmiş 39 yatırım uyuşmazlığı varken, 2020 yılında bu sayı 58'i bulmuştur.⁴ Elbette bu verileri değerlendirirken yatırım uyuşmazlıklarına ilişkin tahkim süreçlerinin gizli tutulabileceğini de hesaba katmak gerekmektedir.

Yatırımcıları koruyan hukuki düzenlemelerin sağladığı imkana dayanarak tahkim süreçlerinin başlatılmasına yönelik çalışmalar sürerken, kimi sivil toplum kuruluşları da bu zorlu süreçte devletlerin sürekli tahkim talepleri ile karşılaşması ihtimalini bertaraf etmek amacıyla öneriler sunmaktadırlar. 2020 yılı sonlarında insan hakları odaklı Ulus-Ötesi Şirketler ve Diğer Ticari Teşebbüsler Hükümetler-arası Çalışma Grubunun, ticaret ve insan hakları ilişkisi konulu bağlayıcı andlaşma hazırlanmasına yönelik ikinci gözden geçirilmiş taslağı yayınlanmıştır. Yeni taslağın önemli unsurlarından biri, kamu iktisadi teşebbüslerinin “ticari faaliyetler” tanımı içerisine açıkça dahil edilmesidir. Benzer şekilde andlaşma kapsamı tanımlanırken, “sözleşme ilişkisi” yerine “ticari ilişki” kavramına atıf yapılmış, ikametgah devleti mahkemelerine mağdurların kökenine bakılmaksızın yargı yetkisini kullanması yetkisi tanınması önerilmiş; ve yeni ticaret ve yatırım anlaşmalarının bu Taslağa ve ilgili devletin taraf olduğu insan hakları sözleşmelerine uygun olması gerekliliği ifade edilmiştir (OEIGWG, 2020: Art. 14/5). Benzer şekilde Uluslararası Sürdürülebilir Kalkınma Enstitüsü'nün, iki taraflı, bölgesel/uluslararası yatırım andlaşmaların hazırlanmasına rehberlik etmek üzere hazırladığı başka bir taslak, devlet-yatırımcı tahkim süreçlerinin askıya alınmasına ilişkin hükümler içermektedir (IISD, 2020). Yine 2020 yılı sonunda Afrika Birliği nezdinde kabul edilen “Covid-19 Salgını Tedbirlerine İlişkin Yatırımcı Devlet Uyuşmazlıklarının Çözümü Risk Bildirisi” çerçevesinde ev sahibi üye devletlere, muhtemel yatırım tahkimi iddiaları karşısında ahlaki ve siyasi destek verilmesi kararlaştırılmıştır. Zira olağan koşullarda bile ev sahibi devletlerin, özellikle gelişmekte olan devletler perspektifinden bakıldığında, yatırım tahkimi iddialarına cevap vermesi, hukuki ve siyasi koordinasyonu temin ederek yargılama sürecine hazırlanması hatırı sayılır bir zaman almaktadır (Danish, 2021:2).

Yatırım tahkimi iddialarının ertelenmesi taleplerinin hakem mahkemelerince dikkate alınması konusu ise yakın zamanda Daimi Hakem Mahkemesi nezdinde görülen *Glencore Finance v. Bolivia* davasında *ad-hoc* hakem mahkemesi, ev sahibi devletin, yargılamanın Covid-19 salgının yarattığı olağanüstü zorlayıcı koşullar nedeniyle askıya alınması talebini, “silahların eşitliği” ilkesini gerekçe göstererek reddetmiş, bunun yerine Boliviya hükümetine, karşı delil sunması için birkaç aylık ek süre vermiştir (*Glencore Finance v. Bolivia*, Procedural Order No. 10, 2020).

⁴ Muhtelif hakem mahkemeleri önündeki derdest davaların konuları, tahkimde gizlilik ilkesine dayanarak dava dokümanlarının yayınlanmaması nedeniyle şuanda bilinmemektedir (<https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=311b482c-7acd-4948-9c7a-a6c079425b84>)

Covid-19 salgını bağlamında henüz karara bağlanmış bir tahkim yargılaması olmamakla birlikte, Covid-19 nedeniyle alınan ulusal tedbirlerden kaynaklanan uyuşmazlıkların hakem mahkemeleri önünde çözümü süreçleri, yabancı doğrudan yatırımlar söz konusu olduğunda devletin ulusal yetkilerinin kapsamı da bir kez daha tartışmaya açılacak; hakem mahkemelerinin kamu sağlığı ve yabancı yatırımcıların sözleşmeden kaynaklanan hakları arasındaki seçimlerinin hukuki gerekçesi bu konuda yeni teamül kurallarının doğmasına da neden olabilecektir.

3. Yabancı Yatırımcıların Hakları: İkili Yatırım Antlaşmalarındaki Yatırımların Korunmasının Hukuki Dayanağı

3.1 Eşit ve Adil Muamele Standardının İhlali

Yatırımcıların Covid-19 nedeniyle alınan devlet tedbirleri karşısında konumlarını güçlendirebilecek nitelikteki eşit ve adil muamele standardı, pek çok uluslararası yatırım andlaşmasında bulunan, usule ve esasa ilişkin konularda yatırımcıyı koruyan, Türkçe literatürde hak ve nasafet derecesinde muamele yükümlülüğü olarak da anılan bir ilkedir (Çal, 2009: 108). Amacı, ev sahibi devletin benzer durumda bulunan yerli ve yabancı tüm yatırımcılara ve yatırımlara eşdeğer şekilde davranmasını garanti altına almaktır (Giray, 2013: 142). Esasa ilişkin olarak eşit ve adil muamele standardı, yatırımcıyı, ölçsüz, adaletsiz ve ayrımcı devlet tedbirlerine karşı korur. Dolayısıyla devletlerin aldığı Covid-19 tedbirleri, yatırımcı tarafından, alınan tedbir ile kamusal menfaat arasındaki orantısızlık nedeniyle ölçsüz olarak değerlendirilebilir.

İki taraflı yatırım andlaşmaları da tazminatsız kamulaştırmaya karşı yatırımcıyı koruyan muhtelif hükümler içermektedir. Mesela sağlık hizmetlerinin kamulaştırılması, uzun süren kapanmalar nedeniyle yabancı yatırımcıların iş hayatını askıya almaya zorlanması kamulaştırma iddialarının gerekçesini oluşturabilir. Bununla birlikte çoğu hakem mahkemesinin kamu çıkarları söz konusu olduğunda, bu tedbirler kimi durumlarda dolaylı kamulaştırma anlamına gelse de, devlet yanlısı karar verme eğilimindedir. Mesela 2008 mali krizi sırasında bazı devletlerin aldığı tedbirler hakem mahkemelerine taşınmış, davacının yatırım yaptığı bankadaki devlet katılımının artırılmasından kaynaklanan uyuşmazlığın çözümüne yönelik *Marfin v. Cyprus*, davasında hakem mahkemesi, ev sahibi devletçe alınan ve çoğunluk hisselerin kamulaştırılması, yönetim kurulundaki üyelerin üyeliklerinin kaldırılması ve bankaların yeniden sermayelendirilmesini içeren tedbirlerin hukuka aykırı kamulaştırma olmadığına, devletin ekonomik kriz sırasındaki mali sisteminin sağlıklı şekilde ayakta tutulmasını sağlamaya yönelik olarak getirilen, iyi niyetli düzenlemelerin uygulanmasını içeren ayırım gözetmeyen ve ölçülü tedbirler olarak nitelendirilebileceğine karar vermiştir (ICSID Case No. ARB/13/27, 2018: 828). Benzer şekilde *Teinver v. Argentina* davasında hakem mahkemesi, yatırımcının yatırım yaptığı dönemde Arjantin'deki yıkıcı ekonomik koşulları bilerek yaptığı yatırımın, adil ve eşit muamele standardı ilkesinden faydalanamayacağı kararına varmıştır (ICSID Case No. ARB/09/1, 2017: 667). Aynı yorum salgın etkileri sürerken yapılan yatırımlar için de yapılabilir.

İyi niyetli olmayan, yatırımcıların yatırımlarını elinden alma amacını taşıyan, ölçüsüz ve ayrımcı tedbirlerin devletin uluslararası hukuktan kaynaklanan sorumluluğuna neden olacağı söylenebilir. Bu nedenle alınan tedbirlerin bağlamı, ilgili zaman diliminde elde edilen veri ve bilgi dahilinde tedbirlerin zamanlaması, yatırımcının davranışı ve devletin *vis a vis* yatırımcıya karşı yükümlülüklerinin spesifik kapsamı, devletin sorumluluğunu belirlenmesinde dikkate alınmalıdır.

Bu noktada söz konusu devlet tedbirlerinin kamusal niteliğini ispat eden önemli bir husus, devletin bu tedbirleri alma sürecinde yatırımcı ile ilişkilerindeki şeffaflığıdır. Eğer devlet, kamu denetimi ya da kamuoyu görüşüne başvurmayı sağlayacak hukuki düzenlemelerin politikaları gündemine alırken paydaşlar ile istişarelerde bulunursa, devletin söz konusu politikalarının rasyonel olup olmadığı değerlendirilmesi yapılabilecektir (Borman, 2020). Böylelikle ev sahibi devletin doğrudan yabancı yatırımcılar ile istişare taleplerine katılma istekliliği göstermeyen yatırımcıların bu tutumları, tedbirin adilliğine ilişkin şikayetlerinin hakem mahkemesince değerlendirilmesinde dikkate alınacaktır.

3.2 Kamulaştırma Yasağının İhlali

Devletlerin egemen yetkilerine ilişkin teamül hukukunun da bir parçası olarak kabul edilen Birleşmiş Milletler (BM) Genel Kurulu'nun 14 Aralık 1962 tarihli 1803 sayılı "Doğal Kaynaklar Üzerinde Sürekli Egemenlik" başlıklı Kararında Devletlerin egemenlik haklarından biri olan kamulaştırmanın "uygun bir tazminat" ile "kamu yararı, güvenlik veya ulusal çıkar" gerekçesiyle gerçekleştirilebileceği hükme bağlanmıştır. Karara göre, yerli ya da yabancı kaynaklı bireysel veya özel çıkarlar karşısında tamamen üstün kabul edilen kamu yararı, kamu güvenliği gibi ulusal çıkarlar söz konusu olduğunda, yürürlükteki ulusal ve uluslararası hukuk kurallarına uygun olarak mal sahibine uygun tazminat ödenir. Ödenmesi gereken tazminatın miktarı ya da şekli konusunda anlaşmazlık çıkması halinde öncelikle -ve uluslararası teamül hukuku kuralları gereği- bu türden önlemleri alan Devletin ulusal yargı yolları tüketilmelidir. Ancak, egemen devletlerin ve diğer ilgili tarafların mutabakatı üzerine, böyle bir uyuşmazlığın halli için tahkim veya uluslararası yargı yoluyla gidilebilir (UN General Assembly, A/RES/1803-XVII).

Benzer şekilde Türkiye Cumhuriyeti Anayasası'nın 46./1 maddesine göre, "Devlet ve kamu tüzel kişileri; kamu yararının gerektirdiği hallerde, gerçek karşılıklarını peşin ödemek şartıyla, özel mülkiyette bulunan taşınmaz malların tamamını veya bir kısmını, kanunla gösterilen esas ve usullere göre, kamulaştırmaya ve bunlar üzerinde idarî irtifaklar kurmaya yetkilidir". Benzeri pek çok gelişmekte olan devlet anayasasında görülebileceği üzere, 1982 Anayasasına 1999 yılında giren hükme göre, kamu hizmetleri ile ilgili imtiyaz şartlaşma ve sözleşmelerinde bunlardan doğan uyuşmazlıkların milli veya milletlerarası tahkim yoluyla çözülmesi öngörülebilir. Milletlerarası tahkime ancak yabancılık unsuru taşıyan uyuşmazlıklar için gidilebilir" (1982 Anayasası, Md. 125/1).

Kamulaştırma yetkisi uluslararası yatırım andlaşmalarında da ayrıntılı olarak düzenlenmektedir. Mesela Türkiye ve İsrail arasındaki Yatırımların Korunması ve Teşviki Andlaşmasına göre, taraf devletlerden birinin yatırımcılarının diğer diğer tarafın ülkesindeki yatırımları, kamu yararına olmadıkça, ayrımcı olmayacak biçimde yapılmadıkça, ilgili yasa hükümleri takip edilmedikçe ve anında, yeterli ve etkin tazminat ödenmedikçe devletleştirilmeyecek, kamulaştırılmayacak ya da devletleştirme ya da kamulaştırma etkisi olan tedbirlere maruz bırakılmayacaktır. Kamulaştırmadan etkilenen yatırımcılar, işlemi gerçekleştiren taraf devletin kanunları çerçevesinde işlemin kendisinin ya da kamulaştırma bedelinin ilgili tarafın yetkili mahkemelerinde hemen değerlendirilmesini isteme hakkına sahiptir.⁵

Bütün bu hukuki çerçeve dikkate alındığında, özel hastanelerin kamulaştırması, tıbbi ekipmana el konulması veya tıbbi ürünlerin ithalat ya da ihracatının yasaklanması gibi doğrudan ya da dolaylı kamulaştırma sonucunu doğuran diğer kısıtlamalar karşısında yabancı yatırımcılar, yatırımlarının doğrudan veya dolaylı olarak ilgili ev sahibi devlet tarafından hukuka aykırı bir şekilde kamulaştırıldığı, yatırımlarının adil ve eşit muameleye tabi tutulmadığı gerekçesiyle, zararlarının giderilmesi için uluslararası tahkim süreçlerini başlatabilirler. Her ne kadar hakem mahkemeleri, kamusal çıkarları değerlendirirken yatırım andlaşmalarını ev sahibi devlet lehine yorumlamaya eğilimli olsalar da; aşağıda daha ayrıntılı açıklanacağı üzere, bazı devlet tedbirleri dolaylı kamulaştırmaya karşılık gelmekte, bu nedenle hakem mahkemeleri tarafından, korumacı ekonomi politikaların karar alma mekanizmalarını ne derece etkilediği sorgulanmaktadır (S.D. Myers, Inc. v. Canada, Partial Award, 2000: 162).

3.3 Ev Sahibi Devletlerin Covid-19 ile Mücadele Kapsamında Aldıkları Önlemlerin Hukuki Dayanağı

3.3.1 İki ve Çok Tarafli Yatırım Andlaşmaları Kapsamında Öngörülen İstisnalar

Hepsi olmamakla birlikte, yukarıda da değindiğimiz bazı modern iki taraflı yatırım andlaşması modelleri, kamu sağlığı gibi hususlarda ev sahibi devletlere istisnai düzenlemeler yapma yetkisi veren ve devleti sorumluluktan kurtaran hükümler içermektedirler. Elbette devletlerin ikili ilişkilerinde bu model andlaşmalara ne kadar bağlı kalacakları kendi takdirlerine kalmaktadır. Ancak model andlaşmaları, ev sahibi devlet-yatırımcı menfaatlerini dengeleme kapasitesi bakımından tarafların ilişkilerine şeffaflık getirmektedir. Mesela 2009 tarihli Türkiye BIT modelinde, ev sahibi devletin düzenleme yetkisine ilişkin hüküm altında, andlaşma hükümlerinin, taraf devletlerin savaş ve diğer olağanüstü hallerde ayrımcı olmayan tedbirler almasını engellemeyeceği düzenlenmektedir. Yine Türkiye ile İsveç arasındaki uluslararası yatırım andlaşmasına göre, ilgili taraf devletin ülkesinde savaş, silahlı çatışma, iç karışıklık, seferberlik hali veya diğer benzer olaylar nedeniyle zarar gören taraf devletlerden her birinin

⁵ Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti ile İsrail Devleti Hükümeti Arasında İmzalanan “Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunmasına İlişkin Anlaşma'nın Onaylanması Hakkında Karar”, Resmi Gazete Tarih: 03.03.1998/ Sayı: 23275, Md. 5.

yatırımcıları, diğer tarafça herhangi üçüncü bir ülke yatırımcılarına uygulanan muameleden daha az elverişli olmayacak şekilde, en elverişli muameleye tabi tutulacaklardır. Böyle durumlarda yapılması gereken ödemeler gecikmesiz olarak ve serbestçe transfer edilebilmelidir.⁶

Benzer şekilde 2019 tarihli Belçika-Lüksemburg Ekonomik (BLEU) Birliği yatırım andlaşması gibi bazı yatırımların korunması andlaşmalarının *Preamble* kısımlarında, andlaşma hükümlerinin, hiçbir şekilde taraf devletlerin meşru politikalar izlemek, halk sağlığı, çevre ve genel ahlakın korumak gibi amaçlarla tedbirler almak, bu tedbirleri sürdürmek ve uygulamak hakkı ile kamu güvenliğinin sağlanması, sürdürülebilir kalkınma hedeflerine ulaşılması, tüketicinin korunması, çalışma standartlarının korunması; mali sistemin bütünlüğü ve istikrarı veya kültürel çeşitliliğin teşviki ve korunması amaçlarına yönelik olarak tasarruflarda bulunmak yetkisini sınırlandıracak şekilde yorumlanamayacağı belirtilmektedir (Belgium-Luxembourg Economic Union Model BIT, 2019). Yine İtalya ve Kanada hükümetlerinin 2020 ve 2021 tarihli model yatırım andlaşmaları, taraf devletlerin insan haklarının korunması, kamu sağlığı, kamu güvenliği, çevrenin korunması, ekonomik istikrar, tüketicinin korunması, kültürel çeşitliliğin korunması gibi meşru amaçlarla düzenleme yapma haklarının saklı tutulduğuna ilişkin hüküm içermektedirler (Canada Model BIT 2021; Italy Model BIT, 2020). Bu model andlaşmalar ile uyumlu yatırım andlaşmaları, yürürlükte oldukları süre içinde ve sahibi devletlerin düzenleyici işlemler yapabildiğini sağlamaktadır. Bu doğrultuda Kanada, 31 Temmuz 2020'de Sanayi Bakanlığı nezdinde Bazı Kanun ve Yönetmelikler Tarafından Belirlenen Süre Sınırlamaları ve Diğer Sürelere İlişkin Kararnameyi kabul etmiş ve 31 Temmuz 2020 ve 31 Aralık 2020 arasında bildirilen yatırımlar için Yatırım Düzenlemelerinin ulusal güvenlik çerçevesinde gözden geçirilmesine izin veren sürelerini uzatmıştır.⁷

Başka bir örneği teşkil eden ve dolaylı kamulaştırma meselesini ayrıntılı olarak tanımlayan Hollanda Model Yatırım Andlaşmasına göre, taraf devletlerin, kamu sağlığı, kamu güvenliği, genel ahlakın ve çevrenin korunması ile kültürel çeşitliliğin korunması ve artırılması gerekçesiyle aldığı iyi niyetli, ayırım gözetmeyen ve ölçülülük ilkesine uygun tedbirler, dolaylı kamulaştırma teşkil etmeyecektir (Netherlands Model Investment Agreement, 2019: Art. 2/1). Benzer hükümler, Japonya ve Kore arasındaki 2002 tarihli yatırım andlaşması (Korea-Japan Investment Agreement, 2003: Art. 10/2) ve ABD ile Meksika ve Kanada arasındaki 2019 tarihli çok taraflı yatırım andlaşmasında bulunmaktadır (United States-Mexico-Canada Agreement-USMCA, 2020: Annex 14-B.3/b). Yine yakın zamanda yürürlüğe giren Çin ve Türkiye arasındaki yatırımların korunması ve teşviki andlaşması, bahsi geçen istisnai halleri, “etkin ve

⁶ Türkiye Cumhuriyeti ile İsveç Krallığı Arasında İmzalanan “Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunması Anlaşması'nın Onaylanması Hakkında Karar”, Resmi Gazete Tarih: 03.03.1998/ Sayı: 23275, Md. 4/2.

⁷ Government of Canada, “Temporary Extension of Certain Timelines in the National Security Review Process Due to COVID-19”, 31 July 2020, (<https://investmentpolicy.unctad.org/investment-policy-monitor/measures/3547/temporarily-extends-timelines-for-fdi-screening>)

yeterli tazminatın ödenmesi halinde” kamulaştırma yasağının istisnası olarak düzenlenmiştir (Agreement Between Turkey-China, 2020: Art. 5/2).

İki ya da çok taraflı yatırım andlaşmalarındaki ayrıntılı istisnai hükümler, Covid-19 salgını ile mücadele kapsamında alınan tedbirlerden kaynaklanan yatırımcı iddialarının hakem mahkemesi önünde ev sahibi devlet lehine değerlendirilmesine dayanak oluşturabilecektir. Covid-19 salgınının, ev sahibi devlete, kamu sağlığı ya da kamu düzeninin ya da kamu güvenliğinin korunması çerçevesinde düzenleme hakkı verip vermeyeceği meselesi, hakem mahkemelerince somut olayın koşullarına bağlı olarak değerlendirilebilecektir. Bu değerlendirmede, ev sahibi devletin salgınla mücadeleyi doğru yönetmesi, iyi niyetli davranması ve ayırım gözetmemesi dikkate alınması gereken önemli ölçütlerdir.⁸ Bununla birlikte bahsi geçen kamusal çıkarların korunması amacıyla alınan tedbirlerin amacı ve yoğunluğu dikkate alındığında, iyi niyet ve ayırım gözetmeme ilkelerine uygun olarak değerlendirilebilen tedbirler, dolaylı kamulaştırma teşkil etmemelidir (Ostrove ve diğ., 2020). Zira yukarıda görüldüğü üzere iki taraflı yatırım andlaşması modelleri, bizatihi bu durumu, istisnai hüküm olarak işaret etmektedirler.

3.3.2 Uluslararası Teamül Hukuku Çerçevesinde Devletin Sorumluluğunu Ortadan Kaldıran Haller

a) Mücbir sebep (*force majeure*)

Mücbir sebep, hem iç hukuklarda hem de uluslararası hukukta, öngörülemeyen ya da karşı konulamayan ve zarara neden olan, kişinin iradesi dışındaki bir olayı belirtmektedir ve böyle durumlarda yükümlülüğünü yerine getirmeyen uluslararası hukuk kişisi sorumlu olmayacaktır. Uluslararası teamül hukuku çerçevesinde devletin uluslararası yükümlülükleri ile uyumlu olmayan, ancak mücbir sebepten ileri gelen fiilinin hukuka aykırılığının ortadan kalktığı kabul edilir (Pazarıcı, 2013: 424).

BM Uluslararası Hukuk Komisyonunun hazırladığı, bugün uluslararası teamül hukukunun bir parçası olarak kabul edilen Devletin Hukuka Aykırı Fiillerinden Kaynaklanan Sorumluluğuna İlişkin Nihai Taslak Maddelerine göre, devletin kontrolü dışında, karşı konulamaz bir gücün veya öngörülemeyen olayların ortaya çıkması, uluslararası yükümlülüğün yerine getirilmesini fiziksel olarak imkânsızlaştıran durumlardır. Böyle durumlarda yükümlülüğünü yerine getiremeyen devlet, uluslararası sorumluluktan kurtulmaktadır. Ancak hukuka aykırı fiilden kaynaklanan zarar, tek

⁸ Uluslararası yatırım andlaşmalarında hükme bağlanan, ev sahibi devletlerin kamulaştırma yasağı, iki türlü kamulaştırmayı ihtiva etmektedir. Bunlar, ev sahibi devletin özel mülkiyette bulunan taşınmaz malların mülkiyetini idareye cebren geçirilmesi anlamına gelen doğrudan kamulaştırma (Gözübüyük, 2013, 992) ve yatırımcının mülkiyet hakkına dokunulmamakla birlikte, hakkın kullanımına muhtelif kısıtlamalar getirilen dolaylı kamulaştırmadır (Baklacı, 2008: 9). Dolaylı kamulaştırma yasağının ihlaline ilişkin yargısal değerlendirmeler için bkz. Serafin García Armas and Karina García Gruber v. Bolivarian Republic of Venezuela, PCA Case No. 2013-3, Final Award, 26 Apr. 2019 (<https://www.italaw.com/cases/2869>).

başına ya da diğer faktörlerle birlikte, mücbir sebebe başvuran devlet yüzünden doğmuşsa veya devlet, ortaya çıkan durumun riskini açıkça ya da zımnen üstlenmişse, artık mücbir sebebe başvurulamayacaktır (ILC Final Draft Articles, 2001: Art. 23).

Covid-19 salgını, her kadar öngörülemez ve karşı konulamaz bir durumdan kaynaklansa da, devletlerin yükümlülüklerini yerine getirmelerinin fiili imkansızlığını kanıtlamaları zor görünmektedir. Bu elbette somut olayın özelliklerine ve söz konusu yatırım andlaşmasından kaynaklanan spesifik yükümlülüğe göre değişecektir. Zira Covid-19 salgınından önceki dönemlerdeki değerlendirmelerinde uluslararası mahkemeler, sözleşmelerin ifası edilmemesinin gerekçesi olarak mücbir sebebe dayalı savunmaları oldukça az örnekte kabul edilebilir bulmuştur. Örneğin, Uluslararası Ticaret Odasının (ICC) 2003'te yayınladığı ve devletlerin yatırım andlaşmalarının formülasyonunda kullanabilecekleri "*force majeure clause*" önerilerini içeren raporunda, mücbir sebep halini, taraflardan birinin kontrolü dışında ve öngörülemeyen, olağan olarak sakınılamayan ve üstesinden gelinmeyen bir olayın vuku bulması halini içeren bir elverişsizlik standardı olarak tanımlamıştır. Bununla birlikte ICC, mücbir sebep oluşturan olayların andlaşmada sayılmasının, bu olayların ortaya çıkması halinde devletin sorumluluğundan kendiliğinden kurtulabileceği sonucunu doğurmayacağını da eklemiştir. Zaten geçmiş yargılamalar da göstermektedir ki devletlerin uluslararası yükümlülüklerini yerine getirmemelerinin gerekçesi olarak mücbir sebebe dayalı savunmaları çoğu durumda reddedilmektedir (Augenblick & Rousseau, 2012: 60). Ancak mücbir sebebe ilişkin önerisini Covid-19 salgını döneminde biraz daha detaylandıran ICC, yatırım andlaşmalarının taraflarının, andlaşmaların formülasyonunda, mücbir sebep oluşturan olayları da içerecek şekilde "salgın, doğal afetler vb." şeklinde uzun formatlı istisnai hükümler kullanabilecekleri gibi; belirli bir sektöre has istisnai durumları düzenleyen kısa formatlı mücbir sebep hükümlerinin andlaşmalara konulabileceği şeklinde görüş belirtmiştir (ICC Force Majeure Clause, 2003: 9).

Oldukça ağır ve öngörülemeyen bir seyirde ilerleyen Covid-19 salgınının, tarafların kontrolü dışında olma ve öngörülemezlik koşullarını karşılayarak, bir mücbir sebep olarak hakem mahkemelerince kabul edilip edilmeyeceği bu anlamda belirsizdir. Tarafların salgın süreçlerini nasıl yönettikleri ve taraflar arasındaki somut andlaşmanın hükümleri hakem mahkemelerinin değerlendirmelerini büyük ölçüde etkileyecektir. Günümüz koşullarında salgın kaynaklı ekonomik zorlukların öngörülebilirliği değerlendirildiğinde, mahkemelerin mücbir sebep gereklerini değerlendirme eşiği de yükselecektir (Kiraz&Üstün, 2020). Bu durumda ekonomik zorluğun boyutuna bakılmaksızın, taraflar somut yatırım andlaşmasının hükümlerine bağlı kaldığı sürece ortaya çıkan riskin taraflar arasında paylaşılması bir seçenek olabilir (Firoozmand & Zamani, 2017: 410). Sözleşmenin hazırlanması sırasında, sadece mücbir sebep kaynağı olaylar listesi yazmak yerine, muhtelif olayların muhtemel etkilerinin andlaşma hükümlerinde yer alması bir başka seçenek olarak değerlendirilebilir. Örneğin bir salgın hastalıktan veya öngörülemez başka bir nedenden kaynaklanan "karantina" ifadesi, açıktır ki tarafların sözleşme kapsamında yükümlülüklerinin bir parçası olan iş gücünün de karantinaya gireceği anlamına geldiğinden, yükümlülüklerini yerine getirememesine

gerekçe oluşturabilecektir (Augenblick & Rousseau, 2012: 74). Covid-19 salgını ile mücadele süreci, ayrıntılı mücbir sebep hükümleri içeren andlaşmaların gerekliliğini ortaya koymuştur. Elbette andlaşmaların hazırlanma aşamasında pazarlık süreçlerinin yönetiminde taraflar arasında hukuki-siyasi bir dengenin gözetilmesi her zaman mümkün olmayacaktır. Ancak şu da bir gerçektir ki, yatırım andlaşmalarındaki geleneksel mücbir sebep hükümlerinin yargı organlarınca yorumlanmasında tespit edilen gerekliliklerin bu somut olayda karşılanması zor görünmektedir.

b) Zaruret hali (*necessity*)

Uluslararası Hukuk Komisyonunun Devletlerin Hukuka Aykırı Fiillerinden Dolayı Sorumluluğuna İlişkin Taslak Maddelerine göre, ağır ve çok yakın bir tehlikeye karşı, temel bir çıkarı korumak amacıyla başka türlü davranma imkanı olmayan devlet, ilgili devlet ya da devletlerin temel çıkarları ya da bir bütün olarak uluslararası toplumun temel çıkarları ciddi şekilde zarar görmemek şartıyla, uluslararası yükümlülüğüne aykırı fiilinden dolayı sorumlu olmayacaktır (ILC Final Draft Articles, 2001: Art. 25). Her halde zaruret hali, eğer söz konusu uluslararası yükümlülüğün bizatihi kendisi, zaruret haline başvurma ihtimalini bertaraf ediyorsa veya devlet, zaruret halinin oluşmasına katkıda bulunmuşsa, hukuka aykırılığı ortadan kaldıran meşru bir neden olarak kabul edilmemektedir (Wexler, 1987: 389-412). Uluslararası Adalet Divanı *Gabcikovo-Nagymaros* davasında uzun vadede etkisini sürdüren bir tehlikenin “yakın” olarak nitelendirilebilmesi için söz konusu zamanda tehlikeyi somutlaştıran unsurların kaçınılmaz ve kesin olarak ortaya çıkması gerekliliğini aramıştır ki Covid-19 salgınına yönelik önleyici tedbirler bu kapsamda değerlendirilebilir (ICJ, *Gabcikovo-Nagymaros Project, Judgment of 25 September 1997: 54*).

Dolayısıyla bu noktada taraflar arasındaki yatırım andlaşmasının istisnai hallere ilişkin hükümleri yeniden önem kazanmaktadır. Andlaşmanın kendisi bu durumları dışarıda bırakmışsa devletin zaruret haline dayalı savunması mahkemece reddedilecektir. Yine salgınla mücadele eden devletlerin söz konusu zaruret halinin oluşmasına katkıda bulunup bulunmadığı (örneğin yayılımı önlemek için aşılama konusunda özen yükümlülüğüne uygun davranıp davranmadığı gibi) yine somut olayın özelliklerine ve ihlal edilen yükümlülüğün, ağır ve muhakkak bir tehlikeye kurtulmak için tek yol olup olmadığını üzerinden yapılacak değerlendirmeye tabi olacaktır.

Covid-19 salgınının küresel düzeyde dünya nüfusuna karşı ciddi bir hayati tehlike yaratmış olduğu gerçeği karşısında, “ağır ve yakın bir tehlike” olduğu değerlendirilmesi yapılabilir.⁹ Ancak belirli bir devletin esaslı çıkarlarına yönelik bir tehdit mi yoksa bütün bir uluslararası topluma yönelik mi olduğu konusu tartışmaya açık olacaktır. Örneğin devletlerin halklarının esenliği devamı veya kamu hizmetlerinin sürmesi amacıyla aldığı tedbirler, ad-hoc hakem mahkemesi önünde görülen *National Grid v. Argentine* tahkiminde, yine Uluslararası Hukuk Komisyonunun Taslak

⁹ Dünya Sağlık Örgütü (WHO) 30 Ocak 2020’de Covid-19’u Public Health Emergency of International Concern (PHEIC), 11 Mart 2021’de ise pandemi ilan etmiştir.

Maddelerine atf yapılarak “esaslı menfaatlerden” olarak kabul edilmiştir (National Grid plc v. The Argentine Republic, 2008: 245).

Öyleyse salgınla mücadele sürecinde alınan devlet tedbiri, başka bir devletin ya da bir bütün olarak uluslararası toplumun esaslı menfaatlerine ciddi bir zarar vermemelidir. Yatırımcı-devlet uyuşmazlıklarında hakem mahkemeleri, bir devletin halkının esenliğine ilişkin menfaatinin, yatırımcıların (ya da yatırımcıların devletlerinin) menfaatlerine baskın geldiğini son yıllarda kabul etmektedirler. Elbette spesifik olarak Covid-19 tedbirlerinin yatırımcıların esaslı menfaatlerine ciddi zarar verip vermediği hususu, her somut olayda hakem mahkemelerince tartışılacaktır. Ancak *Saluka v. Czech Republic* davasını karara bağlayan hakem mahkemesinin önemli bir saptamasını hatırlamak gerekmektedir: “Hiçbir yatırımcı, yatırım yaptığı tarihteki koşulların sürekli sabit kalmasını beklememelidir. Yabancı yatırımcıların beklentilerine halel getirilmesinin meşru ve makul olup olmadığını tespit edilirken, ev sahibi devletin kamusal çıkarlara ilişkin ulusal meseleleri düzenleme konusundaki meşru hakkının olduğunun dikkate alınması gerekmektedir” (*Saluka v. Czech Republic, Partial Award, 2006: 66*).

Bununla birlikte, salgınla mücadelede alınan devlet tedbiri, ağır ve çok yakın bir tehlikeye karşı ve temel bir çıkarı korumak için uygun olan tek yol niteliğindeyse ancak meşru görülebilecektir. Tehlikeden korunmak için yüksek maliyetli ve uygulanması zor olmakla beraber alternatif olarak başvurulabilecek başka tedbirler varsa, öncelikle bunların kullanılması gerekliliği, hakem mahkemelerince aranabilir. Böyle yüksek bir standardın karşılanıp karşılanmadığı, başvuru tedbirin ağırlığı, ifa edilmeyen yükümlülüğün bununla bağlantısı ve tedbirin alındığı zamanki tablo dikkate alınarak değerlendirilecektir. Devletin içinde bulunulan duruma katkısının olmaması gerekliliği değerlendirmesinde ise bazı mahkemeler, devletlerin “iyi niyetli fakat eksik tasarlanmış politikalarını” yeterli saymakta, devletin planlı ve kasıtlı olarak durumun vahametine katkıda bulunmuş olmasını aramamaktadır (*Impregilo S.p.A. v. Argentine Republic, 2011: 353-356*). Ancak ekonomik kriz nedeniyle ev sahibi devlet tarafından alınan olağan üstü önlemlerin yargılama konusu olduğu bir davada ise hakem mahkemesi, krizin hem iç hem dış unsurlardan kaynaklanmış olmasının, devletin buna katkıda bulunduğunu kanıtlamaya yeterli olmadığına, devletin katkısından bahsedebilmek için, ekonomi politikalarını belirlerken bunun krizle sonuçlanacağını da bilinmesi gerektiğine karar vermiştir (*Urbaser S.A. and Consorcio de Aguas Bilbao Bizkaia, Bilbao Biskaia Ur Partzuergoa v. The Argentine Republic, 2016; 710-711*). Bu noktada hakem mahkemesinin kusur sorumluluğuna veya sadece özen yükümlülüğüne aykırılığa dayalı bir sonuca varıp varmayacağı, somut olayda örneğin kamusal sağlık hizmetlerine yeterince bütçe ayırmak yerine özel sağlık hizmetlerini kamulaştırmak, veyahut aşı hizmetlerinin sunulmasında planlı politikalar yürütmek gibi devlet davranışlarının, devletin sorumluluğuna neden olup olmayacağını belirleyecektir.

Özellikle günümüzün bilgiye erişim kolaylıkları dikkate alındığında, devletlerin salgınla mücadele etmek amacıyla aldıkları tedbirleri “zaruret hali” gerekçesiyle bütün bu gereklilikleri karşılayarak meşrulaştırması zor görünmekle birlikte, devletlerin bu

süreçteki davranışları ve krizi yönetmekteki başarıları hakem mahkemelerinin kararlarını kaçınılmaz olarak etkileyecektir.

c) Zorunluluk (*distress*)

Bir devletin, zorlayıcı bir durum içerisindeki davranışından, başka bir deyişle fiili devlete atfedilen kişinin ya da organın, kendisinin veya sorumluluğundaki kişilerin hayatlarını kurtarmak için başka türlü davranma imkânı olmadığı durumlardaki uluslararası yükümlülüğüne aykırı davranışından dolayı sorumluluğu olmayacaktır (ILC, 2001: Art. 24). Ancak söz konusu devlet, bu zorlayıcı durumun gerçekleşmesine, tek başına ya da başka faktörlerle birlikte bizzat neden olmuşsa veya söz konusu ödeve aykırı fiilin sonucu, mevcut zorlayıcı durumun sonuçlarından daha büyük tehlike yaratması muhtemel ise zorlayıcı neden, devletin sorumluluğunu ortadan kaldırmayacaktır (Jagota, 2009: 265)¹⁰

Mücbir sebepten farklı olarak zorunluluk içerisindeki uluslararası hukuk kişişi, söz konusu tehlike nedeniyle seçme şansını kaybetmekle birlikte, tamamen rızasız hareket etmemektedir. Zaruret halinde olduğu gibi ilgili devletin, kamusal meşru çıkarlar ile uluslararası hukukun gerekleri arasında bir seçim yapma şansı da bulunmamaktadır. Sorumluluğu ortadan kaldıran bir neden olarak zorunluluk halinde korunması gereken kamusal çıkar, vatandaşlığına bakmaksızın insan ya da insanların acilen hayatlarının kurtarılmasıdır. Örneğin sivil havacılık anlaşmaları dışında bir yabancı devlet ülkesine hukuka uygun olarak girilebilmesi ancak özel izinle mümkünken, sivil hava araçlarının izinsiz girişleri, kötü hava koşulları, yön yanılması, teknik neden ya da hava aracının kaçırılması gibi nedenlerle “tehlike içinde” bulunmaları sorumluluğu ortadan kaldırır (Chicago Convention: 2006, Art. 25). Aynı şekilde yabancı devlet karasularında bulunan geminin zararsız geçiş yükümlülüğü çerçevesinde, durmaması, duraklamaması ve kıyı devletinin sularını hızlı şekilde kat etmesi gerekirken, gemi çatması, yangın, salgın hastalık gibi tehlikeli bir durum içindeyse, bu yükümlülüğünü ihlal etmesi durumu da benzer bir örneği teşkil edebilir (UNCLOS, 1982: Art. 18/2).

Covid-19 salgınının, devletlerin yargı yetkisi altındaki insan hayatlarına yönelmiş bir tehdit olması koşulunun karşılandığı söylenebilir. Burada mesele, fiili devlete atfedilen kişi ya da organın uyguladığı ve taraflar arasındaki yatırım anlaşmasına aykırı tedbir ile hayatı tehdit altında olan kişiler arasındaki bağlantının nasıl kurulacağıdır. Bir başka deyişle, tehlike içinde karasularından geçen yabancı geminin, zararsız geçiş yükümlülüğünü ihlal etmesinin nedeni, gemideki insanların hayati çıkarları olmasına benzer şekilde, Covid-19 salgını ile mücadele ederken alınan devlet tedbirlerinin doğrudan gerekçesinin, halkın yaşamsal çıkarları olup olmadığı; kamunun yaşamsal çıkarlarının gerçekten de bu tedbirleri alan makamların elinde olup olmadığı hususunun ispatı kolay olmayacaktır. Merkezi hükümetlerin acil durumlara baş etmek için aldığı tedbirler için bu bağlantı illiyet bağı kolayca kurulabileceksen,

¹⁰ Final Draft Articles with Commentaries, s. 189, para. 1; JAGOTA, SP., “State Responsibility: Circumstances Precluding Wrongfulness”, s. 265.

ticari ilişkileri yürüten kurumların inisiyatiflerinin doğrudan yaşamsal çıkarları ilgilendirip ilgilendirmediği her somut olayda değerlendirilmelidir. Örneğin salgının yarattığı insani kayıplar karşısında devlet organlarının başvurabileceği tek yolun, yatırımcıları etkileyen tedbirler almak olup olmadığı, bu tedbirlerin ölçülülük ilkesine uygunluğu, söz konusu tedbir alınmasaydı ilgili nüfusun bu durumdan nasıl etkileneceği ihtimali, devlet organlarının ortaya çıkan tabloyu daha da vahimleştiren tutumları gibi meseleler, kriz süresince yürütülen politikaların hakem mahkemelerince masaya yatırılmasıyla anlaşılacaktır (Paddeu ve diğ., 2020).

d) *Police Powers Doktrini*

Uluslararası yatırım anlaşmaları gereği, Devletin egemen yetkileri çerçevesinde kamu sağlığının korunması amacıyla alacağı tedbirler, kural olarak yatırımcıların dolaylı kamulaştırma iddiaları bağlamında değerlendirilir. Ancak devletlerin iyi niyetli yasama faaliyetlerinin sonucu olan ve dolaylı kamulaştırma ile sonuçlanan işlemlerinden dolayı sorumlu tutulamayacağı kabul edilir (Zamir, 2017: 318).

İlk olarak 1903'te kurulan Almanya-Venezuela Komisyonu tarafından değerlendirilen *Bischoff* davasına konu uyuşmazlıkta, çiçek virüsü taşıyan iki yolcunun bulunduğu vagona el konulması fiilinin, salgın sırasında alınan tedbir olduğu için *police powers* icrası niteliğinde olup, bu fiilden dolayı devletin sorumlu olmayacağına karar verilmiştir (Bischoff Case, 1903: 420). *Saluka v. Czech Republic* davasında da hakem mahkemesi, kamu refahını amaçlayan iyi niyetli ve ayırmacı olmayan hukuki düzenlemelerden dolayı devletin tazminat ödemek yükümlülüğü olmadığına karar vermiştir (Saluka v. Czech Republic, 2006: 255). Benzer şekilde *Philip Morris v. Uruguay*, davasında hakem mahkemesi, kamu sağlığını korumak amacıyla hükümetin aldığı sigara karşıtı tedbirlerin dava konusu edilemeyeceğine, böyle tedbirlerin Uruguay'ın kamu sağlığını korumak amacını taşıyan *police powers* yetkileri kapsamına girdiğine, ev sahibi devletin uluslararası yükümlülüklerini ihlal etmediğine karar vermiştir. Yine *Philip Morris v. Uruguay* davasında hakem mahkemesi, tütün mamullerinin tek tip paketlenmesi gerekliliği konusunda, kamu sağlığının korunması gibi konularda ulusal ihtiyaçların karşılanması amacıyla alınan devlet tedbirlerinin zorunluluğunu aynı gerekçe ile vurgulamıştır (Philip Morris v. Uruguay, 2016, 399). Ancak burada ev sahibi devletin kamu sağlığını korumak amacıyla aldığı tedbirlerin, iyi niyetli, ayırım gözetmeyen, ölçülülük ilkesine uygun olmasını gerekliliğini unutmamak gerekmektedir (Sebastiani, 2020).

Sonuç

Covid-19 salgını, devletleri hem milyonlarca insanın hayatını korumak hem de ekonomilerini ayakta tutmak için bir takım acil durum önlemleri almaya zorlamıştır. Bu önlemlerin pek çoğu, yukarıda da özetlendiği üzere, yatırım uyuşmazlıkları doğurmaya müsait sert ve müdahaleci niteliktedir. Devletlerin Covid-19 salgını ile mücadele süreçlerinde aldığı tedbirlere ilişkin tahkim yargılamalarında, ilgili devlet, iyi niyet, ölçülülük ve ayırım gözetmeme ilkelerine uyduğu sürece, hakem mahkemelerinin bu tedbirleri hukuka uygun olarak değerlendirmesi muhtemeldir. Bununla birlikte, konunun

hem kamu sağlığı hem de ekonomik ilişkiler bakımından önemi haiz olması, muhtemel devlet-yatırımcı uyuşmazlıklarının çözüm süreçlerini ve hakem mahkemelerinin, devletlerin düzenleyici yetkilerinin kapsamı üzerine uluslararası yatırım hukuku bakımından önemli tespitlerini içerecek olması bakımından yakından izlenmesi gerekmektedir.

Hem geçmiş tarihli yargı kararlarına dayanarak hem de modern uluslararası yatırım andlaşması hükümleri ve bu konudaki sivil toplum çalışmalarından esinlenilerek, Covid-19 salgını ile mücadele tedbirlerinin yatırım uyuşmazlıklarının çözümüne etkisine ilişkin olarak, bazı uluslararası inisiyatiflerin de gündeme getirdiği gibi, yatırım andlaşmalarının askıya alınması ya da en azından andlaşmalardan kaynaklanan tahkim iddialarının askıya alınması ihtimali, halen devam eden ve yukarıda değinilen *Glencore Finance v. Bolivia* yargılamasındaki hakem mahkemesinin ara kararına bakılacak olursa, gelecekte reddedilecek gibi görünmektedir. Ancak böyle bir gidişatin, uluslararası yatırım uyuşmazlıklarının çözümü süreçlerini, gelecekte yerel düzeye kaydıracağı da öngörülmektedir (Danish, 2021: 2). Zira özellikle gelişmekte olan devletler, uluslararası yatırımcılar ile aralarındaki uyuşmazlıkların etkili çözümü için mevcut yerel ve bölgesel kurumlarının güçlendirmenin yollarını aramaktadırlar. Dolayısıyla ICSID ya da Daimi Hakem Mahkemesi gibi tahkim kurumları yerine, örneğin Pakistan’da bulunan Lahore Uluslararası Yatırım ve Ticari Tahkim Merkezi, Ruanda’da bulunan Kigali Uluslararası Tahkim Merkezi ya da Costa Rica’da bulunan Uzlaştırma ve Tahkim Merkezi gibi daha bölgesel nitelikteki uyuşmazlık çözüm merkezlerine rağbet artabilecektir. Diğer yandan yatırımcılar ve ev sahibi devletler arasındaki etkileşimin bu gidişatı değiştireceğini öngören ve hakem mahkemelerinin bu bakış açısını eleştiren bazı yazarlar ise hakem mahkemelerinin yatırım tahkimi süreçlerinde yargılamanın bütünlüğünü korumak adına, temel insan hakları mülahazalarını görmezden gelerek, yatırımcı-devlet ilişkilerini de geleceğe dönük olarak olumsuz etkilediğini belirtmektedir (Luque-Macias, 2021:231)

Aslında binlerce uluslararası yatırım andlaşması ile örülen yabancı doğrudan yatırım ağında, yatırımcı-devlet uyuşmazlıklarından kaynaklanan iddiaların tahkim yargılaması konusu olabilmesi riski her zaman mevcuttur. Salgın süreci ile bağlantılı olarak muhtelif hükümet-dışı kuruluşlar ve inisiyatiflerin, bu tür yargılama ihtimallerini azaltmak için şirketlerin ev sahibi devletlere uluslararası yatırım andlaşmalarından kaynaklanan uyuşmazlıklar nedeniyle tahkim taleplerini askıya almaları çağrısı, elbette devletler arasında müzakere edilerek muhtelif hükümetlerarası kuruluşlar nezdinde gündeme alınabilecektir. Ancak bu taleplerin mahkemelerce reddedilme olasılığı karşısında, yatırım andlaşmalarının hazırlanması süreçlerinde, andlaşmalardaki mücbir sebep hükümlerinin, mücbir sebep niteliğindeki olaylar yanında, bu olayların muhtemel etkilerini de içerecek şekilde formüle edilmesi, gelecekte ev sahibi devletlerin böyle süreçlerle baş etme kapasitesini artırabilecektir. Kamu sağlığına ilişkin devlet politikaları ile uluslararası yatırım andlaşmaları arasındaki uyumu yakalayabilmek için gelecekteki yatırım andlaşmalarının bir yandan sağlık sektöründeki yabancı doğrudan yatırımları kolaylaştıran ve teşvik eden, diğer yandan ev sahibi devletin kamu sağlığını korumaya yönelik düzenlemeler yapma hakkını koruyacak güvenceler temin eden veya

mevcutları güçlendiren hükümler içermesi mümkündür. Zira bir yatırımın sürdürülebilirliğini sağlamak, özellikle de yatırımcıların sağlık sorunlarının süresini ve kapsamını öngöremeyeceği bir sektör olan sağlık alanında, önemli bir gerekliliktir. Yatırımcılar ve ev sahibi devletler arasındaki uyuşmazlıklar, sağlık hizmetleri, ilaç, tanılama, aşı sektörlerini de içine alan, halk sağlığını tehdit eden yeni sorunları doğurmaktadır. Bu nedenle yatırımcılar ile ev sahibi devletler arasındaki uyuşmazlıkların çözümü süreçlerinin nasıl yürütüldüğü meselesi, gelecekteki benzer muhtemel krizlere karşı her iki tarafı da daha hazırlıklı olmaya zorlayacaktır.

Hali hazırda başvurusu yapılan tahkim yargılamalarında ise hakem mahkemelerinin varsa öncelikle ilgili yatırım andlaşmasındaki istisnai hükümlere göre değerlendirme yapacağı; bu tür hükümler yoksa uluslararası teamül hukuku ve hukukun genel ilkelerinden hareketle, yatırımcının ekonomik hakların halel getiren ilgili devlet tedbirlerinin meşruiyetini “zaruret hali” (*necessity*) kapsamında değerlendirmesi olasıdır. Hakem mahkemelerinin, devletin sorumluluğunun doğmasını engelleyen bütün koşulları değerlendirirken, somut uyuşmazlıkta iyi niyetli, ayırım gözetmeyen, ölçülülük ve şeffaflık ilkelerine uygunluk kriterlerini karşılayan tedbirlerin meşruiyetine karar vermesi beklenmektedir. Gelecekte tefhim edilen kararlar ise devletin uluslararası sorumluluğunun istisnalarını yeniden yorumlayacak ve bu konuda BM Uluslararası Hukuk Komisyonunun kodifiye ettiği teamül hukuku kurallarının yeni yorumlarını gündeme getirebilecektir.

Ancak her halükarda, Covid-19 ile ilgili tahkim yargılamalarında, hakem mahkemelerinin bir yandan devlet önlemlerinin odağındaki kamu sağlığına ilişkin mülahazaları, diğer yandan da yabancı yatırımcıların haklarını dengelemeye çalışırken, yatırım tahkim yargılaması bağlamında devletin düzenleyici yetkilerinin kapsamını bir kere daha tartışmaya açacakları ve belki de yatırım uyuşmazlıklarının çözümünde daha yerel veya bölgesel kurumsallaşma çabalarını hızlandıracağı öngörüsünde bulunulabilir. Bu konuda uluslararası teamül hukukunun gelişimini ve daha fazla kurumsallaşma örneklerini görmek için hakem mahkemelerinin kararlarını beklemek gerekmektedir.

Kaynakça

Kitap ve Makaleler

- Augenblick, M. & Rousseau, A. B. (2012). Force Majeure in Tumultuous Times: Impracticability as the New Impossibility. *Journal of World Investment. & Trade*, 13, 59-75.
- Baklacı, P. (2008). Uluslararası Yatırımlarda “Dolaylı Kamulaştırma” ve Düzenleyici Yetkiler. *Milletlerarası Hukuk ve Milletlerarası Özel Hukuk Bülteni*, 28(1-2), 1-25.

- Brower, C. N. & Schill, S. W. (2008). Is Arbitration a Threat or a Boom to the Legitimacy of International Law. *Chicago Journal of International Law*, 9, 471-498.
- Borman, Y. R. (2020). Covid-19 & International Investment Protection. <https://www.shearman.com/perspectives/2020/04/covid-19-international-investment-protection> (19/08/2021).
- Chitapain, L. (2021). Are Multinational Companies Owed Compensation For COVID-19 Emergency Measures?. *The Monitor*, Canadian Center for Policy Alternatives. <https://monitormag.ca/articles/are-multinational-companies-owed-compensation-for-covid-19-emergency-measures> (18/08/2021).
- Çal. S (2009). *Uluslararası Yatırım Tahkimi ve Kamu Hukuku İlişkisi*. Ankara: Seçkin Yayınları.
- Danish (2021). Could Covid-19 Trigger ‘localizing’ of International Investment Arbitration?, *Investment Policy Brief*, 21, <https://www.southcentre.int/wp-content/uploads/2021/04/Investment-PB-21.pdf> (18/08/2021).
- Davitti, D., Ho, J., Vargiu P., Vastardis A. (2020). Covid-19 and the Precarity of International Investment Law. *IEL Collective*, <https://medium.com/iel-collective/covid-19-and-the-precarity-of-international-investment-law-c9fc254b3878> (17/08/2021).
- Dolzer R. (2005). The Impact of International Investment Treaties on Domestic Administrative Law. *New York Journal of International Law and Politics*, 37, 953-972.
- Firoozmand, M. R. & Zamani, J. (2017). Force Majeure in International Contracts: Current Trends and How International Arbitration Practice is Responding. *Arbitration International*, 33, 395-415.
- Fry, J. D. & Repousis, O. G. (2016). Towards a New World for Investor-State Arbitration Through Transparency. *New York Journal of International Law and Politics*, 48, 795-865.
- Giray, F. K. (2013). *Milletlerarası Yatırım Tahkiminde Kamulaştırmadan Doğan Tazminat ve Tazminatın Hesaplanmasında Kullanılan Yöntemler*. 2. Baskı, İstanbul: Beta Basımevi.
- Gözübüyük, Ş. & Tan, T. (2013). *İdare Hukuku*, Güncelleştirilmiş 9. Bası, Ankara: Seçkin Yayınları.

- Guntrip, E. (2016). Self-Determination and Foreign Direct Investment: Reimagining Sovereignty in International Investment Law. *International and Comparative Law Quarterly*, 65(4), 829–857.
- Jagota, S. P. (1985). State responsibility: Circumstances Precluding Wrongfulness. *Netherlands Yearbook of International Law*, 16, 249–277.
- Kiraz, Ş. E., & Üstün, E. Y. (2020). Covid-19 and *Force Majeure* Clauses: An Examination of Arbitral Tribunal’s Awards. *Uniform Law Review*, 25(4), 437–465.
- Kowalski, P. (2020). Will the post-Covid world be less open to foreign direct investment?. Editors: Baldwin, R., ve Evenett, S., COVID-19 and Trade Policy: Why Turning Inward Won’t Work, 131–149, CEPR Press.
- Ostrove, M., Brown de Vejar, K., / Sanderson, B. (2020). Covid-19 – A Legitimate Basis for Investment Claims?. <https://www.dlapiper.com/en/europe/insights/publications/2020/04/covid-19-a-legitimate-basis-for-investment-claims/> (19/08/2021).
- Paddeu, F. & Parlett, K. (2020). Covid-19 and Investment Treaty Claims. Kluwer Arbitration Blog, <http://arbitrationblog.kluwerarbitration.com/2020/03/30/covid-19-and-investment-treaty-claims/> (10/08/2021).
- Pazarıcı, H. (2013). Uluslararası Hukuk. Ankara: Turhan Kitabevi.
- Sanderson, C. (2020). Mexico Faces Potential Claims Over Pandemic Response. *Global Arbitration Review*, <https://globalarbitrationreview.com/coronavirus/mexico-faces-potential-claims-over-pandemic-response> (10/06/2021).
- Sanderson, C. (2020). Peru Warned of Potential ICSID Claims over Covid-19 Measures. *Global Arbitration Review*, <https://globalarbitrationreview.com/coronavirus/peru-warned-of-potential-icsid-claims-over-covid-19-measures> (18/08/2021).
- Schill, S. W. (2019). The European Union’s Foreign Direct Investment Screening Paradox: Tightening Inward Investment Control to Further External Investment Liberalization. *Legal Issues of Economic Integration* 46(2), 105-128.
- Schmidt, S. (2020). Austria: Thoughts on the Legitimacy, Sustainability and Future of ISDS in Times of Crisis. *Mondaq*, <https://www.mondaq.com/austria/operational-impacts-and-strategy/988580/thoughts-on-the-legitimacy-sustainability-and-future-of-isds-in-times-of-crisis> (18/08/2021).

Sebastiani, F. (2020). Investor-State Disputes during the Covid-19 Pandemic: Balancing Public Health Concerns and Foreign Investors' Rights, *Sciences Po Law Review*, <https://www.revuedesjuristesdesciencespo.com/index.php/2020/11/13/investor-state-disputes-during-the-covid-19-pandemic-balancing-public-health-concerns-and-foreign-investors-rights/> (10/08/2021).

Wexler, J. (1987). Rainbow Warrior Affair: State and Agent Responsibility for Authorized Violations of International Law. *Boston University of International Law Journal*, 5., 389-412.

Zamir, N. (2017). The Police Powers Doctrine in International Investment Law. *Manchester Journal of International Economic Law*, 14, 318-337.

Yargı Kararları, Uluslararası Kuruluşların Raporları, Andlaşma Metinleri

African Union The African Union's Declaration on Covid-Related ISDS Risks (2021) Annex V: Draft Declaration on The Risk of Investor-State Dispute Settlement With Respect To Covid-19 Pandemic Related Measures. <https://www.iisd.org/articles/african-union-ministerial-declaration-covid-related-isds-risks-why-it-matters-now> (18/08/2021).

Agreement Between The Government of The Republic of Turkey and The Government of The People's Republic of China Concerning The Reciprocal Promotion and Protection of Investments (2020). <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements> (19/08/2021).

Belgium-Luxembourg Economic Union Model BIT 2019. <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/model-agreements> (19/08/2021).

Bischoff Case, German-Venezuelan Commission, Reports of International Arbitral Awards, 1903, Vol. X, 420-421.

Canada Model BIT 2021. <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/model-agreements> (19/08/2021).

Glencore Finance (Bermuda) Ltd v. The Plurinational State of Bolivia (PCA Case No. 2016-39), Procedural Order No. 11, 5 May 2020. <https://www.italaw.com/cases/5941> (19/08/2021).

Glencore Finance (Bermuda) Limited v. Plurinational State of Bolivia (PCA Case No. 2016-39), Procedural Order No: 10, 20 January 2020. <https://www.italaw.com/cases/5941> (19/08/2021).

ICC Force Majeure Clause, International Chamber of Commerce, Publication No. 650, Paris 2002, <https://iccwbo.org/content/uploads/sites/3/2017/02/ICC-Force-Majeure-Hardship-Clause.pdf> (19/08/2021).

Impregilo S.p.A. v. Argentine Republic, ICSID Case No. ARB/07/17, Award of 21 January 2011, [https://www.italaw.com/cases/554_\(19/08/2021\)](https://www.italaw.com/cases/554_(19/08/2021)).

International Court of Justice, Gabčíkovo-Nagymaros Project (Hungary/Slovakia), Judgment of 25 September 1997, <https://www.icj-cij.org/en/case/92> (19/08/2021).

International Institute for Sustainable Development (IISD) (2020). Proposed Text And Commentary: Agreement for the Coordinated Suspension of Investor–State Dispute Settlement With Respect to COVID-19- Related Measures and Disputes. <https://www.iisd.org/system/files/2021-02/suspension-isds-covid-19-en.pdf> (18/08/2021).

Investment Policy Hub (2021). Most Recent Hubs. IIA's. <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements> (18/08/2021).

Italy Model BIT 2020. <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/model-agreements> (19/08/2021).

Korea-Japan BIT (2003). Agreement Between The Government of The Republic of Korea and The Government Of Japan for The Liberalisation, Promotion and Protection of Investment. <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/model-agreements> (19/08/2021).

Marfin Investment Group Holdings S.A., Alexandros Bakatselos and others v. Republic of Cyprus (ICSID Case No. ARB/13/27), Award of 26 July 2018.

National Grid plc v. The Argentine Republic (UNCITRAL), Award of 3 November 2008, <https://www.italaw.com/cases/732> (19/08/2021).

Netherlands Model BIT 2019. <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/model-agreements> (19/08/2021).

Open-Ended Intergovernmental Working Group on Transnational Corporations and Other Business Enterprises with Respect to Human Rights (2020). OEIGWG Chairmanship Second Revised Draft of Legally Binding Instrument To Regulate, in International Human Rights Law. The Activities of Transnational Corporations and Other Business Enterprises,

- https://www.ohchr.org/Documents/HRBodies/HRCouncil/WGTransCorp/Session6/OEIGWG_Chair-Rapporteur_second_revised_draft_LBI_on_TNCs_and_OBEs_with_respect_to_Human_Rights.pdf (18/08/2021).
- Philip Morris Brands Sàrl, Philip Morris Products S.A. and Abal Hermanos S.A. v. Oriental Republic of Uruguay, ICSID Case No. ARB/10/7. Award of 8 July 2016.
- Saluka Investments B.V. v. The Czech Republic, Partial Award of 17 March 2006, <https://www.italaw.com/cases/documents/963> (19/08/2021).
- S.D. Myers, Inc. v. Government of Canada (UNCITRAL), Partial Award of 13 November 2000, <https://www.italaw.com/cases/969> (19/08/2021).
- Teinver S.A., Transportes de Cercanías S.A. and Autobuses Urbanos del Sur S.A. v. The Argentine Republic (ICSID Case No. ARB/09/1), Award of 21 July 2017.
- Uluslararası Hukuka Aykırı Eylemlerinden Dolayı Devletin Sorumluluğu” Taslak Maddeleri (Final Draft Articles), Draft Articles on Responsibility of States for Internationally Wrongful Acts, Text adopted by the International Law Commission at its fifty-third session, in 2001, and submitted to the General Assembly as a part of the Commission’s report covering the work of that session (A/56/10).
- United States-Mexico-Canada Agreement-USMCA (2020). <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement> (19/08/2021).
- Urbaser S.A. and Consorcio de Aguas Bilbao Bizkaia, Bilbao Biskaia Ur Partzuergoa v. The Argentine Republic, ICSID Case No. ARB/07/26, Award of 8 December 2016 <https://www.italaw.com/cases/1144> (19/08/2021).
- International Civil Aviation Organization (ICAO), Convention on Civil Aviation (Chicago Convention), 7 December 1944, (1994) 15 U.N.T.S. 295
- United Nations Convention on the Law of the Sea (UNCLOS), 10 December 1982, 1833 U.N.T.S. 397.
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) Investment Policy Monitor No. 24 (UNCTAD/DIAE/PCB/INF/2021/2), February 2021, https://unctad.org/system/files/official-document/diaepcbinf2021d2_en.pdf (10/06/2021).
- UNCTAD World Investment Report 2021 (UNCTAD/WIR/2021), https://unctad.org/system/files/official-document/wir2021_en.pdf (10/06/2021).



Araştırma Makalesi, Gönderim Tarihi: 29.07.2021; Kabul Tarihi: 29.10.2021
DOI:10.47129/bartiniibf.976127

TR81 Bölgesinin Yenilenebilir Enerji Durumu

Doç. Dr. Ahmet KAMACI

Bartın Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü

akamaci@bartin.edu.tr, OrcID: 0000-0002-7858-6131

Doç. Dr. Yaşar AKÇA

Bartın Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü

yakca@bartin.edu.tr, OrcID: 0000-0001-6207-0387

Öz

Sürdürülebilir bir yaşam kalitesi sağlayabilmek için sürdürülebilir bir enerji üretim sistemi kaynaklarının oluşturulması gerekmektedir. Geleneksel enerji kaynaklarını oluşturan petrol, doğalgaz ve kömürün kullanımı sonucunda çevreye olan zararları gün geçtikçe artmaktadır. Ülkeler bugün fosil yakıtların alternatifini oluşturan yenilenebilir enerji kaynaklarına yönelmişlerdir. Bu çalışmanın amacı TR81 bölgesinin (Bartın, Karabük, Zonguldak) yenilenebilir enerji kaynaklarının biyokütle, güneş enerjisi, hidrolik, jeotermal enerji ve rüzgâr enerjisi olmak üzere beş kategoride durumunun incelenmesidir. Çalışma kapsamında öncelikle konu ile ilgili literatür taranmıştır. Bölgenin yenilenebilir enerji türleri açısından gösterge rakamları ortaya konulmuştur. Sonuç kısmında bölgenin yenilenebilir enerji kaynaklarında mevcut durum tespit edilmiştir. Gerek yerli ve gerekse yabancı özel sektör enerji yatırımcıları ile kamu sektörü için yenilenebilir enerji yatırımlarında yol haritası oluşturulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Biyokütle, Güneş Enerjisi, Hidrolik, Jeotermal Enerji, Rüzgâr Enerjisi

JEL Sınıflandırmaları: Q41, Q42.

Renewable Energy Status of TR81 Region

Abstract

To ensure a sustainable quality of life, sustainable energy production system sources need to be established. As a result of the use of oil, natural gas and coal, which make up traditional energy sources, their damage to the environment beings is increasing day by day. Countries today have turned to renewable energy sources which are an alternative to fossil fuels. The aim of this study is to scrutinize the state of renewable energy sources in the TR81 region (Bartın, Karabük, Zonguldak) in five categories: biomass, solar energy, hydraulics, geothermal energy and wind energy. In this context, literature on the subject was searched first. Indicative figures were put forward in terms of the renewable energy types of the region. In the conclusion section, the current situation of the region in renewable energy sources is determined. A roadmap for renewable energy investments was established for both domestic and foreign private-sector energy investors and the public sector.

Keywords: Biomass, Solar Energy, Hydro Energy, Geothermal Energy, Wind Energy.

JEL Classification: Q41, Q42.

Giriş

Enerji, hayatın olmazsa olmaz temel bileşenlerinden biridir. Her ülkenin ekonomik yönden kalkınmasında, sanayileşmesinde ve refahın sağlanmasında gereklidir. Bütün endüstriler enerjiye ihtiyaç duymakta ve sahip oldukları enerji sayesinde faaliyetlerini sürdürmektedirler. Ayrıca artan nüfus, köyden kente göçle birlikte yoğun şehirleşme, teknolojik gelişmeler, yeni makine ve cihazların kullanımı enerjiye olan ihtiyacı körüklemektedir. Türkiye'nin cari işlemleri içinde yer alan ithalat rakamının büyük bir kısmını enerji ve türevleri meydana getirmektedir. Ülke çapında ihtiyaç duyulan enerji talebi özellikle ithalat yoluyla karşılanmaktadır. Enerjide dışa bağımlılık, hem kur riskini hem de muhtemel yaşanabilecek enerji darboğazlarına karşı ekonomiyi korumasız hale getirmektedir.

Enerji kaynakları iki türden meydana gelmektedir. Bunlar; yenilenemez enerji kaynakları ve yenilenebilir enerji kaynaklarıdır. Kullanıldığında tükenen enerji kaynaklarına yenilenemez enerji kaynakları denir. Bu yenilenemez enerji kaynakları; petrol, doğalgaz ve kömürden oluşur (Yağlı, Koç, Koç, Görgülü ve Tandıroğlu, 2016). Yenilenemez enerji kaynakları sonlu olduğundan kullanıldığında hem tükenmekte hem de içeriğinde yer alan maddeler dolayısıyla çevreye zarar vermektedir.

Diğer taraftan tüketilmesine rağmen hiçbir zaman azalmayan, doğal olarak kendiliğinden yenilenen, temiz ve güvenli enerji kaynakları da bulunmaktadır. Bu tür

enerji kaynaklarına yenilenebilir enerji denilmektedir. Özellikle hidrolik, güneş, rüzgâr, jeotermal ve biyokütle enerjileri yenilenebilir enerji kaynaklarını temsil etmektedir. Dünya ülkelerinin sahip oldukları potansiyel yenilenebilir enerji kaynaklarını harekete geçirme ve kullanma trendleri yıllar itibariyle artmaktadır (Ürün ve Soyu, 2016:32).

1. Yenilenebilir Enerji Kaynakları

Yenilenebilir enerji kaynakları, yenilenemez enerji kaynaklarına göre daha çevrecidir. Hiçbir zaman tükenmeyen ve sürekli kendini yenileyen kaynaklardır. Bu kaynaklar, güneş, rüzgâr, hidrolik, biyokütle ve jeotermal enerjiden oluşmaktadır (Kaya, Şenel ve Koç, 2018:219). Ayrıca dalga-gelgitleri ve hidrojen diğer yenilenebilir enerji kaynakları arasında yer almaktadır. Güneş enerjisinin kaynağı güneştir. Rüzgâr enerjisinin kaynağı rüzgârdır. Hidrolik enerjinin kaynağı nehirler ve akarsulardır. Biyokütle enerjisi biyolojik atıklardan elde edilirken; jeotermal enerji yeraltı sularından elde edilmektedir. Dalga gelgit enerjisi ise okyanus ve denizlerden elde edilmektedir. Hidrojen enerjisi, su ve hidroksitlerden elde edilmektedir.

1.1. Güneş Enerjisi

Dünyanın yenilenebilir enerji kaynaklarından en önemlisi güneştir. Güneş enerjisi, tüm enerji akışlarını etkilemektedir. Hem ısıveren hem bu ısıyı elektriğe çeviren bir kaynaktır (Varınca ve Gönüllü, 2006:271). Güneş enerjisini ısı ve elektriğe dönüştüren temel araçlar; güneş kolektörleri, güneş pilleri ve güneş santralleridir (Kaya ve Koç, 2015:41). Güneş enerjisinden ısıtma ve elektrik elde etmekte yararlanılmaktadır. Güneş enerjisi çevreci, temiz ve güvenli bir enerji kaynağı olduğu için fosil enerji kaynaklarına alternatiftir. Türkiye'nin güneş potansiyeli coğrafi konumdan kaynaklı olarak oldukça iyi durumdadır.

1.2. Rüzgâr Enerjisi

Rüzgâr gücü, dünyada kullanımı en çok artan yenilenebilir enerji kaynağıdır (Ata ve Öcal, 2014:3). Güneş, dünya atmosferini ve yeryüzü coğrafyasını farklı derecelerde ısıtmaktadır. Isınan hava atmosfere doğru yükselir. Isınan havanın yerini soğuk hava doldurarak rüzgâr ortaya çıkmaktadır. Ayrıca yeryüzünün sahip olduğu sıcaklık, nem ve basınç farklılıkları da hava hareketlerine yol açar. Rüzgâr, atmosferde bolca bulunur. Her ne kadar enerjisi üreten rüzgâr türbinlerinin kurulum maliyeti yüksek (Bağcı, 2019:108) olsa da kısa sürede faaliyete geçirilmektedir. Rüzgâr türbinleriyle kinetik enerji elektrik enerjisine dönüşür (Şenel ve Koç, 2015:47). Türbinler, 30 yıl gibi uzun bir süre kullanıldığından kurulum maliyetleri yıllar itibariyle düşer. Rüzgâr enerjisinin dezavantajları da vardır. Örneğin rüzgârın hızı değişken olduğundan her yere rüzgâr santrali kurulamaz. Bu sebeple rüzgâr enerjisi bölgeye özgü yenilenebilir enerji kaynağıdır ve çok fazla tercih edilmektedir (Özen, Şaşmaz ve Bahtiyar, 2015:88; Yılmaz ve Özç, 2018:530).

1.3. Hidroelektrik Enerji

Akarsulardan elde edilmektedir. Hidrolik enerji, suyun barajdan düşmesiyle ortaya çıkmaktadır. Dünyada en yaygın kullanılan yenilenebilir enerji kaynağıdır. Su kıtlığı ve kuraklık gibi sorunlar hidrolik enerji üretimini negatif etkilemektedir. Bakım giderleri düşüktür. Temiz çevre bakımından oldukça önemli bir yere sahiptir (Karagöl ve Kavaz, 2017:13). Özellikle nehir yataklarında kurulan barajlar sayesinde su tutulmakta ve bu sudan elektrik üretimi gerçekleştirilmektedir (Koç ve Şenel, 2013:37).

1.4. Biyokütle Enerji

Fosil olmamış bitkisel ve hayvansal maddelerden, evsel ve sanayi atıklarından elde edilen yenilenebilir enerji kaynağıdır. Biyokütle enerjisi, yakıt olarak kullanıldığından dolayı biyoyakıt olarak da anılmaktadır (İllez, 2020:317). Biyokütle enerjisi, çevre kirliliğine neden olmaz. Mevcut çevre kirliliğinin azaltılmasında faydalıdır (Bağcı, 2019:109). Biyokütlenin üretiminde %64 odun atıkları, %24 kentsel katı atıklar, %5 tarımsal atıklar ve %5 atık gazlar kullanılmaktadır (Önal ve Yarbay, 2010:88).

1.5. Jeotermal Enerji

Elektrik üretiminde, ısıtma amaçlı olarak, sıcak su temininde, termal turizm ve sanayi faaliyetlerinde kullanılmaktadır. Jeotermal enerji, yerkabuğunun derinliklerindeki sıcak kuru kayaların içerdiği su, buhar veya gaz formundaki termal bir enerjidir (Kaya ve Koç, 2015:41). Sıcak su ve buhar sonucunda elde edilmektedir. Alp-Himalaya sistemi içinde bulunan Türkiye aktif faylar bakımından oldukça zengindir. Bu fay hatları boyunca oldukça fazla doğal sıcak su akışı mevcuttur (Yılmaz, 2012:43). Jeotermal enerji şeker üretiminden tuz üretimine, konservecilik, mantar yetiştiriciliği, balık kurutma, sera, kümes ve havuz ısıtmasına kadar birçok alanda kullanılmaktadır.

1.6. Diğer Yenilenebilir Enerjiler

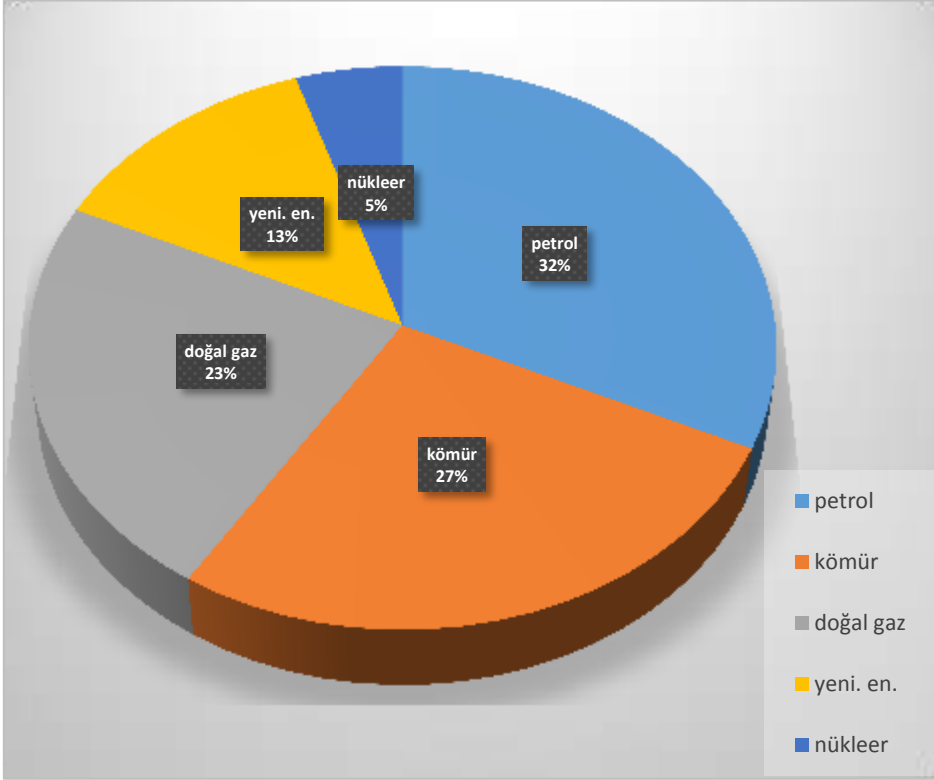
Yenilenebilir enerji kaynakları olarak yukarıda söz konusu edilen 5 kaynak gösterilse de dalga gel-git ve hidrojen enerjisi diğer yenilenebilir enerjilerdir. Dalga gel-git enerjisi, yüksek enlemlere sahip bölgelerde rüzgârların sayesinde deniz yüzeyinde oluşan dalgalardan elde edilmektedir (Akova, 2008:190). Tükenmez bir enerji kaynağı olan dalga gel-git enerjisinin bazı olumsuz yanları da vardır. Bunlar; günün belli zamanlarında elde edilmesi ve sadece belli bölgelerde oluşmasıdır (Çukurçayır ve Sağır, 2008:268).

Ele alınacak son yenilenebilir enerji kaynağı hidrojen enerjisidir. Karbon içermediğinden çevre kirliliği problemlerine yol açmayan hidrojen, aslında doğal bir enerji kaynağı değildir. Birincil enerji kaynaklarından üretilerek kullanılır. Maliyeti fazla olsa da bu maliyetin zaman içinde düşeceği ve yakın gelecekte daha fazla kullanılacağı öngörülmektedir (Kumbur, Özer, Özsoy ve Avcı, 2005).

2. Dünyada Yenilenebilir Enerjinin Durumu

Yenilenebilir enerji kaynakları daha çevreci olsa da yenilenemez enerji kaynakları çok daha fazla kullanılmaktadır. Ancak bu kaynakların kullanıma bağlı olarak azalması nedeniyle ülkeler yenilenebilir enerji kaynaklarına yönelmekte ve her geçen gün daha fazla yenilenebilir enerjiyi kullanmaktadır. Grafik 1’de 2018 yılında dünya enerji arzının görünümü verilmiştir.

Grafik 1: Dünya Enerji Arzı (2018)



Kaynak: www.iea.org

Grafik 1’de görüldüğü üzere, 2018 yılında dünyada yenilenemez enerji kaynaklarının toplam enerji arzı içindeki payı %87 iken; yenilenebilir enerjinin payı sadece %13’tür. Yenilenemez enerji arzında ilk sırayı petrol almakta ve petrolü kömür ve doğalgaz takip etmektedir.

Tablo 1’de ise, 2018 yılındaki toplam enerji arzında dünyada ilk 10 ülke verilmiştir.

Tablo 1: Toplam Enerji Arzında İlk 10 Ülke (2018)

Ülke	Toplam Enerji Arzı (Mtoe)	Dünya Payı (2018)
Çin	3196	22.4%
ABD	2231	15.6%
Hindistan	919	6.4%
Rusya	759	5.3%
Japonya	426	3%
Almanya	302	2.1%
Kanada	298	2.1%
Brezilya	287	2.0%
Kore	282	2.0%
İran	266	1.9%
DÜNYA	14282	100%

Kaynak: iea.org

Tablo 1’e göre, dünyada toplam enerji arzında %22,4’lük pay ile Çin ilk sıradadır. Çin’i %15,6’lık pay ile ABD, %6,4’lük pay ile Hindistan ve %5,3’lük pay ile Rusya takip etmektedir. Diğer bir deyişle ilk 4 ülke dünyadaki toplam enerjinin yarısını üretmektedir. Türkiye ise 144,2 Mtoe (milyon ton eşdeğer petrol) ile 18. sıradadır ve dünyadaki enerji arzının %1’inden daha fazlasını üretmektedir. Ancak Grafik 1’de görüldüğü üzere bu enerji arzının büyük çoğunluğu yenilenemez enerjidir ve Tablo 1’deki rakamlar yakın gelecekte değişebilecektir.

Tablo 2’de ülkelerin yenilenebilir enerji kapasiteleri verilmiştir.

Tablo 2: Toplam Yenilenebilir Enerji Kapasitesi

Ülke	2017 (MW)
DÜNYA	2 179 099
Afrika	42 139
Etiyopya	4 301
G. Afrika	4 959
ASYA	918 655
Çin	618 803
Hindistan	106 282
AVRASYA	96 326
Rusya	51 779
Türkiye	38 725
AVRUPA	512 348
Almanya	113 058
İspanya	47 989
AB-28	445 496
Kuzey Amerika	347 635
ABD	229 913
Güney Amerika	202 120
Brezilya	128 293

Kaynak: IRENA, 2018:2-5.

Tablo 2'ye göre, dünyada yenilenebilir enerji kapasitesinde en büyük kıta %42 ile Asya'dır ve bu kıtadaki Çin, %28 ile tek başına yenilenebilir enerji kapasitesine sahiptir. ABD'nin payı %10,5; Brezilya'nın payı %5,88 ve Almanya'nın payı da %5,18'dir. Türkiye ise 38725 MW (megawatt) ile dünyada %1,77'lik paya sahiptir. Tablo ve grafiklerden yola çıkarak Türkiye'nin hem dünya enerji arzında hem de yenilenebilir enerji potansiyelinde dünyada öncü bir ülke olmadığı ortaya çıkmaktadır. Genel olarak bakıldığında, Türkiye, dünyada %1'den daha fazla bir paya sahiptir.

Tablo 3'te güneş, rüzgâr ve jeotermal enerjinin dünya ülkelerindeki görünümü verilmiştir.

Tablo 3: Güneş, Rüzgâr ve Jeotermal Enerji Kurulu Gücü (MW)

Güneş Enerji Santrali Kurulu Gücü	Rüzgâr Santrali Kurulu Gücü	Jeotermal Enerji
Çin (204700)	Çin (187730)	ABD (3676)
ABD (75900)	ABD (88927)	Endonezya (2133)
Japonya (49000)	Almanya (59240)	Filipinler (1918)
Türkiye (6181)	Türkiye (7010)	Türkiye (1579)
DÜNYA (509668)	DÜNYA (536536)	DÜNYA (15275)

Kaynak: www.enerjiatlası.com

Tablo 3'de bazı yenilenebilir enerji kaynaklarının dünyadaki dağılımı verilmiştir. Buna göre Çin, dünyadaki güneş enerji santrallerinin %40'ına; ABD %15'ine sahiptir. Türkiye'nin payı ise %1,2'dir. Kişi başına güneş enerji santrali kurulu gücünde Almanya ilk sırada ve Hollanda ikinci sırada yer almaktadır. Türkiye ise 27.sıradadır.

Rüzgâr santrali kurulu gücünde yine Çin (%35) ve ABD (%16,5) ilk iki sırayı paylaşmaktadır. Türkiye, %1,3'lük pay ile dünya ülkeleri arasında 11.sıradadır. Kişi başına düşen rüzgâr santrali kurulu gücünde Danimarka ilk sıradadır. Türkiye 31.sırada yer bulmaktadır.

Son olarak jeotermal enerjide ABD %24 ile ilk sırada yer alırken; Endonezya %14'lük pay ile ikinci sıradadır. Türkiye ise %10'luk pay ile jeotermal enerji kurulu gücünde dünyada 4.sıradadır. Türkiye'nin yarısı kadar jeotermal enerji kurulu gücü

bulunan İzlanda ise, kişi başı jeotermal enerji kurulu gücü açısından büyük farkla ilk sıradadır.

3. Literatür Taraması

Yapılan literatür taramasında Karacadağ Kalkınma Ajansı (2010) tarafından, TRC2 (Diyarbakır ve Şanlıurfa) bölgesinin yenilenebilir enerji potansiyeli incelenmiştir. Çalışmanın sonucunda, Diyarbakır ve Şanlıurfa'nın çok fazla yenilenebilir enerji potansiyeli olmasına rağmen, mevcut potansiyelinin altında olduğu belirtilmektedir. Ayrıca bölgenin Türkiye'de önemli güneş enerji potansiyeline sahip olduğu, biyokütle enerjisinde öncü olabileceği ve rüzgâr ile jeotermal enerji açısından da iyi durumda olduğu, ancak potansiyelin yeterince kullanılmadığına işaret edilmiştir.

Çukurova Kalkınma Ajansı (2012) tarafından yapılan çalışmada, TR62 bölgesinin yenilenebilir enerji potansiyeli incelenmiştir. Çalışmada Mersin'in Gülnar, Mut ve Silifke ilçelerinde önemli düzeyde rüzgâr enerji potansiyeli olduğu, ayrıca Mersin ve Çukurova bölgesinde güneş enerji potansiyelinin oldukça fazla olduğu belirtilmiştir. Bölgede enerji verimliliğinin artırılması için hibrit sistemlerin kullanılması gerektiğine dikkat çekilmiştir. Benzer bir çalışma da Zafer Kalkınma Ajansı (2012) tarafından, TR33 bölgesinin yenilenebilir enerji potansiyeli incelenmiştir. Çalışmanın sonucunda bölgenin önemli bir rüzgâr enerjisi potansiyeline sahip olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca bu bölgenin 1500 metreden daha çok rakımlı ve %20'den daha çok eğimli yerlerinde aşırı rüzgâr gücü barındırdığından, enerji yatırımlarına uygun olmadığı sonucuna varılmıştır. Eroğlu ve arkadaşları (2018) tarafından TR83 bölgesinin yenilenebilir enerji potansiyeli ortaya konulmuştur. Samsun'un bölge illerine göre yeterli olmasa da yenilenebilir enerji potansiyelini daha iyi kullandığı, diğer komşu illerin ise enerji yatırımı eksikliğinden dolayı mevcut potansiyellerini değerlendiremediklerine işaret edilmiştir. Güneş enerjisi için Tokat; hidrolik enerji için Samsun, rüzgâr enerjisi için Tokat, Amasya ve Çorum'un elverişli olduğu, yatırım yapıldığı takdirde önemli bir yenilenebilir enerji potansiyelinin harekete geçirileceğine işaret edilmiştir.

4. TR81 Bölgesinin Yenilenebilir Enerji Potansiyeli

BAKKA (2013) tarafından TR81 bölgesi için hazırlanan raporda, Bartın, Karabük ve Zonguldak illerinin yenilenebilir enerji potansiyelleri incelenmiştir. Çalışmada, bölgenin rüzgâr potansiyeli yeterli olmadığından rüzgâr enerji tesislerinin kurulması mümkün değildir sonucuna ulaşılmıştır. Ancak Bartın'ın ilçesi Amasra'nın elverişli bir rüzgâr enerjisi potansiyeline sahip olduğuna dikkat çekilmiştir. 2021 yılı itibarıyla sadece Zonguldak'ta 5,22 MW gücünde rüzgâr elektrik santrali faaliyettedir (<https://www.enerjiatlas.com/ruzgar/>). Türkiye'de faaliyette bulunan 269 santralin toplam rüzgâr enerji potansiyeli 9559 MW'tır ve TR81 bölgesi yaklaşık 0,005'lik payıyla oldukça yetersizdir.

Hidroelektrik enerji açısından; Bartın, Zonguldak ve Karabük'ün hidroelektrik enerji potansiyeli yüksektir. Karabük'te 35 MW, 21 MW ve 14 MW gücünde üç tane, Zonguldak İlinde 33, 11 ve 1,34 MW güçlerinde üç hidroelektrik santrali devrededir. Bartın'da ise 7,92 MWlık Kirazlıköprü barajı, 20 MW gücünde Kayadibi hidroelektrik santrali ve 6,85 MW gücünde Başak hidroelektrik santrali bulunmaktadır (<https://www.enerjiatlası.com/hidroelektrik/>). Bölgenin envanterinde önemli bir potansiyel içeren hidroelektrik santrallerinin tamamı henüz hayata geçirilememiştir.

Güneş enerjisi açısından TR81 bölgesi oldukça zayıftır. 2021 yılı itibariyle Zonguldak ilinde güneş enerjisi santrali üretim lisansına sahip 1 MW kurulu güç ile birlikte çeşitli firmalara ait lisanssız üretim yapan 1,79 MWlık güneş elektrik santralleri kullanımdadır. Ayrıca Karabük'te Enerjisa'ya ait 7 MW kurulu gücü bulunan güneş enerji santrali ve çeşitli firmalara ait lisanssız olarak faaliyet gösteren 5,15 MW güneş elektrik santralleri mevcuttur (<https://www.enerjiatlası.com/gunes/>). Bartın'da ise İl Özel İdaresi'ne ait 0,25 MW güneş enerji tesisi bulunmaktadır ve bundan başka güneş elektrik santrali mevcut değildir. Türkiye'de kayıtlı 667 güneş enerji santralinden 6'sı TR81 bölgesinde yer almaktadır. Türkiye'de kurulu olan 7170MW kurulu gücün 14,86 MWlık kısmı, diğer bir deyişle %002'si TR81 bölgesinde yer almaktadır.

Jeotermal enerji açısından TR81 bölgesinde faaliyette olan bir kuruluş bulunmamaktadır.

TR81 bölgesi, biyokütle enerjisi açısından elverişlidir. Fakat söz konusu yenilenebilir enerji kaynağının ihmal edildiği BAKKA'nın (2013) raporunda ortaya konulmuştur. 2021 yılı itibariyle Bartın, Karabük ve Zonguldak illerini kapsayan TR81 Bölgesinde Biyogaz, Biyokütle, Atık Isı ve Piroolitik Yağ Enerji Santralleri yoktur.

Sonuç

2000'li yıllardan itibaren gündeme gelen iklim değişikliği ve küresel ısınmadaki sürekli artışlar dünya çapında yenilenebilir enerji kaynaklarını gündeme çıkarmıştır. Dünya çapında tüm ülkeler, enerji ihtiyaçlarının karşılanmasında yenilenebilir enerjiye daha fazla önem vermeye başlamışlardır. Diğer taraftan yenilenebilir enerji kaynakları aynı zamanda yerli enerji üretimini de ifade etmektedir. Yerli kaynakları oluşturan yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımı sayesinde istihdam artmakta, cari açığa yol açan enerji ithalat tutarları azalmakta ve ülkenin enerji bağımlılığı minimum seviyelere çekilmektedir. Diğer taraftan da enerji kaynaklarında çeşitlilik meydana gelmektedir.

Bu çalışmada TR81 bölgesinin yenilenebilir enerji kaynakları açısından durum tespiti yapılmıştır. Rüzgâr elektrik santrallerinin kurulumu ve işletilmesinde bölge elverişsizdir. Fakat Amasra umut vadetmektedir.

Bölge illerinin sahip olduğu akarsular sayesinde hidroelektrik santralleri, enerji yatırımına elverişlidir ve yatırımcıların ilgisine açıktır. TR81 bölgesi güneş elektrik

santrali ve jeotermal enerji üretimi açısından yetersizdir. Halen küçük çapta güneş elektrik santralleri faaliyet göstermektedir.

Esas olarak biyokütle enerjisi yatırımlarında TR81 bölgesi büyük bir yenilenebilir enerji yatırım potansiyeline sahiptir. Fakat bu alanda bir yatırım bugüne kadar henüz gerçekleştirilmemiştir. Biyogaz, Biyokütle, Atık Isı ve Piroolitik Yağ Enerji Santrallerini kurup işletecek yatırımcılarını beklemektedir.

Kaynakça

- Akova, İ. (2008). *Yenilenebilir enerji kaynakları*, İstanbul: Nobel Akademik Yayıncılık
- Ata, R. ve Öcal, F. (2014). Manisa'nın yenilenebilir enerji potansiyelinin analizi, *C.B.Ü. Fen Bilimleri Dergisi*, 10(1), 1-10.
- Bağcı, E. (2019). Türkiye'de yenilenebilir enerji potansiyeli, üretimi, tüketimi ve cari işlemler dengesi ilişkisi, *Research Studies Anatolia Journal*, 2(4), 101-117.
- BAKKA (2013). 2014-2023 *Batı Karadeniz Bölge Planı Zonguldak, Karabük, Bartın Mevcut Durum Analizi*, Cilt:1, Zonguldak. <http://bakkakutuphane.org/kategori/bolge-planlari/23> (erişim tarihi 16.06.2021)
- Çukurçayır, M.A. ve Sağır, H. (2008). Enerji sorunu, çevre ve alternatif enerji kaynakları, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 20, 257-278.
- Çukurova Kalkınma Ajansı (2012). *Çukurova kalkınma ajansı yenilenebilir enerji raporu*. Haz. Ceren Topçu ve Dilşad Türtük Yünsel, 2012/03, Adana. <http://www.cka.org.tr/dosyalar/enerji.pdf> (erişim tarihi 16.06.2021)
- Eroğlu, N., Çoban, M.N. ve Kangal, N. (2018). Temiz enerji kapsamında TR83 bölgesinin değerlendirilmesi, *Balkan Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(13), 83-105. <https://www.enerjiatlas.com/> (erişim tarihi 16.06.2021)
- IRENA (2018). *Renewable capacity statistics 2018*, International Renewable Energy Agency (IRENA), Abu Dabi.
- İlleez, B. (2020). *Türkiye'de biyokütle enerjisi, İçinde: Türkiye'nin Enerji Görünümü 2020*, TMMOB Makine Mühendisleri Odası Raporu, Yayın No: MMO/717, Ankara.
- Karacadağ Kalkınma Ajansı (2010). *TRC2 (Diyarbakır-Şanlıurfa) bölgesi yenilenebilir enerji raporu*. Editör: Bülent Yeşilata, Diyarbakır.

- Karagöl, E.T. ve Kavaz, İ. (2017). Dünyada ve Türkiye’de yenilenebilir enerji, *Seta Analiz*, 197, 1-32.
- Kaya, K. ve Koç, E. (2015). Enerji kaynakları–yenilenebilir enerji durumu. *Mühendis ve Makina*, 56(668): 36-47.
- Kaya, K., Şenel, M. C. ve Koç, E. (2018). Dünyada ve Türkiye’de yenilenebilir enerji kaynaklarının değerlendirilmesi. *Technological Applied Sciences*, 13(3), 219-234.
- Koç, E. ve Şenel, M.C. (2013). Dünyada ve Türkiye’de enerji durumu-genel değerlendirme. *Mühendis ve Makina*, 54(639), 32-44.
- Kumbur, H., Özer, Z., Özsoy, H.D. ve Avcı, E.D. (2005). *Türkiye’de geleneksel ve yenilenebilir enerji kaynaklarının potansiyeli, çevresel etkilerinin karşılaştırılması*. III. Yenilenebilir Enerji Kaynakları Sempozyumu, Mersin.
- Mangır, F., Karaçor, Z., Konya, S. ve Yardımcı, P. (2018). *Yenilenebilir enerji tüketimi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki: OECD ülkeleri örneği*. Uluslararası Ekonomi Araştırmaları ve Finansal Piyasalar Kongresi, 961-980, Nevşehir.
- Önal, E. ve Yarbay, Z. (2010). Türkiye’de yenilenebilir enerji kaynakları potansiyeli ve geleceği. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Fen Bilimleri Dergisi*, 9(18), 77-96.
- Özen, A., Şaşmaz, M.Ü. ve Bahtiyar, E. (2015). Türkiye’de yeşil ekonomi açısından yenilenebilir bir enerji kaynağı: rüzgâr enerjisi, *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 17(28), 85-93.
- Şenel, M.C. ve Koç, E. (2015). Dünyada ve Türkiye’de rüzgâr enerjisi durumu-genel değerlendirme. *Mühendis ve Makina*, 56(663), 46-56.
- Ürün, E. ve Soyu, E. (2016). Türkiye'nin enerji üretiminde yenilenebilir enerji kaynakları üzerine bir değerlendirme. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, ICEBSS Özel Sayısı, 31-45.
- Varınca, K.B. ve Gönüllü, M.T. (2006). *Türkiye’de güneş enerjisi potansiyeli ve bu potansiyelin kullanım derecesi, yöntemi ve yaygınlığı üzerine bir araştırma*, 1. Ulusal Güneş ve Hidrojen Enerjisi Kongresi, Eskişehir.
- IEA, International Energy Agency, www.iea.org (Erişim tarihi 16.06.2021)
- Yağlı, H., Koç, Y., Koç, A., Görgülü, A. ve Tandiroğlu, A. (2016). Parametric optimization and exergetic analysis comparison of subcritical and supercritical organic Rankine cycle (ORC) for biogas fuelled combined heat and power

- (CHP) engine exhaust gas waste heat. *Energy*, 111, 923-932.
<https://doi.org/10.1016/j.energy.2016.05.119>
- Yılmaz, M. (2012). Türkiye'nin enerji potansiyeli ve yenilenebilir enerji kaynaklarının elektrik enerjisi üretimi açısından önemi, *Ankara Üniversitesi Çevre Bilimleri Dergisi*, 4(2), 33-54.
- Yılmaz, E.A. ve Öziç, H.C. (2018). Türkiye'nin yenilenebilir enerji potansiyeli ve gelecek hedefleri, *Ordu Üniversitesi Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi*, 8(3), 525-535.
- Zafer Kalkınma Ajansı (2012). TR33 bölgesinin yenilenebilir enerji potansiyeli ve stratejik alt bölgelerin tespiti. Proje Yürütücüsü: F. Çelebioğlu, Proje No: ZAFER/2012-01/MD-DFD, Kütahya.



Araştırma Makalesi, Gönderim Tarihi: 25.05.2021; Kabul Tarihi: 07.11.2021
DOI:10.47129/bartiniibf.942608

Türkiye’de Kişisel Gelişim Alanının Özgünlüğü: Kişisel Gelişim Kitaplarının İçerikleri ve Alanın Türk İslam Medeniyeti Bağlamında Bir Değerlendirilmesi¹

Serkan ŞENGÜL

Süleyman Demirel Üniversitesi

serkan.sdu@hotmail.com 0000-0002-7435-0455

Doç. Dr. Osman Kürşat ACAR

Süleyman Demirel Üniversitesi

osmanacar@sdu.edu.tr 0000-0002-1961-645X

Öz

Türkiye’ye birçok alanda olduğu gibi, batı medeniyetinden çok sonra giriş yapan ve Türkiye’de en çok kitabın satıldığı kişisel gelişim alanı, bugün bazı konularda eleştirilmektedir. Alanın batıdan ithal olduğu, taklit eserler kaleme alındığı, ticarileşme kaygılarının ön planda olduğu ve tüm bunların sonucunda alanın, Türk İslam Kültür ve Medeniyeti ile uyuşmayan noktalarının olduğu söylemleri eleştirilen konuların başında gelmektedir. Bu çalışmada hedef belirleme, motivasyon ve başarı kriterleri açısından Türkiye’de en çok satan ve yüz baskıyı geçen üç kitap ile batı medeniyeti eksenli ve yine aynı algoritma ile seçilen üç kitap kıyaslanmıştır. Özellikle kitapların içeriklerinin birbirine benzediği ve bu benzerlik nedeniyle ülkemizde yayımlanan eserlerin, Türk İslam Kültür Medeniyeti anlayışı ile birtakım uyuşma sorunu çektiği eleştirel bir bakış açısıyla ortaya koyulmaya çalışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Kişisel Gelişim, Kişisel Gelişim Kitapları, Türk İslam Medeniyeti

JEL Sınıflandırmaları: M12, M59, M54

¹ Bu makale ‘Türkiye’de Kişisel Gelişim Alanının Tarihçesi: Hedef Belirleme, Motivasyon ve Başarı Odaklı Kitaplar Üzerinden Bir Analiz’ isimli yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

APA: Şengül, S. ve Acar, O. K. (2021). Türkiye’de Kişisel Gelişim Alanının Özgünlüğü: Kişisel Gelişim Kitaplarının İçerikleri ve Alanın Türk İslam Medeniyeti Bağlamında Bir Değerlendirilmesi. Bartın Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 12 (24), 127-149.

APA: Çevik, O. ve Deniz, V. (2021). Originality of Personal Development Areas in Turkey: The Contents of Personal Development Books and an Assessment in the Context of Turkish Islamic Civilization. Bartın University Journal of Faculty of Economics and Administrative Sciences, 12 (24), 127-149.

Originality of Personal Development Areas in Turkey: The Contents of Personal Development Books and an Assessment in the Context of Turkish Islamic Civilization

Abstract

Personal development field which most books are sold in Turkey and after a lot of western civilization, as in many areas has been criticized in some respects arriving in Turkey today. The area is imported from the west, imitation works, commercialization concerns are at the forefront, the area has points incompatible with Turkish Islamic Culture and Civilization, etc. issues are some of them. In this study, the best-selling book in Turkey and hundred print the last three goal setting, motivation and success criteria in terms of western civilization, and again the same way were compared with three-axis selected books. In particular, it has been tried to be demonstrated from a critical point of view that the contents of the books are similar and that there are some incompatibility problems with the understanding of Turkish-Islamic Culture Civilization.

Keywords: Personal Development, Personal Development Books, Turkish Islamic Civilization

JEL Classification: M12, M59, M54

Giriş

Türkiye’de kişisel gelişimin tarihçesinin 1968’de Nüvit Osmay’ın kitabı ile başladığı kabul edilmektedir. Bu yaklaşık elli yıllık kişisel gelişim tarihçesi dört dönemde ele alınabilir. Öncelikle birinci kuşak olarak adlandırılan Nüvit Osmay ile Reha Oğuz Türkkân’ın çalışmaları ve onların temsil ettiği birinci dönem (1968-1980), daha sonra 1980 askeri darbesi sonrası çalışmalar (1980-2001), ikinci kuşak olarak adlandırılan Doğan Cüceloğlu, Üstün Dökmen, Acar Baltaş vd. yazarların çalışmaları ve onların temsil ettiği ikinci dönemdir. Üçüncü kuşak olarak; Erdal Demirkıran, Mümin Sekman, Ahmet Şerif İzgören, Muhammed Bozdağ, Sıtkı Aslanhan, Ziya Baran, Cengiz Erşahin, Canten Kaya ve Alişan Kapaklıkaya gibi yazarların çalışmaları ve onların temsil ettiği üçüncü dönem 2001 ekonomik krizi sonrası hızlanan çalışmaları (2001-2010) kapsamaktadır. Türkiye’de kişisel gelişim alanı kitaplar, eğitimler noktasında bu dönemde daha çok ön plana çıkmıştır denilebilir. Ve son olarak dördüncü kuşak olarak kabul edilen Metin Hara, Bircan Yıldırım, Ömer Ekinci, Haluk Tatar gibi yazarların çalışmaları ve onların temsil ettiği dördüncü dönem 2010 sonrası yeni söylem ve uygulamaların hâkim olduğu dönem şeklinde bir tanımlanabilir.

Türkiye’de kişisel gelişim alanında ağır basan hususun, ‘kişisel kurtuluş savaşı’ olması nedeniyle hedef belirleme, motivasyon ve başarı odaklı eğitim ve kitapların daha

baskın olması sonucunu doğurmuştur. Söz konusu kitaplar, kişisel gelişimin diğer konularını ele alan kitaplara nazaran daha fazla satmıştır ve çok satanlar listesinde çoğu zaman zirvede yer aldıkları görülmüştür. İnsanların yoğun olarak rağbet gösterdiği eğitimlerin de yine hedef belirleme, motivasyon ve başarı üzerine yapılan seminer ve eğitimler olduğu söylenebilir.

Başarı odaklı seminer ve kitapların yanında bir başka konu başlığı iletişim ve liderlik temalı kitap ve eğitimler olduğu görülmektedir. Kişisel gelişim kitapları ve eğitimlerin akademik olduğunu söylemek pek mümkün değildir ve genel olarak popülizme dönük kitap ve eğitimlerdir. Bunun en önemli sebebi kuşkusuz kişisel gelişim üzerine kitap yazan insanların ciddi bir akademik unvana sahip olmamalarıdır. Bu durum kişisel gelişim kitaplarının, yazarların şahsi tecrübelerini aktardıkları eserler olmasına yol açmıştır (Ekşi, 2011, s. 18).

Bu çalışmada; Dünya genelinde en çok satanlardan seçilen üç kitap ve aynı şekilde Türkiye’de çok satan ve yüz üzeri baskı yapan üç adet kişisel gelişim kitabı seçilmiştir. Seçilen kitaplar öncelikle hedef belirleme, motivasyon ve başarı odaklılık ekseninde ele alınmış ve isim, içerik ve baskın söylemleri çerçevesinde içerikleri açısından bir değerlendirmeye tabii tutulmuştur. Bu değerlendirme ile Türkiye’de kişisel gelişim kitaplarını batıdan ithal, taklit eserler oldukları yönünde birtakım verilere ulaşılmıştır. Yine bu eserlerin, genel olarak incelemesi, karşılaştırmaların yapılması ve alanın genel değerlendirmesinden sonra, Türkiye’de kişisel gelişim alanının, Türk İslam Kültür ve Medeniyetine uygunluğu noktasında birtakım değerlendirmeler yapılmıştır.

1. Kavramsal Çerçevesi

1.1. Genel Olarak Kişisel Gelişim

Kişisel gelişimin tarihçesini Eski Yunan dönemine Platon ve Sokrata bağdaştıran araştırmalar mevcuttur. Ama bugünkü anlamda kişisel gelişimin kökeni konusunda ABD’de farklı kaynaklar vardır. Benjamin Franklin’in “Poor Richard’s Almanac” (1733-1758) adlı eseri çeşitli kaynaklarda milat olarak kabul edilmektedir. Samuel Smiles’in (1812-1904) “Self-Help” başlığı ile ilki kişisel gelişim kitabı 1859’da basılmıştır. Ve her iki eserde kendine yardım edenleri yardım göreceği teması dikkat çekmektedir. Yine farklı kaynaklarda kişisel gelişimin 1890’larda ortaya çıkan “Yeni Düşünce Hareketi”ne kadar uzanan bir geçmişi ve 1897’de kişisel gelişim efsanesi olarak kabul edilen Orison Swett Marden’in (1848–1924) “Başarı” dergisi ile alana katkısına dayandırılmaktadır ama Orison Swett Marden, gençlik döneminde kişisel gelişim alanının anlatım ruhuna uygun olarak tavan arasında dolaşırken Samuel Smiles’in kitabını bularak birçokları gibi buradan etkilendiğini belirtmiştir. Daha sonra yazılan Dale Carnegie’nin “Dost Kazanma ve İnsanları Etkileme Sanatı” adlı eseri (1936), James Allen’in “As a Man Thinketh” (1902) adlı eseri, Napoleon Hill’in “Think and Grow Rich” (1937) gibi ilerleyen dönemlerde insanlara tavsiyeler sunan köşe

yazarları ve daha iyi yaşam için ipuçları sıralayan çeşitli yazılı ürünler yayımlanmıştır. Kişisel gelişimin doğuşu ile ilgili farklı tarihler, farklı kitaplar olsa da 1929 Dünya Ekonomik Bunalımından sonra, bu kavramın daha çok geliştiği söylenebilir (Tokur, 2006; Sevim, 2013; Salerno, 2005, s. 24; Altınağaç, 2018; Starker, 2009). Kişisel gelişim dünyada ABD eksenli olarak 250 yıllık bir tarihi var iken Türkiye’de 1968’de ilk kitabın yayınlaması ve ardından 1980 siyasi ve 2001ekonomik krizleri sonrası gelişen, yaklaşık elli yıllık bir geçmişinin olduğu söylenebilir. Tabii Türk İslam Medeniyetindeki, nasihatname türü eserler ele alındığında bu tarih çok daha eskilere götürülebilir. Batı medeniyeti dışında Çin, Hint ve diğer medeniyetlerde alana ilişkin farklı bakış açıları olabilecektir.

Kişisel gelişim genel olarak, insanların sahip olduğu güç ve potansiyelinin farkına vararak kendi kendini tanıması ve sahip olduğu güç ve potansiyeli yerinde ve zamanında kullanabilmek için sahip olduğu yeti olarak tanımlanabilir (Şirin, 2005, s. 10-12). Kişisel gelişim yine, insanların hedeflerini gerçekleştirme noktasında eğitim hayatı dâhil olmak üzere emekliliğe kadar olan sürede sahip olduğu bilgi, beceri ve yetenekler ile bireysel performansını arttırıp daha yeterli, yetkin hale gelme süreci olarak ifade edilebilir. Bu noktada, kişisel gelişim alanı içinde gerek kitaplar için seçilen konular gerekse eğitim başlıklarında; liderlik, motivasyon, kriz ve stres yönetimi, sağlıklı yaşam, hızlı okuma, etkili iletişim ve beden dili, NLP bu alan için en öne çıkan konulardır (Balaban ve Çakmak, 2016, s. 2). Sacolainen’e göre kişisel gelişim ya da kişisel büyüme; insanların yetenek, becerileri veya diğer niteliklerini yaptığı çalışmalarla geliştirmesidir. İsmi her ne kadar kişisel gelişim olsa da bu durum yalnız yapılan bir olgu değildir. Kişisel gelişim için çevre ile bir etkileşim olması gerekmektedir (Kamiloğlu ve Yurttaş, 2014, s. 136).

Kişisel gelişim anlamında dünyaca ünlü isimlerden olan Anthony Robbins; kavrama motivasyon odaklı bakmış ve insanın ilk dördü temel ihtiyaçlar son ikisi ruhumuzun ihtiyaçları olmak üzere, altı temel güdüye (kesinlik ve netlik, değişiklik, önemli hissetmek, sevmek ve sevilme, öğrenmek ve gelişmek, büyüme, kapasitemizi arttırmak ve anlamak) ele alarak kişisel gelişimi, bu temel güdüleri gerçekleştirme yolu olarak tanımlamıştır (Robbins, 1993, s. 372). Yine alanın dünyaca ünlü isimlerinden Tony Buzan’a göre kişisel gelişim, insanın zihnini ve kendi gücünü fark etme çabasıdır. Zaten zihnini fark edebilen insan için değişime ayak uydurmak ve daima gelişmek de en tabii sonuç olacaktır (Buzan, 2017, s. 19).

Kişisel gelişimin en önemli yönü, insanların hedeflediklerini elde ettikçe yenisine ulaşması dürtüsüdür. Bunun için insanın, var olan potansiyelinin farkına varması ve bu potansiyeli harekete geçirecek güce sahip olduğunu kavraması kişisel gelişimin içine giren en temel konulardır. Genel itibariyle kişisel gelişimin kapsamı içine giren konular; hedeflerin belirlenmesi, duyguların ve davranışların kontrol edilmesi, olumlu düşünme, hızlı okuma, güzel konuşma, hafıza teknikleri vb. konulardır. İnsanlar bu konuların hepsi hakkında bilgi sahibidir ama gelişim, ilgi alanına

göre içlerinden seçilip odaklanılan konuda gerçekleşmektedir. Herkes kendisi için önemli olan farklı bir konuyu seçmekte ve ona yoğunlaşmaktadır (Sezik, 2001, s. 11).

Özetle kişisel gelişim; insanların kendilerini eksik gördüğü alanlarda çalışmalar yürüterek yenilenme sürecine girmesi ve özelliklerini bir adım daha ileri taşıma süresi olarak tanımlanabilir. Bu süreç her insanda eksik olan alanı tamamlama süreci olduğundan gerek tanımlar gerekse alanın oldukça çeşitlendiği ve kişisel gelişim alanı adı altında onlarca eğitim, seminer, etkinlik kampları düzenlenir hâle geldiği görülmektedir.

1.2. Kişisel Gelişime Eleştirel Bakış

Türkiye’ de özellikle son zamanlarda kişisel gelişimin batıdan uyarılma olduğu, Türk-İslam Kültür ve Medeniyet anlayışına uymadığı, pazarlama ile sunulan kapitalist sistemin, popüler kültürün bir ürünü olduğu, İslam anlayışı ile bağdaşmadığı, Türk töresine uymayan birçok anlayışı barındırdığı gibi birçok konuda eleştirilmektedir. Bu eleştirilerin yerinde olduğu, güçlü bir argüman ile bu eleştirinin yapıldığı yapılmadığı, ayrıca bir eleştiri konusu olabilmekle birlikte alanda son zamanlarda akademik literatüre yeterli şekilde yansımaya da eleştirel bakışın geliştiği söylenebilir.

Ele alınan eserler akademik eserler ile karşılaştırıldığında oldukça farklı söylemler içerebilmektedir. Özellikle psikoloji, insan kaynakları yönetimi, işletme yönetim organizasyon, iletişim alanlarındaki akademik dil, bakış açısı sorun ve çözüm önerileri noktasında akademik literatür ile kişisel gelişim literatürünün amaçları birbirine zıt olduğu söylenebilir. Kişisel gelişim okurları teoriler ya da gerçeklerle uğraşmazlar çünkü onların tek dileği kendi kişisel problemlerinin çözülmesidir. Kişisel gelişim okuyucunun eğitilmesi için genellemeler, metaforlar, ikna, ilham ve coşkunluğun kullanıldığı söylenebilir. Akademik yazın ise bu tutumların tamamından uzaktır zira mevcut bilgi birikimine yeni bilgi ya da genellemelerle katkıda bulunmada daha titiz davranılır. Bilimselliğe dayanmak gibi bir amacı olmayan kişisel gelişim kitapları ise gerçek yaşam öykülerini kullanarak olabildiğince çok insana bunların ulaştırılmasını hedefler. Bu yönüyle kişisel gelişim kitapları insanların hayatını anlayabilmesi için dinî ve geleneksel bakış açılarına alternatif olarak da nitelendirilebilir (Foskett, 2007). Prof. Dr. Kemal Sayar’ın “son yıllarda giderek çoğalan, alana yönelik bilgi birikimleri belirsiz ‘yaşam koçları’” şeklinde ifade ettiği koçlar, mentorlar, uzmanlar, eğitmenler alana yönelik eğitim almamış ve bu nedenle çalışmalarında kendinden öncekileri kopyalamış bu da bilimin insanların tepkisi çekerek akademisyen-kişisel gelişim uzmanı çatışmasını doğurduğu söylenebilir. Bu tanımlama ağırlıklı oranda doğru olsa da bu noktada iyi örneklerin varlığını da unutmamak gerekir. Alanda hem akademisyen hem de kişisel gelişim alanında kitaplar yazabilen kişilerin Nurullah Genç (2001) varlığını dile getirmek gereklidir. Nurullah Genç ya da Kemal Sayar gibi isimler, eleştirdikleri kişisel gelişim alanında kendilerine has eserler yazar isimlerin başında gelmektedir.

Oldukça kalabalık bir grup kişisel gelişim ve faydalarını esas alarak açıklamalar ve tanımlamaları yaparken, kişisel gelişimin karşısında olan ve özellikle Türkiye’nin kültürel alt yapısı ve Diyanet İşleri başkanlığının 2014 yılı Türkiye’de Dini Hayat Araştırmasında ortaya çıkan %99,2’lik kısmının dini inancı olan İslam dinine karşı olması açısından, kişisel gelişimin karşısında olan bir kitlenin de mevcut olduğu söylenebilir. Bu isimlerden Akyürek (2008) kişisel gelişim ile ilgili tanım ve görüşlerini, kişisel gelişim insanları doyumsuz yapar, kadere karşı gelmenin yolunu açar ve insanları nihayetinde mutsuzluğa götürür, kişisel gelişim; Batı’nın önümüze sürdüğü ve bizi gereğinden fazla bireysel düşünmeye iten, dolayısıyla kültürümüze ve inancımıza ters kalan bir safstadır, şeklinde açıklamıştır (Akyürek, 2008, s. 13-14).

Kişisel gelişim kavramına karşı olan isimlerden Kemal Sayar (2017)’ın ise düşüncelerini şu şekilde ifade ettiği görülmektedir. ‘Milletçe kas geliştirir gibi kişilik geliştiriyoruz.’ İnsanların kişisel gelişim ateşinin içinde yanıp kavrulduğunu, bu ateşin meddahlık taslayanların ve insanlara pürdikkat kendini dinletebilen ileri psikologların, ne olduğu belli olmayan yaşam koçlarının ve hayatı basite alan kolaycılık esaslı Kuzey Amerika’nın kişisel gelişim kitaplarıyla büyüüp gittiğine inanmaktayım. İnsanlara akıl sır erdiremeyen Sayar, ‘sürekli içindeki gücünü harekete geçir’ diyen gelişimcilerin nasıl olup da Türk insanını bu kadar etkilediğini ve insanların gündemine bu denli fazlaca nasıl yerleştiğini merak ettiğini dile getirmektedir. Anlık sloganlar ve hayata dair gerçek dışı bilgeliklerle dolu ‘hadi aslanım, hadi koçum!’ gazlamalarının nasıl alıcı bulduğuna anlam veremeyen Sayar, benliğin yükselişi, insanların kendi benliğini bulma savaşının bu kişisel gelişim saçmalığının bel kemiği olduğunu dile getirmiştir. Amerika kökenli olan kişisel gelişim, benliğin yükselişi sürecinde ortaya çıkmış ve bu durum yani benliğin var olduğu durumdan daha yüksek değerlere yönelmesi ayrışma, yozlaşma, çürüme ve yok olmayı beraberinde getirecektir. Bu yönüyle bakıldığında kişisel gelişim ne yazık ki yozlaşmanın başlangıcıdır.

Kişisel gelişimin ortaya çıkışı ve temel dayanaklarıyla özellikle Türk-İslam kültürüne uygun olmayacağını düşünen isimlerden Karayılan (2014) ise kişisel gelişimi şu şekilde açıklamıştır. Dini ve peygamberi dışlayan Batılı modern dünya, bu dışlamayı hızlı yapsa da kendi paralel inançlarını üretmekte gecikmemiştir. Modernite ve sekülerizmin getirdiği algı ile din, Batılı insanın hayatındaki önemini ve itibarını kaybetmiştir. Bu itibar kaybının sonucu kendini her şeyin tek ölçüsü olarak gören Batı, Tanrı’ya ve Evren’e karşı mutlak egemenliğini ilan etme cesareti göstermiştir! Bu çüret insanlarda inanç ve maneviyat boşluğunu ortaya çıkarmış, Batı bu durumda, insanların manevi kısmını hazzla ulaştıracak bazı arayışlara yönelmiştir. Tam olarak kişisel gelişim işte bu boşluğu doldurmanın en büyük adayı olmuştur. (Karayılan, 2014, s. 13)

Kişisel gelişim alanına yönelik olumsuz görüş ile tanımlama getirenlerden konuya dini boyut dışında bakan bir isim olan Ömer Ümitvar (2010)’a göre kişisel gelişim; gerçek dışı güdüleme söylemleri kullanan bir alandır. Kişisel gelişim anlayışıyla ilgili en büyük sorun, bu düşüncenin insana gerçekte dünyayı sandığından çok daha mutlu olabileceği ve bunu da kendisine bağlı olarak isterse sürekli kılacağı bir

ortam olarak göstermesidir. Aynı düşünce dünyayı da bu başarılı ve mutlu yaşantının gerçekleşmesi için gereken koşulları fazlasıyla barındıran bir yer olarak tanıtır. Bunun gerçek olmadığını her insan yaşayarak görmektedir denebilir.

Kişisel gelişim literatürüne yönelebilecek eleştiri sadece Türkiye’de değil doğduğu dünya olan Batıda da yapılmaktadır. Bu Noktada Dolby (2005) genel eleştirileri beş başlıkta toplayarak eleştirileri şu şekilde sıralamıştır;

- Otoriteryanizm ve gereksiz özgüven oluşturma,
- Düşük kaliteli yazın,
- Orijinallik yoksunluğu
- Terapil modeline yatkınlık,
- Erkeklerden daha çok kadın okuyuculara hitap etme (Dolby 2005, s. 58).

Bu farklı bakış açıları kişisel gelişime inananların bakış açılarını etkilememekte, inanmayanlar içinse yeni bir koz olarak görülmektedir. Kişisel gelişimin mevcut durumuyla, farklı bakış açılarına konu olmaya ve tartışılmaya devam edileceği söylenebilir.

Türkiye’de yayımlanmış devşirme kişisel gelişim kitaplarına karşıtlığı ile bilinen yazarlardan Aydın (2016) ise düşünceleri daha keskin şekilde şöyle özetlemiştir; Dünyanın başka bir ucunda yaşayan kişisel gelişim yazarlarının Türk kültürü ile taban tabana zıt öğütlerinin kitapçıların raflarını doldurmakta ve kendisine okur bulmaktadır. Türk milletini bilmeyen ve tanımayan hatta düşman olan insanların Türk milletine kazandıracığı bir şey yoktur. Türk toplumunun emsalsiz bir birikimi vardır. Türk-İslam kültürünün temel kaynakları Türk milletine yetecek düzeydedir. Taklitçiliğe ve özünden sapmaya gerek yoktur. (Aydın, 2016, s. 13)

Türkiye’de modern anlamada elli yıldır var olan kişisel gelişim konusuna eleştirel olarak bakanların önemli argümanlarından birisi de Türk-İslam Medeniyetinde tasavvuf ve tarikat geleneğinin ortaya koyduğu dünya görüşüdür denilebilir. Tasavvuf ve tarikat anlayışı insanın onarımına, insanın kâmil bir mümin olmasına giden bir yol olarak tanımlanabilir. Tekkeler sonraları işlevlerini yitirse de bu işlevi yerine getirilmesi için kurulmuştur. Tasavvuf ve tarikat inancında tekkeler, kalbini, ruhunu, vicdanını, davranışlarını, adab-ı muaşeretini onarmak, kısaca insan olmak için gidilen yerlerdir. İlim öğrenmek için gidilen yerler ise medreselerdir (Özburun, 2012).

1.3. Türk İslam Kültürü ve Medeniyeti

Kültür, tekil türden ifade ettikleri olgular bakımından insanoğlular tarihi kadar eski, toplumun toplam yapıp ettiklerini ifade etmesi bakımından yeni bir olgudur (Aydın,

2011, s. 258). Kültür, bir toplumun değişme potansiyeli taşıyan bütün hayatıdır. Toplumı oluşturan akla gelebilecek ve gelecek nesillere aktarılacak yaşam tarzının tamamı kültür olarak adlandırılabilir (Özakpınar, 2016, s. 13). Ziya Gökalp’e göre ise kültür; bir milletin dini, ahlaki, hukuki, iktisadi, lisani, akli birikimlerinin bir bütünüdür (Özkul, 2015: 170). Kültür, bir toplumun maddi ve manevi alanlarda meydana getirdiği ürünlerin tümüdür. Kültürün oluşmasında toplumun yaşadığı bölgenin coğrafi özellikleri, toplumun sosyal yapısı, geçmişte yaşadığı ve etkisinde kaldığı inanç sistemleri etkilidir. (Kılıç, 2003, s. II).

Kültürün genel tanımından sonra Türk kültürünün şekillenmesi ve genel özelliklerinin üzerinde durulacak olursa şu genel kabulleri belirtmek yanlış olmayacaktır. Türk kültürü, Türkler’in İslam dünyasına girişlerinden bu yana yavaş yavaş İslam medeniyetinin farklı ve güçlü şemsiyesi altında yerini almıştır (Şeker, 2008, s. 28). 15. yy’dan sonra artık sanat, mimari, edebiyat, devlet yönetme şekli olabildiğince İslamî bir renge bürünmüş ve Türk kültürü ile İslam dini yeni bir sentez meydana getirmiştir. Bu oluşum aslında Türklerin yeni bir geleneği de icat etmeleri şeklinde tarif edilebilir. Çünkü bu gelenek, Arap milletinin geleneğinden de büyük farklara sahip bir İslamî Türk geleneği olmuştur. Nitekim İslam dininin kabulünden sonra daha önce benimsenmiş olan geleneksel eski Türk yaşam tarzları da devam ettirilmiştir. Gerek yeni anlayışın benimsenmesi gerekse hâlihazırdaki geleneksel yapıdan tamamen kopulmaması farklı bir Türk-İslam geleneği oluşturmuştur (Koca ve Uğurlu, 2010, s. 8).

Dine ve akla ters düşmeyecek aynı zamanda da toplumun faydasına olacak örf ve adetler Kur’anı Kerim ve sünnette doğrudan hüküm bulunmayan konularda delil olarak kabul edilmiş ve bu noktalarda Türk-İslam kültürü örf ve âdetlerden beslenmiştir. İslam kültür ve medeniyeti; tevhid, hürriyet, ilmîlik, özgünlük, yerellik, evrensellik ve sulh esasları üzerine kuruludur. Ve bu esasların her birinin özünden kültürün genel kalıpları oluşmuştur (Çakmak vd, 2018, s. 25-28). Kültürün kendi özüne daima sahip çıkması yerel değerleri es geçmediğini ancak bunu yaparken bütüncül bir yaklaşıma sahip olmasının da evrensellik esasını koruduğunu gösterdiği söylenebilir. İslami kültürel yapıyı benimseyen insanların ‘komşusu açken tok yatan bizden değildir.’ diyen bir peygamberin ümmeti, aynı zamanda da ‘komşu komşunun külüne muhtaçtır.’ anlayışından hiç kopmamış atalar ve torunları olduğu belirtilebilir. Bu özelliğiyle ılımlı bir politika izlenen Türk-İslam kültürü sulh esasını hiçbir zaman terk etmemiştir denebilir.

Yenen’e göre İslami kültür ve medeniyet içerisinde insanı tüm canlılardan ayıran üç temel kriter mevcuttur. Bunlar iman, akıl ve iradedir. Bu üç ayırt edici kriter ve Türk İslam kültürünün dayandığı genel esaslar çerçevesinde kültürünün insanlar üzerinde oluşturduğu temel niteliklerin şunlar olduğu söylenebilir.

- Bencillikten uzak olma.
- Kadere inançtan kopmama.

- Kanaatkâr olma.
- Hasetten uzak olma.
- Kibirden uzak olma.
- Kusurlu olmayı kabul etme.
- İki günü birbirine eşit olmama (Yenen, 2015, s. 654-656).

Yine bir başka bakış açısıyla Türk-İslam kültüründe yetişen insanların özelliklerinden şöyle bahsedilmiştir. Türkler yaltaklanma, övgü, nifak, koğuculuk, yapmacık, gıybet, riya, dostlara iyilik için israf bilmezler. Arkadaşlarına zulmetmez, bidat nedir bilmezler. Çeşitli fikirler onları bozmamıştır, başkalarının malını hile ile hâlel saymazlar (Câhız, 2017, s. 108). Türk-İslam kültürünün dayandığı temel esaslar, bu kültüre mensup insanların ortak nitelikleri ve İslam'da insanı tüm canlılardan ayıran önemli kriterler, kişisel gelişim alanından gerçek mânâda faydalanılabilmesi için göz önünde tutulması gereken ölçütler olarak gösterilebilir.

Türk İslam Medeniyeti içerisinde önemli bir yer tutan, tasavvuf ve tarikat geleneğine kişisel gelişim ve insanın gelişimi açısından bakıldığında tasavvufta nefis ve nefsin ıslahı (kötü huyların ve süflî arzuların kaynağı olan nefsin isteklerinin ıslahı) önemli bir husustur. Tasavvufa kişisel gelişimin karşılığı tam olmasa bile bu yönden bir açıklama getirebilir. Tarikatlar müritlerinin tasavvufi düşüncede kötü istek ve arzular bütünü ve imtihan vesilesi olan nefislerini terbiyesi ile ilgilenmişlerdir. Nefis terbiye edilirse yani Allah Teâlâ ve Resulünün istediği bir hayat tarzını kendine rehber edinilirse nefes bir hale gelir ve bununla dünyada ve ahirette saadet huzur kazanılır bu da kişisel gelişimden daha farklı bir yöntem olarak kabul edilebilir. Tasavvuf ve tarikat geleneğinde öncelikle insanın gönül dünyasının manevi bir anatomisini çıkarılarak işe başlanır. Bugünkü tabir ile her insan her mürid için sahip olduğu meşrep (yaradılış, huy) ve neşvelerine (merak heyecan, büyüme, yetişme) göre yol haritası çizilir. Bu yolda insanın “İslam, iman, ihsan (iyilik etme, iyi davranma); şeriat (yol, mezhep, islam hukuku), tarikat (Allah'a ulaşmak isteyenlere mahsus âdet, yol, hal ve davranış), marifet (herkesin gösteremeyeceği beceri, Allah ve O'nun sıfatları, fiilleri, isimleri ve tecellileri hakkında mânevî tecrübeyle doğrudan elde edilen bilgi), hakikat (gerçek, zâhirin ardındaki örtülü ve gizli mâna, gerçeklik); kurb-i feraiz (Hakk'ın kula yaklaşması), kurb-i nevafile (kulun Hakk'a yaklaşması); fena fi'l-ihvan (Bütün varlığını kardeşlerinin mânevî şahsiyetinde yok etme), burada fena: fâni olmak yani yok olmak manasındadır. Fena fi'ş şeyh (İnsanın, dinini öğrendiği hocasını çok severek onda fâni olması), fena fi'r-resul (Resulullah'ı çok sevmek ve onda fâni olmak), fena fi'llah (Allahü teâlâyı her şeyden, canından, malından çok sevmektir); kalb, ruh, sır, sırru's-sır, hafî, ahfa (insanoğlunda beşi halk, beşi de emir âlemine ait on latife (letâif-i aşere) vardır. Halk âlemine ait olanlar yani anâsır-ı erbaa (hava, su, toprak, ateş) nefistir. Emir âlemine ait olanlarda kalp, ruh, sır, hafî, ahfâ şeklindedir. Nakşibendiyye tarikatında seyrüsülûk bu

beş latife ile sürdürülme usulü benimsenmiştir. letaif-i nefis; fark, cem’, cemü’l-cem’(tüm makamların toplandığı makam); ilme’l-yakin (delil ve burhan ile elde edilen kesin bilgi), ayne’l-yakin (duyularla, tecrübe ile elde edilen, bizzat müşahede sonucu elde edilen bilgi) , hakka’l-yakin (yaşayarak elde edilen bilgi, kesinlik açısından en ileri derecede bulunan doğru bilgi), olarak isimlendirilen geçilmesi gereken menzilleri vardır. Özellikle nefsin Kur’an-ı Kerim’de geçen yedi sıfatı, nefis-i emmare, nefis-i levvame, nefis-i mülhime, nefis-i mutmainne, nefis-i radiyye, nefis-i mardiyye ve nefis-i kâmile şeklinde yedi mertebeye ayrılan, tasavvuf literatüründe “etvâr-ı seb’a” diye isimlendirilen nefis olgusunu içinde en kötü nefis olan nefsi emareden nefsi kamileye (Çelik ve Yıldırım, 2018, s.21; TDV, 2020) olan yolculukta Müslüman nefis tezkiyesi(terbiyesi) ile temizlenecek iyi bir insan, kâmil bir mümin olacaktır. Bu nefis terbiyesi ile nefsin temizlenip günahlarından arınıp temizlenmesi bugünkü manadan kişisel gelişim kavramına itiraz edilmesinin kaynaklarının en önemlisidir. Bu yönü ile Türk İslam Medeniyetinde tasavvuf ve tarikat geleneğinin kişisel gelişimden, yani en iyi makama gelebilirsin, çok para kazanabilirsin, en iyi olabilirsin, en önde olmalısın, lider olmasın, başaramayacağın hiçbir konu yoktur türü söylemlerden daha farklı bir bakış açısına sahip olduğu iddia edilebilir.

2. Türkiye’de Kişisel Gelişim Alanının (Kitapların) İçeriği ve Türk İslam Kültürüne Uyumu ve Uygulanabilirliği

2.1. Çalışmanın Amacı Yöntemi

Bu çalışmada, Kişisel gelişim alanında Türkiye’de ele alınan kişisel gelişim kitapları ile Batı eksenli oluşturulan kitaplar kıyaslanarak Türkiye’deki kişisel gelişim alanında oluşturulan eserlerin özgünlüğünün incelenmesi amaçlanmıştır. Bu disiplinde taklit ve birbirinin tekrarı, popüler kültürün gölgesinde kullanılan kavramlar ile oluşturulan eserlerin ortaya konularak özgünlüğe ulaştırılması çabası bu çalışmanın önemini oluşturmaktadır.

1929 yılında gerçekleşen Büyük Bunalım sonrasında Amerika kökenli olacak biçimde, dünyada belirgin bir şekilde kabul görmeye başlayan kişisel gelişim alanının, Türkiye’ye nasıl geldiği ve Türkiye’deki varlığı ele alınmıştır. Bunun için Türkiye ve Dünya’da kişisel gelişim literatüründen örneklem olarak en çok satan kitaplar arasından üçer kitap seçilmiştir. Türkiye’de seçilen üç kitap, yüz baskıyı aşan ve bir milyon üzeri satmış, 2002 yılında yayınlanan Erdal Demirkıran’ın yazdığı ‘Ben Dünyanın En Akıllı İnsanıyım’, 2003 yılında yayımlanan Ahmet Şerif İzgören’in yazdığı ‘Şu Hortumlu Dünyada Fil Yalnız Bir Hayvandır’ ve 2005 yılında yayımlanan Mümin Sekman’ın yazdığı ‘Her Şey Seninle Başlar’ kitaplarıdır. Dünyada kişisel gelişim kitapları arasından en çok satan David J. Schwartz yazdığı ‘Büyük Düşünmenin Büyüsü’, Anthony Robbins’in yazdığı ‘Sınırsız Güç’ ve Stephen R. Covey’in yazdığı ‘Etkili İnsanların Yedi Alışkanlığı’ isimli kitaplar seçilmiştir. Seçilen kitaplar nitel analiz yöntemi ile incelenmiştir. Nitel analiz, araştırma gözlem, görüşme ve doküman analizi gibi nitel bilgi toplama yöntemlerinin kullanıldığı, algıların ve olayların olduğu gibi en

doğal hâli ile bütüncül bir biçimde gerçekliklerle ortaya konması olarak tanımlanabilir. Dokümanlar (kitaplar) ile ortaya konulan verileri açıklayabilecek kavramlara ve ilişkilere ulaşmak için içerik analizinden faydalanılmıştır (Yıldırım ve Şimşek, 2013).

Eserler, temel veri kaynağı düzeyinde ele alınarak ve kişisel gelişim alanının genel ağırlığı olarak kabul edilen; hedef belirleme, motivasyon ve başarı kavramlarına karşı tutumları dikkate alınarak; nitel araştırma yöntemi kapsamında içerik analizi aracılığıyla, ayrıntılı bir incelemeye tabii tutulmuştur. İnceleme ile öncelikle analizine tabii tutulan yabancı eserlerin, Türkiye’de yayımlanan eserlere rehber olduğu hipotezinin doğruluğu, Türkiye’de kişisel gelişim alanının, Batı’nın gölgesinde; taklit eserlerle şekillenmiş, anlık çözümler sunmuş ve geleneksel kültürümüzün dışında kaldığı iddiası araştırılmıştır. Daha sonra Türk-İslam Kültür ve Medeniyeti açısından bu eserler incelenmiştir.

Çalışmada geçerlik, güvenilirlik için nitel analiz yönteminde kullanılabilirlik inanılabilirlik, güvenilebilirlik, onaylanabilirlik ve aktarılabilirlik sağlanmaya çalışılmıştır (Creswell, 2003, s. 69). İnanılabilirlik noktasında araştırmacıların alan deneyimi ve uzmanlıkları, güvenilebilirlik noktasında kitaplar, seminerler, televizyon ve radyo program söylemleri gibi pek çok veri aynı anda kullanılmış, onaylanabilirlik noktasında seminer söylemleri ve kitaplardan birebir alıntılarla ham veriler kullanılmış, aktarılabilirlik noktasında tüm açıklığıyla ve birebir alıntılarla işlenmiş ve örneklemin neye dayanarak seçtiği açıkça ortaya koyularak geçerlik, güvenilirlik sağlanmaya çalışılmıştır. Çalışmanın kısıtlılığı, alanda bilimsel olarak yeterli çalışmanın olmaması en önemli kısıtlılıklardan birisidir. İlginç şekilde akademik çalışmalarda yeterli olmamasına rağmen, üzerine çalışma yapılan hedef belirleme, motivasyon ve başarı odaklı kişisel gelişim kitabı sayısı ise oldukça fazladır ve bunlar arasından üç kitabın tüm alan için tam anlamı ile veri olup olmaması en büyük kısıttır. Kitapların karşılaştırması öncelikle içerikleri açısından daha sonra Türk-İslam Kültür ve Medeniyeti açısından değerlendirilmiştir.

2.2. Eserlerin İçeriklerinin İncelenmesi

Bu çalışmada, dünya genelinde milyonlarca satan ve Türkçeye çevrilmesiyle birlikte Türkiye’de de önemli satış rakamlarına ulaşmış olan kişisel gelişim kitaplarından en gözde olanları; Sınırsız Güç, Büyük Düşünmenin Büyüsü ve Etkili İnsanların Yedi Alışkanlığı eserlerini rehber alarak, kitapların ana teması, genel içeriği, baskın söylemleri ve varsayılan kazanımları ele alınmıştır. Bunun yanı sıra Türkiye’de tam anlamıyla kişisel gelişim kavramının yerleşmesine vesile olan üçüncü kuşak (2001 sonrası) yazarların hedef belirleme, motivasyon ve başarı konularını işleyen, bir milyon satışa ulaşmış kitapları ele alınmış tıpkı çeviri eserlerde olduğu gibi kitapların ana teması, genel içeriği, baskın söylemleri ve varsayılan kazanımları incelenmiştir.

İncelenen altı kitabın kazanımları, tablo 1 aracılığıyla ortaya konmuş ve kitaplar arasındaki benzerliğe dikkat çekilmiştir. Aşağıda verilen tabloda görüldüğü üzere, üçü

yabancı üçü Türk yazarın kaleminden çıkmış eserler incelenmiş ve eserlerin varsayılan kazanımları arasında büyük bir benzerlik gözlenmiştir.

Hedef belirleme açısından yapılan incelemede söz konusu altı kitabın dördü ‘en iyi hedefle /en önde ol’ söylemini kullanarak hedef büyütmenin başarıya olan etkisine uzun uzun değinmiştir. Başarıya giden yolda etkili bir hedef için hedeflenenin net olması ve harekete geçilmesi gerektiği (ataleti yenmek) önerileri yine kitapların ortak kazanımlarıdır.

Motivasyon açısından kazanımlar incelendiğinde; ‘başarılı olanlarla aranda hiçbir fark yok’ söylemi okurlar için altı kitaptan beşinin ortak kazanımı olduğu görülmektedir. ‘İnanıldığın kadar başarısın’ mesajı ise yine tüm kitaplar tarafından altı çizilerek verilmeye çalışılan bir diğer kazanımdır.

Başarı üzerine söylenenler incelendiğinde ise karşımıza çıkan sonuç şu şekilde ifade edilebilir. Kitapların tamamı ‘istediğin kadar başarısın’ vurgusunu yaparken dört kitapta görünen ‘öğrenilmiş başarısızlığı terk etme ve öğrenilmiş başarı elde etme’ ve yine dört kitabın vurgu yaptığı ‘başarmak için büyük düşünmek’ vurguları okurların bu kitaplardan alacağı ortak kazanımlar olarak görülmektedir.

Tablo 1. İncelenen 6 kitabın Kazanımlarının Karşılaştırılması

	Büyük Düşünmenin Büyüsü	Etkili İnsanların 7 Alışkanlığı	Sınırsız Güç	Ben Dünyanın En Akıllı İnsanıyım	Şu Hortumlu Dünyada Fil Yalnız Bir Hayvandır	Her Şey Seninle Başlar
H	Kesin Hedefler Belirle.	Daima Geleceğini Tasarla.	Farklı Ol.	Net Hedefler Koy.	Harekete Geç.	Ataleti Yen.
E						
D	Yenilgileri Zafere Dönüştür.	Daima Kendini Yenile.	Başarılı İnsanları Modelle.	Uykunu Azalt.	Önce İç Engellerini Aş.	Önce İç Engellerini Aş.
E						
F	En Önde Ol.	Daima En Önde Ol	En Önde Ol.	En Önde/En İyi Ol.	Bir Kapıyı 40 Kez Çal.	Bir Kapıyı Defalarca Çal.
M	Başarılı Olacağıma İnanırsan Başarısın.	İnanıldığın Kadar Başarısın.	Güçlü Gibi Davran.	Mükemmelisin.	İnanıldığın Kadar Başarısın.	Herkesten Önce Ben Kendine Güven.
O						
T						

İ V A S Y	İnanç, Yapma Gücünü Harekete Geçirir.	İçten Dışa Değişimle Başarırsın.	Eyleme Geçmek Başarıyı Getirecek.	Kartal Gibi Doğup Tavuk Gibi Ölme.	Önce Sen Harekete Geç.	Her Şey Seninle Başlar.
O N	Sen Çok Değerlisin.	Birlik Olmak Başarıyı Güçlendirir.	Başaranlar la Aranda Hiçbir Fark Yok.	Başaranlar ın Senden Bir Farkı Yok.	İstersen Yaparsın.	İstersen Yaparsın.
	Ezberlenmi ş Başarısızlı ğı Unut.	Başarısızlıkları Kabul Ederek Ders Al.	İnanç, Başarının Ön Koşuludur	Başarama zsın Öğretisini Yık.	Başarısızlığı Kabul Ederek Ders Al.	Öğrenişmiş Başarıya Ulaş.
B A Ş	Başarının Sırrı, Büyük Düşünmekt ir.	Başarının Sırrı, Sonunu Düşünerek Başlamaktır!	Başarmak İçin Hırsla Çalış.	Başarmak İçin Daima Büyük Düşün.	Başarıya Hırslı Bulaştırma.	Başarının Sırrı Değişime Kendinden Başlamaktır.
A R I	Girişimcili ği Geliştir.	Başarmak Uğruna Her Şeyi Göze Alıp Sonucuna Katlan.	İstedğin Olana Kadar İste.	Başarma İhtimalin %50.	Başarmak Uğruna Her Şeyi Göze Alıp Sonucuna Katlan.	Pes Etmeden Çalış.

Kaynak: Söz Konusu 6 Kitabın İçeriğinden Faydalanılarak Hazırlanmıştır.

İncelenen altı kitabın genel kazanımlarının karşılaştırılmasının ardından bu kazanımlara ulaşılmak istenen yolda okurlara verilen tavsiye ve şartlandırmaların yer aldığı söylemler ise ayrı bir tablo yapılarak ele alınmıştır. Kitapların söylem benzerlikleri, Tablo 2 yardımıyla yorumlanmıştır.

Tablo 2. İncelenen 6 kitabın Söylemlerinin Karşılaştırılması

	Büyük Düşünmeni n Büyüsü	Etkili İnsanların 7 Ahlaklılığı	Sınırsız Güç	Ben Dünyanın En Akıllı İnsanırım	Şu Hortumlu Dünyada Fil Yalnız Bir Hayvandır	Her Şey Seninle Başlar
	İnanmaktan Vazgeçeme	İnanmaktan Vazgeçeme	İnanmaktan Vazgeçeme	İnanmaktan Vazgeçeme	İnanmaktan Vazgeçme	Hayatını Bir Beden Büyüt

Kitapların Başkın Söylemleri	Harekete Geç	Hatalarını Kabul Et	Harekete Geç	Harekete Geç	Harekete Geç	Harekete Geç
	Seçim Yap	Sözlerine Bağlı Kal	Seçim Yap	Seçim Yap	Seçim Yap	Seçim Yap
	Denemekten Vazgeçme	Duygusal Banka Hesabı Aç	Denemekten Vazgeçme	Denemekten Vazgeçme	Denemekten Vazgeçme	Denemekten Vazgeçme
	Bütüncül Düşün	Bütüncül Düşün	Bütüncül Düşün	Bütüncül Düşün	Bütüncül Düşün	Bütüncül Düşün
	Aynı Kişi Olmayacaksn	Aynı Kişi Olmayacaksn	Aynı Kişi Olmayacaksn	Aynı Kişi Olmayacaksn	Aynı Kişi Olmayacaksn	Aynı Kişi Olmayacaksn
	Geleceğe Odaklan	Geleceğe Odaklan	Geleceğe Odaklan	Geleceğe Odaklan	Çözüme Odaklan	Çözüme Odaklan
	Anı Kaçırma	Sinerjinin Büyüsüne İnan	Anı Kaçırma	Anı Kaçırma	Sevginin Sinerjisine İnan	Hayal Kurmaktan Vazgeçme
	Fikir Üret	Yenilenmekten Kaçma	Fikir Üret	Beynini Gereksiz Yorma	Yenilenmekten Kaçma	Elalem Ne Der Düşüncesinde n Uzaklaş
	Güven Sağla	Güven Sağla	Daima İyiye Odaklan	Daima İyiye Odaklan	Seçilen Olma	Zirveyi Kalcı Zannetme
	Dünyayı Kurtarmaya Kendinden Başla	Dünyayı Kurtarmaya Kendinden Başla	Dünyayı Kurtarmaya Kendinden Başla	Dünyayı Kurtarmaya Kendinden Başla	Dünyayı Kurtarmaya Kendinden Başla	Dünyayı Kurtarmaya Kendinden Başla
Seçilen Olma	İnsiyatif Al	Farklı Ol	Farklı Ol, Seçilen Olma	İnsiyatif Sende.	Seçilen Olma	

Kaynak: Söz Konusu 6 Kitabın İçeriğinden Faydalanılarak Hazırlanmıştır.

İncelenen altı kitaptan beşi başarıya giden yolda en önemli kriterlerden birinin inanmak olduğunu ‘inanmaktan vazgeçme’ söylemi ile ortaya koymuştur. Bu söyleme uymayan tek kitap olan 2005 yılında yayınlanan ‘Her Şey Seninle Başlar’ isimli kitabın ise konuya ezberlemek, inanmak ya da güvenmek değil de başarıyı öğrenmek açısından bakması, söylemin farklılığını doğurduğu söylenebilir.

Yine kitaplardan beşi insanların başarılarının önündeki en büyük engelin eylemsizlik (atalet) durumu olduğunu vurgulamış ve ‘harekete geç’ söylemi ön plana

çıkıştır. Etkili İnsanların Yedi Alışkanlığı kitabında da dolaylı olarak aynı mesaj veriliyor olsa da direkt olarak aynı mesajın bir söylem şeklinde eserde yer almaması, değerlendirmenin sağlığı açısından kitabın saf dışı bırakılmasının daha uygun olduğunu ortaya koymaktadır. Bu durum söz konusu kitapta ‘hatalarına rağmen devam et’ şeklinde karşımıza çıkmıştır ancak bu cümlenin altında ‘hataların eylemlerini durdurmasın’ mesajı barındığı ifade edilebilir.

İncelenen altı kitabın yine beşinde okurların birbirine tam zıt iki hayat şekli arasında seçimde bırakıldığı görülmektedir Buradaki amaç; motive olur ve başarı elde edilirse yaşanılacak hayat biçimi ile tam tersi durumda mahkûm olunacak hayat biçimi arasındaki farkı göz önüne sererek, insanların hayali güzel olan için güdülemesidir ve bu, kitapların ortak söylemlerinden bir tanesidir.

Yine seçili kitaplar arasından 5’inde ortak söylem olarak yer alan bir diğer husus ‘denemekten vazgeçme’ mesajıdır. Kitaplar okurlara daima ısrarla denemeleri yönünde direktifler vermektedir. Ne yazık ki bu söylemin yazması kolay uygulaması zor söylemlerden biri olduğu ifade edilebilir.

Kitapların tamamında ‘geleceğe odaklan’ ya da ‘çözümüne odaklan’ biçiminde yer alan bir diğer söylem ise okurları anlık problemlerden uzaklaştırmaya çalışan, şu anı toz pembe görüp istenirse geleceğin mükemmel olacağına inandırılmaya çalışılan söylemdir. Bu söylem de yine uygulanabilirlik açısından ‘denemekten vazgeçme’ söylemi ile aynı kaderi paylaşmaktadır denebilir.

Kitapların en baskın söylemlerinden birinin de ‘aynı kişi olmayacaksınız’ iddiası olduğu söylenebilir. Her kitap ve her yazar alanında en iyi kitabı yazdığı düşüncesiyle okurların kitabı bitirdikten sonra aynı kişi kalmayacaklarını iddia etmektedir. Bu ise sadece incelenen altı kitabın değil neredeyse kişisel gelişim alanında yazılmış tüm kitapların en büyük tuzağı olarak adlandırılabilir.

İncelenen tüm kitaplarca ortak bir diğer söylem ‘dünyayı kurtarmaya kendinden başla’ söylemidir. Kişisel gelişim açısından bakınca oldukça olağan bir durum gibi görünse de arka plandaki gelişmeler ve ergenlik dönemi gençlerin yanlış yorumlamalarından dolayı benlik savaşlarının temeli olan söylemdir. Özellikle Türkiye’de inanç sistemine çok uymayan bu söylemin kişisel gelişime karşıt kesimlerin kullandığı büyük bir koza dönüştüğü söylenebilir.

‘Seçilen olma’, ‘güven sağla’, ‘fikir üret’, ‘anı kaçırma’, ‘inisiyatif al’, ‘birlikteliğin gücüne inan’ gibi diğer söylemlerin ise incelenen kitapların yarısında dillendirilen önermeler olarak göze çarptığı görülmüştür.

2.3. Türkiye’de Kişisel Gelişim Alanının Türk İslam Kültürüne Uyumunun Değerlendirmesi

Bu bölümde kişisel gelişim alanı, Türk İslam Medeniyeti açısından genel olarak değerlendirilmiştir. Burada değerlendirmenin daha derin, daha farklı parametreler ile yapılması gerekmektedir. Bu bölümde giriş olarak genel bir değerlendirme yapılmaya çalışılmıştır. Ayrıca salt bir eleştiri yapmakla birlikte kişisel gelişim alanına batı medeniyetince evrensel olarak sunduğu bilgilerin Türk İslam Medeniyeti ile bağdaştırarak Türkiye’de özgün bir kişisel gelişim alanının oluşturulması da gerekmektedir. Analizi yapılan eserlerin ortak yönleri yorumlandığında kişisel gelişim eserlerinin; hırsın, tutkunun, daima fazlasını istemenin baskın olduğu ve kişisel kurtuluş savaşı için mücadele eden insanların sürekli yeni bir savaşa sürüklendiği eserler olduğu söylenebilir. İnsanlara önce geçmişleri sonra içinde buldukları anları en son ise aynı kulvardaki tüm insanları yenebilmeleri için senaryoların çizildiği eserlerin de kendinden sonraki eserlere yenik düştüğü ifade edilebilir. Bu durumun her eserin kendinden önce yayınlanan eserlerin söylemlerini ele alıp pek çoğunu kullandıktan sonra üzerine eklemelerin yapılarak yeni bir kitap hâline gelmesinden kaynaklandığı öngörülebilir.

Kitapların bölümlerinde yer verilen ve Türk yazarların kitabın kazanımlarını kuvvetlendirmeye çalışırken kullandıkları ifadeler ile eserlerine koydukları alıntı hikâyeler Türkiye’de hâkim olan İslam dini ile yer yer ters düşebildiği iddia edilebilir. Bu durumun kitapların acımasızca eleştirilmesine zemin hazırladığı görülmektedir.

Kişisel gelişime karşı çıkıp kişisel gerileyişi ifade eden yazarlardan Akyürek’in (2008) kitabında belirttiği şu cümleler bu alana karşı grubun ortak fikri niteliğindedir. “İçinizdeki Devi Uyandırın, Her Şey Sensin, Eğer İstersen, Başarının Zenginliğin Yolları, İkinci Olmayın, Zirveye Koşanlar...” gibi binlerce kişisel gelişim kitabı var. Dikkat edin bu kitaplar Kur’an’ın tersinden yazılmış şeytani metinlerdir. Kibri, kazanmayı, başarıyı öğütleyen bu kitaplar nefsimizi kışkırtıyor, bizi özel kılıyor, bize gaz veriyor, faniliğimizi-kulluğumuzu unutturuyor. Şeytan, damarlarımıza bu kitaplar aracılığıyla girdi, kanımızda kişisel gelişim canavarlarının şeytani ayetleri geziyor (Akyürek, 2008, s. 15).

Akyürek ve destekçilerinin söylemlerine göre Türk-İslam kültürü, bütünü ile kişisel gelişimi reddetmelidir. Ama bu noktada tam olarak bir reddediş yerine İslam medeniyeti de kendi sınırları içerisinde ayrı bir kişisel gelişim (insani gelişim) dili, yolu, kültürü oluşturulabileceği konusu tartışılmaktadır. Tam bu noktada Batı ve İslam Medeniyetinin kişisel gelişime bakış açıları tablo yardımıyla karşılaştırılarak kişisel gelişim alanının Türkiye’de eleştirilme nedenleri daha rahat gözlemlenebilir.

Tablo 3. Batı ve İslam Medeniyetlerinde Kişisel Gelişim Anlayışı

BATI MEDENİYETİNDE KİŞİSEL GELİŞİM	TÜRK-İSLAM MEDENİYETİNDE KİŞİSEL GELİŞİM
Başarı için herkes ve her yol kullanılabilir düşüncesi hakimdir.	Ticarette dahi komşusunu düşünen bir yapı hakimdir.
Başarıya ulaşmak isteyen herkese aynı yol tarif edilir.	Herkesin içinde bulunduğu durum ve kaderine göre özel alternatifleri vardır.
Dıştan içe doğru bir düzeltme anlayışı vardır.	Değişim ve güzelleşme içten dışa olmalıdır inancı hakimdir.
Hayatın tüm evresi insanın kendi kontrolündedir inancı stres yaratır.	Kader inancı insanlar üzerinde rahatlatıcı bir etkiye sahiptir.

Kaynak: (Sekman, 2008), (Şirin, 2005) ve (Gümüş, 2019) çalışmalarından faydalanılarak hazırlanmıştır.

Tablo 3'te görüldüğü üzere Türk-İslam Medeniyetinin kişisel gelişime karşıtlığı değil yorum, bakış, inanç, felsefe farkı söz konusudur. Yoksa kitapların yerli ve yabancı evrensel doğruları ortak kabuldür ve her medeniyet tarafından algılanma şekli ortaktır. Batıya nazaran en büyük farkın; ben duygusunun olmaması ve kader inancının varlığı olduğu söylenebilir. Bu farkın Türk-İslam Kültürüne bağlı yetişmiş insanların ortak karakteristik özelliklerinden kaynaklandığı düşünülebilir. Aslına bakılırsa Türkiye'de kişisel gelişime karşıt yazarların eleştirmeye çalıştıkları asıl noktanın da bu olduğu söylenebilir. Çünkü Batı'da oluşturulmaya çalışılan kişisel gelişim kültürünün, insanların karakter ve davranışlarındaki etkisi Türk-İslam Kültürü ile çatıştığı ifade edilebilir. Türk-İslam kültürüne bağlı yetişmiş insanların karakteristik özellikleri ile kişisel gelişim kültürünün oluşturmak istediği karakteristik özellikler bir tablo yardımıyla ortaya koyulmak istenirse tablo şu şekilde oluşturulabilir;

Tablo 4. Türk-İslam Kültürü ve Kişisel Gelişim Kültürünün İnsanlar Üzerine Etkisi

TÜRK-İSLAM KÜLTÜRÜNE BAĞLI İNSANLARIN ORTAK ÖZELLİKLERİ	KİŞİSEL GELİŞİM KÜLTÜRÜNE BAĞLI İNSANLARIN ORTAK ÖZELLİKLERİ
Biz Duygusu Ön Plandadır. Hırs Yoktur Sebata Hakimdir.	Ben Duygusu Ön Plandadır. Başarma Hırsına Bürünürler.
Daima İki Günü Birbirine Eşit Olmayacak Biçimde Çalışırlar.	Daima Zirveyi Hedefleyerek Çalışırlar.

Değişim İçin Çabalarken Kader İnancından Kopmazlar.	Kaderi Tamamen Kendilerinin Elinde Olduğunu Savunurlar.
Hatasız Kul Olmaz İnancıyla Yaşarlar.	Daima Kusursuzluktan Söz Ederler.
Sabır En Önemli Erdemlerden Biridir. Ahiret Merkezli Yaşam Hakimdir	Sabırsızlık, Şimdi Olsun İnancı Hakimdir. Dünya Merkezli Yaşam Hakimdir.
Geçmiş Ders Alarak Kapatma İnancı Vardır.	Geçmiş Tamamen Silen Bir İnanç Vardır.
Kanaatkarlık Hakimdir.	Doyumsuzluk Hakimdir.
Gerçekleri Kabul Ederek Adım Atılır.	Dünya Gerçekliklerinden Kopuk Bir Hayat Vardır.
Bin Bilsen de Bir Bilene Sor Anlayışı Hakimdir.	Bilgiçlik Havası Hakimdir.

Kaynak: Ümitvar, 2010, internet sitesi ve Türk İslam Ansiklopedisi, Türk-İslam Kültürü Ders Kitabı ve Kişisel Gelişim Alanı Baskın Söylemlerinden Faydalanılarak Hazırlanmıştır.

Tablo yorumlanarak ikinci grubun söylemleri hakkında değerlendirme yapmak gerekirse şu cümleleri kurmanın yanlış olmayacağı söylenebilir. Özüne bakıldığında Türk-İslam kültürü, kişisel gelişime karşı bir tutum sergilemediği söylenebilir zira sebat ile çalışma ve iki günü birbiri ile eşit olan bizden değildir (Hz. Muhammed S.A.V.) inancıyla yaşamak, kişisel gelişime ışık tutan esaslar olarak görülebilir. Tabloda da görüldüğü üzere değişim, gelişim ve daha iyiyi elde etmeye çalışma Türk-İslam kültürü için de önemli değerlerdir. Ancak aradaki tek fark kişisel gelişimin inancımızın, örf ve adetlerimizin, töremizin örtüşmediği Batı’da gelişip Türkiye’ye birebir aktarılmasından kaynaklı çatışmalar olduğu söylenebilir. Dolayısıyla kişisel gelişimin söylemlerini Batı’dan birebir almak yerine benliği yükseltmenin peşinde koşmadan, hırs ve kibirden uzak bütünleştirici ve sevgi dolu söylemlerle yeni bir kişisel gelişim anlayışı ortaya koymanın Türk-İslam kültürü ile yaşanan çatışmayı ortadan kaldırabilecek bir durum olduğu kabul edilebilir.

Aynı konunun işleniyor olması elbette kitaplar arasında benzerlik olması sonucunu doğuracaktır. Ancak kullanılacak farklı söylemler de varken Türk kültürünün ve Türkiye’de benimsenen inanç sisteminin temellerine aykırı söylemlerin kitaplarda yer bulması, Türkiye’de yayımlanan kişisel gelişim kitaplarının Batı’da yayımlanan eserlerin gölgesinde barındığı gerçeğini bir kez daha ortaya çıkarmaktadır.

Hâlbuki yukarıda bahsedilen söylemlerden birine atıfta bulunarak, söylem alternatifini konusunda örnek verilecek olunursa; insana en iyi olduğunu, en zirve noktada yer aldığını anlatan söylemleri Batı’da olduğu gibi almak yerine İslam dininin tek kaynağı olan kitaptan yola çıkarak anlatmak, yazılan kitaba bağlılığı arttırabilecek

özelliklerden biridir ancak kullanılmamıştır. Tin suresi dördüncü ayet “Biz insanı en güzel şekilde yarattık.” mânâsıyla konuya verilebilecek en güzel örneklerden biri olduğu söylenebilir.

Hâl böyle olunca kitaplarda anlatılanlar okurken, insanları motive edecek birer cümle iken sayfaları kapatıp kendi hayatlarına döndüklerinde uygulanabilirlikten uzak birer efsaneye dönmektedir. Bu durumun aslında oldukça önemli ve faydalanılması gereken alan olan kişisel gelişimin güzelliklerinin verimli değerlendirilememesine neden olduğu söylenebilir. Yusuf Özkan Özburun’un şu cümleleri varmak istenilen sonucu çok güzel özetlemektedir. “Kişisel gelişim sistemi Türkiye’ye aktarılırken Amerikan modeli eksen alınarak olduğu gibi aktarıldı. Kitapları okuyun, kahir ekseriyeti John’a, Magi’ye hitap eder. Hâl böyle olunca da ‘Coni’ye uyan Ali’ye ve Ayşe’ye uymuyor.’ Kendi tarihine ve toplumsal tecrübesine yabancı, bu ülkenin insanların mayasının neyle karıldığını hesap etmeyen, ‘şimdi ve burada’ya dayanmayan, temel anlayış kırılmalarını, paradigma farklarını hesaba katmayan, kavramlardan dile kadar olduğu gibi aktarıp hazırdan yiyen, sırf başkasının üzerinde iyi duruyor diye aynı elbiseyi bir diğerine giydirmeye çalışan ucuz ve pragmatik bir kişisel gelişim anlayışı bu önemli alanı yıpratmakta, yitdiğimiz olan kimi insani güzellikleri reddetmeye kapı açmaktadır” (Özburun, 2012).

Söz konusu bu durum kitapların inandırıcılığı ve gerçek hayata uygulanabilirliğini kısıtlamakta, eserleri anlık motivasyon sağlayıcısı pozisyonuna düşürdüğü söylenmektedir. Kitaptan elde edilmesi planlanan kazanımların alıntı söylemler olması hatta ve hatta kitabı yazan uzmanın dahi hayatına uygulayamayacağı varsayımlar olması söz konusu kitapların, okurların gözünde ‘Polyana eserler’ durumuna düşürdüğü söylenebilir.

Türk kültürü ve inanç sistemine tamamen aykırı kopya eserlerde yazarların, insanlara ‘yapabilirsin’ modunu aşılılamaya çalışırken bir yandan da kendilerine ait birer danışmanlık firması açarak ‘siz yapamazsınız, gelin biz destek olalım’ çağrısı yapmaları, kendileriyle çeliştiklerinin en önemli kanıtlarından biri olarak gösterilebilir. Zaten kişisel gelişim alanının, Türkiye’de hızlıca gelişmesi, eğitimlerinin yaygınlaşması ve kitaplarının raflardaki ağırlığının hızlıca artmasının nedenlerinden biri de bunun bir sektöre dönüştürülmüş olmasıdır. Nitekim tüm gelişmeler sonucunda yazılan kitaplar ve verilen eğitimlerde ne yazık ki amaç gelişime destek olmak değil bu işten para kazanmaktır yorumu yapılabilir.

Kişisel gelişimin, söylem ve içeriklerin neredeyse birebir Batı kökenli kitaplardan alıntı yapılan eserlerle, Türkiye’ye yerleşmesinin nedenlerinden bir tanesi kişisel gelişim uzman ve yazarlarının alanla uzaktan yakından ilgisi bulunmayan bölümlerden mezun olan kişiler olmasıdır. ‘Türkiye’de Kişisel Gelişim’ başlıklı bölümde verilen yazar ve uzmanların özgeçmişlerinden hatırlanacağı gibi farklı meslek gruplarından insanların mesleki hayatında tamamen yön değiştirip kişisel gelişim alanına yöneldikleri görülmektedir. Askerler, mühendisler, tıp uzmanları, işletme

mezunları gibi oldukça çeşitli mesleklerden geçişin olmasının, kopya ya da gölge eserleri kaçınılmaz kıldığı söylenebilir.

İkinci kuşak yazarlarımızdan akademisyen Doğan Cüceloğlu dahi, alanı psikoloji olmasına rağmen ilk kitabı yazarken ‘hem öğrendim hem yazdım’ cümlesini kurmuşken; psikoloji, gelişim, felsefe gibi konulardan habersiz insanların kişisel gelişim alanına girmiş olması ve o dönemlerde henüz bu kadar yaygın olmayan kişisel gelişim eğitimlerini tamamlamamış olmaları doğal olarak ellerindeki tek kaynak olan Batı edebiyatı eserlerini birebir aktarmalarına zemin hazırlamıştır denebilir

Sonuç olarak; her ne kadar durum karşıt grubun söylemleri kadar vahim ve keskin olmayıp insanları bu derece yanlış yönlendirecek biçimde gelişme de Batı medeniyeti ile İslam medeniyetinin kişisel gelişime bakış açılarında farklılıkların olduğu dile getirilebilir. Bu farklılıklara rağmen Türkiye’de kişisel gelişimin, Batı’nın gölgesinde ve aynı kalıp içerisinde tek düze devam etmesinin, eleştiri beraberinde getirdiği doğrudur. Konuyu, Karayılan (2014) en temele inerek şu şekilde özetlediği görülmektedir; Kişisel gelişim insanlar arasında popülerliğini arttırarak öyle sağlam bir şekilde yayılıyordu ki alana eğilmiş yazarlardan ileri görüşlü olanlar bunu hemen fırsata çevirdi ve talepten önce arzı meydana getirdiler. Anthony Robbins tarafından kaleme alınan Unlimited Power (Sınırsız Güç) ve 1989 yılında okurlarla buluşan Stephen Covey’in The Seven Habits of Highly Effective People (Etkili İnsanların Yedi Alışkanlığı) isimli eseri ikinci kuşak kişisel gelişim kitaplarının temeli sayabilecek kitaplardır. Bu iki temel kitabı binlercesi takip, yüzlercesi de taklit etti ve başarı odaklı kişisel gelişim kitapları Batı’nın çoğul dizgesinde yerini aldıktan sonra tüm dünyaya bu takip ve taklit eserlerle yayıldı (Karayılan, 2014, s. 36).

Sonuç

Dünya genelinde ve Türkiye’de en çok satan ve yüz üzeri baskı yapan üç adet kişisel gelişim kitabı, hedef belirleme, motivasyon ve başarı odaklılık ekseninde ele alan bu çalışmada Türkiye’de kişisel gelişim alanının genel olarak Batı’nın gölgesinde büyüyen ve yer yer kopya eserlerle gelişen bir alan olduğu konusu ulaşılan sonuçların başında gelmektedir. Bu durumun yazılan kitapların genelinde görülmekle birlikte kişisel gelişimin, Türk kültür ve Medeniyet inanç sistemiyle çelişen ve uygulanabilirlikten uzak eserler ile anlatılmaya çalışıldığı konusu da ayrıca ulaşılan sonuçlardandır. Konuya dair hiçbir alt yapısı olmayan tamamen farklı meslek gruplarından insanların kişisel gelişim alanında eğitmen/yazar olması ise kişisel gelişim uzmanı-akademisyen çatışmasını doğurduğu dillendirilebilecek bir diğer gerçek olarak vurgulanabilir.

Bu alanın gelişimi için daha fazla çalışmanın interdisipliner (psikoloji, iletişim, insan kaynakları yönetimi, sosyoloji, iletişim, işletme yönetim organizasyon) olarak yapılması gerekmektedir. Ayrıca bu alanı sadece Türk İslam Medeniyeti anlayışına uymuyor diyerek topyekûn eleştirmek yerine kişisel gelişim alanına batı medeniyetince

evrensel olarak sunduğu bilgilerin Türk İslam Medeniyeti ili bağdaştırarak Türkiye’de özgün bir kişisel gelişim alanının oluşturulması da gerekmektedir.

Kaynakça

- Akyürek, B. (2008). *İçinizdeki Öküze Oha Deyin*. Konya: Kent Kitap.
- Altınağaç, F. (2018). *Kişisel Gelişim Uzmanı Nedir*. Erişim tarihi: 12.05.2020, <https://fatihaltinagac.com/kisisel-gelisim-uzmani-nedir/>
- Aydın, M. (2011). *Güncel Kültürde Temel Kavramlar*. İstanbul: Açılım.
- Aydın, V. (2016). *İslam’a Göre Kişisel Gelişim*. 2. Baskı, İstanbul: Çıra Yayınları.
- Balaban, Ö. ve Çakmak, D. (2016). Üniversite öğrencilerinin kişisel gelişim eğitimlerine yönelik algılarının incelenmesi. *Sakarya İktisat Dergisi*, 5 (1), 1-17.
- Buzan, T. (2017). *Aklını En İyi Şekilde Kullan*. 3. Baskı, Çev., E. G. Coşkun, İstanbul: Olimpos Yayınları.
- Creswell, J. W. (2003). *Research Design: Qualitative, Quantitative And Mixed Methods Approaches*. USA: Sage.
- Çakmak, E., Abalı, N., Işık, V., Akbaba, Ş., Aytekin, M. ve Ancın, C. (2018). *İslam Kültür Ve Medeniyeti Ders Kitabı*. 4. Baskı, Ankara: Devlet Kitapları.
- Çelik, İ. ve Yıldırım, B. (2018). Halvetiyye Geleneğinde Etvâr-I Seba/Nefsin Mertebeleri. *Türk Kültürü ve Hacı Bektaş Veli Araştırmaları Dergisi*, 86, 21-44.
- Demirkıran, E. (2002). *Ben Dünyanın En Akıllı İnsanıyım*. İstanbul: Beyaz Sanat Yayıncılık.
- Dolby, S. K. (2005). *Self Help Books Why Americans Keep Reading Them*. USA: University of Illinois Press.
- Ekşi, F. (2011). *Kişisel Gelişim Literatürünün Eğitim Ve Danışma İhtiyacı Açısından İncelenmesi: Kuramsal Analitik Bir Yaklaşım* (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Marmara Üniversitesi, İstanbul.
- Foskett, A. (2007). *Self Help Reading an Autoethnography* (Unpublished Master’s Thesis). University of Calgary, Canada.
- Genç, N. (2001). *Başarı Bedel İster*. İstanbul: Timaş Yayınları.
- Gümüş, H. (2019). *Kişisel Gelişimin Din Eğitimi Açısından Değerlendirilmesi* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Necmettin Erbakan Üniversitesi, Konya.
- Kamiloğlu, F. ve Yurttaş Ö. U. (2014). Sosyal Medyanın Bilgi Edinme ve Kişisel Gelişim Sürecine Katkısı ve Lise Öğrencileri Üzerine Bir Alan Çalışması. *Galatasaray Üniversitesi İletişim Dergisi*, 21, 129-150.

- Karayılan, A. H. (2014). *Kişisel Gelişim Sisteminin Kelâm İlmi Açısından Değerlendirilmesi* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Harran Üniversitesi, Şanlıurfa.
- Kılıç, Ç. H. (2003). *Türk Kültüründe İnanç ve İnanışlar* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Sakarya Üniversitesi, Sakarya.
- Koca, K. ve Uğurlu, S. (2010). Türk Kültürü ve Anadolu Müslümanlığı İlişkisi. *Akademik Bakış Dergisi*, 22, 1-10.
- Özkapınar, Y. (2016). *İslam Medeniyeti ve Türk Kültürü*. 6. Baskı, İstanbul: Ötügen Neşriyat.
- Özburun, Y. (2012). *Kişisel Gelişim Dedikleri 3*. Erişim tarihi: 15.07.2019, [Http://www.haber7.com/yazarlar/yusuf-ozkan-ozburun/906015-kisisel-gelisim-dedikleri-3](http://www.haber7.com/yazarlar/yusuf-ozkan-ozburun/906015-kisisel-gelisim-dedikleri-3)
- Özkul, O. (2015). Türk Kimliğini Oluşturan Ortak Değerler. *HAK-İŞ Uluslararası Emek ve Toplum Dergisi*, 4 (8), 166-185.
- Robbins, A. (1993). *Sınırsız Güç*. Çev., M. Değirmenci, İstanbul: İnkılap Kitabevi.
- Salerno, S. (2005). *Sham: How The Self-Help Movement Made America Helpless*. USA: New York Random House.
- Sayar, K. (2017). *Kendi Önünüzden Çekilin*. Erişim tarihi: 12.05.2020, <https://kemalsayar.com/deneme/kendi-onunuzden-cekilin>
- Sekman, M. (2005). *Her Şey Seninle Başlar*. İstanbul: Alfa Yayınları.
- Sekman, M. (2008). *Limit Sizsiniz*. İstanbul: Alfa Yayınları.
- Starker, S. (2009). *Oracle at The Supermarket: The American Preoccupation With Self-Help-Books*. USA: Transaction Publishers New Brunswick.
- Sevim, B. A. (2013). Kişisel Gelişim Kitaplarındaki Başarı İdeolojisi: Mümin Sekman Örneği. *International Periodical For The Languages, Literature And History Of Turkish Or Turkic*, 8 (3), 17-35.
- Sezik, N. (2001). *Kişisel Gelişim El Kitabı*. İstanbul: Hayat Yayıncılık.
- Şeker, M. (2008). Türk Kültürünün Etkileşiminin Tarihi Tecrübedeki Yeri. *Türk İslam Medeniyeti Akademik Araştırmalar Dergisi*, 6, 25-37.
- Şirin, T. (2005). *Kişisel Gelişim Medeniyeti*. İstanbul: Armoni Yayınları.
- TDV islamansiklopedisi.org.tr, (Erişim Tarihi: 17.05.2020)
- Tokur, B. (2006). *Kişisel Gelişim (NLP)-Din İlişkisi Üzerine Bir Araştırma* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Atatürk Üniversitesi, Erzurum.
- Ümitvar, Ö. (2010). *Kişisel Gelişim Kavramının Kusurları ve Yan Etkileri*. Erişim tarihi: 11.05.2020, <https://omerumitvar.wordpress.com/2010/06/13/kisisel-gelisim-kavraminin-kusurlari-ve-yan-etkileri/>

- Yenen, İ. (2015). Sosyal Kuram ve Din Bağlamında İslam'a Göre İnsanın Temel Özellikleri. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 8 (37), 650-658.
- Yıldırım, A. ve Şimşek, H. (2013). *Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri*. 9. Baskı, Ankara: Seçkin Yayıncılık.



Derleme Makale, Gönderim Tarihi: 05.11.2021; Kabul Tarihi: 08.11.2021
DOI: 10.47129/bartiniibf.1019898

Bulut Bilişim Teknolojileri

Dr. Öğr. Üyesi Kamil ÇELİK

Bartın Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Yönetim Bilişim Sistemleri

kcelik@bartin.edu.tr, OrcID: 0000-0002-4530-1048

Öz

Gelişen teknoloji ile her geçen gün birçok yenilik ortaya çıkmaktadır. Bu yeniliklerden biri de Endüstri 4.0'ın yapı taşlarından biri olan Bulut Bilişimdir. Bulut Bilişim Endüstri 4.0 ile üretimi artan verinin depolanmasını, yedeklenmesini ve ihtiyaç duyulduğunda paylaşılması sağlayan internet temelli çalışan bir teknolojidir. Bireylerin ve işletmelerin her alanda teknolojinin sağladığı yeniliklerden ve avantajlardan faydalanmak istemeleri göz önünde bulundurulduğunda Bulut Bilişimin önemi daha iyi anlaşılmaktadır. Günümüzde işletmeler için en önemli şeylerden biri, teknolojinin de yardımıyla büyük veri, bulut teknolojisi gibi sistemlerden faydalanarak yeni pazarlama stratejileri geliştirmektir. Bulut Bilişim işletmelere birçok avantaj sunduğu gibi bireylere de birçok fayda sağlamaktadır. Sahip olduğu avantajlar nedeniyle Bulut Bilişimin kullanımının artması ve bilinirliğinin yaygınlaşması önem arz etmektedir. Bu nedenle bu çalışmada Bulut Bilişimin mimarisinden, depolama hizmetlerinden, servis modellerinden ve Bulut Bilişim hizmeti sunan işletmelerden bahsedilmiştir. Böylece Bulut Bilişim hakkında farkındalık oluşturulması hedeflenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Bulut Bilişim, Bulut Bilişim Mimarisi, Bulut Bilişim Sağlayıcıları, Sanal Depolama

JEL Sınıflandırması: L86, O14, O33

Cloud Information Technologies

Abstract

With the developing technology, many innovations are emerging every day. One of these innovations is Cloud Computing, which is one of the building blocks of Industry 4.0. Cloud Computing is an internet-based technology that enables the storage, backup, and sharing of data, whose production has increased with Industry 4.0 when needed. Considering that individuals and businesses want to benefit from the innovations and advantages provided by technology in every field, the importance of Cloud Computing is better understood. Today, one of the most important things for businesses is to develop new marketing strategies by taking advantage of systems such as big data and cloud technology with the help of technology. Cloud Computing offers many advantages to businesses as well as individuals. Due to the advantages it has, it is important to increase the use of Cloud Computing and to spread its awareness. For this reason, in this study, the architecture of Cloud Computing, storage services, service models, and businesses providing Cloud Computing services are mentioned. Thus, it is aimed to raise awareness about Cloud Computing.

Keywords: Cloud Computing, Cloud Computing Architecture, Cloud Computing Providers, Virtual Storage

JEL Classification: L86, O14, O33

Giriş

Bilişim teknolojilerinde yaşanan gelişmeler her geçen gün artmaktadır. İnsanlık tarihi ekonomik anlamda tarım devrimi ile başladığı ve sanayi devrimi ile devam ettiği kabul edilmektedir. Bu gelişimin günümüzde Endüstri 4.0 adı verilen kavram ile ifade edilen dijital teknolojiler vasıtasıyla ilerlediği düşünülmektedir. Endüstri 4.0 birçok yeni teknolojinin çatı kavramı olarak tanımlanmaktadır (Çark ve Akyürek, 2021). Endüstri 4.0 eğitim sistemini, ekonomiyi, toplumsal ve kültürel yaşamını kökünden değiştirebilecek yeniliklere sahiptir (Çelik vd., 2018). Bu yeniliklerden biri de Bulut Bilişimdir. Hem bireyleri hem de işletmeleri yakından ilgilendiren bu yeni teknoloji bireysel hayatı ve işletmelerin iş yapış şekillerini ciddi şekilde etkilemiştir. Bulut Bilişim ile finans, muhasebe, halkla ilişkiler, üretim, tedarik zinciri gibi işletmelerin tüm süreçlerinde önemli değişiklikler olmuştur. Bireysel açıdan ele alındığında ise insanların depolamak istedikleri verilerin artması yüksek kapasiteli cihazlar satın almak için Bulut Bilişim kullanmayı gerekli kılmıştır.

Ülkemizde birçok kişinin ve kurumun Bulut Bilişim hakkında yeterli bilgiye sahip olmadığı düşünülmektedir. Bu nedenle bu yeni teknolojinin kendilerine sunabileceği imkanlar hakkında yeterli düzeyde fikir sahibi olmadıkları ön

görülmektedir. Bulut Bilişimin sunduğu hizmetlerden hangisinin kendilerine uygun olacağını öngöremediklerinden bu teknolojiye kayıtsız kaldıkları düşünülmektedir.

Bu çalışmanın amacı, gelişmekte olan Bulut Bilişim teknolojilerinin mimarisi, depolama servisleri, servis modelleri ve Bulut Bilişim hizmeti veren uygulamalar hakkında genel bilgiler vermektir. Böylece tüm dünyada hızla yayılan bu teknoloji hakkında bireyleri ve işletmeleri bilgilendirmek hedeflenmiştir. Buna ek olarak Bulut Bilişim kullanımının yaygınlaşması için bilinirliğinin artırılması amaçlanmıştır. Bu bağlamda mevcut çalışmanın ikinci bölümünde Bulut Bilişimden bahsedilmiştir. Üçüncü bölümde Bulut Bilişimin mimarisi, dördüncü bölümde Bulut Bilişim hizmeti sunan işletmeler ele alınmıştır. Son bölümde ise bireylere ve işletmelere Bulut Bilişim kullanımıyla ilgili önerilerde bulunulmuştur.

1. Bulut Bilişim

“Cloud Computing” kavramı Türkçe ’ye genellikle “Bulut Bilişim” olarak çevrilmektedir. Bulut Bilişim tüm verilerin, bilgilerin, belgelerin, yazılımların, uygulamaların internet bulutu üzerinde yer alan sanal bir depoda depolanmasını ve internet üzerinden ulaşılmasını sağlayan bir teknolojidir (Çark, 2019). Başka bir tanıma göre ise Bulut Bilişim kullanıcıların sunucu kaynaklarını ortak kullanmalarına imkân veren ve yönetilmesinin göreceli olarak basit olduğu düşünülen bir teknolojidir (Elitaş ve Özdemir, 2014). Armbrust vd., (2010) Bulut Bilişimin mekânsal özelliğini ön plana çıkararak yazılım ve donanımdan meydana gelen bir veri merkezi olarak tanımlamaktadır. Bulut Bilişimin donanımsal kaynakları servis olarak sunmasına odaklanan tanımlamaya göre ise işletmelerin kendi altyapılarına internet üzerinden ulaşabilmesini sağlayan bir teknolojidir (Atan, 2020).

Bulut Bilişim, daha önceden yapılan prosedür ve anlaşmalara bağlı kalınarak herhangi bir zaman ve mekân kısıtlaması olmadan kullanılabilir (Mathew ve Rodrigues, 2018). Bulut Bilişim servis sağlayan işletmelerle iletişime geçerek veya az miktarda yönetim gücü harcayarak hızlı bir şekilde ücretlendirilen, serbest bırakılan ve anlık ağ erişimini sağlayan bir teknolojidir (Mell ve Grance, 2011). Bulut Bilişimin donanım ve yazılım maliyetleri nispeten daha azdır. Güncellemelerini anlık yapmaktadır ve sonsuz bir depolama kapasitene sahiptir (Dokuz ve Çelik, 2017).

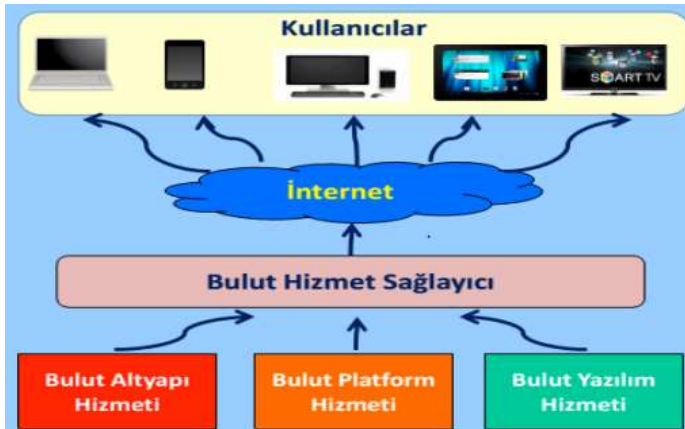
Bilişim teknolojilerinin gelişmesine paralel olarak Bulut Bilişim de gelişmekte ve yaygınlaşmaktadır. Bu gelişimin ve yaygınlaşmanın temelinde ise başta teknolojik gelişmeler olmak üzere yazılım ve donanım alanındaki ilerlemeler, iş ortamlarının farklılaşması, bilişim sistemlerindeki ve web hizmetlerindeki ilerlemeler yer almaktadır (Göktaş ve Baysal, 2018). Bulut Bilişimin sahip olduğu esnek yapı, talepler ve ihtiyaçlar doğrultusunda çok hızlı bir şekilde evrilebilmesine imkân tanımaktadır. Bu teknolojinin sahip olduğu olumlu yönler sayesinde yakın gelecekte teknolojik çıkaracak bir teknoloji olacağını söylemek mümkündür (Kılıç, 2017; Çelik, 2021).

Bulut Bilişimin tanımıyla alakalı kavram kargaşası yaşanmaktadır. Bulut Bilişimle ilgili Oracle CEO'su şunları dile getirmiştir: “Bulut bilişimle ilgili ilginç olan şey, bulut bilişimi halihazırda yaptığımız her şeyi içerecek şekilde yeniden tanımlamış olmamızdır...Bulut Bilişimin ışığında, bazı reklamlarımızın metnini değiştirmek dışında neyi farklı yapardık anlamıyorum” (Armbrust vd., 2010). Buna göre Bulut Bilişimden önce var olan sistemlerin günümüzde halen bir seçenek olarak kullanılmaya devam ettiğini söylemek mümkündür. Bu bağlamda Bulut Bilişimin, daha önce var olan sistemlerle benzer şekilde çalıştığını fakat uygulamalarının ve yaklaşımının ciddi farklılıklar içerdiğini söylemek mümkündür (Atan, 2020).

2. Bulut Mimarisi

Bulut Bilişimin altyapı bileşenleri; sunucular, güç kaynakları, elektronik ve mekanik bölümlerdir. Kuruluş, bakım ve destek, veri merkezlerinin idaresi, elektriksel verilerin taşınması şeklindeki faaliyetler bu bölümde yapılmaktadır. Altyapı üstünde fonksiyonunu devam ettiren platformda, donanıma hükmetmekte olan bulut işletim sistemi; depolama, hesaplama ve yönetimle alakalı uygulamalar yer almaktadır. Platform, yazılım geliştirmede altyapı şeklinde kullanılan bölümü meydana getirmektedir. Platform üstünde bulunan bileşenler, uygulama programlama ara yüzleri (Application Programming Interface- API) vasıtasıyla birbiriyle iletişim kurmaktadır (Yalçınkaya vd., 2019). Şekil 1’de Bulut Bilişim mimarisine görsel olarak gösterilmektedir (Emekçi, Kuğu ve Temiztürk, 2016)

Şekil 1. Bulut Bilişim Mimarisi



Kaynak: Emekçi, A., Kuğu, E., Temiztürk, M. (2016)

2.1. Bulut bilişim depolama hizmetleri

Bulut Bilişim sınırsız miktardaki verinin kolay ve minimum maliyetle depolanmasına imkân vermektedir. Yaygın bir şekilde veri arşivleme, yedekleme ve web ve mobil uygulamalar için kullanılmanın yanında, analitik olarak ölçeklenebilir ve kalıcı depolama biçiminde de kullanılabilir. Esnek depolama sınıfı katmanları, veri erişimi ihtiyaçlarını giderirken maliyetleri etkin bir biçimde düşürmeye imkân vermektedir. Maksimum hızda veri aktarma imkânı, verilerin bulut nesne depolamasından/depolamasına aktarımını kolaylaştırmaktadır (Arslan, 2018).

Bulut depolama birçok veri türünün (fotoğraf, pdf, video vs.) sanal ortamda muhafaza edilmesini sağlamaktadır. Buluta eklenen verilere üçüncü kişiler ulaşamamaktadır. Bulut sistemler, Google ve Microsoft gibi önemli şirketlerden de hizmet almaktadır. Bulut depolama özellikle artan fotoğraf, veri, video, dosya gibi ihtiyaçların sanal ortamda muhafaza edilmesini sağladığı için büyük bir ihtiyacı karşılayan sistemlerdir. Telefon ve bilgisayarların depolama alanları yeterli gelmediğinde ya da daha kalıcı bir çözüm arandığında bulut depolama sistemlerine başvurulabilmektedir (Paşaoğlu ve Cevheroğlu, 2020).

Oldukça avantajlı olan bulut depolama sistemleri, verilerin kaybolmaması için oldukça faydalı bir sistemdir. Genel olarak bulut depolama kapasitesinin yetersiz kalması gibi bir problem ile karşılaşmamaktadır. Depolama alanı yetersiz geldiğinde ücretini ödeyerek depolama alanını artırılabilir. Bulut depolamanın dezavantajlarından biri, internetin olmadığı durumlarda kullanılamıyor olmasıdır (Arslan, 2018).

Bulut depolama, günümüzde en çok ihtiyaç duyulan ve kullanılan hizmetlerin başında gelmektedir. Bulut depolama; var olan verileri, üçüncü bir tarafın sağlamış olduğu kuruluş haricindeki bir depolama sistemine, internet veya değişik bir ağ üzerinden aktarması ile depolanmasını sağlayan hizmetlerin bütünüdür. Günümüzde yüzlerce farklı bulut depolama sistemi mevcuttur. Bu sistemlerden bazıları; e-posta, fotoğraf, video, kişisel dosyaların yedeklenmesi ve depolanmasıdır. Buna ek olarak işletmeler bulut depolamayı, veri dosyalarını güvenilir bir biçimde aktararak, saklayabilecekleri ve değişik konumlarda paylaşabilecekleri depolama sistemleri olarak kullanmaktadır (Paşaoğlu ve Cevheroğlu, 2020). İşletmeler belirlemiş oldukları zaman dilimlerinde buluta veri depolama ve yedekleme yapabilmektedirler. Böylece olası bir siber saldırı durumunda herhangi bir veri kaybı yaşanmamaktadır (Tecim ve Kalaç, 2019).

2.2. Bulut bilişim servis modelleri

Bulut bilişim servis sunumu SaaS, PaaS ve IaaS olmak üzere üç asıl servis şeklinde olduğundan bahsedilse de alan yazında, beş değişik temel servis modeli üstünde durulmaktadır. Bunlar; Servis olarak Altyapı (Infrastructure as a Service- IaaS), Servis olarak Yazılım (Software as a Service- SaaS), Servis olarak İletişim

(Communication as a Service- CaaS), Servis olarak Platform (Platform as a Service- PaaS), ve “Servis olarak Ağ (Network as a Service- NaaS) biçimindedir (Köse, Armutlu 2015: 21).

Şekil 2: Bulut Bilişim Servis Modelleri



Kaynak: Köse ve Armutlu (2015)

Altyapı Hizmetleri Servisi: Infrastructure as a service (IaaS) olarak isimlendirilen servis şeklinde sunulan altyapı servis modeli, bulut altyapısı sunucularını, saklama ve şebeke oluşturma imkânlarını yalnızca gerek duyulduğu durumlarda kiralama imkânı vermektedir. Bu şekilde hizmet alıcılara kullandıkça ödeme olanağı sunan bir modeldir. Kullanıcılara, tedarik, işleme, depolama, işletim sistemleri ve uygulamalar gibi bilgi işlem kaynaklarını sağlayabilen bir sistemdir. IaaS, kullanıcının gereksinimi olan temel bilişim kaynaklarını kendisine göre yapılandırabilmesini ve bunların üstüne gerek duyduğu işletim sistemi ve uygulamaları yükleyebilmesidir. Kullanıcının alt yapı üstünde kontrol ve idaresi bulunmamasına karşın, işletim sistemi derecesinde sisteme tümüyle hükmedebilmekte ve firewall gibi şebeke bileşenlerini idare edebilmektedir (Yüksel, 2012).

Platform Hizmetleri Servisi: Platform as a service (PaaS) şeklinde isimlendirilen platform hizmetleri servisi, hizmet sağlayıcının kullanıcının ihtiyaçlarına göre uygulama geliştirerek, çalıştırabileceği ve kullanabileceği bir altyapıyla tamamlayıcı hizmetleri ve gereken teknolojik altyapıyı sunduğu modeldir. PaaS; hizmet sağlayıcı tarafından desteklenmekte olan programlama dillerini kullanıp tüketicinin meydana getirdiği ya da edinmiş olduğu uygulamaları bulut altyapısına dağıtma kabiliyetine sahip olduğu bir sistemdir. PaaS, self-servis, isteğe bağlı vasıtalar, kaynaklar, otomasyon ve var olan platform çalışma vakti konteyneriyle uygulama, devreye alma faaliyetini basitleştirmektedir. Kullanıcının oluşturduğu uygulama

dışında, platform temelini meydana getiren bileşenler üstünde herhangi bir kontrol ve yönetim olanağı bulunmamaktadır (Yüksel, 2012).

Yazılım Hizmetleri Servisi: Software as a service (SaaS) olarak isimlendirilen yazılım hizmetleri servisi, tüketicinin, hizmet sağlayıcının uygulamalarını Web tarayıcısı aracılığıyla bir bulut altyapısında kullanmalarına izin verdiği bir sistemdir (Ebem, 2013).

Kullanıcı bu modelde, servis sağlayıcının platformu üzerinde çalışan uygulamaları kullanmaktadır. Servis sağlayıcının kendi platformundaki uygulamalara, bir web tarayıcı gibi bir istemci ara yüzü yoluyla, farklı cihazlarından erişim sağlayabilmektedir. Kullanıcı, kişisel bilgisayarına herhangi bir yazılım yüklemesine ihtiyaç duymadan, bulut servisi almakta olduğu sunucu bilgisayarlar üzerindeki yazılımlar yardımıyla verileri üzerinde işlem yapabilmektedir. Servis olarak yazılım modelinde, yazılımlar bir bulut üzerinde bulunmakta ve çalışmaktadır. Böylece kullanıcının bilgisayarına herhangi bir yazılım kurmasına ve çalıştırmasına gerek kalmamaktadır (Güvener, 2016).

Bu hizmetle kişiler ve işletmeler lisanslama ve yazılım satın alma maliyetlerine katlanmaktan kurtulmaktadır. Kullandıkları kadar maliyete katlanarak daha düşük maliyetle bulut bilişim servislerine erişebilmektedirler. Kullanıcılar; kurulum, bakım, lisans şeklindeki problemlerle karşılaşmamaktadırlar. Bu işler için harcanan vakit ve katlanılan maliyet de ortadan kalkmaktadır. SaaS yazılım hizmeti, kullanıcı bireylerin gereksinim hissettiği CRM, ERP, finans ve muhasebe yazılımları bulut üstünde barındırmaktadır (Ebem, 2013).

Servis Olarak İletişim: Communication as a Service (CaaS) olarak isimlendirilen servis olarak iletişim, hizmet alıcıların, iletişim bazlı ve buna bağlı uygulamalardan bulut bilişim yaklaşımı temelinde faydalanabildiği bir hizmet türüdür. Hizmet alıcılara; video konferans, anlık mesajlaşma ve VoIP (IP üstünden ses iletişimi) şeklindeki iletişim çeşitlerini yapabildikleri bir platform oluşturan CaaS, bazı durumlarda servis şeklinde yazılım (SaaS) modelinin alt branşlarından biridir de denilmektedir (Köse ve Armutlu 2015: 24-25).

Servis Olarak Sunulan Ağ: Network as a Service (NaaS) olarak isimlendirilen servis olarak Ağ, kullanıcının ağ-iletişim temelli özellik ve çalışmalarını yönetip kullanabildiği bir servis modelidir. Şimdilerde geniş kitleler tarafından kullanılan VPN (Virtual Private Network) sistemi ve dinamik bant genişliği idaresi şeklindeki bazı sistemler bu servis türünde bulunmaktadır (Köse ve Armutlu 2015: 28).

Kullanıcılar SaaS'la kişisel sistemlerinde herhangi bir kurulumda bulunmadan bulut bilişim üzerindeki uygulamalara internete bağlı herhangi bir ortamdan ulaşabilmektedirler. Bunların yanı sıra, servis sağlayıcı PaaS'la kullanıcıya kişisel uygulamasını geliştirerek, kullanabileceği bir platform verilmektedir. Diğer bir servis modeli IaaS'la servis sağlayıcı kullanıcıya gereksinim duyduğu işlemci, depolama, ağ

kaynağı ve öteki temel bilişim kaynaklarını yapılandırabilme ve bunların üstüne gerek duyduğu işletim sistemi ve uygulamaları kurma imkânı vermektedir (Çapık, 2014).

3. Bulut Bilişim Tabanlı Sistemler (Bulut Hizmetleri)

Bulut Bilişim teknolojinin yaygınlaşmasında bu hizmeti veren farklı işletmelerin payları bir hayli büyüktür. Bulut Bilişim hizmeti sunan büyük işletmeler bulunmaktadır. Bahse konu işletmeler hem bireylere hem de tüzel kişiliklere hizmet sunmaktadırlar (Batı, 2015). Bulut Bilişim hizmeti sunan işletmeler hakkında kısa bilgiler aşağıda verilmektedir.

Microsoft Azure: Microsoft' un sahip olduğu Windows Azure Platformu, Bulut Bilişim uygulamaları meydana getirmek ve yönetebilmek adına basit, güvenli ve kuvvetli bir sistemdir. Bu sistem IaaS ve PaaS hizmet modellerini kapsamaktadır. Karma bulut çözümlerini otomatik şekilde sunmaktadır. Küresel bağlamda genişlemeye ve gelirlerini çoğaltmaya çalışan işletmelere, dinamik ve iktisadi çözümler ortaya koyarak gelişme olanağı tanımaktadır. İşletmelerin kullanılabilmesi adına bir hayli esnek bir sisteme sahiptir. Bu platform Windows, Linux, SQL Server, Oracle, C#, Java gibi farklı yapıları desteklemektedir (Keskin vd., 2020).

Microsoft One Drive: Genelde gerçek kişilerin yani bireylerin kullanımı için hizmet vermektedir. Kullanıcılar bir Microsoft hesabı yardımıyla bu hizmeti kullanabilmektedirler. Sahip olunan bu hesapla internet ulaşımı bulunan her noktadan, her zaman One Drive' a bağlantı yapılabilmektedir. 5GB alanın ücretsiz kullanılabilirdiği bu sistemde ilave kullanım alanları için ücret alınmaktadır (Paşaoğlu ve Cevheroğlu, 2020).

Amazon: Amazon.com şirketince 2006 senesinde başlayan bir bulut bilişim platformudur. İçerisinde pek çok köklü uygulama ve hizmet taşımaktadır. Amazon, platform kullanıcılarına birçok olanak sunmaktadır. Örneğin bu platform bir web sitesinin kullanım yoğunluğu artma eylemi sergilediğinde, sunucu bileşenlerini iyileştirmektedir. Ayrıca yoğun kullanım durumlarını otomatik olarak algılamakta ve yoğunluk geçene kadar donanım değerlerini iyileştirmektedir. Yoğunluk normal dereceye geldiğinde ise tekrar eski donanım değerlerine dönmektedir. Yapılmış olan bu kaynak çoğaltımıysa kullanılmış olduğu saat kadar fiyatlandırılmakta, gereksiz olan maliyetlerin önüne geçilmektedir (Armutlu ve Akçay, 2012).

Google Drive: Google'ın küresel çaptaki veri merkezlerinde bir milyondan fazla sunucuda çalıştığı, bir milyardan çok arama isteği gerçekleştiği ve kullanıcılar tarafından meydana getirilen verinin günlük yirmi dört petabyte olduğu tahmin edilmektedir. Google Drive, Google'ın piyasaya sunduğu, Bulut Bilişimi kullanarak çevirim içi dosya depolama ve eşleştirme servisi görevini üstlenen parçasıdır. Google Drive üstünden dokümanlar meydana getirmek, paylaşılabilir ve grup çalışmasına olanak tanıyan platformlar kullanılabilirler. Google Drive, Google hesabı oluşturan herkese 15GB alan sunarak, kullanıcıya depolama ve Drive'in sunmuş

olduğu başka hizmetlerden yararlanma olanağı vermektedir. Akla gelebilecek her çeşit dosya biçimini internet ulaşımı bulunan her yerden Google Drive'a yükleyip, istenen her noktadan ulaşmak mümkündür (Göl, 2020).

Oracle: Oracle, Microsoft'tan sonra Dünya'nın en büyük ikinci yazılım firmasıdır. Oracle bilişim sektöründe oluşabilecek bir soruna kullanıcının rolü ne olursa olsun, Bulut Bilişimi kullanarak bir çözüm yolu getirmektedir. Oracle kurumlar için; yüksek performans, güvenilirlik, ölçeklenebilirlik, kullanılabilirlik, güvenlik ve mobiliteye sahip teknoloji sağlamaktadır. Genel ve özel bulut desteği sayesinde kullanıcılara seçme imkânı tanımaktadır. En dolu PaaS ve IaaS sistemlerini kullanıcılara sunmaktadır. Oracle PaaS Platform en bilinen ürünüdür. Oracle PaaS Platform, Genel ve Özel Bulut Servislerini uygulama geliştirme amacıyla, kullanıcılarına özel bir platform olarak sunmaktadır. Bu sunulan platform geliştirilen uygulamaların dağıtımında da kullanılmaktadır. Oracle PaaS Platformu, Oracle grid teknolojisini kendine baz alarak çalışmaktadır. Oracle PaaS platformu; Oracle SOA Suite, Oracle BPM Suite, Oracle içerik yönetimi ve Oracle Web Center gibi bileşenleri içermektedir (Kılıç, 2017).

Dropbox: Kullanıcıya, dosyalarını, videolarını ve fotoğraflarını en kolay şekilde taşıması ve paylaşma imkânı tanıyan bir servistir. 2007 yılında Massachusetts Teknoloji Enstitüsü'nde okuyan iki öğrencinin; birden fazla bilgisayar üzerinde çalışmalarından dolayı, çalışma belgelerini sürekli e-posta atarak paylaşmaktan yorulması sonucunda Dropbox bulunmuştur. Bu iki öğrenci Drew Houston ve Arash Ferdowsi'dir. Gündelik hayatta insanların bilgisayar, akıllı telefon, tablet gibi birden fazla internet erişimine sahip aygıtları vardır. Bu aygıtlar arasında veri alışverişi yapmak Dropbox sayesinde çok daha basit bir hal almıştır. Çünkü Dropbox'ın felsefesine göre, bulut üzerinde bir klasör vardır ve bu klasöre herhangi bir aygıttan dosya yüklendiği zaman, diğer aygıtlardan bu dosyaya ulaşmak mümkündür (Göl, 2020).

Orangescape: 2003 yılında Hindistan'da kurulmuş, iş uygulamalarını basitleştirme yönünde çalışmalar yaparak Bulut Bilişim platformu sağlayan bir firmadır. 2008 yılında PaaS sistemlerine geçiş yapan firma, Cloud Apps, SaaS veya şirket içi dağıtım yapabilecek türde uygulamaları geliştirmek için modelleme odaklı görsel bir geliştirme ortamı sunmaktadır (Seyrek, 2011).

Cloudturk: Ocak 2012'de Türkiye'de sunucu altyapı hizmet sağlayıcılığı yatırımını gerçekleştirdiğini duyurmuştur. Cloudturk 72 sunucu ile bulut hizmeti vermeye başlamıştır. Bu hizmeti sağlamak için İstanbul Maltepe'de bulunan Anadolu Bilişim Veri Merkezi'ndeki sunucuları kullanmaktadır. Cloudturk'ün sağladığı teknoloji küçük, orta ve büyük kuruluşların ciddi avantajlar elde etmesine imkân sağlamaktadır. İşletmeler, sunucu gereksinimleri bulunduğu yeni sunucu edinmek yerine Cloudturk altyapısını daha fazla kapasite ile kullanmayı tercih edebilmektedirler. Cloudturk işletmelerin taleplerine göre hizmet ve dağıtım sunmaktadır. Büyük ölçekli işletmeler bazı durumlarda parçalarını buluta taşıırken, bazı durumlarda ise bütün altyapılarını Cloudturk sunucu altyapısı üstünde oluşturdukları özel buluta taşıyabilmektedir.

Bununla beraber Cloudu Turk, işletmelere mali açıdan da fayda sağlamaktadır. Diğer bulut hizmet sağlayıcılarında olduğu gibi kullandığın kadar öde mantığı Cloudu Turk firmasında da geçerlidir. Bütün işlemler için harcanan kaynak ayrı ayrı hesaplanmaktadır. Kullanılmamış olan kaynaklar maliyet yaratmamaktadır (Aksoy, 2014).

Turkcell Bulut: Turkcell Bulut Servisleri, kurumsal müşterilere sunulmakta olan bulut servislerinin bir ara yüzle satın alınarak yönetildiği bir platformdur. Kullanıcılar Turkcell Bulut servisleriyle bütün bilgi teknolojilerinin altyapısını Turkcell Veri Merkezleri'nde konumlandırabilmektedir. Böylelikle maliyetleri minimize etmekte ve daha esnek bir altyapıya sahip olmaktadır. Bu platform üzerinden, altyapı ve uygulama hizmetlerini dakikalarla ifade edilen bir sürede kurmak mümkündür. İş sürekliliğini temin edecek en yeni teknolojileri yatırım maliyetlerini artırmadan Turkcell Bulut üstünden kullanmaya imkân tanmaktadır (Göl, 2020).

iCloud: iCloud yalnızca Apple kullanıcılarına hizmet sunmaktadır. Ücretsiz olarak 5 GB depolama alanına sahip olunabilen iCloud, iOS ve Mac kullanıcılarına farklı türde seçenekleri bulunan bir senkronizasyon ağı temin etmektedir (Alsabak, 2020). Apple kimlik kullanılarak iTunes'a gerek kalmadan tüm verilerin internet ortamında yedeklenmesini sağlamaktadır (Cabiroğlu, 2014).

Yandex.Disk: Rus menşeli arama motoru olan Yandex'in yeni hizmetlerinden Yandex.Disk bulut paylaşım depolama hizmeti vermektedir. Kullanıcılarına ücretsiz 10 GB depolama alanı sunan bu servis, Yandex.Mail ile entegre olarak çalışmaktadır (Göl, 2020).

IBM: IBM Cloud, bulut kullanıcılarına yardımcı olmak için geliştirilmiş veri ve yapay zekâ araçlarının yanında kapsamlı sektör uzmanlığı sunan güçlü bir ürün takımıdır. IBM'in dünyanın altı bölgesinde kurduğu veri merkezlerinde veriler, maksimum güvenli ve ISO 27001 Bilgi Güvenliği Sertifikasına sahip veri merkezlerinde depolanmakta, saklanmakta ve ihtiyacı olanların kullanımına sunulmaktadır. Bunun haricinde, altyapı ve platformlar üstünde isteğe bağlı şekilde IBM DB2, Lotus ya da Websphere ürün aileleri şeklinde talep edilmekte olan birtakım uygulamalar kullanıcıya hazır biçimde, lisans ücreti ödemeksizin tüketicilere sunulmaktadır. PaaS servisi aracılığıyla, sistemde imaj dosyası şeklinde depolanan yazılımların kuruluşu çok kısa bir sürede yapılabilmektedir. Bir kurumun ihtiyacı olan yeni bir sunucu donanımı alıp veri merkezinde işletim sistemini kurması minimum 7 günde mümkünken, bulut bilişim vasıtasıyla tüm bu işlemler 30 dakika bile sürmemektedir. İstenildiğinde sanal sunucular kapatılıp esnek ve minimal maliyetli bir altyapıya sahip olunması mümkündür (Alsabak, 2020).

Eyeos: EyeOS Bulut Bilişim kullanıcıları arasında iş birliği ve iletişimi sağlamak için çalışmaktadır. Web tabanlı masaüstü ara yüzü ile özel bir bulut uygulaması platformudur. Yaygınlık nedeniyle benzersiz bir kullanıcı ara yüzünün bir bulut masaüstü denilen EyeOS dosya yönetimi, kişisel yönetim bilgi araçları, işbirlikçi

araçlarla ve müşterinin uygulamalarına entegrasyonu ile bulut üzerinde bir masaüstü sunmaktadır (Göl, 2020).

Sonuç

Bilişim ve iletişim teknolojilerindeki gelişmeler baş döndürücü bir hıza ulaşmıştır. Bu durum verinin hızla büyümesine neden olmuştur. Verinin büyümesi öncelikle depolamasını ve yedeklemesini sonrasında ise veriye her yerden ulaşamama sorunlarını ortaya çıkarmıştır. Bunlara ek olarak verinin güvenliğinin sağlanması ise tek başına bir sorun haline gelmeye başlamıştır. Bu sorunların üstesinden gelebilmek için sürekli donanımların güncellenmesi ve kapasitelerinin artırılması için harcama yapılması bir zorunluluk haline gelmiştir. Teknolojinin çok hızlı geliştiği göz önünde bulundurulduğunda ise bu maliyetlerin ciddi bir bütçe gerektirdiği gerçeğiyle karşılaşmaktadır. Donanımların yenilenmesinin mümkün olmadığı durumlarda ya harici diskler kullanılmakta ya da eski veriler silinerek yeni veriler için yer açılmaktadır. Günümüzde harici diskleri kullanmadan, eski verileri silmeye gerek kalmadan veya donanımların yenilenmesi için yüklü miktarda harcamalar yapmadan veri depolamak veya yedeklemek mümkündür. Bulut Bilişim adı verilen bu yeni teknoloji ile çok düşük miktarlarda harcamalarla veriler depolanabilmekte, yedeklenebilmekte ve ihtiyaç halinde başkalarıyla paylaşılabilir.

Bulut Bilişim Teknolojisinden faydalanmayan işletmeler eskiden olduğu gibi günümüzde de veri depolama, işleme ve paylaşma gibi işlemleri için kendi sunucularını kullanmak veya başka firmalardan hizmet almak zorundadırlar. Bu durum, maliyetleri artırmakta ve hız yönünden Bulut Bilişime göre göreceli olarak dezavantaj sağlamaktadır. Bireysel bazda incelendiğinde ise, kullanıcıların bilgisayar, cep telefonu gibi cihazlarında daha fazla veri saklamak istediği görülmektedir. Video ve fotoğraf çeken cihazların özellikleri ve kalitesi arttıkça ortaya çıkardığı fotoğrafların ve videoların da kalitesi artmaktadır. Bu durum bireylerin veri depolamak için daha fazla hafızaya ihtiyaç duymalarına neden olmaktadır. Bu verileri kişisel cihazlarında saklamak isteyen bireylerin kapasitesi daha yüksek cep telefonu ve bilgisayar alma gereksinimi ortaya çıkmaktadır. Teknolojik cihazların kapasitelerinin artmasıyla orantılı olarak fiyatları da artmaktadır. Bu sorunlara çözüm olarak ise Bulut Bilişimden faydalanmak mümkündür. Bulut Bilişim sayesinde en düşük kapasiteli cihazda bile istenilen zamanda ve yerde verilere ulaşmak mümkün hale gelmektedir. Bulut Bilişim kullanan bilgisayarlar, çok düşük saklama alanına sahip olsa bile bulut sistemi üzerinde neredeyse sınırsız veri depolama imkanına sahiptir. Günümüzde Google, Facebook, Amazon ve Microsoft gibi büyük firmalar sunucularında yüzlerce petabayt veri depolayabilmektedirler.

Bulut Bilişim alanında bilginin güvenliği ve mülkiyet gibi konulardaki tartışmalar, Bulut Bilişimin güvenli olmadığına dair çıkan haberler ve kamuoyu algısı sahip olduğu veri bakımından kritik olmayan kişi ve işletmeleri bile Bulut Bilişimden uzaklaştırabilmektedir. Halbuki bulutlara ait servis sağlayıcılar çok sayıda farklı

noktalarda verileri depolamakta ve yedeklemelerini farklı yerlerde yapmaktadırlar. Bu bağlamda oldukça güvenilir olduğunu söylemek mümkündür.

Bulut Bilişim ile ilgili olumsuz vakalardan birisi 2014 yılında Apple kullanıcılarına hitap eden iCloud bulut servisinden ünlülere ait fotoğrafların ele geçirilmesidir. Bu olayda saldırganlar ünlülerin hesabını ele geçirmek için en sık kullanılan şifreleri deneme yanılma yapma yöntemini seçmişlerdir. Üstelik bu işlemi yapan Pyhton kodlarını GitHub adresinden yayınlamışlardır. Bu olay tüm dünyada Bulut Bilişimin güvensiz olduğu algısı oluşturmuştur. Halbuki bu durum Apple'ın Icloud'a giriş yaparken belirli bir sayıdan fazla denemeyi robot kontrolü (captcha) yardımıyla engellememesi ile ilgili bir sorundur. Öte yandan, tahmin edilmesi güç veya sık kullanılmayan şifreleri tercih eden kullanıcılar bu saldırıdan etkilenmemişlerdir. Bu açıdan düşünüldüğünde bahsi geçen saldırıdaki olumsuzlukların bir kısmı da kullanıcı kaynaklı hatadır. Bu saldırıdan sonra sadece bulut servisler değil birçok elektronik servis banka sistemlerinde de kullanılan SMS ile doğrulama veya çift katmanlı doğrulama servislerine yönelmişlerdir. Şüphesiz bilişimle ilgili hiçbir seçenek mutlak bilgi gizliliği veya mutlak güvenlik sağlamayacaktır (Atan, 2020). Fakat Bulut Bilişimin nispeten yeni bir teknoloji olmasına rağmen güvenlik ve gizlilik noktasında birçok teknolojiden daha üst bir seviyede olduğunu söylemek mümkündür.

Bulut bilişim birçok avantaja sahip olduğu gibi bazı dezavantajları da bünyesinde bulundurmaktadır. Bulut Bilişimden faydalanmak için internet bağlantısının olması gerekmektedir. Yani internet olmayan durumlarda verilere ulaşmak mümkün olmamaktadır. Bulut Bilişim bireylere internete bağlı herhangi bir cihaz ile altyapı hizmetleri, platform hizmetleri ve yazılım hizmetleri sağlayabilmektedir. İnternet olduğu durumlarda bağlantı hızı düşükse veri iletimi de o derece yavaş olmaktadır. Bu bağlamda kişi veya kurumların internet bağlantısının düşük olduğu, sınırlı olduğu veya olmadığı yerlerde Bulut Bilişimden faydalanmaları pratik olmayabilir.

Kaynakça

- Aksoy, S. (2014). Bulut Bilişim'de Sunucu Devre Dışı Kaldığında Veri Kaybını Önleyen Yöntem. *Yüksek Lisans Tezi (Yayınlanmamış), Beykent Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Fen Bilimleri Ana Bilim Dalı, İstanbul, 7-66.*
- Alsabak, F. M. (2020). Bulut Bilişim Hizmetlerini Kullanarak Nesnelerin İnterneti Tabanlı Bir Uygulamanın Geliştirilmesi, *Yüksek Lisans Tezi (yayınlanmamış), Kastamonu Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Malzeme Bilimi ve Mühendisliği Ana Bilim Dalı, Kastamonu, 10-28.*
- Armbrust, M., Fox, A., Griffith, R., Joseph, A. D., Katz, R., Konwinski, A., Stoica, I. (2010), A View of Cloud Computing, *Communications of the ACM*, 53(4), 50–58.

- Armutlu, H., Akçay, M. (2012). Uzaktan Eğitimde Kaynak Yönetimi, Akademik Bilişim Konferansı, 1-3 Şubat 2012, Uşak. <http://ab.org.tr/ab12/bildiri/5.pdf>, AB12, 1-8.
- Arslan, B. (2018). Bulut Bilişim'in Avantajları ve Dezavantajları, *Yüksek Lisans Tezi (Yayınlanmamış)*, Maltepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 9-67.
- Atan, S. (2020), Bulut Bilişim ve Geleneksel Alternatiflerinin Karşılaştırılması: İşletmeler için Avantajlar, Riskler ve Geçiş Önerileri, *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 22(3), 747-759.
- Batı, K. (2015). Bulut Bilişim ve Etkileri, *Yüksek Lisans Tezi (Yayınlanmamış)*. T.C Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yönetim Bilişim Sistemleri Anabilim Dalı Yönetim Bilişim Sistemleri Yüksek Lisans Programı İzmir, 18-78.
- Cabiroğlu, D. N. (2014). *Yönetici ve Son Kullanıcılar İçin Bilişim*, (1 Basım). Fatih Sultan Mehmet Vakıf Üniversitesi Yayınları, İstanbul.
- Çapık, C. (2014). Geçerlik ve Güvenirlik Çalışmalarında Doğrulamalı Faktör Analizinin Kullanımı, *Anadolu Hemşirelik ve Sağlık Bilimleri Dergisi*, 17(3), 196-205.
- Çark, Ö. (2019). *Kurumsal Kaynak Planlama (KKP) Sistemleri (1. bs.)*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Çark, Ö., Akyürek, S., (2021), Bulut Bilişim Teknolojisinin İşletmeler Açısından Önemi ve Turizm Sektörü Açısından Değerlendirilmesi, *International European Journal of Managerial Research Dergisi (EUJMR)*, 5(8), 72-91.
- Çelik, K. (2021). Bulut Bilişimde Temel Konular. *Uluslararası Batı Karadeniz Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, 5(2), 236-250.
- Çelik, K., Gülyüz, S., Özköse, H. (2018), 4. Endüstri Devrimine Kuramsal Bakış, *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi (ASEAD)*, 5(9), 86-95.
- Dokuz, A., Çelik, M. (2017). Bulut Bilişim Sistemlerinde Verinin Farklı Boyutları Üzerine Derleme, *Ömer Halisdemir Üniversitesi Mühendislik Bilimleri Dergisi*, 6(2), 316-338.
- Ebem Ş. (2013). Kamu Bilişim Sistemleri Açısından Bulut Bilişimin Teknik, Yönetim ve Hukuki Boyutlarıyla İncelenmesi: Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu İçin Öneriler, *Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu Uzmanlık Tezi*, Ankara, 12-71.
- Elitaş, C., Özdemir, S. (2014). Bulut Bilişim ve Muhasebede Kullanımı. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 16(2).

- Emekçi, A., Kuğu, E., Temiztürk, M. (2016), Adli Bilişim Ezberlerini Bozan Bir Düzlem: Bulut Bilişim, *Uluslararası Bilgi Güvenliği Mühendisliği Dergisi*, 2(1),8-14.
- Göktaş, P., Baysal, H. (2018), Türkiye’de Dijital İnsan Kaynakları Yönetiminde Bulut Bilişim, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 23(4), 1409-1424.
- Göl, M. (2020). Türkiye’de Küçük ve Orta Boy İşletmelerde Muhasebe Bilgi Sistemi Temelinde Bulut Bilişim Kullanım ve Uygulanabilirliğinin Teknoloji Kabul Modeli Yaklaşımıyla Belirlenmesi. *Doktora Tezi Dumlupınar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Ana Bilim Dalı* Kütahya, 4-58.
- Güvener, T. (2016). İstanbul'daki Bilişim Firmalarında Kullanılan Bilişim Sistemlerini Değer Zinciri Analizi ve Proje Yönetimi Açısından Değerlendirme ve Bulut Bilişim Teknolojileri Kullanımı, *Yüksek Lisans Tezi (Yayınlanmamış)T.C. Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Yönetimi Anabilim Dalı İşletme Yönetimi Bilim Dalı İstanbul*, 18-63.
- Keskin, N. Kıran, A. N., Egdemir, F. K., Eren, T. (2020). Bulut Bilişim Güvenlik Gereksinimlerine Göre Çok Ölçütlü Karar Verme Yöntemleri ile Hizmet Sağlayıcı Seçimi, *Uluslararası Bilgi Güvenliği Mühendisliği Dergisi*, 6(1), 45-60.
- Kılıç, H. (2017). “Kamuda Bulut Bilişim Kullanımına Yönelik Risk Analizi ve Yönetimi, *Uzmanlık Tezi, (yayınlanmamış) Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, Ankara*, 4-39.
- Köse, U., Armutlu, H. (2015). *Bulut Bilişim Temel Konular ve Amazon Web Services (Aws) (1. Basım)*, Detay Yayıncılık, Ankara, 12-139.
- Mathew, H.L., Rodrigues, L. L. R. (2018). Prioritizing the Factors Affecting Cloud ERP Adoption – An Analytic Hierarchy Process Approach. *International Journal of Emerging Markets*, 13(6), 1559-1577. doi:10.1108/IJoEM-10-2017-0404.
- Mell, P., Grance, T. (2011). The NIST Definition of Cloud Computing, *NIST Spec Publ*, 800(145).
- Paşaoğlu, C., Cevheroğlu, E. (2020). Bulut Bilişim Sistemleri Kapsamında Kişisel Verilerin Şifreleme Yöntemleri ile Korunması, *Bilişim Teknolojileri Dergisi*, 13(2), 183-194.
- Seyrek, H. İ. (2011). Bulut Bilişim: İşletmeler için Fırsatlar ve Zorluklar, *Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(2), 701-713.

Tecim, V., Kalaç, M. Ö. (2019). *Engelsiz Bilişim 2019*, Manisa Celal Bayar Üniversitesi Yayınları Yayın No: 035, Manisa.

Yalçınkaya, B., Ünal, M. A.Y., Yılmaz, B., Özdemirci, F. (2019). *Bilgi Yönetimi ve Bilgi Güvenliği eBelge- eArşiv- eDevlet- Bulut Bilişim-Büyük Veri- Yapay Zekâ*, Ankara Üniversitesi Yayınları No: 676, 115-168.

Yüksel, H. (2012). *Bulut Bilişim El Kitabı*, <https://yükselis.files.wordpress.com/2012/01/bulutbilic59fimekitabc4b1.pdf> (Erişim Tarihi: 30/05/2021). 13-26.



Araştırma Makalesi, Gönderim Tarihi: 28.10.2021; Kabul Tarihi: 21.11.2021
DOI: 10.47129/bartiniibf.1015839

Koronavirüs (Covid-19) Pandemi Sürecinin Bartın İlindeki Kadın Girişimciler Üzerine Etkileri

Hülya MORKOÇ

Bartın Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, İktisat ABD Yüksek Lisans Öğrencisi
morkochulya@gmail.com, OrcID: 0000-0002-2652-5871

Ebru KARABULUT

Bartın Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, İktisat ABD Yüksek Lisans Öğrencisi
ebruu.krabulut@gmail.com, OrcID:0000-0002 0084-8875

Cansu AKTAŞOĞLU

Bartın Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, İktisat ABD Yüksek Lisans Öğrencisi
cansuaktasoglu@gmail.com, OrcID: 0000-0002-5737-8739

Doç. Dr. Ramazan ARSLAN

Bartın Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü
rarslan@bartin.edu.tr, OrcID :0000-0002-4574-8819

Öz

İlk olarak Aralık 2019 tarihinde Çin'in Wuhan eyaletinde ortaya çıkan ve kısa zamanda hızla tüm dünyaya yayılan Covid-19 virüsü, küresel bir sorun olarak başta sağlık olmak üzere hayatın her alanını tehdit etmiş ve etmeye devam etmektedir. Bu çalışmada, Covid-19 sürecinde Bartın'da faaliyet gösteren kadın girişimcilerin maruz kaldıkları temel sorunlar irdelenmiş ve çözüm arayışları üzerinde durulmuştur. Bu nedenle Pandemi sürecinin getirdiği güçlükler de dikkate alınarak KOSGEB tarafından 2020-21 yıllarında destek alan toplam 35 kadın girişimci ile yüz yüze mülakat yapılmıştır. Yapılan görüşmelerde elde edilen verilerin analizi sonucunda Bartın'da faaliyet gösteren kadın girişimcilerin maruz kaldıkları sorunların başında ekonomik belirsizliklerin yer aldığı, bunu talep yetersizliği, evde artan sorumluluklar, aile üyelerinin temel gereksinimlerini karşılayamama, alınan desteklerin yetersiz olması ve yüksek kira fiyatlarıyla karşı karşıya kalma gibi sorunların takip ettiği görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Koronavirüs (COVID-19), Pandemi, Kadın Girişimciliği, Bartın

JEL Sınıflandırmaları: J01, J21, L26

APA: Morkoç, H., Karabulut, E., Aktaşoğlu, C. ve Arslan, R. (2021). Koronavirüs (Covid-19) Pandemi Sürecinin Bartın İlindeki Kadın Girişimciler Üzerine Etkileri. Bartın Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 12 (24), 451-466.

APA: Morkoç, H., Karabulut, E., Aktaşoğlu, C. ve Arslan, R. (2021). The Effects of The Coronavirus (Covid-19) Pandemic Process on Women Entrepreneurs in Bartın Province. Bartın University Journal of Faculty of Economics and Administrative Sciences, 12 (24), 451-466.

The Effects of The Coronavirus (Covid-19) Pandemic Process on Women Entrepreneurs in Bartın Province

Abstract

The Covid-19 virus, which first appeared in Wuhan, China in December 2019 and spread rapidly all over the world in a short time, continues to threaten all areas of life, especially health, as a global problem. In this study, the main problems faced by women entrepreneurs operating in Bartın during the Covid-19 process were examined and the search for solutions was emphasized. Therefore, taking into account the difficulties brought by the pandemic process, face-to-face interviews were conducted with a total of 35 women entrepreneurs who received support by KOSGEB in 2020-21. As a result of the analysis of the data obtained from the interviews, the main problems faced by women entrepreneurs operating in Bartın are economic uncertainties, such as insufficient demand, increased responsibilities at home, inability to meet the basic needs of family members, insufficient support received and high rental prices. problems appeared.

Keywords: Coronavirus (COVID-19), Pandemic, Women's Entrepreneurship, Bartın

JEL Classification: J01, J21, L26

Giriş

1980'lerden bu yana hızlı bir gelişim gösteren girişimcilik faaliyetleri, erkeklerle beraber kadınların da dâhil olduğu bir sürece girmiştir. Kadınların iş yaşamına büyük oranda dâhil olması ve aktif olarak girişimcilik etkinliklerinde bulunmaları geliştirmekte olan ülkeler için "stratejik" olarak önemlidir. Son yıllarda tüm dünyada yaşanan dönüşümler kadınları da etkisi altına alarak onları çalışma hayatının vazgeçilemeyen aktörleri haline getirmiştir. İş hayatında iyi kazanmanın, atıl potansiyeli etkin konuma getirmenin ve yeni iş alanları oluşturmanın esas yolu kadın girişimciliğinin teşvik edilmesinden geçmektedir. Sanayi devrimi sürecine kadar kadınların sorumlulukları çok net bir biçimde evdeki yükümlülükler olarak belirlenmişken sonraki süreçte kadınların toplumdaki konumunda önemli dönüşümler meydana gelmiştir. Günümüzde iş gücüne dâhil olan kadın girişimciler artış göstermiş ve ailenin tüm maddi yükümlülüğünü tek başına alan anneler daha fazla görülmeye başlamıştır (Soysal, 2010: 85).

2019 yılının sonlarına doğru ilk olarak Çin'in Wuhan kentinde ortaya çıkan COVID-19 tüm dünyada yıkıcı etkileri olan küresel sorun haline gelmiş bir salgın olarak ifade edilmektedir. Bu salgın, Dünya Sağlık Örgütü aracılığıyla "Pandemi" şeklinde ilan edilmiştir. Çok kısa sürede hızlı bir biçimde yayılan bu salgın, bireylerin davranışlarını, hayat tarzlarını, alışkanlıklarını tamamen değiştirmelerine sebep olmuştur. Hala etkisinin tüm dünyada görüldüğü COVID-19 salgını sürecinde oluşturulan mesafe kuralı, çeşitli kısıtlamalar ve yasaklar, işletmelerin geçici süreyle kapatılması yaşanan dönüşümlerin başlıca örnekleridir. COVID-19 salgınının insan

hayatında yol açacağı dönüşümler günümüzde sorgulanan, merak edilen konular olarak yer almıştır (Akbaş ve Dursun, 2020: 79-80).

Çalışma, Covid-19 Pandemi sürecinin Bartın ilinde faaliyet gösteren kadın girişimciler üzerinde meydana getirdiği psiko-sosyal ve ekonomik etkileri araştırmayı amaçlamaktadır. Bu anlamda Bartın ilinde yapılan ilk alan çalışması olması bakımından önemli ve özgün değer taşıdığı düşünülmektedir. Araştırmanın hedef kitlesi başlangıçta Bartın ilindeki tüm kadın girişimciler olarak belirlenmiş olsa da Pandemi sürecinin getirdiği kısıtlar nedeniyle sadece KOSGEB'ten destek alan 35 kadın girişimci olarak yeniden belirlenmiştir. Araştırma yönteminde, yarı yapılandırılmış mülakat tekniği tercih edilmiş, bu tercih doğrultusunda söz konusu katılımcılarla yüz yüze görüşme yapılmıştır. Bu çalışmada COVID-19 'un Bartın ilinde faaliyet gösteren kadın girişimciler üzerindeki ekonomik etkileri, sosyal etkileri ve karşılaştıkları çeşitli sorunlar ortaya konulmuş ve çözüm önerileri sunulmuştur.

1. Literatür Taraması

Kadın girişimciliğiyle ilgili yapılmış pek çok çalışmaya rastlamak mümkündür. Surinder Pal Singh (2008), kadın girişimciliğine yönelik engellerin en başında kadınların iş hayatında sosyal açıdan kabul görmemesi, aile sorumlulukları, cinsiyet eşitsizliği, bankaların kadın girişimcilere verdikleri kredi yetersizlikleri gibi faktörler üzerinde durmuştur. Öneri olarak mikro işletmelerin teşviki, kurumsallaşmanın önemli olduğu ve kadın girişimcilere yönelik ayrı destek programlarının uygulanması gerektiğini vurgulamıştır.

Melike Gül ve Kudret Gül (2018), çalışmasında Balıkesir ilinde yiyecek sektöründe faaliyet gösteren kadın girişimcilerin niteliklerini, genel profilini, iş kurma aşamasında ve sonrasında yaşadıkları sorunları ele almıştır. Çalışmanın verileri Balıkesir ilinde 2012'den 2017'ye kadar Küçük ve Orta Ölçekli Sanayiye Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı'ndan (KOSGEB) kredi desteği alan 60 kadın girişimcilerden elde edilmiştir. Verilerin elde edilmesi sürecinde mülakat ve anket tekniği uygulanmıştır. Veri analizinde frekans ve betimleyici istatistik analizleri kullanılmıştır. Bununla birlikte mülakat yolu ile elde edilen veriler de konularına göre sınıflandırılarak değerlendirilmiştir. Çalışma sonucunda kadın girişimcilerin özelliklerinin özgüvenli olmaları, başarılı olmaları ve ekonomik özgürlüklerini elde etmeleri ortaya konulmuştur.

Jennifer E. Jennings, Candida G. Brush (2013), çalışmalarında birçok kadın girişimciliği araştırmalarına benzer biçimde genel girişimcilik koşullarına uygun konulardan bahsedilmesine rağmen, kadın girişimciliğinin cinsiyetçi bir olgu olarak var olduğunu girişimcilik faaliyetlerinin en başında ailevi nedenlerin yer aldığını ve fırsatların ise gerekliliklerden dolayı meydana geldiği belirtilmiştir. Kadın girişimcilerin ekonomik bağımsızlığının aksine hedeflerine odaklı olarak ilerlediği vurgulanmıştır.

Sayın (2011) çalışmasında, Aydın ilindeki kadın girişimcilerin toplumsal ve iş yaşamındaki temel problemleri, erkek girişimcilerin kadın girişimciler ile kıyaslanmasını destekleyecek uygulamalar irdelenmiş ve çok yönlü analiz edilmiştir.

Analiz sonucu kadın girişimcilerin yeterli mesleki eğitim almadıkları tespit edilmiştir. Yöntem olarak anket yöntemi ve betimleyici istatistikler kullanılmış ve geçerli 34 anket çalışması ile bulgular ortaya koymuştur. Araştırmaların sonucunda ise sözü edilen kadın girişimcilere mesleki şartın getirilmesi, ataerkil aile yapısı baskısının azaltılması ile kadın girişimcilerin etkinliğinin artırılması da bir başka çözüm yolu olarak belirtilmiştir.

Kadın girişimciliğiyle ilgili yapılan araştırmalar, kadınların işgücüne katılmalarıyla özgür bir statü kazandıklarını ve de ekonomik canlılığa katkı sağladıklarını göstermiştir (Soysal,2010: 85; Demir ve diğ., 2017: 320; Kocacık ve Gökkaya, 2005: 214-215).

Akbaş ve Dursun (2020), COVID (19) pandemi sürecinde kadın girişimciliği başlığı altında ele alınan çalışmalarında, çalışan kadınların özel alanlarını kamusal alana sığdırmak durumunda kaldıklarını bu süreçle birlikte online eğitim ve evden çalışmanın etkisiyle kadına ait rol tanımlarının yeniden şekillendiğini ortaya koymuştur. Kadınlar erkeklerden çok daha zor çalışma hayatına katılmış, birtakım meslek grupları kadınlarla özdeşleştirilmiştir. Bu da onları kariyerleri konusunda ilave engellere maruz bırakmıştır. Bununla birlikte koronavirüs (COVID-19) süreci, çalışma ve aile yaşamı arasındaki istikrarsızlığı daha belirgin hale getirmiştir (Kavas ve Develi, 2020: 100). Bu çalışmaların yanı sıra kadın girişimciliğiyle ilgili uygulama örneklerinden ve çalışmaları yürüten pek çok kurumdan söz etmek de mümkündür¹.

Bu çalışma, Bartın il özelinde kadın girişimcilerin pandemi döneminden etkilenme durumlarını ele alarak sürecin kadın girişimcilerde meydana getirdiği psiko-sosyal ve ekonomik etkileri bakımından literatüre katkı sağlamayı amaçlamaktadır.

2. Dünya’da ve Türkiye’de Kadın Girişimciliği

2.1. Dünyada Kadın Girişimciliği

Dünya toplum tarihinde, kadınların işgücüne katılımı 18. Yüzyılın başlarında İngiltere’de gerçekleşen ve dünyanın büyük bir kısmına yayılan sanayi devrimi ile başlamıştır (Güleç, 2011: 38). Sanayi Devriminin başlamasıyla birlikte emeğini faaliyete dönüştüren kadın girişimciler, tarih boyunca üretimin büyük bir kısmında yer almışlardır. İlk kez kadınlar, işçi konumundan ücretli çalışan statüsüne geçerek işgücü piyasasına yönelmiş ve bu sayede emeğini değerlendirmişlerdir. Çalışma çevresini

¹ Kadın girişimciliğini teşvik etme ve iyileştirme kapsamında Türkiye İş Kurumu (İŞKUR), Kadının Statüsü Genel Müdürlüğü (KSGM), Sosyal Riski Azaltma Projesi (SRAP), Kadın Emeğini Değerlendirme Vakfı (KEDV), Kadınlarla Dayanışma Vakfı (KADAV), Başbakanlık, Devlet Planlama Teşkilatı (DPT), Kadın Merkezi (KAMER), Türkiye Cumhuriyeti Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB), Çok Amaçlı Toplum Merkezi (ÇATOM), Türkiye Kalkınma Vakfı (TKV), Ticari Bankalar (Vakıfbank, Ziraat Bankası, Halk Bankası), Türkiye Grameen Mikro Kredi gibi uygulamalar ve kurumlar belirtilebilir (Toksöz, 2007: 75-76).

genişleten kadınlar daha çok cinsiyete göre yeni iş alanları keşfetmişlerdir. Sanayi devrimi ile kadının işgücü çevresindeki payı artmaya başlamıştır (Tekin, 2019: 34).

1990'lı yıllarda İngiltere'de kadınlar, kendi işinin patronu olanların %25'ni oluşturmaktaydılar. Yalnızca bu bahsedilen gelişimin İngiltere'ye mahsus olmamakla birlikte bütün Avrupa birliğine üye ülkelerde benzer bir seyirde ilerlediği söylenebilir (İyicil, 2006: 45). Bugün bakıldığında dünya ülkelerinin çoğunda, kadınların iş yaşamına adım atarken erkeklerin aksine daha dezavantajlı olduğu ve özel destekler ile teşviklerin artırılması gerekliliği kabul edilmektedir. İş yaşamında kadınların başarıları göz önüne alındığında kadınlara verilen desteğin önemi ortaya çıkmaktadır (Memiş, Paksoy ve Paksoy, 2007: 141).

Tablo 1 : Dünyada Kadın ekonomik Göstergeleri, (2010-2019)

Yıllar	Kadın Nüfusu (toplam nüfusun yüzdesi)	İşsizlik, (kadın işgücünün yüzdesi)	İş gücü, (toplam işgücünün yüzdesi)	İşverenler, (kadın istihdamının yüzdesi)	İstihdamın nüfusa oranı, 15+, kadın (%)
2010	49,581	6,09	39,09	1,28	45,80
2011	49,580	5,93	38,98	1,29	45,56
2012	49,580	5,92	38,88	1,32	45,31
2013	49,582	5,91	38,85	1,34	45,11
2014	49,584	5,78	38,83	1,34	44,97
2015	49,585	5,82	38,85	1,37	44,85
2016	49,585	5,87	38,86	1,39	44,71
2017	49,584	5,75	38,87	1,41	44,69
2018	49,584	5,53	38,85	1,44	44,69
2019	49,583	5,52	38,88	1,45	44,68

Kaynak: World Bank, 2021

Dünyada kadının ekonomik göstergelerine bakıldığında kadın nüfusu 2010'dan 2019'a artış göstermiştir. Bu oran 2010 yılında 49,581 iken 2019 yılında 49,583 olmuştur. Kadın işsizlik oranı 2010 yılında 6,09 iken 2019 yılında 5,52 olarak gerçekleşmiştir. Aynı zamanda işveren kadınların oranı 2010 yılına kıyasla 2019'da

giderek bir artış kaydetmiştir. Bu oranlar, kadın istihdamının dünyada giderek arttığını göstermektedir.

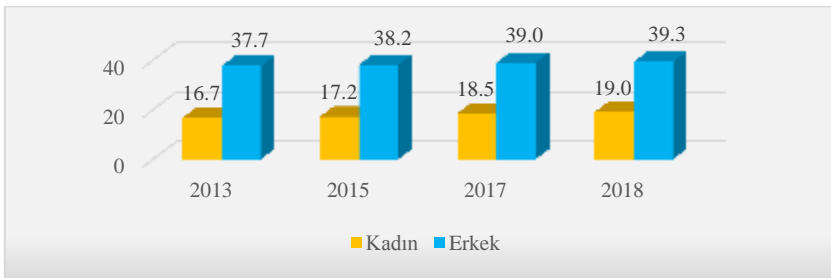
2.2. Türkiye’de Kadın Girişimciliği

Kadınlar yıllar içinde, dönemin şartlarına göre farklı şekil ve statülerde çeşitli ekonomik etkinliklere dâhil olmuştur. Bununla beraber kadınlar, temel olarak ilk defa sanayi devrimi ile ücretli veyahut işçi statüsünde iş hayatında bulunmuşlardır. Tarihi süreçte farklı statülerde ekonomik etkinliklerin içerisinde sosyal bir varlık olarak etkin bir biçimde konumlanmışlardır. Bu doğrultuda iş hayatındaki rolleri de giderek değişiklik göstermiş ve gelişme kaydetmiştir (Biner, 2011: 45).

Türkiye’de 1980’li dönemler, kadın girişimciliğinin ve kadınların iş hayatında bulunmalarının hızlandığı bir dönem olarak görülmektedir. Kadın hareketliliğiyle ilgili başlıca üç safhadan söz edilebilir. Osmanlı Dönemi, Cumhuriyet’in ilanının müteakiben ilk dönem ve 1980’den sonrası dönem (Gökakın, 2000: 109-123).

Türkiye’de kadınların girişimcilik adına etkinlikleri temelinde yapısal uyum politikalarının tesiri ile azalan hane halkı gelirlerine özgü oluşturulan “kadınların tek başlarına küçük işletme açma girişimlerine” dayanmaktadır. Kadınların hem kendi hanelerine ekstra gelir sağlaması hem de ücretli olarak çeşitli işlerde çalışma oranlarının artmasıyla birlikte onların ekonomik etkinliklerde bulunması da hız kazanmıştır. Fakat Türkiye’de kadınların iş tecrübesinin yeterli olmaması ve iş hayatına adım atmalarının önemli ölçüde az olması sebebiyle kadınları kendi işini kurmaya ya da çalışmaya mecburi olarak yönlentmektedir (Soysal, 2010: 94-95). Kadın girişimciliği, ekonomik ve sosyal yaşama önemli fırsat ve avantajlar sunmaktadır. Girişimciliğin ekonomik olarak ilerlemeye ve iş ortamına farklı yöntemler sağladığı da bir gerçektir. Ülke ekonomisinin ilerleyişinde kadınlar farklı potansiyel girişimcilik etkinlikleri doğrultusunda önemli bir kaldıraç kuvveti meydana getirmektedir (Minniti ve Arenius, 2003: 3).

Grafik 1: Çalışma Yaşam Süresi, (2013-2018) (Yıl)



Kaynak: TÜİK, Hane Halkı İşgücü Araştırması, 2013-2018

İş yaşamında bulunma ve kalma süresi, bir bireyin tüm hayatı süresince işgücü piyasasında daha etkin olması beklenen yıl sayısı şeklinde ifade edilmektedir. Buna göre Grafik 1’de hane halkı iş gücü göstergelerinden 2013-2018 yılları aralığında

çalışma yaşamı süresi gösterilmiştir. Grafikte 2013 yılında kadınlardaki çalışma süresi 16.7 yıl iken erkeklerde 37.7 yıl olarak görülmektedir. 2015 yılında kadın ve erkeklerdeki bu çalışma süresi sırasıyla 17.2'den 38.2 yıla çıkmıştır. Nihayetinde 2018 yılında çalışma süresi kadınlarda 19.0 yıl erkeklerde ise 39.3 olarak gerçekleşmiştir (Grafik: 1). Bu da kadın ve erkeklerde çalışma sürelerinin yıl itibariyle bir artış kaydettiğini göstermektedir.

**Tablo 2: Mevsim Etkisinden Arındırılmamış İş Gücü Verileri
(15+Yaş/Bin Kişi) (2019-2020)**

Yıllar	Kadın		Erkek		Toplam	
	2019	2020	2019	2020	2019	2020
Nüfus	30 990	31 509	30 270	30 811	61 261	62 320
İstihdam	9 055	7 982	19 144	17 631	28 199	25 614
İşgücü	10 681	9 197	21 720	20 191	32 401	29 308
İşgücüne Dâhil Olmayan Nüfus	20 310	22 312	8 550	10 620	28 860	32 932
İşsiz Sayısı	1 626	1 215	2 576	2 559	4 202	3 775
İstihdam Oranı (%)	29,2	25,3	63,2	57,2	46,0	41,1
İşgücüne Katılım Oranı (%)	34,5	29,2	71,8	65,5	52,9	47,2
İşsizlik Oranı (%)	15,2	13,2	11,9	12,7	13,0	12,8

Kaynak: : TÜİK, İş Gücü İstatistikleri Nisan 2020

Tablo 2'de istihdam oranı 2019 yılında kadınlarda %29.2 iken 2020 yılında bu oran %25.3'e düşmekte ve aynı şekilde istihdam oranı erkeklerde 2019 yılında %63.2 iken 2020'de %57.2 şeklinde azalış göstermiştir. İş gücüne katılım oranlarına bakıldığında 2019 yılında kadınlarda %34.5 iken 2020 yılında %29.2 olarak bir azalış göstermiştir. İş gücüne katılım oranı 2019'dan 2020'ye hem kadınlarda hem de erkeklerde azalmıştır. Bu azalış, 2019 yılı sonlarında ortaya çıkan ve hala etkisi devam eden pandemi sürecine bağlı olarak açıklanabilir.

**Tablo 3: Seçilmiş ülkelerde kadın işgücü ve toplam kadın girişimci oranları (%)
(2012)**

Ülke/Ülke Grupları	Kadınların İş Gücüne Katılım Oranı	Kadın Girişimcilerin Toplam Girişimcilere Oranı
Avrupa Birliği	59	28
ABD	72	41
Türkiye	27	6.5
OECD	62	25

Kaynak: (Kaygın ve Güven, 2013: 57)

Tablo 3'e göre ekonomide yer alan işletmelerin AB ülke gruplarında yüzde 28'ini, ABD'nin yüzde 41'ini ve OECD ülke gruplarının ise yüzde 25'ini kadın girişimciler oluşturmaktadır. Söz konusu oranlar Türkiye'de 2012 yılında yüzde 6.5 olarak gerçekleşmiştir. Dolayısıyla Türkiye'de hem kadınlarda iş gücüne katılım oranı hem de kadın girişimcilerin toplam girişimcilere Oranı tabloda belirtilen ülke gruplarının gerisinde seyretmiştir.

Tablo 4: Cinsiyete göre Girişimcilik Oranları, (%) (2018)

Girişimcilik	18-64 Yaş Aralığında Yer Alan Kadın Nüfusu İçerisinde Kadın Girişimci Oranı	18-64 Yaş Aralığında Yer Alan Erkek Nüfusu İçerisinde Erkek Girişimci Oranı
Kurumsal Hale Gelmiş Girişimciler	1.50	4.70
Erken Dönemde Yer Alan Girişimciler	8.10	19.96
Yeni İş Sahibi Olan Girişimciler	3.50	10.70
Kurulma Aşamasında Yer Alan Girişimciler	4.60	10.10
İşletme Kurmak İsteyen Girişimciler	26.00	44.9

Kaynak: (Durukan, 2021: 23)

Tablo 4'te, kurulma aşamasında yer alan girişimciler ile yeni iş sahibi olan girişimcilerin toplamı, erken dönemde yer alan girişimler olarak ifade edilmiştir. Buna göre Türkiye'de erken dönem kadın girişimcilerin oranı 8.39 iken erkek girişimcilerin oranı 19.96 olarak belirlenmiştir. Kurumsal olan kadın girişimci oranlarına bakıldığında kadın girişimcilerin oranı yüzde 1.50 iken erkek girişimcilerin oranı ise yüzde 4.70'dur. Aynı şekilde 18-64 yaş aralığında işletme kurmak isteyen kadın girişimci oranı 26.0 iken erkek girişimci oranı ise 44.9 olarak gerçekleşmiştir. Bu oranlar, Türkiye'de gelinen noktada kadın girişimcilerin erkek girişimcilere göre oranlarının hala düşük olduğunu göstermektedir.

Türkiye'de COVID-19 sürecinden etkilenen kadın girişimciler ve işletmeler adına sunulan çözüm önerileri arasında KOSGEB'in yeni yapılan destek programı da bulunmaktadır. KOSGEB'in bu program ile pandemi sürecinde mikro ve küçük ölçekli işletmeler için 3 yıl geri ödemesi olmadan ve faizsiz bir şekilde 5 Milyar TL bütçeli bir program başlattığı bilinmektedir. Destek programında küçük ölçekli işletmeler 75 bin TL ve mikro ölçekli işletmeler ise 30 bin TL'ye kadar maddi yardım alabilmektedirler.

Diğer bir destek faaliyeti ise Türkiye Cumhuriyeti Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı aracılığıyla verilmekte olup bu faaliyet, düzenli bir biçimde sosyal yardımlardan faydalanan hanelerin Ekonomik İstikrar Kalkanı Paketi destek faaliyeti kapsamında 1000 TL nakdi yardım verilmesi uygun görülmüştür (KOSGEB, 2021; T.C Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı,2020). Kadın girişimciliğinin arttırılması ve çözüm

önerileri adına yapılan kuruluşlar ve destek programlarından bir diğeri de TİM-TEB Girişim Evidir. Girişim Evi, 2018’de kurulmuş ve toplamda 54 üyesi vardır. Kurum, geçmişten günümüze dek yaklaşık 150 kadın girişimciye destek sağlamıştır. Bununla birlikte destek sağlanan kadın girişimcilerin yüzde 60’lık kısmı İstanbul dışında bulunmakta ve binden fazla kişiye istihdam olanağı tanınmaktadır. Bu destek ile birlikte kadın girişimcilerin toplam cirosu 158 milyon TL şeklinde gerçekleşmektedir (DHA, 2021).

3. Koronavirüs (Covid-19) Pandemi Sürecinin Bartın İlindeki Kadın Girişimciler Üzerine Etkileri

3.1.Araştırmanın Amacı ve Yöntemi

Çalışmanın amacı, Covid-19 Pandemi sürecinin Bartın ilindeki kadın girişimcilerin üzerine olan etkilerini tespit etmek, bu tespitlerden hareketle çözüm önerileri sunmaktır. Bu çalışma, Bartın il özelinde pandemi sürecinin kadın girişimciler üzerindeki etkilerini inceleyen ilk çalışmalardan biri olma özelliğini taşıdığından özgün bir çalışma olarak değerlendirilmektedir. KOSGEB Bartın Müdürlüğü’nden alınan bilgiye göre, 2017-2021 yıllarında desteklenen girişimci sayısı 275’tir. Aynı yıllarda desteklenen kadın girişimci sayısı ise 125 olup bunların 2020-2021 pandemi dönemindeki sayısı 35’tir. Araştırmanın amacı doğrultusunda pandemi sürecinin getirdiği sınırlılıklar dikkate alınarak daha detaylı ve anlamlı verilere rahat ulaşım kolaylığı sağlayan 35 kadın girişimciye yarı yapılandırılmış mülakat tekniği uygulanmıştır. Katılımcılarla yapılan yüz yüze görüşmelerden önce yarı yapılandırılmış bir mülakat formu hazırlanmış ve soruların çoğu açık uçlu sorulardan oluşturulmuştur. Mülakat süresince ses kayıt cihazı kullanılmamış ve katılımcıların görüşleri yazılı olarak kaydedilmiştir. Açık uçlu sorular bağlamında elde edilen cevaplar incelenerek betimsel analiz yapılmış ve sonuçlar buna göre yorumlanmıştır. Betimsel analiz, bilindiği gibi farklı veri toplama yöntemleriyle sağlanan verilerin uygun şekilde özetlenmesi ve yorumlanmasına dayanan bir nitel veri analiz türüdür (Toprakçı Alp ve Namal, 2019:187).

3.2. Araştırmanın Önemi ve Kapsamı

Covid-19, küresel boyutta bir tehdit unsuru olarak ortaya çıkmış ve tüm dünyada sosyo-ekonomik hayat üzerinde önemli etkiler meydana getirmiştir. Bu tehditten etkilenen önemli bir kesim de hiç şüphesiz kadın girişimciler olmuştur. Bu çalışmada Bartın ilindeki kadın girişimcilerin pandemi sürecinde etkilenme durumları araştırılmakta ve araştırma sonunda ortaya çıkan sorunlarına çözüm üretebilme amaçlanmıştır. Bu anlamda Bartın ilinde yapılan ilk çalışma olduğu için önemli ve özgün olma niteliği taşımaktadır. Dolayısıyla çalışmanın kapsamını Bartın ilinde faaliyet gösteren ve KOSGEB desteğinden yararlanan kadın girişimciler oluşturmaktadır.

3.3. Araştırmanın Bulguları

Tüm dünyada derin etkileri görülen, küresel boyutta etkileri halen süren COVID-19 salgını, başta sosyal hayatımız olmak üzere kültürel ve ekonomik hayatı da derinden etkilemiştir. Bu etkilerin her biri ayrı bir çalışmanın konusu olarak görülebilir. Bu çalışmada, pandemi sürecinin Bartın ilindeki kadın girişimciler üzerinde meydana getirdiği etkiler araştırılmıştır. Salgın öncesi dönemde, sermaye yetersizliği, ekonomik belirsizlikler, personel temininde güçlükler, aile içi sorumluluklar, psikolojik ve sosyal bakımdan yeterince destek alınmaması gibi ekonomik ve toplumsal yaşamla ilgili sorunlar yaşayan katılımcılar, salgın dönemiyle birlikte bu sorunların etkisini daha derinden hissetmişlerdir (Gül ve Gül, 2018: 85; Arslan ve Toksoy, 2017: 134-135). Çalışma kapsamında kadın girişimcilerin karşılaştıkları sorunlar ekonomik, sosyal ve psikolojik bulgular olmak üzere üç temel başlık altında incelenmiştir.

3.3.1. Katılımcılara Ait Demografik Bulgular

Katılımcıların demografik özelliklerine göre yaş Aralıklarının 18-60 Aralığında olduğu görülmüştür. Bu aralık, genç girişimci sayısının giderek arttığını ve yaşla birlikte tecrübenin de önem kazandığını göstermektedir. Eğitim düzeyleri lise ve üniversite olarak belirlenmiştir. Katılımcıların genelde evli oldukları, bekâr olanların sayısı az olduğu saptanmıştır. Kadın girişimciler gıda,-perakende, turizm ve tekstil gibi iş kollarında faaliyet göstermektedirler.

3.3.2. Katılımcılara Ait Ekonomik Bulgular

Bartın ilinde mülkiyeti kendisine ait olan kadın girişimcilerin kiracı konumunda olan kadın girişimcilere kıyasla pandemi sürecinden daha az etkilendikleri görülmüştür. Öyle ki kiracı kadın girişimciler, yüksek kiralarla karşı karşıya kaldıkları için işletmelerini kapatma durumuna gelmişlerdir.

Bir kadın girişimci olmanın birçok avantaj ve dezavantajları vardır. Avantaj kabul edilen faktörlerden en önemlisi girişimci olmanın kadına özgüven ve ekonomik bağımsızlık kazandırdığıdır. Kendileriyle görüşülen kadın girişimciler pandemi sürecinde kadın girişimci olmanın avantajlarını aile ile daha sık vakit geçirme, evdeki sorumluluklar ve bu süreçte dinlenme fırsatı elde etmek şeklinde dile getirirken dezavantajlarını ise ekonomik belirsizliklerin başlaması, talep yetersizliği, kira fiyatlarının ödenemez hale gelmesi ile yüksek vergi oranları olarak ifade etmişlerdir. Görüşülen kadın girişimcilerin büyük çoğunluğu talep yetersizliğinden şikâyet ederken belirli bir kısmı ise ekonominin gidişatı hakkında tedirgin olduğunu ifade etmiştir.

Kadın girişimciler, daha az sermayeye gerek olan sektörlere yönelindiklerini ve onlar için en önemli sorunun sermaye yetersizliği olduğunu ifade etmişlerdir. Pandemi sürecinde ise sermaye bulmaktaki zorluk giderek daha büyük bir sorun haline gelmiştir. Sermaye desteği konusunda devletin yanlarında olmasını isteyen katılımcılar görüşlerini şu sözlerle dile getirmişlerdir.

“...Devletimizin ticaret yapanın yanında olmasını. Her türlü desteğini versin istiyoruz...” (Katılımcı 3). “...Bir kadın girişimci olarak çevre baskılarının kadınlar üzerindeki etkisi azaltılmalı, kadına yönelik çalışmalar çoğaltılmalı, devlet yeni iş kuracak kadınlara her türlü desteği vermeli...” (Katılımcı 4).

Dünya genelinde olduğu gibi Türkiye’de de kadın girişimciliği alanında yapılan devlet destekleri geçmişten günümüze giderek önem kazanmaktadır. Nitekim KOSGEB’den pandemi süreci ve sonrasında dair (2017-2021) Bartın ilinde toplam 125 kadın girişimciye 10.096.913,33 TL destek sağlanmıştır. Pandemi dönemi ile birlikte (2020-2021) ise 35 kadın girişimciye yapılan destek miktarı 2.816.479,73 TL’dir². İşletme sahibi olan kadın girişimcilerin pandemi döneminde karşılaştıkları en temel sorunları arasında alım gücünün giderek azalması, vergi oranlarının çok yüksek olması, bulunulan süreçten ötürü ekonomik belirsizlikler çerçevesinde çalışanların maaşlarının ödenmemesi ve dolayısıyla zorunlu ücretsiz izin sistemine geçilmesi gibi bulgulara rastlanılmıştır. Belirtilen bulgular çerçevesinde kadın girişimciler, sağlanan destek ve fonların yetersiz olduğunu ve yalnızca minimum harcama ve ihtiyaçlarının karşılandığını ifade etmişlerdir. Bu konunun çözümü için katılımcılar görüşlerini şu sözlerle dile getirmişlerdir:

“...Kadınlarımız cesur olup mesleği olmasa bile mutlak yapacağı bir iş vardır. Yerimizi açarken devletimiz zorluk çıkarmasın istiyorum vergiler yüksek olmasın, çocuk bakımında destek olunmalı, devlet dairelerinde evrakların düzenlenmesi konusunda yardımcı olunmalı...” (Katılımcı 5).

“...Pandemi dolayısıyla bazı ödemeler konusunda esneklik getirilebilir, stopaj olamayabilir, özellikle pandemi dolayısıyla satış yapamadığımız için kira desteği yapabilir. Elektrikimizde indirim yapabilir, KOSGEB ten iş yeri kurarken destek aldım gayet memnunum. Bartın da KOSGEB dışında alternatif kuruluşlar olmalı ki Bartın da kadın girişimci sayısı artsın. Bir iş yeri açmak için mutlaka devletten destek alıyorsun onun için devlet desteği biz kadınların her zaman yanında olsun...” (Katılımcı 11).

Katılımcılara pandemi sürecinin onları nasıl etkilediği sorulduğunda ise büyük bir kısmı var olan birikimlerini kullandığı ifade ederken kalan diğer kısmı bu sürecin onları borçlanmaya iterek negatif etkisi olduğunu dile getirmiştir³.

² T.C. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı KOSGEB Bartın Müdürlüğü, 06.09.2021 tarih ve E-25805398-622.03 -555 sayılı yazı.

³ Kendileriyle görüşme yapılan kadın girişimciler, ciroları konusunda bilgi vermekte isteksiz davranmışlardır. Bu nedenle katılımcıların pandemi öncesi ve sonrası ciroları karşılaştırılmamış dolayısıyla kazanç ve kayıpları da hesaplanamamıştır.

Katılımcıların devletten beklentileri arasında vergi oranlarının en aza indirilmesi, teşviklerin iyileştirilmesi, alternatif destek fonlarının oluşturulması ve yüksek kira fiyatlarının düşürülmesi öne çıkmıştır. Katılımcıların tamamına yakını hem kira fiyatlarından hem de yüksek vergi oranlarından yakınırken bir yandan da destek fonlarının arttırılması gerektiği konusunda hemfikir oldukları görülmüştür.

3.3.3.Sosyal Bulgular

Bartın'daki kadın girişimcilerin iş yeri açmadan önce mesleki bir eğitim aldığına dair bulgulara bakıldığında katılımcıların bir kısmının iş yeri kurmadan önce çeşitli kurumlar tarafından açılan eğitim kurslarına katılarak hem kendilerini geliştirmeyi amaçladığı hem de gerekli iş yeri açma belgelerini tamamlamak istediği belirtilmiştir. Kadınlar mesleki eğitim aldıkları merkezlerde öğrendikleri bilgi ve becerileri girişimcilik faaliyetlerinde uyguladıklarını dile getirmişlerdir.

Pandemi sürecinde kadın girişimci olmanın sosyal alanlardaki avantaj ve dezavantajlarına bakıldığında; COVID-19 önlemleri doğrultusunda oluşan kısıtlamalar sonucu kadın girişimciler hem aile içi sorumlulukları ile ilgilenme hem de aile üyeleriyle daha sık vakit geçirme olanağı bulmuşlardır. Bu sebepten ötürü pandemi süreci onlara bir bakıma avantaj sağlamıştır. Bununla beraber seyahat kısıtlamaları, sosyal ve kültürel aktivitelerin olmaması kadın girişimciler için dezavantaj haline gelmiştir.

Dünya genelinde olduğu gibi Türkiye'de de pandemi döneminde kadın girişimcilerin normal rutinde yaptıkları tüm faaliyetler bu süreçte daha da zorlayıcı hale gelmiştir. Eğitime ara verilmesi, hijyen kuralları ve diğer kısıtlamalar sebebiyle normalde yardım aldıkları tüm işleri kendileri üstlenmek zorunda kalmışlardır. Görüşme yapılan katılımcıların büyük bir kısmı aile içi sorunlarla baş ederek herhangi bir destek almadıklarını dile getirirken, azınlık bir grup ise herhangi bir sorun yaşamadığını ve dolayısıyla bir desteğe ihtiyacı olmadığını belirtmiştir. Bu sorunların asgari düzeyde olmasını sağlamak için eğitimin şart olduğunu belirten katılımcılar bu konudaki görüşlerini şu sözlerle dile getirmişlerdir:

“...Teşvik ve destek olarak maddeler çoğaltılmalıdır. Tabi bunun yanında kadın girişimciler için devlet desteği kesinlikle olmazlarsa olmazlarımız, iş kurmadan önce mutlaka eğitim verilmeli çünkü yasal evraklar nasıl düzenlenir, kar zarar nasıl yapılmalı, satış yapılırken nelere dikkat edilmeli, daha birçok husus üzerinde eğitim verilmeli gerçi ben iş kur üzerinde girişimcilik sertifikası aldım. Eğitim kadın girişimciler için şart...” (Katılımcı 9). “...Toplumumuzda öncelikle kız çocuklarının eğitilmesini ve bu çocukların yetiştirdiği düzgün insanların sayısının fazla olmasını temenni ediyorum. Her ne kadar 21. Yı da olsak da ataerkil düşünce siteminden çıkmamış bir toplumuz. Eğitim ile bu durumu aşabiliriz diye düşünüyorum...”

İşletme sahibi kadın girişimcilerin COVID-19 süreciyle birlikte aile içi sorumlulukların artması ve bu süreçte konulan yasaklar sebebiyle çalışma yaşamlarının sekteye uğraması gibi bulgulara ulaşılmıştır. Ayrıca katılımcılar sürecin onlar üzerinde olumsuz bir etki bıraktığını dile getirmiştir.

3.3.4.Psikolojik Bulgular

İnsanların yaşadıkları kötü dönemlerde zorlu şartlar altında çeşitli stres tepkileri vermesi ve kaygı sürecinin oluşması beklenen bir durumdur. COVID-19 süreci değerlendirildiğinde yaşanan kaygı durumu kişinin tamamen kendisi ile ilgili değildir. Kişi kendisi kadar tüm aile bireyleri ve sevdikleri adına da endişe duymaktadır. Koronavirüs hastalığına yakalanma riski, salgının ne zaman sonlanacağını bilinmemesi, önlemlerin yeterli olduğundan emin olunmaması gibi durumlar toplumsal yaşamda psikolojik olarak baskı hissetmeye, endişe ve stres bozukluklarının artış göstermesine sebep olmaktadır. Yapılan çalışmalarda pandeminin bilhassa tansiyon, şeker veya KOAH gibi kronik rahatsızlıkları olanların ve 65 yaş üzeri kişilerin riskli grup olarak saptandığını işaret etmekle beraber yaşanan süreç oluşan endişe ve kaygı durumunu dünya genelinde yaygın hale getirmiştir. En temel sorun bu dönemde yaşanan kaygı ve stres bozukluğudur. Görüşme yapılan katılımcılar da belirtilen bu benzeri sorunlarla karşı karşıya kaldıklarını belirtmişlerdir.

Sonuç ve Öneriler

Günümüzde kadın girişimciliği önemli boyutta hız kazanmıştır. Türkiye özelinde de son yıllarda girişimci kadınların çalışma hayatına dâhil olmalarıyla beraber ekonomik, kültürel ve sosyal hayatları daha aktif duruma gelmiştir. Kadının iş hayatına dâhil olması, ekonomik özgürlüğe sahip olması anlamına geldiğinden toplumdaki konumunu ve statüsünü de değiştirmektedir. Kadınların girişim faaliyetlerinde bulunmalarının temel nedenleri; bütün toplumsal alanlarda daha bağımsız olmak, bireysel karar süreçlerine diğer bireylerin saygı göstermesini sağlamak ve daha kararlı bir biçimde kendilerini kanıtlamak olarak sıralanabilir. Bu bağlamda, girişimcilik faaliyetlerinde bulunan kadınlar, ekonomik ve sosyal yaşamda çeşitli olanaklar yaratarak içinde buldukları ülke ekonomisini iyileştirmede ve istihdam ile iş fırsatı yaratmada önemli katkılar ortaya koymaktadır.

Yakın dönemde en fazla sorgulanan konular içerisinde kuşkusuz COVID-19'un ekonomik ve toplumsal alanlar başta olmak üzere hayatımızda yol açacağı değişiklikler yer almaktadır. Bu salgının bulaşıcılık riski yüzünden, başladığı an itibariyle tüm dünyada endişe ve kaygı ortamı oluşturarak ülkeleri büyük çaplı tedbirler almak zorunda bırakmıştır. Özellikle Türkiye'de 10 Mart 2020'den itibaren ilk vakanın görülmesiyle vaka sayılarının süratli artış göstermesi tüm kısıtlama ve yasakları da beraberinde getirmiş ve gündelik hayattaki rutinlerin değişiklik göstermesine neden olmuştur.

Bu çalışma ile COVID-19'un Bartın ilinde faaliyet gösteren kadın girişimciler üzerindeki etkilerine dikkat çekilmesi amaçlanmıştır. Çalışmada sosyo-ekonomik ve

psikolojik olmak üzere önemli sonuçlara ulaşılmıştır. Öncelikle Bartın ilindeki kadın girişimcilerin bilhassa mikro ölçekli işletmelerde faaliyet gösterdikleri tespit edilmiştir. Pandeminin başladığı ve devam ettiği son iki yılda (2020-21) KOSGEB'den 35 kadın girişimcinin destekten yararlandığı, bu girişimcilere toplam 2.816.479,73 TL tutarında destek sağlandığı tespit edilmiştir.

Pandemi sürecinde kadın girişimcilerin genel olarak ekonomik belirsizlikler, talep yetersizliği, aile içi sorumlulukların artması, kira fiyatlarının karşılanamaması, vergi oranlarının yüksek olması, teşvik ve desteklerin yetersiz olması, alternatif fon kaynaklarının bulunmaması gibi önemli sorunların etkisi altında kaldıkları saptanmıştır. Ayrıca COVID-19'un getirdiği kısıtlamalarla hem aile içi sorumluluklarının arttığı hem de aile üyeleriyle daha sık vakit geçirme olanağı buldukları bu anlamda pandemi sürecinin onlara bir bakıma avantaj da sağladığı görülmüştür. Bununla birlikte bir takım seyahat kısıtlamaları, sosyal ve kültürel aktivitelere katılamama gibi bir takım olumsuz hususlar kadın girişimciler için bir dezavantaj olarak ifade edilebilir.

Kadın girişimcilerin pandemi sürecindeki sorunlarının en aza indirilmesi, ülke ekonomisine katılımlarının sağlanması ile girişimcilik potansiyelinin hayata geçirilmesi adına bir takım tedbirler alınabilir. Bu bağlamda Bartın ölçeğinde tespit edilen bulgular doğrultusunda kadın girişimciliğine verilen destekler artırılmalı, kadınlara ait istihdam politikaları geliştirilmelidir. Pandemi sürecinde destek sağlayan kurum ve kuruluşlar aracılığıyla kadın girişimcilere imtiyaz sağlanmalıdır. Girişimci kadınlara yönelik uzun vadeli teşvik verilmeli ve vergi muafiyetlerinin artırılması yoluna gidilmelidir. Son olarak örgün ve yaygın eğitim kurumlarının desteğiyle, kadın girişimcilere yönelik eğitim düzeyleri artırılmalı, böylece toplumda daha güçlü bir konuma gelmeleri sağlanmalıdır.

Kaynakça

- Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı, (2020). <https://www.aile.gov.tr/duyurular/2-milyon-111-bin-haneye-1-000-er-tl-nakdi-destegin-odeme-tarihleri-aciklandi/> (Erişim Tarihi: 13.11.2021)
- Akbaş, Ö. Z. ve Dursun, C. (2020). Korona virüs (COVID-19) Pandemisi Sürecinde Özel Alanına Kamusal Alanı Sığdıran Çalışan Anneler. *Avrasya Sosyal Ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*,7(5).
- Arslan, İ. K. ve Toksoy, M. D. (2017). Türkiye'de Kadınları Girişimciliğe Yönelten Faktörler Karşılaştıkları Sorunlar ve Çözüm Önerileri. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Girişimcilik Dergisi*, 1(1), 123-148.
- Biner, H. (2011). Ekonomide Kadın Girişimciliğin Yeri: Türkiye'de Az Gelişmiş Bölgeler Üzerine Bir İnceleme. *Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi*, Şanlıurfa Harran Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Şanlıurfa.

- Demir, E., Çoban M. S. ve Yılmaz A. B. (2017). Türkiye’de Kadın Girişimciliği: Kadın Girişimciliğinin Özellikleri, Sorunları ve Türkiye’deki Durumu Hakkında Bir Değerlendirme Women Entrepreneurship In Turkey: A Profession. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, (38), 303-324.
- Demirören Haber Ajansı, Pandemi de Kadın Girişimci Oranı Arttı,(15.04.2021). Erişim Adresi <https://www.dha.com.tr/ekonomi/pandemide-kadin-girisimci-orani-artti/> (Erişim Tarihi 12.11.2021)
- Durukan, L. (2021). Türkiye’de Kadın Girişimcilerin Desteklenmesinde KOSGEB’ in Rolü. Gazi İktisat İşletme Dergisi, 7(1) , 17-37.
- Gökakın, Z. Ö. (2000). Doksanlı Yılların Yeni Kahramanları: Türkiye’de Girişimci Kadın Profili, 8.Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildiriler Kitabı, Nevşehir, 109-123.
- Güleç, S. (2011). Kadın Girişimciliği-Karaman Örneği. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Karaman.
- Gül, M. ve Gül, K. (2018). Balıkesir İlinde Kadın Girişimci Profili ve Sorunları: Yiyecek Sektöründe Bir Uygulama. Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, (56),82-96.
- Toprakçı Alp, G. ve Namal, N.A. (2019). Toplumsal Cinsiyet Bağlamında Türkiye’deki Sendikacılığın Mevcut Durumu: Antalya İli Örneği. Emek Araştırma Dergisi (GEAD), 10(15), 171-200.
- İyicil, A. G. (2006). Avrupa Birliği'ne Giriş Sürecinde Türkiye'deki Kadın Girişimciliğinin İrdelenmesi ve bir Araştırma.. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Jennings, J. E. ve Brush, G. (2013). Research on Women Entrepreneurs: Challenges to (and from) the Broader Entrepreneurship Literature?. The Academy of Management Annals, 7(1), 663–715.
- Kavas, B. N. ve Develi, A. (2020). Çalışma Yaşamındaki Sorunları Bağlamında Covid-19 Pandemisinin Kadın Sağlık Çalışanları Üzerindeki Etkisi. Uluslararası Anadolu Sosyal Bilimler Dergisi, (2), 84-112.
- Kaygın, E. ve Güven, B. (2013). Kadın Girişimcilik: Farklı Boyutlarıyla. Veritas Akademi.
- Kocacık, F. ve Gökaya, V.B. (2005). Türkiye’de Çalışan Kadınlar ve Sorunları. Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 6(1), 195-2017.

- Minniti, M. ve Arenius P. (2003). Women in Entrepreneurship. In The Entrepreneurial Advantage of Nations: First Annual Global Entrepreneurship Symposium. (Vol. 29). United Nations.
- Memiş, H., Paksoy, H. M. ve Paksoy, S. (2007). Bölgesel Kalkınmada Kadın Girişimciliğinin Önemi: Gap Bölgesinde Bir Araştırma.
- Sayın, E. (2011). Kadın Girişimcilerin Sorunlarının Betimleyici Analizi. Organizasyon Ve Yönetim Bilimleri Dergisi, 3(1), 23-32.
- Singh, S. P. (2008). An Insight into the Emergence of Women-Owned Businesses as an Economic Force in India. In special Conference of the Strategic Management Society (pp. 12-14).
- Soysal, A. (2010). Türkiye'de Kadın Girişimciler: Engeller ve Fırsatlar Bağlamında Bir Değerlendirme. Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, 83-114.
- T.C. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı KOSGEB Bartın Müdürlüğü, 06.09.2021 Tarih ve E-25805398-622.03 -555 Sayılı Yazı.
- T.C. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı, <https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay/7800/pandemiden-etkilenen-isletmelere-5-milyar-tl> (Erişim tarihi: 13:11.2021) .
- Tekin, Z. (2019). Yerel Kalkınmada Kadın Girişimciliğinin Önemi : Iğdır Örneği.Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Iğdır Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisatAnabilim Dalı İktisat Bilim Dalı, Iğdır.
- The World Bank (2021). <https://www.worldbank.org/tr/country/turkey> adresinde alındı.
- Toksöz, G. (2007). İş Gücü Piyasasının Toplumsal Cinsiyet Perspektifinden Analizi ve Bölgeler Arası Dengesizlikler. Çalışma ve Toplum, 4(15), 57-79.
- TÜİK. (2020). İş Gücü İstatistikleri, Nisan 2020, Eylül 6, 2020 tarihinde Türkiye İstatistik Kurumu Web Sitesi: <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=33788> adresinden alındı.
- TÜİK . (2018). Ulusal Eğitim İstatistikleri Veri Tabanı, 2018, Eylül 4, 2020 tarihinde Türkiye İstatistik Kurumu Web Sitesi: http://tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1018 adresinden alındı.



Araştırma Makalesi, Gönderim Tarihi: 15.06.2021; Kabul Tarihi: 23.11.2021
DOI: 10.47129/bartiniibf.892744

Bireysel Müşterilerin Kredi Kullanımlarında Katılım Bankalarını Tercih Etme Sebepleri Üzerine Bir Araştırma: Bolu Örneği¹

Hacer KARAKAŞ İŞCAN

Doktora Öğrencisi, Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi SBE, Bankacılık ve Finans ABD
hacerkarakas14@gmail.com, OrcID: 0000-0001-5994-1348

Prof. Dr. Ferudun KAYA

Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi, Bankacılık ve Finans ABD
kayaferudun@gmail.com, OrcID: 0000-0002-8930-9711

Öz

Çalışmada, bireysel müşterilerin kredi kullanımlarında katılım bankalarını tercih etme nedenlerinin tespit edilmesi amaçlanmıştır. Ayrıca kredi kullanımında katılım bankası tercihini etkileyen faktörlerin demografik değişkenlere göre farklılık gösterip göstermediği tespit edilmeye çalışılmıştır. Araştırmada Bolu ilinde yaşayan bireysel müşterilere anket uygulanmış, verilerin analiz edilmesinde SPSS programından yararlanılmıştır. İstatistiksel veriler elde edilirken örneklemin bilgilerini sayısal olarak özetleyebilmek için betimleyici analiz, ölçeğin güvenilirliği ve geçerliliğini tespit etmek için faktör analizi, değişkenlerin orta değerden farklı olup olmadığını ölçmek için t testi uygulanmıştır. Kredi kullanımında katılım bankası tercihini etkileyen faktörlerin demografik değişkenlere göre farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek için varyans analizi yapılmıştır. Çalışmadan elde edilen bulgulara göre bireysel müşterilerin kredi kullanımlarında katılım bankalarını tercih etmesini etkileyen en önemli değişken; faizsiz bankacılık uygulamasıdır. Araştırmada, kredi kullanımlarında bireysel müşterilerin, katılım bankalarını tercih etmesinde demografik özelliklerinin etkilediği bulgusuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Katılım Bankacılığı, Bireysel Müşteri, Finans

JEL Sınıflandırmaları: G21, Z00

¹ Bu çalışmada “Bireysel Müşterilerin Kredi Kullanımlarında Katılım Bankalarını Tercih Etme Sebepleri” (Bolu, Abant İzzet Baysal Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü) adlı yüksek lisans tezinden faydalanılmıştır. Çalışma, 3-6 Ekim 2nd International Conference on Data Science and Applications (CONDATA'19) ve 7-8 Aralık Uluslararası İslam Ekonomisi, Finans ve Etik (ISEFE) Kongreleri'nde sözlü bildiri olarak sunulmuş ve sempozyum kitapçığında tam metin olarak basılmıştır.

APA: Karakaş İşcan, H. ve Kaya, F. (2021). Bireysel Müşterilerin Kredi Kullanımlarında Katılım Bankalarını Tercih Etme Sebepleri Üzerine Bir Araştırma: Bolu Örneği. Bartın Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 12 (24), 467-492.

APA: Karakaş İşcan, H. ve Kaya, F. (2021). The Reasons for Retail Customers' Preference for Participation Banks in their Use of Loans. Bartın University Journal of Faculty of Economics and Administrative Sciences, 12 (24), 467-492.

The Reasons for Retail Customers' Preference for Participation Banks in their Use of Loans

Abstract

The aim of the study reasons for which retail customers choose to receive loans from participation banks, and to assess whether factors influencing customers' preference for participation banks differ according to demographic variables. To this end, a survey was conducted on retail customers living in Bolu and survey data analyzed via SPSS package software. Descriptive analysis were used to summarize the data from the sample numerically, factor analysis used to determine the reliability and validity of the scale, and t-test used to ascertain if variables differed from the median value. The assessment of whether factors that influenced the preference for participation banks in receiving loans differed according to demographics was done through variance analysis. The findings suggested that interest-free banking practices constituted the most significant variable that led retail customers to choose to receive loans from participation banks. Demographic variables were also found to influence retail customers' preference for participation banks in taking out loans.

Keywords: Participation Banking, Retail Customers, Finance

JEL Classification: G21, Z00

Giriş

Faizsiz bankacılık Türkiye ve Dünyada giderek yaygınlaşmış ve ekonomide önemli bir yer edinmiştir. Bunun birçok nedeni vardır. Müşterilerin tasarruflarını faizsiz olarak değerlendirebilmesi için Katılım Bankaları tercih edilmektedir. Konvansiyonel bankalarda tasarruflarını değerlendiren bireysel ve ticari müşteriler de Katılım Bankalarını tercih edebilmektedir. Günümüzde Katılım Bankacılığının verdiği hizmetlerden yararlanan çok sayıda müşteri bulunmaktadır. Katılım bankaları kendileri için uygun ve doğru müşterileri işletmesine kazandırmak ve müşterilerini kaybetmemek için uğraşmaktadır. Bunun içinde müşterilerin ihtiyaçlarını ve onları nelerin daha çok etkilediğini izleyip öğrenen sistemler oluşturmaları gerekmektedir.

Günümüzde bankalar arasında rekabet çok artmıştır. Katılım bankaları da bankacılık sektöründe rekabet halindedir. Bankalar müşterileri bankasına kazandırmak için farklılıklar yaratarak onları müşterileri yapmak istemektedirler. Farklılık yaratmaları yeterli olmayarak bununla birlikte sadık müşteri yapabilme yöntemleri de geliştirmektedirler. Müşterilerin sadakatini güçlü kılmaların yollarından biri de, rakip olan bankalara gitmesini engelleyici tedbirler almaktır. Burada sadık olan müşterilere avantajlı ürünler sunulmakta ve sadık müşterilerde rakip bankalardan gelen bazı

teklifleri geri çevirmektedir. Bu noktada bireysel müşteriler bankalar açısından son derece önemlidir. Daha önce bireysel müşterilere yönelik çalışmalar yapılmıştır fakat bireysel müşterilerin kredi kullanımındaki katılım bankası tercihinine yönelik yapılmış çalışma bulunmamaktadır. Yapılan bu çalışmayla literatürdeki bu boşluğun doldurulması amaçlanmaktadır. Yapılan araştırmada, bireysel müşterilerin kredi kullanımlarında katılım bankalarını tercih etmelerini etkileyen sebeplerin neler olduğu ile ilgili sorulara cevap aranmaya çalışılmıştır. Araştırmanın amacı doğrultusunda ayrıca katılım bankasını tercih eden müşterilerin demografik değişkenleriyle katılım bankası tercihinine etki eden faktörler arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığı da test edilmiştir.

1. Literatür Taraması

Karakaya vd (2004), Katılım bankası müşterisi kişilerin banka tercihinine etki eden faktörleri araştırmak ve müşterilerin memnuniyetini ölçmek için araştırma yapılmıştır. İstanbul’da yapılan çalışmada müşterilerin banka tercihinin etkileyen faktörler olarak; İslami sebepler, aile ve tanıdık kişilerin etkisi, getiri oranları ve banka imajı şeklinde görülmüştür.

Okumuş (2005), İstanbul’da yaptığı çalışmada, katılım bankalarındaki tercih kriterlerini araştırmak için bireysel müşterilere anket uygulanmıştır. Yapılan ankette dini hassasiyet birinci faktör olarak yer almıştır. Faktörün en önemli değişkeni faiz değişkeni olduğu görülmüştür.

Eskici (2007), ülkemizde faaliyet gösteren dört farklı Katılım Bankası müşterilerine anket uygulanmıştır. Müşterilerin öncelikli olarak faiz hassasiyetlerinden dolayı bu bankalarla çalıştıkları ortaya çıkmıştır. Diğer nedenler olarak da; çalışma kalitesi, güvenilirlik, ürün çeşitliliği, çalışma hızı, rekabet edebilirliği ve uygulanan masraf ya da komisyon oranları görülmektedir.

Dusuki vd (2007), İslami bankacılığı tercih etmede etkili olan nedenleri belirlemek için Malezya’nın dört farklı bölgesinde anket uygulanmıştır. Banka tercihlerinde İslam hukukuna uygun hareket etmeleri ve kaliteli hizmet sunmaları en önemli nedenler olarak görülmüştür. Tercih nedenleri arasında sosyal sorumluluk uygulamaları, şubenin ev ya da iş yerine yakın olması ve sunulan hizmetlerin fiyatı diğer önemli nedenleri oluşturmuştur.

Amin (2008), İslami bankacılığı tercih etme sebepleri üzerine bir araştırma yapılmıştır. Malezya’da yapılan araştırmada faizin uygulanmaması, kredi oranlarının düşük olması ve şeffaf olmaları müşterilerin tercih etmelerini etkileyen faktörler olarak görülmüştür.

Al-Ajmi vd (2009), Bahreyn’de İslami bankalarla mevduat bankalarının tercih edilmesinde etkili olan faktörleri araştırmak için bir çalışma yapılmıştır. Çalışmada

anket tekniğinden yararlanılmıştır. Araştırma sonucu olarak; İnanç, hizmet kalitesi, sosyal sorumluluk, etkinlik, lokasyon ve personel yaklaşımı açısından yakınlık bankaları tercih etmede etkili olan faktörler olarak görülmüştür.

Bhatti vd (2010), İslami bankaların sunduğu hizmetlerden faydalanan bireylere, bu bankaları tercih etme nedenleri üzerine Pakistan'da bir araştırma yapılmıştır. Yapılan çalışmada karlılık ve dini nedenler önemli etkiler olarak görülmüştür.

Marimuthu vd (2010) tarafından Malezya'da yapılan çalışmada faizsiz bankacılığı tercih etmeye yönelik fayda- maliyet ilişkisi birinci tercih edilme sebebi olarak görülmüştür. Sırayla; hizmetin sunumu, kullanıma uygunluğu, dini sebepler, tanıdıkların etkisi, aktif büyüklüğü ve bankada çalışanların etkisi sebebiyle faizsiz bankaları tercih ettikleri sonucuna varılmıştır.

Khattak ve Ur-Rehman (2010) tarafından yapılan çalışmada faizsiz bankacılık müşterilerinin demografik özelliklerine göre memnuniyeti ve farkındalık düzeyi analiz edilmiştir. Yapılan çalışma Pakistan'da, müşteri portföyünün eğitim düzeyinin yüksek olduğu ve 21-40 yaş aralığı içerisinde orta gelirden oluştukları tespit edilmiştir. Müşterilerin büyük bir bölümü İslami nedenlerden ötürü faizsiz bankaları tercih etmiştir. Bu faktör dışındaki bankacılık işlemlerinde etkinlik ve hız, müşteriye güven vermeleri ve çalışma saatlerindeki esnekliğin önemli olduğu görülmüştür. Katılım bankası müşterilerinin faizsiz bankacılık ürünlerini kullandıkları ve bu ürünlerden memnun oldukları ancak diğer katılım bankacılığı ürünlerinden haberdar olmadıkları sonucuna ulaşılmıştır.

Lee vd (2011), İslamabad (Pakistan) ve Peshawar şehirlerinde yapılan çalışmada anket tekniğinden yararlanılmıştır. Müşterilerin İslam hukukuna göre hareket etmelerinden dolayı İslami bankaları tercih ettikleri sonucuna ulaşılmıştır.

Abduh ve Mohd (2012), Malezya'da yapılan çalışmada faizsiz bankaların tercih edilme nedenlerini belirlemeye yönelik bir araştırma yapılmıştır. Araştırma anket çalışmasına dayalı yapılmıştır. Tercih edilme nedenlerinde dini duyarlılık ve faiz hassasiyeti önemli yer almıştır.

Özsoy vd. (2013) Türkiye'de katılım bankalarını tercih etme sebepleri üzerine bir çalışma yapılmıştır. Bolu ilinde yapılan çalışmada üç farklı katılım bankası müşterileri ele alınmıştır. 217 kişiye uygulanan anketle veriler toplanmıştır ve açıklayıcı faktör analizi uygulanmıştır. Elde edilen verilere göre katılan kişilerin katılım bankası tercihlerini etkileyen en önemli faktör Hizmet ve Ürün kalitesi olmuştur. Sırasıyla, İmaj ve güven, personelin kalitesi ve dini/çevresel motivasyon faktörleri etkilemiştir.

Ramadan (2013), Ürdün'deki müşterilerin faizsiz banka tercih kriterleri üzerine bir araştırma yapılmıştır. Yapılan önem derecesi sıralamasında; güler yüzülük,

ürünlerin fiyatı, İslami imaj ilk üç sırada yer alanlardır. Dini sebeplerden dolayı İslami bankacılık tercih edilmemiştir sonucuna ulaşılmıştır. Yapılan sıralamada faizsiz bankanın konumu, eve veya iş yerine yakınlığı son üç sırada yer alanlardır. Müşterilerin potansiyel ve mevcut istek ve ihtiyaçlarını İslami bankaların tespit ederek bankacılık ürünlerini geliştirmesi gerektiği sonucu elde edilmiştir.

Torman vd. (2015) Mevcut ve potansiyel banka müşterilerinde İslami bankacılık faaliyetlerine yönelik müşteri algısı üzerine çalışma yapılmıştır. Yapılan anket sonuçlarında İslami banka ile çalışan, çalışmayan ya da kararsız kalan katılımcıların tüm sorulara verdikleri cevaplar arasında anlamlı farklılıklar görülmüştür. Müşterilerin yeterince bilmediği ve İslami finans algısının düşük olduğu sonucuna varılmıştır.

Anaç ve Kaya (2017), Bireysel müşterilerin katılım bankacılığını tercih etmesini etkileyen faktörler üzerine araştırma yapılmıştır. 423 kişiye anket uygulanarak veriler elde edilmiştir. Verilere açıklayıcı faktör analizi uygulanmıştır. Elde edilen sonuca göre bireysel müşterilerin katılım bankasını tercih etmede önemli olan faktörler olarak; Katılım bankası ve faizsiz kurum olarak imajı ve popülaritesi, dini hassasiyetlerin yönlendirmesi ve banka çalışanlarının müşterilere olan yaklaşımı şeklinde olmuştur.

Durak vd. (2017), Banka seçiminde müşteri tercihlerinin katılım bankalarına yönelik bir araştırması yapılmıştır. Bolu, Düzce ve Zonguldak illerinde yapılan araştırmada anket tekniğinden yararlanılmıştır. İki faktörün tercih etmede önemli olduğu sonucuna ulaşılarak SPSS programında anova testi ile test edilmiştir. En etkili neden olarak da şube personeli ile yakın ilişkiler olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Öndeş vd. (2018), Katılım bankalarının kredi kullananlar açısından tercih edilmeme sebeplerini araştırmışlardır. Bu araştırma Atatürk üniversitesindeki akademisyenler üzerinde uygulanmıştır. Anket tekniğinden yararlanılarak SPSS programı kullanılmıştır. Verilere Frekans ve Ki-Kare analizleri yapılmıştır. Ürün çeşitliliğinin yetersizliği, doğrudan finansman ihtiyacının karşılanamaması, finansman maliyetlerinin yüksekliği, şube ve ATM sayısının yetersiz oluşu katılım bankalarını tercih etmeme sebepleri olarak görülmüştür.

2. Metodoloji

2.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Çalışmada, bireysel müşterilerin demografik özelliklerinin katılım bankası tercihlerine etkisi olup olmadığının araştırılması amaçlanmıştır. Ayrıca bireysel müşterilerin kredi kullanımlarında katılım bankalarını tercih etme sebeplerine etki eden faktörleri tespit etmekte çalışmanın bir diğer amacıdır. Bankalara sınırlı kaynaklarını

etkin ve verimli kullanabilmesi ve bireysel müşterilerinin istek ve ihtiyaçlarını karşılama da müşteri tatmini sağlayabilmeleri için öneriler geliştirilmesi hedeflenmiştir.

2.2. Araştırmanın Yöntemi

Çalışmada, araştırma yöntemi olarak kesitsel yöntemlerden faydalanılarak veriler birincil kaynaklardan elde edilmiştir. Katılım bankaları ile çalışan bireysel müşterilerden ana kütleyi temsil edecek örnek kütleye anket yöntemi uygulaması benimsenmiştir.

Anket formu içerisinde bulunan çoktan seçmeli sorular, katılım bankaları ile çalışan bireysel müşterilere kolayca cevaplayabilecek biçimde hazırlanmıştır. Uygulanan anket iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde, katılım bankası müşterilerinin demografik özellikleri ve katılım bankası ile ilgili sorulardan oluşan toplam on beş soru bulunmaktadır. İkinci bölümde ise bireysel müşterilerin kredi kullanımlarında katılım bankalarını tercih etme sebeplerini belirlemeye yönelik yirmi dokuz soru bulunmaktadır. İkinci bölümde, katılım bankalarının sahip olduğu özellikler ve sunduğu hizmetlere dayalı yargılarda beşli likert tipi ölçeğe göre hazırlanmıştır.

Uygulama kısmında kullanılacak ölçeklerin cevaplayanlar tarafından anlaşılır olduğunun tespiti için ön çalışma yapılmıştır. Ön çalışmada, katılım bankalarını tercih nedenleriyle ilgili sorular ve bu soruların şıklarında yanlışlığa ya da eksikliğe sebep olmaması için tesadüfi örnekleme ile seçilen 18 yaşın üzerinde ve katılım bankası müşterisi olan 45 bireysel müşteriye anket yapılmış ve anlamada zorlanılan sorular düzeltilmiştir. Düzeltme aşaması sonrasında anketin geçerli olup olmadığını değerlendirmek için üniversitede görev alan ve konuyla ilgili bilgi sahibi olan akademisyenlerin görüşleriyle düzeltmeler yapılmış ve bu sonuçlar neticesinde anket formundaki soruların anlaşılır olup olmadığı test edilerek anket son halini almıştır. Anketler, Bolu ilinde 45 kişiye yüz yüze görüşme yöntemi ile kesin anket formunu hazırlamadan önce soruların güvenilirliğini ölçmek için araştırmanın örneğini temsil etmesi için ön test yapılmıştır. Elde edilen 45 anket formunun ön test analizinin yapılmasına karar verilip SPSS paket programına verilerin kodlanması yapılmıştır. Ön testin istatistiksel analiz sonucu, bulgularda varyans analizi yapılarak test edilecek faktör yapıları ortaya konulmuştur. Katılım bankasını tercih etmesini tespit etmeye yarayan 29 yargı ve 15 sorudan oluşan anket formu iki sayfadan oluşmakta ve 10-15 dakikada yanıtlanabilmektedir.

2.3. Araştırmanın Evreni ve Örneklemi

Türkiye genelinde katılım bankalarıyla çalışan aktif bireysel müşteri sayısı TKBB'ye göre 4.418.039 kişidir (www.tkbb.org.tr, 17 Mart 2019'da erişildi). Örnekleme yöntemi olarak Kolayda örnekleme yöntemiyle veriler elde edilmiştir. Katılım bankaları ve diğer bankaların müşterilerle ilgili bilgi vermeleri hukuka aykırı olması sebebiyle, araştırmada geçen veriler, katılım bankası ile çalışan müşteriler ile yüz yüze görüşülerek

hazırlanan anket formunun işaretlenmesi ile elde edilmiştir. Araştırmaya katılan kişilere katılım bankası müşterisi olup olmadığı eğer katılım bankası müşterisi ise bireysel kredi ile ilgili durumu sorularak anketleri cevaplandırmaları istenmiştir. Araştırmada ankete katılan kişiler bireysel kredi kullanan kişilerdir. Araştırmada veri elde etme aracı ise kapalı uçlu sorulardan oluşan anket formunun işaretlenmesi ile elde edilmiştir. Araştırmanın veri elde etme aracı olarak kapalı uçlu sorulardan oluşan anket formundan faydalanılmıştır. Bolu ilinde yaşamakta olan 18 yaş ve üzeri katılım bankası müşterisi olanlar araştırmanın evrenini oluşturmaktadır. 2018 yılı genel nüfus sonuçlarına göre Bolu'da 311.810 kişi ikamet etmektedir (<https://www.nufusu.com.tr>, Erişim Tarihi; 17.03.2019). Örneklemin büyüklüğünü etkilemede en önemli faktör anlamlılık düzeyidir. Sosyal bilimlere yönelik yapılan araştırmalarda genellikle 0,05 anlamlılık düzeyi yeterli bulunmaktadır. Çalışmamızda 450 kişiye anket uygulanmıştır. Ön çalışmada bu sayının yaklaşık olarak 1/100.000 kişiye denk gelen 45 kişiye anket yapılmış, daha sonra ise yaklaşık 1/10.000'e göre 450 anket hazırlanıp uygulamaya konulmuştur. Araştırma genelinde, örnek kitleden anket yoluyla sağlanan verilerin 400 tanesi analize elverişli olduğu tespit edilmiştir.

Evrende örneklem seçimi yoluna gidilmiş, Bolu ilindeki örneklem seçiminde araştırmanın ana konusuyla doğru orantılı olarak katılım bankalarının yoğun kullanıldığı yerlerden faydalanılmıştır.

2.4. Araştırmanın Değişkenleri ve Hipotezi

Araştırmanın hedefleri doğrultusunda bireysel müşterilerin kredi kullanımlarında katılım bankalarını tercih etme sebeplerine etki eden değişkenler bağımlı ve bağımsız değişken olarak iki grup halinde incelenmiştir. Birinci grupta demografik değişkenler (cinsiyet, medeni durum, yaş gibi,), ikinci grupta da davranışsal değişkenler yer almıştır. Araştırmada bireysel müşterilerin kredi kullanımlarında katılım bankaları ile çalışmasına yönelik tutumlarını ölçmek amacıyla 29 yargı (bağımlı değişken) belirlenmiştir.

Katılım bankaları, bireysel müşterilere sunduğu hizmetlerin çeşitliliği ve etkinliğini artırarak, tercih edilebilirliğini arttıracakını ortaya koymak için araştırma modeli kapsamında ileri sürülen ve bireysel müşterilerin demografik özellikleriyle tercih ettikleri katılım bankalarının yapısı ve sundukları hizmetler arasında anlamlı ilişki olup olmadığını test etmek amacıyla oluşturulan hipotezler aşağıda verilmiştir.

Ho: Bireysel müşterilerin demografik özellikleri (bağımsız değişkenler) ile kredi kullanımlarında katılım bankalarını tercih etme sebeplerinde etkili olan faktörler arasında (bağımlı değişkenler) anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Bireysel müşterilerin demografik özellikleri (bağımsız değişkenler) ile kredi kullanımlarında katılım bankalarını tercih etme sebeplerinde etkili olan faktörler arasında (bağımlı değişkenler) anlamlı bir ilişki vardır.

3. Verilerin Analizi ve Bulgular

3.1. Betimsel Analiz

Araştırmada yapılan ankette bireysel müşterilerin demografik özellikleri Tablo 1'de gösterilmiştir.

Tablo 1: Bireysel Müşterilerin Demografik Özellikleri

<i>Cinsiyet</i>	<i>Kişi Sayısı</i>	<i>Oran (%)</i>
Bay	190	47,5
Bayan	210	52,5
<i>Yaş</i>	<i>Kişi Sayısı</i>	<i>Oran (%)</i>
18-25	86	21,5
26-35	132	33,0
36-45	111	27,8
46-55	51	12,8
56 ve üzeri	20	5,0
<i>Medeni Durum</i>	<i>Kişi Sayısı</i>	<i>Oran (%)</i>
Evli	236	59,0
Bekar	164	41,0
<i>Öğrenim Durumu</i>	<i>Kişi Sayısı</i>	<i>Oran (%)</i>
Ortaokul	47	11,8
Lise	105	26,3
Ön Lisans	61	15,3
Lisans	146	36,5
Lisansüstü	41	10,3
<i>Meslek</i>	<i>Kişi Sayısı</i>	<i>Oran (%)</i>
Öğrenci/Çalışmıyor	125	31,3
Kamu Sektörü	82	20,5
Özel Sektör	131	32,8
Emekli	23	5,8
Esnaf/Serbest Meslek	39	9,8
<i>Aylık Gelir</i>	<i>Kişi Sayısı</i>	<i>Oran (%)</i>
0-1500 TL	121	30,3
1501-2500 TL	94	23,5
2501-3500 TL	103	25,8
3501-5000 TL	60	15,0
5001 ve üzeri	22	5,5
Toplam	400	100,0

3.2. Ölçeğin Güvenilirlik Analizi

Ölçmede kullanılan anket, ölçek ve testlerin güvenilirlik ve özelliklerini değerlendirmek için geliştirilen güvenilirlik analizinde alfa (α) katsayısına bağlı olarak ölçeğin güvenilirliği aşağıda belirtilen şekilde yorumlanır.

- $0,00 \leq \alpha < 0,40$ ise ölçek güvenilir değildir.
- $0,40 \leq \alpha < 0,60$ ise ölçeğin güvenilirliği düşüktür.
- $0,60 \leq \alpha < 0,80$ ise ölçek oldukça güvenilirdir.
- $0,80 \leq \alpha < 1,00$ ise ölçek yüksek derecede güvenilir bir ölçektir.

Tablo 2: Güvenilirlik Analizi

Ölçek	Cronbach's Alpha	Madde Sayısı
Bireysel müşterilerin kredi kullanımlarında katılım bankalarını tercih etme sebepleri	0,915	29

Alpha katsayısına göre ölçeğin güvenilirliği yüksek derecede güvenilir düzeydedir ($\alpha=0,915>0,80$). Örnek hacmi analize oldukça uygundur. Diğer bir ifadeyle örnek rastgele dağılmıştır. Ölçekten soru çıkarmasına veya eklemesine gerek görülmemektedir.

Tablo 3'te ise 29 maddeden oluşan ölçeğe ait madde analiz sonuçları yer almaktadır.

Tablo 3: Ölçeğin Madde Analiz Tablosu

	Madde Çıkarıldığında Ölçek Ortalaması	Madde Çıkarıldığında Ölçek Varyansı	Korelasyon Katsayısı	Madde Çıkarıldığında Güvenilirlik Katsayısı
Çalışmakta olduğum bankam her türlü bankacılık hizmetini sunmaktadır.	65,98	225,007	,696	,909
Personel ve Hizmet kalitesi yönünden iyidir.	65,99	222,965	,686	,909
Tavsiye üzerine ya da kurumda tanıdık birinin çalışıyor olması müşterilerin tercih etmesinde etkilidir.	66,06	227,237	,543	,912
Zamanında ve eksiksiz olarak müşteri taleplerini karşılayacak kalitede personel bulunmaktadır.	65,74	224,857	,659	,910
Finansman ve fon fiyatlaması sektördeki yüksek düzeydeki rekabete ayak uyduracak düzeydedir.	65,32	229,425	,570	,911
Müşteri işlemleri çok hızlı ve eksiksiz olarak yapılabilmektedir.	65,43	223,243	,618	,910

Kriz zamanlarında finansman fiyatlaması sektördeki ortalamanın üzerinde değişim göstermemiştir.	64,99	231,408	,409	,914
Şube ağı geniştir.	65,74	226,892	,508	,912
Bankanın iş yerine olan yakınlığı müşterilerin tercih etmesinde etkili bir nedendir.	65,73	230,855	,382	,914
Teknolojik gelişmeleri yakından takip eder.	65,96	228,778	,561	,911
Bankanın vizyonu ve misyonu beklentilerimi karşılamaktadır.	65,89	220,338	,749	,908
Çalıştığım bankanın internet şubesi her türlü ihtiyacımı karşılamaktadır.	65,83	224,155	,668	,910
Bankanın sunduğu ürün çeşitliliği yeterli düzeydedir.	65,52	227,894	,597	,911
TV reklamlarının etkisi müşterileri olumlu yönde etkilemektedir.	65,91	231,094	,404	,914
Faizsiz bankacılık uygulaması müşterilerin tercih etmesinde olumlu etkiye sahiptir.	66,33	231,364	,475	,913
Finansman tahsisinde iş akışı hızlıdır.	65,37	231,682	,486	,913
Finansman tahsis politikaları ekonomide yaşanan olumsuz değişimlerde çok az etkilenmektedir.	64,97	236,397	,334	,915
Finansman sağlamada istenen evrak ve belgeler fazla değildir.	64,58	234,309	,341	,915
Limit tahsis etmede sadece gelir dikkate alınmamakta aynı zamanda faydaları ve tehditleri de ele alınmaktadır.	65,20	235,756	,341	,915
Hesap işletim ücreti, kredi kartı aidatı, havale, eft vs. gibi işlem masrafları alınmıyor ya da düşük ücretler alınmaktadır.	64,70	232,651	,296	,915
Geciken – unutulmuş borçlar için hemen hatırlatma yapılmaktadır.	65,61	228,554	,461	,913
Çağrı merkezine ulaşım kolay, çağrı merkezi hizmeti hızlı ve sonuç odaklıdır.	65,15	228,910	,428	,914
Finansman oranlarında değişikliğe gitmemektedir.	64,97	236,127	,342	,914
Bankanın ürünlerinin İslami açıdan uygunluğunu onaylayan/denetleyen danışma (fetva) kurulu vardır.	65,88	232,711	,330	,915
ATM ağı geniştir.	65,78	229,735	,386	,915
ATM kartını alışverişlerde kullanabilirim.	66,21	231,209	,555	,912
ATM'lerden fatura ödeme, para yatırma, para çekme gibi işlemler rahatlıkla yapılabilir.	66,12	229,610	,592	,911
Banka kartımı sorunsuz olarak her yerde kullanabilmekteyim.	65,93	225,558	,606	,911
Banka kartları alışveriş bakımından kullanıma uygundur.	66,17	228,243	,605	,911

Tablo 3'te madde analiz tablosunda madde çıkarıldığında güvenilirlik katsayısının maddelerinin tümünün karşısındaki değerin 0,915'ten büyük olmadığı görülmektedir. 29 Yargıdan oluşan ölçeğin güvenilirlik katsayısı 0,915 değeri madde çıkarıldığı zaman artmayacağından ölçekten herhangi bir maddenin çıkarılmasına gerek yoktur.

3.3. Faktör Analizi

Faktör analizi, diğer bir ifadeyle aralarında ilişki bulunan çok sayıdaki değişkenden oluşan veri setine ait temel faktörlerin (ilişki yapısının) ortaya konulup veri setinde bulunan kavramlar arasındaki ilişkilerin araştırmacı tarafından kolaylıkla anlaşılmasına yardımcı olmaktır. Örneklem yeterlilik testi Tablo 4'de gösterilmiştir.

Tablo 4: KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Örnekleme Yeterliliğinin Ölçümü		0,917
Bartlett'in Küresellik Testi	Ki-Kare	4692,358
	Serbestlik Derecesi	325
	Anlamlılık	0,000

Örneklem yeterlilik testi sonucunda KMO (Kaiser-Meyer-Olkin) değeri 0,917 olarak tespit edilmiştir. Bulunan bu değer bize örneklem büyüklüğünün yeterli olduğunu ve faktör analizinin verilerde mükemmel bir şekilde kullanılabileceğini gösterir. Veriler çok değişkenli normal dağılımdan gelen Bartlett testiyle test edilmektedir. Anlamlılık değeri olarak ifade edilen p'nin 0,05'ten küçük olması analizin anlamlı olduğunu gösterir. Açıklanan toplam varyans tablosu aşağıda gösterilmektedir.

Tablo 5: Açıklanan Toplam Varyans Tablosu

Faktörler	Kare Yüklerinin Dönme Toplamları		
	Toplam	% Varyans	Kümülatif %
1	4,701	18,079	18,079
2	3,302	12,698	30,777
3	3,258	12,532	43,309
4	2,516	9,675	52,984
5	1,652	6,354	59,338

Tablo 5'e göre 29 sorudan oluşan veri setinde toplam 5 faktörün açıklandığı görülmektedir. Beş faktörün tamamının veri setini % 59,338 oranında açıkladığı görülmektedir.

Ölçekte yer alan ifadelerin hangi faktör grubunda yer aldığı ve ifadelerin faktör yüklerinin ne anlama geldiği aşağıdaki Tablo 6'da sunulmuştur. Her ifadenin karşısında

5 farklı faktör yükü bulunmuştur ve bulunan bu faktör yüklerinden en yüksek olanı alınmıştır.

Tablo 6: Alt Boyutların Belirlendiği Rotasyon Matrisi Tablosu

Maddeler	Alt Boyutlar				
	1	2	3	4	5
Müşteri işlemleri çok hızlı ve eksiksiz olarak yapılabilir.	0,742				
Zamanında ve eksiksiz olarak müşteri taleplerini karşılayacak kalitede personel bulunmaktadır.	0,711				
Çalışmakta olduğum bankam her türlü bankacılık hizmetini sunmaktadır.	0,688				
Personel ve Hizmet kalitesi yönünden iyidir.	0,668				
Bankanın vizyonu ve misyonu beklentilerimi karşılamaktadır.	0,654				
Çalıştığım bankamın internet şubesi her türlü ihtiyacımı karşılamaktadır.	0,640				
Finansman ve fon fiyatlaması sektördeki yüksek düzeydeki rekabete ayak uyduracak düzeydedir.	0,601				
Bankanın sunduğu ürün çeşitliliği yeterli düzeydedir.	0,596				
Teknolojik gelişmeleri yakından takip eder.	0,514				
ATM'lerden fatura ödeme, para yatırma, para çekme gibi işlemler rahatlıkla yapılabilir.		0,726			
ATM ağı geniştir.		0,722			
Banka kartları alışveriş bakımından kullanıma uygundur.		0,658			
Banka kartımı sorunsuz olarak her yerde kullanabilmekteyim.		0,649			
ATM kartımı alışverişlerde kullanabilirim.		0,612			
Şube ağı geniştir.		0,593			
TV reklamlarının etkisi müşterileri olumlu yönde etkilemektedir.			0,721		
Tavsiye üzerine ya da kurumda tanıdık birinin çalışıyor olması müşterilerin tercih etmesinde etkilidir.			0,596		
Faizsiz bankacılık uygulaması müşterilerin tercih etmesinde olumlu etkiye sahiptir.			0,596		
Bankamın ürünlerinin İslami açıdan uygunluğunu onaylayan/denetleyen danışma (fetva) kurulu vardır.			0,587		
Finansman tahsis politikaları ekonomide yaşanan olumsuz değişimlerde çok az etkilenmektedir.				0,734	
Finansman sağlamada istenen evrak ve belgeler fazla değildir.				0,685	
Finansman tahsisinde iş akışı hızlıdır.				0,640	
Kriz zamanlarında finansman fiyatlaması sektördeki ortalamanın üzerinde değişim göstermemiştir.				0,505	
Finansman oranlarında değişikliğe gitmemektedir.					0,737
Çağrı merkezine ulaşım kolay, çağrı merkezi hizmeti hızlı ve sonuç odaklıdır.					0,623
Hesap işletim ücreti, kredi kartı aidatı, havale, eft vs. gibi işlem masrafları alınmıyor ya da düşük ücretler alınmaktadır.					0,533

Birinci ifadenin karşısındaki en yüksek değer 0,742; ikinci ifadenin karşısında yer alan en yüksek değer 0,711; üçüncü ifadenin karşısında 0,688; dördüncü ifadenin karşısında 0,668; beşinci ifadenin karşısında 0,654; altıncı ifadenin karşısında 0,640; yedinci ifadenin karşısında 0,601; sekizinci ifadenin karşısında 0,596; dokuzuncu ifadenin karşısında 0,514 en yüksek değerleri bulunmuştur. Bu ilk dokuz ifadenin karşısında faktör yüklerinin en yüksek değerleri aynı faktör grubu içerisinde yer almıştır. Diğer ifadelerin en yüksek faktör yükleri karşılarında yer alırken, hangi faktör grubuna girdiği ise en üst satırda gösterilmiştir. İfadelerin dahil olduğu faktörler aşağıdaki Tablo 7’de gösterilmiştir.

Tablo 7: Faktörler ve Faktörlere Ait Güvenilirlik Değerleri

Faktör No	Faktör İsmi	İfadeler	Cronbach's Alpha
1	Hizmet ve Ürün Politikası	16,17,19,20,21,25,26,27,28	0,903
2	Kart Politikası	23,40,41,42,43,44	0,824
3	Faizsizlik Prensibi ve Tanıtımı	18,29,30,39	0,701
4	Tahsis Politikası	22,31,32,33	0,685
5	Alternatif Dağıtım ve Tutundurma Kanalları	35,37,38	0,621

Hizmet ve Ürün Politikası dokuz yarıdan oluşmaktadır ve bu maddeler kendi aralarında ($\alpha=0,903$) gibi yüksek bir güvenilirlik derecesine sahiptir. Kart Politikası altı maddeden oluşmakta ve faktörün güvenilirlik katsayısı ($\alpha=0,824$) olup yüksek derecede güvenilir bulunmuştur. Faizsizlik Prensibi ve Tanıtımı dört maddeden oluşmaktadır. Bu dört maddenin güvenilirlik katsayısı ($\alpha=0,701$) dir. Tahsis Politikası faktörü de dört maddeden oluşmakta ve ($\alpha=0,685$)’dir. Alternatif Dağıtım ve Tutundurma Kanalları üç maddeden oluşmaktadır ve güvenilirlik katsayısı ($\alpha=0,621$)’dir.

Tüm faktörler de güvenilirlik katsayıları yüksek olduğundan tamamı analiz yapmak için uygun görülmüştür.

Faktör analizi ile toplam varyansın % 59,338’ini açıklayan anlamlı beş boyut (faktör) elde edilmiştir.

Birinci faktör, Hizmet ve Ürün Politikası’dır. Güvenilirliği (Cronbach’s Alpha) 0,903 olan bu faktör, toplam varyansın %18,079’unu açıklar ve 9 değişkenden oluşur. Faktörü oluşturan değişkenler Bireysel müşterilerin kredi kullanımlarında katılım bankalarını tercih etmelerini etkileyen hizmet ve ürün politikalarıdır. Faktöre en büyük katkıyı “Müşteri işlemleri çok hızlı ve eksiksiz olarak yapılabilmektedir.”(faktör yükü 0,742) sağlamaktadır. En az katkıyı faktöre “Teknolojik gelişmeleri yakından takip eder.” (faktör yükü 0,514) sağlar.

İkinci faktör, Kart Politikası’dır. Bu faktör 6 değişkenden oluşur. Faktör kendi arasında 0,824 güvenilirliğe sahiptir. Toplam varyansın %12,698’ini açıklar. Faktöre en

büyük katkıyı “ATM’lerden fatura ödeme, para yatırma, para çekme gibi işlemler rahatlıkla yapılabilir.” (faktör yükü 0,726) değişkeni sağlar. En az katkıyı ise “Şube ağı geniştir.” (faktör yükü 0,593) değişkeni sağlamaktadır.

Üçüncü faktör, Faizsizlik Prensibi ve Tanıtımı’dır. Faktör 4 faktörden meydana gelir. Kendi içinde 0,701 güvenilirliğe sahiptir. Toplam varyansın %12,532’sini açıklamaktadır. Faktöre en yüksek katkıyı “TV reklamlarının etkisi müşterileri olumlu yönde etkilemektedir.” (faktör yükü 0,721), en az katkıyı “Bankamın ürünlerinin İslami açıdan uygunluğunu onaylayan/denetleyen danışma (fetva) kurulu vardır.” (faktör yükü 0,587) sağlamaktadır.

Dördüncü faktör, Tahsis Politikası’dır ve 4 değişkenden oluşmaktadır. Kendi içinde 0,685 güvenilirliğe sahiptir ve toplam varyansın %9,675’ini açıklamaktadır. Faktöre en büyük katkıyı “Finansman tahsis politikaları ekonomide yaşanan olumsuz değişimlerde çok az etkilenmektedir.” (faktör yükü 0,734), en az katkıyı “Kriz zamanlarında finansman fiyatlaması sektördeki ortalamanın üzerinde değişim göstermemiştir.” (faktör yükü 0,505) sağlamaktadır.

Beşinci faktör, Alternatif Dağıtım ve Tutundurma Kanalları’dır. Üç değişkenden meydana gelir. Kendi içinde 0,621 güvenilirliğe sahiptir. Toplam varyansın %6,354’ünü açıklamaktadır. Faktöre en büyük katkıyı “Finansman oranlarında değişikliğe gitmemektedir.” (faktör yükü 0,737), en az katkıyı “Hesap işletim ücreti, kredi kartı aidatı, havale, eft vs. gibi işlem masrafları alınmıyor ya da düşük ücretler alınmaktadır.” (faktör yükü 0,533) sağlamaktadır. Faktörlere yönelik değişkenler incelendiğinde, genellikle bireysel müşterilerin kredi kullanımlarında katılım bankalarını tercih etmelerine ilişkin değerlendirmeleri desteklemektedir.

3.4. Bireysel Müşterilerin Katılım Bankacılığını Tercih Etme İle İlgili Yargılara Verdiği Yanıtlar

Aşağıda verilen Tablo 8’de, müşterilerin beşli likert ölçekli sorulara verdiği yanıtların sayısal ve yüzdesel olarak tablosu verilmiştir.

Tablo 8: Bireysel Müşterilerin Kredi Kullanımlarında Katılım Bankalarını Tercih Etme Sebepleri İle İlgili Yargılara Verdiği Yanıtların Dağılımı Tablosu

YARGILAR	Tamamen Katılıyorum		Katılıyorum		Fikrim Yok		Katılmıyorum		Kesinlikle Katılmıyorum		Toplam	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
Çalışmakta olduğum bankam her türlü bankacılık hizmetini sunmaktadır.	123	30,8	205	51,2	32	8,0	35	8,8	5	1,3	400	100,0

Personel ve Hizmet kalitesi yönünden iyidir.	139	34,8	194	48,5	18	4,5	35	8,8	14	3,5	400	100,0
Tavsiye üzerine ya da kurumda tanıdık birinin çalışıyor olması müşterilerin tercih etmesinde etkilidir.	167	41,8	163	40,8	19	4,8	44	11,0	7	1,8	400	100,0
Zamanında ve eksiksiz olarak müşteri taleplerini karşılayacak kalitede personel bulunmaktadır.	85	21,3	201	50,2	58	14,5	49	12,3	7	1,8	400	100,0
Finansman ve fon fiyatlaması sektördeki yüksek düzeydeki rekabete ayak uyduracak düzeydedir.	46	11,5	102	25,5	204	51,0	43	10,8	5	1,3	400	100,0
Müşteri işlemleri çok hızlı ve eksiksiz olarak yapılabilmektedir.	57	14,2	198	49,5	35	8,8	94	23,5	16	4,0	400	100,0
Kriz zamanlarında finansman fiyatlaması sektördeki ortalamanın üzerinde değişim göstermemiştir.	30	7,5	91	22,8	166	41,5	83	20,8	30	7,5	400	100,0
Şube ağı geniştir.	112	28,0	172	43,0	39	9,8	66	16,5	11	2,8	400	100,0
Bankanın iş yerine olan yakınlığı müşterilerin tercih etmesinde etkili bir nedendir.	112	28,0	173	43,3	34	8,5	70	17,5	11	2,8	400	100,0
Teknolojik gelişmeleri yakından takip eder.	128	32,0	172	43,0	75	18,8	19	4,8	6	1,5	400	100,0
Bankanın vizyonu ve misyonu beklentilerimi karşılamaktadır.	131	32,8	175	43,8	36	9,0	47	11,8	11	2,8	400	100,0
Çalıştığım bankamın internet şubesi her türlü ihtiyacımı karşılamaktadır.	99	24,8	212	53,0	33	8,3	46	11,5	10	2,5	400	100,0
Bankanın sunduğu ürün çeşitliliği yeterli düzeydedir.	52	13,0	174	43,5	126	31,5	40	10,0	8	2,0	400	100,0
TV reklamlarının etkisi müşterileri olumlu yönde etkilemektedir.	139	34,8	163	40,8	39	9,8	53	13,3	6	1,5	400	100,0
Faizsiz bankacılık uygulaması müşterilerin tercih etmesinde olumlu etkiye sahiptir.	230	57,5	109	27,3	42	10,5	14	3,5	5	1,3	400	100,0
Finansman tahsisinde iş akışı hızlıdır.	41	10,3	130	32,5	185	46,3	37	9,3	7	1,8	400	100,0

Finansman tahsis politikaları ekonomide yaşanan olumsuz değişimlerde çok az etkilenmektedir.	22	5,5	48	12,0	250	62,5	69	17,3	11	2,8	400	100,0
Finansman sağlamada istenen evrak ve belgeler fazla değildir.	11	2,8	66	16,5	115	28,7	174	43,5	34	8,5	400	100,0
Limit tahsis etmede sadece gelir dikkate alınmamakta aynı zamanda faydaları ve tehditleri de ele alınmaktadır.	28	7,0	105	26,3	208	52,0	52	13,0	7	1,8	400	100,0
Hesap işletim ücreti, kredi kartı aidatı, havale, eft vs. gibi işlem masrafları alınmıyor ya da düşük ücretler alınmaktadır.	37	9,3	94	23,5	48	12,0	169	42,3	52	13,0	400	100,0
Geciken – unutulmuş borçlar için hemen hatırlatma yapılmaktadır.	86	21,5	188	47,0	35	8,8	81	20,3	10	2,5	400	100,0
Çağrı merkezine ulaşım kolay, çağrı merkezi hizmeti hızlı ve sonuç odaklıdır.	36	9,0	178	44,5	32	8,0	132	33,0	22	5,5	400	100,0
Finansman oranlarında değişikliğe gitmemektedir.	24	6,0	41	10,3	264	66,0	56	14,0	15	3,8	400	100,0
Bankamın ürünlerinin İslami açıdan uygunluğunu onaylayan/denetleyen danışma (fetva) kurulu vardır.	167	41,8	81	20,3	113	28,2	27	6,8	12	3,0	400	100,0
ATM ağı genişler.	141	35,3	145	36,3	28	7,0	72	18,0	14	3,5	400	100,0
ATM kartını alışverişlerde kullanabilirim.	158	39,5	204	51,0	21	5,3	12	3,0	5	1,3	400	100,0
ATM'lerden fatura ödeme, para yatırma, para çekme gibi işlemler rahatlıkla yapılabilir.	143	35,8	204	51,0	26	6,5	26	6,5	1	0,3	400	100,0
Banka kartımı sorunsuz olarak her yerde kullanabilmekteyim.	125	31,3	200	50,0	17	4,3	50	12,5	8	2,0	400	100,0
Banka kartları alışveriş bakımından kullanıma uygundur.	166	41,5	184	46,0	23	5,8	21	5,3	6	1,5	400	100,0

3.5. Genel Ortalamadan Farklılığını İnceleyen Tek Örneklem Analizi

İki grubun ortalaması tek örneklem t testi ile karşılaştırılıp, aradaki fark istatistiksel olarak mı yoksa rastlantısal olarak mı anlamlı olduğuna karar verilmektedir.

T dağılımı diğer bir ifadeyle küçük örnekleme teorisi, küçük örneklemlerle de çalışmaya uygun olduğundan, araştırmacılar açısından kolaylık sağlar, Bu analiz Tablo 9’da verilmiştir.

Bireysel müşterilerin kredi kullanımlarında katılım bankalarını tercih etme sebeplerinin grup ortalaması olan 2,34’ten istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini test etmek için t testi yapılmış ve yapılan uygulama Tablo 9’da gösterilmiştir.

Tablo 9: Katılım Bankacılığını Tercih Etme Nedenlerinin Genel Ortalamadan Farklılığını İnceleyen Tek Örneklem Analizi

	Kişi Sayısı	Ortalama	Std. Sapma	t	Anlamlılık (P)
Çalışmakta olduğum bankam her türlü bankacılık hizmetini sunmaktadır.	400	1,99	,923	43,013	0,000
Personel ve Hizmet kalitesi yönünden iyidir.	400	1,98	1,029	38,421	0,000
Tavsiye üzerine ya da kurumda tanıdık birinin çalışıyor olması müşterilerin tercih etmesinde etkilidir.	400	1,90	1,027	37,034	0,000
Zamanında ve eksiksiz olarak müşteri taleplerini karşılayacak kalitede personel bulunmaktadır.	400	2,23	,977	45,651	0,000
Finansman ve fon fiyatlaması sektördeki yüksek düzeydeki rekabete ayak uyduracak düzeydedir.	400	2,65	,866	61,137	0,000
Müşteri işlemleri çok hızlı ve eksiksiz olarak yapılabilmektedir.	400	2,54	1,117	45,404	0,000
Kriz zamanlarında finansman fiyatlaması sektördeki ortalamanın üzerinde değişim göstermemiştir.	400	2,98	1,018	58,522	0,000
Şube ağı geniştir.	400	2,23	1,111	40,130	0,000
Bankanın iş yerine olan yakınlığı müşterilerin tercih etmesinde etkili bir nedendir.	400	2,24	1,122	39,878	0,000
Teknolojik gelişmeleri yakından takip eder.	400	2,01	,914	43,951	0,000
Bankanın vizyonu ve misyonu beklentilerimi karşılamaktadır.	400	2,08	1,064	39,109	0,000
Çalıştığım bankamın internet şubesi her türlü ihtiyacımı karşılamaktadır.	400	2,14	,999	42,845	0,000
Bankanın sunduğu ürün çeşitliliği yeterli düzeydedir.	400	2,45	,911	53,706	0,000
TV reklamlarının etkisi müşterileri olumlu yönde etkilemektedir.	400	2,06	1,053	39,120	0,000
Faizsiz bankacılık uygulaması müşterilerin tercih etmesinde olumlu etkiye sahiptir.	400	1,64	,896	36,545	0,000

Finansman tahsisinde iş akışı hızlıdır.	400	2,60	,859	60,500	0,000
Finansman tahsis politikaları ekonomide yaşanan olumsuz değişimlerde çok az etkilenmektedir.	400	3,00	,790	75,889	0,000
Finansman sağlamada istenen evrak ve belgeler fazla değildir.	400	3,39	,951	71,203	0,000
Limit tahsis etmede sadece gelir dikkate alınmamakta aynı zamanda faydaları ve tehditleri de ele alınmaktadır.	400	2,76	,829	66,619	0,000
Hesap işletim ücreti, kredi kartı aidatı, havale, eft vs. gibi işlem masrafları alınmıyor ya da düşük ücretler alınmaktadır.	400	3,26	1,217	53,594	0,000
Geciken – unutulmuş borçlar için hemen hatırlatma yapılmaktadır.	400	2,35	1,103	42,662	0,000
Çağrı merkezine ulaşım kolay, çağrı merkezi hizmeti hızlı ve sonuç odaklıdır.	400	2,82	1,151	48,927	0,000
Finansman oranlarında değişikliğe gitmemektedir.	400	2,99	,796	75,164	0,000
Bankamın ürünlerinin İslami açıdan uygunluğunu onaylayan/denetleyen danışma (fetva) kurulu vardır.	400	2,09	1,111	37,614	0,000
ATM ağı geniştir.	400	2,18	1,111	36,531	0,000
ATM kartını alışverişlerde kullanabilirim.	400	1,76	,788	44,522	0,000
ATM'lerden fatura ödeme, para yatırma, para çekme gibi işlemler rahatlıkla yapılabilir.	400	1,85	,826	44,660	0,000
Banka kartımı sorunsuz olarak her yerde kullanabilmekteyim.	400	2,04	1,018	40,085	0,000
Banka kartları alışveriş bakımından kullanıma uygundur.	400	1,79	,881	40,687	0,000
Test Ortalaması = 2,34					

Yüzde 95 güven düzeyine göre yaptığımız t testinde 29 maddenin tamamı, $\alpha = 0,05$ düzeyinde anlamlı çıkmıştır.

29 yargıdan meydana gelen ölçekte müşteriler her bir yargıya 1 = Kesinlikle katılıyorum ile 5 = Kesinlikle katılmıyorum arasında değer vermişlerdir. Grafikte yer alan ortalama değerleri aşağıdaki şekilde yorumlamak mümkündür.

1,00 ≤ Ortalama < 1,50 ise Kesinlikle Katılıyorum.

1,50 ≤ Ortalama < 2,50 ise Katılıyorum.

2,50 ≤ Ortalama < 3,50 ise Kararsızım.

3,50 ≤ Ortalama < 4,50 ise Katılmıyorum.

4,50 ≤ Ortalama ≤ 5,00 ise Kesinlikle Katılmıyorum.

Tabloya göre 29 ifadenin 20 tanesinin ortalama eğilimi 1,50 - 2,50 aralığında, 9 tanesi de 2,50 - 3,50 aralığında yer almaktadır. 3,5 - 4,5 aralığında yer alan ifade

bulunmamaktadır. Müşterilerin büyük bir kısmı kredi kullanımlarında katılım bankalarını tercih etme sebepleri ile ilgili ifadelerle katılmaktadır.

3.6. Bireysel Müşterilerin Katılım Bankacılığını Tercihine Etki Eden Faktörlerin Önem Düzeyine Göre Değerlendirilmesi

Bireylerin, katılım bankalarını tercih etmelerine etki eden sebeplerin önem düzeyine göre değerlendirme sonuçları Tablo 10'da verilmiştir. Katılım bankalarını tercih etme sebeplerinin önem düzeylerine göre değerlendirilmesinde kümeleme analizinden faydalanılmıştır. Kümeleme analizinin kullanılmasındaki asıl amaç araştırmanın sonunda elde edilen yargıların temel özellikleri göz önüne alınarak katılımcıların gruplandırılmalarını ve önem düzeyini belirlemektir. Analiz sırasındaki yargılarda; 1: Çok önemli, 2: Önemli ve 3: Daha az önemli olacak şekilde gruplandırılmıştır.

Tablo 10: Bireysel Müşterilerin Kredi Kullanımlarında Katılım Bankalarını Tercih Etme Sebeplerine Etki Eden Faktörlerin Önem Düzeylerine Göre Değerlendirilmesi

Yargılar	Önem Düzeyi		
	1	2	3
Faizsiz bankacılık uygulaması müşterilerin tercih etmesinde olumlu etkiye sahiptir.	1,64		
ATM kartını alışverişlerde kullanabilirim.	1,76		
Banka kartları alışveriş bakımından kullanıma uygundur.	1,79		
ATM'lerden fatura ödeme, para yatırma, para çekme gibi işlemler rahatlıkla yapılabilir.	1,84		
Tavsiye üzerine ya da kurumda tanıdık birinin çalışıyor olması müşterilerin tercih etmesinde etkilidir.	1,90		
Personel ve Hizmet kalitesi yönünden iyidir.	1,98		
Çalışmakta olduğum bankam her türlü bankacılık hizmetini sunmaktadır.	1,99		
Teknolojik gelişmeleri yakından takip eder.		2,01	
Banka kartımı sorunsuz olarak her yerde kullanabilmekteyim.		2,04	
TV reklamlarının etkisi müşterileri olumlu yönde etkilemektedir.		2,06	
Bankanın vizyonu ve misyonu beklentilerimi karşılamaktadır.		2,08	
Bankamın ürünlerinin İslami açıdan uygunluğunu onaylayan/denetleyen danışma (fetva) kurulu vardır.		2,09	
Çalıştığım bankamın internet şubesi her türlü ihtiyacımı karşılamaktadır.		2,14	
ATM ağı geniştir.		2,18	
Şube ağı geniştir.		2,23	
Zamanında ve eksiksiz olarak müşteri taleplerini karşılayacak kalitede personel bulunmaktadır.		2,23	
Bankanın iş yerine olan yakınlığı müşterilerin tercih etmesinde etkili bir nedendir.		2,24	
Geciken – unutulmuş borçlar için hemen hatırlatma yapılmaktadır.		2,35	

Bankanın sunduğu ürün çeşitliliği yeterli düzeydedir.		2,45	
Müşteri işlemleri çok hızlı ve eksiksiz olarak yapılabilir.		2,54	
Finansman tahsisinde iş akışı hızlıdır.		2,60	
Finansman ve fon fiyatlaması sektördeki yüksek düzeydeki rekabete ayak uyduracak düzeydedir.		2,65	
Limit tahsis etmede sadece gelir dikkate alınmamakta aynı zamanda faydaları ve tehditleri de ele alınmaktadır.		2,76	
Çağrı merkezine ulaşım kolay, çağrı merkezi hizmeti hızlı ve sonuç odaklıdır.		2,82	
Kriz zamanlarında finansman fiyatlaması sektördeki ortalamanın üzerinde değişim göstermemiştir.		2,98	
Finansman oranlarında değişikliğe gitmemektedir.		2,99	
Finansman tahsis politikaları ekonomide yaşanan olumsuz değişimlerde çok az etkilenmektedir.			3,00
Hesap işletim ücreti, kredi kartı aidatı, havale, eft vs. gibi işlem masrafları alınmıyor ya da düşük ücretler alınmaktadır.			3,26
Finansman sağlamada istenen evrak ve belgeler fazla değildir.			3,38

Katılım bankası tercihini etkileyen faktörler arasında ankete katılan müşteriler, “Faizsiz bankacılık uygulaması müşterilerin tercih etmesinde olumlu etkiye sahiptir.” yargısına çok yüksek oranda önem vermektedirler. Katılımcılar “Faizsiz bankacılık uygulamasının müşterilerin tercih etmesinde olumlu etkiye sahip olması”, “ATM kartının alışverişlerde kullanılabilmesi”, “Banka kartlarının alışveriş bakımından kullanıma uygun olması”, “ATM’lerden fatura ödeme, para yatırma, para çekme gibi işlemlerin rahatlıkla yapılabilmesi”, “Tavsiye üzerine ya da kurumda tanıdık birinin çalışıyor olması müşterilerin tercih etmesinde etkili olması”, “Personel ve Hizmet kalitesi yönünden iyi olması” ve “Çalışmakta olduğum bankamın her türlü bankacılık hizmetini sunuyor olması” birinci derecede önemli olarak görülmektedir.

Katılımcılar ikinci dereceden önemli olarak ise “Teknolojik gelişmeleri yakından takip etmesi”, “Banka kartımı sorunsuz olarak her yerde kullanabilmekte olmam”, “TV reklamlarının etkisinin müşterileri olumlu yönde etkilemesi”, “Bankanın vizyonu ve misyonu beklentilerimi karşılamakta olması”, “Bankamın ürünlerinin İslami açıdan uygunluğunu onaylayan/denetleyen danışma (fetva) kurulunun bulunması”, “Çalıştığım bankamın internet şubesinin her türlü ihtiyacımı karşılaması”, “ATM ağı genişliği”, “Şube ağı geniş olması”, “Zamanında ve eksiksiz olarak müşteri taleplerini karşılayacak kalitede personel bulunması”, “Bankanın iş yerine olan yakınlığının müşterilerin tercih etmesinde etkili olması”, “Geciken – unutulmuş borçlar için hemen hatırlatma yapılması”, “Bankanın sunduğu ürün çeşitliliğinin yeterli düzeyde olması”, “Müşteri işlemlerinin çok hızlı ve eksiksiz olarak yapılabilmesi”, “Finansman tahsisinde iş akışının hızlılığı”, “Finansman ve fon fiyatlamasının sektördeki yüksek düzeydeki rekabete ayak uyduracak düzeyde olması”, “Limit tahsis etmede sadece gelir dikkate alınmamakta aynı zamanda faydaları ve tehditleri de ele alınmakta olması”, “Çağrı merkezine ulaşım

kolay, çağrı merkezi hizmeti hızlı ve sonuç odaklı olması”, “Kriz zamanlarında finansman fiyatlamasının sektördeki ortalamanın üzerinde değişim göstermemiş olması” ve “Finansman oranlarında değişikliğe gitmemesi” katılım bankacılığını tercih etme sebebi olarak ileri sürmüştür.

Katılımcılara göre bireysel müşterilerin kredi kullanımlarında katılım bankalarını tercih etme sebeplerine etki eden faktörler arasında üçüncü dereceden önemli olarak ise “Finansman tahsis politikalarının ekonomide yaşanan olumsuz değişimlerde çok az etkilenmesi” , “Hesap işletim ücreti, kredi kartı aidatı, havale, eft vs. gibi işlem masrafları alınmıyor ya da düşük ücretler alınmıyor olması” ve “Finansman sağlamada istenen evrak ve belgelerin fazla olmaması” gibi yargılar sayılmıştır.

4. Bireysel Müşterilerin Katılım Bankası Tercihinde Demografik Özellikler İle Araştırmanın Boyutları Arasındaki İlişkilerin Hipotez Durumları

Araştırma bulgularında, bireysel müşterilerin demografik özelliklerinin katılım bankası tercihlerini etkilediği sonucuna varılmıştır. Bireysel müşterilerin katılım bankası tercihinde demografik özelliklerle araştırmanın boyutları arasında ilişkilerin bulunduğu tespit edilmiştir.

Tablo 11: Bireysel Müşterilerin Katılım Bankası Tercihinde Demografik Özellikler İle Araştırmanın Boyutları Arasındaki İlişkilerin Hipotez Durumları

No	Faktörler	Hipotezlerin Kabul / Ret Durumu										
		Cinsiyet		Yaş		Eğitim Düzeyi		Gelir Düzeyi		Meslek		Medeni Durum
		p	F	p	F	p	F	p	F	p	p	
1	Hizmet ve Ürün Politikası	0,251	3,046	0,017	2,548	0,039	3,512	0,008	3,028	0,018	0,059	
2	Kart Politikası	0,450	1,183	0,318	2,171	0,072	0,541	0,706	,218	0,928	0,933	
3	Faizsizlik Prensibi ve Tanıtımı	0,074	5,121	0,000	5,463	0,000	7,831	0,000	7,978	0,000	0,003	
4	Tahsis Politikası	0,272	0,755	0,555	0,899	0,465	1,489	0,205	3,809	0,005	0,009	
5	Alternatif Değerim ve Tutundurma	0,534	2,683	0,031	2,702	0,030	1,292	0,273	1,966	0,099	0,49	

Tablo 11’de görüldüğü üzere “Hizmet ve Ürün Politikası”, “Faizsizlik Prensibi ve Tanıtımı”, “Tahsis Politikası” ve “Alternatif Dağıtım ve Tutundurma Kanalları” faktörleri bireysel müşterilerin demografik özellikleri arasında istatistiksel açıdan anlamlı ilişkiler olduğu tespit edilmiştir.

Katılım bankaları sunduğu hizmetleri bireysel müşterilerin demografik özelliklerine göre şekillendirdikçe, bireysel müşterilerin katılım bankalarıyla çalışma yönündeki tercihlerini arttırma eğilimi gösterecektir. Dolayısıyla “H₁: Bireysel müşterilerin demografik özellikleri (bağımsız değişkenler) ile Katılım bankası tercihinde etkili olan faktörler (bağımlı değişkenler) arasında anlamlı bir ilişki vardır”, hipotezi kabul edilmiştir.

5. Araştırmanın Kısıtlılıkları

Çalışmada tüm araştırmalarda olduğu gibi metodolojik kısıtlamalar yer almaktadır. Araştırmanın uygulamasında demografik bilgilerden faydalanılmıştır. Katılım bankası ile çalışmayan bireyler araştırmanın dışında tutulmuştur. Araştırmada, araştırma evreninin tamamına ulaşmanın zaman, maliyet ve emek bakımından zor olması sebebiyle, örnekleme metodu benimsenmiştir. Araştırmanın evreni Bolu ilinde bulunan katılım bankası müşterisi 450 bireysel müşteri ile sınırlandırılmıştır.

Sonuç

Katılım bankacılığı ülkemizde ve dünyada giderek yaygınlaşmakta ve ekonomide önemli bir yere sahip olmaktadır. Tasarruflarını faizsiz bir şekilde değerlendirmek isteyen müşteriler Katılım Bankalarını tercih etmektedir. Faiz hassasiyetine sahip olan ya da olmayan herkes Katılım Bankalarını tercih edebilir. Katılım Bankalarının günümüzde çok sayıda müşterisi vardır.

Yapılan araştırmada, bireysel müşterilerin kredi kullanımlarında katılım bankalarını tercih etmelerini etkileyen sebeplerin neler olduğu ile ilgili sorulara cevap aranmaya çalışılmıştır. Araştırmanın amacı doğrultusunda katılım bankasını tercih eden müşterilerin demografik değişkenleriyle katılım bankası tercihinin etki eden faktörler arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığı test edilmiştir.

Verilerin analiz edilmesinde SPSS programından yararlanılmıştır. İstatistiksel verileri elde ederken örneklem bilgilerini sayısal bir şekilde özetleyebilmek için betimleyici analiz, ölçeğin güvenilirlik ve geçerliliğini tespit etmek için faktör analizi yapılmıştır. Faktör analizi sonucunda çalışmada yer alan ifadeler beş boyut altında toplanmıştır. Bu boyutlar, Hizmet ve Ürün Politikası, Kart Politikası, Faizsizlik Prensibi ve Tanıtımı, Tahsis Politikası, Alternatif Dağıtım ve Tutundurma Kanalları şeklindedir. Kredi kullanımında katılım bankası tercihinin etkileyen faktörlerin demografik

değişkenlere göre farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek için varyans analizi uygulanmıştır. Varyans analizi sonucunun farklı olması durumunda, farklılığın hangi iki değişkenden kaynaklandığını belirleyebilmek için Post Hoc (tukey) testi yapılmıştır. Bireysel müşterilerin kredi kullanımlarında katılım bankasını tercih etmesine yönelik yargıların ortalaması 2,34'tür. İstatistiki açıdan farklı olup olmadığını test etmek için t testi yapılmıştır. Önem düzeyinin belirlenmesinde beşli likert tipi ölçekten faydalanılmıştır. Çalışmadan elde edilen bulgulara göre, bireysel müşterilerin kredi kullanımlarında katılım bankalarını tercih etmesini etkileyen ilk beş özellik;

- Faizsiz bankacılık uygulaması müşterilerin tercih etmesinde olumlu etkiye sahiptir.
- ATM kartını alışverişlerde kullanabilirim.
- Banka kartları alışveriş bakımından kullanıma uygundur.
- ATM'lerden fatura ödeme, para yatırma, para çekme gibi işlemler rahatlıkla yapılabilir.
- Tavsiye üzerine ya da kurumda tanıdık birinin çalışıyor olması müşterilerin tercih etmesinde etkilidir.

Çalışma sonucunda aşağıdaki öneriler yapılabilir:

- Kart tahsis politikaları geliştirilerek, uygulanan politika yapısı biraz daha esnek hale getirilip kredi hacimleri büyütülebilir.
- Faizsizlik konusuna yaş grubu yüksek olanlar daha çok ilgi göstermektedir. Bu durumda bankalar gençlerin de ilgisini çekeceklerini, güvenini ve beklentilerini karşılayacaklarını kendilerine amaç edinebilirler.
- Kartla ilgili yapılan işlemler bayanların daha çok tercih alanına girmektedir. Cinsiyet ayırt etmeksizin banka kartlarıyla ilgili müşterilere daha çok tanıtım yapılarak avantajlı paketler sunulabilir.
- Faiz konusunda emekli kişiler daha çok hassas oldukları için katılım bankalarını daha çok talep etmektedirler. Emeklilere yönelik kredi işlemlerinde kolaylık yapılırsa müşterinin ilgisi katılım bankalarına daha fazla olacaktır.
- Klasik bankalar ile karşılaştığımızda katılım bankalarının şube sayısı ve ATM sayısı daha azdır. Katılımcıların işlemlerini daha kolay halledebilmeleri için yapılacak ATM sayılarındaki artış, müşteri sayısında da artış sağlayabilir.

- Müşteri ve personel arasında samimi, nezaket, güven ve hoşgörü çerçevesinde bir ilişki oluşturulabilmesi için personele bu konuda eğitim verilebilir.

-Katılım bankalarını uzun yıllar kredi için tercih eden müşterilerin ödüllendirilmesi müşterinin tatmin düzeyini etkiler ve daha uzun yıllar bankanın devamlı müşterisi haline gelebilir.

- Banka müşteriye, yaş, cinsiyet, eğitim durumlarına göre kampanyalar düzenleyerek bankaya çekmeye çalışmalıdır. Müşterinin memnun olması durumunda banka için devamlı müşteri haline gelebilir.

-Lisans mezunu kişilerde hizmet ve ürün politikalarına yönelik algı daha yüksektir. Bankalardan hizmet alanların eğitim durumları dikkate alınarak yalnız bir anlatımla bankanın kredi süreci ile ilgili bilgilendirmeler yapılabilir.

Kaynakça

- ABDUH, Muhamad; Said IBRAHİM and Mohd OMAR; (2012), "A Study on Finance-growth Nexus in Dual Financial System Countries: Evidence from Bahrain", *World Applied Sciences Journal*, 20 (8), pp. 1166-1174.
- Al-Aımi, J., Hussain, H. A. ve Al-Saleh, N. (2009). Clients of conventional and islamic banks in Bahrain: How they choose which bank to patronize. *International Journal of Social Economics*, 36(11), 1086-1112.
- Altıntaş, S. ve Görgeç, İ. (2015). Eğitim bilimleri ve öğretmen yetiştirme alanlarında yüksek lisans programlarının incelenmesi: Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Örneği. *International Periodical For The Languages*, 10(3), 51-78.
- Amin, H. (2008). Choice criteria for islamic home financing: Empirical investigation among Malaysian Bank customers. *International Journal of Housing Markets and Analysis*, 1(3), 256-274.
- Anaç, T. ve Kaya, F. (2017). Bireysel müşterilerin katılım bankacılığı tercih etmesini etkileyen faktörler. *Bartın Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*,8(15), 145-182.
- Bhatti, G. Ali, Hussain, H. ve Akbar, Z. A. (2010). Determinants of customer satisfaction and bank selection in Pakistan. *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*, 2(6), 536-554.
- Durak, İ., Bayat, M. ve Arslan, H.M. (2017). Banka seçiminde müşteri tercihleri: Katılım bankaları üzerine ampirik bir inceleme. *The Journal of Social Sciences*, 1(2), 60-70.

- Dusuki, A.W. ve I.A. Nurdianawati (2007). Why do Malaysian customers patronise islamic banks, *International Journal of Bank Marketing*, 25(3), 142-160. <http://dx.doi.org/10.1108/02652320710739850>
- Eskici, M. M. (2007). *Türkiye'deki katılım bankacılığı uygulaması ve katılım bankalarının müşteri özellikleri*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi. Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta.
- Karakaş İşcan, H. ve Kaya, F. (2019). Bireysel Müşterilerin Kredi Kullanımlarında Katılım Bankalarını Tercih Etme Sebepleri. Yüksek Lisans Tezi, Abant İzzet Baysal Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bankacılık ve Finans Anabilim Dalı.
- Karakaş İşcan, H. ve Kaya, F. (2019, Ekim). Bireysel Müşterilerin Kredi Kullanımlarında Katılım Bankalarını Tercih Etme Sebepleri. 2nd International Conference on Data Science and Applications (ICONDATA'19), Balıkesir, 3-6 Ekim, 275-281.
- Karakaya, A ve O. Karamustafa (2004). Bankalarda teknoloji yoğun finansal ürünlerin kullanılmasında müşteri özelliklerinin rolü. *Active Bankacılık ve Finans Dergisi*, 38: 1-6.
- Khattak, N. A. ve Kashif, U. R. (2010). Customer satisfaction and awareness in Islamic banking system in Pakistan. *African Journal of Business Management*, 4(5), 662-671.
- Lee, K.H. ve S. Ullah (2011). Customers' attitude toward Islamic banking in Pakistan. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 4(2), 131-145.
- Marimuthu, M., Chan, Wai Jing, Lim, Phei Gie, Low, Pey Mun ve Y. P. Tan, (2010). Islamic banking: Selection criteria and implications. *Global Journal of Human Social Science*, 10(4:1), 52-62.
- Okumuş, H. Ş. (2005). Interest-Free Banking in Turkey: A Study of Customer Satisfaction and Bank Selection Criteria. *Journal of Economic Cooperation*, 26(4), 51-86.
- Öndeş, T., Şimşek, A. ve 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., ve S. Melik (2013). Türkiye’de katılım bankalarının tercih edilme sebepleri: Ampirik bir tetkik. *Celal Bayar Üniversitesi Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 1(10), 187-206.
- Ramadan, Z. S. (2013). Jordanian criteria for islamic banks selection: Evidence from the jordanian banking sector. *International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences*, 3(3), 139-145.
- Şentürk, M., Kaya, F. (2017). Hastanelerin performans uygulamalarında çalışanların memnuniyetini etkileyen faktörler. *Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 17(3), 145-174.
- Toroman, C., Ata, H.A. ve Buğan, M.F. (2015). İslami bankacılık faaliyetlerine yönelik müşteri algısı üzerine bir araştırma. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 14(4), 761-779.
- Türkiye Bankalar Birliği (2008). “50.Yılında Türkiye Bankalar Birliği ve Türkiye’de Bankacılık Sistemi 1958-2007”. *TBB Bankacılar Dergisi* 262:3.



Araştırma Makalesi, Gönderim Tarihi: 22.08.2021; Kabul Tarihi: 30.11.2021
DOI: 10.47129/bartiniibf.985783

Kadın Girişimciliği: Motivasyon Faktörleri Üzerine Bir Araştırma¹

Özge Betül KIRÇIÇEK

Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme ABD

ozdgnozge@gmail.com, OrcID: 0000-0001-6429-8326

Doç. Dr. Oğuzhan AYTAR

Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme

oguzhanaytar@hotmail.com, OrcID ID: 0000-0003-3799-0952

Öz

Girişimcilik ülkelerin ekonomik ve sosyal gelişimlerine etki eden en önemli faktörlerden biridir. Bu çalışmanın amacı motivasyon kavramı ile kadın girişimciliğini bir arada değerlendirerek, kadınları girişimci olmaya sevk eden motivasyon faktörlerini ortaya koymak ve elde edilen motivasyonel faktörlerin kadın girişimciliği üzerindeki önemini anlaşılmasını sağlamaktır. Araştırmanın ana kütlesini Konya ilinde faaliyette bulunan bilinçli kadın girişimciler oluşturmaktadır. İletişim kurulan kadın girişimcilere yüz yüze ve internet tabanlı anket formu uygulanmıştır. Elde edilen anket formlarından 188 tanesi değerlendirmeye uygun bulunmuştur. Araştırma sonucunda kadınları girişimciliğe motive eden en önemli faktörün kendini gerçekleştirme isteği, kadınların girişimci olmasını olumsuz yönde etkileyen en önemli faktörün ise cam tavan sendromu olduğu, motivasyonel faktörlerin kadın girişimcilerin yaş değişkenine göre istatistiksel açıdan anlamlı farklılıklar taşıdığı tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Girişimcilik, Kadın Girişimciliği, Motivasyon, Motivasyonel Faktörler.

JEL Sınıflandırması: L26, M13

¹ Bu makale, Özge Betül Kırçıçek'in Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi, SBE, İşletme ABD'nda Oğuzhan Aytar danışmanlığında savunduğu yüksek lisans tez çalışmasından üretilmiştir

Women Entrepreneurship: A Research on Motivation Factors

Abstract

Entrepreneurship is one of the most important factors affecting the economic and social development of countries. The aim of this study is to evaluate the concept of motivation and women entrepreneurship together, to reveal the motivational factors that encourage women to become entrepreneurs and to provide understanding of the importance of the motivational factors obtained on women entrepreneurship. The main population of the research consists of women entrepreneurs operate in Konya. A face-to-face and internet-based questionnaire was applied to women entrepreneurs contacted. 188 of the questionnaire forms obtained were found suitable for evaluation. As a result of the research it was determined that the most important factor motivating women to entrepreneurship was the desire to realize yourself, the least factor motivating women to entrepreneurship was glass ceiling syndrome, that motivational factors differ statistically significant according to age variable of women entrepreneurs.

Keywords: Entrepreneurship, Women Entrepreneurship, Motivation, Motivational Factors.

JEL Classification: L26, M13

Giriş

Girişimcilik konusu yeni ekonomik sistemin en temel bileşenleri arasında yer almaktadır. Girişimcilik; ekonomik potansiyelin kullanılması, kalkınma ve bireysel refahın kaynağı olması ve istihdam olanakları sağlaması açısından oldukça önemli bir işleve sahiptir (Altuntepe, 2019:101; Yeşilçimen, 2020:295). Girişimcilik, toplumun ve işletmeciliğin temelinde bir dönüşüm hareketi oluşturur ve geliştirir. Bu dönüşüm hareketi verimliliği ve ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkileyerek artırır. Girişimcilikle birlikte dönüşüm ve büyüme için gereken en önemli şey ise yenilikçiliktir. Yenilikçilik; hem piyasa için farklı bir ürün ve hizmetin verimliliğinin artmasını sağlamakta hem de yeni ortaya çıkacak olan işletmeleri yatırım açısından cazip konuma getirmektedir (Özyılmaz, 2016: 24). Yenilikçiliğin girişimcilikle entegrasyonu yeni ekonomilerin gelişimi için kaldıraç görevi üstlenmektedir. Girişimcilik yönünde ilerleyen kişilerin genel olarak özellikleri irdelendiğinde çoğunun benzer özelliklere sahip olduğu hemen dikkat çekmektedir (Cansız, 2007: 59). Bu niteliklerden en yoğun olarak görülenler; yenilikçi ve yaratıcı olma, risk alma, özgüven ve liderlik yeteneği olarak sıralanmaktadır. Girişimciliğin, insana sağladığı esneklik ve uyum, çalışma hayatında yer alan hiçbir sektör tarafından sunulamamaktadır. Girişimci kişilik özellikleri içinde olaylara farklı açılardan bakabilme ve detaylardan bütüne yönelik çıkarımlar yapabileme yeteneği önem taşımaktadır (Soysal, 2010b: 87). Bu yetenek kadın girişimciliğinin klasik girişimcilik faaliyetlerinden sıyrılıp, farklı bir olgu olarak gelişmesine ve kavramsallaşmasına neden olmaktadır. Kadınların sahip olduğu

özelliklerin girişimcilik faaliyetleri üzerinde fark yaratması konunun bilimsel açıdan incelenmesini gerekli kılmıştır.

Kadın girişimciliği demografik ve ekonomik yapı üzerindeki etkilerinin yanı sıra toplumsal gelişme açısından da stratejik bir öneme sahiptir. Kadınların toplumsal yaşamda farkında olunmayan ihtiyaçlara yönelik çözüm önerileri ve ürünleri geliştirmeleri, zihinsel dönüşümün ve yenilikçiliğin yeni bir boyutta değerlendirilmesine yol açacaktır.

1. Kadın Girişimciliği ve Kadın Girişimciliğinin Önemi

Dünya genelinde yaşanan teknolojik dönüşüm ve küreselleşmenin etkisiyle, sosyal ve kültürel yaşam alanında kadınların daha fazla rol almaya başladıkları görülmektedir. Kadınların eğitime vermiş oldukları önem ve farklı bakış açıları pek çok alanda başarılı olmalarını sağlamıştır. Sahip oldukları disiplin, detaycılık ve hassasiyet iş dünyasında kadın girişimciliği adında yeni bir yaklaşımın doğmasına neden olmuştur.

Küreselleşen ve değişen yaşam koşullarına kadınlar çok hızlı uyum göstermişlerdir. Toplumsal açıdan üstlendikleri rollere bir yenisini ekleyerek girişimci kadın yaklaşımını geliştirmişlerdir. Bireysel ihtiyaçları veya zorunlulukları nedeniyle iş dünyasına adım atan kadınlar, ev ve iş gibi iki farklı alanda çalışmak zorunda kalarak ağır bir yükün altına girmişlerdir (Efe, 2016: 25). Kadın girişimci kavramı, sadece ekonomik ve kültürel anlamda gelişmiş olan ülkelerdeki kadın girişimciliğini değil, dünya genelinde kurdukları küçük veya büyük işletmelerle iş hayatına atılan, ülke ekonomisine katkı sunan kadın girişimciliğini ifade etmektedir (Narin vd., 2006: 23). Kadın girişimci teması birçok yazar tarafından farklı şekilde ele alınmaktadır. Kadın girişimci en anlaşılır şekliyle bir işletmeyi kurup, yöneten yani işleten kadın olarak ifade edilmektedir (Keskin, 2014: 73). Literatürde kadın girişimci kavramıyla ilgili çeşitli tanım ve açıklamalar bulunmaktadır. Konumuzda doğrudan ilişkili bu açıklamalardan bazıları şu şekilde sıralanmaktadır:

▪ Kadın girişimci, işveren olarak işletmenin yönetsel ve kanuni sorumluluğunu kabullenen, işletmesinin başında duran ve işletmesinde şahsen çalışan kişidir (Bedük, 2005: 111).

▪ Kadın girişimci, piyasa şartları içerisinde, kendi işletmesinin sahibi olan, kendi başına çalışan veya işletmesinde işçi çalıştıran, ürün veya hizmet üretip pazarlayan, finansal kaynaklarını araştıran, işletmesiyle alakalı acil sorunların üstesinden gelebilen, yeni ve değişkenlik gösteren şartlara adapte olan ve alanında tecrübe sahibi olmaya çalışan kişidir (Yağcı ve Bener, 2005: 86).

▪ Kadın girişimci, girişimcilik vasıflarını taşıyan ve girişimci olma yolunda gereken çabayı ve özverili çalışmayı gerçekleştirebilen işletme sahibi kadındır (Keskin, 2014: 73).

İçerisinde bulunduğumuz dönemde kadın girişimciliği ekonomilerin en önemli yapı taşlarından biri olmayı başarmıştır (Yaşar, 2017: 53). Ekonominin gelişimi, işsizliğin azaltılıp istihdamın yaratılması ve güncel rekabet ortamında küresel ölçekte başarılı işletmelerin hayata geçirilmesinde kadın girişimciliğinin çok önemli bir işlevi bulunmaktadır (Soysal, 2010a: 73). Kadınların iş dünyasına girmiş olmaları toplumda kadının önemini artırarak o toplumun gelişmişlik seviyesini yükselttiği gibi eşit olmayan gelir dağılımının dengelenmesine de imkân sağlamaktadır (Can ve Karataş, 2007: 253).

Kadın girişimciliğinin yüksek olduğu, kadınların toplumsal hayatta ve iş dünyasında aktif olarak yer aldığı ülkelerin ekonomik anlamda istikrarı yakaladıkları görülmektedir. Aynı şekilde kadın girişimciliğinin düşük seviyelerde kaldığı, kadınların toplum ve iş hayatında geri plana itildiği ülkelerde ekonominin durgun olduğu hatta gerilemeye başladığı da görülmektedir. Gelişmiş toplumlarda kadınlar ve erkeklerin ekonomik ve sosyal hayata katılımların eşit düzeyde olduğu bilinmektedir (Bozkurt ve Yaşar, 2018:240). Kadınların içinde yer almadığı herhangi bir değişim ve gelişim hareketinin fayda sağlayamayacağı çok açıktır. Bununla birlikte toplumsal kalkınma ve toplumsal iş birliği ve yardımlaşmanın sağlanması açısından da kadın girişimciliğinin önemli bir misyonu üstlendiği görülmektedir. Bu sebeplerden ötürü ekonomik ve sosyal gelişim için kentlerde yaşayan kadın nüfusun yanı sıra kırsal kesimdeki kadınların da toplumsal ve iş hayatında desteklenmesi büyük önem arz etmektedir. Çünkü bir ülkedeki kadın nüfusunun güçlenmesi ekonominin, aile yapısının, toplumsal ve kültürel değerlerin güçlenmesi anlamına gelmektedir (Keskin, 2013: 96-97; Öztürk, 2016: 38).

2. Motivasyonun Kadın Girişimciliği Üzerindeki Etkisi

Motivasyon esas itibarıyla yaratıcılığın ve girişimciliğin kaynağıdır. Kavram insanların nasıl ve neden böyle davrandıklarına yanıt arayan bir olgudur (Koçel, 2018: 639). İnsanları belirli bir davranışı sergilemeye iten ihtiyaç olarak da ifade edilmektedir. Bu ihtiyaçlar içsel ve dışsal bir takım motivasyon kaynakları tarafından tatmin edilmektedir (Şimşek ve Çelik, 2018: 79). Motivasyon kavramı, bireyin içinde bulunan yetenek ve becerilerini bir hedef doğrultusunda kullanmasına katkı sağlayan istek, dürtü, heves gibi enerji uyandıran güç şeklinde de tanımlanmaktadır.

Doğru bir amacın belirlenmesi, girişimci olmak isteyen bireyler için en önemli motivasyon kaynaklarından biridir. Belirlenen amaçlara ulaşılması, kendini gerçekleştirme ve başarıma hissi gibi bireyin yüksek ihtiyaçlarını tatmin etmesi anlamına gelmektedir. Amaçlarına ulaşarak elde ettiği başarımın sosyal çevresi tarafından da takdir edilmesi bireyin tatmin olma derecesini ve hızını arttıracaktır. Dolayısıyla kadınların da girişimci olabilmek için kendilerine uygun bir alanı hedef olarak belirleyip motivasyon kaynaklarını oluşturmaları gerekmektedir (Cici, 2013: 73).

Türkiye’de kadınların iş gücüne katılma oranının düşük olduğu bilinmektedir. Bu nedenle potansiyel girişimci özelliğine sahip kadınların girişimcilik faaliyetlerini doğru ve başarılı bir şekilde yönetmeleri oldukça büyük bir öneme sahiptir. Girişimcilik faaliyetlerinin başarılı bir biçimde devam ettirilebilmesi için ise bireylerin zorluklara

karşı direncini arttıran motivasyonel kaynakların belirlenmesi gerekmektedir (Özdemir, 2010: 132). Kadın girişimcilerin motivasyon kaynakları genellikle sosyal çevrelerine dayanmaktadır. Son çeyrek yüzyıl içinde kadınların eğitim seviyelerinin yükseldiği ve toplumsal yaşamda daha fazla söz sahibi olmaya başladıkları gözlemlenmektedir. Bu gelişmeler kadınların girişimcilğe daha fazla ilgi duymasına yol açmaktadır. Ayrıca girişimcilik faaliyetlerinin sunduğu ekonomik fırsatlar ve yönetsel özgürlük, kadınları girişimci olmaya iten en önemli motivasyon kaynaklarıdır. Birçok kadın girişimci, kendi işine sahip olmanın bireysel bir tatmin ve motive kaynağı olduğuna dikkat çekmektedir (Keskin, 2013: 85).

Kadınları girişimci olmaya sevk eden birçok faktör bulunmaktadır. Maddi imkânsızlıklar kadınları girişimcilğe yönlendiren en temel faktördür. Bunun yanı sıra kendini gerçekleştirme ihtiyacı, kendi iş yerini kurma, belirli bir ücret karşılığında başkasının emrinde çalışmak istememe gibi birçok sebep kadınları girişimcilğe yönlendiren önemli unsurlar arasındadır. Kadın girişimciler ekonomik özgürlüğe sahip olabilmek için sosyal, psikolojik ve maddi açıdan tüm riskleri üstlenirler. Ayrıca çalışma sürelerinin fazla olması gibi nedenlerde kadının girişimci olması önünde bir engel oluşturmaktadır. Bazı kadın girişimciler ise ailevi ilişkilerini güçlendirmek, işi ve ailesi arasında bir bütünlük kurmak amaçları doğrultusunda iş sahibi olmayı istemektedirler (Sinanoğlu, 2005: 57-58; Akehurst, Simarro ve Mas- Tur, 2012: 2493).

Kadınların girişimcilik alanlarında rol oynamak istemelerinin nedenlerini belirleyebilmek için birçok araştırma yapılmıştır. Bu araştırmaların odaklandığı ana temalardan bir diğeri de kadın girişimcilği önündeki engellerdir (Raghuvanshi, Agrawal ve Ghosh, 2017; Wu, Li ve Zhang, 2019). Bu araştırmalar kapsamında kadınları girişimcilğe yönlendirerek kendi işlerini kurmak istemelerine neden olan olumlu ve olumsuz motivasyon kaynaklarının bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır. Olumsuz motivatörler kadınları girişimci olmaktan uzaklaştıran sebeplerden oluşurken, olumlu motivatörler ise kadınları girişimci olmaları için cezbeden ve isteklendiren sebeplerden oluşmaktadır (Yetim, 2002: 87; Keskin, 2014: 74). Kadınları girişimcilğe motive eden olumlu ve olumsuz motivatörler aşağıda verilen tabloda belirtilmiştir:

Tablo 1. Kadınları Girişimcilğe Teşvik Eden Olumlu ve Olumsuz Motivatörler

OLUMLU MOTİVATÖRLER	OLUMSUZ MOTİVATÖRLER
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kendini Gerçekleştirme İsteği ▪ Para Kazanma İsteği ▪ Sosyal Statü Edinme İsteği ▪ Güç Elde Etme İsteği ▪ Girişimcilik Güdüsü 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ İşsiz Kalma Korkusu ▪ Cam Tavan Sendromu ▪ Esnek Çalışma Saatleri ▪ İş Doyumsuzluğu ▪ Bağımsız Çalışma Arzusu

Kaynak: Özgür, 2019: 28

İhtiyaçlar hiyerarşisinin en üst noktasında bulunan kendini gerçekleştirme ve başarıya ulaşma düzeyi, yeterli maddi imkana sahip kadınlar için teşvik edici bir unsur

olarak kabul edilebilmektedir. Ekonomik açıdan belirli bir seviyeye ulaşmış ve herhangi bir maddi problemi bulunmayan kadınlar için kendilerini gerçekleştirme ve başarıya ulaşma ihtiyacı, kendi işletmelerini kurmalarına yani girişimci olmalarına sebep olan etkin bir faktördür. Bu faktör girişimciliğin gerektirdiği karakteristik özelliklerden biri olarak da karşımıza çıkmaktadır (Cici, 2013: 80; Ersezer, 2019: 56).

Bireyin, başkalarının hareketlerine yön verebilme, kontrolü altına alabilme ve onları sorumluluğu altında toplayabilme isteği, güç ihtiyacı olarak adlandırılmaktadır. McClelland'ın tanımında bireylerin duyduğu güç gereksinimi iki alanda incelenebilmektedir. Bunlardan ilki olumlu yönde ikna eden ve motive eden güç; diğeri ise olumsuz yönde ve bireyleri itaat etmeye zorlayıp hakimiyeti altına alan güçtür. Bu nedenle güç elde etmek isteyen ve sağlayacağı ayrıcalıklardan faydalanmak isteyen kadınlarda girişimciliğe ilgi duymakta ve motive olmaktadır (Özyılmaz, 2016: 46).

Girişimci olma yolunda kadınları motive eden unsurlardan bir diğeri işsiz kalma korkusu veya işsizliktir. İşsizlik birey için olumsuz bir durum olarak görülse de esasında girişimci olmaya sevk eden bir motivatördür. Annelik görevleri, doğum izni ve çocuk yetiştirme sorumluluğunu taşımaları düzenli işlerde kadın çalışanların tercih edilme olasılığını düşürmektedir. Bunun yanı sıra yaşanan ekonomik krizlerde küçülmeye giden firmaların ilk olarak işine son verdiği bireyler genellikle kadınlardan oluşmaktadır. Herhangi bir işte çalışan kadınların pek çoğu erkeklere oranla daha kısıtlı imkânlarla sahip olmaları nedeniyle problemler yaşamaktadır (Bayraker, 2018: 38).

Cam tavan sendromu; kadınların yönetici statüsünde daha üst mevkilere gelmelerine engel teşkil eden davranışsal veya örgütsel önyargılar nedeniyle ortaya çıkan, görünmeyen ancak varlığı hissedilen engeller şeklinde tanımlanmaktadır. Kadınların iş dünyasında alt ve orta dereceli idari görevlerde bulunması ancak yüksek düzeylerde pek fazla bulunamamaları cam tavan sendromunu doğrular niteliktedir (Orhan ve Scott, 2001: 233; Ersezer, 2019: 55).

İş doyumunu bireyin işine karşı beslediği olumlu duyguların bütünüdür. Bu kuramın zıttı olan iş doyumsuzluğu da bireyin işine karşı duyduğu hoşnutsuzluğu belirtmektedir. Çalışma hayatı içerisinde ki bireylerin iş doyumsuzluğu yaşamaları yani yapmış oldukları işten hoşnut olmayıp yapmak istememeleri onları başka bir iş aramaya sevk etmektedir. Dolayısıyla yaşadığı iş doyumsuzluğu nedeniyle mevcut işinden ayrılmak isteyen bireyler için girişimcilik oldukça rasyonel bir seçenek olarak değerlendirilmektedir. Girişimciler kişilik özellikleri itibariyle yeniliğe açık ve yaratıcı kişilerdir. Ancak girişimci ruha sahip bireylerin pek çoğu bu özellikten yoksun yönetici veya liderlerin alt kademesinde çalışmak durumunda kalmaktadırlar. Kadınlar özelinde düşünüldüğünde ise bu tarz yöneticilerin alt kademesinde çalışmanın yanı sıra toplumsal rolleri nedeniyle girişimcilik yolunda pek çok zorlukla karşılaştıkları görülmektedir. İçlerinde barındırdıkları girişimcilik ruhunun bir gereği olan bağımsızlığın etkisiyle gerek kurum içerisinde gerekse toplumsal hayatta kendilerini sınırlayan ve engel olan etkenlerden kurutulmuş bağımsız bir iş ortamı elde etmeyi hedeflemektedirler. Bu nedenle bağımsız çalışma arzusu pek çok kadın girişimci için motivasyon kaynağıdır (Cici, 2013: 77).

3. Metodoloji

3.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Girişimcilik dünya genelinde kalkınma, istihdam yaratma ve refah düzeyini artırma gibi makro ölçekte olumlu etkileri bulunan bir olgudur. Toplumlar bu etkileri nedeniyle girişimcilik süreçlerine, türlerine, girişimcilik eğitimine özel bir önem atfetmektedirler. Kadın girişimciliği ise kadınların toplumsal hayatta varlık göstermesi, iş hayatına katılması ve kadınlara yönelik dezavantajlı konumun avantaja dönüştürülmesi konusunda hassas bir konudur. Özellikle ülkemizde kadın girişimcilerin sayısının artırılması, kadın girişimciliğinin desteklenmesi ve kadınların girişimciliğe kolaylıkla adım atması için yüksek düzeyde çaba sarf edilmektedir. Dolayısı ile kadınları girişimciliğe yönelten onları motive eden faktörlerin belirlenmesi önem taşımaktadır.

Bu çalışmanın temel amacı, motivasyon kavramı ile kadın girişimciliğini bir arada değerlendirerek, kadınları girişimci olmaya sevk eden motivasyon kaynaklarını belirleyerek elde edilen motivasyonel faktörlerin kadın girişimciliği üzerindeki önemini anlaşılmasını sağlamaktır. Bu kapsamda bilinçli kadın girişimcileri olumlu yönde etkileyen faktörler demografik değişkenler açısından yordandmaktadır. Kadın girişimcileri olumlu yönde etkileyen ve cesaretlendiren faktörlerin belirlenmesinin, kadın girişimciliğini destekleyecek eğitim, proje ve süreçlere katkı sunması beklenmektedir.

3.2. Araştırmanın Varsayımları ve Kısıtları

Araştırmanın en önemli sınırlılığı, anket verilerinin uygulandığı dönemde ortaya çıkan pandemi sürecidir. Pandemi nedeniyle katılımcılarla yüz yüze görüşme gerçekleştirilmesinde büyük zorluklarla karşılaşmıştır. Bununla birlikte pandemi süreci pek çok kadın girişimcinin işletmesini kapatmasına veya girişimcilik faaliyetlerine ara vermesine neden olmuştur. Dolayısı ile kadın girişimcilerin bu süreçten psikolojik olarak olumsuz yönde etkilendikleri gerçeği de göz önünde bulundurulmalıdır. Araştırmanın bir diğer sınırlılığı ise araştırmanın tek bir il baz alınarak yapılmış olmasıdır. Daha fazla bölgede kadın girişimciyle görüşme sağlanıp sonuçların daha etkili ve geçerli olması gerekmektedir. Ancak bu süreç büyük bir maliyet ve zaman gerektirdiği için araştırma sadece Konya ilinde yürütülmüştür. Araştırmada bulunan tüm sınırlılıklar göz önünde bulundurularak anket sorularını cevaplayan kadın girişimcilerin sorulara anlaşılır ve doğru cevaplar verdikleri varsayılmıştır.

3.3. Ana Kütle ve Örneklem Seçim Metodu

Araştırma ana kütesini Konya ilinde faaliyette bulunan bilinçli kadın girişimciler oluşturmaktadır. Bu girişimcilerin özelliği girişimcilik faaliyetlerini aktif olarak sürdürmeleri, girişimcilik konusuna duyarlı olmaları ve kadın girişimciliğini destekleme eğilimine sahip olarak çeşitli kadın girişimcilik platformlarına üye olmalarıdır. Özellikle bu girişimcileri motive eden faktörlerin belirlenmesi çalışma

amaçlarının daha net ve gerçekçi sonuçlara ulaşması açısından önem taşımaktadır. Bu kapsamda Konya ilinde faaliyet yürüten öncü Girişimci Kadın platformlarıyla görüşülmüş, bu kuruluşlardan Konya Ticaret Odası Kadın Girişimci Kurulu üyesi 179 kadın girişimci, Konya İş Kadınları Derneği üyesi 40 kadın girişimcinin iletişim bilgileri temin edilmiştir. Bu kapsamda istatistiksel açıdan tam sayım yöntemi kullanılmış, aktif olan tüm üye kadın girişimcilerle tek tek iletişim kurulmuştur. İletişim kurulan kadın girişimcilere yüz yüze ve internet tabanlı anket uygulanmıştır. Elde edilen anketlerden 188 tanesi değerlendirmeye uygun bulunmuştur. Dolayısı ile evren örneklem yuymu açısından bir kısıt bulunmamaktadır.

3.4. Veri Kaynakları ve Veri Toplama Yöntemi

Çalışmada nicel veri toplama yöntemlerinden likert tipi soruların yer aldığı anket yöntemi benimsenmiştir. Anket formu oluşturulmadan önce araştırma konusuna en yakın çalışmalar incelenerek araştırma amacına en uygun ölçek sorularından faydalanılmaya çalışılmıştır. Bu kapsamda Özyılmaz (2016), Öztürk (2016), Özgür (2019) ve Çakmak (2019)'ın "Kadın Girişimciliği" ile ilişkili çalışmalarındaki anket sorularından faydalanılmıştır.

Anket formu demografik bilgiler ve iş yaşamına ilişkin bilgi ve görüşler başlığı altında on üç (13) çoktan seçmeli; iş kurma aşamasında karşılaşılan sorunlar, başarılı bir girişimcide bulunması gereken özellikler, girişimci olmada etkili sebepler ve motive edici faktörler altında dört başlık altında kırk üç (43) likert tipi sorudan oluşmaktadır. Anket formunun oluşturulmasından sonra yirmi bir kişiden oluşan kadın girişimci grubuyla pilot bir çalışma yürütülmüş anlaşılmalı ve çelişki oluşturan sorular revize edilmiştir. İletişim kurulan katılımcılara araştırmanın amacı hakkında bilgi verilerek, doğru ve rahat bir şekilde cevaplandırmaları istenmiştir. Yüz yüze görüşülerek uygulanan anket sürecinde katılımcılardan gelen sorular cevaplanarak, istenilen konularda açıklama yapılmıştır.

3.5. Araştırma Bulguları

3.5.1. Demografik Bulgular

Çalışma kapsamında görüşlerine başvuru alan kadın girişimcilerin %5'i 18-23 yaş aralığında, %13,3'ü 24-29 yaş aralığında, %20,2'si 30-35 yaş aralığında, %32,4'ü 36-41 yaş aralığında, %20,7'si 42-47 yaş aralığında, %10,1'i 48-53 yaş aralığında, %2,7'si ise 54 ve üzeri yaş aralığındadır. Katılımcı kadın girişimcilerin çoğunlukla orta yaş grubu içerisinde yer aldıkları görülmektedir.

Tablo 2. Temel Demografik Bulgular

Değişken Grupları	Değişkenler	f	%
Yaş	18-23	1	0,5
	24-29	25	13,3
	30-35	38	20,2
	36-41	61	32,4
	42-47	39	20,7
	48-53	19	10,1
	54 ve üzeri	5	2,7
	Toplam	188	100,0
Eğitim Durum	İlköğretim	9	4,8
	Ortaöğretim	4	2,1
	Lise	30	16,0
	Ön Lisans	31	16,5
	Lisans	90	47,9
	Lisansüstü	24	12,8
	Toplam	188	100,0
Medeni Durum	Evli	132	70,2
	Bekar	56	29,8
	Toplam	188	100,0
Sermaye Kaynağı	Kişisel ve Ailevi Kaynaklar	135	71,8
	Banka Kredisi	30	16,0
	Arkadaş ve/veya Akrabaya Borçlanma	3	1,6
	Diğer Ortaklar	16	8,5
	Diğer	4	2,1
	Toplam	188	100,0

Katılımcı kadın girişimcilerin eğitim durumundaki dağılım incelendiğinde; ilköğretim mezunu olanların oranı %4,8, ortaöğretim mezunu olanların oranı %2,1, lise mezunu olanların oranı %16, ön lisans mezunu olanların oranı %16,5'tir. Lisans mezunu olanların oranı %47,9 iken lisansüstü mezunu olanların oranı ise %12,8'dir. Katılımcıların eğitim durumuna ait veriler değerlendirildiğinde en az lisans mezunu olan girişimcilerin örneklemin %47,9'unu oluşturduğu görülmektedir. Bu durum kadınların eğitim seviyesinin yükseldikçe girişimciliğe olan eğilimlerinin arttığını göstermektedir. Görüşleri alınan kadın girişimcilerin %70,2'sinin evli, %29,8'inin ise bekar olduğu görülmektedir. Araştırma kapsamında görüşlerine başvurulmuş kadın girişimcilerin sermaye kaynakları değerlendirildiğinde; en yüksek oranın %71,8 ile kişisel ve ailevi kaynaklar olduğu, sıralamayı %16 banka kredileri ile %8,5 diğer ortakların izlediği gözlenmektedir.

3.5.2. Normal Dağılıma Uygunluk Testleri

Araştırma kapsamında toplanan verilerin normal dağılıma uygun olup olmadıkları Kolmogorov-Smirnov ve ShapiroWilk testleri ile Skewness ve Kurtosis katsayıları yardımıyla incelenmiş ve tüm ölçeklerdeki maddelerin normal dağılıma uygunluk gösterdiği belirlenmiştir. Dolayısıyla, normal dağılıma sahip olan bu verilerde parametrik analiz tekniklerinin uygulanabileceği sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 3. Cronbach's Alpha Güvenilirlik Analizi

Ölçek Boyutları	İfade Sayısı	Cronbach's Alpha Katsayısı
Girişimci Olmada Etkili Olan Sebepler	9	,710
Girişimcilikte Motivasyon Faktörleri	10	,755
Girişimcilikte Karşılaşılan Sorunlar	10	,772
Başarılı Bir Girişimcinin Sahip Olması Gereken Özellikler	13	,792

Çalışmada kullanılan ölçeklerin cronbach's alpha katsayısı 0,70-1,00 aralığında olduğundan dolayı tüm faktörler açısından genel olarak güvenilirliğin sağlandığı görülmektedir.

3.5.3. Kadın Girişimcilerin Tutumlarına Yönelik Bulgular

Tablo 4'te katılımcıların "girişimci olmada etkili olan sebepler", "girişimcilikte motivasyon faktörleri" ve "başarılı bir girişimcinin sahip olması gereken özellikler" boyutlarına yönelik görüş ortalamaları yer almaktadır.

Tablo 4. Katılımcıların Ölçek İfadelerine Yönelik Görüş Ortalamaları

	1 (Önemli Değil) <<< >>> (Çok Önemli) 5	Ort.	Std. S.
Girişimci Olmada Etkili Olan Sebepler	Aile ihtiyaçlarını karşılamak için	3,63	1,084
	Hedeflerime ulaşabilmek için	4,61	0,616
	İş dünyasına katılmak için	4,02	0,967
	Bilgi ve becerilerimi kullanmak için	4,61	0,649
	Finansal destek ve teşvik verildiği için	2,22	1,075
	Vaktimi değerlendirmek için	3,85	1,137
	Topluma fayda sağlamak için	4,47	0,892
	Mesleğimi yapmak için	3,94	1,004
	Kendi işimin patronu olmak için	3,99	0,843

Girişimcilikte Motivasyon Faktörleri	Kendini gerçekleştirme isteği	4,63	0,715
	Bağımsız çalışma arzusu	4,01	0,811
	Esnek çalışma saatleri	3,59	0,930
	Para kazanma isteği	4,31	0,764
	Güç elde etme isteği	3,61	1,042
	Sosyal statü edinme isteği	3,30	0,980
	Girişimcilik güdüsü	4,04	0,952
	İş doyumsuzluğu	1,85	1,171
	Cam tavan sendromunu yenmek	1,49	1,042
	İşsiz kalma korkusu	1,56	1,112
	Başarılı Bir Girişimcinin Sahip Olması Gereken Özellikler	Zeki olma	4,63
Dürüst olma		4,86	0,480
Risk alabilme		4,32	0,667
Çalışkan olma		4,74	0,528
Güvenilir olma		4,76	0,508
Vizyon sahibi olma		4,26	0,604
Özgüven sahibi olma		4,44	0,622
Kararlı ve azimli olma		4,65	0,561
Sabırlı ve hoşgörülü olma		4,53	0,666
Duygusal zekaya sahip olma		3,04	1,101
Araştırmacı ve gözlemci olma		4,04	0,737
Yönetim becerisine sahip olma		4,65	0,614
Etkili iletişim becerisine sahip olma		4,66	0,527

Girişimci olmada etkili olan sebepler ölçeğine ait sonuçlara göre ifadelere verilen yanıtların genel ortalamaları dikkate alındığında, katılımcıların 4,61 ortalamayla “hedeflerime ulaşabilmek” ve “bilgi ve becerilerimi kullanmak” ifadelerine en yüksek önem düzeyini atfettikleri görülmektedir. Bununla birlikte “finansal destek ve teşvik verildiği için” ifadesi ortalamasına bakıldığında destek ve teşviklerin girişimci olmada belirleyici bir rol oynamadığı görülmektedir. Girişimcilikte motivasyon faktörleri ölçeğine ait ifadeler verilen cevaplara göre 4,63’lük bir ortalamaya sahip olan kendini gerçekleştirme isteğinin katılımcıları girişimcilğe motive eden en önemli faktör olduğu görülmektedir. Kadınların özellikle iş hayatında karşılaştıkları cinsiyetçi ve önyargılı yaklaşımlar nedeniyle içlerinde oluşan kendini kanıtlama ve başarıma isteğinin bu sonucu ortaya çıkardığı söylenebilir. Katılımcıları en az motive eden faktör ise 1,49’lük ortalama ile cam tavan sendromudur. 1,56’lık bir ortalamaya sahip olan işsiz kalma korkusu en az motive olunan ikinci faktör olmuştur. Bu durumu katılımcıların bir iş sahibi olmaktan daha çok arzu ettikleri ve severek yapabilecekleri bir işte çalışmak istemelerine bağlamak mümkün olacaktır. Başarılı bir girişimcinin sahip olması gereken özellikler ölçeğine ait ifadeler verilen cevaplar incelendiğinde ise, “dürüst olma” ifadesi en önemli görülen ifade olmuştur. “Duygusal zekaya sahip olma” ifadesinin ise en az önem verilen ifade olduğu görülmektedir. Bununla birlikte genel ortalamaya bakıldığında tüm ifadeler verilen cevaplar birbirine yakın değerlerdedir ve önemli görülmüştür.

Tablo 5. Katılımcıların İş Kurma Aşamasında Karşılaştıkları Sorunlara Yönelik Görüş Ortalamaları

	1 (Kesinlikle Katılmıyorum) <<< >>> (Kesinlikle Katılıyorum) 5	Ort.	Std. S.
Girişimci Olmada Karşılaşılan Sorunlar	İşimi kurarken sermaye temininde sorun yaşadım.	3,26	1,142
	İşimi kurarken ailevi sorunlardan dolayı sorun yaşadım.	1,71	0,973
	İşimi kurarken bürokratik işlemler nedeniyle sorun yaşadım.	3,16	1,165
	İşimi kurarken mekân seçimi konusunda sorun yaşadım.	2,61	1,068
	İşimi kurarken personel temininde sorun yaşadım.	2,77	1,146
	İşimi kurarken materyal temininde sorun yaşadım.	3,09	1,176
	İşimi kurarken toplumun ön yargıları ve kadına olan olumsuz bakışından dolayı sorun yaşadım.	2,41	1,127
	İşimi kurarken bilgi eksikliği ve deneyimsizliğimden dolayı sorun yaşadım.	2,29	1,106
	İşimi kurarken pazarda tanınmamış olmamdan dolayı sorun yaşadım.	3,16	0,992
	İşimi kurarken toplumsal kültür etkisinden olumsuz yönde etkilendim.	2,27	0,911

Tablo 5'te göre verilen cevapların genel ortalamaları dikkate alındığında kadın girişimciler 3,26 değeri ile en fazla "işimi kurarken sermaye temininde sorun yaşadım" ifadesine katılmışlardır. Bununla birlikte en az katılım sağlanan ifade ise 1,71 değeri ile "işimi kurarken ailevi sorunlardan dolayı sorun yaşadım" ifadesi olmuştur. Dolayısı ile klasik girişimcilik sürecinde yaşanan finansman sorununun, kadın girişimciler açısından da önemli bir sorun olarak geçerliliğini koruduğu görülmektedir.

Tablo 6. Katılımcıların Ölçek İfadelerine Yönelik Görüşlerinin Demografik Değişkenlere Göre Analizi

H ₁ : Katılımcıların (X)'e yönelik görüşlerinde (Y) değişkenine göre anlamlı bir farklılık vardır.					
X/Y	(1) Yaş	(2) Eğitim	(3) Çalışan Sayısı	(4) Kuruluş Yılı	(5) Sermaye Kaynağı
Girişimci Olmada Etkili Olan Sebepler	Sig. (2-tailed) 0,498>0,05	Sig. (2-tailed) 0,192>0,05	Sig. (2-tailed) 0,146>0,05	Sig. (2-tailed) 0,147>0,05	Sig. (2-tailed) 0,003<0,05
	H ₁ Red, Farklılık Yoktur	H ₁ Red, Farklılık Yoktur	H ₁ Red, Farklılık Yoktur	H ₁ Red, Farklılık Yoktur	H ₁ Kabul, Farklılık Vardır
Girişimcilikte Motivasyon Faktörleri	Sig. (2-tailed) 0,001<0,05	Sig. (2-tailed) 0,602>0,05	Sig. (2-tailed) 0,643>0,05	Sig. (2-tailed) 0,005<0,05	Sig. (2-tailed) 0,425>0,05
	H ₁ Kabul, Farklılık Vardır	H ₁ Red, Farklılık Yoktur	H ₁ Red, Farklılık Yoktur	H ₁ Kabul, Farklılık Vardır	H ₁ Red, Farklılık Yoktur
Girişimcilikte Karşılaşılan Sorunlar	Sig. (2-tailed) 0,382>0,05	Sig. (2-tailed) 0,226>0,05	Sig. (2-tailed) 0,349>0,05	Sig. (2-tailed) 0,608>0,05	Sig. (2-tailed) 0,339>0,05
	H ₁ Red, Farklılık Yoktur	H ₁ Red, Farklılık Yoktur	H ₁ Red, Farklılık Yoktur	H ₁ Red, Farklılık Yoktur	H ₁ Red, Farklılık Yoktur
Başarılı Bir Girişimcinin Sahip Olması Gereken Özellikler	Sig. (2-tailed) 0,254>0,05	Sig. (2-tailed) 0,191>0,05	Sig. (2-tailed) 0,51>0,05	Sig. (2-tailed) 0,011<0,05	Sig. (2-tailed) 0,444>0,05
	H ₁ Red, Farklılık Yoktur	H ₁ Red, Farklılık Yoktur	H ₁ Red, Farklılık Yoktur	H ₁ Kabul, Farklılık Vardır	H ₁ Red, Farklılık Yoktur
X: Faktör Grupları Y: (1) Yaş, (2) Eğitim, (3) Çalışan Kişi Sayısı, (4) İşletmenin Kuruluş Yılı, (5) Sermaye Kaynağı					

Yapılan Tek Yönlü Varyans Analizi sonucunda; “girişimci olmada etkili olan sebepler” “girişimcilikte karşılaşılan sorunlar” ve “başarılı bir girişimcinin sahip olması gereken özellikler” ölçeklerine ait görüş ortalamalarının yaş durumlarına göre anlamlı bir farklılık göstermediği (P>0,05), ancak (P= 0,001<0,05) olduğundan katılımcıların yaş grupları ile “girişimcilikte motivasyon faktörleri” ölçeğine yönelik görüş ortalamaları arasında anlamlı bir şekilde fark olduğu belirlenmiştir. Eğitim durumu ve

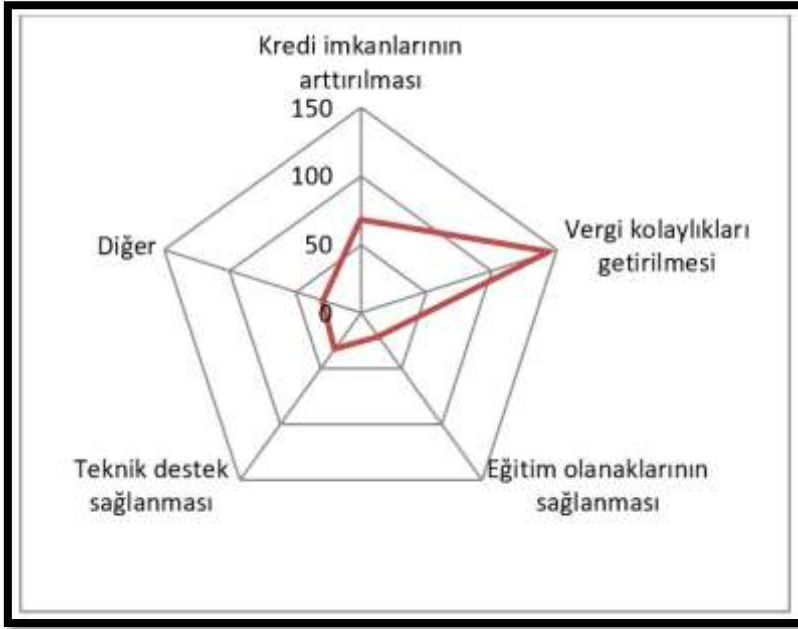
işletmede çalışan kişi sayısına göre katılımcıların “girişimci olmada etkili olan sebepler”, “girişimcilikte motivasyon faktörleri”, “girişimcilikte karşılaşılan sorunlar” ve “başarılı bir girişimcinin sahip olması gereken özellikler” ölçeklerine yönelik görüş ortalamalarının anlamlı bir farklılık göstermediği ($P>0,05$) belirlenmiştir. “Girişimci olmada etkili olan sebepler” ve “girişimcilikte karşılaşılan sorunlar” ölçeklerine ait görüş ortalamalarının işletmenin kuruluş yılına göre anlamlı bir farklılık göstermediği ($P>0,05$), “girişimcilikte motivasyon faktörleri” ve “başarılı bir girişimcinin sahip olması gereken özellikler” ölçeklerine ait görüş ortalamalarının ise işletmenin kuruluş yılına göre anlamlı bir farklılık gösterdiği ($P<0,05$) belirlenmiştir. Sermaye kaynağına göre ise katılımcıların “girişimcilikte motivasyon faktörleri”, “girişimcilikte karşılaşılan sorunlar” ve “başarılı bir girişimcinin sahip olması gereken özellikler” ölçeklerine ait görüş ortalamalarının anlamlı bir farklılık göstermediği ($P>0,05$), fakat girişimci olmada etkili olan sebepler” ölçeğine ait ifade görüşleri ile sermaye kaynağı arasında anlamlı bir farklılık olduğu ($P<0,05$) belirlenmiştir.

Tablo 7. Katılımcıların Ölçek İfadelerine Yönelik Görüşlerinin Medeni Durum ve Yabancı Dil Bilgisi Değişkenlerine Göre Analizi

H ₁ : Katılımcıların (X)'e yönelik görüşlerinde (Y) değişkenine göre anlamlı bir farklılık vardır.		
X/Y	(1) Medeni Durum	(2) Yabancı Dil Durumu
Girişimci Olmada Etkili Olan Sebepler	Sig. (2-tailed) 0,661>0,05	Sig. (2-tailed) 0,213>0,05
	H ₁ Red, Farklılık Yoktur	H ₁ Red, Farklılık Yoktur
Girişimcilikte Motivasyon Faktörleri	Sig. (2-tailed) 0,240>0,05	Sig. (2-tailed) 0,551>0,05
	H ₁ Red, Farklılık Yoktur	H ₁ Red, Farklılık Yoktur
Girişimcilikte Karşılaşılan Sorunlar	Sig. (2-tailed) 0,279>0,05	Sig. (2-tailed) 0,993>0,05
	H ₁ Red, Farklılık Yoktur	H ₁ Red, Farklılık Yoktur
Başarılı Bir Girişimcinin Sahip Olması Gereken Özellikler	Sig. (2-tailed) 0,091<0,05	Sig. (2-tailed) 0,033<0,05
	H ₁ Kabul, Farklılık Vardır	H ₁ Kabul, Farklılık Vardır
X: Faktör Grupları Y: (1) Medeni Durum, (2) Yabancı Dil Durumu		

Yapılan t testi sonucunda; bireylerin medeni durumlarına göre “girişimci olmada etkili olan sebepler” “girişimcilikte motivasyon faktörleri” ve “girişimcilikte karşılaşılan sorunlar” ölçeklerine ait görüş ortalamaları arasında anlamlı bir farklılık olmadığı ($P>0,05$) belirlenmiştir. Ancak ($P=0,091<0,05$) olduğundan bireylerin medeni durumları ile “başarılı bir girişimcinin sahip olması gereken özellikler” ölçeğine ait görüş ortalamaları arasında anlamlı bir farklılık olduğu belirlenmiştir. Katılımcıların yabancı dil bilgisi durumuna göre ise “girişimci olmada etkili olan sebepler”, “girişimcilikte motivasyon faktörleri” ve “girişimcilikte karşılaşılan sorunlar” ölçeklerine ait görüş ortalamaları arasında anlamlı bir farklılık olmadığı ($P>0,05$) ancak “başarılı bir girişimcinin sahip olması gereken özellikler” ile ilgili ölçek ifadelerine katılım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık olduğu ($P<0,05$) belirlenmiştir.

Grafik 1. Katılımcıların Devlettten Beklentilerine Yönelik Bulgular



Girişimcilerin devletten öncelikli beklentilerine ilişkin yöneltilen birden fazla seçeneğin işaretlenebildiği sorulara verilen cevaplar radar grafiğinde gösterilmiştir. Kadın girişimcilerin devletten öncelikli olarak vergi konusunda kolaylıklar (f:144) beklediği görülmektedir. Daha sonra sırasıyla kredi imkanlarının artırılması (f:68), teknik destek sağlanması (f:32), diğer münferit talepler (29) ve eğitim olanaklarının sunulması taleplerinin geldiği görülmektedir.

Tablo 8. Genel Değerlendirme Sorularına Yönelik Bulgular

İşinizle ilgili gelecek planınız nedir?	f	%
Mevcut durumu devam ettirmeyi düşünüyorum	89	47,3
Ürün ve hizmette çeşitlendirme yaparak büyümeyi hedefliyorum	79	42,0
Farklı sektörlere girmeyi düşünüyorum	15	8,0
İşini bırakmayı düşünüyorum	1	0,5
Diğer	4	2,1
Toplam	188	100,0
Bir kadın girişimci olarak girişimcilikten önceki kişisel imajınız ve kendinize olan güveninizin olumlu yönde geliştiğini düşünüyor musunuz?		
Evet, olumlu yönde gelişti	163	86,7
Hayır, olumlu yönde gelişmedi	1	0,5
Herhangi bir değişiklik olmadı	24	12,8
Toplam	188	100,0
Girişimciliği diğer kadınlara tavsiye eder misiniz?		
Evet, tavsiye ederim	175	93,1
Hayır, tavsiye etmem	13	6,9
Toplam	188	100,0

Tablo 8’de yer alan bilgilere göre kadın girişimcilerin gelecekle ilgili planları arasında, ilk sıralarda %47,3’lük oran ile “mevcut durumu devam ettirmeyi düşünüyorum” ve %42,0’lik oran ile “ürün ve hizmette çeşitlendirme yaparak büyümeyi hedefliyorum” seçenekleri yer almaktadır. Daha sonra %8’lik oran ile “farklı sektörlere girmeyi düşünüyorum”, %0,5’lik oran ile “işini bırakmayı düşünüyorum” ve %2,1’lik oran ile diğer seçeneği yer almaktadır. Bu veriler neticesinde, ankete katılan kadın girişimcilerin büyük çoğunluğunun yürütmekte olduğu girişimcilik faaliyetinden memnun olduğu sonucuna ulaşmak mümkündür. Katılımcıların %86,7’lik bir kısmının gerçekleştirmiş olduğu girişimcilik faaliyetlerinin kişisel imajını ve özgüvenini geliştirdiğini, %12,8’lik kısmının herhangi bir etki yaratmadığını düşünmekte olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. %0,5’lik küçük bir kesim ise girişimcilik faaliyetlerinin onlarda imaj ve özgüven kaybı yarattığını düşündükleri görülmektedir. %86,7 gibi büyük bir çoğunluğun girişimcilik sayesinde olumlu sonuçlar almış olması çevrelerinde bulunan diğer kadınlara rol model olarak, onları girişimciliğe teşvik etmelerine sebep olmaktadır. Katılımcıların %93,1’lik kısmının girişimciliği diğer kadınlara tavsiye ettiği görülürken, %6,9’luk bir kısmının ise girişimciliği diğer kadınlara tavsiye etmediği görülmektedir. Elde edilen sonuçlara göre katılımcıların neredeyse tamamının diğer kadınlara girişimciliği tavsiye etmiş olmasının sebebinin, girişimciliğin kadınlara sağladığı toplumsal ve ekonomik katkılara bağlamak mümkündür.

Sonuç

Yirmi birinci yüzyılın ilk çeyreğinin yaşandığı günümüz küresel rekabet ortamında, teknoloji ve çevresel gelişmeler ekonomik kalkınmanın koşullarını radikal bir şekilde değişikliğe uğratmıştır. İçinde bulunduğumuz pandemi süreci bu süreci daha da hızlandırmaktadır. Öncü toplumların varlıklarını sürdürmek adına klasik kalkınma modellerinden ziyade günümüz koşullarına daha uygun girişimcilik modellerine daha fazla önem verdiği görülmektedir. Kolektif merkezîyetçi yapılardan bireysel yenilikçi düşüncenin daha yüksek fayda sağlama potansiyeline sahip olduğu bilinmektedir. Rekabetin çok farklı boyutlara taşındığı günümüzde girişimcilik fenomeninin sunmuş olduğu fırsatlar, gelişmiş ekonomiler tarafından keşfedilmiş ve girişimcilğe yönelik sistematik bir genişleme politikası uygulanmıştır. Bu sürecin sunduğu fırsatlardan yararlanmak için özellikle genç ve kadın kitlenin sürece dahil edilmesi çok büyük önem arz etmektedir. Girişimcilik sürecinin kadın girişimciliği açısından ele alınarak yayılması, toplumsal kalkınmanın sağlanmasında çarpan etkisiyle büyük bir sinerji yaratma potansiyeline sahiptir. Bu çalışmanın amacı, belirtilen sinerjiye katkı sunacak motivasyon faktörlerinin yordanmasını konu edinmektedir. Bu amaç doğrultusunda gerçekleştirilen araştırma neticesinde elde edilen veriler değerlendirilerek sonuç ve çözüm önerileri ortaya koyulmuştur.

Çalışma kapsamında ulaştığımız sonuçlara göre; kadın girişimcilerin daha çok 36-41 yaş aralığında bulunan orta yaş grubu içerisinde yer aldıkları ve evli oldukları gözlenmiştir. Evli kadınların sayısının fazla olması girişimcilik faaliyetleri için evliliğin büyük bir engel teşkil etmediğini göstermektedir. Kadın girişimcilerin eğitim durumlarına ait veriler incelendiğinde %60,7'sinin lisans ve üzeri eğitim aldığı görülmüştür. Bu durum yüksek düzeyde eğitim görmüş kadınların girişimcilğe daha fazla eğilimli olduğu sonucuna ulaşılmasını sağlamıştır. Ayrıca katılımcıların iyi düzeyde eğitim almış olmaları, girişimcilikte başarıya ulaşmalarını sağlayan en önemli unsurlardan biri olması nedeniyle büyük önem arz etmektedir.

Katılımcıların faaliyet gösterdiği sektörlere yönelik bulgular sonucunda, kadınların en çok hizmet sektörü içerisinde yer aldıkları görülmüştür. Hizmet sektörünü kozmetik ve gıda sektörleri takip etmektedir. Kadın girişimcilerin çoğunlukla bu sektörler içerisinde faaliyet göstermelerinin sebebini, bu sektörlerin diğer alanlara kıyasla kadınlara daha uygun olması ile kadınların aile ve iş yaşantısı arasında daha serbest bir şekilde hareket etmelerine olanak sağlaması gibi etkenlere bağlamak mümkündür. Kadın girişimcilerin işletmelerinde çalıştırdığı kişi sayıları değerlendirilecek olursa, verilere göre neredeyse yarısının 1-4 kişi arasında çalışan bulundurması, kadın girişimcilerin çoğunlukla küçük ölçekli işletmelere sahip olmayı ve yerel pazara hitap etmeyi tercih ettiğini gösterir niteliktedir. Katılımcıların işletmelerini kurabilmeleri için gerekli olan finansal kaynağı büyük oranda kişisel birikimlerinden veya ailevi kaynaklardan sağladığı görülmektedir. Bu durum kadınların fazla sermaye gerektirmeyen işlere yönelmelerine sebep olabilmektedir.

Kadın girişimcilerin büyük çoğunluğunun girişimci olmadan önce herhangi bir işte çalışmadığı yani iş hayatı için gerekli olan bilgi ve tecrübeyi, girişimcilik

faaliyetleriyle ya da aldıkları eğitimler sayesinde elde ettikleri sonucuna varmak mümkündür. Birçok kadın girişimcinin yabancı dil bilgisine sahip olmadığı ulaşılan diğer bulgular arasındadır. Bu durumun kadın girişimcilerin işletmelerini büyütürük, küresel pazara hitap etmelerine engel oluşturacağı söylenebilir.

Katılımcıların girişimcilik üzerine eğitim programlarına katılımlarına bakıldığında, en yüksek oranın eğitim programına katılmayan girişimcilere ait olduğu görülmüştür. Bu sonucu ülkemizde kadın girişimcilere yönelik eğitim programlarının yeterli seviyede olmamasına ve gerçekleştirilen eğitim programlarıyla ilgili kadın girişimciler üzerinde yeteri kadar farkındalık yaratılmamasına bağlamak mümkündür. Birçok kuruluş tarafından kadınlara girişimcilik konusunda eğitimler veriliyor olsa da bu eğitimlerin sayıca artırılması ve çeşitlendirilmesi gerekmektedir.

Araştırma sonucunda kadınların girişimci olmasında etkili olan sebeplerin başında bilgi ve becerilerini kullanma, hedeflerine ulaşma ve topluma fayda sağlama gibi unsurların yer aldığı görülmüştür. Finansal destek ve teşvikler seçeneğinin en az tercih edilen neden olduğu yani kadınların girişimci olmasında belirleyici bir rol oynamadığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonucun ortaya çıkmasında pozitif ayrımcılık çerçevesinde kadınlara yeteri kadar finansal destek ve teşvikin sağlanmamasının etkili olduğunu söylemek mümkündür. Kadın girişimciler, başarılı bir girişimcide bulunması gereken en önemli özelliğın dürüstlük olduğunu düşünmektedir. Ayrıca sırasıyla güvenilir olma, zeki ve çalışkan olma, kararlı ve azimli olma, iyi bir yönetim yeteneğii ile etkili iletişim becerisine sahip olma gibi özelliklerin başarılı bir girişimcide olması gerektiğii kanaatinde oldukları görülmektedir. Duygusal zekâ özelliğinin kadın girişimciler tarafından oldukça az tercih edilmesi, iş hayatında duygusal özelliklerden ziyade aklın ve mantığın ön planda olmasını tercih ettikleri sonucunu doğurmaktadır. Araştırmaya katılan kadın girişimcilerin, işletmelerini kurarken karşılaştıkları sorunların başında “sermaye temini”, “bürokratik işlemler” ve “pazarda tanınmamış olma” gibi unsurlar yer almaktadır.

Çalışmanın temel konusunu içeren motivasyonel faktörlerin analizi incelendiğinde, kendini gerçekleştirme isteğinin kadınları girişimciliğe motive eden en önemli faktör olduğu görülmektedir. Kadınların özellikle iş hayatında karşılaştıkları cinsiyetçi ve önyargılı yaklaşımlar nedeniyle içlerinde oluşan kendilerini kanıtama ve başarıya isteğinin bu sonucu ortaya çıkardığı söylenebilir. Ayrıca araştırma kapsamında yer alan kadın girişimcilerin büyük bir çoğunluğının yükseköğrenim gördüğü düşünülürse, almış oldukları eğitimin gereklerini yerine getirerek iş dünyasında başarıya ulaşmak istediklerini söylemekte mümkündür. Kendini gerçekleştirme isteğinden sonra, kadın girişimcilerin en çok para kazanma isteğii faktörü ile motive oldukları görülmüştür. Bu durumun para kazanma isteğinin girişimciliğın temel faktörlerinden biri olmasına ve işletmenin devamlılığii için gerekli olmasına bağlamak mümkündür. Ayrıca bireylerin kişisel ihtiyaçlarını karşılayabilmeleri içinde girişimcilik faaliyetleri neticesinde para kazanmaları gerekmektedir. Motive olunan diğer faktörlerin sırasıyla girişimcilik güdüsü, bağımsız çalışma arzusu, güç elde etme isteğii, esnek çalışma saatleri ve sosyal statü edinme isteğii olduğu görülmektedir. Kadın girişimcileri en az

motive eden faktörlerin ise cam tavan sendromu ile işsiz kalma korkusu olduğu görülmüştür. Bu durum, kadın girişimcilerin bir iş sahibi olmaktan daha çok arzu ettikleri şartlarda ve severek yapabilecekleri bir işte çalışmak istemelerine bağlanabilir.

Oluşturulan hipotez testlerine göre, katılımcıların girişimcilikte motive eden faktörlere yönelik görüşlerinde yaş değişkenine göre farklılık olduğu tespit edilmiştir. Bu farklılık nedeninin 24-29 yaş grubundaki kadın girişimcilerin yeni dijital teknolojileri daha işlevsel ve yoğun kullanmalarından dolayı gerçekleştiği değerlendirilebilir. Katılımcıların girişimci olmada etkili olan sebeplere yönelik görüşlerinde sermaye kaynağı değişkenine göre farklılık olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu farklılığın sermaye kaynağı diğer ortaklar olan girişimciler ile sermaye kaynağı banka kredisi, kişisel ve ailesel kaynaklar olan gruplar arasındaki görüş farklılığına dayandığı tespit edilmiştir. Katılımcıların başarılı bir girişimcinin sahip olması gereken özellikler ve girişimcilikte motive eden faktörlere yönelik görüşlerinde kuruluş yılına göre farklılık olduğu görülmüştür. 2016 ve öncesi kurulan işletme sahibi girişimciler ile 2019 yılında kurulan işletme sahibi girişimcilerin “Girişimcilikte motivasyon faktörleri” ne yönelik görüş ortalamalarında ve 2016 ve öncesi kurulan işletme sahibi girişimciler ile 2017 yılında kurulan işletme sahibi girişimcilerin “başarılı bir girişimcinin sahip olması gereken özellikler” ölçeğine yönelik görüş ortalamaları arasında anlamlı bir farklılık tespit edilmiştir.

Araştırma bulgularına göre kadın girişimcilerin devletten öncelikli olarak vergi konusunda kolaylıklar beklediği görülmektedir. Daha sonra sırasıyla kredi imkânlarının artırılması, teknik destek sağlanması ve eğitim imkânlarının artırılmasına yönelik beklentilerinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Kadın girişimciler kişisel imajlarının ve özgüvenlerinin girişimcilik sayesinde geliştiğini düşünmektedirler. Bundan dolayı katılımcıların neredeyse tamamı girişimciliği diğer kadınlara tavsiye etmektedirler.

Çalışma kapsamında ulaşılan anlamlı sonuçların kadın girişimcilere, girişimci adaylarına ve araştırmacılara yararlı olması beklenmektedir. Girişimcilik, belirli bir bölge, sektör ve grup dışında gelecek açısından tüm toplumu yakından ilgilendiren bir yaşam biçimidir. Araştırmada Konya ilindeki kadın girişimcilerin görüşleri motivasyon açısından ele alınmıştır. Farklı bölgeler, şehirler ve örneklem grupları üzerine yapılacak olan girişimcilik konulu çalışmalar, tutum karşılaştırmalarına imkân sunarak alana derinlik katma potansiyeline sahiptir. Çalışma amaçları doğrultusunda odaklanılan motivasyon kavramı nicel yöntemle değerlendirilmiştir. Araştırmacılar kadın girişimciliğinde motivasyon konusunu nitel ve karma yöntemler kullanarak da çalışabilirler.

Kaynakça

Akehurst, G., Simarro, E., ve Mas- Tur, A. (2012). Women entrepreneurship in small service firms: Motivations, barriers and performance. *The Service Industries Journal*, 32(15), 2489-2505.

- Altuntepe, N. (2019). İslam Ekonomisinde Kadın Girişimciliğinin Yeri ve Önemi: Teorik Bir Yaklaşım. *Sakarya İktisat Dergisi*, 8(2), 100-130.
- Andiç, İ. İ., ve Çakır, H. (2020). Girişimci Kadınlar: Yozgat Örneği. *Dünya İnsan Bilimleri Dergisi*, (2), 159-180.
- Arıkan, C. (2013). *Kadın Girişimcilikte Başarı ve Başarıyı Etkileyen Faktörler: Bursa Örneği*. Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi.
- Başol, O. (2010). *Girişimci Kadın ve Erkeklerin Başarı Algısındaki Farklılıklar: Küçük Ölçekli İşletmelerde Bursa İli Örneği*. Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi.
- Bay, M., ve Kulak, H. H. (2020). Girişimcilik Sürecinde Dış Çevre ve Demografik Faktörlerin Rolü. N. K. Erdemir ve O. Ay tar (Ed.), *İşletme Perspektifinden Girişimcilik Üzerine Yazılar* içinde (ss.133-149). Konya: Eğitim Yayınevi.
- Bayraker, N. (2018). *Girişimcilik ve Kadın Girişimcilere Destek Olan Kurum ve Kuruluşlar*. Okan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Bankacılık Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi.
- Bedük, A. (2005). Türkiye’de Çalışan Kadın ve Kadın Girişimciliği. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 3 (12), 106-117.
- Bozkurt, Ö. ve Yaşar, F. (2018). Girişimci Olma Yolunda Kadın Girişimcileri Anlamak: Kadınlar Ne İster, *Akademik Bakış Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi*, 66, Mart-Nisan, 239-251.
- Can, Y., ve Karataş, A. (2007). Yerel Ekonomilerde Kalkınmanın İtici Gücü Olarak Kadın Girişimcilerin Rolü ve Mikro Finansman: Muğla İli Örneği. *Selçuk Üniversitesi Karaman İİBF Dergisi Yerel Ekonomiler Özel Sayısı*, 6 (8), 251-261.
- Cansız, E. (2007). *Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Özelliklerinin Belirlenmesi: Süleyman Demirel Üniversitesi Öğrencileri Üzerine Bir Çalışma*. Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi.
- Cici, E. C. (2013). *Kadınların Girişimcilik Yolunda Karşılaştıkları Sorunların Öz Girişimcilik Yetenekleri Üzerindeki Etkisi: Konya İlinde Bir Araştırma*. Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi.

- Çakmak, Ö. (2019). *Kadın girişimciliği- Malatya örneği*. Fırat Üniversitesi / Sosyal Bilimler Enstitüsü, Girişimcilik ve İnovasyon Yönetimi Ana Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi.
- Çiçek, A. (2019). *Anadolu'da Kadın Girişimciliği ve Profili: İş Kurma Süreçleri ve Sonrasında Yaşanan Sorunlar: Sivas İli Örneği*. Gazi Osmanpaşa Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Ana Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi.
- Efe, M. N. (2016). *Girişimcilikte Temel Prensipler*. Kocaeli: Umuttepe Yayınları.
- Erdun, Ş. (2011). *Girişimcilerin Risk Alma Eğilimi ve Kendine Güven Özellikleri Üzerine Bir Çalışma: Zonguldak Örneği*. Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi.
- Ersezer, G. (2019). *Kadın Girişimcilerin Sorunları Van İli Örneği*. Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi.
- Kaygın, E., ve Güven, B. (2013). *Farklı Boyutlarıyla Kadın Girişimcilik*. İstanbul: Veritos Akademi Yayınevi.
- Keskin, S. (2013). *Türkiye'de Kadın Girişimciliğinin İstihdam Yaratmada ki Rolü*. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Ana Bilim Dalı Doktora Tezi.
- Keskin, S. (2014). Türkiye'de Kadın Girişimcilerin Durumu, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 9(1), 72-94.
- Kıray, İ. (2019). *Motivasyon Faktörlerinin Satış Personelinin Motivasyonu ve Performansı Üzerindeki Etkisini İncelemeye Yönelik Bir Araştırma*. Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi.
- Koçel, T. (2018). İşletme Yöneticiliği, İstanbul: Beta Basım Yayım.
- Narin, M., Marşap, A., ve Gürol, M. A. (2006). Kadın Girişimciliğinin Maksimizasyonunu Hedefleme: Uluslararası Arenada Örgütlenme ve Ağ Oluşturma. *Gazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 8 (1), 65-78.
- Orhan, M. ve Scott, D. (2001). Why women enter into entrepreneurship: an explanatory model, *Women in Management Review*, Vol. 16 No. 5, pp. 232-247. <https://doi.org/10.1108/09649420110395719>
- Özdemir, A. A. (2010). Potansiyel Girişimci Olan Kadınların Motivasyon Faktörleri ve Eskişehir'de Bir Araştırma. *Ege Akademik Bakış*, 10 (1), 117-139.

- Özgür, G. (2019). *Türkiye'deki Kadın Girişimcilerin Finansman Kaynaklarına Erişim Olanaklarının Analizi*. Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi.
- Öztürk, M. D. (2016). *Türkiye'de Kadın Girişimcilik: Kadınları Girişimciliğe Yönelten Faktörler, Karşılaştıkları Sorunlar ve Çözüm Önerileri*. İstanbul Ticaret Üniversitesi Dış Ticaret Enstitüsü Uluslararası Ticaret Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi.
- Özyılmaz, A. M. (2016). *Türkiye'de Kadın Girişimciliği ve Girişimci Kadınların Karşılaştıkları Sorunlar Üzerine Bir Araştırma*. Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyoloji Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi.
- Raghuvanshi, J., Agrawal, R., ve Ghosh, P. K. (2017). Analysis of barriers to women entrepreneurship: The DEMATEL approach. *The Journal of Entrepreneurship*, 26(2), 220-238.
- Sinanoglu, E. (2005). *Kadın Girişimciler Kavramı ve Serbest Meslek Mensubu Kadın Girişimcilere İlişkin Konya İlinde Uygulamalı Bir Araştırma*. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi.
- Soysal, A. (2010a). Kadın Girişimcilerin Özellikleri, Karşılaştıkları Sorunlar ve İş Kuracak Kadınlara Öneriler: Kahramanmaraş İlinde Bir Araştırma. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 5(1), 71-95.
- Soysal, A. (2010b). Türkiye'de Kadın Girişimciler: Engeller ve Fırsatlar Bağlamında Bir Değerlendirme. *Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Fakültesi Dergisi*, 65 (1), 85-113.
- Şahin, E. (2006). *Kadın Girişimcilik ve Konya İlinde Kadın Girişimcilik Profili Üzerine Bir Uygulama*. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi.
- Şimşek, Ş., ve Çelik, A. (2018). *Yönetim ve Organizasyon*. Konya: Eğitim Kitabevi.
- Wu, J., Li, Y., ve Zhang, D. (2019). Identifying women's entrepreneurial barriers and empowering female entrepreneurship worldwide: a fuzzy-set QCA approach. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 15(3), 905-928.
- Yağcı, F., ve Bener, Ö. Girişimci Kadınların Demografik ve Genel Karakteristikleri ile Kadınları Girişimciliğe Motive Eden Faktörler. *Ankara Bilig*, 1(33), 85-10.

- Yaşar, F. (2017). *Düzce İlinde Kadın Girişimcilik Profilinin Belirlenmesi*. Düzce Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi.
- Yeşilçimen, P. (2020), Turizm Sektöründe Girişimcilik. N. K. Erdemir ve O. Aytar (Ed.), *İşletme Perspektifinden Girişimcilik Üzerine Yazılar* içinde (ss.287-313). Konya: Eğitim Yayınevi.
- Yetim, N. (2002). Sosyal Sermaye Olarak Kadın Girişimciler: Mersin Örneği. *Ege Akademik Bakış Ekonomisi İşletme Uluslararası İlişkiler ve Siyaset Bilimi Dergisi*, 2 (2), 79-92.

Bartın Üniversitesi İİBF Dergisi Yazım Kuralları

Aşağıdaki yazım kurallarına uymayan yazılar değerlendirmeye alınmayacaktır. Dergiye gönderilecek yazıların;

Sayfa Sayısı: Ekler ve Kaynakça dâhil 25 sayfayı geçmemesi gerekir.

Yazım kurallarına uygun olan bir Word dosyası ile makalenin kendisi ve ayrı bir Word dosyasında da unvan, isim, çalıştığı (akademik veya özel) kurum, e-posta adresi ve varsa dipnot içeren 2 dosya ekli olacak şekilde **DERGİPARK** sistemi **üzerinden** gönderilmesi gerekmektedir.

Sayfa boyutları: Genişlik: 16,5 cm. ve Yükseklik: 24,2 cm. (Özel).

Sayfa yapısı kenar boşlukları:

Üst boşluk: 3,25 cm. Sol boşluk: 2 cm, Cilt payı:0

Alt boşluk: 2,5 cm. Sağ boşluk: 2 cm Cilt payı:0

Makale Adı: İlk harfler büyük diğerleri küçük Times New Roman 13 punto bold

Yazar adı: İlk harfler büyük diğerleri küçük; Soyadlar: Tümü büyük harf, Times New Roman 10 punto, bold

Yazarın çalıştığı (akademik veya özel) kurum: İlk harfler büyük, diğerleri küçük Times New Roman 9,5 punto

E-posta adresi: Tüm harfler küçük Times New Roman 9 punto

Yazar Orcid No: Tüm rakamlar Times New Roman 9 punto

Makalenin bölümleri arasına sayfa boşluğu ve kesme boşluğu konulmayacak, sadece en sona (Kaynakça'dan da sonra), sayfa düzeninden (Kesmeler altındaki) "Sonraki Sayfa" kesme aralığı eklenecektir.

Sayfalara numara verilmeyecektir.

Öz, anahtar kelimeler, abstract ve keywords, Jel Sınıflandırması ve Jel Classification : 90-120 kelime arasında olmalıdır. Yazı tipi: Times New Roman,10 punto, italik. “Öz”, “Anahtar Kelimeler”, “Abstract” ve “Keywords”, “Jel Sınıflandırması” ve “Jel Classification” ara başlıkları: Bold.

Ana yazıdaki Yazı tipi: Times New Roman,10 punto. Paragraf girintileri ve aralıkları:

Paragraf aralığı en az ve 12 nk. Önce: 0 ve Sonra 10 nk.

Hizalama: İki yana yasla. Ana hat düzeyi: Gövde metni.

Girintiler: Sağ ve Sol: 0, sadece ilk satır: 1 cm.

“Karşılıklı girintiler” ve “Aynı stildeki paragrafların arasına boşluk ekleme” kısımları işaretlenmeyecektir.

Dipnot Yazı Tipi: Times New Roman, 9 punto

Tablo, şekil, grafik vb. adları: Times New Roman 10 punto bold ve ana yazı paragraf girintileri ile yazılmalı, görüntüyü bozması durumunda sayfaya ortalı şekilde ayarlanmalıdır.

Tablo, şekil, grafik vb. altındaki kaynak: “Kaynak” başlığı bold, kaynak bilgisi normal, tümü: Times New Roman 9 punto.

Tablolar ve şekiller A4 vb. sayfa formatına göre değil, dergimiz sayfa boyutlarına göre hazırlanacak, gerekirse en az 8 punto olacak şekilde yazı tipi boyutu küçültülecektir.

Resim formatındaki şekiller okuma güçlüğü doğurmayacak kadar yüksek, dosyanın boyutunu 2 MB’tan daha fazla arttırmayacak kadar düşük çözünürlükte (veya dpi değerinde) olmalıdır.

Makaleler, burada belirtilmeyen özel bir durumu yoksa, şu bölümleri içermelidir:

► Başlık sayfası: Yazar/ların ünvanları, tam adları ve çalıştıkları kurumlar, iletişim bilgileri, makale üst başlığı. 90-120 kelime arası Türkçe özet ve 3-5 arası anahtar kelime. 90-120 kelime arası İngilizce özet ve 3-5 kelime arası anahtar kelime.

► Ana makale metni

► Kaynaklar

► Ekler, tablolar, şekiller

Atıflar: APA 6 usulü kaynak göstermenin benimsendiği dergimizde atıflar metinde parantez içerisinde yazar soyadı, yayın yılı ve (:) işaretinden sonra sayfa numarası verilmelidir. Örneğin: (Taşdelen, 2001: 42) şeklinde verilmelidir. Atıflarda noktalama işaretlerine ve alfabetik sıraya dikkat edilmelidir. Eğer atıfta bulunulacak kaynak birden daha fazla yazarlı ise birinci yazarın soyadı ve diğerlerini ise diğerleri anlamına gelen “ve diğ.” şeklinde verilmelidir. Örnek: (Altunışık ve diğ., 2001). Ancak, söz konusu kaynak kaynakça bölümünde tüm yazarların isimleri verilerek yazılmalıdır.

Metnin içinde atıfta bulunulan kaynaklar, makalenin sonunda **Kaynakça** başlığı altında toplanır. Kaynakçadaki kaynaklar, yazarın (ya da derleyenin) soyadı, çok yazarlıysa ilk yazarın soyadı, kaynak bir kuruma (örneğin, Merkez Bankası) ya da süreli yayına aitse (örneğin, Business Week), kurum ya da süreli yayının adının baş harfi dikkate alınarak alfabetik sıraya göre düzenlenir. Bir yazarın ya da yazar grubunun birden fazla yayınına atıfta bulunulmuşsa, bu kaynaklar yayım tarihi temel alınarak sırayla verilir (yayım yılı önce olan önce verilir). Bu kaynaklar aynı yılda yayımlanmışsa, yayın yılının yanına a, b, c gibi harfler konarak sıralanır.

Yazım Biçimleri:

Kitaplar için:

Tek Yazarlı Kitaplar

Ataöv, T. (1989). *Bilimsel Araştırma El Kitabı*. 2. Baskı, Ankara: Savaş Yayınları.

İki Yazarlı Kitaplar

Tuna, O. ve Yalçıntaş, N. (1976). *Sosyal Siyaset*. İstanbul: Filiz Kitabevi.

İkiden Fazla Yazarlı Kitaplar

Altunışık, R., Coşkun, R. ve Yıldırım, E. (2002). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri*. Adapazarı: Sakarya Kitabevi.

Çeviri Kitap

Durkheim, E. (1985). *Toplumbilimsel Yöntemin Kuralları*. Çev., Celal Baki Akal, İstanbul: Bilim-Felsefe-Sanat Yayınları.

Editörlü Kitap

Demirkol, Ş. (2002). Değişim Mühendisliği, Editörler: Coşkun, R., ve R. Altunışık, *Stratejik Boyutuyla Modern Yönetim Yaklaşımları*, (ss. 163-176), İstanbul: Beta. Yay.

Yazar Adı Olmayan Kitaplar

Devlet Planlama Teşkilatı (1984). *Türkiye'de Sanayileşme Sorunları*, Ankara: DPT Yayınları, 102.

Encyclopedia Britannica, Turkey, 22, 125-140.

Sarç, Ö. C. (1973). Milli Gelir. İktisat Ansiklopedisi, 2, İstanbul: Ak Yayınları.

Sürelî Yayınlar (bilimsel dergilerdeki makaleler)

Ahıska, Y. (1990). Ticaret Bankalarının İşlevleri. *Banka ve Ekonomik Yorumlar*, 27(12), 37-44.

Neilson, G., Pasternack, P.A. ve Mendes, D. (2000). The Four Faces of Organizational DNAs. *Management*, 45(3), 45-53.

Bartın Üniversitesi İİBF Dergisi Yayın İlkeleri

Bartın Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, yılda iki defa yayımlanan uluslararası hakemli bir dergidir. Dergimiz 06.04.2015 tarihinden itibaren EBSCO Host'ta taranmaktadır.

Amaç, İçerik ve Yazım Dili

Dergide genel anlamda sosyal bilimler, özelde işletme, iktisat ve yönetim bilimleri alanında, özgün araştırmaya dayanan makaleler başta olmak üzere, rapor, derleme ve benzeri bilimsel nitelikteki yazılar, konferans notları, örnek olay, kitap tanıtımı, ilginç olgu bildirimleri, editöre mektuplar, toplantı, haber ve duyuru vb. makale dışı yazılara da yer verilir. Dergi; iktisat, işletme, kamu yönetimi, siyaset bilimi, uluslararası ilişkiler, maliye ve yönetim bilişim sistemleri bilim alanlarından ve konuları, bu alanlarla ilgili olmak kaydıyla; felsefe, psikoloji, sosyoloji, hukuk, iletişim başta olmak üzere çeşitli disiplinlerden yazılara açıktır. Yazarlar, yayın kurulunun belirlediği yazım kurallarına uygun olarak hazırlanmış, Türkçe, İngilizce, Fransızca ve Almanca dillerindeki çalışmalarını dergiye katkıda bulunabilirler. Dergi, Yayın Kurulu'nun karar ve uygulamasıyla, aynı zamanda elektronik ortamda da yayımlanabilir.

Yazıların Değerlendirilmesi

Yayımlanan makalelerin her türlü ortamdaki yayın hakları Bartın Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisine aittir. Değerlendirme için makale gönderen yazarlar bu kuralı peşinen kabul etmiş sayılır. Makaleler, aşağıda "Yazım Kuralları" başlığı altında belirtilmiş şartlara uygun şekilde ve adetteki nüshalar halinde gönderilmelidir.

Yayımlanmak üzere gönderilen bir makale, daha önce başka bir yerde yayımlanmamış olmalıdır. Dergiye gönderilen çalışmaların öncelikle Dergi Editörlüğü tarafından dergi yayın ilkelerine uygunluğu değerlendirilir. Bu aşamaya ilişkin değerlendirme sonuçları yazarlara çalışmanın dergi editörlüğünün eline

geçmesini izleyen süreç içerisinde bildirilir. Dergiye gönderilen ve editör tarafından hakemlere gönderilmeye değer bulunan makale türündeki yazılar, ilgili alanda uzmanlaşmış en az iki hakeme gönderilir. Bu süreçte hakem ve yazar kimlikleri gizli tutulur. Dergi editörlüğü hakemlerden gelen bilgiler doğrultusunda son değerlendirmeyi yapar ve hakem raporlarını yazarlara gönderir. Son değerlendirme aşamasında düzeltme isteminde bulunulan çalışmalar için değerlendirme süreci yeniden başlar.

Editör, hakemlerden gelen nihai raporları dikkate alarak, son değerlendirmeyi yapar. Dergiye gönderilen bir çalışmanın yayımlanması, hakem değerlendirme sonuçları ve dergi editörlüğünün görüşleri doğrultusunda gerçekleşir. Hakemler açısından yayımlanabilir aşamasına gelen tüm yazılar için son değerlendirme, Yayın Kurulu tarafından yapılır. “Yayımlanabilir” kararı verildikten sonra yazı yayım sırasına alınır ve nihai aşama yazar(lar)a bildirilir. Yazısı yayım sırasına alındığı bilgisini alan yazar(lar)ın, Telif Formu'nu doldurup Dergi Editörlüğü'ne ulaştırması gereklidir. Aksi durumda ilgili yazı yayımlanamaz. (Telif Formu, yazısını yayımlatmak isteyen yazarların talebi doğrultusunda e-posta yoluyla gönderilecektir). Değerlendirme süreci için hedeflenen toplam süre 45 gündür. Yayımlanan her sayının hakem kurulu o sayı içerisinde yer almaktadır.

Değerlendirme Kriterleri

- a) Çalışmanın ilgili bilim alanına özgün katkısı, çalışmada bu katkının ne ölçüde ifade edildiği ve gerekçelendirildiği
- b) Sorunun ve çalışma amacının ortaya konuluşu, nasıl gerekçelendirildiği, çalışmanın bu amaç doğrultusunda bir bütünlük oluşturup oluşturmadığı
- c) Çalışmanın kuramsal çerçevesinin bilimsel çalışma sistematğine uygunluğu, çalışmanın amaçlarına ne derecede odaklandığı, temel kavram, değişken, süreç ve nedensel ilişkilerin ne ölçüde açıklandığı, çalışmanın temel

varsayımlarını, varsa hipotezlerini ne ölçüde desteklediği

d) Çalışmanın varsayımlarının, varsa hipotezlerinin ne şekilde ortaya konduğu, açık bir şekilde ifade edilip edilmedikleri, çalışmanın amaçlarına uygunlukları, yeterince ve güçlü argümanlarla desteklenip desteklenmedikleri

e) Çalışmanın ilgili literatürden yararlanma, konu ile ilgili birincil kaynaklar olarak tanımlanabilecek kaynakları uygun ve yerinde kullanma derecesi, gerekli tartışmaları yeterince içerip, içermediği

f) Çalışmanın temel varsayım/hipotezlerinin desteklenmesi amacıyla herhangi bir araştırma gerçekleştiriliyorsa bu araştırmanın yeterince açıklanıp, açıklanmadığı, kullanılan metodolojinin amaçları, temel varsayım ve varsa hipotezlerinin sınanması açısından uygunluğu

g) Çalışma bulgularının yeterince açıklanıp açıklanmadığı, elde edilen bulguların ve yansımalarının ne ölçüde tartışıldığı, çalışmanın temel kısıtlarına ne ölçüde değinildiği, çalışma sonucunda bilimsel/uygulamaya yönelik çıkarımlarda bulunup bulunulmadığı

h) Çalışmanın bilimsel çalışma sistematığına uygun bir sistematik ile hazırlanıp hazırlanmadığı

i) Çalışmanın özetinin yeterliliği, amaç, temel varsayım, yöntem, bulgu, sonuç vb. öğeleri ne ölçüde içerdiği, çalışmanın bütünü hakkında yeterince bilgi verip vermediği, kullanılan dilin açıklığı

j) Çalışmanın bilimsel yazım kurallarına uygunluğu

k) Yazının başlığı ile içeriğinin tutarlılığı

l) Yazıda kullanılan dilin anlaşılabilirliği, yazım kurallarına uygunluğu

m) Kullanılan tablo ve şekillerin anlaşılabilirliği, çalışmanın amaçları açısından uygunluğu

Dergide, kitap tanıtım ve eleştirileri, yayın duyuru ve özetleri, önceden

yazılmış bir makaleye getirilen ekler, eleştiri ve yorumlar, yanıtlar ve yanıtla yanıtlar da yer alabilir. Ayrıca konferans, kongre gibi toplantılar ve diğer bilimsel etkinlikler hakkında haberlerin yanı sıra, örnek olay incelemeleri ve raporlar da yayımlanabilir. Bu tür yazıların dergide yayımlanması ile ilgili karar, editörün önerisi ile Yayın Kurulu tarafından verilir. Dergiye gönderilen tüm yazılar önce editör tarafından ön değerlendirmeye alınır. Dergi kapsamında yer alması öngörölmüş konular ile doğrudan ilişkili olmayan ya da bilimsel bir yazı formatına içerik ve şekil şartları açısından uymayan yazılar, editör veya Yayın Kurulu tarafından hakemlik süreci başlatılmadan geri çevrilebilir veya yazılarla ilgili değışiklik önerileri yapılabilir.

Dergi Yayın Kurulu, peşinen; TÜBİTAK Araştırma ve Yayın Etiğı Kurulu'nun *“Bir çalışmanın hazırlanma ve yayımlanma aşamasında etiğe aykırı kabul edilecek”* aşğıdaki davranış tanımlarını aynen benimsemiştir. Bu tanımlara uyan davranışları reddeder, bu özelliklere sahip yazı ve çalışmaları yayımlamayı kabul etmez.

- Uydurma (Fabrication): Araştırmada bulunmayan verileri üretmek, bunları rapor etmek veya yayımlamak,

- Çarpıtma (Falsification): Değışik sonuç verebilecek şekilde araştırma materyalleri, cihazlar, işlemler ve araştırma kayıtlarında değışiklik yapmak veya sonuçlarını değıştirmek,

- Aşırma (intihal) (Plagiarism): Başkalarının fikirlerini, metotlarını, verilerini, yazılarını ve şekillerini sahiplerine atfı yapmadan kullanmak,

- Duplikasyon (Duplication): Aynı araştırma sonuçlarını, birden fazla dergiye yayım için göndermek veya yayımlamak,

- Dilimleme (Least Publishable Units): Bir araştırmanın sonuçlarını, araştırmanın bütünlüğünü bozacak şekilde ve uygun olmayan biçimde parçalara ayırarak çok sayıda yayım yapmak,

- Desteklenerek yürütölen çalışmaların sonuçlarını içeren sunum ve yayınlarda

destek veren kurum veya kuruluş desteğini belirtmemek,

- Araştırma ve makalede ortak araştırmacı ve yazarların yazılı görüş birliği olmadan, araştırmada ve makalede aktif katkısı bulunanların isimlerini çıkartmak veya yazarlıkla bağdaşmayacak katkı nedeniyle yeni yazar(lar) eklemek veya yazar sıralamasını değiştirmek.

Dergideki yazılar resmi değildir, makale sahibinin adıyla yayımlanır ve sahibinin düşüncelerini yansıtır. Fakültenin düşüncelerini yansıtmaz. İncelemede, imkân haricinde gözden kaçmış şekilde yukarıdaki özelliklere uyan (yani yayın etiğine uymayan) çalışmalar dergide yer alırsa, bundan da çalışmanın sahibi sorumludur.

Dergide yer alan yazılardan kaynak gösterilerek aktarma ve alıntı yapılabilir. Yazının içeriğinde olabilecek çarpıtmalardan alıntı yapan ve yayımlayan kişi ya da kuruluşlar yasalar karşısında sorumludur. Yayın Kurulu, yazıda gerekli gördüğü sözcükleri değiştirebilir.

Dergide yayımlanan yazılar için herhangi bir ücret (telif) ödenmez. Dergiye gönderilen yazılar yayımlansın ya da yayımlanmasın geri gönderilmez. Yayımlanan makale ve çalışmaların telif hakkı Dergi'ye, hukuki ve bilimsel sorumlulukları yazarlarına aittir.