

İKTİSAT VE İŞLETME

**ALANLARINDA DİSİPLİNLERARASI
ÖZGÜN ÇALIŞMALAR**

**PROF. DR. RAMAZAN YANIK
DOÇ. DR. MURAT DİLMAÇ**

EĞİTİM
yayınevi

İKTİSAT VE İŞLETME ALANLARINDA DİSİPLİNLERARASI ÖZGÜN ÇALIŞMALAR

Prof. Dr. Ramazan Yanık, Doç. Dr. Murat Dilmaç

Yayınevi Grubu Genel Başkanı: Yusuf Ziya Aydoğan (yza@egitimyayinevi.com)

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

Sayfa Tasarımı: Kübra Konca Nam

Kapak Tasarımı: Eğitim Yayınevi Tasarım Birimi

T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı

Yayıncı Sertifika No: 76780

E-ISBN: 978-625-385-583-3

1. Baskı, Aralık 2025

Kütüphane Kimlik Kartı

İKTİSAT VE İŞLETME ALANLARINDA DİSİPLİNLERARASI ÖZGÜN ÇALIŞMALAR

Prof. Dr. Ramazan Yanık, Doç. Dr. Murat Dilmaç

200 s., 210x297 mm

Kaynakça var, izin yok.

E-ISBN: 978-625-385-583-3

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

EĞİTİM

yayınevi

Yayınevi Türkiye Ofis: İstanbul: Eğitim Yayınevi Tic. Ltd. Şti., Atakent mah.

Yasemen sok. No: 4/B, Ümraniye, İstanbul, Türkiye

Konya: Eğitim Yayınevi Tic. Ltd. Şti., Fevzi Çakmak Mah. 10721 Sok. B Blok,

No: 16/B, Safakent, Karatay, Konya, Türkiye

+90 332 351 92 85, +90 533 151 50 42

bilgi@egitimyayinevi.com

Yayınevi Amerika Ofis: New York: Egitim Publishing Group, Inc.

P.O. Box 768/Armonk, New York, 10504-0768, United States of America

americaoffice@egitimyayinevi.com

Lojistik ve Sevkiyat Merkezi: Kitapmatik Lojistik ve Sevkiyat Merkezi, Fevzi Çakmak Mah.

10721 Sok. B Blok, No: 16/B, Safakent, Karatay, Konya, Türkiye

sevkiyat@egitimyayinevi.com

Kitabevi Şubesi: Eğitim Kitabevi, Şükran mah. Rampalı 121, Meram, Konya, Türkiye

+90 332 499 90 00

bilgi@egitimkitabevi.com

İnternet Satış: www.kitapmatik.com.tr

bilgi@kitapmatik.com.tr

EĞİTİM YAYINEVİ
GRUBU

EĞİTİM
yayınevi

SALON
yayınevi

Kitapmatik
yayınevi

kitapmatik
İnternetten kitaplarınız

EĞİTİM
kitabevi

İÇİNDEKİLER

FİNANSAL YENİLİK PERSPEKTİFİNDEN KİTLE FONLAMASININ AVANTAJLARI, RİSK DİNAMİKLERİ VE YAPISAL KISITLARI	2
KARBON ESASLI HAMMADDELER VE ENERJİ- MALİYET İLİŞKİSİ	24
JAPON MODERNLEŞMESİNDE OKSİDENTALİZM: KÜLTÜREL DİRENİŞ DİNAMİKLERİ BAĞLAMINDA HASMANE YAKLAŞIMLAR	42
ŞİRKETLERDE FİNANSAL DAYANIKLILIK: NAKİT, VADE YAPISI VE OPERASYONEL ESNEKLİK TEMELLİ BİR DEĞERLENDİRME ÇERÇEVESİ	55
FİNANSAL SIKINTI ALTINDA ORTAK DAVRANIŞI: KONKORDATO SÜRECİNDE MALVARLIĞINI EŞ VE YAKINLAR ÜZERİNE GEÇİRME TEŞEBBÜSLERİ	71
YANILTICI FİNANSAL RAPORLAMAMANIN KURUMSAL MALİ KRİZLERİN OLUŞUMUNDAKİ ROLÜ	86
YENİLİKÇİ İŞ DAVRANIŞI	99
KRİPTO PARA BITCOIN ALGISI: LİSANS ÖĞRENCİLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA	110
İŞLETMELERDE ZAMAN YÖNETİMİ	123
TÜRK İŞLETME TARİHİNDE AHİLİK TEŞKİLATI	132
YEŞİL SUKUK: KÜRESEL ISINMAYI AZALTMADA SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR İSLAMİ FİNANS ARACI	142
MUHASEBE VE FİNANS EĞİTİMİNDE DİJİTALLEŞME VE PEDAGOJİK YENİLİKLER	154
PROJELERDE DEĞER TABANLI BÜTÇELEME VE PERFORMANS ÖLÇÜMÜ	164
RATİNGE DAYALI KREDİ ANALİZİNDE DÜZELTME İŞLEMLERİNİN ÖNEMİ : DOĞUANADOLU FİRMALARI ÜZERİNE BİR UYGULAMA	173

FINANSAL YENİLİK PERSPEKTİFİNDEN KİTLE FONLAMASININ AVANTAJLARI, RİSK DİNAMİKLERİ VE YAPISAL KISITLARI

Naim BÜYÜKMERT*

Abdulkadir BİLEN**

ÖZET¹

Bu çalışma, kitle fonlaması mekanizmalarını çok boyutlu bir çerçevede ele alarak söz konusu modele ilişkin avantajları, maruz kaldığı risk dinamiklerini ve yapısal kısıtlarını kapsamlı biçimde analiz etmeyi amaçlamaktadır. Geleneksel finansman yöntemlerine alternatif olarak gelişen kitle fonlaması; girişimciler, yatırımcılar ve platform sağlayıcılar açısından yeni fırsatlar sunmaktadır. Fırsatların yanı sıra bilgi asimetrisi, düzenleyici belirsizlikler ve yatırımcı korunması gibi önemli risk unsurlarını da beraberinde getirmektedir. Çalışmada bağış, ödül, borçlanma ve paya dayalı kitle fonlaması türleri karşılaştırmalı olarak incelenmiş; her bir modelin ekonomik etkinliği, risk profili ve sürdürülebilirliği değerlendirilmiştir. Ayrıca kitle fonlamasının finansal kapsayıcılık, yenilikçilik ve girişimcilik ekosistemi üzerindeki etkileri analiz edilerek, mevcut düzenleyici çerçevelerin bu etkileri ne ölçüde desteklediği tartışılmıştır. Elde edilen bulgular, kitle fonlamasının doğru kurumsal ve hukuki altyapı ile desteklenmesi halinde finansal sistem içinde tamamlayıcı bir rol üstlenebileceğini de ortaya koymaktadır. Kitle fonlamasının finansal sistem içerisinde geleneksel finansman araçlarının doğrudan ikamesi olmaktan ziyade, tamamlayıcı bir rol üstlendiği de sergilenmiştir. Çalışma kitle fonlamasının etkinliğinin; şeffaflık düzeyi yüksek platform yapıları, orantılı ve risk temelli düzenleyici çerçeveler ile yatırımcı farkındalığını artırmaya yönelik uygulamalarla yakından ilişkili olduğunu ortaya koymaktadır. Kitle fonlaması literatürüne kavramsal bir çerçeve sunulurken, politika yapıcılar ve piyasa aktörleri için de değerlendirme ve karşılaştırma imkânı sağlanması hedeflenmiştir.

GİRİŞ

Son yıllarda teknoloji alanındaki gelişmelerin finansal piyasalar üzerindeki dönüştürücü etkisiyle birlikte, alternatif finansman yöntemleri de önemli ölçüde çeşitlenmiştir. Bu yöntemler arasında yer alan kitle fonlaması, bireylerin ve girişimlerin geleneksel finansman araçlarına ihtiyaç duymadan geniş yatırımcı kitlelerinden kaynak temin etmesine olanak sağlayan yenilikçi bir yöntem olarak öne çıkmaktadır (Zhao ve diğ., 2024:3). Girişimcilik ekosistemine erişimi demokratikleştiren bu yapı, aynı zamanda finansal katılımı artırma potansiyeli de taşımaktadır. Bununla birlikte kitle fonlaması mekanizmaları, sunduğu avantajların yanı sıra çeşitli risk dinamikleri ve yapısal kısıtları da beraberinde getirmektedir. Kitle fonlamasının işleyişi klasik finansman modellerinden farklı olduğundan; bilgi asimetrisi, yatırımcı döngüleri, düzenleyici çerçeveler ve platform temelli risk gibi etkenlerin daha detaylı araştırılmasını sağlamıştır (Aggarwal ve diğ., 2024:7). Bunun yanı sıra platform merkezli yönetim yapıları, yasal çerçevelerin etkisi ve yatırımcı koruma mekanizmalarının sınırlılığı, kitle fonlamasının sürdürülebilirliği üzerinde belirleyici olmaktadır. Bu çalışma, kitle fonlaması yöntemini çok boyutlu bir perspektiften inceleyerek; sunduğu avantajları, maruz kaldığı risk dinamiklerini ve yapısal sınırlılıklarını analitik bir çerçeve içerisinde araştırmayı amaçlamaktadır.

* Dr., naimbuyukmert@hotmail.com

** Prof. Dr., Dicle Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, abilen@dicle.edu.tr

¹ Bu çalışma birinci yazarın (Dr. Naim BÜYÜKMERT) Doktora Tezinden üretilmiş olup Dicle Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri (DÜBAP) koordinatörlüğü tarafından desteklenmiştir. Proje numarası: İİBF.24.006.

1. KİTLE FONLAMASI

Büyük ve karmaşık olan görevleri daha küçük ve basit hale dönüştürmek geçtiğimiz yıllarda endüstri alanındaki en büyük yeniliklerden olup endüstriyel üretkenliğe de hız kazandırmıştır. Basitlik, etkinlik ve verimlilik birçok kuruluşun başarısında etkili olmakla birlikte en temel faktör finansman ihtiyacıdır. Girişimlerin yalnızca finansman sorunları nedeniyle başarı sağlayamaması, bazı temel olmayan faaliyetlerin dışarıdan da sağlanması fikrini doğurmuştur (Giones ve Oo, 2017:44). Farklı bakış açıları ile girişimleri değerlendiren uygulayıcılar ve politika yapıcılar, öz kaynakların farklı alanlardan elde edilebileceği fikri üzerinde yoğunlaşmışlardır (Mochkabad Khoramchahi, 2020:10; Mochkabadi ve Volkmann, 2020:76). Ayrıca teknoloji alanında yaşanan gelişmeler eşliğinde son zamanlarda iş dünyasında, yeni projeler geleneksel yöntemlerin dışında internet aracılığı ile kalabalık kitlelerle tanıştırılarak yeni finansman yöntemi geliştirilmiştir (Younkin ve Kuppuswamy, 2018:2). Sadece teknolojinin sağladığı yenilikler değil aynı zamanda sosyal ve kültürel değişimler de, girişim konusunda aracısızlanma isteğini artırmış ve geleneksel finansman sistemi dışında alternatif kaynakların gelişmesine katkı sağlamıştır (Correia, Sousa ve Brandão, 2024:2). Finans ve teknoloji alanındaki gelişmeler sonrası alternatif finansmanın doğuşunda, girişimciler için finansman sağlama da kısıtlayıcı faktör olarak görülen küresel krizler de etkili olmuştur (Antonenko, Lee ve Kleinheksel 2014:38).

Kitle fonlaması kavramının kelime yapısı incelediğinde; ingilizce kökenli bir kelime olan "Crowd" karşılığı kitle veya topluluk kelimesi ile "Funding" yani fonlama kelimelerinin birleşimi ile ortaya çıkan; "Crowdfunding=Kitle Fonlaması" yeni nesil finansman modeli kavramı doğmuştur. Kitle fonlaması Avrupa Parlamentosu ve Konseyi Yönetmeliğinde (2020/1503); "Kitle fonlaması hizmeti; bir kitle fonlama platformunun kullanımı yoluyla yatırımcıların ve proje sahiplerinin işletme finansmanı çıkarlarının eşleştirilmesi anlamına gelir." şeklinde tanımlanmıştır (Avrupa Kitle Fonlaması Hizmet Sağlayıcılarına İlişkin Yönetmelik [ECSP], 2020). Sermaye Piyasası Kurulu tarafından yayınlanan 'Kitle Fonlaması Tebliği (III – 35/A.2)' ye göre kitle fonlaması; "Projenin ihtiyaç duyduğu fonu sağlamak amacıyla kurul tarafından belirlenen esaslar dâhilinde, kanunun yatırımcı tazminine ilişkin hükümlerine tabi olmaksızın, platformlar aracılığıyla halktan para toplanması" olarak tanımlanmıştır (Kitle Fonlaması Tebliği, 2021).

Geleneksel Finansman



**Sınırlı Kaynaktan Gelen
Büyük Miktarlar**

Kitle Fonlaması



**Kalabalıklardan Gelen Küçük
Miktarlar**

Şekil 1: Geleneksel ve Yeni Nesil Finansman Yöntemi Kitle Fonlaması²

Geleneksel yöntemlerde az sayıda yatırımcıdan çok büyük miktarlar elde edilerek finans desteği sağlanmakta iken, kitle fonlaması yöntemi bu işleyişten farklı olarak kalabalıklara ulaşmaktadır (Manning ve Bejarano, 2017:195). Kitle fonlaması kavramına işlevsel olarak bakıldığında; girişimcilerin aracı görevi

² European Commission Publications Office. "A Guide For Small and Medium Enterprises on Crowdfunding and How to Use it", 2015.

gören çevrim içi platformları kullanarak girişimlerini başarıya ulaştırabilmek için büyük bir birey grubundan küçük miktarlarda para toplayarak oluşturulan yeni bir finansman aracını temsil etmektedir (Agrawal, Catalini, ve Goldfarb, 2016:112; Thies ve diğ., 2019:1378). Kitle fonlaması, geleneksel yöntemlerin aksine çeşitli türdeki projeleri sermayeye dönüştürmek için para ve finans toplama yöntemidir. İnternet ve yazılım platformlarının ağ oluşturma yeteneklerinden yararlanan girişimciler, 'kalabalık' olarak adlandırılan potansiyel olarak farklı kitlelere hitap ederek finansman kaynağı oluştururlar (Langley ve Leyshon, 2017:1020). Kitle fonlamasının birçok disiplinle ilişkili ve kapsamlı olması, geniş şekilde tanımlama yapılmasını sınırlamaktadır. Bu konudaki yaklaşımlardan birisi; girişimci bireylerin ya da grupların, internet tabanlı açık çağrı yöntemi ile çok fazla bireysel katılımcının girişimlerini fonlamak üzere projeye erişim sağlanması ve buradan sağlanan finansmanın girişim projesinde kullanılmasıdır (Mollick, 2014:2). Kitle fonlamasına konu oluşumlar yalnızca ekonomi alanında sınırlı kalmamakla birlikte; ticari, kültürel, insani, sosyal, politik, çevresel ve sosyal projeler de dâhil olmak üzere çok çeşitli projeler için topluluk destekli yeni finansman kanalları kullanılmaktadır (Belleflamme, Lambert ve Schwienbacher, 2014:587).

1.1.Kitle Fonlaması Gelişim Süreci

Endüstri ve teknolojinin gelişmesiyle girişimcilik ve işletme kültürü günümüzde çok farklı noktalara ulaşmış olsa da, bazı temel uygulamalar şekilsel değişikliklerle geçmişte var olduğu gibi bugün de devam etmektedir (Langley ve Leyshon, 2017:1020). Kitle fonlaması perspektifi ile girişim kampanyalarının geçmişi ve ayrıntıları incelendiğinde; geçmişten geleceğe girişimcilik kültürüne açılan bir pencere olduğu görülmektedir. Bu aşamada internet, kitlelerden finans elde edebilme olanaklarını ve yasal tedbirlerin uygulamasını büyük ölçüde kolaylaştırmıştır (Yu ve Fleming, 2020:2). Girişimlerin finansmanında banka ve finans kuruluşlarının olmadığı eski dönemlerde, varlıklı aileler girişimlere kredi sağlamıştır (Best ve Neiss, 2014:4; Aggarwal ve diğ., 2024:8). Bankacılık alanında bugünkü kredi belgelerinden çok farklı olmayan basit senetler kullanılarak, girişimcilerin ne kadar iyi tanındığına ve sermaye ihtiyaç miktarına göre faiz oranı belirlenerek finansman sağlanmaktadır. Geçmiş dönemlerde topluluklardan destek alarak faaliyete başlayan girişimler olduğu gibi, teknoloji ve diğer gelişmelerin eşliğinde günümüzde de girişimler topluluklardan çevrim içi finansman desteği alarak faaliyetine devam etmektedir (Isaak, Neuhaus ve Bostandzic, 2024:2).

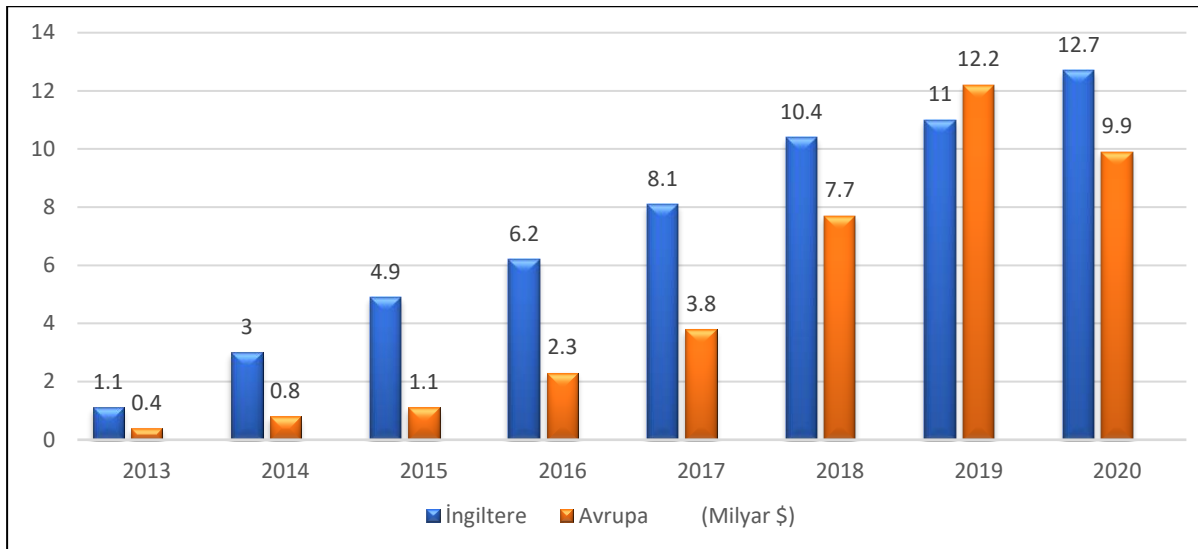
Kitle fonlamasının güncel çerçevesi kapsamında başlatılan kampanyaların bilinen en eski örneklerine 18. yüzyılda rastlanmaktadır. 1713 yılında şair Alexander Pope, "Yunan" şiirini İngilizceye çevirmek üzere finansal kaynak arayışına girmiş, daha sonra bu çabasına şair Homer'in destansı şiiri "İlyada"nın çevirisini de dâhil etmiştir. Çevirileri tamamlayabilmek adına bağışçılardan çalışmalarını desteklemeleri için iki altın Gine bağışlamalarını talep etmiştir (Kallio ve Vuola, 2020:212). Yakın dönemlerde ünlü besteci Mozart, yeni bestelerini ve konserlerini henüz gerçekleşmeden finanse etmek için abonelik yöntemi oluşturarak satma yoluyla fon desteği sağlamıştır (Jarashinskaja, 2020:39). 19. yüzyıla gelindiğinde ise kitle fonlamasının izlerine, 1876 yılında Amerika Birleşik Devletlerinin ikonik anıtlarından birisi olan New York Özgürlük Heykelinin (Statue of Liberty) yenilenmesinde rastlanılmaktadır (Kędzierska-Szczepaniak, 2019:98) 20. yüzyılın sonlarına gelindiğinde topluluklardan finansman elde edebilme yönteminin kapsamı her geçen gün daha da genişlemiştir. 1979'da Buckinghamshire'da kurulan İngiliz Prog-Rock grubu Marillion; 1997 yılında albümlerinin ön satışını web sitelerinden başlatarak ABD turnesini finanse etmek için 60.000 dolar toplamayı başarmıştır. Marillion grubunun kitle fonlaması yöntemini yenilikçi yaklaşımlarla ilk defa uygulaması, araştırmacılar tarafından günümüzdeki uygulamaların başlangıcı olarak nitelendirilmiştir (Rouzé, 2019:21; Chernukhin, 2024:72). İnternet aracılığıyla çok sayıda kişiye ulaşarak belirli girişimler veya kavramlar için mali destek toplama yöntemi olan kitle fonlama platformlarının kökeni ise 'Bryan Stone' dayanmaktadır. Bryan Stone ile platformların geçmişi, müziğe ilgi duyan bireylerin müzisyenlerin kariyerlerine yatırım yapmasına ve desteklemesine olanak tanıyan bir platform olan "ArtistShare"i tanıttığı 1997 yılına kadar uzanmaktadır. ArtistShare, Amerika Birleşik Devletleri

merkezli ilk çevrim içi ticari kitle fonlaması web sitesi olarak 2003 yılında faaliyete başlamıştır (Kurnia, Raflesia ve Lestarini, 2023:191; Dalla ve Handke, 2020:160).

İnternetin daha yaygın hale gelmesiyle 2000'li yıllardan sonra çevrim içi yöntemler oldukça hızlanmıştır. Girişim fikri olan ancak finans kaynağı bulunmayan bireyler için 2005 yılında ABD'de, web tabanlı mikro kredi sağlayan çevrim içi Kiva platformu kurulmuştur. Ülkedeki bütün lokasyonlardan web sitesi aracılığı ile girişimlere finansman sağlanabilen yöntem uygulanmaya başlanmıştır (Bort, Moss ve Renko, 2024:3; Sabzehzar, Zhou ve Hou, 2024:4108). Kuruluşun amacı; yoksul bireylerin yoksulluktan kurtulmalarına olanak sağlamak ve girişimlerle doğrudan bağlantı kurarak finansman desteği sağlamaktır. Girişimciler 100 ile 1000 dolar arası finans kaynağı elde ederek iş kurmakta, ekonomik faaliyet göstermekte ve ihtiyaçlarını karşılamaktadır. İş kurma ve gelir elde edilmesinden sonrası ise borç tekrar Kiva platformuna ödenmektedir (Best ve Neiss, 2014:8). Kitle fonlaması alanında yaşanan gelişmeler, bu alanda araştırma ve akademik çalışmaların 21. yüzyılda hız kazanmasını sağlamıştır. Kitle fonlaması teriminin ilk kullanımı 2006 yılında Michael Sullivan tarafından 'Fundavlog' projesine atıfta bulunarak yapılmıştır. Sullivan'a göre kitle fonlaması; 'bireylerin projeleri için çevrim içi kitle fonlama platformları veya çevrimdışı topluluklar aracılığıyla yatırımcılarından fon topladığı, yenilikçi bir finansman modelidir' şeklinde belirtilmiştir (Yang, Wang ve Li, 2024:3).

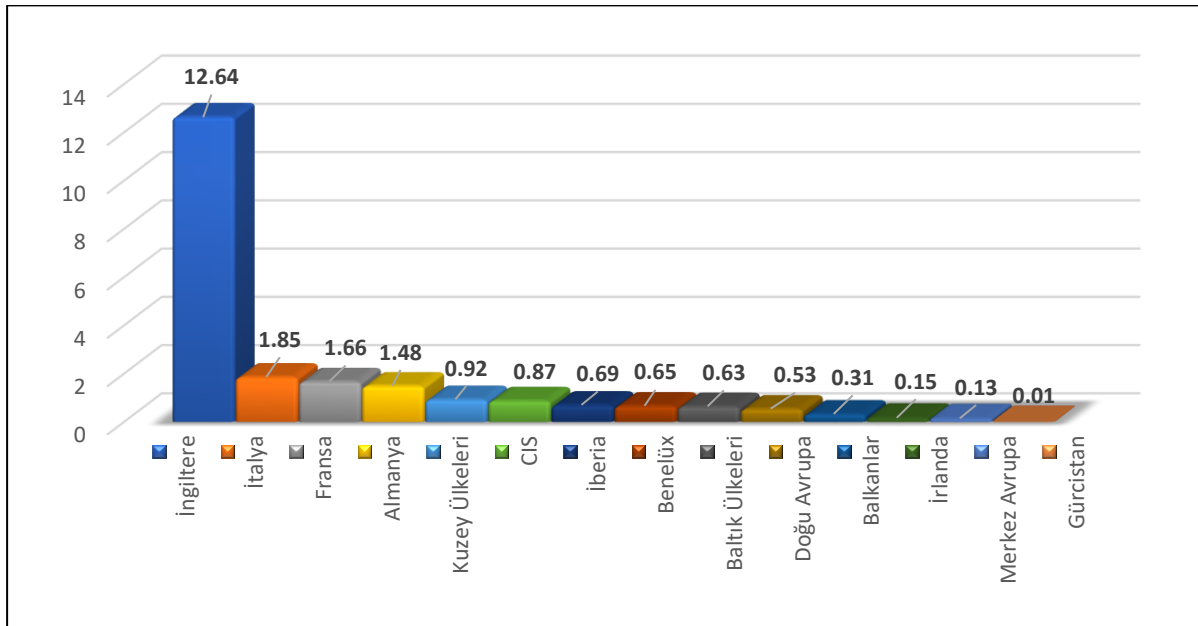
İnternete erişimin evlerde ve işletmelerde artarak oldukça popüler olması; çevrim içi finansmana erişimin daha çok yaygın olmasını ve daha kalabalık kitlelere daha düşük maliyet ile ulaşmasını mümkün hâle getirmiştir (Adamska-Mieruszezka ve diğ., 2024:90; Zhao ve diğ., 2024:3). Kitle fonlaması uygulamaları ödül ve bağış temelli organizasyonların dışında farklı şekillerde de görülmeye başlanmıştır. O dönemlerdeki en belirgin kampanya, 2008 yılında ABD seçimlerinde başkan adayı olan Barack Obama tarafından yapılmıştır. Çevrim içi kitle fonlaması kampanyası kullanılarak seçim aşamasında çeyrek milyar dolar fon sağlanmıştır. İnternet kullanan destekçileri harekete geçirerek kalabalıklardan fon bulma yöntemi; Barack Obama için başkanlık seçiminde zafere ulaştıran temel faktör olarak görülmektedir (Kappel, 2008:375). Popüler gelişmeler meydana gelirken ilk modern kitle fonlama platformu olan ArtistShare'nin bu alandaki başarıları, diğer platform kurucularını da pazara çekerek platform sayılarının artmasını sağlamıştır (Bort, Meoli ve Sullivan, 2024:3; Kallio ve Vuola, 2020:222).

Kitle fonlama platformlarının yaygınlaşması, geleneksel yöntemlerden destek alamayan girişimlerin finanse edilmesinin de popülerlik kazanmasını sağlamıştır. Kitle fonlaması alanındaki platformların yaygınlığı ve popüleritesi, sermaye piyasalarındaki yenilik arayışları ve internet etkileşiminin oldukça yüksek olması gibi sebepler paya dayalı kitle fonlaması yönteminin doğuşunu hızlandırmıştır (Rajagopal, 2024:38; Isaak, Neuhaus ve Bostandzic, 2024:2). Ocak 2011'de Başkan Obama hem federal hükümete hem de özel sektöre, ülke genelinde girişimcilerin yaygınlığını ve başarısını önemli ölçüde artırma çağrısında bulunmuştur. Özel sektör liderlerinin; girişimcilerin, şirketlerin, üniversitelerin, vakıfların ve diğer liderlerin; yenilikçi ve hızlı büyüyen ABD girişimlerini desteklemek için bir araya gelerek toplandığı bağımsız bir ittifak olan Startup America Ortaklığı başlatılmıştır (Kurnia, Raflesia ve Lestarini, 2023:193). Bu yöndeki etkileşimleri yasallaştırmak adına 2012 yılında Amerika Birleşik Devletleri hükümeti, küçük şirketler için internet tabanlı bağış toplamayı kolaylaştıran JOBS (İş Başlangıçlarımıza Hızlı Başlangıç) yasasını kabul etmiştir. Bu gelişme, yatırımcıların fon verdikleri şirketlerde sahiplik hissesi elde etmelerine olanak tanıyan öz sermaye (paya dayalı) kitle fonlamasının ortaya çıkmasını sağlamıştır (Jin, Kimbrough ve Wang, 2024:2). ABD'de 2012 yılındaki yasal gelişmenin ardından Birleşik Krallık'ta 2014 yılında kitle fonlaması alanında yatırımcıların çıkarlarını güvence altına almak ve bu alandaki uygulamalara yön vermek için Financial Conduct Authority (FCA= Finansal Davranış Otoritesi) düzenlemelerini hayata geçirilmiştir (Pohulak-Zoledowska, 2024:1285). Avrupa kıtasındaki gelişmeler Birleşik Krallığa göre daha ağır seyretmiştir. AB komisyonu kitle fonlaması alanındaki yasal girişimlere 2013 yılında başlamış olsa da işletmeler için 'Avrupa Kitle Fonlama Hizmet Sağlayıcılarına (ECSP)' ilişkin Yönetmelik 2020 yılında yürürlüğe girmiştir. (Delitala, 2024:98; 1503 Avrupa Parlamentosu ve Konseyi Yönetmeliği, 2020).



Şekil 2: Avrupa Çevrim içi Alternatif Finans Hacimleri³

Birleşik Krallık, alternatif finansman yöntemlerinin kullanımında diğer Avrupa ülkelerinin toplam hacimlerine kıyasla oldukça etkili başarı sağladığı Şekil 5'te görülmektedir. Avrupa kıtasındaki ülkelerin ayrıntılı olarak alternatif finans kullanım oranlarına bakıldığında Birleşik Krallık, diğer ülkelere nazaran daha fazla kullanım hacmine sahiptir. Aşağıdaki şekilde Avrupa kıtasındaki ülkelerin alternatif finans kullanım oranları ayrı ayrı sergilenmiştir.



Şekil 3: Bölgesel Alternatif Finans Hacimleri⁴

2. KİTLE FONLAMASININ TARAFLARI VE AKTÖRLERİ

2.1. Girişimciler (Finansman) Arayanlar

Girişimlerini ya da niteliği ekonomik olan veya olmayan projelerini finanse etmek isteyen bireyler ve gruplar, kitle fonlaması modelinin girişimcileri ya da finansman arayanlarıdır (Wang ve diğ., 2018:325). Kitle fonlaması bağlamında girişimciler; amaçları belirli olan girişimler ve projelerin finansmanı için kamuya açık çağrı yapan herhangi bir kişi veya kuruluş olarak tasvir edilmektedir (Shneor, Zhao ve Flaten,

³ University Of Cambridge, “The 2nd Global Alternative Finance Market Benchmarking Report”, 2021, Chapter 2 sf.71

⁴ University Of Cambridge, “The 2nd Global Alternative Finance Market Benchmarking Report”, 2021, Chapter 2 sf.72

2020:3). Konu ile ilgili literatürde bazı yazarlar girişimcileri (finansman arayanları); "bağış toplayanlar" olarak adlandırırken (Wang ve diğ., 2018:325) bazı yazarlar "proje yaratıcıları" (Blohm, Schulz ve Leimeister, 2024:2; Ryu ve Kim, 2018:351) ve bazıları ise "kampanyacılar" (Hobbs, Grigore ve Molesworth, 2016:148) olarak adlandırmıştır. Girişimciler projelerini her alanda gerçekleştirebilmekte olup; müzik, film, ekonomik, sosyal projeler, bilimsel projeler gibi işletme nitelikli olsun ya da olmasın projelerle ilgili herhangi bir kısıtları bulunmamaktadır. Girişimcilerin bu yöntemle elde edeceği finansman miktarı kampanyanın performansına, niteliğine, yenilikçi yaklaşımlarına, ürün veya hizmetlerin amaçlarına ve benzeri belirleyici unsurlara göre değişmektedir (Dinh, Isaak ve Wehner, 2024:5).

2.2. Yatırımcılar (Finansman Sağlayanlar)

Kalabalık kitlelerden potansiyel elde etme temelli bir yöntem olmasından kaynaklı olarak kampanyalara destek sağlayan taraf kitle fonlamasının finansman sağlayanları yani yatırımcılarıdır (Short ve diğ., 2017:152). Kitle fonlaması bağlamında yatırımcılar; 'önceden belirlenmiş amaçlar doğrultusunda kampanyanın finansmanı için kamuya açık bir çağrıya yanıt veren finansman sağlayan herhangi bir kişi veya kuruluş' olarak tanımlanabilir (Shneor, Zhao ve Flåten, 2020:4). Bu alanda yapılan akademik çalışmalar incelendiğinde destekçilerle ilgili farklı tanımlamalara yer verilmiştir. Literatürde; "yatırımcılar" (Wang ve diğ., 2018:324), "destekçiler" (Steigenberger, 2017:33), "bağışçılar" (Wu ve diğ., 2024:74), "sermaye verenler" (Blohm, Schulz ve Leimeister, 2024:2), "sponsorlar" (Rasulov ve Aminov, 2024:3), "kredi sağlayanlar" (Pouille ve diğ., 2024:612) ve "fon sağlayanlar" (He, Tröbinger ve Murray, 2024:350) gibi oldukça farklı tanımlamalar bulunmaktadır. Kitle fonlaması kampanyalarında destekçilerin farklı şekillerde anılmaları, kampanyaların modeli ile ilgili de olabilmektedir. Bağış ve ödüle dayalı kampanyalarda 'bağışçı, destekçi ve sponsor' kavramları daha sık kullanılıyorken borçlanmaya ve paya dayalı kampanyalarda ise 'fon sağlayanlar ve yatırımcılar' kavramları daha sık kullanılmaktadır (Blohm, Schulz ve Leimeister, 2024:2; Shneor ve Munim, 2019:57). Kampanyalara bağlı olarak farklı kavramlarla anılsa da tam ve açık olarak, kitle fonlaması modellerinde kampanyalara finansal olarak destek sağlayan taraflardır (Ryu ve Kim, 2018:350).

Kitle fonlaması modelinde kampanyalar çevrim içi platformlarda kalabalıklara hitap ettiğinden, yatırımcıların coğrafi olarak herhangi bir konumda bulunma zorunlulukları yoktur. Aksine yeni nesil finansman modeli olan kitle fonlaması; lokasyon, yatırımcı statüsü, maddi zorunluluk ve bürokrasi gibi işlemleri oldukça kolaylaştırmasından dolayı birçok kısıtlayıcı unsurdan avantaj sağlamaktadır (Li, Li ve Martinis, 2024:2). Yatırımcılar, herhangi bir lokasyonda yatırım yapabilir, bireysel ya da nitelikli yatırımcı olabilir, oldukça küçük tutarlarda yatırım sağlayabilirler ve internet aracılığı ile platformlarda basit yöntemlerle maddi destek sağlayabilirler (Zhao, Sun ve Hajli, 2024:5).

2.3. Kitle Fonlama Platformları

Girişimlerin finansmanında, kalabalığın potansiyel enerjisinin kullanılması son yıllarda oldukça tercih edilen bir yöntem haline gelmiştir. Ancak kitle fonlaması yönteminde kalabalıklardan yararlanabilmek için ihtiyaç duyulan hizmetlerin, fikirlerin veya içeriğin sağlanarak, açık çağrı (çevrim içi) uygulaması yapılmalıdır (Hobbs, Grigore ve Molesworth, 2016:149). Kalabalıklar ise çevrim içi bir ortamda yapılan bu çağrıları maddi olarak destekleyerek girişimin amacına ulaşmasını sağlamaktadır. Bu çerçevede kitle fonlama platformları; girişimlerini başarılı olarak finanse etmek isteyen girişimcilerle bu kampanyalara fon sağlayan yatırımcıları birbirine bağlayan, önceden belirlenmiş koşullara uygun olarak alış-veriş kolaylaştıran internet tabanlı çevrim içi uygulamalardır (Shneor, Zhao ve Flåten, 2020:3). Resmi gazete yayımlanan 6362 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu'nun 35/A maddesinde kitle fonlama platformları; "kitle fonlamasına aracılık eden ve elektronik ortamda hizmet veren kuruluşlardır." şeklinde tanımlanmıştır. Kitle fonlama platformları, yatırımcılar ve girişimcileri buluşturan platform olmasının dışında kampanya ile ilgili tanıtım verilerine, reklamlara, kampanya videolarına ve görsellerine, kampanya ile ilgili destekçilerin ilgisini ve dikkatini çekebilecek çeşitli aktivitelere de ev sahipliği yapmaktadır (Wismashanti ve Irwansyah, 2024:379).

Kampanya sahipleri bu platformlar aracılığı ile yatırımcılara kampanyayı tanıtarak oldukça detaylı bilgilere yer verirler. Kampanya ile ilgili duyurular, değişiklikler, yasal bilgiler ve kampanya fonlanma durumu gibi yatırımcıların ihtiyaç duyabileceği gerekli verilere platformlar aracılığı ile erişilmektedir (Cumming ve diğ., 2024:2). Platform yetkilileri kampanya için gerekli bütün teknik ve yasal destek hizmetlerini girişim sahiplerine sağlamaktadırlar (Mujumale, 2024:384). Kitle fonlama platformları, kampanyaların fonlanması gibi fon hizmetlerinin yanı sıra, yatırımcılar ve girişimciler arasında en hızlı iletişimin oluşmasını da sağlayan kuruluşlardır. Platform aracılığı ile yapılan kampanyalarda, şekil ve içerik bakımından herhangi bir kısıtlama bulunmamaktadır (Loots, Piecyk ve Wijngaarden, 2024:120).

3. KİTLE FONLAMASININ AVANTAJLARI VE RİSKLERİ

Yeni girişimler ve işletmeler doğası gereği, piyasa koşulları ve diğer faktörlerin volatilitésinden etkilenecek devamlılık serüvenlerini sürdürme çabasında olurlar. Piyasa koşulları ve diğer etkileyici faktörlerin hareketliliği, belirsizlik oluşturduğu gibi risk ve avantaj sonuçlarını da barındırmaktadır (Schwienbacher, 2018:845). Girişimler için alternatif finansman kaynağı olan kitle fonlaması yönteminde, diğer finansman modellerinde olduğu gibi avantaj ve riskleri bulunmaktadır. Temel odak noktası finansman olsa da finansla ilgili olmayan avantaj ve risklerde söz konusu olabilmektedir (Lin, 2017:329). Literatürde kitle fonlaması alanında risklerin fazlalığı hakkında olumsuz görüş bildiren çalışmalar bulunduğu gibi çok fazla olumlu etkisinin sonucunda avantajlarını vurgulayan çalışmalarda bulunmaktadır. Kitle fonlama taraflarının, avantaj ve risk pozisyonlarına geçiş sağlamaları birçok unsurun etkileşimi ile değişebilmektedir (Yu ve Fleming, 2020:2). Kitle fonlaması pazarı son yıllarda küresel olarak önemli ölçüde gelişmeye maruz kalmıştır. Çevrimiçi etkileşim ve internetin daha fazla yaygınlaşması, kitle fonlaması kampanyalarına ulaşımı ve yüksek etkileşimi artırmıştır. Ayrıca kitle fonlaması, kâr amacı gütmeyen kuruluş projeleri ve küçük sanatsal çalışmalardan mega projelere kadar uzanan geniş bir yelpazeye sahiptir (Leela, 2016:173). Geniş alanda etkileşime sahip olması, avantaj ve riskler açısından koşulları da genişletmektedir. Yalnızca girişim ve taraflarla sınırlı kalmamakla birlikte yasal ve politik etkileşimler de, avantaj ve riskleri değişken hale getirebilmektedir (Li, Yang ve Sun, 2024:108; Jasuni ve Ramadhan, 2024:205).

Kitle fonlaması yönteminin temel bileşenlerinden birisi; girişim projelerine fon sağlayarak küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin (KOBİ) kuruluşuna ve gelişimine katkı sağlanmasıdır. Girişim projelerine sağlanan katkılar içerisinde en belirgin olanı; finansal kaynakları girişimler için ulaşılabilir hale getirerek, girişimlerin daha hızlı ve büyük tutarda fon temin etmesine aracılık edilmesidir. Kitle fonlaması yönteminin hızlı ve kolay fon sağlaması bölgesel girişimcilik ekosisteminin gelişmesine de büyük katkı sağlamaktadır (Torres, Serrasqueiro ve Oliveira, 2024:33). Kitle fonlaması modeli yalnızca finansman sağlamakla kalmamakta aynı zamanda bir fikri test edip pazarlayabilecek çok sayıda kişiye de erişim sağlama imkânı sunmaktadır (Pierrakis ve Collins, 2013:2). Kitle fonlaması kapsamında oluşabilecek risk ve avantajların gruplandırılması; girişimciler, yatırımcılar, platform kaynaklı, sistematik ve yasal olarak sıralanabilir (Mochkabadi ve Volkmann, 2020:76; Shneor ve diğ., 2022:3). Kitle fonlaması kampanyalarında ise sermaye kaybı riski, platformun kapanması riski, dolandırıcılık riski, ardışık finansman turlarında hissedar değerinin azalması riski, temettülerin beyan edilmemesi riski, oy kullanmama riski izleme hakları ve likidite azlığı riski gibi yatırımcıların karşılaşabileceği olası risk faktörleri bulunmaktadır (Lin, 2017:330). Girişimciliğin finansal, sosyal ve çevresel zorluklar ile baş edebilmesi için sorunsuz ve uygun sermaye erişimine ihtiyacı bulunmaktadır. Kitle fonlaması bu alandaki boşluğu doldurabilecek niteliğe sahip olsa da gelişmiş ekonomilerinde bile girişimlere sermaye sağlamasında kitle fonlamasına güven söz konusu olmaktadır. Her ne kadar kitle fonlamasının potansiyel dezavantajları olsa da avantajlarının daha fazla olduğu görülmektedir (Pallathadka, Pallathadka ve Devi, 2021:1722).

3.1. Girişimcilerin Avantajları ve Riskleri

Proje başlatıcıları, sosyal veya girişimcilik projelerini eyleme dönüştürebilmek için çeşitli nedenlerle arkadaşlardan, aileden, banka kredilerinden veya risk sermayesinden yararlanmak isteyebilirler (Capo ve Pietro, 2024:15). Bireysel koşullar, yasal etkenler ve diğer nedenlerden kaynaklı olarak girişimlerini

geleneksel yöntemler aracılığı ile finanse etmekte zorlanırlar. Bunun yerine dijital platformlar aracılığıyla halka açık şekilde çevrim içi kullanıcıların yoğunluğundan faydalanarak ve potansiyel sermaye sağlayıcıları oluşturarak avantaj elde edebilirler (Blohm, Schulz ve Leimeister, 2024:2). Paya dayalı kitle fonlaması yönteminde girişimciler; yatırımcıların fiziksel konumları, cinsiyetleri ve daha birçok unsurun farklı olmasının önemi olmadan projelerini teşvik etme ve sermaye artırma şansını elde etmektedirler (Schwartz, 2020:155). Geleneksel girişim finansmanı yöntemlerinde finansman kaynağı elde edebilmek ve girişimi tamamlamak oldukça fazla zaman aldığından girişimciler için zorlukları da beraberinde getirmektedir. Örneğin; melek yatırımcıların girişimi finanse etmeleri en az iki ay alıyorken çevrim içi kitle fonlaması ile girişimler bir hafta, iki hafta bazen bir haftadan bile kısa zaman zarfında fonlama sağlayabilmektedir (Kallio ve Vuola, 2020:223).

Girişimciler için kitle fonlaması yöntemi ile girişimlerine finansman sağlamanın en büyük avantajlarından biriside; sağlanan finansmana faiz ödemesinin yapılmamasıdır. Girişim için gerekli olan finansman banka ve kredi kuruluşları gibi aracı kurumlardan elde edildiğinde, faiz ödemeleri yeni kurulan işletmeleri oldukça zorlamaktadır. Kitle fonlaması yönteminde faiz ödemesi bulunmadığı gibi başarısız olan girişimlerde fon sağlayıcılara herhangi bir ödeme de yapılmamaktadır (Miglo, 2021:4). Avantajlarından biriside; küçük işletmelerin finansman seçenekleri çok sınırlı olduğundan, sermaye artırmaya olanak sağlamakla birlikte aynı zamanda pazarlanabilirliği test etmek için de bir araç görevi görmektedir (Valanciene ve Jegeleviciute, 2013:40). Geleneksel finansman kaynaklarında, işletmenin başarısız olması durumunda iflasa kadar giden süreç olmaktadır. İşletmeler için iflas maliyetinin büyüklüğü finansman yöntemi seçiminde önemli rol oynamaktadır. İflas maliyetleri yüksekse ve yasal olarak kitle fonlama kampanyası veya üretimi başarısız olursa, iflas maliyeti olmadığından girişimci avantajlı olarak kitle fonlamasını tercih edebilir (Miglo ve Miglo, 2019:51). Ayrıca geleneksel finansman modellerinde, girişim finansmanı sağlanmasında işlem ücretleri kitle fonlaması yöntemine kıyasla daha fazladır. Kitle fonlaması düşük işlem masrafları nedeniyle de girişimcilere çekici gelmektedir (Shkiotov, 2022:75).

Diğer yatırımlar gibi kitle fonlaması yatırımları da genellikle belirsizlik altında alınan kararların sonucunda gerçekleşmektedir. Yatırımcılar bir işletmenin gelecekteki gelişimini veya borçlunun ödeme gücünü yeterince tahmin edememektedir. Yeterli bilginin az olması nedeniyle, yatırımcılar kararlarını vermek için vekilleri ve diğer değerlendirme yöntemlerini kullanmaktadırlar. Bu nedenle mevcut her bilgi değerlendirilerek, girişimcilerin her türlü sinyal verme şekli yorumlanmaktadır (Hoegen, Steininger ve Veit, 2018:340). Girişimciler tarafından, finansman sağlayanların kitle fonlaması kampanyalarına olan ilgilerini ve maddi desteklerini artırabilecekleri birçok faktör bulunmaktadır. Medya zenginliği ve insanların medyaya olan ilgileri, girişim hakkında sinyal verme, kampanyanın yöntemi gibi hedef kitleye yönelik faktörler bulunmaktadır. Belirtilen faktörler kampanya sahiplerinin efektif kullanımında avantaj oluştururken yeterince efektif kullanamaması sonucunda ise riske dönüşebilmektedir (Yeh, Chen ve Lee, 2019:469). Avantaj ve risk kapsamında dilsel stil ile ilgili perspektifler incelendiğinde; kitle fonlaması kampanyalarının metinlerinde finansman sağlayanların kararlarını etkileyen üç özellik bulunmaktadır. Bu özellikler; dilsel kısalık, etkileşim tarzı ve dilsel psikolojik mesafedir. Özellikle, kampanya bilgilendirmelerinde yer alan metin ve görsellerin etkili kullanımı daha fazla para toplama olasılığını artırmaktadır (Gleasure ve Feller, 2016:501). Kitle fonlaması kampanyalarının daha fazla başarı elde etmelerini sağlayan unsurlardan biriside, girişimcilerin kalabalıklar ile iletişimlerinin kalitesidir. Bu nedenle fon arayanların hedef kitlelere ulaştırabilecekleri her türlü bilgi; risk veya avantaj durumlarına etki etmektedir (Mollick, 2014:3). Kitle fonlaması modeli ile girişimleri finanse etmenin yeni yöntemleri keşfedilmiş olsa da kitle fonlaması yaklaşımı girişimcilere finansal destek dışında başka avantajlarda sağlayabilmektedir. Potansiyel girişimcilere fikir geliştirdikleri aşamada, daha ayrıntılı ve gerçek zamanlı bir pencere sağlamaktadır. Girişimcilere açılan bu pencere tecrübe ve fırsatlar hususunda girişimcilere destek sağladığı gibi en büyük katkısı finansmanı avantajlı hale getirmesidir (Yu ve Fleming, 2020:2).

Girişimciler kitle fonlama platformları aracılığı ile kendi girişim fikirlerine paralel ilerleyen kampanyaları da takip ederek birçok aşamada bilgi sahibi olurlar. Böylece başka kampanyalar üzerinden elde ettikleri

bilgileri kendi girişim fikirlerinde de değerlendirebilirler (Nows, 2024:5). Platform sitelerinde fonlamaya açılan kampanyalarda, girişime ilişkin bütün detayların olduğu bilgilendirmeler bulunmaktadır. Finansman sağlayanlar ise bu bilgilendirmeler eşliğinde, gerçek yaklaşımlar ile kampanyalara desteği sağlamakta ya da reddetmektedir. Girişimcilerin bu pencereden bakışları, kendi girişimleri için oldukça etkili tecrübe sunmaktadır (Schwienbacher, 2018:845). Girişimlerin fonlaması ya da fonlanamaması diğer girişimcilere avantaj sağladığı gibi fonlanamayan ya da fonlama süresi fazla tutulan girişimlerde risk oluşturmaktadır. Yeterince destek alamayarak fonlanamayan kampanyaları bir başka girişim ekibi kopyalayarak başka platformlarda fonlamaya açabilirler. Literatürde bu durum fikir hırsızlığı olarak geçmektedir. Çünkü girişim fikirleri üretim aşamasından önce kitle fonlamasına açılmaktadır (O'connor, 2013:2). Ayrıca diğer girişimciler kampanya ile ilgili detaylı etkileşimleri ve bilgileri kopyalayarak başka girişimlerde kullanabilirler. İlk girişim olarak fikirleri fonlamaya açan girişimciler için oldukça riskli olan bu durum, aynı ya da benzer girişimi başlatmak isteyen girişimcilere ileriye dönük pencere olarak avantaj sağlamaktadır (Wei ve diğ., 2024:2). Girişimlerin gerekli fon desteğini alamayarak platformlardan çekilmesi sonucunda girişim ekibi geleneksel yollardan finansman arayışına girecek olup bu da yüksek maliyetli finansman kaynağı anlamına gelmektedir. Finansman sağlansa bile yüksek maliyetler nedeni ile girişim piyasadan çekilmektedir. Her iki koşulda da fikir hırsızlığı için gerekli yasal önlemlerin alınması piyasa koşullarında daha etik şartlar oluşmasını sağlayacaktır.

Tablo 1: Kitle Fonlaması Modelinde Girişimcilerin Avantajları ve Riskleri

KİTLE FONLAMASI MODELİNDE GİRİŞİMCİLERİN AVANTAJ VE RİSKLERİ	
AVANTAJLAR	RİSKLER
- FAİZ ÖDEMESİ YOKTUR	- YETERİNCE FON SAĞLAYAMAMA
- DİĞER GİRİŞİMLERDEN TECRÜBE	- GİRİŞİM FİKRİNİN KOPYALANMASI
- İŞLEM KOLAYLIĞI	- BELİRSİZLİK
- İŞLEM MALİYETİNİN DÜŞÜKLÜĞÜ	- BAŞARISIZLIK SONUCU YÜKSEK MALİYET
- İFLAS MALİYETİ BULUNMAMASI	
- İFLAS SONUCU GERİ ÖDEME YOK	
- KISA SÜREDE FON SAĞLAMA	

3.2. Yatırımcıların Avantajları ve Riskleri

Yatırım beklentileri doğrultusunda hedefledikleri kampanyalara finansal yatırım sağlayarak, maddi kazanç sağlaması yatırımcılar için önemli avantaj olarak görülmektedir. Kitle fonlaması kampanyalarına yatırım yapanlar; ödül almak, faiz geliri elde etmek ve işletmenin hissedarı olmak gibi avantajlara sahip olurlar. Platform aracılığı ile fonlamaya açılan kampanyalarda yatırımcılar, maddi ve manevi olarak motivasyon unsurunu göz önünde bulundurarak katılım sağlarlar (Sharma ve Lertnuwat, 2016:75). Ancak yatırımcıların bilgi yetersizliği nedeni ile yatırım yapmak istedikleri kampanyaları tam anlamı ile belirleyemediği koşullar olabilmektedir. Yeterince bilgi sahibi olmadıkları ve hedefledikleri kampanyalara bilgi sorunları nedeni ile yatırım yapılamaması, yatırımcı risklerini de beraberinde getirmektedir (Sander ve Zabel, 2024:3).

Kitle fonlaması kampanyalarına finansman desteği sağlayan yatırımcıların en belirgin motivasyonu; finansal getiri sağlamaktır. Kitle fonlamasının popülerite kazanması sonucunda yatırımcılar, paya dayalı kitle fonlaması girişimlerine yatırım yaparak startup işletmesinden pay almaktadırlar. Yatırımcılar ilerleyen aşamalarda işletmelerde bulunan paylarını satarak paraya dönüştürmek istediklerinde alıcı bulamama riski ile karşılaşabilmektedir (Petrov ve Emelyanova, 2021:43; Busse, 2019:308). Kitle fonlaması ile fonlanarak

faaliyete geçen işletmelerde, girişim ekibi arasında doğan potansiyel güç mücadeleleri de girişim açısından olumsuzluklara yol açabilmektedir. Ayrıca bürokrasi ile ilgili sorunlar ve başarılı fonlama sonrası başıboş bırakılan girişimler gibi olumsuz durumlar, yatırımcılar açısından risk oluşturmaktadır (Lehner, Grabmann ve Ennsgraber, 2015:173). Geniş çerçeveden açıklandığında; her girişimin yetkili kademesinde, profesyonel yönetim ve liderlik kadrosunun sağlandığı yetkinlikler olmayabilir. Kitle fonlama platformları her ne kadar seçici davranışlar da bazı kampanyalarda bu tür sorunlarla karşılaşabilmektedirler. Profesyonellikten ve kaliteden yoksun diğer bir ifade ile düşük kaliteli kampanyalar durum tespitlerine rağmen fonlamaya açılabilir (Mladenow ve diğ., 2019:158). Bu durumda kampanya yeterli fonlamaya ulaşarak işletme faaliyetlerine başlamaktadır. Ancak bu durumun sonucunda söz konusu kampanyaya finansman sağlayan yatırımcılar bekledikleri finansal getirileri elde edemeyebilirler. Yatırımcılar genellikle ürün ve hizmete odaklanırlar, dolayısıyla yeterince büyüme sağlayamayan ve iflas riski olan projelere yatırım yapanların finansal kayıp riski ile karşılaşabileceği durumlar oluşabilmektedir (Zakharkin ve diğ., 2019:2).

Borçlanmaya dayalı kitle fonlaması modellerinde yatırımcılar platform aracılığı ile fon arayanlara finansal destek sağlarlar. Fon arayanlar avantajlı faiz oranı ile elde ettiği borç finansmanında, farklı sebepler nedeni ile borçların ödenmeme riski ile karşılaşılabilir. Borçlanmaya dayalı modelde platformların ödemeler konusunda herhangi bir garantörlüğü bulunmamaktadır. Bu durumda bütün risk yatırımcılara ait olmaktadır (Chen ve diğ., 2024:158). Ödül ve bağışa dayalı kitle fonlamasında da benzer riskler söz konusu olabilmektedir. Ödüle dayalı kampanyalarda finansman sağlayanlar, kampanyada belirtilen ödüllerin kampanya sahipleri tarafından vaat edildiği gibi verilmemesi, geç verilmesi ya da hiç verilememesi gibi olumsuz durumlarla karşılaşabilirler (Malhotra, Burtch ve Wareham, 2024:2). Bağışa dayalı fonlamalarda yapılan finansman bağışları; bağış toplayanlar tarafından belirtilen amaçlara uygun olarak kullanılmayabilir ya da yetkin olmayan yöneticiler tarafından amacına ulaşmadan tüketilebilir (Prashar ve Gupta, 2024:629). Hisse senetleri gibi yatırımlarda bireylerin yatırım sağladığı işletmelerde oy hakkı sahipliği bulunurken, paya dayalı model ile finansman sağlanan girişim şirketlerinde yatırımcıların oy hakkı sahipliği bulunmaması da risk kapsamında görülmektedir. Ayrıca kampanyalarda belirlenen kriterlerin dışına çıkılarak payların sulandırılması ya da riskli finansal durumlar için korumadan yoksun olan pozisyonlar oluşması, yatırımcıların finansal kayıp riskini doğurmaktadır (Sharma ve Lertnuwat, 2016:75).

3.3. Platform Kaynaklı Avantajlar ve Riskler

Platformlar kampanyanın fonlamaya açılmasından önce girişim ekibi ile eşleşme sağladıklarında; danışmanlık ücreti, sözleşme düzenleme ücreti, durum tespiti yapılması, girişim ile ilgili toplantıların düzenlenmesi gibi birçok maddi fayda elde etmektedirler. Ancak kampanya fonlama sürecinde platformlara girişimin fonlanması için sunulan komisyon ücreti dışında herhangi bir ödeme yapılmamaktadır. Bazı koşullarda platform kurucuları bu komisyon ücreti yerine komisyon ücreti kadar girişim kampanyasından pay alımı da yapmaktadır. Nitelikli ve başarılı olması muhtemel kampanyalarda bu durum finansal avantaj sağlamaktadır (Lin, 201:329).

Platformlar görüşme sağladıkları kitle fonlama kampanyalarının tamamını, değerlendirme ve onay süreci gibi nedenlerle fonlamaya açamamaktadırlar. Nitelikli projelerin fonlamaya açılmaması veya fonlamada olan projelerin istenilen kalitede olmaması, yatırımcıların tepkisine neden olabilmektedir (Schwienbacher, 2018:846). Farklı olarak fonlamaya açılmaya hazırlanan girişime benzer nitelikteki girişimler daha erken fonlamaya açılarak girişimin orijinalliğine zarar vererek, fonlanma başarısını düşürebilmektedir. Ayrıca platformlar gizlilik politikaları uygulayarak bütün özel bilgileri korumaya çalışsa da, kampanyanın fikri mülkiyet gizliliği konusunda garanti veremezler. Girişimcilerin projeleri bu nedenle fikri mülkiyet riski altındadır (Mladenow ve diğ., 2019:158). Aynı şekilde kitle fonlama platformları fon arayanların eksik bilgi ifşa etme sorunlarıyla boğuşmaktadır. Alıcılar hakkında net olmayan bilgiler, basit proje metni açıklamaları, fonların net olmayan kullanımı ve projenin ilerleyişi hakkında geri bildirim eksikliği gibi sorunlar öne çıkmaktadır. Platformların böyle durumda etkili rol üstlenmesi riskleri azaltacaktır. Yalnızca bilgi eksikliği

değil çok sayıda 'bağış dolandırıcılığı' ve 'dolandırıcılık' vakası gibi riskli durumlarda söz konusu olabilmektedir (Li, Yang ve Sun, 2024:5).

Kitle fonlaması ile girişimler, birçok insandan küçük miktarlarda para talep ederek başka bir ifade ile girişim kampanyası yürüterek; ticari faaliyetler, hayırsever girişimler veya kişisel girişimler için finansman aramaktadırlar. Bu tür kampanyaların geçmişini ve ayrıntılarını yakalamak, bir bölgenin tercihlerine ve girişimcilik kültürüne açılan bir pencere sağlamaktadır. Platformlar bu bakış açısı ile girişim kültürü hakkında bilgi avantajı sağlayabilirler (Adhikary, Kutsuna ve Hoda, 2018:3). Platform sahiplerinin başarılı olan kampanyalara platformda daha fazla yer vermesi, yatırımcıların ve girişimcilerin platforma olan ilgisini artırmaktadır. Platformlarda başarılı kampanya sayısının fazla olması ve daha reel planları bulunan kampanyaların fonlamaya açılması, platformlara güven sağlayacağı gibi destekçilere de yatırımları hususunda olumlu sinyaller verecektir (Leela, 2016:178). Platformların çok fazla kampanyayı fonlamaya sunması, yararlı olmakla birlikte riskleri de barındırmaktadır. Çok fazla kampanya olması bütün kampanyaların kaliteli olabileceği anlamını taşımamaktadır. Bazı durumlarda farklı nedenlerle fonlamaya açılan çok fazla kampanyanın başarısızlığı, platform kalitesinin düşme riskini de barındırmaktadır (Vidal-García, ve Vidal, 2020:1810).

Çevrim içi kitle fonlamasının sanal doğasında, asimetrik bilgi ve şeffaf olmayan süreçler gibi belirgin temel sorunların olması projenin yatırımcılar tarafından yeterince anlaşılmasını zorlaştırmaktadır. Yatırımcıların karşılaştıkları bu durum, kitle fonlaması faaliyetlerine güvenip katılmama konusunda seçim yapmalarını zorlaştırmaktadır (Li, Yang ve Sun, 2024:25). Dolayısıyla platform sahipleri kadar yatırımcıların da bu alanda ilgili olmaları eşleşme açısından önemlidir. Ancak yeterli bilgiye sahip olmayan yatırımcıların kampanyalara katılım sağlayamaması, platformların yatırımcıları yeterince yönlendirememesi riskini oluşturmaktadır (Sander ve Zabel, 2024:3).

Platformlar uluslararası kitle fonlaması operasyonlarında bulunuyorken, yatırımcının ve girişim ekibinin hangi mevzuata uymasının belirlenmemesi durumu ortaya çıkabilmektedir. Belirsizlik, ödememe yapmama, iflas ve benzeri durumlarda platformların karşılaşılabilecekleri bu riskler daha da belirginleşmektedir. Ayrıca uluslararası kitle fonlama platformlarının yeterince doğrulanma sağlamamış yatırımcılar tarafından, yasa dışı faaliyetler için kullanılması riski de söz konusu olabilmektedir (Petrov ve Emelyanova, 2021:43).

3.4. Sistematik Riskler

Satın alma niyetleri çoğu zaman alıcının demografik özelliklerinden, kişiliğine ve tutumuna kadar değişebilen özelliklere bağlıdır. Çevresel etkiler, sosyal normlar veya ağızdan ağza iletişim yoluyla satın alma kararlarına aracılık etmektedirler. Toplumların demografik özelliklerinin aynı olmaması, kitle fonlamasına olan ilgiye etki edebilmektedir (Hoegen, Steininger ve Veit, 2018:340). Demografik yapıların yanı sıra ülkelerin ekonomik koşulları ve istikrarı, gelir düzeyine etki eden temel bileşenlerdir. Çoğunluğun gelir düzeyinin ve harcanabilir kaynaklarının düşük olduğu ülkelerde, kitle fonlamasına olan ilgi tatmin edici düzeyde gerçekleşmeyebilir (Shkiotov, 2022:67). Kitle fonlaması kampanyalarında ödenen miktar büyük çoğunlukla düşük seviyelerde gerçekleştiğinden dolayı, yatırımcılar kampanyaları yeterince incelemeyebilir. Maddi katılımın düşük olması, kampanyalar hakkında durum tespiti yapılmaması ya da kıyaslama yapılmaması gibi durumlar nedeniyle başarılı kampanyaların yanlış değerlendirilmesi sonucunu doğabilmektedir (Pazowski ve Czudec, 2014:1080).

Kitle fonlama platformları, daha fazla komisyon almak ya da pazarlama stratejileri gibi nedenlerle kampanyalara aşırı fonlama izin verdiğinde, girişimciler ellerine geçen ani ve büyük miktardaki parayla baş edemeyebilirler. Deneyimsiz girişimciler kendilerini aşırı güvende hissedebilir ve projeyi yanlış yönetebilirler (Mladenow ve diğ., 2019:158). Halka arzlarda olduğu gibi kitle fonlamasında da sermaye toplayan girişimlerin sahiplik tabanı hissedarlara açılmış olmaktadır. Platform temelli havuzlardan girişimlere sermaye aktarılması kolektif eylem sorunları ile karşılaşılmasına yol açabilmektedir. Kolektif eylemler sırasında yatırımcıların izleme teşvikleri sınırlı olduğundan; girişimciler kendi çıkarları

doğrultusunda hareket etmeye, sorumluluklardan kaçmaya ve fırsatçı davranmaya başlayabilirler. Böyle durumlarda kitle fonlaması yönteminin sistematik riskleri doğabilmektedir (Ahlstrom, Cumming ve Vismara, 2018:312). Kitle fonlaması kampanyalarının en büyük riski dolandırıcılık olup, geleneksel itibari ve hukuki savunmaların etkili olmadığı durumlar olabilmektedir. İşletmeler, müşterilere bağımlı olduklarından dolayı geleneksel olarak itibarlarını ve prestijlerini korumak isterler. Ancak dolandırıcılık niyeti olan işletmelerde böyle bir durum söz konusu olmamaktadır (Amondullayevich, 2022:77). İdeoloji olarak girişimcilikten uzak fonlamaya açılan bazı kampanyalarda kötü niyetli kişiler tarafından dolandırıcılık yapmak için fon toplanabilir. Kampanya sonucunda işletme faaliyeti için toplanan fonlar, personel maaşları ve sarf giderler için kullanılıp daha sonra işletme kapatılabilir (Valanciene ve Jegeleviciute, 2013:40). Kitle fonlaması endüstrisinin parçalı doğası ve ortak toplu istatistiklerin bulunmaması gibi nedenlerle araştırmalar fonlama üzerine yoğunlaşmış olup dolandırıcılık konusundaki araştırmalar kısıtlıdır. Kitle fonlaması kampanyalarında güven ile ilgili genel kısıtlamalara değinildiğinde ülke içindeki genel güven düzeyi de önemli bir değişken olarak görülmektedir (Kukk ve Laidroo, 2020:357). Yatırımcıların kitle fonlamasının yasal faktörleri hakkında yeterince bilgi sahibi olmamalarından dolayı, yatırımlarının sonuçları hakkında gerçekleşmesi gerekenden farklı beklentileri olabilmektedir (Sander ve Zabel, 2024:3). Kitle fonlaması yatırımcılarının finansal okuryazarlığının düşük seviyede olması bu alandaki kampanyalara yatırımı etkileyen önemli unsurlardandır. Genel olarak finansal okuryazarlığın düşük olduğu topluluklarda kitle fonlamasına olan güvenin düşük olması, kampanyalara katılım seviyesini azaltmaktadır (Shkiotov, 2022:67).

Kitle fonlaması yöntemi ile girişimciler; aracı kurumlar ya da kredi kuruluşları gibi az sayıda muhatap ile görüşmek yerine, yüzlerce ve binlerce yatırımcı ile görüşmeler yapmak zorunda kalmaktadır. Kampanya kriterlerinin yeterince kullanılmaması durumunda kalabalıklara gerekli bilgilerin aktarılmamasına bağlı olarak başarılı fonlama sağlanmayabilir. Çok fazla yatırımcı ile eşleşme sağlama çabası, küçük ve orta ölçekli herhangi bir işletme için basit bir iş olmamakla birlikte başarısızlık riskini barındırmaktadır (Sharma ve Lertnuwat, 2016:76). Kitle fonlamasının tam merkezinde bulunan kalabalıkların kitle fonlamasıyla ilgili belirli riskleri nasıl algıladığı da çok önemlidir. Kitle fonlaması kampanyalarında risk algısı, kalabalıkların yatırım yapma istekliliğinin belirleyici unsuru olarak görülmektedir. Dolayısı ile kitle fonlaması ile ilgili algılanan riskler, yatırımcının bu yöntemi kullanma eğilimini belirlemektedir (Daskalakis ve Yue, 2017:3).

Kitle fonlama platformlarının kampanyanın fonlanması sırasında teknik arıza olasılığı, fon sağlanma düzeyini etkileyebilmektedir. Kampanyanın fonlanması sırasında yaşanan sorunun, proje yönetimi ve destek hizmetlerinin düşük yetkinliğinden dolayı hızlı giderilememesi kitle fonlaması yatırımı olumsuz etkilemektedir (Vojtovic, Dikus ve Navickas, 2017:31). Platformlarla ilgili diğer bir faktör ise çevrim içi alış-veriş ve ödeme yapılan bireylerin ödeme araçlarına ait bilgilerin, başkaları tarafından elde edilerek kötü niyetli olarak kullanımları söz konusu olabilmektedir. Diğer çevrim içi finansal işlemlerde olduğu gibi kitle fonlama platformlarında da kimlik avı programları aracılığı ile kişisel ve finansal bilgilere yasa dışı erişim sağlanabilir (Gulati, 2014:6). Kişisel bilgilerin yanı sıra platformlar ve ödemelerin yapıldığı aracı kuruluşların siber saldırıya uğramaları sonucunda, yatırımcıların maddi yatırımları ve payının silinmesi veya bilgilerde tutarsızlıklar oluşması da göz ardı edilmemesi gereken bir durumdur (Onnée ve Renault, 2016:315). Çevrim içi yöntemin doğurduğu riskler platformlar tarafından çok güçlü yöntemlerle kontrol edilmelidir. Siber risklerde, girişimciler de dolaylı olarak riske maruz kalmaktadır. Risklerin yeterince iyi yönetilememesi kitle fonlamasının işleyişine zarar verebilecek potansiyele sahiptir (Mladenow ve diğ., 2019:158).

3.5. Yasal Riskler

Kitle fonlaması yöntemi ile finansman modeli Avrupa ve Amerika'da, gelişmekte olan ülkelere nazaran daha erken kullanılmaya başlanmıştır. Gelişmiş ekonomilerde kitle fonlaması yönteminin tarafları ve işlem aşamaları ile ilgili birçok yasal düzenleme yapılmıştır. Gelişmekte olan ekonomilerde ise kitle fonlaması yasal düzenlemeleri yeterli seviyede olmamakla birlikte daha ağır işlemektedir. Yasal boşluklar kitle

fonlaması taraflarınca endişe ile karşılanmakta olup kitle fonlamasının sürdürülebilirliğine, dolayısıyla kampanyalara etki etmektedir (Shkiotov, 2022:67).

Borçlanmaya dayalı kitle fonlaması modeli alternatif finansman olarak kullanılsa da bazı çakışmalardan dolayı riskler barındırmaktadır. Borçlanmaya dayalı kitle fonlaması modeli krediler ile aynı alanda faaliyet göstermektedir. Özellikle borçlanmaya dayalı modelde; bankaların ve kitle fonlaması yönteminin yasal sınırlarının belirlenmesi, bu alandaki riskleri azaltmak için oldukça önemli bir yaklaşım olarak görülmektedir (Teichmann, Boticiu ve Sergi, 2024:576).

Kitle fonlaması alanında yapılacak olan yasal düzenlemeler, kitle fonlamasının daha popüler olmasını sağlayabilir. 2012 yılında ABD’de JOBS yasası çıkıncaya kadar kitle fonlaması yasadışı olarak görülmekle birlikte çok fazla popülerlik kazanmamıştır. Yasal düzenleme sonrasında daha yaygın olarak kullanılmış ve popüleritesinde önemli bir artış yaşanmıştır. Yasal yoksunlukların olması kitle fonlamasının gelişmesine engel olabileceğinden dolayı politika yapımcılar tarafından dikkate alınması, risklerin azaltılmasına ve kitle fonlamasının geleceğine büyük katkı sağlayacaktır (Pazowski ve Czudec, 2014:1081).

4. KİTLE FONLAMASININ KISITLARI

4.1. Girişimcilerin Kısıtları

Kitle fonlaması kampanyalarında girişimciler, arzu edilen finansman hedefine ulaşmak için pratik bilişsel sınırlamaları olan yatırımcıların taahhüt verme davranışlarını doğru bir şekilde tahmin etmesi gerekmektedir. Yatırımcıların bilişsel sınırlı rasyonelliğini, girişimcinin kampanya kararlarını bu çerçevede içerisinde hazırlaması sonucunu doğurmaktadır. Proje kararlarını optimize etmek ve başarı şansını en üst düzeye çıkarmak için yatırımcıların gerçekçi davranışlarının girişimciler tarafından doğru bir şekilde tahmin edilmesi kritik öneme sahiptir (Shao, Cheung ve Huang, 2023:2714). Kitle fonlamasının, finans dünyasında ve küresel piyasalarda oldukça yeni bir olgu olması bütün yatırımcılar tarafından benimsenerek yüksek katılım sağlanacağı anlamına gelmemektedir. Finans alanına özel ilgili olanlar, içsel ve dışsal motivasyona sahip bireyler ve yatırım yapmaya odaklı bireylerin dışında, kitle fonlamasına yatırımcı bulabilmek kısıtlı olmaktadır. Bu nedenle daha geniş yatırımcı yelpazesinin pazara girerek, kitle fonlamasının fırsatları ve faydalarından yararlanması gerekmektedir (Ribeiro-Navarrete ve diğ., 2021:60). Geleneksel finansman modellerinin aksine kitle fonlaması yönteminde kalabalıklara erişim söz konusu olduğundan çok fazla yatırımcıya ulaşılması gerekmektedir. Kalabalıklar ile eşleşme sağlayabilmek, sosyal ve psikolojik olarak önemli bir süreci ifade etmektedir. Girişim ekibinin buna hazır bulunuşluk seviyesi başarılı fonlama için önemli bir unsurdur (Hervé ve Schwienbacher, 2019:335).

Kitle fonlama platformları girişimcilerin ihtiyacı olan fonları yatırımcılardan toplayarak girişim ekibine yönlendirmektedir. Platformların kampanyanın başarısı ve sonraki aşamaları için herhangi bir risk alma yetkisi ve garantörlüğü bulunmamaktadır. Girişim ekibi tarafından platformlara fon toplaması için fonlanan tutar üzerinden yüzdelik dilimde komisyon verilmektedir. Finansal olarak zaten yoksun olan girişimci için platformlara da komisyon verilmesi bazı durumlarda maddi kısıtlamalara yol açabilmektedir (Vollmar, 2017:3). Fonlamaya açılan kampanyalarda girişim ekibinin faaliyete geçebilmesi gereken fon miktarı ve süreç detaylı olarak anlatılsa da yatırımcılar tarafından farklı yaklaşımlar sergilenebilir. Kaliteli bir girişim projesi için fazla tutarda finansmana ihtiyaç olabilir ancak daha az nitelikli projenin daha az finansmana ihtiyaç duymasından kaynaklı hızlı olarak fonlandığı görülmektedir. Özetle ifade edilirse; fon tutarının büyüklüğü, girişim ekibinin hem kısıtları ve hem de avantajları olabilmektedir (Frydrych ve diğ., 2014:261).

Gelişmekte olan ekonomilerde ve kitle fonlamasına henüz yeterince gereken önem verilmeyen ülkelerde girişim ekibinin kampanyası, farklı ülkelerde yaşayan ve katılım sağlamak isteyen yatırımcılara açık durumda olmayabilir. Kalabalıklara ulaşabilmek kitle fonlamasının doğası olup bölgesel sınırlamalar girişimcilerin daha fazla finansman sağlamasında kısıtlayıcı olabilmektedir (Stasik ve Wilczyńska, 2018:50). Girişim ekibinin fon toplamak istediği lokasyon, erişim sorunlarının yanı sıra bölgesel sorunlar

nedeni ile de kısıtlar oluşturabilmektedir. Girişim projesi oldukça parlak ve değerli olabilir ancak girişim ekibinin Ortadoğu gibi riskli bölgelerde olması, kampanyanın fonlanması ve geleceği açısından büyük kısıtlılık oluşturmaktadır. Bölgesel kısıtlılığa ek olarak Covid-19 pandemisi ve benzeri vakalar da girişim kampanyalarına fon sağlanmasını kısıtlayıcı faktörler olarak görülmektedir (Ishak ve Mohammad Nasir, 2024:550).

4.2. Yatırımcıların Kısıtları

Girişim ekibi fon toplayabilmek için kitle fonlaması kampanyalarının tasarım stratejilerine odaklanırken; kampanya tasarımı, ürün veya hizmetlerin pazar koşullarında alternatifinin bulunmaması ya da yenilikçi olması çekicilik oluşturabilir. Yatırımcılar, girişim ekibini ya da planlarını beğenmese de ürün veya hizmetin çekiciliği nedeni ile yatırım yapabilirler. Mevcut olarak fonlamada olan kampanyanın, fikir hırsızlığı kapsamında yakın zamanda alternatifinin oluşma riski bulunmaktadır. Yatırımcılar, girişim ekibi ve kampanya konusunda ikisi içinde mükemmel eşleşme beklese de, herhangi birinin oluşması koşulunda yatırım yapılması, katılımın tatmininde kısıtlayıcı faktör olabilmektedir (Yang, Wang ve Hahn, 2020:2).

Kitle fonlaması kampanyalarına finansman desteği sağlamak isteyen bireyler, bölgesel sınırlamalar ile karşılaşabilmektedir. Yüksek eşleşme sağlayabilecek bazı kampanyalar bireyler tarafından farklı lokasyonlarda keşfedilebilir. Ancak bölgesel ve yasal sınırlamalar nedeni ile finansman sağlayıcıların bu kampanyalara yatırım yapması engellenebilir. Kitle fonlamasının sürdürülebilirliği için sınırlamaların esnetilmesi farklı gelişmeleri sağlayacaktır (Stasik ve Wilczyńska, 2018:52). Bölgesel etkilerin yalnızca erişim ile sınırlı kalmadığı durumlar da söz konusudur. Borçlanmaya dayalı kitle fonlaması modelinde finansman sağlayanlar destek sağladıkları tutarın faiz ile birlikte geri ödenmesi için para vermektedirler. İslami ülkelerde ve faiz hassasiyeti bulunan bölgelerdeki yatırımcılar, borçlanmaya dayalı model kapsamındaki kampanyalara katılım sağlayamamaktadır (Ishak ve Mohammad Nasir, 2024:552).

SONUÇ

Kitle fonlaması dijital platformlar aracılığıyla bireysel tasarrufların üretken yatırımlara yönlendirilmesini sağlayarak, finansal sistemin yapısal dönüşümünde önemli bir rol üstlenmektedir. Geleneksel finansman araçlarının erişim, maliyet ve teminat gibi unsurlar bakımından sınırlayıcı olduğu durumlarda, kitle fonlaması girişimciler için alternatif ve esnek bir finansman yöntemi olarak görülmektedir. Ayrıca kitle fonlaması, yalnızca bir fon sağlama aracı olmamakla birlikte aynı zamanda girişimcilik kültürünü, yenilikçi iş modellerini ve topluluk temelli ekonomik etkileşimi destekleyen finansal ekosistem bileşeni de olmaktadır. Bununla birlikte, kitle fonlamasının sunduğu avantajlar, beraberinde çeşitli risk dinamiklerini de ortaya çıkarmaktadır. Özellikle bilgi asimetrisinde, yatırımcıların projelerin finansal ve teknik fizibilitesini yeterince değerlendirememesine yol açabilmekte olup bu durum yanlış fiyatlama, aşırı iyimser beklentiler ve yatırımcı kayıpları ile sonuçlanabilmektedir. Ayrıca platformların seçme, izleme ve raporlama süreçlerindeki yetersizlikleri, sistemik güven sorunlarına neden olabilmektedir. Paya ve borçlanmaya dayalı kitle fonlaması modellerinde bu risklerin daha belirgin hale gelmesi, yatırımcı korunması konusunu da merkezi bir tartışma alanı haline getirmektedir.

Yapısal kısıtlar açısından değerlendirildiğinde, kitle fonlamasının ölçeklenebilirliği ve uzun vadeli sürdürülebilirliği, büyük ölçüde düzenleyici çerçevenin niteliğine bağlıdır. Aşırı katı düzenlemeler yenilikçiliği ve piyasa dinamiklerini sınırlarken, yetersiz düzenleme ise piyasa da suistimallere ve güven kaybına zemin hazırlayabilmektedir. Bu nedenle, risk temelli ve orantılı bir düzenleme yaklaşımının benimsenmesi hem girişimcilerin hem de yatırımcıların çıkarlarını dengeli biçimde koruyacak bir yapı oluşturulması açısından kritik öneme sahiptir. Aynı zamanda, platformların kurumsal yönetim standartlarının güçlendirilmesi ve şeffaflık yükümlülüklerinin artırılması bu alana çok fazla katkı sağlayacaktır. Çalışmanın ortaya koyduğu bulgular, kitle fonlamasının geleneksel finansman sistemlerinin ikamesi olmakla birlikte, tamamlayıcı bir unsur olarak konumlandırılmasının daha sürdürülebilir bir yaklaşım olduğunu göstermektedir. Bankacılık sistemi, risk sermayesi ve melek yatırımcılık gibi yapılarla kurulan tamamlayıcı ilişkiler, kitle fonlamasının ekonomik etkinliğini artırma potansiyeline sahiptir. Ayrıca

finansal okuryazarlığın geliştirilmesi ve yatırımcı bilincinin artırılması, piyasanın sağlıklı işleyişi açısından temel bir gereklilik olarak öne çıkmaktadır.

Sonuç olarak, kitle fonlaması mekanizmalarının uzun vadede güvenilir, kapsayıcı ve etkin bir finansman alternatifi haline gelebilmesi; teknolojik altyapının yanı sıra, güçlü bir hukuki çerçeve, etkin denetim mekanizmaları ve çok paydaşlı bir yönetim anlayışının benimsenmesine bağlıdır. Gelecek çalışmalarda ülke bazlı karşılaştırmalı analizler, sektör odaklı uygulamalar ve kitle fonlamasının makroekonomik etkileri üzerine yoğunlaşılması, literatüre ve politika yapım süreçlerine önemli katkılar sağlayacaktır.

KAYNAKÇA

- Adamska-Mieruszevska, J., Zientara, P., Mrzygłód, U. and Fornalska, A. (2024). Identifying Factors Affecting Intention to Support Pro-Environmental Crowdfunding Campaigns: Mediating and Moderating Effects. *Journal of Alternative Finance*, 1(1), 89-108.
- Adhikary, B. K., Kutsuna, K. and Hoda, T. (2018). Crowdfunding: Lessons from Japan's Approach. Singapore: Springer Briefs in Economics, 1-17., https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-981-13-1522-0_1
- Agrawal, A., Catalini, C. and Goldfarb, A. (2016). Are Syndicates the Killer App of Equity Crowdfunding? *California Management Review*, 58(2), 111-124., <https://doi/10.1525/cmr.2016.58.2.111>
- Aggarwal, K. K., Sharma, A., Kaur, R. and Lakhera, G. (2024). Algorithmic FinTech Pioneering the Financial Landscape of Tomorrow. In *Algorithmic Approaches to Financial Technology: Forecasting, Trading, and Optimization*, IGI Global, 27-45., <https://www.igi-global.com/chapter-/algorithmic-fintech-pioneering-the-financial-landscape-of-tomorrow/336094>
- Ahlstrom, D., Cumming, D. J. and Vismara, S. (2018). New Methods of Entrepreneurial Firm Financing: Fintech, Crowdfunding and Corporate Governance Implications, *Corporate Governance: An International Review*, 26(5), 310-325., <https://doi.org/10.1111/corg.12258>
- Amondullayevich, K. A. (2022). Crowdfunding Models and Investor Risks Associated with Crowdfunding. *World Bulletin of Social Sciences*, 12, 76-78., <https://www.scholarexpress.net/index.php/wbss/article/view/1201/1086>
- Antonenko, P. D., Lee, B. R. and Kleinheksel, A. J. (2014). Trends in The Crowdfunding of Educational Technology Startups. *University of Florida, TechTrends*, 58, 36-41., <https://link.springer.com/article/10.1007/s11528-014-0801-2>
- Belleflamme, P., Lambert, T. and Schwienbacher, A. (2014). Crowdfunding: Tapping the Right Crowd. *Journal of Business Venturing*, 29(5), 585-609., <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0883902613000694>
- Best J. and Neiss, S. (2014). Crowdfunding: A Guide To Raising Capital on The Internet. John Wiley & Sons., Editör Dresner, S. Chapter 1 Crowdfunding: A Historical Perpective, Printed in the United States of America.
- Blohm, I., Schulz, M. and Leimeister, J. M. (2024). Hedonic Signals in Crowdfunding. *Business & Information Systems Engineering*, 1-19., <https://link.springer.com/article/10.1007/s12599-024-00854-x#citeas>
- Bort, J., Meoli, A. and Sullivan, D. W. (2024). Financing A Free-for-All: Crowdfunding Open-Source Software. *Small Business Economics*, 1449–1469., <https://doi.org/10.1007/s11187-023-00867-y>
- Bort, J., Moss, T. W. and Renko, M. (2024). Legitimacy Spillovers and Hybrid Rhetoric in Crowdfunded Microloans. *International Small Business Journal*, 02662426241234563., <https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/02662426241234563>
- Busse, V. (2019). Crowdfunding An Empirical Study on the Entrepreneurial Viewpoint. In: Xhafa, F., Barolli, L., Greguš, M. (Ed.) *Advances in Intelligent Networking and Collaborative Systems. INCoS 2018. Lecture Notes on Data Engineering and Communications Technologies*, pringer International Publishing, 23. 306-318., https://doi.org/10.1007/978-3-319-98557-2_28
- Cambridge Centre for Alternative Finance (CCAF), (2021). The 2nd Global Alternative Finance Market Benchmarking Report, Cambridge Judge Business School, , Chapter 2.

- Capo, F. and Di Pietro, F. (2024). Entrepreneurial Finance, Crowdfunding, and Language: From Social to Financial Support. *Routledge*, 6(1), 2-126., <https://doi.org/10.4324/9781003349860>
- Chen, D., Huang, C., Liu, D. and Lai, F. (2024). The Role of Expertise in Herding Behaviors: Evidence from a Crowdfunding Market. *Electronic Commerce Research*, 24(1). 155-203., <https://link.springer.com/article/10.1007/s10660-022-09570-8>
- Chernukhin, B. C. (2024). Crowdfunding as a Strategy for the Convergence of Digital and Traditional Forms of Marketing, Information and Innovation, 18(4), 71-80., <https://journal.icsti.int/jour/article/view/231>
- Correia, S., Sousa, M. and Brandão, E. (2024). What do We Know About the Choices of Entrepreneurs Before the Equity Crowdfunding Campaign?. *Small Business Economics*, 1-31., <https://link.springer.com/article/10.1007/s11187-023-00868-x>
- Cumming, D., Meoli, M., Rossi, A. and Vismara, S. (2024). ESG and Crowdfunding Platforms. *Journal of Business Venturing*, 39(1). 106362., <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0883902623000769>
- Dalla Chiesa, C. and Handke, C. (2020). Crowdfunding. In *Handbook of Cultural Economics*, Third Edition, Edward Elgar Publishing, 158-167., <https://www.elgaronline.com/display/edcoll/9781788975797-/9781788975797.00023.xml>
- Daskalakis, N. and Yue, W. (2017). User's Perceptions of Motivations and Risks in Crowdfunding with Financial Returns, 2968912. Erişim Tarihi:21 Mayıs 2024, https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2968912
- Dinh, J., Isaak, A. J. and Wehner, M. C. (2024). Sustainability-Oriented Crowdfunding: An Integrative Literature Review. *Journal of Cleaner Production*, 141579. 448(1)., <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0959652624010278>
- Delitala, M. A. F. (2024). Equity Crowdfunding and Mini-Bonds: A Tool for the Economic Recovery of SMEs: Ratio, Dangers and Prospective in the UK and Italian Jurisdictions. *European Business Law Review*, 35(1), 95–126.
- European Commission Publications Office [ECPO], (2015). A Guide For Small and Medium Enterprises on Crowdfunding and How to Use it, https://finance.ec.europa.eu/capital-markets-union-and-financial-markets/financial-markets/crowdfunding_en#legislation
- Frydrych, D., Bock, A. J., Kinder, T. and Koeck, B. (2014). Exploring Entrepreneurial Legitimacy in Reward-Based Crowdfunding. 16(3), 247-269., <https://doi.org/10.1080/13691066.2014.916512>
- Giones, F. and Oo, P. (2017). How Crowdsourcing and Crowdfunding are Redefining Innovation Management. In: Brem, A., Viardot, E. *Revolution of Innovation Management*. Palgrave Macmillan, 43-70., https://link.springer.com/chapter/10.1057/978-1-137-57475-6_3
- Gleasure, R. and Feller, J. (2016). Does Heart or Head Rule Donor Behaviors in Charitable Crowdfunding Markets? *International Journal of Electronic Commerce*, 20(4), 499–524., <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/10864415.2016.1171975>
- Gulati, S. (2014). Crowdfunding: A Kick Starter for Startups Special Report, *TD Economics*, 29(2), 1-19., <https://www.td.com/document/PDF/economics/special/Crowdfunding.pdf>
- He, V. F., Tröbinger, M. and Murray, A. (2024). The Crowd Beyond Funders: An Integrative Review of And Research Agenda for Crowdfunding. *Academy of Management Annals*, 18(1), 348-394., <https://journals.aom.org/doi/abs/10.5465/annals.2022.0064>

- Hervé, F. and Schwienbacher, A. (2019). Crowdfunding and Innovation. *Contemporary Topics in Finance: A Collection of Literature Surveys*, 331-349., <https://doi.org/10.1002/9781119565178.ch11>
- Hobbs, J., Grigore, G. and Molesworth, M. (2016). Success in the Management of Crowdfunding Projects in the Creative Industries. *Internet Research*, 26(1), 146-166.
- Hoegen, A., Steininger, D.M. and Veit, D., (2018). How do Investors Decide? An Interdisciplinary Review of Decision-Making in Crowdfunding. *Electron Markets* 28(1), 339–365.
- Isaak, A., Neuhaus, J. and Bostandzic, D. (2024). When Personality Pays: Observer Rating of Personality and Financial Success of Equity Crowdfunded Startups. *Venture Capital*, 1-31., <https://doi/full/10.1080/13691066.2024.2303663>
- Ishak, M. S. I. and Mohammad Nasir, N. S. (2024). The Applicability of Islamic Crowdfunding as an Alternative Funding for Micro-Entrepreneurs in Malaysia. *Qualitative Research in Financial Markets*, 16(3). 548-564.
- Jasuni, A. Y. and Ramadhan, R. (2024). The Influence of Risk and the Crowdfunding Ecosystem on Investment Decision Behavior: The Role of Financial Literacy. *The Eastasouth Management and Business*, 2(02). 202-208.
- Jarashinskaja, O. (2020). Alternative Financing for Entrepreneurs: Current Status of Crowdfunding. In *Știință, Educație, Cultură*. 38-41., https://ibn.idsi.md/sites/default/files/imag_file/38-41_27.pdf
- Jin, S., Kimbrough, M. D., and Wang, I. Y. (2024). Privileged Information Access, Analyst Consensus Building and Stock Return Volatility: Evidence from the Jobs Act. *Advances in Accounting*, 64(1). 100729.
- Kallio, A. and Vuola, L. (2020). History of Crowdfunding in the Context of Ever-Changing Modern Financial Markets, *Advances in Crowdfunding, Research and Practice*, Palgrave Macmillan Cham: Springer International Publishing, 209–239., https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-030-46309-0_10#citeas
- Kappel, T. (2008). Ex Ante Crowdfunding and The Recording Industry: A Model for the US. *Loy. LA Ent. L. Rev.* 29(1). 375.
- Kędzierska-Szczepaniak, A. (2019). The Crowd Wisdom in Financing Cultural Projects. *Zarządzanie w kulturze*, Volume 20 (1). 97-115., <https://www.ceeol.com/search/article-detail?id=790306>
- Kukk, M. L. and Laidroo, L. (2020). Institutional Drivers of Crowdfunding Volumes, *Journal of Risk and Financial Management* 13(12). 326., <https://doi.org/10.3390/jrfm13120326>
- Kurnia, R. D., Raflesia, S. P. and Lestardini, D. (2023). Unveiling Insights: An In-Depth Analysis and Exploratory Study of Crowdfunding Data Using Kickstarter as a Case Study. In *2023 10th International Conference on Electrical Engineering, Computer Science and Informatics, EECSI*. 190-195., <https://ieeexplore.ieee.org/abstract/document/10295758>
- Langley, P. and Leyshon, A. (2017). Capitalizing on The Crowd: The Monetary and financial Ecologies of Crowdfunding. *Environment and Planning A*, Volume 49(5). 1019-1039.
- Leela, V. (2016). Crowdfunding: a Study of Risk Factors. *South Asian Journal of Management*, 23(3). 170-192.
- Lehner, O. M., Grabmann, E. and Ennsgraber, C. (2015). Entrepreneurial implications of crowdfunding as alternative funding source for innovations. *Venture Capital*, 17(1-2). 171-189.
- Li, X., Li, Y. and D.M., Martinis, (2024). On the Signalling of Venture Quality: Further Evidence on Determinants of Equity Crowdfunding in China. 1-39., SSRN: <https://ssrn.com/abstract=4728324>

- Li, W., Yang, D. and Sun, Y. (2024). Influence Mechanism Of Charitable Crowdfunding Context On Individual Donation Intention: BASED on the SOR Framework. *Journal of Decision Systems*, 33(1). 106-129.
- Lin, L. (2017). Managing the Risks of Equity Crowdfunding: Lessons from China. *Journal of Corporate Law Studies*, 17(2). 327–366., <https://doi.org/10.1080/14735970.2017.1296217>
- Loots, E., Piecyk, K. and Y. Wijngaarden (2024) At The Juncture of Funding, Policy, and Technology: How Promising is Match-Funding of Arts and Culture Through Crowdfunding Platforms?, *International Journal of Cultural Policy*, 30(1). 118-134
- Malhotra, A., Burtch, G. and Wareham, J. (2024). Knowledge Sharing Between Project Creators and Backers in Rewards-Based Crowdfunding. *Journal of Knowledge Management.*, <https://doi.org/10.1108/JKM-09-2022-0728>
- Manning, S. and Bejarano, T. A. (2017). Convincing the Crowd: Entrepreneurial Storytelling in Crowdfunding Campaigns. *Strategic Organization*, 15(2). 194-219.
- Miglo, A. (2021). Crowdfunding: Definitions, Foundations and Framework. In: Lenart-Gansinieć, R., Chen, J. (eds) *Crowdfunding in the Public Sector. Contributions to Finance and Accounting*. Springer, Cham., https://doi.org/10.1007/978-3-030-77841-5_1
- Miglo, A. and Miglo, V. (2019). Market Imperfections and Crowdfunding. *Small Bus Econ* 53, 51–79., <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0037-1>
- Mladenow, A., Cernicka, R., Strauss, C., Busse, V. and Gregus, M. (2019). Equity Crowdfunding in Real Estate. In 2019 7th International Conference on Future Internet of Things and Cloud (FiCloud), IEEE. 155-161., <https://ieeexplore.ieee.org/abstract/document/8972859>
- Mochkabad Khoramchahi, K. (2020). Equity Crowdfunding: A Systematic Review of the Literature. *Equity Crowdfunding: Essays about the Scientific Development and the Investor Perspective*, 9-78., https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-658-31266-4_2
- Mochkabadi, K. and Volkmann, C. K. (2020). Equity Crowdfunding: a Systematic Review of the Literature. *Small Business Economics*, 54(1). 75–118, <https://link.springer.com/article/10.1007/s11187-018-0081-x>
- Mollick, E. (2014). The Dynamics OF Crowdfunding: An Exploratory Study. *Journal of Business Venturing*, 29(1). 1-16.
- Mujumale, S. B. (2024). Overview Of Crowd Funding In India. *Journal of Advanced Zoology*, 1(45). 380-412.
- Nows, D. (2024). Accessible Financial Data for Equity Crowdfunding Investors. *University of Colorado Law Review*, Vol. 96., <https://ssrn.com/abstract=4773491>
- O'Connor, S. M. (2013). Crowdfunding's Impact on Start-up IP Strategy. *Geo. Mason L. Rev.*, 21, 895., <https://link.springer.com/article/-10.1007/s11187-017-9965-4#citeas>
- Pallathadka, H., Pallathadka, L. K. and Devi, T. B. (2021). Role of Crowdfunding in Supporting Social Entrepreneurship: An Empirical Study. *The journal of contemporary issues in business and government*, 27(6). 1722-1729.
- Pazowski, P. and Czućdec, W. (2014). Economic Prospects and Conditions of Crowdfunding. In *Management Knowledge and Learning International Conference*, 1079-1088., <https://toknowpress.net/ISBN/978-961-6914-09-3/papers/ML14-685.pdf>
- Petrov, L. F. and Emelyanova, E. S. (2021). The Crowdfunding: Financial Flows and Risks. In *CEUR Workshop Proceedings*, 2830(1). 41-51.

- Pierrakis, Y. and Collins, L. (2013). Crowdfunding: A New Innovative Model of Providing Funding To Projects and Businesses. SSRN 2395226., https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2-395226
- Pohulak-Zoledowska, E. (2024). Institutional Determinants for Developing Corporate Crowdfunding, Wroclaw University of Economics and Business, Poland. 1284-1293., <https://www.wir.ue.wroc.pl/info/article/UEWRb82ccd115522453cb16626df64b9abed/>
- Poulle, J. B., Kannan, A., Spitz, N., Kahn, S. and Sotiropoulou, A. (2024). Introduction on Crowdfunding. In EU Banking and Financial Regulation, 67(1). 609-619.
- Prashar, A. and Gupta, P. (2024). How to Build Trust in Gen Y in Online Donation Crowdfunding: an Experimental Study. Behaviour & Information Technology, 43(4). 677-694.
- Rajagopal (2024). Entrepreneurial Ecosystem. In: Rebuilding Entrepreneurship at the Grassroots. Palgrave Studies of Entrepreneurship and Social Challenges in Developing Economies. Palgrave Macmillan, 37-65., https://doi.org/10.1007/978-3-031-43270-5_2
- Rasulov, N. and Aminov, S. (2024). Financing Innovations in the Context of The Digital Economy Through the Crowdfunding Mechanism. Modern Science and Research, 3(1)., <https://inlibrary.uz/index.php-/science-research/article/view/28150>
- Ribeiro-Navarrete, S., Palacios-Marqués, D., Lassala, C. and Ulrich, K. (2021). Key Factors of Information Management for Crowdfunding Investor Satisfaction. International Journal of Information Management, 59. 102354., <https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2021.102354>
- Rouzé, V. (2019). Crowdsourcing and Crowdfunding: The Origins of a New System? In Cultural Crowdfunding: Platform Capitalism, Labour and Globalization, London: University of Westminster Press.
- Ryu, S. and Kim, Y. G. (2018). Money is Not Everything: A Typology of Crowdfunding Project Creators. The Journal of Strategic Information Systems, 27(4). 350-368.
- Sabzehzar, A., Zhou, Y. and Hou, J. (2024). Bridge or Barrier? Digital Distance and Its Effects on Peer-to-Peer Lending., Proceedings of the 57th Hawaii International Conference on System Sciences, 4106-4114.
- Sander, P. and Zabel, J. (2024). It is a match! How Donors and Nonprofit Organizations Come Together on a Matching Donation Platform. Journal of Philanthropy and Marketing, 29(2). e18-45., <https://doi/full-/10.1002/nvsm.1845>
- Schwienbacher, A. (2018). Entrepreneurial Risk-Taking in Crowdfunding Campaigns. Small Bus Econ 51, 843–859., <https://doi.org/10-.1007/s11187-017-9965-4>
- Schwartz, A. A. (2020). Crowdfunding Issuers in the United States. Wash. Journal of Law & Policy, Washington University Journal of Law and Policy, U of Colorado Law Legal Studies Research Paper No. 20(61). 72-155.
- Shao, Q., Cheung, M. H. and Huang, J. (2023). Crowdfunding With Cognitive Limitations," in IEEE/ACM Transactions on Networking, 31(6). 2714-2729.
- Sharma, S. and Lertnuwat, N. (2016). The Financial Crowdfunding with Diverse Business Models. Journal of Asian and African Social Science and Humanities, 2(2). 74-89.
- Shkiotov, S. V. (2022). Competition for Small and Medium-Sized Enterprises Financing in Russia: Competitive Advantages and Disadvantages of Crowdfunding Platforms. Journal of Regional and International Competitiveness, 3(1). 69-74.
- Shneor, R., Zhao, L. and Flåten, B. T. (2020). Introduction: From Fundamentals to Advances in Crowdfunding Research and Practice. Advances in Crowdfunding: Research and Practice, 15. 1-18., https://link-.springer.com/chapter/10.1007/978-3-030-46309-0_

- Shneor, R. and Munim, Z. H. (2019). Reward Crowdfunding Contribution as Planned Behaviour: An Extended Framework. *Journal of Business Research*, volume 103. 56-70., <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.-2019.06.013>
- Shneor, R., Mrzyglód, U., Adamska-Mieruszevska, J. and Fornalska-Skurczyńska, A. (2022). The Role of Social Trust in Reward Crowdfunding Campaigns' Design and Success. *Electronic Markets*, 1-16. Erişim Tarihi: 17 Nisan 2024, <https://link.springer.com/article/10.1007/s12525-021-00456-5#Tab4>
- Short, J. C., Ketchen Jr, D. J., McKenny, A. F., Allison, T. H. and Ireland, R. D. (2017). Research on Crowdfunding: Reviewing the (very recent) Past and Celebrating the Present. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 41(2). 149-160.
- Stasik, A. and Wilczyńska, E. (2018). How do We Study Crowdfunding? An Overview of Methods and Introduction to New Research Agenda. *Central European Management Journal*, 26(1). 49-78.
- Steigenberger, N. (2017). Why Supporters Contribute to Reward-Based Crowdfunding. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 23(2). 336-353.
- Teichmann, F., Boticiu, S. R. and Sergi, B. S. (2024). Compliance Risks for Crowdfunding. A Neglected Aspect of Money Laundering, Terrorist Financing and Fraud. *Journal of Financial Crime*, 31(3). 575-582., <https://doi.org/10.1108/JFC-05-2022-0116>
- Thies, F., Huber, A., Bock, C., Benlian, A. and Kraus, S. (2019). Following the Crowd—Does Crowdfunding Affect Venture Capitalists' Selection of Entrepreneurial Ventures? *Journal of Small Business Management*, 57(4). 1378-1398.
- Torres, B., Serrasqueiro, Z. and Oliveira, M. (2024). Crowdfunding Versus Traditional Banking: Alternative or Complementary Systems for Financing Projects in Portugal?. *International Journal of Financial Studies*, 12(2). 33., <https://www.mdpi.com/2227-7072/12/2/33>
- Valanciene, L. and Jegeleviciute, S. (2013). Valuation of Crowdfunding: Benefits and Drawbacks. *Economics and Management*, 18(1). 39-48., <https://www.ecoman.ktu.lt/index.php/Ekv/article/view/3713>
- Vidal-García, J. and Vidal, M. (2020). Basic Types of Project Initiators: Contributor Relations in Platform-Based Online Crowdfunding. In *Foreign Direct Investments: Concepts, Methodologies, Tools, and Applications*, 1801-1815., <https://www.igi-global.com/chapter/basic-types-of-project-initiators/248850>
- Vojtovic, S., Ditus, D. and Navickas, V. (2017). Real Estate Investment and Financing: Crowdfunding. In *Trends and Issues in Interdisciplinary Behavior and Social Science*, 29-32., https://www.ystu.ru/files/2023-/04.2023/Issue_1_2022.pdf#page=69
- Vollmar, B. H., (2017). A Case Study Crowdfunding in Italy: Overview and Analysis of Opportunities and Limitations., In the Context of The Program “Corporate Financial Management, 1-20., <https://researchgate/Roman-Korniyuchuk/publication/368319041>
- Wang, T., Liu, X., Kang, M. and Zheng, H. (2018). Exploring the determinants of fundraisers' voluntary information disclosure on crowdfunding platforms: A risk-perception perspective. *Online Information Review*, 42(3). 324-342.
- Wei, J., Wang, Z., Du, Q. and Fan, W. (2024). New Model of Utility Analysis and Performance Prediction in Crowdfunding: A Perspective of Behavior-Related Decision. *Expert Systems with Applications*, 124102., <https://doi.org/10.1016/j.eswa.2024.124102>
- Wismashanti, R. A. and Irwansyah. (2023). Komunikasi Dalam Platform Online Crowdfunding: Tinjauan Literatur Sistematis: Communication in Online Crowdfunding Platforms: A Systematic Literature Review. *Technomedia Journal*, 8(3). 378–393.

- Wu, Y., Ye, H., Jensen, M. L. and Liu, L. (2024). Impact of Project Updates and Their Social Endorsement in Online Medical Crowdfunding. *Journal of Management Information Systems*, 41(1). 73-110.
- Yang, L., Wang, Z. and Hahn, J. (2020). Scarcity Strategy in Crowdfunding: An Empirical Exploration of Reward Limits, *INFORMS PubsOnline, Information Systems Research*, 31(4)., <https://doi.org/10.1287/isre.2020.0934>
- Yang, X., Wang, H. and Li, F. (2024). The Impact of Past Fundraising Experiences on the Fundraising Performance of Equity Crowdfunding Projects. *Electronic Commerce Research*, 1-21., <https://link.springer.-com/article/10.1007/s10660-024-09815->
- Yeh, T. L., Chen, T. Y. and Lee, C. C. (2019). Investigating the Funding Success Factors Affecting Reward-based Crowdfunding Projects. *Innovation*, 21(3). 466-486.
- Younkin, P. and Kuppaswamy, V. (2018). The Colorblind Crowd? Founder Race and Performance in Crowdfunding. *Management Science*, 64(7). 3269-3287.
- Yu, S., and Fleming, L. (2020). Where Does the Crowd Fund—And How Does It Matter to Regional Entrepreneurship?. Available at SSRN 3527704. 1-33., <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3527704>
- Zakharkin, O. O., Zakharkina, L. S., Pokhylko, S. V. and Khreshchik, O. S. (2019). Development of Crowdfunding as an Innovative Method of Social Projects Funding., <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80188>
- Zhao, L., Sun, Z., Chen, S., Gugnani, R. and Sahore, N. (2024). Social Media Opinion Leaders and Information Diffusion of Crowdfunding Projects: Evidence from China. *Technological Forecasting and Social Change*, 200, 123110., <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2023.123110>
- Zhao, L., Sun, Z. and Hajli, N. (2024). Investigating Crowdfunding Campaign Value Capture Strategy from the Consumer-based Perspective. *British Journal of Management.*, <https://doi/epdf/10.1111/1467-85-51.12815>
- 31641 Kitle Fonlaması Tebliği (III – 35/A.2) Sermaye Piyasası Kurulu, Türkiye Cumhuriyeti Resmî Gazetesi (2021). 27 Ekim 2021 ÇARŞAMBA.
- Regulation (EU) 2020/1503 of the European Parliament and of the Council of 7 October 2020 on European crowdfunding service providers for business, and amending Regulation (EU) 2017/1129 and Directive (EU) 2019/1937 (Text with EEA relevance), <http://data.europa.eu/eli/reg/2020/1503/oj>

KARBON ESASLI HAMMADDELER VE ENERJİ- MALİYET İLİŞKİSİ

Bünyamin DÖNMEZ⁵

ÖZET

Katı, sıvı ve gaz halindeki fosil yakıtlar, ürünleri, biyokütle ve atık yakıtlar halihazırda enerji ve ara ürün talebini karşılamak ve elektrik üretmek için kullanılmaktadır. Bu çalışma, endüstriyel ölçekte kullanılan karbon esaslı kimyasalların potansiyelini ortaya koymak ve hammadde-enerji ilişkisinin yanı sıra ekonomik bir değerlendirme yapmak üzere kurgulanmıştır. Karbon esaslı bileşikler, esas olarak karbon, hidrojen ve diğer elementlerden oluşan genellikle bitkiler ve hayvanlar gibi doğal kaynaklardan elde edilen canlı organizmalarda bulunurlar. Bu tür kimyasallar hem enerji taşıyıcısı hem de kimya endüstrisi için bir hammadde olarak yüksek bir potansiyele sahiptir. Bu tür yapıların çok önemli karakteristik bir özelliği karbon/hidrojen oranı ve içerdikleri oksijen miktarıdır. Yapıda karbon/hidrojen oranının arması ve oksijen miktarı azalması verimliliği artırmaktadır. Hammadde ve enerji arasında yakın bir ilişkili olup, karbon esaslı endüstri açısından fosil yakıtlarının yanı sıra, temel hammadde ve önemli enerji kaynakları selülozik biyokütle (odun, saman, tarım atıkları), bitkisel yağlar (kanola, soya, ayçiçeği), şeker ve nişasta bazlı yapılar (mısır, şeker kamışı), mikrobiyal yapılar (glikoz, gliserol, organik atıklar) ve doğal lifler bulunmaktadır.

Ekonomik büyüme ve enerji arasındaki ilişkinin doğru bir şekilde kurulması bu çalışmanın katkısını ortaya koyacaktır. Karbon esaslı enerjiden daha fazla yararlanmak, uluslararası rekabete katılabilme ve ekonomik açıdan gelişmiş düzeyi aşabilmek için bu potansiyelin en ideal şekilde kullanılması gerekmektedir. Tatbiki karbon esaslı hammaddeler içerisinde olan biyo esaslı ürünlerin modern yöntemlerle üretilmesi bu alana daha fazla katma değer katacaktır. Biyokütle dönüşüm prosesleri için ekonomik değerlendirme önemli bir aşamadır. Genel olarak, fosil yakıtlarla karşılaştırıldığında, biyokütle, nispeten karmaşık bir prosesleme gerektiren karşılaştırmalı olarak nispeten ucuz bir besleme kombinasyonu ile karakterize edilmektedir ki bu da yüksek yatırım ve işletme maliyetlerine neden olmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Karbon Esaslı Hammadde, Enerji Kaynakları, Biyokütle, Enerji ve Maliyet

GİRİŞ

Birçok endüstride, inorganik ve organik hammaddeler, farklı endüstriler ve tüketim için ürünlere dönüştürülmektedir. Ürün yelpazesi çok geniştir, ancak bu kimyasalların büyük çoğunluğu (yaklaşık % 85'i), temel kimyasallar adı verilen çok sınırlı sayıda basit kimyasaldan üretilmektedir. Kimya şirketleri için sadece ekonomik yönler (yatırım maliyetleri, hammadde maliyetleri vb.) değil, aynı zamanda çevresel konular (sera gazı emisyonları, atıklar vb.) ve sosyal konuların (çalışanların sayısı, iş kazalarının sayısı, Ar-Ge giderleri vb.) da önemli olduğu görülmüştür. Kimyasal üretim proseslerinin çevresel etkilerinin olabildiğince az olması gerekir; ne kadar çok atık üretilirse, üretim prosesi o kadar az sürdürülebilir olur.

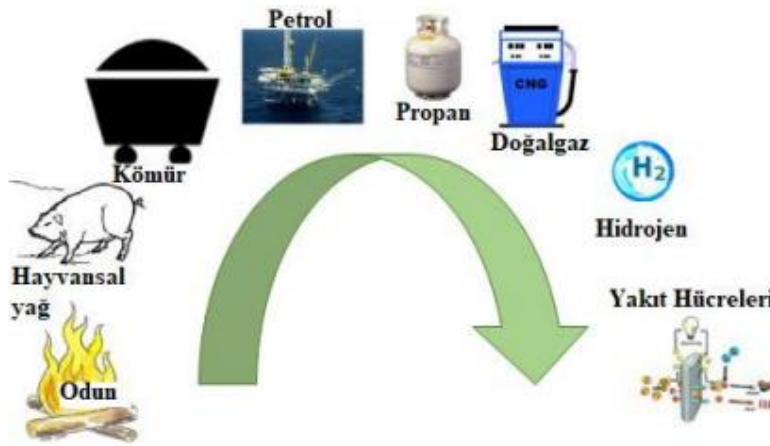
Organik ve inorganik bileşikler, tarımdan üretime kadar çeşitli endüstriyel uygulamalarda önemli roller oynar. Organik hammadde; bitkisel, hayvansal veya biyolojik süreçlerle elde edilen karbon bazlı malzemelerdir. Organik bileşiklerin çeşitli kimyasal özellikleri, formülasyon ve uygulamada esneklik sağlayarak yani kimyasal yapıları veya bileşimleri değiştirilerek belirli gereksinimleri karşılayacak şekilde endüstriyel ihtiyaçları gidermektedir. Örneğin, fonksiyonel gruplar eklemek, organik bileşiklerin çözünürlüğünü, reaktivitesini veya kararlılığını artırabilir. Birçok organik bileşik biyolojik olarak parçalanabilir, bu da çevresel etkiyi azaltır ve çevre dostu uygulamaları teşvik eder. Karbon esaslı bileşikler, esas olarak karbon,

⁵ Prof. Dr., Atatürk Üniversitesi, Mühendislik Fakültesi, Kimya Mühendisliği Bölümü, Erzurum, Türkiye, ORCID NO: 0000 0002 7680 0755, bdonmez@atauni.edu.tr

hidrojen ve diğer elementlerden oluşan genellikle bitkiler ve hayvanlar gibi doğal kaynaklardan elde edilen canlı organizmalarda bulunurlar. Endüstride kullanılan başlıca organik hammadde türleri; lignoselülozik biyokütle (odun, saman, tarım atıkları), bitkisel yağlar (kanola, soya, ayçiçeği), şeker ve nişasta bazlı yapılar (mısır, şeker kamışı), mikrobiyal yapılar (glikoz, gliserol, organik atıklar) ve doğal lifler (kenevir, keten, jüt) olarak belirtilebilir (Ladanai and Vinterback, 2009). Bu tür karbon esaslı yapıların genel temel özellikleri ise;

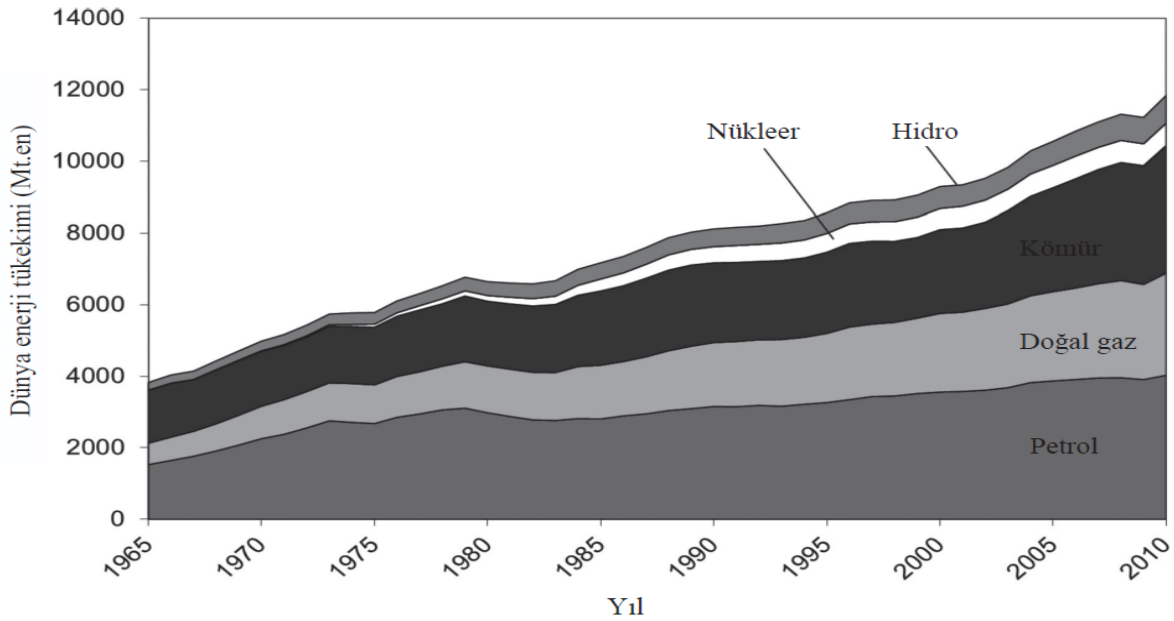
- Karbon bazlı moleküller içerir (polimerler, karbonhidratlar, yağ asitleri, lignoselülozik yapı)
- Düşük termal stabilite → düşük sıcaklıkta işleme
- Yüksek uçuculuk ve biyoaktivite
- Heterojen yapı (biyokütle çeşitliliği → sürekli proses değişkenliği) dir.

İnsanlık tarihine ait günümüze kadar gelen yakıt türleri Şekil 1’de verilmiştir (Işık ve Yavuz, 2022).



Şekil 1: Geçmişten günümüze kadar yakıt türleri

Endüstride kullanılan tipik organik bileşikler arasında karbonhidratlar, proteinler, lipidler ve doğal polimerler bulunur. Glikoz ve selüloz gibi karbonhidratlar, biyokimyasal süreçlerde ve malzemelerde enerji kaynağı ve yapısal bileşen görevi görür. Amino asitlerden oluşan proteinler, canlı organizmaların enzimatik reaksiyonlarında, hücresel fonksiyonlarında ve yapısal desteğinde hayati roller oynar. Nişasta, selüloz ve kitin gibi doğal polimerler, çeşitli endüstriyel uygulamalarda biyoyoumluluk, biyobozunurluk ve çok yönlülük sergiler. Biyokütle örnekleri arasında tarımsal atıklar, organik atıklar ve özel enerji bitkileri bulunur ve fermantasyon, piroliz ve enzimatik hidroliz yoluyla organik bileşiklere dönüştürülebilirler. Hammadde ve enerji arasında çok yakın bir ilişkili olduğu anlaşılmakta olup, kimya endüstrisi için temel hammadde ve önemli enerji kaynakları, fosil yakıtlar (yani petrol, doğal gaz ve kömür) idi (Şekil 2) (Spitz, P.H. (2003; Cefic, 2011)



Şekil 2: Toplam dünya enerji tüketimi (1 varil = 0.159 m³ = 0.136 mton)

Ekonomik büyüme devam etmesine rağmen, enerji tüketimi, özellikle enerjinin daha verimli kullanılması nedeniyle, yalnızca hafif bir artış göstermiştir. Doğal gaz tüketimi artış eğiliminde iken, Petrol ve kömür tüketimi ise neredeyse sabit kalmıştır. Diğer enerjilerin kullanımı da artmaktadır, ancak genel tablo değişmemiştir: fosil yakıtlar hala temel enerji kaynaklarıdır. En büyük enerji kaynağı, toplam enerji tüketiminin yaklaşık %40'ını oluşturan petrol iken, kömür ve doğal gaz ise sırasıyla %26 ve %21 dir. Kaya yağı çok bol miktarda bulunur, ancak işlenmesi çok zordur. Kayaların içerisinde olduğundan, ham petrol gibi rezervuarlardan pompalanamaz. Ancak bu yağ, kaya malzemesinin ısıtılması ile geri kazanılabilir. Diğer fosil yakıtlardan, kömür rezervleri bugüne kadar en büyük olanıdır. Daha az miktarda olmasına rağmen, doğal gaz rezervleri de büyüktür: petrol rezervlerini aşmaktadır. Doğal gaz rezervlerinin yaklaşık %10'u, biri Hollanda olan 11 dev gaz sahasında bulunmaktadır. Muhtemelen, yakın gelecekte, enerji tüketim alışkanlıkları büyük değişiklikler gösterecektir (Jacob vd., 2013). Bu çalışmanın amacı, endüstriyel ölçekte kullanılan karbon esaslı yakıtların geçmişten günümüze kadar olan gelişimini irdelemek ve hammadde-enerji ilişkisini farklı bir görüş açısından ortaya koymaktır.

HAMMADDE VE ENERJİ

Başlangıçta, organik kimyasallar kömür, bitki ve hayvansal malzemelerden üretilmişti. 1800 ve 1900'lerde, Avrupa'da organik bileşiklerin kömür kaynaklı hammaddelerden sentezine yönelik çok faydalı çalışmalar yapılmıştır. Organik madde ihtiva eden atıkların değerlendirilmesi hem çevre kirliliğine yol açmaması hem de temiz enerji üretimi sağlaması bakımından önem taşımaktadır.

Endüstrisinin her aşamasında çok fazla enerji kullanılır. Kullanılan enerji miktarı, hammadde olarak kullanılan hidrokarbonların miktarı ile aynı sıradadır. Yakıt, en önemli kamu hizmetleri olan direkt ısıtıcılarda ve fırınlarda, ısıtma prosesi akımlarında ve buhar ve elektrik üretiminde kullanılmaktadır. İş yapabilme yeteneği olarak ifade edilen enerji aynı zamanda, bir sistemin kendisi dışında etkinlik üretme yeteneği olarak da tanımlanabilir. Ekserji ise, kabaca enerjinin dönüşebilirliğinin düzeyini ifade etmektedir. Bilindiği gibi enerji; **kaynaklarına göre** (katı, sıvı ve gaz yakıtlar, hidrolik, nükleer, güneş, biyokütle/biyomas, rüzgar, jeotermal), fiziksel ve ekonomik durumuna göre (mekanik, termik, kimyasal, fiziksel, elektromanyetik, elektrik), **dönüşüme uğramasına göre** (a-birincil enerji: güneş, rüzgar, hidrolik, petrol, kömür, jeotermal ve b- ikincil (sekonder) enerji: elektrik, termik, ısı, mekanik, kimyasal, elektromanyetik, vs.), **hammadde içeriğine göre** (petrol ve ürünleri, kömür, hidrolik enerji, nükleer, güne ve rüzgar), **depolanabilirliğine göre** (a-tam olarak depolanabilen (kömür, petrol ve ürünleri, nükleer) ve b-kısmen depolanabilen veya

depolanamayan (doğalgaz, hidrolik, güneş, rüzgar vs.) ve **çevresel etkisine göre** a-temiz enerji (güneş, rüzgar, biyokütle) ve b-kirletici enerji (petrol, kömür vb,) şeklinde birçok sınıfa ayrılabilir (Işık ve Yavuz, 2022).

Enerji, ekonomik ve sosyal gelişmenin ve ilerlemenin en önemli faktörlerinden olmakla birlikte hayat kalitesinin artmasında da önemli bir role sahiptir. Sürekli artmakta olan nüfus, enerjiye olan ihtiyacı da paralelinde artırmaktadır. Uluslararası Enerji Ajansı raporuna göre, dünya nüfusunun kentleşme oranı 2016'da %54'tür. Bu oranın 2040 yılında %63'e yükseleceği tahmin edilmektedir. (EÜAŞ, 2017). Bu artış oranına göre 2040 yılında dünya enerji talebi %41,6 oranında artarak enerji ihtiyacının 13.633 milyon ton eşdeğeri petrolden daha fazla olacağı tahmin edilmektedir. Dünyadaki enerji talep artışında en büyük paya Çin ve Hindistan sahip olacağı öngörülmektedir. Günümüzde ülkelerin enerji tüketimine bakıldığında, 2016 yılı rakamları ile Çin dünyanın en fazla enerji tüketen ülkesi konumundadır. ABD ise az bir farkla Çin'in ardından 2. Sırada yer almaktadır. Söz konusu artan enerji talebinin karşılanabilmesi için enerji sektörüne 64,5 trilyon ABD doları değerinde yatırımının 2040 yılına kadar yapılması gerekmektedir. Bu yatırımlar enerji üretiminin yanında enerji verimliliğini de sağlayacak yatırımlardan oluşacaktır (EÜAŞ, 2017).

Küresel enerji ve hammadde bağımlılığı, karmaşık ve çok boyutlu bir sorundur. Ancak son yıllarda yaşanan krizler, bu sorunun önemini ve çözüm yollarının önemini ortaya koymuştur. Yeşil dönüşüme yapılan yatırımlar, enerji verimliliğinin artırılması, döngüsel ekonomiye geçiş ve yeni teknolojilerin benimsenmesi, sadece gezegeni korumakla kalmayacak, aynı zamanda daha dayanıklı, daha adil ve daha müreffeh bir küresel ekonomi inşa etmenin de temelini oluşturacaktır. Bu yolda atılacak adımlar, gelecek yüzyılın ekonomik ve jeopolitik manzarasını belirleyecektir (Öztürk, 2025).

Hammadde türü ve üretim teknolojisi enerji verimliliğini ciddi şekilde etkiler. Organik esaslı yakıtlar, biyokütleden elde edilen ve fosil yakıtlara alternatif olarak kullanılan yakıtlar şunlardır:

- Biyoetanol (mısır, şeker kamışı, buğday)
- Biyodizel (bitkisel yağlar, atık yağlar, hayvansal yağlar)
- Biyogaz (tarımsal atık, hayvan gübresi, organik atıklar)
- Katı biyokütle (odun peleti, tarımsal artıklar)

Yakıt maliyetleri; Hammadde fiyatına, Tarım verimine, Teşvik ve sübvansiyonlara ve Enerji ve işçilik giderlerine bağlıdır. Bazı karbon esaslı yakıtlar ve enerji içerikleri Tablo 1'de verilmektedir (Bayraç & Özarslan, 2018).

Tablo 1: Karbon Esaslı Bazı Yakıtların Enerji İçerikleri

Yakıt Türü	Enerji İçeriği (kJ/g)
Benzin	~43
Motorin (Dizel)	~45
Biyoetanol	~27
Biyodizel	~37–40
Biyogaz	~20–23 (m ³ başına)
Odun peleti	~16–18

Yine organik yakıtlar, birim maliyeti ve enerji bazında değeri Tablo 2’de ve enerji geri dönüşüm oranları Tablo 3’de verilmiştir.

Tablo 2: Bazı Organik Yakıtların Birim Maliyeti ve Enerji Değeri

Yakıt Türü	Birim Maliyeti	Enerji Başına Maliyet (USD/kWh)
Benzin	0,8 USD/litre	~0,10
Motorin (Dizel)	0,9 USD/litre	~0,11
Biyoetanol	1,1 USD/litre	~0,15
Biyodizel	1,3 USD/litre	~0,18
Biyogaz	0,08 USD/kWh	~0,08
Odun peleti	200 USD/ton	~0,05–0,08

Tablo 3: Enerji Geri Dönüş Oranı (EROI) ve Enerji Verimliliğinin Karşılaştırması

Yakıt Türü	EROI Değeri	Enerji Verimliliği	Rekabet Durumu
Petrol	20–30	Çok yüksek	Rekabetçi
Kömür	30–80	Çok yüksek	Rekabetçi
Biyoetanol (mısır)	1,3–1,8	Düşük	Sınırlı
Biyoetanol (şeker kamışı)	6–8	Orta–yüksek	Rekabetçi
Biyodizel	2–4	Orta	Düşük
Biyogaz	3–5	Orta	Rekabetçi
Odun Peleti	5–7	Orta–yüksek	Rekabetçi

Bu tablodaki Enerji Geri Dönüş Oranı (EROI), harcanan 1 birim enerjiye karşılık elde edilen enerjidir. Ayrıca, bazı biyo esaslı yakıtların genel değerlendirilmesi Tablo 4’ de verilmektedir.

Tablo 4: Bazı Biyo Esaslı Yakıtların Genel Değerlendirilmesi

Kriter	Biyoetanol	Biyodizel	Biyogaz	Odun Peleti
Enerji Yoğunluğu	Düşük	Orta	Orta	Düşük
Maliyet	Yüksek	Yüksek	Orta	Düşük
EROI	Düşük–Orta	Orta	Orta	Orta–Yüksek
Çevresel Etki	Orta	Orta	Düşük	Düşük
Uygulama Alanı	Ulaşım	Ulaşım	Elektrik/Isı	Isı/Elektrik

Bitkilerde depolanan kimyasal enerji, yakma yoluyla doğrudan ısı olarak açığa çıkarılabilir (ve ardından bir motor veya türbin yoluyla güce/elektriğe dönüştürülebilir) veya çeşitli ara kimyasal ve enerji ürünlerine dönüştürülerek pazarlanabilir. Enerji ve hammadde bağımlılığı, en temel tanımıyla, bir ülkenin ekonomik faaliyetlerini sürdürebilmek için ihtiyaç duyduğu enerji (petrol, doğal gaz, kömür vb.) ve temel hammaddeleri (metaller, mineraller, tarımsal ürünler vb.) kendi sınırları içinde yeterli miktarda üretememesi ve bu açığı

ithalat yoluyla kapatmak zorunda olması durumudur. Bu durum, basit bir ticari ilişkiden çok daha fazlasını ifade eder; ulusal güvenlik, ekonomik istikrar ve dış politika üzerinde belirleyici bir rol oynar. Enerji ve hammadde ithalatına bağımlı bir ekonomi, küresel piyasalardaki dalgalanmalara karşı oldukça kırılgandır. Fiyatlardaki ve arzdaki değişimler, bir ülkenin makroekonomik göstergelerini bir dizi kanal üzerinden derinden etkileyebilir. Bu etkiler, dış ticaret dengesinden enflasyona, ekonomik büyümeden para politikasına kadar geniş bir alana yayılır. Küresel enerji ve hammadde bağımlılığının yarattığı ekonomik ve jeopolitik riskler, ülkeleri bu kırılganlığı azaltacak uzun vadeli ve sürdürülebilir çözümler aramaya itmektir (Doroshenko vd., 2025).

Biyokütle hammaddesini nihai enerji ürününe dönüştürmek için kullanılabilecek birçok biyoenerji çevrim yolu vardır. Bu çevrim teknolojileri hammaddelerin farklı fiziksel yapısına ve kimyasal bileşimine uyarlanarak geliştirilmiştir. Biyoenerji zinciri, biyokütle hammaddesinden nihai bir enerji ürünü elde edilene kadar izlenen bir dizi dönüştürme adımından oluşur. Odun peleti ve biyogaz, genellikle enerji üretim tesislerinde düşük kWh maliyeti ile avantajlı olduğu görülmektedir.

Maliyet

IEA raporuna göre, 2035 yılına kadar küresel elektrik talebinin %70'den fazla artarak 32000 TWs'e ulaşacağı beklenmektedir. Bu artışın önemli bir bölümünün başta Çin ve Hindistan olmak üzere, OECD dışındaki ülkelerden kaynaklanacağı düşünülmektedir. OECD ülkelerinde ise, kömür kökenli elektrik üretimi giderek azalmaktadır. 2035 yılına kadar doğalgaz ve yenilenebilir enerjilere dayalı elektrik üretiminin 2010 yılına göre üç kat artarak, %20'den %31'e yükseleceği öngörülmektedir. OECD ülkelerinde yenilenebilir enerji kaynakları payının yükselmesinde, rüzgârın %47, biyoenerjinin %16, güneşin %15 ve hidrolik enerjinin ise, %11 dolayında katkı yapacağı ifade edilmektedir (IEA, 2012).

YAKIT OLARAK KULLANILAN KAYNAKLAR

Doğal Gaz

Doğal gaz, ana bileşen olarak metan ve hidrokarbonların bir karışımıdır. Doğal gaz, gözenekli rezervuarlarda ya ham petrol ile birlikte (bağlı gaz), ya da petROLSÜZ ortamda (serbest gaz) bulunabilir. Doğal gaz, sadece bir enerji kaynağı olarak değil, petrokimya endüstrisi için de bir hammadde olarak büyük önem taşımaktadır. Hidrokarbonların yanı sıra, doğal gaz genellikle karbon dioksit, azot ve hidrojen sülfür gibi küçük (veya bazen büyük) miktarlarda hidrokarbon olmayan gazlar içerir. Tablo 5, dünyadaki farklı alanlara ait doğal gazların bileşimini göstermektedir (Woodcock and Gottlieb, 1994; BP, 1977).

Tablo 5: Bağlı Olmayan Doğal Gazların Bölgelere Göre Bileşimi (hacimce %)

Bölge	Cezayir	Fransa	Hollanda	Yeni Zelanda	Kuzey Denizi	N. Meksika	Teksas	Teksas	Kanada
Saha	Hasi-R'Mel	Lacq	Gron.	Kapuni	Batı Sole	Rio Arriba	Terrell	Cliffside	Olds
CH ₄	83.5	69.3	81.3	46.2	94.4	96.9	45.7	65.8	52.4
C ₂ H ₆	7.0	3.1	2.9	5.2	3.1	1.3	0.2	3.8	0.4
C ₃ H ₈	2.0	1.1	0.4	2.0	0.5	0.2	—	1.7	0.1
C ₄ H ₁₀	0.8	0.6	0.1	0.6	0.2	0.1	—	0.8	0.2
C ₅ ⁺	0.4	0.7	0.1	0.1	0.2	—	—	0.5	0.4
N ₂	6.1	0.4	14.3	1.0	1.1	0.7	0.2	26.4	2.5
CO ₂	0.2	9.6	0.9	44.9	0.5	0.8	53.9	—	8.2
H ₂ S	—	15.2	eser	—	—	—	—	—	35.8

Doğal gaz “kuru” veya “ıslak” doğal gaz olarak sınıflandırılır. Kuru doğal gaz, yalnızca az miktarda yoğunlaşabilir hidrokarbon içerir. Doğal gaza ait 'tatlı' ve 'ekşi' terimleri, H₂S ve CO₂' in yokluğunu veya varlığını belirtir.

Mevcut enerji durumuyla birlikte, bağlı gaz, hem besleme olarak hem de büyük potansiyeline sahip enerji kaynağını temsil etmektedir. Kuyudan çıkarılan doğal gaz, gazda bulunan bileşenlere bağlı olarak işlenir. Kuru bir gaz, önemli miktarda CO₂ ve H₂S (acı gaz) içeren gazların uzaklaştırılması durumu hariç, çok az veya hiçbir işlem gerektirmez. Doğal gaz saflaştırılıp ayrıştırıldığında, geride gazın büyük bir kısmını teşkil eden metan kalır.

Kaya Gazı

Geleneksel doğal gaz oluşumları genellikle kumtaşı gibi bir tür gözenekli ve geçirgen kayalarda bulunur ve basit bir dikey kuyudan çekilebilir. Aksine, kaya gazı, gazı sıkıca tutan gözeneksiz kaya (şeyl) oluşumlarında hapsolmuş doğal gazdır, bu nedenle onun ekstraksiyonu farklı bir yaklaşım gerektirir. Son zamanlarda, gelişmiş (yatay) delme ve hidrolik kırma teknolojileri, kaya gazının arama ve üretim kapasitesini büyük ölçüde artırmıştır. Kaya gazı son on yılda ABD'de giderek daha önemli bir doğal gaz kaynağı haline gelmiştir ve ilgi, dünyanın geri kalanındaki potansiyel gaz şeyl'lerine yayılmıştır. Toplam Kuzey Amerika gaz üretim yüzdesi olarak kaya gazı, 2000 yılında neredeyse sıfırdan 2012'de % 25'in üzerine çıkmıştır. Ancak son zamanlarda hava ve yeraltı suyu kirliliği ve deprem riski konusunda artan endişeler bulunmaktadır. Tablo 6, ABD'deki üç gazlı kaya gazları için iki kuyudan ileri gelen kaya gazının bileşimini göstermektedir (Hill vd., 2007; Bullin and Krouskop, 2009).

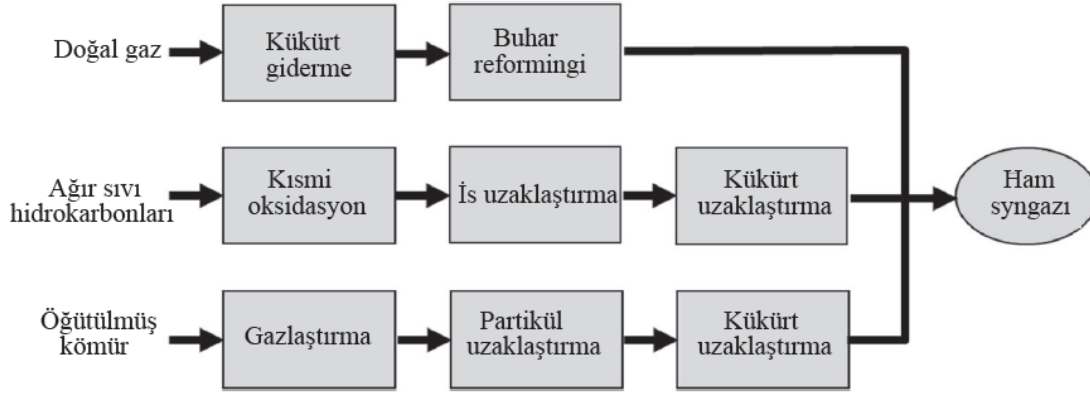
Tablo 6: Bazı Bölgeler İçin Kaya Gazı Bileşimleri (hacimce %)

Kaya	Barnett		Marcellus		Antrim	
Kuyu ^a	1	4	1	4	1	4
CH ₄	80.3	93.7	79.4	95.5	27.5	85.6
C ₂ H ₆	8.1	2.6	16.1	3.0	3.5	4.3
C ₃ H ₈	2.3	0.0	4.0	1.0	1.0	0.4
N ₂	7.9	1.0	0.4	0.2	65.0	0.7
CO ₂	1.4	2.7	0.1	0.3	3.0	9.0

^a Her bir kaya gazı verisi için dört farklı kuyu (1-4) için rapor edilmiştir. 2 ve 3. kuyularının gaz bileşimleri kuyu 1 ve 4' ünkileri arasındadır.

Sentez Gazı

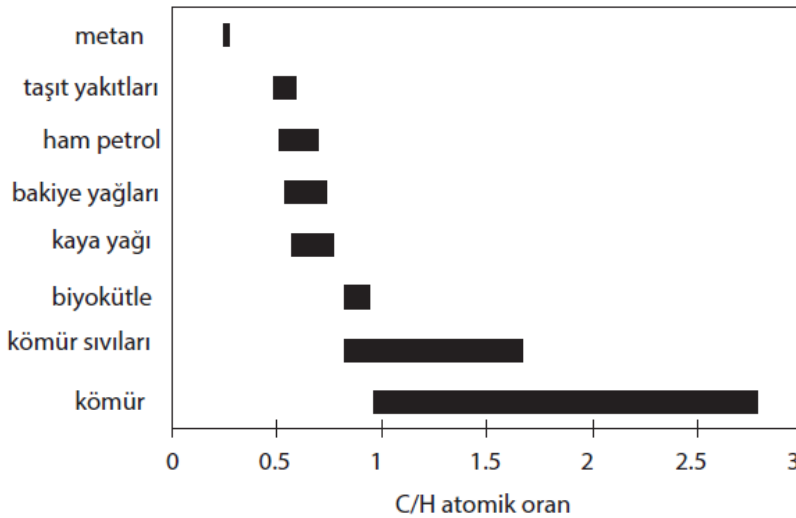
Saf hidrojen ve saf karbon monoksit kaynağı olan sentez gazı (veya syngaz), farklı oranlardaki hidrojen ve karbon monoksit karışımlarını tanımlamak için kullanılan genel bir terimdir. Bu gaz karışımı doğal gazdan kömüre kadar çeşitli hammaddelerden üretilir. Hammadde seçimi; hammaddenin maliyetine, bulunabilirliğine ve syngazın kullanımına bağlıdır. Şekil 3, syngaz üretimi için ana proseslerin genel akış şemalarını göstermektedir (Fazlikeshteli vd., 2024). Günümüzde çoğu syngaz, doğal gaz veya naftaya kadar olan hafif hidrokarbonların buhar reformingi ile üretilmektedir. Hafif beslemeler için kısmi oksidasyon, genellikle gerekli kriyojenik hava ayırımının bir sonucu olarak yüksek yatırım maliyetleri nedeniyle ekonomik bir seçenek değildir. Ortamdaki kükürt, metal katalizörler için bir zehir olup aktif siteleri olumsuz etkileyebilir.



Şekil 3: Sentez Gazı Üretiminin Genel Bir Proses Akış Diyagramı.

Fosil Yakıtlar

Üç fosil yakıt (kömür, petrol ve doğal gaz) temelde H ve C'dan oluşan, ayrıca az miktarda N, O, S gibi heteroatom ve bazı metalleri bulunduran yakıtlardır. Bu elementlerin oranı da çok farklıdır; bu durum, bu yapıları çok farklı moleküler yapıya (boyut, tip vb.) ve fiziksel özellikli kılmaktadır. Karbon ve hidrojene ilaveten, biyokütle nispeten önemli miktarda oksijen içerir. Hidrokarbonların çok önemli karakteristik bir özelliği, C/H oranıdır. Şekil 4, temel fosil yakıtlar, biyokütle ve diğer bazı hidrokarbonların C/H oranını göstermektedir. Metan (CH_4) gazı tüm hidrokarbonların en düşük C/H oranına sahiptir. Metan doğal gazın önemli bir bileşeni olduğu için doğal gazın C/H oranı, metanın bileşimine çok benzerdir (Jacob, 2013).



Şekil 4: Hidrokarbon Kaynaklarının Ve Bazı Ürünlerin C/H Atom Oranları.

Petrol

Ham petrol, dünya çapında tortul kayalarda oluşan, gaz, sıvı ve katı halinde hidrokarbon bileşiklerinin karmaşık bir karışımıdır. Ham petrolün önemli bir kısmı; alkan, doymuş halkalı ve aromatiklerden oluşur. Hem doğrusal hem de dallanmış alkanlar mevcuttur. Benzin uygulamalarında lineer alkanlar dallı alkanlardan çok daha az değerli iken, dizel yakıtta doğrusal alkanlar arzu edilmektedir. Ham petrolün elementel bileşimi, Tablo 7' te gösterildiği gibi oldukça dar bir aralıkta değişmektedir (Hill vd., 2007).

Tablo 7. Ham petrolün elementel bileşimi (ağırlıkça)

Element	Bileşim aralığı (wt, %)
C	83–87
H	10–14
N	0.2–3
O	0.05–1.5
S	0.05–6
Eser metaller	< 0.1

İlk bakışta bu değişimler küçük gibi görünse de organik kimyasalların üretimi için ham petrolün (ve beraberinde doğal gazın) bir hammadde olarak kullanımı, 1930'larda petrol-kaynaklı hidrokarbonların öncelikle kimya endüstrisi için nispeten önemli bir hammadde olarak kabul edildiği ABD'de başlamıştır. Kuzey Amerika şirketleri, yüksek oktanlı havacılık yakıtı için aromatiklerin üretimine yönelik tesisler inşa ettikleri anda, petrokimya olarak bilinen bu endüstrisi II. Dünya Savaşı'nda daha da artmıştır. Avrupa'da kömürden ham petrole geçiş ancak II. Dünya Savaşı'nın sonunda gerçekleşmiş olup Japonya'da ise bu geçiş 1950'lerde gerçekleşmiştir. Ham petrolün bileşimi doğal gazdan çok daha karmaşıktır, basit molekül formülüne sahip tek tip bir madde değildir.

Otomobilin icadı, dikkatleri birincil rafineri ürünleri olan benzin ve dizele kaydırmıştır. ABD, Avrupa ve Japonya'da üretim birimleri çoğalmıştır. Teknolojik gelişmelerin yavaşladığı ve uluslararası rekabetin arttığı 1980'lerde, gelişmiş ülkelerdeki kimya endüstrisi daha olgun bir aşamaya girmiştir. Birçok petrokimya prosesi daha ileri düzeyde iyileştirme sınırına ulaşmaya başlamış, bu nedenle araştırmalar, katma değeri yüksek kimyasallara odaklanmıştır (Spitz, 2003).

Kömür

Birçok bilim adamı kömürün yapısından çok etkilenmiş ve onu aydınlatmak için çok çaba harcamışlardır. Kömürün yapısı ve kalitesi, yaşına ve oluştuğu şartlara bağlıdır. Ham petrol ve doğal gazın aksine, kömürün bileşimi geniş bir aralıkta değişmektedir (Tablo 8) (Jacob, 2003). Kömür yapısındaki inorganiklerin miktarı %1 ila 25 arasında değişmektedir. Yüksek C/H oranı, kömürün önemli bir bölümünün karmaşık polisiklik aromatik halkalardan oluştuğunu göstermektedir.

Tablo 8: Kömürdeki Organik Maddenin Element Bileşimi.

Element	Bileşim aralığı (% w/w)
C	60–95
H	2–6
N	0.1–2
O	2–30
S	0.3–13

Biyokütle

İstenilen sürdürülebilirlik açısından, petrol ve diğer fosil yakıtlara olan bağımlılığı azaltmak için artan bir küresel zorunluluk söz konusudur. Bu anlamda biyokütle; enerji, yakıt ve kimyasal madde üretimi için sürdürülebilir bir gelişme sağlamakta olup fosil yakıtlara benzer şekilde, kimya endüstrisi için hammadde olarak da kullanılabilir. Biyokütle, bir fotosentez ürünüdür. Biyokütle enerjisi, üretim teknolojileri devreye alınmasına bağlı olarak üretilecek katı, sıvı ve gaz biyoyakıtlar, fosil yakıt tüketen mevcut enerji yapılarında ya olduğu gibi ya da küçük değişikliklerle kullanılabilir. Bu durum, mevcut yapının tümünden tasfiye edilmesini zorunlu kılan teknolojilerle karşılaştırıldığında, biyokütle enerjisinin ekonomik olarak daha avantajlı ve kısa vadede etkili bir çözüm olduğunu ortaya koymaktadır. Biyokütle enerjisinin başka bir

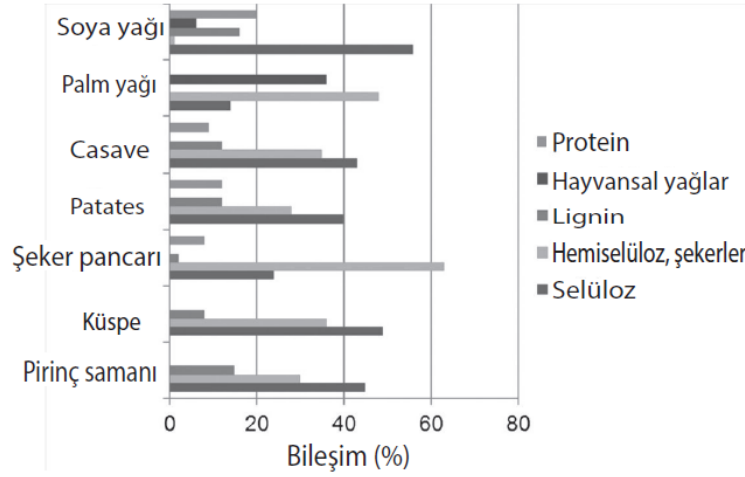
avantajı da Türkiye'nin tarım ve sanayi altyapısına uygun süreçlere sahip olmasıdır (Işık ve Yavuz, 2022; Bayraç ve Özarslan, 2018).

Güneşin dünyaya ulaşan enerji akışı yaklaşık 1 kW/ m² dir. Bu değer dört milyon EJ/yıl miktarına dönüşmektedir. Bu fotonların %0,1' lik düzeyi fotosentez için tutulur, bu da 4000 EJ /yıl enerji üretimi ile sonuçlanır. Tablo 9'da bu değer mevcut enerji tüketimi (440 kJ/yıl) ve fosil yakıtların tüketim verileri ve mevcut biyokütle kullanımı ile karşılaştırılmaktadır. Dünya toplam enerji tüketiminin %14'ünü biyokütle enerjisi karşılamaktadır. Bunun %4'ü işlenmiş bitkisel yağlar, %22'si biyodizel ve %74'ü etanol'den oluşmaktadır. Dünya biyokütle enerjisi üretiminde, ABD %46 ile ilk sırayı alırken bunu %24 ile Brezilya izlemektedir (Karagöl ve Tavas, 2017: 18). Dolayısıyla, dünya çapında mevcut enerji tüketimi, üretilen biyokütlenin yaklaşık %10' una karşılık gelmektedir. 2050 yılında bu rakamın %40'a çıkması bekleniyor. Birçok araştırma grubu biyokütle üretimindeki artış potansiyelini değerlendirmiştir (Ladanai and Vinterback, 2009). Bu çalışmalar, atık akımlarının oldukça büyük ancak yeterli olmadığını ve biyokütle üretimi için tarımsal metodolojinin eleştirel olarak değerlendirilmesi gerektiğini göstermektedir.

Tablo 9: Fotosentez ile Enerji Üretiminin Mevcut ve Gelecekteki Tüketimi (Jacob, 2013).

	Enerji akışı		Yorumlar	Yıllık rezerv (R/P)
	TW	EJ/yıl		
Dünyaya ulaşan radyasyon	125000	4000000	1kW/m ²	sürdürülebilir
Doğal fotosentez	130	4000		sürdürülebilir
Enerji tüketimi (2005)	14	440		
Biyokütle	1.5	50	genelde yemek pişirme, ısıtma	sürdürülebilir
Kömür	4.4	140		190
Petrol	5.2	170		42
Doğal gaz	3.6	110		63
Enerji tüketimi (2050 tahmini)	49	1550	2005'in 3.5 katı	

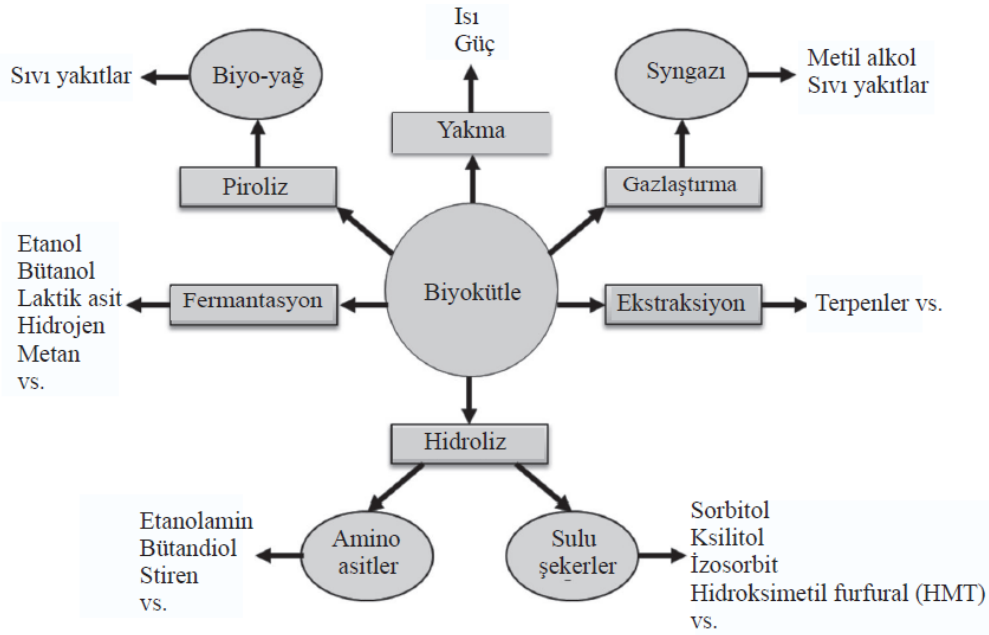
Basit bir dille, biyokütle üç gruba ayrılabilir, yani sıvı ve katı yağlar, şekerler ve lignoselülozik biyokütle. Lignoselülozik biyokütle, esas olarak üç bileşenden oluşur: selüloz (ağırlıkça %35-50), hemiselüloz (ağırlıkça %15-25) ve lignin (ağırlıkça %15-30). Bitkisel yağlar, proteinler, farklı ekstraktif ürünler ve küller, lignoselülozik biyokütle yapısının geri kalanını oluşturmaktadır. Selüloz, dünyadaki en fazla bulunan doğal organik polimerdir ve büyük ölçüde kristalin bir yapıya sahiptir. Hemiselüloz, bir karbonhidrat iskeleti içerdiği için kimyasal olarak selüloza benzerdir. Bununla birlikte, hemiselüloz, rastgele ve dallı yapısı nedeniyle amorf bir yapıdadır. Ayrıca selülozdan daha karmaşık bir bileşime sahiptir. Farklı besinlerin % bileşimleri Şekil 5'te karşılaştırılmaktadır. İkinci nesil tesisler, nişasta ve şeker yerine, saman ve küspe (şeker üretiminden gelen lifli kalıntı) gibi artık bitki türlerini işlemektedir. Örnek olarak, şeker kamışının işlenmesinde, şeker fabrikalarında önce şekerleri alınır ve kalan küspe, fabrikalarda kullanılan elektrik ve ısı enerjisini sağlamak için birincil yakıt kaynağı olarak kullanılır.



Şekil 5: Bazı Önemli Lignoselülozik Ürünlerin Bileşimi (Brehmer vd., 2009).

Biyokütle Dönüşüm Prosesleri

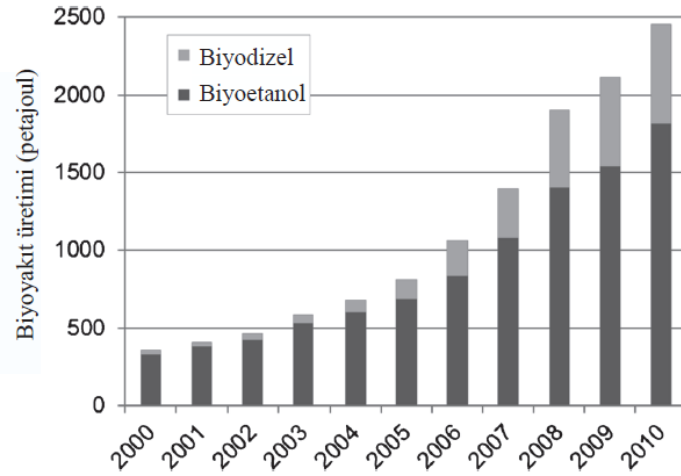
Biyokütle en eski enerji kaynağıdır ve şu anda toplam enerji talebinin yaklaşık % 10' unu sağlamaktadır. Geleneksel olarak, ısıtma ve pişirme amaçlı kullanılan odunumsu yakıt biyokütle, biyoenerjinin ana kaynağıdır, ancak sıvı biyoyakıt üretimi son on yılda hızlı bir büyüme göstermiştir. Ham petrole benzer şekilde, biyokütle birkaç yöntemle işlenebilir. Şekil 6, biyokütle dönüşümü için farklı yaklaşımları ve prosesleri gösteren bir genel bakış sunmaktadır (Sanders vd., 2012). Biyokütle, stokiyometrik miktarın altındaki oksijen varlığında yüksek sıcaklıkta gazlaştırılabilir ve üretilen sentez gazı, örneğin metanol ve farklı ürünler içeren açılarından işlenebilir (Puig-Arnau vd., 2010).



Şekil 6: Biyokütle Dönüşüm Proseslerine Ait Yöntemler ve Ürünler.

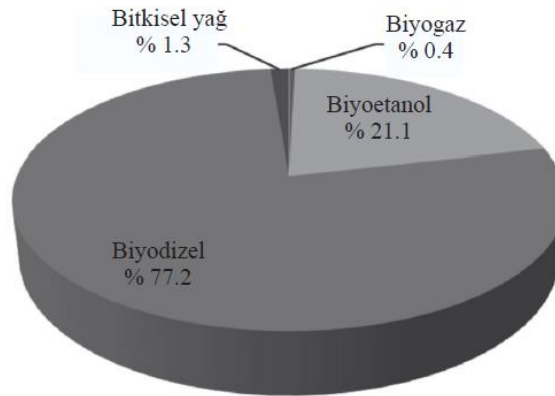
Biyokütle dönüştürme proseslerinin tümü petrol için geçerli olan proseslere benzemez. Tamamen farklı yaklaşımlar ile kendilerini göstermektedir. Oldukça fonksiyonel olan yapı, kapsamlı bir biyoteknoloji endüstrisi ile sonuçlanmış olup en önemli proses, şeker kamışı ve mısırdan elde edilen şekerlerden, fermantasyon yolu ile etanol üretimidir. Biyokütle dönüştürme prosesleri; yanma, gazlaştırma ve piroliz gibi yüksek sıcaklıklı termokimyasal proseslerden, hidroliz ve fermantasyon gibi daha hafif sıvı fazlı (biyo) kimyasal proseslere kadar değişmektedir. Biyoyakıt teknolojisi artan bir şekilde büyümektedir; Şekil 7,

küresel eğilimi göstermektedir. Önemli biyoyakıtlar; biyoetanol ve biyodizeldir. Biyoetanol daha fazla öneme sahiptir, ancak biyodizel Avrupa Birliği'nde (AB) en yaygın biyoyakıttır (Şekil 8).



Şekil 7: Yıllara Göre Biyoyakıt Üretimi (Lamers vd., 2011).

Biyoetanol önce benzin için oksijen içeren bir katkı maddesi olarak ve daha sonra da başta Brezilya, Amerika Birleşik Devletleri, Kanada ve bazı Avrupa ülkelerinde birincil taşıt yakıtı olarak kullanılmıştır. Biyoetanol, benzinle daha kolay karışan ve yüksek oktan sayısına sahip (118) olan etil tert-butil eter (ETBE) üretimi için bir hammadde olarak da kullanılabilir.



Şekil 8: AB’de Biyoyakıt Tüketim Türüne Göre Dağılımı (Lamers vd., 2011).

Tablo 10, biyoyakıt üretimi için kullanılan farklı teknolojileri göstermektedir. Biyoetanol ve biyodizel üretmek için mevcut ticari teknolojiler, kolayca dönüştürülebilen gıda mahsullerine dayanmaktadır. En büyük dezavantajı, gıda tedarikçileri ile direkt rekabet içinde olmasıdır.

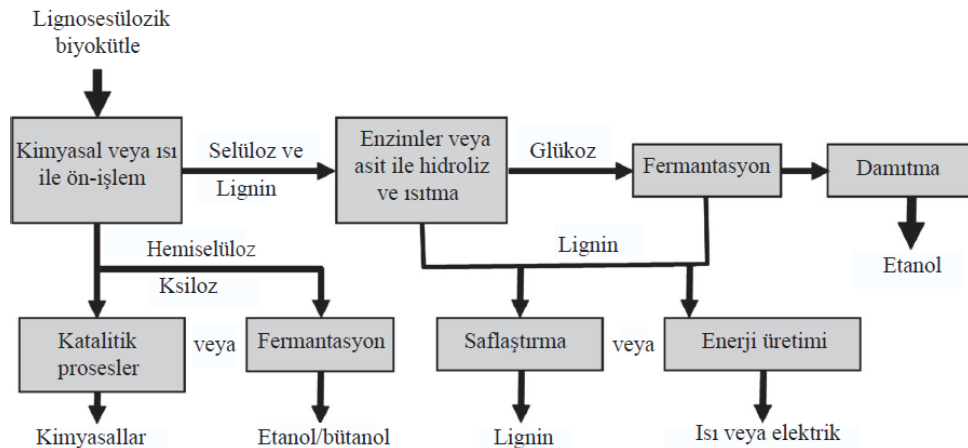
Tablo 10: Biyoyakıt Üretiminde Kullanılan Teknolojiler (IEA, 2011)

Biyoyakıt	Hammadde	Proses	Gelişim aşaması
Biyoetanol	Şeker ve nişasta ürünleri Lignoselülozik biyokütle	Hidroliz ve fermentasyon Ön-muamele, hidroliz ve fermentasyon	Ticari Gösterim
Biyodizel (FAME)	Bitkisel yağlar, hayv. yağlar	Transesterleştirme	Ticari
Yeşil dizel	Bitkisel yağlar	Transesterleştirme	Temel ve uygulamalı R&D
BTL ^a dizel	Lignoselülozik biyokütle	Hidro-muamele	İlki, Ticari
Biyo-DME ^c	Lignoselülozik biyokütle	Gazlaştırma + FT ^b	Gösterim
Biyo-DME	Lignoselülozik biyokütle	Gazlaştırma + metanol sentezi	İlki, Ticari
Biyo-DME	Biyoetanol	Metanol dehidrasyonu	Gösterim
Biyo-DME	Şeker ve nişasta ürünleri	Hidroliz ve fermentasyon	İlki, Ticari
Biyo-DME	Lignoselülozik biyokütle	Ön-muamele, hidroliz ve fermentasyon	Gösterim
Farklı Ürünler	Lignoselülozik biyokütle Şeker ve nişasta ürünleri	Piroliz (Ön-muamele), hidroliz ve kimyasal dönüşüm	Temel ve uygulamalı R&D Temel ve uygulamalı R&D
Biyogaz/Biyoetan Hidrojen	Organik atık Biyogaz	Anaerobik parçalama Buhar reformingi	Ticari Gösterim
	Lignoselülozik biyokütle	Gazlaştırma	Gösterim
	Farklı yeni yöntemler	Farklı	Temel ve uygulamalı R&D

^a Biyokütleden sıvılar.^b Fischer-Tropsch sentezi.^c Dimetil eter.

Biyoetanol ve Biyobütanol

Şu an biyoetanol, yaklaşık % 75'lik bir düzeyde, gıda ürünleri olan şeker kamışı, şeker pancarı ve melas olmak üzere şeker mahsullerinden üretilmektedir; geri kalanı ise esas olarak mısırdan üretilmektedir. Biyoetanol, mayalara benzer mikroorganizmaların kullanımı ile şekerlerin fermentasyonu yoluyla üretilmektedir. Yapının fermentasyona uygun olması şartıyla, bu proses farklı hammaddelere uygulanabilir. Lignoselülozik biyokütle için, teknoloji daha karmaşıktır (Şekil 9). Farklı kimyasallar ve lignin gibi birçok yan ürün ve ısı veya elektrik de üretilebilir (Stephen, 2012).

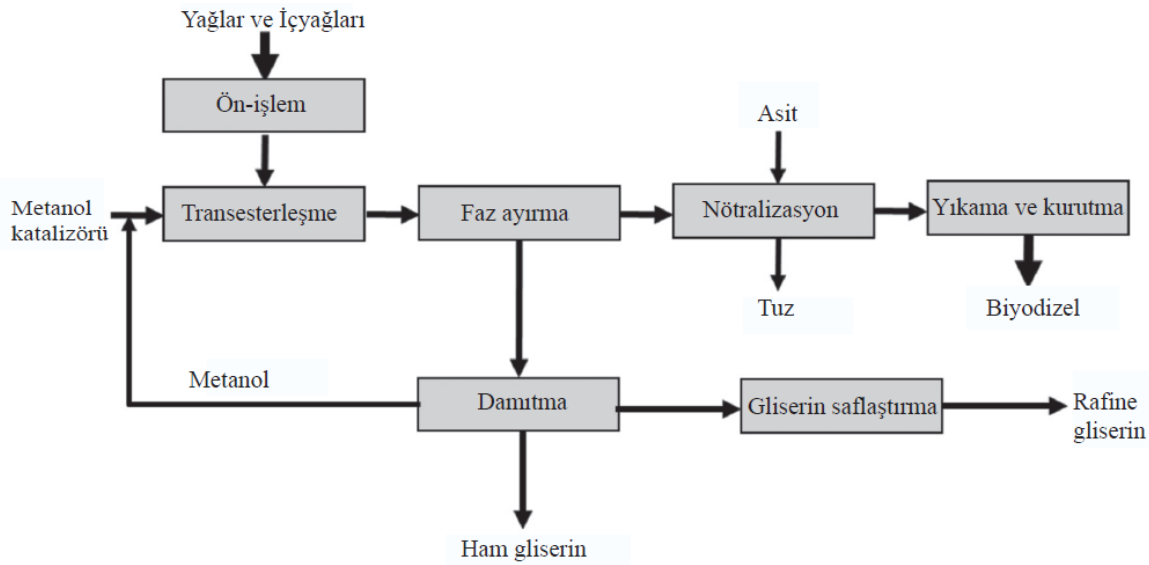
**Şekil 9: Lignoselülozik Biyokütleden Biyokimyasal Olarak Etil Alkol Üretimi.**

Biyobütanolün bir taşıt yakıtı olarak kullanımına doğru artan bir ilgi vardır. Bütanol, su kirliliğini daha iyi tolere eder, etanolden daha az korozyiftir, daha yüksek enerji içeriğine sahip olup benzin için kullanılan boru hatları yoluyla dağıtımı daha uygundur. Modifiye edilmemiş benzinli motorlarda, benzin ile % 85 lik bütanol karışımları kullanılabilir.

Dizel Tipi Biyoyakıtlar

Biyodizel, yağ asitlerinin (FAME'ler ve FAEE'ler) metil veya etil esterlerin bir karışımıdır. Ester grubu, dizel-biyodizel karışımlarının oksijen içeriğini ve geleneksel fosil yakıt esaslı dizelin yanma verimliliğini artırmaktadır. Biyodizel, metanol veya etanol gibi düşük molekül ağırlıklı alkollere sahip bitkisel yağların katalitik transesterleştirilmesi yöntemi ile üretilir (Helwani vd., 2009; Murzin vd., 2012). Avrupa'da en çok kullanılan bitkisel yağlar; kolza tohumu, soya fasulyesi ve ayçiçeği yağlarıdır. Diğer yandan, palmiye yağı, Malezya ve Tayland gibi tropik ülkelerde biyodizel üretimi için mükemmel bir hammadde olarak kabul edilmektedir. Tercih edilen (homojen) katalizörler, sodyum hidroksit (NaOH) ve sodyum metoksitdir (NaOCH₃). Reaksiyon, asitler tarafından da katalize edilebilir, ancak asitler çok daha az aktiftir.

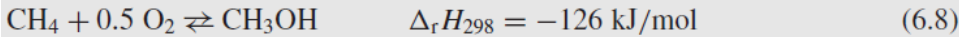
Şekil 10, bazik katalizör eşliğinde biyodizel üretimi için basitleştirilmiş bir blok diyagramını göstermektedir. Katalizör daha sonra bir asit (örneğin hidroklorik asit) ile nötralize edilir, az miktarda yan ürün üzmek için yıkama ve kurutma sonrası kullanıma hazır bir biyodizel elde edilir.



Şekil 10: Bir Bazik Katalizör Eşliğinde Biyodizel Üretimi

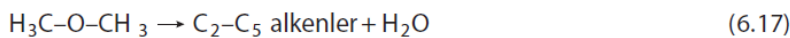
Metil Alkol ve Benzin Eldesi (MTG):

Enerji sektöründe giderek daha fazla kullanılmakta olan metil alkol (metanol), bir çözücü veya bir ara ürün olarak kullanılmaktadır. Sentez gazından metanol üretimi, katalitik ortamda yüksek basınç ve sıcaklıkta büyük ölçekli bir prosestir. Reaksiyon şu şekildedir:



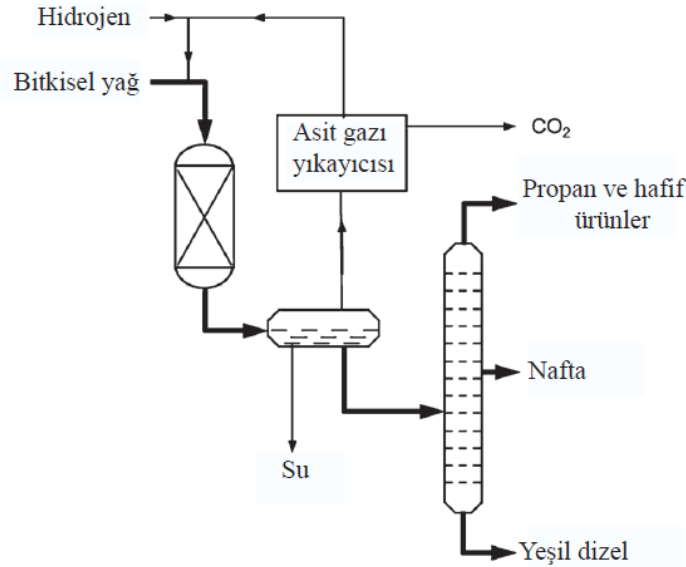
Muhteşem bir proses olan bu metanol sentezi, buhar reformingi proses ile karşılaştırıldığında, prensip olarak oldukça verimli bir yöntemdir. Ayrıca, sera etkisinin azaltılmasına da gerçek bir katkı sağlamaktadır.

MTG prosesi, metanolü, daha sonraki bir proseste benzin-aralığındaki hidrokarbonları hafif alkenlere dönüştürür. Mekanizma (Bechthold, 2008) biraz karmaşık olup reaksiyonlar aşağıda verilmiştir:



Yeşil Dizel

Transesterifikasyona ait alternatif bir yöntem, bitkisel yağların katalitik hidrodeoksijenasyonudur (hidrojen ekleyerek oksijen giderme) (Cherubini, 2010; Kalnes vd., 2007). Birincil ürün, yeşil dizel, dallanmış alkanlardan oluşan bir dizel fraksiyonudur. Yeşil dizel moleküllerinin moleküler yapısı, geleneksel petrol-türevli dizel moleküllerinden ayırt edilemez. Yan ürün olarak karbonlu oksitler, su, propan ve naftadır. Şekil 11, Yeşil dizel üretimi için basitleştirilmiş bir akış şemasını göstermektedir. Bitkisel yağ, taze ve sirküle edilmiş hidrojen ile birleştirilir ve katalitik reaktöre beslenir, burada dallı-alkan bakımından zengin bir dizel yakıtı dönüştürülür. Oksijeni giderilmiş sıvı ürün daha sonra, az miktarda hafif yakıt yan-ürünlerini uzaklaştırmak için fraksiyonlarına ayrıştırılır.



Şekil 11: Yeşil Dizel Üretimi İçin UOP / Eni Ecofining Prosesinin Basitleştirilmiş Akış Şeması.

Tablo 11, yeşil dizel ile ham petrolden üretilen ultra-düşük-kükürtlü dizel ve biyodizelin özelliklerini karşılaştırmaktadır. Bu yöntemin ekonomik açıdan en önemli avantajlarından biri, şu anki ekipmanın kullanılması ile biyo-esaslı hammaddelerin rafinerilerde işlenebilmesi ve böylece sermaye maliyetlerinin en aza indirilmesidir (Choudhary and Phillips, 2011; Kalnes vd., 2007).

Tablo 11: 3 Farklı Tür Dizel Yakıt Özelliklerinin Karşılaştırılması

	Petrol-esaslı ultra-düşük-kükürt dizel	Biyodizel	Yeşil dizel
Oksijen (wt,%)	0	11	0
Sülfür (ppm)	< 10	< 1	< 1
Isıl değeri (MJ/kg)	43	38	44
Damıtma aralığı (K)	470-620	610-625	535-590
Setan sayısı	40	50-65	70- 90
Kararlılığı	İyi	Zayıf	İyi
CO ₂ emisyonu kg/MJ)	0.08	0.06	0.04

Değerlendirme

Modern dünya ekonomisi, karmaşık ve birbirine sıkı sıkıya bağlı bir ağıdır. Bu ağın temelini, üretimin ve tüketimin her aşamasında hayati rol oynayan enerji ve hammaddeler oluşturur. Sanayi Devrimi'nden bu yana, ülkelerin ekonomik refahı ve stratejik gücü, bu kaynaklara kesintisiz ve uygun maliyetli erişim yetenekleriyle doğrudan ilişkili olmuştur. Bu dinamik, uluslararası makro iktisadın temel inceleme alanlarından biridir ve

ekonomik büyümeden enflasyona, dış ticaret dengesinden jeopolitik ilişkilere kadar geniş bir yelpazede derin etkilere sahiptir. Günümüzde yaşanan enerji krizi, tedarik zinciri aksaklıkları ve jeopolitik gerilimler, bu bağımlılığın ne kadar kırılgan ve kritik olduğunu bir kez daha gözler önüne sermektedir. Ekonomik analiz, bir işletmeye yatırım yapan veya yapmayı düşünen yatırımcılar tarafından; işletmenin kazanma gücünün, yatırımın devamlılığının, güvenilirliğinin ve karlılık durumunun analiz edilmesidir. Potansiyel yatırımcılar için işletmenin mevcut ve gelecekteki karlılığı, dağıtacağı kar payları ve hisse senetlerinin değerindeki değişimler, büyük önem taşımaktadır. Gelir getirmesi beklenen projeye ekonomik analiz yöntemleri uygulanarak projenin gerçekleştirilip gerçekleştirilmeyeceğine karar verilir. Ayrıca alternatif projeler arasında daha uygun ve öncelikli olanı seçmek ve desteklemek içinde ekonomik analiz yöntemleri kullanılır. Son zamanlarda toplumsal farkındalıkların artması ve yatırımcıların duyarlılıklarındaki değişimler yatırım yapılacak projede ekonomik analizin yanında sosyal ve çevresel analizlerinde yapılmasını sağlamaktadır. Bu alanda firma, kamu, üniversite iş birlikleri ve Ar-ge faaliyetlerinin artırılması hem daha ucuz hem de daha verimli enerjinin üretilmesini sağlamaktadır.

Bir işletmeye yatırım yapan veya yapmayı düşünen yatırımcılar tarafından; işletmenin kazanma gücünün, yatırımın devamlılığının, güvenilirliğinin ve karlılık durumu ekonomik olarak analiz edilmelidir. Potansiyel yatırımcılar için işletmenin mevcut ve gelecekteki karlılığı, büyük önem taşımaktadır. Gelir getirmesi beklenen projelerin ekonomik analizleri yapılarak projenin gerçekleştirilip gerçekleştirilmeyeceğine karar verilir. Ayrıca alternatif projeler arasında daha uygun ve öncelikli olanı seçmek ve desteklemek içinde ekonomik analiz yöntemleri kullanılır.

SONUÇLAR

Dünya nüfusundaki hızlı artışa bağlı olarak, giderek artan enerji talebini karşılamak için kullanılan karbon esaslı yakıtlar, enerji güvenliği ve beraberindeki sorunların çözümünde çok önemli bir yere sahiptir. İklim değişikliğinden dolayı tarım sanayisini de teşvik etmekte olan biyoyakıtlara olan ilgi, günümüz dünyasında her geçen gün artmaktadır. Enerji, ekonomik büyümeye etki eden en önemli bir faktördür. Dolayısıyla ekonomik büyüme ve enerji arasındaki ilişkinin doğru bir şekilde kurulması bu çalışmanın katkısı ortaya koyacaktır. Nüfus artışı, sanayileşme, küreselleşme ve teknolojik gelişmelerin her geçen gün artması sonucu, enerji harcamalarının GSYİH içindeki payı da giderek artmaktadır. Bu çalışmada, karbon esaslı hammadde kaynaklı enerjisi kullanımının önemini vurgulamaktadır. Biyoyakıtlar, hem enerji taşıyıcısı hem de kimya endüstrisi için bir hammadde olarak yüksek bir potansiyele sahiptir. Bu tür hammaddelerden elde edilen enerji ve kullanımı, enerjide dışa olan bağımlılığı azaltacak ve enerji ithalat maliyetlerinde azalışlara da neden olacaktır. Karbon esaslı enerjiden daha fazla yararlanmak, uluslararası rekabete katılabilmek ve ekonomik açıdan gelişmiş düzeyi aşabilmek için bu potansiyelin en ideal şekilde kullanılması gerekmektedir. Tatbiki karbon esaslı hammaddeler içerisinde olan biyo esaslı ürünlerin modern yöntemlerle üretilmesi bu alana daha fazla katma değer katacaktır. Bunu gerçekleştirmek için ülkelerin enerji tarımını teşvik edici politikalarda daha optimum düzenlemelerin yapılması gerekmektedir.

Ar-Ge programlarında, biyokütle dönüşüm prosesleri için ekonomik değerlendirme önemli bir aşamadır. Genel olarak, fosil yakıtlarla karşılaştırıldığında, biyokütle, nispeten karmaşık bir prosesleme gerektiren karşılaştırmalı olarak nispeten ucuz bir besleme kombinasyonu ile karakterize edilmektedir ki bu da yüksek yatırım ve işletme maliyetlerine neden olmaktadır. Geleceğin enerji sistemleri büyük ihtimalle hibrit yaklaşım yani; biyokütle + yenilenebilir + yüksek verimli fosil teknolojilerinin olması muhtemeldir.

KAYNAKÇA

- Ladanai, S. and Vinterbäck, J. (2009) Global Potential of Sustainable Biomass for Energy, Report 013, SLU, Swedish University of Agricultural Sciences, Department of Energy and Technology, Uppsala, 1–32.
- Işık, S., & Yavuz, S. (2022). Biyokütleden elde edilen biyoyakıtlara genel bir bakış. *Avrupa Bilim ve Teknoloji Dergisi*, (34), 193-201.
- Spitz, P.H. (2003) *The Chemical Industry at the Millennium: Maturity, Restructuring and Globalization*. Chemical Heritage Press, Philadelphia.
- Cefic (2011) Facts and Figures 2011, The European Chemical Industry Council (Cefic), Brussels, pp. 1–51. Jacob A. M., Michiel M. and Annelies E. V. D., Chemical Process Technology, Delft University of Technology, The Netherlands, 2013.
- EÜAŞ, E. Ü. A. Ş. (2017). Elektrik Üretim Sektör Raporu.
- ÖZTÜRK, H. H. (2025). *Biyoyakıt Üretim Teknolojileri*. Akademisyen Kitabevi.
- Bayraç, H. N., & Özarslan, B. (2018). Biyokütle enerjisi ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin ampirik bir analizi: Türkiye örneği. *Yalova Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(17), 1-17. <https://iktisadadair.com.tr/kuresel-ticarete-enerji-ve-hammadde-bagimlilik-ekonomik-etkileri-ve-gelecek-perspektifleri/>
- IEA (2011) Technology Roadmap Biofuels for Transport. International Energy Agency, pp. 52. www.iea.org (last accessed 13 December 2012).
- Doroshenko, L., De Crescenzo, I., Mastroeni, L., & Mazzocchi, A. (2025). Geopolitical risks, critical materials and energy transition: Insights from wavelet analysis. *Resources Policy*, 108, 105666.
- Woodcock, K.E. and Gottlieb, M. (1994) Gas, natural. In: Kirk Othmer Encyclopedia of Chemical Technology, 4th edn, vol. 12 (eds J.I. Kroschwitz and M. Howe-Grant). John Wiley & Sons, Inc., New York, pp. 318–340.
- BP (1977) Our Industry; Petroleum, 5th edn. The British Petroleum Company, London.
- Hill, R.J., Jarvie, D.M., Zumberge, J., Henry, M., and Pollastro, R.M. (2007) Oil and gas geochemistry and petroleum systems of the Fort Worth Basin, AAPG Bulletin, 91, 445–473.
- Bullin, K.A. and Krouskop, P.E. (2009) Compositional variety complicates processing plans for US shale gas. *Oil & Gas Journal*, 107, 50–55.
- Fazlikeshteli, S., Vendrell, X., & Llorca, J. (2024). Catalytic partial oxidation of methane over bimetallic Ru–Ni supported on CeO₂ for syngas production. *international journal of hydrogen energy*, 51, 1494-1507.
- Brehmer, B., Boom, R.M., and Sanders, J. (2009) Maximum fossil fuel feedstock replacement potential of petrochemicals via biorefineries. *Chemical Engineering Research and Design*, 87, 1103–1119.
- Sanders, J.P.M., Clark, J.H., Harmsen, G.J., Heeres, H.J., Heijnen, J.J., Kersten, S.R.A., van Swaaij, W.P.M., and Moulijn, J.A. (2012) Process intensification in the future production of base chemicals from biomass. *Chemical Engineering and Processing*, 51, 117–136.
- Puig-Arnau, M., Bruno, J.C., and Coronas, A. (2010) Review and analysis of biomass gasification models. *Renewable Sustainable Energy Reviews*, 14, 2841–2851.
- IEA (2011) Technology Roadmap Biofuels for Transport. International Energy Agency, pp. 52. www.iea.org (last accessed 13 December 2012).
- Stephen, J.D., Mabee, W.E., and Saddler, J.N. (2012) Will second-generation ethanol be able to compete with first-generation ethanol? Opportunities for cost reduction. *Biofuels, Bioproducts and Biorefining* 6, 159–176.

- Helwani, Z., Othman, M.R., Aziz, N., Kim, J., and Fernando, W.J.N. (2009) Solid heterogeneous catalysts for transesterification of triglycerides with methanol: A review. *Applied Catalysis A*, **363**, 1–10.
- Murzin, D.Y., M^ˆaki-Arvela, P., and Simakova, I.L. (2012) Triglycerides and oils for biofuels, in Kirk-Othmer Encyclopedia of Chemical Technology, John Wiley & Sons, Inc.
- Bechthold, I., Bretz, K., Kabasci, S., Kopitzky, R., and Springer, A. (2008) Succinic acid: a new platform chemical for bio-based polymers from renewable resources. *Chemical Engineering & Technology*, 31, 647–654.
- Cherubini, F. (2010) The biorefinery concept: using biomass instead of oil for producing energy and chemicals. *Energy Conversion and Management*, 51, 1412–1421.
- Kalnes, T., Marker, T., and Shonnard, D.R. (2007) Green diesel: a second generation biofuel. *International Journal of Chemical Reactor Engineering*, 5, A48.
- Choudhary, T.V. and Phillips, C.B. (2011) Renewable fuels via catalytic hydrodeoxygenation. *Applied Catalysis A*, 397, 1–12.

JAPON MODERNLEŞMESİNDE OKSİDENTALİZM: KÜLTÜREL DİRENİŞ DİNAMİKLERİ BAĞLAMINDA HASMANE YAKLAŞIMLAR

Cengiz KILIÇ*

Semanur YILDIRIM**

ÖZET

En temel haliyle, Oksidentalizm ya da Garbiyatçılık Doğu'nun Batı karşısında "Biz" olarak tanımladığı kimlikler perspektifinden "Öteki"nin yani Batı'nın eleştirilmesi, anlamlandırılması ve sorgulanması amacıyla ortaya çıkan disiplindir. Batı kültürünün evrenselleştirme ve üstünlük çabaları kapsamında Doğu'nun duruşu Japonya'da halkı ayağa kaldırmış iktisadi, askeri olarak olmasa da, kültürel olarak haklı bir kapalı toplum halini almasına sebep olmuştur. Bu çalışma, Oksidentalizm'in Japon modernleşmesi bağlamında bir incelemesini, batı üzerindeki etkileri ile Oksidentalizm'in Doğu ve Batı düşüncesini Japon kimliği üzerinden değerlendirip, ilgili tartışmaların kültürel dinamiklerini irdeleyerek anlaşılmasına katkıda bulunmak amacıyla yapılmıştır. Japon modernleşmesi için oksidentalist bağlamda batı fikri nasıl değerlendirilir? Modern batı nasıl alt edilir? Sorularının cevaplarını arayan Japon toplumu için batı hegemonik, emperyalist, mekanik bir acımasızdır ve Japon toplumunun kutsal ruhu bunun üstesinden gelmelidir fakat aynı zamanda gelişmelidir de. *Meiji Restorasyonu ile başlayan modernleşme süreci, Japonya'yı yalnızca Batı'ya karşı savunmacı bir konumdan çıkaran bir dönüşüm değil, aynı zamanda onu Doğu adına alternatif bir kalkınma ve güç modeli üreten aktif bir özne haline getirmiştir.* Bu süreç, Japonya'nın Doğu'nun gelişme bayrağını taşımasına yol açmış ve Batılı güçler açısından yeni bir tehdit algısı yaratmıştır. Ancak Japonya açısından asıl mücadele, askeri olduğu kadar hatta ondan da önce değerler düzleminde verilen bir savaştır. Bu savaş, Japon modernleşmesinin ve oksidentalist bilincinin filizlendiği ilk tarihsel çatlağı temsil etmektedir.

Anahtar kelimeler: Oksidentalizm, Japon modernleşmesi, Batı, Doğu, Öteki, Japon Ruhu, Meiji, Modernleşme

GİRİŞ

Oksidentalizm, Doğu'nun Batı algısı ile ilgili bir kavram olup Batının Doğu algısını kırmayı hedefleyen bir yapıya sahiptir (Karabulut ve Biricik, 2017). Oksidentalizm kelimesinin kökeni Latince 'de "occido"dan gelmektedir. "occido" iniş, güneşin batışı anlamlarında kullanılmıştır. Sonradan bu kelime Fransızca 'ya geçmiş ve artık Fransızca bir kelimemiş gibi düşünülmüştür. Kelime "occidental" ve "izm" kelimelerinin birleşiminden ortaya çıkmıştır. "occident", Batı'yı "izm" ise onun bir bilim ya da doktrin olduğunu ifade etmekte kullanılmıştır (Çaycı, 2015. s.41). Oksidentalizm batı anlamı da taşıyan "occident" kelimesinden türetilmiş olup ülkemizdeki karşılığı Arapça "ğrb" kökünden gelen "garb", batı anlamından türetilen Garbiyatçılık olarak literatürde yerini almaktadır. Oksidentalizmin başlangıç kabul edildiği tarih, 1942'nin temmuz ayında Japonya'nın Kyoto şehrindeki konferanstır. Japon milliyetçilerine formüle edilmiş ve fakat 18. Yüzyıl alman romantizmi 19. Yüzyıl Panslavizm, 1930'ların Hitler faşizmi, İtalyan nasyonal sosyalizmi ve Stalinci komünizmin katkılarıyla bir kötü fikirler dizgesi biçiminde oluşmuş ve olgunlaşmıştır (Öztürk, 2006. s.44). Bu kötü fikirler dizgesine bir katkı olarak Ian Buruma ve Avishai Margalit oksidentalizmi "Batı'nın düşmanlarınca insanlık dışı resmedilişine biz Garbiyatçılık diyoruz" şeklinde tanımlanmıştı. Modern, gelişmiş, güçlü ve lider olan batı egzotik doğu toplumlarına ne yapmış olabilirdi? Batı, arzulanan ya da ulaşılmak istenen seviye

* Doç. Dr., Atatürk Üniversitesi, Edebiyat Fakültesi, ORCID: 0000-0003-1640-0132, Cengiz.kilic@atauni.edu.tr

** Y. Lisans Öğrencisi,

olarak, intikam alınacak hedef olarak ya da tamamen reddedilecek unsurların toplamı olarak görülmüştür (Acar, 2020. s.1241). Japonya ise batının bu denli kendini kusursuz göstermesinin karşısında, kendisinin gelişmemiş, barbar, egzotik, gösterilmesinin önüne geçmek için birtakım adımlar atmaya başlamıştır. Bu adımların en başında aslında Meiji döneminde yapılan restorasyonlar devamında, Meiji dönemi atılımlarını devam ettiren yöneticilerin ve onların yetiştirdiği askerlerinin hedeflerini kaybetmeden ve gelişim için çok kısa sayılabilecek bir zaman içerisinde Doğu toplumlarının örnek alacağı bir modernleşme sürecine girmiştir. Bu modernleşme sürecinde sancılı dönemlerde yaşanmış fakat sabır acı olsa da meyvesi tatlı olduğundan beklemeye ve direnmeye değer bir mücadele içinde olmak Japon toplumları için kutsal bir görev niteliğinde görülmekteydi. Japonya’da gelişme sürecinin başlangıcı olarak sayılan Meiji döneminden (1868-1912) öncesinde Yaklaşık iki yüz elli yıllık Edo Dönemi’nin (1603-1868) sonlarında ülkenin genel durumunda herhangi bir değişiklik olmadan Japonya tamamıyla kapalı bir toplum olarak varlığını sürdürmekteydi. Batı dünyası bu süreçte gelişimini sürdürürken, Edo döneminde Japonya’da yabancıların ülkeye girişi ve Japon vatandaşlarının yurtdışına çıkışı yasaklanmış; dış ticaret ise yalnızca Nagazaki’deki Dejima Adası üzerinden Hollanda ve Çin ile sınırlı tutulmuştu. Toplumda katı bir tabakalaşma bulunmakta ve ülkenin yönetimini samuraylar yani askeri sınıf, tabakanın en üst basamağı olarak bulunuyorlardı. Toplumsal bir hareketliliğe izin verilmiyor böylece tabakalaşma sürdürülüyordu. Dışarıya tamamen kapalı bir toplum olduğundan dışarıdan gelecek herhangi gelişme kabul edilemez sayılıp yalnızca Japon ruhunu yüceltecek olan, geleneksel Japon sanatları, edebiyatı, ulusal kültürel yapılar ön plana çıkarılmış, Hristiyanlık batı etkisinde ortaya çıkan bir din olarak sayıldığından 1614’te yasaklanmış ve 16. Yüzyılın sonlarına doğru bazı Hristiyan misyonerler, Japonya’yı sömürge ticaretine açmak için eylemde bulunsalar da Japonya, sömürge olmamak için direniş göstermiştir. Japonya’da misyonerlik yasaklanmış Hristiyanlığın yayılmasına izin verilmemiştir kötü örnek olacağı düşüncesiyle ülkedeki yabancı tüccarlar tutuklanmış ve yüzlerce papaz öldürülmüştür. Bütün misyonerler kovulduktan sonra, batının açgözlü gemilerine yasaklanmış, Japonya’nın kapıları kapanmıştır. Bu olaylar devam ederken yöneticiler ve Hristiyanlık yerine geleneksel inançlardan Şintoizm ile Konfüçyüsçülük’e geçişi teşvik etmiştir. Fakat uslanmayan batı gözlerini Japonya’dan ayıramamış olacak ki, Temmuz 1853’te Amerikan donanmasının subayı Komodor Matthew Perry Japon Takımadasının kıyıları önünde belirip en yüksek makamlar tarafından kabul edilmeyi talep ettiğinde bu savaşın henüz bitmediği Japonlar tarafından anlaşılmıştır. Perry, bu makamlara ABD başkanının “büyük ve iyi dostu” Japon imparatoruna hitaben yazdığı resmi mektubu teslim etmek istiyordu (Maalouf, 2022, s.21). Gösterişli fakat nazik bir dille yazılmış olan bu mektup sonrasında istediğini alamayan Komodor Perry donanmasını alarak geri dönmek durumunda kalmış olsa da tekrar geri dönecekti. Şogunlar dünyadaki seslerin uyruklarının kulaklarına ulaşmasını daha ne kadar engelleyebilirlerdi? Samurayların en üst, tüccarların ise en alt basamakta yer aldıkları toplumsal hiyerarşiyi daha ne kadar sürdürebilirlerdi? (Maalouf, 2022, s.23). İmparator Tokugawa birkaç yıl daha devam eden bu istikrarsız yönetimi sürdürmeye devam etse de yabancı düşmanı çeteler yüzünden çıkan ülke iç savaşlar Edo döneminin sona ermesine sebep oldu ve böylelikle “aydınlanmış yönetim” olan Meiji dönemi başlamış oldu. Japonya Meiji dönemi boyunca ve dönemin devamında modern Japonya doğu için ilham kaynağı, gıpta edilecek bir ülke şeklini aldı. Kısa sürede kaybedilen zamanı telafi edip Batı toplumlarına ulaşmak, batının bildiklerini öğrenmek için dünyanın önemli merkezlerine adamlarını gönderdi. Amaçları “Wakon Yosai” yani batının tekniğini alıp Japon ruhunu yaşatarak yeni bir düzen kurmaktır. Batının bireyci, bencil görüşü, Konfüçyüsçü düşünce ile bağdaşmıyordu bu yüzden geleneğin korunması gerekiyordu. Japonya, Batı’nın kültür hegemonyasına karşı direnç gösterilmeliydi. Amacı ilk olarak, batılı ülkelerinin boyunduruğundan sıyrılarak onlarla eşit hale gelmek ve hatta batılı ülkelere daha ileride konuma yerleşmekti. Nitekim hedefinin bir kısmı gerçekleşti, Japonya gerilikten moderniteye geçiş yaptı. İşin ciddi oksidentalizm boyutu kendini II. Dünya Savaşı sırasında gösterecek, Kyoto’da yapılacak bir konferans bunun kanıtı olacaktı. Japonya’nın elinde bulundurduğu toprakları vermemesi için ABD’nin savaşın dışında kalması gerekiyordu, bu yüzden 7 Aralık 1941’de Pearl

Harbor' daki Amerikan donamasına Japonların kutsal kamikazeleri ile ölüm dalışı yaparak yerle bir etmiştir. Bugün bile Tokkantai harekâtlarını Japon kültürünün sert ama ayrılmaz bir parçası, eski savaşçı yasalarının bir yansıması, garip bir şekilde Japonluk sayılan estetik bir fikir olarak gönüllü ölüm olduğunu düşünmektedirler. Genç erkeklerin imparator uğruna kiraz çiçekleri ya da dağılan bir kristal gibi ölmeleri kültü bu yeni kisveye bürünmenin bir parçasıydı (Buruma ve Margalit, 2004, s.54). Kamikaze pilotları vatansever ve ideolojik olarak kendilerini ülkelerine adanmış olan eğitilmiş gençlerdi. Bu genç vatanseverler batıyı emperyalist, putperest, materyalist, bireyci, aşağılık bir toplum olarak görmekteydiler. Batı bir gelişme modeli olabilirdi evet ama aynı zamanda bir tehditti de. Bu tehdidin ortadan kaldırılması gerekmekteydi bu sebeple Pearl Harbor saldırısının yedi ay sonrasında bir konferans düzenlendi. Temmuz 1942'de önde gelen bir grup Japon eleştirmen, düşünür, akademisyen ve yazar, "modernin üstesinden nasıl gelineceği" (kindai no chokoku) sorusunu ve savaşın ulus için anlamını tartışmak üzere çok sıcak bir yaz günü olarak tanımlanan bir dönemde eski imparatorluk başkenti Kyoto'da bir araya geldi. Sempozyumun amacı modern olanın üstesinden nasıl gelineceği soruna kesin bir çözüm getirmek değil, Japonya'nın modernleşme deneyimi ışığında savaşın anlamını araştırmaktı (Harootyan, 2000, s.34). Modernitenin "ruhumuzu" zayıflatıp bozması, hastalığın bedene saldırıp onu harap etmesine benzemektedir. Modern uygarlığın yol açtığı hastalık, sempozyumun tüm katılımcılarının tartışma sırasında bulmaya söz verdiği uygun bir tıbbi tedaviyi gerektiriyordu. Konferansta "Bugün yürüttüğümüz savaş dışsal olarak Anglo-Amerikan gücünün devrilmesidir, ancak içsel olarak modern uygarlıkla dolu bir ruh için temel tıbbi tedaviyi bulmayı içerir." konuşmaları geçiyor, Japon düşünürler doktoru olacakları bu hastalığın derinlemesine incelemesini yapıyorlardı. Japonya için Batı tasviri aslında daha çok Amerika olarak anlam bulduğu için öncelikle Amerika ikincil olarak Avrupa ülkeleri dikkatle incelenmeliydi. Batılılaşma Japon ruhunu hasta eden bir düşüncedir Japon toplumuna göre batıya ait olan şeyler şehirleşme, kapitalizm, kolonyalizm, liberalizm Japon kanını lekeleyecek şeylerdi ve kabul edilemezdi. Japon entelektüeli hazımsızlığın mustarıptı sanki. Batı uygarlığı çok çabuk yutulmuştu. Kyoto'da toplanan o yazar, düşünür takımının tarihi geri çevirme tartışmalarının bir nedeni de bir bakıma buydu; hem modern olup, hem idealize edilmiş manevi geçmişlerine dönmek istemekteydiler (Buruma ve Margalit, 2004). Meiji Restorasyonu bu kültürü hevesle ithal ederken, Japonya'daki birleşik dünya görüşünü bölme ve Japonlar benliğinin ihtiyaçlarıyla ilgilenmeye başladığında giderilemeyecek bir çatışmaya yol açma riski taşıyan "bilgi ayrımı" nı da gemiye aldı (Harootyan, 2000). Batı uzmanlaşmaya devam etmekte ve uzmanlaşmanın uzantısı olarak her şeyi parçalamaya başlamaktadır. Bu parçalama "bilginin giderek uzmanlaşması" olarak nitelendirilmekteydi. Bilginin uzmanlaşması ve modern öncesi tüm çağlardan ayıran onu rasyonaliteye bağlayan ve ayırt edici özelliğiyle iş bölümü ile bağlantılıydı. Bölünmüş bir bilginin üretmeyi başardığı şey, sürekli değişen sonsuz bir kısmi temsillerden oluşuyor olmasıydı. Örneğin tıpta, dinde, kültürde, edebiyatta, fende ve daha sayılamayacak birçok bilim dalında yeni alt bilim dalları oluşturmakta, bu alt bilim dallarını parçalamakta ve her bir alt dal için ayrı ayrı uzmanlaşmaktadır. Bu parçalama en sonunda geleneğin, kültürün parçalanmasına sebep olacaktır ve Japon toplumu bunu kabul edilemez bir yoldan çıkış olarak nitelendirmektedir ve Nishitani bunu geri döndürülemeyecek bir "iniş" olarak tanımlamaktadır. Batının kültürel bütünlükten yoksun olmasının ve bu başarısızlığını bütünlüğün kaybolmasına, işin aşırı farklılaşmasına ve uzmanların çoğalmasına bağladılar Bilginin uzmanlaşmasıyla iş bölümünün ortaya çıkması parçalara ayrılmış bir dünyanın oluşmasına sebep olmuş ve batı dünyanın maneviyatını bozmuştur. Bu görüşün geçmişe dayanan kökenleri, 20. Yüzyılda Japonya'nın sayılı gelişmiş ülkeler konumuna gelmesinde belirleyici rol oynayan Meiji Dönemi'ne kadar uzamaktadır. Batıdan alınan teknolojinin ve batıya karşı eleştirilerin, oksidental bir bakışla Japonya'nın modernleşme sürecine, kendi kültürel kimliğini koruyarak yön vermesine zemin hazırlamıştır.

MEİJİ DÖNEMİ ‘NE GENEL BAKIŞ: GELENEKTEN MODERNİZME BİR KÖPRÜ

Meiji dönemi Japon modernleşmesi için en önemli dönemlerden biri olup bu dönem toplumun kapalı bir toplumdaki gelişime olabildiğince açık bir toplum haline geçmesi tarihsel olarak oldukça önemlidir. Meiji dönemi öncesinde Edo döneminde Japonya kendini tamamen kapalı bir toplum haline çekmiş, bir tecrit politikası uygularken batılı hiçbir değerini ya da batıya ait herhangi bir şeyin ülke içerisine girmesine müsaade etmemiştir. Bu durum o dönemki Japon toplumunun yenilikten korkan ve batıya karşı, batınının daha sonra “aşırı” olarak nitelendireceği düşmanca bir tavır aldığı görülmektedir. Meiji dönemi Japonların “gelişmiş ve ileri, aydınlanmış” bir yapıya sahip olacakları ve batılı güçlere kafa tutacakları bir döneme girmesinin, gelenekselden modernizme geçişte bir köprü niteliği oluşturmaktadır. Tönnies’in cemaat (Gemeinschaft) kavramı Japonya’nın Meiji dönemi öncesindeki durumu için aslında en uygun kavramlardan biri olacaktır. Daha çok geleneksel, bir toplum olan Japonya kapalı, duygusal, organik bir toplum olarak bulunurken, modernleşme sonrasında cemiyete (Gessellschaft) yani modern devlet, anayasal bağlılık, teknoloji ve modernleşmede akılcılığa odaklanmaktadır. Bu iki kavram Tönnies için birbiriyle karşıt durumlar içerisinde olup ve Edo dönemiyle Meiji Döneminin birbirinden ne kadar farklı olduğunu da göstermektedir. Burada cemiyet aynı zamanda Batı toplumlarını da nitelendirmektedir. Meiji Restorasyondan önce Japonya sistemli, oturmuş, zengin bir feodal topluma ve yüksek katı bir medeni kültüre sahipti. Halk, savaşçı bir sınıf olan samuraylar tarafından yönetiliyordu. Samuraylar tüm çiftçi, üretici ve tüccar zümresinin yönetimine hâkimdi. Samuraylar ülke yönetimini aralarında bölüşmüş olan, derebeyi olarak tanımlayabileceğimiz ‘daimyo’lara, Daimyo’lara da ülke yönetiminin en üst mertebesi olan Şogun’a bağlıydılar (Togo, 2005). 1603’ten 1868 yıllarını kapsayan bu dönemde Japonya sert geleneksel ve bu tabakalaşmış sistem dahilinde varlığını sürdürmekte olup Tokugawa ailesi tarafından yönetiliyordu. Batıya ait her şeyi reddeden ve karşısında durulan Edo döneminde Sakoku politikası uygulanmaktaydı. Bu politika Japonya’nın dış dünyaya karşı bir soyutlanma durumu içinde olmasını içeriyordu. Ülkeye izinsiz giriş çıkışın cezası ölümle sonuçlanmakta, tek ticari alışveriş sıkı kurallara ve denetimlere çerçevesinde Çin, Kore ve Hollanda ile sağlanmaktaydı. Ülkeyi koruyabilmenin tek yolunun dış dünya ile ilişkileri en aza indirmek olduğunu düşünen Tokugawa Hanedanlığı, iki buçuk asırdan fazla bir süre dış dünyaya kapalı sıkı bir rejim uygulanmıştır (Seval, 2017, s.102). Edo döneminin sonları yaşanmaktadır, Japonya tarafından deneyimlenen tüm bu olaylar yüzyıllardır devam eden siyasi ve toplumsal düzenin sorgulanmasına ve ardından değişim için birtakım adımların atılmasına yol açacaktır. Batı tehlikesi karşısında birbirinden farklı görüşler olsa da bunların ortak noktası Japonya’nın Tokugawa feodalizminden kurtarılmaya olan ihtiyacının belirtilmesidir (Jansen, 2002). Ülkenin kapalı bir toplum olması sebebiyle gelişmemesi, Batının gerisinde kalması o dönemdeki bazı reformist samurayları oldukça rahatsız ettiğinden modern bir Japonya kurma hayaliyle isyan niteliğinde bir saldırı çıkarımlarına sebep oldu. 1868 yılında bu saldırıyla Tokugawa Hanedanlığı’na son verilip Meiji imparatorluğu kuruldu. Bugünkü modern Japonya’nın kurucusu kabul edilen İmparator Mutsuhito Meiji 1867’de tahta çıktığında henüz 15 yaşındaydı fakat oldukça yenilikçi ve akıllı biriydi. Bu sebeple batının modernleşme hareketlerini takip edip öğrenebilecek sağlam bir grup kurulmalı ve Japon ruhuyla harmanlayıp mekaniği Japonya’ya taşıyacak Meiji döneminden önce “dostluk anlaşmaları” kisvesi altında yapılan anlaşmaların Japonların özgürlüklerini kısıtlayıcı maddelerinin revize edilmesi ve batının modernleşme emarelerine hâkim olabilmek için bir heyet kuruldu. Bu heyetin ismi Iwakura Heyeti’ydi ve dünyanın farklı gelişmiş ülkelere, yani batıya yüzden fazla öğrenci, bakan, bilim adamı, yönetici olarak gönderildiler. Onların öğrenme hevesleri, bilinmeyene karşı cesaretleri, tamamen yeni olan şeyleri hemen anlayıp kavrama kabiliyetleri; tüm bunlarla birlikte mensubu oldukları millet, gelenek ve kültürden dolayı duydukları gurur, ziyaret ettikleri her ülkede güçlü bir izlenim bırakmıştı (Togo, 2005, s.3). Fakat bu durum onların gözünü boyamamalı Japonya’nın batıyla eşit olması için tekniğinin onlara faydalı olacaklarının düşündükleri her şeyini öğrenip ülkelerine getirmeliydiler. Batı ne kadar ileri seviyede olursa olsun,

heyet gözlemlerini Batı'ya hayranlık hissiyle değil, eleştirel bir bakışla yaptı. Batı'da gördükleri her güzel şey, kendi ülkelerinde aynı şekilde olumlu sonuç veremezdi. Bu sebeple, reformlar aşamalar halinde planlanmalı, Japonya'nın kendi iç dinamikleri ve gelenekleri hiçbir zaman göz ardı edilmemeliydi (Seval, 2017). Meiji'nin tahta çıkmasıyla tarihe Meiji Dönemi *Bumei Kaika* yani Aydınlanmış Dönem başlamış oldu. Meiji Restorasyonu ile 1868'de Şogun egemenliği resmen sona erdi ve Meiji imparatorluğu kuruldu. Japonya'nın Uzak Doğu'da kuracağı hâkimiyetin temellerini atacak olan imparatorun eline geçti. Ülke de kısa zamanda, eğitimden askerî alana, endüstrileşmeden ticari düzenlemelere ve lojistik altyapının iyileştirilmesine, çok geniş bir alanda toplu bir reform hareketi başladı (Seval, 2017). İmparatorun ilk ve en önemli amaçlarından biri imparatorluğun yeniden tesis edilip liderin etrafında şekillenen, liberal batı fikirleriyle donatılmış ve lideri merkeze alan bir hükümet kurmaktır. Ulusun yeniden birliğini sağlamak için feodal düzene son verilmesi gerekiyordu. 1871'de "Daimyo" yönetimindeki feodal bölgeler ortadan kaldırılarak bu topraklar üzerindeki hâkimiyet Meiji merkez yönetimine bağlandı ve samurayların ayrıcalıklarına da son verildi. Olası bir isyan çıkmasını engellemek ve birliği devam ettirebilmek için bölgeyi kontrol eden feodal beylere hükümete görevler verilerek güçleri denetim altına alındı. Japonya'da batılı anayasal modeli örnek alınarak meşruti monarşi kuruldu yapılan anayasa imparatora geniş yetkiler veren bu yönetim şeklini desteklese de bir parlamentonun (Diet) yönetimde söz hakkının bulunmasına karar verildi. Böylelikle geleneksel yönetim şekillerinden vazgeçerek batı tarzı daha modern ve ulus devlet şeklini alan yönetime geçilmiş oldu. Şogunluk son bulduğundan yönetimin bir askeri orduya ihtiyacı vardı bu açığı batı tarzı bir askeri ordu kurup bunu batıdaki gibi zorunlu askerlik olacak şekilde inşa edecekti. Batılı askeri teknolojiler ve stratejiler gözetilerek güçlü bir donanma ve kara ordusu oluşturuldu. Özellikle Prusya ve İngiltere'den ilham alındı. Askeri gücün gelişmiş olması tek başına Japonya'nın batı modernleşmesiyle yarışacağı bir unsur olmadığından için askeri gücün yanında ekonomi ve siyasi yapıyla modernliği birleştirerek batıya yetişmeliydi. Artık güçlü bir ordusu, yönetim biçimi ve imparatorunu daima destekleyen halk bulunuyordu. Batıdan gelen heyetin 12 farklı ülkeden öğrendiği ekonomik stratejileri ve modern teknolojileri uygulama vakti gelmişti. Japonya batıya, batının kendi teknolojilerini kullanarak meydan okuyordu artık batıyla boy ölçüşecek bilgiyi tüm dünyada aramış ve kendi toplumuna uygulamıştı. Halkı kalkındırmanın en önemli unsurlarından biri de halkın eğitilmesiydi. Avrupa'dan Adem-i Merkeziyetçi yerel okulların kurulması, halk eğitim merkezlerinin açılması ve özerk öğretmenliğin artması, ilkokulun zorunlu bir hale gelmesi gibi fikirlerle modernleşmeyi devam ettirecek faaliyetlerde bulunuyorlardı. Batıdan alınan modern eğitim ve özerk öğretmenlerin artması, batının bireyciliğini ülkeye girişine müsaade eden girişimler olsa da, devlet Şinto'su ve Bushido anlayışlarıyla bireyciliğin artmasına zemin hazırlayan unsurlar eleştirilmiş, özveri, bağlılık ve kolektif sorumluluk yüceltilerek toplumun batıcı, bencil ve bireyci davranışları benimsememesinin önüne geçilmeye çalışılmıştır. Kolektif bir topluluk olan Japonya bunun çatışma yaratmaması için gerekli önlemleri ulusal eğitim sistemini kurarak başarmıştır. Meiji döneminin diğer başarıları, teknolojik gelişim, endüstrileşme ve ekonomi alanlarında olmuştur. Her konuda olduğu gibi eğitim konusunda da Batı örnek alınmıştı. Batı'nın eğitim sistemleri de başta Japonya'ya uygulanmış sonrasında Japonya'nın yapısına göre revize edilmişti. Ayrıca, yurtdışından getirilen bilim insanları, düşünürler ve Iwakura Heyeti de Japonya'nın ilerlemesine katkıda bulunmuşlardı. Kısacası, yaygın kanıya göre, Japonya'nın teknolojik gelişimi uluslararası teknoloji transferinin bir sonucu olarak görülmektedir (Acemoğlu, 2008, s.871). Doğal bilimlerden yazınsal gerçekliğe kadar Batılı olan ne varsa, büyük bir açıklıkla Japon entelektüelleri tarafından soğuruldu. Avrupalı giyim tarzı, Prusya anayasası, İngiliz deniz stratejileri, Alman felsefesi, Amerikan sineması, Fransız mimarisi ve daha pek çok şey alındı, uyarlandı (Buruma ve Margalit, 2004). Meiji dönemi modernleşme açısından Japon kimliğinin koruma felsefesi ile batının her şeyini alıp kendi bünyelerinde karşılığını bulma çabası veren bir dönem olmuştur. Bu çaba batıyı taklit değil, kendi bünyelerinde eritme ve çabasıydı. Japon modernleşmesi, Batılı yenilikleri topluma adapte ederken aynı zamanda Şinto, Bushido ve Konfüçyüsçü değerleri yeniden canlandırarak halkın gelenek ile modernlik arasında bir

denge kurmayı ve ulusal kültürü batı hegemonyası altında kalmaktan kurtarmayı hedeflemiştir. **Şinto**, ulusal kimliğin inşasında ve modern Japonya'nın ruhani temelini oluşturulmasında Meiji dönemi için oldukça merkezi bir rol oynamıştır. Modernleşme sürecinde devletle özdeşleştirilerek Japon ruhunun üstünlüğü vurgulanmış imparatorun tanrısallığı halkın sadakati için bir araç olarak kullanmıştır. Tokugawa dönemindeki yasaklar kaldırılmış olsa da Hristiyanlık, Japonya'da Batı'nın kültürel, siyasi ve ahlaki değerlerini temsil eden bir sembol olarak da algılandığından hem bir tehdit olarak hem de batıya yaklaşmak, sempatisini kazanmak için bir fırsat olarak değerlendirildi. Şinto tapınakları Budizm ya da Hristiyanlık gibi ulusal kimlikle bağdaşmayan dinler ve onun etkilerinden arındırıldı, inancın batılılaşmasına izin verilmedi ve ulusal kimlik, Japon ruhu hakkında halka buralarda eğitim verildi. Japonya'nın batının emperyalist politikalarına karşı çıkmak ve halk desteği sağlamak için Şinto, Konfüçyüsçülük ve samurayların onuru, ahlakını, cesaretini ve şerefini vurgulayan Bushido yüceltildi, bir propaganda malzemesi olarak kullanıldı. Baktığımızda Japonya'nın Hristiyanlıkla olan ilişkisi, Batılı modernleşme olgularının seçici bir şekilde benimseme çabasının da bir yansımasıdır. Modernleşme hedeflerinin büyük ölçüde gerçekleştiren Meiji dönemiyle ülkenin yeni ulus devlet aşamasına geçişinin gerçekleştiği görülmektedir.

BATILILAŞAN BİR DÜNYADA AVLANMAK

Meiji döneminde modernleşmenin kolonlarını oluşturan yenilikler, Japonya'nın dünyayı anlama biçimini oldukça değiştirmiş, artık ne yapması ve nerede durması gerektiğini bilen bir Japonya inşa etmişti. Batının “Doğu’dan gelen kötü dostları” olarak Japonya, gelişmeye dair teknik olan ne varsa büyük bir istekle kendi bünyesine geçirmiş ve batıyla boy ölçüşür konuma yaklaşmıştı. Sanayileşen dünyaya ayak uyduran, Batı'nın emperyalist devletlerinin sömürüsü, altında ezilmekten sıyrılıp, yayılmacı bir politika izleyerek Japon kolonileşmesini kuralıydı. “Asya'nın Prusyalıları” ünvanını boşuna almamıştı. Askeri gücü ve tekniği ile buna gücü yeterdi; bu sebeple batının elinde oyuncak olmaktan kurtulup kendi kültürünü, Doğu'nun ruhunu, sığ ve köksüz Batı'dan ayırmalı ekonomik çıkarları güvence altına alıp, Asya'daki batı baskısına karşı bir güç oluşturmalıydı. 19. yüzyılın sonlarına doğru Kore, Ruslarla savaşı yenen ve özgüvenini artıran Japonya'nın ilgisini cezbetmeye başladı. Coğrafi olarak stratejik bir öneme de sahip olan Kore 1910'da Japonya'nın kolonisi haline geldi ve kaynakları sömürülmeye başladı. Batının sömürgeci davranışları karşısında eleştiriler yapıp yine batıya karşı durabilmek için bunu şart olarak görmekteydi. Temel olarak batının yayılmacı hareketlerinden farklı gördükleri, Japonya'nın askeri anlamda kontrol etme ve kültürel baskı kullanarak işgal ettiği alanlarda hüküm sürme niyetindeydi. Bir yandan kendi sömürge imparatorluğunu kurmaya çalışırken diğer yandan sömürgecilğe karşı savaşması mümkün müydü? Bir yandan büyük güçler arasına girme özlemi çekerken diğer yandan aynı güçlerin kibrini eleştirmesi mümkün müydü? (Maalouf, 2022, s.46). Başlangıçta, Japonya'nın hedefi batılı güçlerin tahakkümünden sıyrılmak ve tabi olmaktan çıkarak onlarla eşit hale gelmekti. Meiji Restorasyonu bu alanda hayranlık verici bir başarı kazanmış, ülkeyi bir kuşak içinde gerilikten moderniteye ve bağımlılıktan egemenliğe geçirmişti (Maalouf, 2022, s.52). Sonraları güç kaybedecek olan Japonya, giriştiği sömürge imparatorluğu kurma hayalinde avcı konumundaydı. Önce Çin'e saldırarak, sonra da her bakımdan Amerika'nın ikinci dünya savaşına girmesi Japonların aleyhine olacağından, bir bakıma mecburiyetten Amerika'ya saldıracaktı. 7 Aralık 1941'de Pearl Harbor'a düzenlenen ani ve büyük saldırıda Japon kuvvetleri, donanma gemilerini ve uçakları yok etmekte üstün başarı gösterdi. Pearl Harbor baskınında hedef olarak gözetilen ABD askeri gemilerine, uçaklarına ve insan kaynaklarına ciddi bir darbe indirildi (Baysal, 2023). Eski samuray yasalarının bir yansıması olarak gerçekleşen kamikaze saldırıları, Japon ruhunu yansıtan en önemli olaylardan biridir. Vatanları için kendilerini hiç düşünmeden feda eden Japon askerlerinin yüceliği batının sığ, soğuk yapısı ile karşılaştırılmayacak kutsallıkta ve güzelliكتedir. Adeta bir kiraz çiçeği narinliğinde ölüme giderken askerlerden birinin söyledikleri akıldan silinmeyecek niteliktedir: “İnsanlar ölümüne ağıt yakacakken öl; saf ve taptazyken ölmek; bu gerçek Bushidodur. Evet, samurayların

yolunda yürüyordum.” Batının paralı askerleri bu kutsallığa erişemeyecek kadar sıradan ve soğuktur. Batı bu onuru tadacak kadar kutsal, uğruna can feda edilebilecek bir unsur değildir. Batıyla savaşında, bu ölüm akımı ekonomik, endüstriyel, askeri gelişmelerin yanında bir geri kalmışlık işareti değil aksine tüm bunların içinde gelişmiş Japonya’nın içerisinde kültürel bağlılığın en önemli göstergelerindendi. Batıda ölümü bu şekilde kutsama düşüncesi yer almaz, batıda fedakârlık ve kahramanlık yoktur. Batı Buruma ve Margalit’e göre tacir olandır Japonya ve diğer doğu ülkeleri ise kahramandır. Batılı tacirler sadece para kazanmak için uğraşmakta, yalnızca bunu umursamaktadır. Rahatlık için tacirin kendi idealleri olmamalıdır, idealleri olursa bu tacir ruhuna zarar verir kolektifi düşünmesine gerek yoktur bu yüzden liberalizm batıya en uygun olan düşünce sistemidir. Tacirlerin yönetilmesi içinde aslında en uygun yönetim şekli olan liberal demokrasidir. Batının modernlik anlayışında Laissez-faire (bırakınız yapsınlar) anlayışı, ekonomik ve siyasi olarak özgürlüğü savunmakta olup batı düşüncesi için oldukça önemli bir simgesidir. Devlet müdahalesinin en az seviyeye indirildiği bu düşünce sistemi Japonlar için kabul edilemez bir olgudur. Japonların merkezîyetçi politikaları bunu asla kabul edemezdi. Japonya’nın modern batının üstesinden gelmesi için Kyoto’lu tarihçi Suzuki Shigetaka, siyasette demokrasinin ekonomide kapitalizmin ve düşüncede liberalizmin aşılması gerektiğini söylemişti, böylelikle Avrupa’nın dünya egemenliğinin aşılması anlamına gelen ya da buna eşit olduğunu düşündüğü insanlık sorunu ortadan kalkacaktı. Makine uygarlığının yeni bir insanlık imgesi oluşturduğundan dünya ruhunu kaybetmeye başlamıştı ama Japonlar bundan etkilenmemeli, bunu alt etmeliydiler. “Kokutai” yani tarihsel değişime direnebilen, öz ve istisnai tılsımlı bir kültür anlayışı en başından beri Japon milliyetçiliğinin koruması altında olan unsurdur. Tüm bunlara rağmen Batı için ise aslında Japon halkının ruhu, Asya’nın çirkinliğinden çoktan uzaklaşmıştı ve Batı medeniyetine doğru kaymıştı ama milliyetçi heyecanlar içindeki entelektüeller teknik ve ruhu birbirinden ayırmaktaydı. Fukuzawa Yukichi’nin de belirttiği gibi, tıpkı doğadaki vahşi rüzgâr gibi, Batı, Doğu’ya doğru hareket eden kaçınılmaz bir güçtür ama bu gücün ruhlarına sirayet etmelerine izin veremezlerdi. Temmuz 1942’deki Japon entelektüellerinin devletin Doğu Asya’daki Japon hegemonyasını sağlamlaştırma politikaları kapsamında modern olanın üstesinden nasıl gelineceği sorununa kesin bir çözüm getirmek, ülkeyi kalkındırmak ve Japonya’ya Batılılaşma "hastalığından" kurtulma fırsatı verecek derin bir manevi krizin çözümünü bulmak en önemli görevdir. Konferansta düşünürler "Batı’nın ölüm döşeği kültürünü aldığımız günden beri" diye konuşuyorlardı, "bu, ruhun en derin bölgelerini ihlal eden uygarlık tarzıdır. Düşünce hakkında ne kadar konuşursak konuşalım, düşünceye bu zehir nüfuz eder ve korkarım ki homojenleşmek ve mekanikleşmek kolaydır. Bu içimizdedir ve kendimizin farkında olduğumuzun bir belirtisi değildir.” diyorlardı. Batı kültürü sinsidir, kültürünün marjinalleşmesine sebep olacak olan kötü ve karanlık olandır. “Modern denilen şey,” demişti konferanstaki entelektüellerden biri, diğeri “Avrupalı denilen şey” olarak tanımlamıştı Batı’yı ve bu aşağılama batıyı mutlak kötü olarak işaretlemekteydi. Batı uygarlığı kendini dünyevi hazlara kaptırmıştı ve kutsal olan her şeye savaş açarak rasyonaliteyi yüceltiyordu. Descartes’in "Cogito, ergo sum" (Düşünüyorum, o halde varım) ifadesi, batı rasyonalizmi için söylenmiş en önemli sözlerdendi fakat Japon ruhu ve ahlakı için daha çok Hasan Hanefi’nin görüşüyle bağdaşacak şekilde “Studio ergo sum” (çalışıyorum öyleyse varım) halini almıştır. Batının önüne geçilmesi ya da batıya eşit olmak için Japon toplumu Bushido ahlakı ve Konfüçyüsçülük kültürünü yaşatmaya devam etmesi gerekmektedir. Batı kültürünün bir diğer uzantısı olan şehirleşme Japonya için kendi bünyelerine uyum sağlayacak nitelikte değiştirebilirdi. Şehir batıya özgü bir kavram olarak bütün kötülükleri içinde bulunduran bir yapılanmaydı. Şehir insanları ruhlarını kaybetmiş sadece kendilerini düşünen benciller topluluğuydu. Batı emperyalizminin, ahlaki yozlaşmayı yaymak düşüncesinde olduğu kozmopolit farklılaşmalar içeren şehirler üretme düşüncesi Buruma’ya göre 1920-1930’ların Alman milliyetçiliği etkisinde kalarak Japonların ülkelerine uygulamaya çalıştığı bir unsurdur. Şehirleşme batı ve özelde Amerika icadı bir yapılanmaydı bu sebeple Japonları Japon yapan her unsur, Amerikanlaşmış bu yapıyı kabul edemezdi. Onlar büyük kenti insanlık dışı, sapkın, hayvanların toplandığı, şehvetin sömürdüğü bir yer olarak

görürler. Bu açıdan bakıldığında şehirler tam anlamıyla ruhlarını yitirmişlerdir (Buruma ve Margalit, 2004). Şehirler üzerinden kendi kültürel hegemonyasını kurmaya çalışan Batı, Japonya'nın nefret ettiği ne varsa buralarda toplamıştı. Garbiyatçılar doğu için şehrin kapitalizm bağlamında en geniş kaynağın elde edileceği oluşum olduğunu düşünüyorlardı ve bu da batının yegâne hedefiydi. Bu hedefin Japonya üzerinde planlanmasına engel olup, her anlamda batının kölesi olmaktan sıyrılmalı kendi özerk, gelişmiş ve modern yapısını inşa etmeliydi.

JAPON OKSİDENTALİZMİNİN EKONOMİK YÜZÜ

Oksidentalizm çoğunlukla kültürel ve ideolojik bir kavram olarak ele alınsa da Japonya örneğinde bu söylemin **ekonomik kalkınma stratejileriyle doğrudan bağlantılı** olduğu ve klasik batılılaşma sürecinden ziyade seçici bir adaptasyon modeli olduğu görülmektedir. Japonya'da oksidentalizm, kültürel bir söylem olmanın ötesinde devlet güdümlü ekonomik kalkınmanın ideolojik zeminini oluşturmuştur. Bu bağlamda Batı ekonomisi, bireycilik ve laissez-faire kapitalizmle özdeşleştirilirken; Japon kalkınma modeli kolektivist, devlet yönlendirmeli ve ulusal çıkar merkezli olarak tanımlanmıştır. Ekonomik ve sanayileşme perspektifinde bir kalkınma, tek çizgili bir süreç değildir; Amerika Avrupa ya da Japonya'da başlangıç noktalarına göre farklılaşır. Avrupa ve Amerika Birleşik Devletleri'nin sanayileşme deneyimleri evrensel bir gelişme modeli olarak gösterip bizatihi modern olan diye anılırken, batı dışı toplumlar için modern miti Avrupa'nın ve Amerika'nın içinde bulunduğu halin kendisidir. Geç sanayileşen ülkelerin bu sürece farklı politikalarla dahil olma çabaları, oryantalist söylem içerisinde çoğu zaman yapısal bir eksiklik ya da başarısızlık göstergesi olarak değerlendirilmiştir. Bu noktada, Japonya'nın Batı karşısındaki konumunu yalnızca kültürel değil, aynı zamanda iktisadi açıdan da anlamlandırmak için Gerschenkron'un geç endüstrileşme yaklaşımı açıklayıcı bir teorik çerçeve sunmaktadır. Gerschenkron'un (1962) geç sanayileşme tezi, bu tür değerlendirmelerin tarihsel ve kurumsal farklılıkları göz ardı ettiğini ortaya koymaktadır. Başka bir ifadeyle oryantalist söylemde ülkelerin içinde bulunduğu durum göz ardı edilerek bir analiz yapılmaktadır. Fakat Japonya için geri kalmışlık dezavantaj değil, **potansiyel bir avantajdır**. Bunun sebebi Japonya'nın geç sanayileşmesi yalnızca ekonomik değil, aynı zamanda **Batı'ya yönelik eleştirel bir bilinç** gerektirmiş olmasıdır. Meiji döneminin temel sloganı olan Bumei Kaika ya da uygarlık ve aydınlanmaydı yani, batı uygarlığı ve aydınlanması. Batı aydınlanmanın ve onun laik, liberal filizlerin fişkırdığı topraklar olduğu kadar, zehirli panzehirlerinin de sık sık boy gösterdiği bir yerdir (Buruma ve Margalit, 2004). Bu bağlamda Meiji döneminden itibaren 1910'lara kadar olan süreçte hiçbir ülke Japonya'nın içinde bulunduğu radikal dönüşümünün benzeri zor bir işe kalkışmamıştır. Bu sebeple Japonya, oksidentalist söylemin sistematik biçimde ekonomik kalkınma stratejileriyle, kültürel ya da kolektif olarak bütünleştirildiği en erken ve en kapsamlı örneklerden biri olarak değerlendirilebilir. Gerschenkron endüstriyel gelişme için gerekli şartların bulunduğu ve bu İngiltere, Fransa, İsviçre gibi ülkeleri "erken endüstrileşen ülkeler" olarak kabul etmiştir. Endüstrileşme için gerekli koşullara sahip olmayan Rusya, Almanya, İtalya ve Japonya gibi ülkeleri ise "geç endüstrileşen ülkeler" olarak tanımlamaktadır. Bu ülkeler özellikle karşılaştıkları zorluklardan ve endüstrileşme için gerekli koşulların eksikliğinden dolayı mevcut olmayan gerekli koşulları ikame ederek ancak 19. yüzyılın sonlarına doğru endüstriyel sıçramalarını gerçekleştirebilmiş ülkelerdir. Bir ülkenin ekonomisi ne kadar geri kalmışsa endüstrileşme süreci için gerekli koşulların yerine o kadar çok ikame edici öğeler, başka deyişle o ülkeye özgü kurumlar ve kurumsal nitelikler geçmektedir (Gerschenkron, 1962; akt. Polat, 2016). Tanımladığı kurumsal ikame mekanizmaları, Japonya'da yalnızca ekonomik zorunlulukların değil, aynı zamanda Batı merkezli kapitalist modele yönelik eleştirel bir bilincin ürünüdür. Japon sanayi politikalarının devlet müdahalesine dayalı yapısı, laissez-faire kapitalizmin evrensel bir norm olarak sunulmasına karşı geliştirilen oksidentalist bir söylemle meşrulaştırılmış modernleşme uğruna hedeflediği yeniliklerin çoğunu başarmıştır. Ayrıca Japonya kendi endüstrisinde bir yıkıntı geçirmeden dünya kapitalizmine açılışın tek belirgin örneğidir (Keyder, 2009). Bu yönüyle Japonya'nın geç

endüstrileşme deneyimi, ekonomik olduğu kadar ideolojik bir kopuşu da temsil etmektedir. Japon sanayi politikaları, Batı deneyimini taklit eden değil, onu seçici biçimde yeniden yorumlayan alternatif bir modernleşme pratiği sunmaktadır. Japonya’da İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemde sanayi politikası amaçlarına ulaşmak için üç temel anlayışla hareket edilmiştir. İlk olarak, hızlı kalkınma için anahtar sanayi hedeflemesi yapılmıştır. İkinci olarak, yeni doğan ve stratejik görülen sanayiler erken dönemlerde ithalatın kısıtlanması yoluyla dış rekabetten korunmuş ve düşüş gösteren sanayiler sübvansede edilmiştir. Üçüncü olarak ise pazarlama kurumları ve diğer ihracat mekanizmaları gibi hükümet destekleri yoluyla özellikle mamul malların ihracatı teşvik edilmiştir (Uzun, 2010). Erken sanayileşen ülkelerde piyasa mekanizmaları ve özel sermaye tarafından karşılanan işlevler, Japonya örneğinde devlet müdahalesi yoluyla ikame edilmiştir. Bu durum hedefli sanayileşme, dış rekabetten koruma ve ihracat teşvikleri gibi politikalarla kurumsal bir yapıya dönüşmüştür. Japonya’nın dış ticaret ve yayılma politikaları, Batı emperyalizmine karşı geliştirilen savunmacı bir oksidentalizm bilinçten, zamanla Batı’nın güç mantığını içselleştiren pragmatik bir imparatorluk stratejisine dönüşmüştür. **Bu dönüşümün zihinsel ve kurumsal arka planı, Edo döneminde uygulanan ‘sakoku’ politikalarında gözlemlenen savunmacı dışa kapalılıkta aranmalıdır.** Sakoku politikası özellikle batı etkisinden uzak durmak ve kapalı bir toplum oluşturmak amacıyla ortaya çıkmış olsa da dış ticareti merkezi otoritenin denetimi altında tutarak batı tipi liberal kapitalizme karşı devlet odaklı, hiyerarşik ve korumacı bir ekonomik sistemin zeminini hazırlamıştır. Meiji Restorasyonu ile Japonya, batının ekonomik üstünlüğüne karşı koyabilmek için kalkınmacı devlet modelini benimsemiştir. Henüz olgunlaşmamış olan özel sektörü ikame ederek, sanayi yatırımlarını bizzat kamu eliyle ve devlet rehberliğinde hayata geçirmeye başlamıştır. Bu süreçte devletin doğrudan üstlendiği sanayi yatırımları, zamanla devletin seçtiği sermaye gruplarına devredildi. Böylece böylece özel sermaye ile kamunun desteğini sağlayan bütünleşmiş kurumsal yapılar ön plana çıkarıldı. Bu yapının en belirgin örneğini, finans, sanayi ve ticaret alanlarında dikey ve yatay biçimde örgütlenen zaibatsular oluşturmaktadır. Zaibatsu sistemi, Batı kapitalizminin bireyci ve rekabetçi yapısına karşı, Japonya’nın devlet rehberliğinde örgütlenen kolektif ve hiyerarşik bir sermaye birikimi modelini temsil etmektedir. Bu çerçevede Meiji döneminde devlet, demiryolları, gemi taşımacılığı, madenler ve ağır sanayi gibi stratejik sektörlerde doğrudan yatırımlar yapmış; ancak bu yatırımlar uzun vadede kalıcı bir kamu mülkiyeti rejimi olarak değil, devletin rehberliğinde büyütülen özel sermaye gruplarına devredilmek üzere kurgulanmıştır. Mitsui, Mitsubishi, Sumitomo ve Yasuda gibi zaibatsular, Meiji sanayileşmesinin erken aşamalarında devletin iktisadi kapasitesini tamamlayan yarı devlete bağlı yarı özel girişim olarak faaliyet göstermiştir. Bu durum, Meiji modernleşmesinin Batı’daki liberal kapitalist modelden temel olarak ayrıldığını göstermektedir. Batı’da ekonomik düzen, bireylerin kendi kaderlerini belirlediği; ekonomik faaliyetlerin ise büyük ölçüde serbest rekabet ve bireysel girişim üzerinden şekillendiği bir özgürlük alanı olarak tasavvur edilmiştir. Adam Smith’in “görünmez el” metaforunda ifadesini bulan bu anlayış, bireysel çıkarların toplumsal refahı kendiliğinden üretebileceği varsayımına dayanmaktadır. Ancak Meiji döneminde Batı’yı yerinde incelemek üzere görevlendirilen İwakura Heyeti’nin gözlemleri, bu ekonomik ve toplumsal düzenin Japon elitleri tarafından evrensel bir ilerleme modeli olarak değil; Japonya’nın **Wakon Yosai** ilkesi ve **toplumsal uyum (wa)** anlayışıyla sınırlı ölçüde bağdaşan bir yapı olarak algılandığını ortaya koymuştur. Bu bağlamda Batı liberal ekonomisi, birey merkezli yapısı nedeniyle, kolektif düzeni ve siyasal bağlılığı önceleyen Japon toplumsal yapısı açısından temkinle yaklaşılmaması gereken bir model olarak değerlendirilmiştir. Heyet, bireyci ve serbest rekabete dayalı bu ekonomik düzenin, aidiyetin devlet ve imparator etrafında şekillendiği Japon ruhunun kolektif, siyasal ve toplumsal yapısıyla bağdaşmadığı sonucuna varmıştır. Batı Avrupa ve Amerika Birleşik Devletleri’nde sanayileşme büyük ölçüde özel girişim ve rekabetçi piyasa mekanizmaları üzerinden ilerlerken, Japonya’da modernleşme, devletin sanayi ve sermaye birikimini stratejik olarak yönlendirdiği hiyerarşik bir yapı içerisinde gerçekleşmiştir. Dolayısıyla Meiji dönemi sanayileşmesi, Batı’nın ekonomik kurumlarını birebir taklit etmekten ziyade, onları Japonya’nın tarihsel ve toplumsal koşullarına uyarlayan seçici bir modernleşme pratiği olarak okunmalıdır. Bu

bağlamda zaibatsu sistemi, Meiji döneminin yalnızca ekonomik bir sonucu değil, aynı zamanda Batı merkezli modernleşme anlatılarına karşı geliştirilen oksidentalit bir bilinçle uyumlu bir kurumsal tercihi yansıtmaktadır. Devlet rehberliğinde örgütlenen sermaye birikimi, Japonya'nın ekonomik egemenliğini güçlendirmeyi amaçlarken, Batı'nın bireyci ve laissez-faire kapitalizmine mesafeli bir modernleşme anlayışını da beraberinde getirmiştir. Böylece Meiji Restorasyonu, Japonya'nın Batı'ya karşı savunmacı bir konumdan, kendi kalkınma modelini üreten aktif bir özne konumuna geçişini simgeleyen tarihsel bir kırılma noktası haline gelmiştir. Meiji modernleşmesiyle birlikte inşa edilen devlet-merkezli kalkınma modeli, Japonya'yı Batı emperyalizminin baskısı altında av olmaktan çıkararak, avcı konumuna geçmesine sebep olmuştur. Bu dönüşüm, Japonya'nın uzun süre Batılı güçlerin baskısı altında ekonomik ve siyasal tahakkümüne maruz kalma endişesiyle kapalı toplum politikasından, zamanla daha saldırgan ve genişlemeci bir stratejiye dönüşmesine zemin hazırlamıştır. Japonya'nın yayılcı politikalarını meşrulaştıran ideolojik bir araç halini alan bu düşünce, batıyı mutlak sömürücü hegemon olarak kendisini de Doğu'nun kültürel özünü koruyucu güç olarak tayin etmiştir. Kore ve Mançurya'ya yönelik yayılcı politikalar, bu ideolojik dönüşümün erken ve somut örneklerini göstermektedir. Japonya, bu bölgelerdeki varlığını yalnızca askeri güvenlik gerekçeleriyle değil; aynı zamanda sanayileşme sürecinde ihtiyaç duyduğu hammadde kaynaklarını güvence altına alma ve yeni pazarlar yaratma hedefleriyle gerekçelendirmiştir. Bu bağlamda Japon emperyalizmi, ekonomik genişleme ve merkez-çevre ilişkisi inşa etmiştir. Batı emperyalizmini eleştiren söylemine rağmen Japonya, batı kolonileşmesini engellemek ve Asya'da Japon değerlerinin batı değerlerinden daha üstün olduğunu göstermek adına giriştiği bu yarışta ikinci dünya savaşından sonra Pan-Asyacılık politikasıyla benzer bir hiyerarşik düzen üretmiştir. Bu ideolojinin uzantısı olarak Japonya, materyalist, bireyci, yozlaştırıcı batının sömürsünden kurtaracağı Asya halkına öncülük edecek "Büyük Doğu Asya Ortak Refah Bölgesi" oluşturacaktı. Böylelikle sadece siyasal olarak değil *hammadde temini, sanayi üretimini güvence altına alma ve kontrol etme, bölgesel pazarları denetleme hedeflerini içeren bütüncül bir ekonomik-siyasal projeye dönüşmüştür. Japonya bu projeye* sanayi üretiminin merkezi konumuna kendisini yerleştirilirken, Kore, Mançurya ve Güneydoğu Asya bölgelerini hammadde temini, ucuz emek ve Japon mamul malları için pazar işlevi görecektir şekilde konumlandırılmıştır. Batı emperyalizmine karşı geliştirilen oksidentalit söylem, bu projede meşrulaştırıcı bir ideolojik araç işlevi görmüş; Japonya kendisini Asya'yı Batı'nın sömürsünden kurtaran ahlaki ve tarihsel bir özne olarak konumlandırmıştır. Böylece Japon oksidentalizmi, Batı'yı eleştiren bir görüş olmaktan çıkıp, Batı'nın iktisadi ve siyasal güç mantığını içselleştiren imparatorluk ideolojisine dönüşmüştür. Bu durum, Japon modernleşmesinin yalnızca Batı karşıtı bir direniş değil, aynı zamanda Batı merkezli modernliğin Japonya bünyesinde alternatif bir versiyonu olarak şekillendiğini göstermektedir.

SONUÇ

Doğu kavramı, doğal tarihinden, coğrafi bölgelerden, kelime dağarcığından, kültürlerinden daha fazlasıdır. Bu kavramlar Batı'nın Doğu'yu işaretlemesine ve batıların oryantalizm projesine dâhil edilmesine sebep oluyordu. Bu döngünün bir yerde kırılması gerekiyordu ve Japonya yapısı itibarıyla buna oldukça müsait bir ülkedir. Japonya modernleşme sürecine girdiğinde batının tekniğini alıp, Japon ruhuyla kendi kültürünü muhafaza ederek (Wakon Yosai), modern bir ülke olacağı inancıyla yola çıkmıştı. Japonların ve batıların önem verdiği şeyler birbirinden farklılık göstermekteydi. Doğu için kültür "büyülü", Batı için ise kültür bir tüketim eşyasıyla özdeşleşmekteydi. Batının yerini alma amacı gerçekleştirildiğinde, Batının kültür hegemonyası kurma fikri de ortadan kalkacaktı. Sorokin ilerleme kuramcılarının biri olarak batının üstünlüğünü ve ileri olmasını, insanlığın evrilmesini "budalalıktan bilgeliğe, mağara adamından üstün insana, barbarlıktan uygarlığa giden yol boyunca ilerleme şekli olarak tanımlayıp batı dışı toplumların geriliklerinden aşağılayarak bahseder. Batı tarafından sürekli olarak aşağılanıyor olma duygusu ortadan kaybolunca, Japon ruhuna sürülecek bir lekede olmayacaktır. Oksidentalizm zaten Isaiah Berlin'in belirttiği gibi aşağılanma duygusu yüzünden ortaya çıkmıştı. Bu

yüzden Batının hakir gördüğü Japonya bu savaşta kazanan tarafta olmalıydı. Kültürün gücü takip ettiğini, bu yüzden uygarlığın değerlerinin korunmasını koşuluyla batının her şeyini soğuracaklardı. Japonya, sadece hızlı ekonomik, siyasi ve askeri gelişmelerini Batı'dan ithal ederek değil, gelişmelerini kendi kültürlerine bağlılıkları ile açıklamaktaydı. Nitekim ikinci dünya savaşına kadar olan dönemde durmadan gelişip, batı hegemonyası altında ezilmeden, kendi varlığını idame ettirmeyi başarmıştı. Batıyı yenmek ya da batıya eşit olmak için girdiği maratonda batının vahşi medeniyet rüzgârının etkisinden en az hasarla yoluna devam etmekteydi. Bushido, Konfüçyüsçü gelenek ve Devlet Şintosu, bu hedefe ulaşırken kültürü muhafaza etme yolunda oldukça önemli unsurlardı. Hepsinin temelde etrafında toplandığı şey halkın kolektif, hükümdara ve kararlarına bağlı, ilerlemeci ama aynı zamanda ülke çıkarlarını korumacı olmasıydı. Batıda bireyciliğin, Japonya'da ise kolektivizmin ağırlıkta olduğu görülmektedir. Bireycilik toplumsal dayanışmayı ikinci plana ittiğinden bencil bireylerin oluşturduğu liberal bir batı ortaya çıkarmış, kapitalizm gelişmiş ve emperyal Batı artık gözünü başka devletlere dikmiştir. Kendini kısmen bu durumdan korumayı başaran Japonya, öz kimliğini koruma yoluyla bunu gerçekleştirmiştir. Bu dönemde Japonya'nın manevi kültürü bazı kesimler tarafından korunmaya çalışılsa da istenildiği kadar başarılı olamamıştır. Meiji Dönemini anlatan tablolarına bakınca Japon yönetici ve askerlerin, askeri kıyafetlerinin batı tarzı kıyafetler olduğunu görüyoruz. 1942'deki sempozyumun, Meiji döneminin sonlarından itibaren modernleşme söylemlerini takip eden, batılılaşmayı reddetmekle Avrupa kültürünü sıklıkla onaylamak arasındaki aynı çelişkiyi yeniden canlandırmayı düşünmüşlerdir. Nihayetinde daha çok korunan ama yine de etkilenen bir Japonya ortaya çıkmıştır. Wallerstein'in sistem analizi teorisinde Batı kendini merkez olarak etkisinde kalan bir medeniyet şeklinde görmektedir ve kendileri dışında kalan bütün toplumlar ise çevre ya da yarı çevre olarak batının tahakkümüne boyun eğmelidir. Kendi sosyal ve siyasal sistemleri, modern teknolojileri, sermayede yoğun üretim ve bilgi tabanlı ekonomileri, gündelik sistematik hayatlarıyla diğer ülkelerdeki gelişmemiş, barbar, geleneksel yapı arasında karşılaştırma yaptıklarında, Batı kültürünü daha üstün görüyorlar. Bu yüzden Japonya'da batıya sağlıklı bir tepki verebilmek için öncelikle merkeze yaklaşılması gerektiğini savunmaktadır. Merkeze yaklaşırken en önemli unsur kimliğin ve benliğin muhafaza edilmesidir. Hatta onların amacı çevre ve merkezin birbiriyle yer değiştirmesidir. Bu sebeple Oksidentalizm çoğunlukla kültürel ve ideolojik bir tepki biçimi olarak ele alınsa da Japonya örneği, bu söylemin ekonomik kalkınma stratejileriyle doğrudan ilişkili olduğunu göstermektedir. Japon modernleşmesi, klasik batılılaşma düşüncesinden farklı olarak, seçici adaptasyona dayalı bir model sunmuştur. Bu bağlamda oksidentalist söylem, yalnızca Batı'ya karşı kültürel bir eleştiri üretmekle kalmamış; aynı zamanda devlet odaklı, kolektivist bir kalkınma anlayışının ideolojik zeminini oluşturmuştur. Japonya burada batıya karşı çıkarken batının oryantalist düşüncesini aslında kabul ediyor karşısında kendini haklı çıkarma davası güdüyor. Bu düşmanca yaklaşım sonunda Japonya'nın elinde patlamakla kalmayıp, kanlı bir savaşta yenilmesine sebep oluyor. Bugünkü duruma baktığımızda eski hasmane tavır sonrasında Japonya ve Amerika'nın ya da ikincil olarak Avrupa'nın birbirine bu kadar yaklaşması şaşırtıcı gelmese de toplumda Meiji dönemi ve ikinci dünya savaşı sonrası dönemindeki Amerika'nın kültür hegemonyasının eleştirilerini örneklerini görmek mümkündür. Bu perspektiften bakınca günümüzde hala batıya karşı hasmane tavır içinde olan ve batının zehirli maddiyatçılığı üzerinde duran bir Japonya genellemesi yapılamasa da bazı entelektüeller için tepkilerin derinlerde bir yerlerde devam ettiği de kesindir.

KAYNAKÇA

- Acar, A. A. (2020). Gerçekle Hayal Arasında: İhtiyaca Göre Kurulan Garbiyatçılık, *e-Şarkiyat İlmi Araştırmalar Dergisi*, 12(4), s.1240-1254.
- Acemoğlu, D. (2008). Introduction to Modern Economic Growth, Princeton University Press, Princeton
- Anteplioglu, D. (2022). Japonya’da Meiji Dönemi Toplumsal Sınıflarda Değişim. *Journal of Turkic Civilization Studies*, 3(1), 52-62.
- Avcıoğlu, D. (2001). Türkiye’nin Düzeni: Dün- Bugün-Yarın. Tekin Yayınevi, İstanbul.
- Baysal, U. (2023). Cumhuriyet Gazetesine Göre; Pearl Harbor Baskını’nın Tarihsel Gelişim, ed. Korkmaz, D. ve içinde, *İkinci Dünya Harbi: olaylar ve yorumlar*, s. 223-267, çanakkale: paradigma akademi.
- Bora, T. (2017). Cereyanlar: Türkiye’de Siyasi İdeolojiler, İletişim Yayıncılık, İstanbul, s.74-81
- Burama, I. ve Margalit, A. (2022). Garbiyatçılık: Düşmanlarının Gözünde Batı (Turan, G. Çev.). Yapı Kredi Yayınları, İstanbul, 2004
- Büyükbş, H. (2003). Japon modernleşmesi üzerine (1868-1912). *Bilimname*, 3(2003), 65-86.
- Büyükbş, H. (2008). Batı Dünya Egemenliği ve Batı-Dışı Modernleşme: Japon Modernleşmesi ve Uluslararası İlişkiler Bağlamı. *Muhafazakâr Düşünce Dergisi*, 4(16-17), 119-142.
- Büyükbş, H. (2013). Japon Siyasal Sisteminin Gelişimi Üzerine Bir İnceleme (1868-2003). *Süleyman Demirel Üniversitesi Fen-Edebiyat Fakültesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2013(28), 43-73.
- Büyükbş, H. (2005). Japonya ve Asya’nın Birliği Sorunu: Japonya’nın ‘Büyük Doğu Asya Ortak Refah Bölgesi’ Politikası (1938-45). *Avrasya Dosyası*.
- Çaycı, A. (2015). Oryantalizm, Oksidentalizm ve Sanat, İnsan Yayınları, İstanbul.
- Çelik, H. (2018). Osmanlı-Türk Modernleşmesi ve Japon Modernleşmesinin Karşılaştırması. *İnsan Ve Sosyal Bilimler Dergisi*, 1(1), 82-101.
- Gezgin, Y. D. D. M. (2011). Cemaat-Cemiyet Ayırımı ve Ferdinand Tönnies. *Istanbul Journal of Sociological Studies* (22), 183.
- Giritli, İ. (1986). Japonya’nın Modernleşmesi ve Atatürkçü Modernleşme. *Atatürk Araştırma Merkezi Dergisi*, 2(5), 361-378.
- Harootyan, H. (2000). Overcome By Modernity: history, culture and Community in Interwar Japan. Princeton University Press, New Jersey
- Huntington, S.P. (2005). Medeniyetler Çatışması ve Dünya Düzeninin Yeniden Kurulması (Turhan, M. ve Soydemir, C. Çev.). Okuyan Yayınları, 1996
- Jansen, M. B. (2002). The Making of Modern Japan. Cambridge, Massachusetts, The Belknap Press of Harvard University Press, London
- Karabulut, M. ve Biricik İ. (2021). Oksidentalizm ve Necip Fazıl Kısakürek’in “Aynadaki Yalan” Romanında Oksidentalizm Algı, *Academic Knowledge*, 4(1), s. 17-11.
- Karaoğlu, Y. ve Kuşçulu, A. (2022). “Japon Yeni Dini Hareketlerine Genel Bir Bakış”. *Din bilimleri Akademik Araştırma Dergisi*, 22(1), s.605-634.
- Keyder, Ç. (2009). Toplumsal Tarih Çalışmaları. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Maalouf, A. (2024). Labirent: Batı ve Hasımları (Berktaş, A. Çev.).Yapı Kredi Yayınları, 2022

- Özgüven, A. (2011). "Japon Mucizesi". İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası, 40(1-4).
- Öztürk, M. (2006). Oksidentalizm Bağlamında Afgânî-Abduh Ekolü. *Marife Bilimsel Birikim Dergisi*, Oksidentalizm Özel Sayısı, 3(6), s. 43-69.
- Polat, A. (2016). *Gerschenkron'un Yaklaşımında Geç Endüstrileşen Ülkelerde Devlet Politikalarının Rolü*. (Doktora tezi). Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bursa
- Seval, H. F. (2017). Japon Kalkınmasının Temel Taşı: Meiji Restorasyonu ve Iwakura Heyeti. *İş ve Hayat*, 3(5), 101-118.
- Togo, K. (2005). *Japan's Foreign Policy: 1945-2003*, Brill Leiden, Boston
- Topses, M. D. (2011). Japon Modernleşmesi Bağlamında İki Sosyolojik Çözümlemenin Karşılaştırılması. *Folklor/Edebiyat*, 18(68), 77-84.
- Uzun, A. M. (2010). Savaş Sonrası Japonya'da Sanayi Politikası: MITI (Uluslararası Ticaret ve Sanayi Bakanlığı) Ne Kadar Başarılıydı? *Sosyal Bilimler Dergisi*. (4): 63-72.

ŞİRKETLERDE FİNANSAL DAYANIKLILIK: NAKİT, VADE YAPISI VE OPERASYONEL ESNEKLİK TEMELLİ BİR DEĞERLENDİRME ÇERÇEVESİ

Murat DİLMAÇ*

Ramazan YANIK**

ÖZET

Bu çalışma, şirketlerin pandemi, tedarik zinciri kesintileri ve faiz/kur oynaklığı gibi şoklar altında finansal sürekliliklerini nasıl koruduklarını kuramsal bir çerçevede ele alır. Finansal dayanıklılık; yalnızca nakit tutma ve kısa vadeli likidite yönetimiyle sınırlı değildir. Aksine, (i) likidite tamponları, (ii) borçların vade yapısı ve yeniden finansman (rollover) riski, (iii) operasyonel esneklik ve maliyet yapısı, (iv) yönetim ve stratejik finans politikaları ile birlikte çalışan çok boyutlu bir kapasiteyi ifade eder.

Bu çalışma, şokların finansal sıkıntıya (financial distress) dönüşüm sürecini açıklayarak, yönetim ekibinin günlük kararlarında sık karşılaştığı likidite-kârlılık ikilemini ve buna yönelik “optimal tampon” yaklaşımını tartışır. Ayrıca ampirik analiz gerektirmeden, firmaların kurum içi değerlendirmede kullanabileceği kuramsal bir Dayanıklılık Endeksi tasarım mantığı sunar: boyut seçimi, ağırlıklandırma seçenekleri ve karşılaştırılabilirlik/normalizasyon ilkeleri üzerinden pratik bir değerlendirme çerçevesi önerir. Son bölümde ise bu kuramsal yaklaşım, sonraki aşamada geliştirilecek politika ve yönetim önerilerine bağlanarak gelecek araştırma gündemi ile tamamlanır.

Anahtar Kelimeler: finansal dayanıklılık, likidite tamponu, borç vadesi, rollover riski, operasyonel esneklik, dayanıklılık endeksi, kurumsal finans.

1. GİRİŞ

Son yıllarda şirketler; pandemi, tedarik zinciri kesintileri ve hızlı faiz/kur dalgalanmaları gibi öngörülemeyen şoklarla çok daha sık karşı karşıya kalmaktadır (Ding vd., 2021; Nguyen vd., 2023). Bu tür şoklar, nakit akımlarını ani şekilde baskılayarak finansal sıkıntı (financial distress) riskini yükseltmekte ve firmaların “hayatta kalma kapasitesini” test etmektedir (Tressel & Ding, 2021). Bu bağlamda finansal dayanıklılık, şokları emme ve makul bir hızla toparlanabilme yeteneğini ifade eder; ancak yalnızca likidite düzeyiyle açıklanamayacak kadar çok boyutludur (Daadmehr, 2024; Steenblock vd., 2023). İşletmelerin beklenmedik şoklara karşı koyabilme yeteneği olarak tanımlanan finansal dayanıklılık, sadece likidite yönetimiyle değil, aynı zamanda finansal tabloların kalitesi ve şeffaflığıyla da yakından ilişkilidir. Özellikle finansal belirsizlik dönemlerinde kurumların kâr rakamlarını yönetme eğilimi, dayanıklılığın temel taşı olan güven unsurunu zedeleyebilir. Nitekim Türkiye’deki katılım ve yatırım bankaları üzerine yapılan bir araştırma, bankaların finansal sıkıntı dönemlerinde kredi zarar karşılıklarını bir kâr yönetimi aracı olarak kullanabildiklerini ortaya koymuştur (Çetin ve Güçlü, 2022: 480).

Geleneksel yaklaşımlar çoğu zaman nakit ve çalışma sermayesi tamponlarına odaklanır. Oysa dayanıklılık; borçların vade dağılımı ve yeniden finansman (rollover) riskinin yönetimi ile operasyonel esneklik (maliyet yapısını ve gelir kaynaklarını hızla uyarlama) kapasiteleriyle birlikte ele alındığında daha açıklayıcı hale gelir (Almeida vd., 2014). Örneğin, kasasında belirli bir nakit stoku olan bir firma

* Doç. Dr., Atatürk Üniversitesi, Orcid: 0000-0002-2842-9875, mdilmac@atauni.edu.tr

** Prof. Dr., Atatürk Üniversitesi, Orcid: 0000-0001-7043-0864, ramazan.yanik@atauni.edu.tr

dahi, borçlarının büyük kısmı kısa vadede birikmişse “yenileme baskısı” nedeniyle şok anında hızla kırılabilir. Benzer şekilde vade profili görece dengeli bir firmanın, maliyet yapısı çok katıysa (yüksek operating leverage) küçük bir talep şokunda bile nakit üretimi hızla zayıflayabilir. Bu nedenle dayanıklılık, tek bir oran hedefiyle değil; likidite–vade–esneklik bileşenlerinin birlikte tasarlandığı bir politika setiyle güçlenir. İşletmelerin finansal dayanıklılığını belirleyen unsurlar genellikle likidite oranları ve sermaye yapısı üzerinden okunsa da günümüz piyasa koşullarında kurumsal itibar ve şeffaflık da bu dayanıklılığın ayrılmaz bir parçasıdır. Özellikle sürdürülebilirlik odaklı yaklaşımlar, işletmelerin sadece ekonomik değil, sosyal paydaş beklentilerini de karşılamasını gerektirmektedir. Yapılan çalışmalar, kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetlerinin ve bu süreçlerin raporlanmasının firma değerini artırarak uzun vadeli sürdürülebilirliği ve finansal direnci desteklediğini kanıtlamaktadır (Akmeşe ve diğerleri, 2016: 738). Bu bağlamda, sosyal sorumluluk bilinci yüksek olan işletmelerin kriz anlarında paydaş desteğini daha kolay mobilize edebildiği söylenebilir.

Bu çalışma, söz konusu boyutları bütünselik biçimde tartışır ve firmaların kurum içi değerlendirmelerinde kullanabileceği “Dayanıklılık Endeksi” yaklaşımının kuramsal tasarım mantığını ortaya koyar. Böylece okuyucu, dayanıklılığı (i) hangi kanallar üzerinden izleyebileceğini ve (ii) hangi politika kaldıraçlarıyla yönetebileceğini daha sistematik bir şekilde görür.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE VE TEMEL TERİMLER

Bu çalışmada kullanılan kavramlar benzer görünse de, yönetim kararları açısından farklı işlevlere sahiptir. Finansal dayanıklılık, şok anında ödeme sürekliliğini koruma ve belirli bir hızla toparlanma kapasitesini vurgularken; finansal esneklik, belirsizlik altında finansman kaynaklarını yeniden düzenleme ve fırsatları yakalama kapasitesini öne çıkarır. Başka bir ifadeyle dayanıklılık, “şokta ayakta kalma”yı; esneklik ise “şok sonrası yeniden pozisyon alma”yı daha doğrudan temsil eder.

Bu çerçevede likidite tamponu, ani nakit çıkışlarına karşı “ilk savunma hattı”dır: kasadaki nakit, kolay paraya çevrilebilen varlıklar ve işletme sermayesi yönetimi bu hattın temel araçlarıdır. Borç kapasitesi ise dış finansmana erişim alanını temsil eder; ancak şok dönemlerinde bu alanın maliyeti artabilir veya erişimi kısıtlanabilir. Bu nedenle dayanıklılık değerlendirmesi yapılırken yalnızca “ne kadar borç alınabilir?” sorusu değil, “hangi koşullarda ve hangi hızla borç yenilenebilir?” sorusu da kritik hale gelir.

Son olarak operasyonel esneklik, finansal tamponların etkinliğini artıran tamamlayıcı bir yetenektir. Örneğin maliyetleri hızla ayarlayabilen, kapasite kullanımını dengeleyebilen veya gelir kaynaklarını çeşitlendirebilen firmalar, aynı likidite düzeyinde olsalar bile şok dönemlerinde daha iyi performans gösterebilir (Almeida vd., 2014; Li vd., 2024). Bu nedenle dayanıklılığı, yalnızca bilanço oranlarından ibaret görmeyip, şirketin iş modelinin “uyarlanabilirlik” kapasitesiyle birlikte okumak gerekir.

Bu çalışmada finansal dayanıklılık, yalnızca “kriz anında nakit bulabilme” değil; şokları **emebilme**, operasyonu **sürdürebilme** ve makul bir süre içinde **toparlanma patikasına dönebilme** kapasitesi olarak ele alınmaktadır. Ancak literatürde dayanıklılık, esneklik, likidite, vade yapısı ve yönetim gibi kavramlar çoğu zaman birbirine yakın anlamlarda kullanıldığı için, kavramsal belirsizlik yönetsel çıkarımları zayıflatabilir. Bu nedenle, takip eden analizde kullanılacak temel terimleri aynı çerçevede netleştirmek ve her birinin hangi karar alanına karşılık geldiğini somutlaştırmak amacıyla Tablo 1 sunulmuştur. Tablo, kavramları yalnızca tanımlamakla kalmaz; her kavramı “yönetimin sorması gereken temel soru” ve bu soruyu izlemeye yardımcı “örnek göstergeler” ile eşleştirerek uygulamaya dönük bir okuma kolaylığı sağlar.

Tablo 1: Dayanıklılıkla İlişkili Kavramlar ve Yönetimsel Anlamları¹

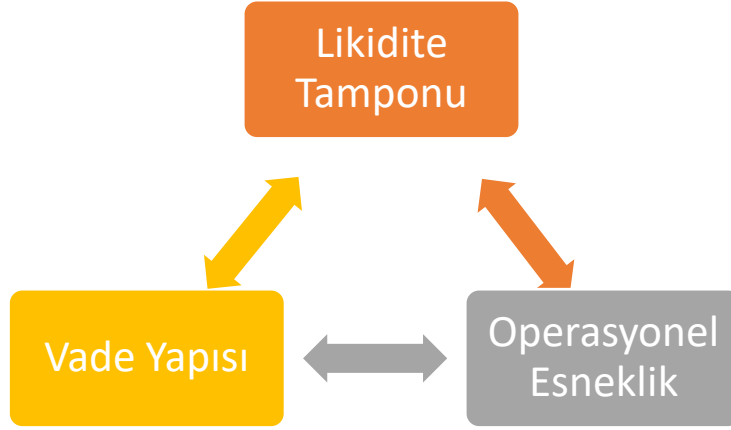
Kavram	Kısa tanım	Yönetimsel odak sorusu	Örnek gösterge
Finansal dayanıklılık	Şokları emme ve toparlanmayı sürdürme kapasitesi.	Şokta ne kadar süre operasyonu sürdürebiliriz?	Nakit yakım hızı, likidite oranları
Finansal esneklik	Finansman kaynaklarını hızlı ayarlama ve fırsat/riske uyum.	Şartlar değişince finansmanı nasıl yeniden kurarız?	Kullanılmayan kredi limiti, borç kapasitesi
Likidite tamponu	Nakit ve kolay paraya çevrilebilir varlık stoku.	Ani nakit çıkışını nasıl karşılarız?	Cash ratio, quick ratio
Borç vade yapısı	Borçların vadelere dağılımı ve refinansman profili.	Rollover riski hangi ufukta yoğunlaşıyor?	Kısa vadeli borç payı
Operasyonel esneklik	Maliyetleri ve gelirleri hızla uyarlama yeteneği.	Talep düşüşünde maliyetleri ne kadar hızlı azaltırız?	Operating leverage, gelir yoğunlaşması
Yönetişim/strateji	Risk iştahı ve politika uyumunu kurumsallaştıran mekanizmalar.	Temettü-yatırım-borç politikası tutarlı mı?	Yönetim bağımsızlığı, politika kuralları

Tablo 1'in sunduğu ayırım, dayanıklılığın neden “tek metrikle” yönetilemeyeceğini görünür kılar. Örneğin likidite tamponu güçlü görünen bir firma, borçlarının büyük kısmı kısa vadede yığılmışsa rollover baskısı nedeniyle şok anında hızla kırılganlaşabilir. Benzer şekilde vade profili dengeli olan bir firma, maliyet yapısı çok katıysa talep şoklarında nakit üretimi hızla zayıflayabilir. Bu nedenle dayanıklılık; likidite, vade yapısı ve operasyonel esneklik gibi boyutların birlikte ele alındığı; üst katmanda ise yönetim ve stratejik finans politikalarıyla “kurumsal rutine” dönüştürüldüğü bütüncül bir kapasite olarak düşünülmelidir. Kurumsal yönetim şirketlerin ilişkili olduğu diğer bütün taraflara karşı sosyal sorumluluğunu ne derece yerine getirdiğinin de göstergesidir (Çetin vd., 2020).

Kavramsal ayrımlar netleştğinde, bir sonraki adım bu boyutların **birbirleriyle etkileşimini** göstermektir. Yönetim pratiğinde dayanıklılık çoğu zaman “bir boyuttaki zayıflığı diğer boyutta telafi etme” çabasıyla inşa edilir: örneğin vade yapısı kırılgansa daha yüksek likidite bandı hedeflenir; operasyonel esneklik sınırlıysa finansal tamponları genişletme ihtiyacı doğar. Bu karşılıklı bağımlılığı, okuyucuya tek bakışta aktarabilmek için Şekil 1’de dayanıklılığın çekirdek üçgeni görselleştirilmiştir. Şekil, dayanıklılığın merkezinde **Likidite Tamponu–Vade Yapısı–Operasyonel Esneklik** üçlüsünün yer aldığını; bunların üzerinde ise **yönetişim/strateji** katmanının bu üç boyutu tutarlı politikalara dönüştürdüğünü özetler.

¹ Aynı firma, yüksek nakit tamponuna sahip olsa bile kısa vadeli borç yükü çok yüksekse rollover şokuna açık kalabilir. Benzer biçimde, güçlü bir vade yapısı olan firma sabit maliyetleri çok yüksekse (yüksek operating leverage), talep şokunda hızla zarara dönebilir.

Yönetişim ve Stratejik Finans Politikası



Şekil 1: Finansal Dayanıklılık Üçgeni (Likidite tamponu – Vade yapısı – Operasyonel esneklik) ve Üst Katmanda Yönetişim

Şekil 1, finansal dayanıklılığın üç çekirdek bileşenini (likidite tamponu, vade yapısı/rollover profili ve operasyonel esneklik) birlikte göstermektedir. Bu bileşenlerden birindeki zayıflık, çoğu zaman diğerlerinde daha yüksek maliyetle telafi edilmek zorunda kalır; dolayısıyla dayanıklılık, tek bir karar alanının optimize edilmesiyle değil, bileşenlerin birlikte tasarlanmasıyla güçlenir. Üst katmandaki yönetim/strateji ise temettü, yatırım ve borçlanma gibi finans politikalarını aynı hedefe hizalayarak bu üçgenin kriz dönemlerinde tutarlı çalışmasını sağlar.

Bu görsel çerçeve, izleyen bölümlerde yapılacak tartışmanın yol haritasını da netleştirir: önce likidite tamponlarının “ilk savunma hattı” olarak nasıl tasarlandığı, ardından vade yapısı ve rollover riskinin nasıl yönetildiği ve son olarak operasyonel esnekliğin finansal politikalara nasıl entegre edildiği ele alınacaktır. Böylece dayanıklılık, kavramsal bir etiket olmaktan çıkarılıp, yönetilebilir bir politika seti olarak yapılandırılacaktır.

3. LİTERATÜR ÖZETİ

Operasyonel esneklik akımı, 2020 sonrası krizlerde firmaların hızlı uyumunu vurguluyor. Real options temelli modeller, unproductive (verim üretmeyen unsurlar) operasyonel maliyet kesimini stok çöküş riskini azaltan resilience stratejisi olarak konumlandırıyor; özellikle düşük verimlilik veya yüksek faaliyet kaldıraçlı firmalarda belirgin fayda sağlıyor. Pandemi gibi exogenous şoklarda esneklik, sektör içi adjustment frictions'ı minimize ederek toparlanmayı hızlandırıyor. Finansal esneklik entegrasyonu (düşük kaldıraç), stok fiyat rebound'unu (toparlanma) kalıcı kılıyor; politika müdahalelerinden bağımsızlık sektörel heterojenliği açıklıyor. (Li vd., 2024) Bu eğilim, kuramsal proxy'lerin empirik validasyonunu güçlendirerek çalışmanın esneklik çerçevesini zenginleştiriyor; uzun/sektörel resesyonlarda öncelikli.(Fahlenbrach vd., 2020)

Nakit tutma precautionary motive'yle pandemi likidite boşluklarını dolduruyor. Belirsizlikte nakit, constrained firmaların refinansman/dava giderlerini önleyerek yatırımları koruyor; dash-for-cash (nakde

koşuş / nakde kaçış) davranış global doğrulanıyor. İlk COVID fazında kredi drawdown (kredi limitinden kullanım) evrensel, düşük kaliteli firmalar junk bond (yatırım yapılabilir seviyenin altındaki tahviller) benzeri agresiflik gösteriyor; merkez bankası müdahalesi sonrası kaliteli issuer'lar piyasaya dönüyor. Enflasyonist ortamlarda min. nakit seviyesi esneklik sağlıyor; BİST30'da yaratma kapasitesi büyüme/sürdürülebilirlik belirleyici. (Veerhoek, 2023) Pandemi sektörleri (ulaştırma/turizm) likidite kaybı yaşıyor; tahsilat/ödeme politikaları riski artırıyor, destek mekanizmaları öneriliyor.(Acharya & Steffen, 2020) Optimal nakit, agency maliyetleri dengelenerek volatil şoklarda tampon görevi görüyor; Türkçe KOBİ'lerde ihracat avantajı ekleniyor.(Haberal, 2024)

Borç vadesi yapısı rollover risk yönetiminde pandemi sonrası merkezi. Kısa vade ağırlığı sıkı para şoklarında yatırım/istihdam düşüşünü derinleştiriyor; maturity heterojenliği agregat etkileri şekillendiriyor. Varlık ömrü matching deleveraging döngülerini yumuşatıyor; kaldıraç-vade negatif korelasyonu likidite krizlerini önüyor. Uzun vadeli riskler dağılımlı vade tercihini tetikliyor; finansal sağlık ve pazar gelişmişliği kanalları kritik. Jungherr vd., 2024 Döngüsel yapılar kriz amplifikasyonu yapıyor; dengeli profiller emilim artırıyor. Pandemi sonrası Türk KOBİ'lerde önlemci kapasite kısa kredi limitinden kullanımını, uzun borçlanma etkiliyor; BİST cari oran düşüşü refinansmanı işaret ediyor. Geelen vd., 2024 Bu bulgular, vade uzatma stratejilerini destekleyerek çalışmanın risk modelini güçlendiriyor (Vu vd., 2025)

Dayanıklılık endeksleri çok boyutlu ölçümde makine/gri yöntemlerle sofistikeleşiyor. Kompozit finansal endeks (operating margin/quick ratio), COVID heterojenliğini yakalıyor; machine screening etkili oranları seçiyor. Quantile regresyon konkav-konveks performans ilişkisi gösteriyor; çevre duyarlı firmalar farklı yanıt veriyor. S&P500 analizleri kurtarma süresiyle kriz karşılaştırması yapıyor; empirik yatırım stratejileri türetiliyor.(Daadmehr, 2024) BİST30 kümeleme pandemi öncesi/sonrası kümeleri ayırıyor; GYO gri ilişkisel likidite/devri düşük buluyor.(Zhang vd., 2023) Sektörel uyarılama (turizm negatif) Z-score/entropy kritik; banka stres testleri robustluk doğruluyor.(Steenblock vd., 2023) Bu çerçeveler, dinamik ağırlıklarla çalışmanın endeks tasarımını besliyor; KOBİ/sektör testleri öneriliyor.(Kocabıyık vd., 2023).

Türkçe literatür, uluslararası çalışmalara göre daha deskriptif ve sektör odaklı olup, BIST şirketlerinde pandemi sonrası likidite, finansal yapı, işletme ve kârlılık oranlarını Wilcoxon Signed-Ranks testi, panel veri analizi ve gri ilişkisel analizle inceler; turizm gibi sektörlerde negatif, ilaç ve inşaatla pozitif etkiler vurgulanır.(Ağırtmış & Mollaahmetoğlu, 2024; Çolak, 2023; Karamahmutoğlu, 2022) Uluslararası literatürde ise operasyonel esneklik, borç vadesi dağılımı ve kompozit dayanıklılık endeksleri (likidite + solvabilite + nakit döngüsü) ön planda olup, quantile regresyon ve makine tabanlı modellerle kriz heterojenliği modellenir.(Daadmehr, 2024; Steenblock vd., 2023; Zhang vd., 2023) Türkiye'de yüksek enflasyon nakit akışını minimum tutmaya iterken esneklik sağlar ve KOBİ'lerde inşaatla borç erteleme yaygındır; globalde ise precautionary nakit tamponları refinansman riskini yönetir.(Haberal, 2024; Veerhoek, 2023) Bu fark, yerel enflasyon-TL volatilitelerinden kaynaklanır; entegre endeksler için Türkçe oran verilerinin uluslararası çok boyutlu çerçevelere uyarlanması önerilir.(Can & Coşar, 2024; Karamahmutoğlu, 2022).

Sonuç olarak, incelenen literatür, şirketlerin finansal dayanıklılığını nakit tamponları, borç vadesi profilleri, operasyonel esneklik ve kompozit endeksler üzerinden entegre bir yaklaşımla ele alarak pandemi sonrası şoklara karşı proaktif stratejileri vurgulamaktadır. Bu unsurların etkileşimi, krizlerde hayatta kalma ve toparlanmayı hızlandırırken, sektörel ve makroekonomik heterojenlikleri dikkate alan ölçüm çerçeveleri gelecekteki araştırmalar için temel oluşturmaktadır. Aşağıdaki tablo, ana eğilimleri ve seçkin çalışmaları özetlemektedir.

Tablo 2: Finansal Dayanıklılığın Belirleyicileri: Literatür Sentezi ve Tematik Özet

Eğilimler-Akım	Yazar	Bulgular
Operasyonel Esneklik ve Kriz Yönetimi	(Li vd., 2024)	Ekonomik durgunlukta operasyonel esneklik , firmanın aşağı ölçekleme/uyarlama kapasitesini artırarak hisse senedi çöküş (crash) riskini azaltır ; etki düşük verimlilik/kârlılık veya yüksek faaliyet kaldıracı (operating leverage) olan firmalarda daha belirgindir.
Operasyonel Esneklik ve Kriz Yönetimi	(Fahlenbrach vd., 2020)	COVID şokunda finansal esneklik (yüksek likidite ve/veya düşük borç baskısı), firmaların şok anındaki performans kaybını sınırlayarak daha dayanıklı piyasa performansı ile ilişkilidir; avantaj toparlanma sürecinde de korunur.
Operasyonel Esneklik ve Kriz Yönetimi	(Barry vd., 2022)	Kriz dönemlerinde işletme/yatırım esnekliği , istihdam ve yatırım (capex) kesintilerini sınırlamada etkili görünür; finansal tampon (slack) ile birlikte kullanıldığında dayanıklılık kapasitesi güçlenir.
Nakit Tutma ve Likidite Tamponları	(Veerhoek, 2023)	COVID döneminde nakit tutmanın değeri , belirsizlik ve şok şiddeti arttıkça yükselen bir likidite sigortası işlevi görür; etki firmaların şok maruziyetine ve finansman koşullarına göre farklılaşır.
Nakit Tutma ve Likidite Tamponları	(Acharya & Steffen, 2020)	COVID'in ilk fazında firmalar nakde yöneliş (panikte nakde kaçış) davranışı sergileyerek kredi limitlerinden çekim (drawdown) yapar; düşük kaliteli "BBB" firmalarda "fallen angel" (yatırım yapılabilirlikten spekülâte düşme) riski daha görünür hale gelir.
Nakit Tutma ve Likidite Tamponları	(Haberal, 2024)	Yüksek enflasyon ortamında BİST-30 şirketlerinde nakit akışı bileşimi değişmekte; bulgular firmaların nakit akışı baskısını yönetmek için finansman kanallarını daha aktif kullandığına işaret etmektedir (2021–2022 karşılaştırması).
Nakit Tutma ve Likidite Tamponları	(Kılıç, 2022)	COVID dönemi, BİST'te ulaştırma ve turizm şirketlerinin finansal performansını olumsuz etkiler; sonuçlar, sektörün şoklara daha kırılgan olduğunu ve finansal oranlarda belirgin bozulma yaşandığını raporlar.
Borç Vadesi Yapısı ve Yeniden Finansman Riskleri	(Jungheer vd., 2024)	Para politikası sıkılaştırmasında, borç vadesi kısa ve yakın dönemde çevrilmesi gereken borç payı yüksek firmalarda yatırım/istihdam ve

		finansman koşulları daha olumsuz etkilenir; mekanizma rollover (yeniden finansman) ihtiyacı üzerinden çalışır.
Borç Vadesi Yapısı ve Yeniden Finansman Riskleri	(Geelen vd., 2024)	Firmalar borç vadesini, finansal sürdürülebilirlik için varlıkların ekonomik ömrüyle eşleştirme (maturity matching) motivasyonu ile şekillendirir; vade-kaldıraç-deleveraging dinamiği, rollover baskısını azaltan bir denge mekanizması olarak ele alınır.
Borç Vadesi Yapısı ve Yeniden Finansman Riskleri	(Vu vd., 2025)	İklim (fiziksel) riski arttıkça firmalar borç vadesini daha dağıtık ve yönetilebilir bir profile taşıma eğilimindedir; etki finansal sağlık ve piyasa koşullarına bağlı olarak güçlenir.
Finansal Dayanıklılık Endeksleri ve Ölçüm Çerçevesi	(Daadmehr, 2024)	Finansal dayanıklılığı ölçmek için kompozit dayanıklılık endeksi yaklaşımı önerir; endeks, kriz döneminde firmalar arası dayanıklılık farklılıklarını çok boyutlu bir biçimde görünür kılar ve karşılaştırmayı kolaylaştırır.
Finansal Dayanıklılık Endeksleri ve Ölçüm Çerçevesi	(Zhang vd., 2023)	Kurumsal/kurumsal çevre (institutional) faktörler, finansal dayanıklılığı anlamlı biçimde etkiler; daha güçlü kurumsal yapıların dayanıklılık kapasitesini artırdığı, etkinin ülkeler ve bağlamlara göre farklılaştığı raporlanır.
Finansal Dayanıklılık Endeksleri ve Ölçüm Çerçevesi	(Steenblock vd., 2023)	Dayanıklılığı “şok sonrası toparlanma” perspektifiyle ele alır; kriz türleri (dotcom, küresel kriz, pandemi) arasında toparlanma dinamikleri ve sektör etkilerinin farklılaştığını vurgular; yönetim açısından “profil” yaklaşımını destekler.
Finansal Dayanıklılık Endeksleri ve Ölçüm Çerçevesi	(Kocabıyık vd., 2023)	Gri ilişkisel analizle BIST GYO’larda finansal performans çoklu oran seti üzerinden sıralanır; yöntem, firmalar arası görelî dayanıklılık/perf. ayrışmasını görünür kılar.
Finansal Dayanıklılık Endeksleri ve Ölçüm Çerçevesi	(Çolak, 2023)	Kümeleme analizi BIST-30 firmalarında pandemi öncesi/sonrası finansal oranlara göre kümelerin değiştiğini gösterir; pandemi, firmaların benzerlik-ayrışma desenlerini yeniden şekillendirir.

Tablo 2., 2020 sonrası literatürde finansal dayanıklılığın tek bir göstergeyle değil; likidite tamponu, borç vadesi/rollover yönetimi, operasyonel esneklik ve kompozit endeks yaklaşımı üzerinden bütünleşik biçimde ele alındığını göstermektedir. Çalışmaların ortak mesajı, şok etkilerinin firma ve sektör özelliklerine göre belirgin biçimde farklılaştığı; bu nedenle dayanıklılığın “tek skor” yerine “profil” olarak okunmasını sağlayan çok boyutlu ölçüm çerçevelerinin önem kazandığıdır. Türkiye literatürünün oran temelli ve daha deskriptif ilerlemesi ise yüksek enflasyon ve kur oynaklığı bağlamında nakit akımı

baskısının yönetim gündeminde daha merkezi olmasının doğal bir sonucudur. Bu sentez, izleyen bölümlerde sunulan dayanıklılık çerçevesi ve endeks tasarımının mantığını destekleyen bir köprü işlevi görmektedir.

4. LİKİDİTE TAMPONLARI: NAKİT TUTMA VE ÇALIŞMA SERMAYESİ

Nakit tutma (cash holdings), belirsizlik altında firmalara “zaman satın alan” bir sigorta işlevi görür (Almeida vd., 2014; Gryglewicz, 2010). Çalışma sermayesi tamponu (working capital buffer) ise alacaklar, stoklar ve ticari borçlar arasındaki denge üzerinden günlük operasyonların finansmanını destekler (Demiraj vd., 2022). Özellikle pandemi gibi ani talep daralmalarında, güçlü likidite pozisyonuna sahip firmalar yatırımlarını ve kritik harcamalarını daha uzun süre sürdürebilmiştir (Nguyen vd., 2023).

Ancak likidite tamponu tek başına yeterli değildir. Düşük nakit + yüksek kısa vadeli borç kombinasyonu, şok anında “çifte sıkışma” yaratır: hem nakit hızla tükenir hem de vadesi gelen borçların yenilenmesi zorlaşır. Bu noktada kredi limitleri (credit lines), nakdin tamamlayıcısı olarak çalışır ve likidite sigortası sağlar (Acharya vd., 2014; Nikolov vd., 2018).

Yönetimsel çıkarım: Nakit politikası sektör oynaklığı ve gelir tahmin belirsizliğiyle uyumlu tasarlanmalıdır. Örneğin turizm gibi volatil sektörlerde nakit tamponları daha kritik hale gelir (Wieczorek-Kosmala, 2021).

5. BORÇ VADESİ PROFİLİ VE YENİDEN FİNANSMAN (ROLLOVER) RİSKİ

Borçların vade dağılımı (debt maturity structure), refinansman gereksiniminin hangi dönemde yoğunlaştığını belirler ve böylece rollover riskini şekillendirir (Choi vd., 2018; Gopalan vd., 2014). Kısa vadeli borç ağırlığı yüksek firmalar, faiz şokları ve kredi arzının daraldığı dönemlerde daha kırılgan hale gelir; çünkü bu firmalar daha sık aralıklarla piyasaya dönmek ve borcu çevirmek zorundadır (Chen vd., 2020). Bu özellik, dayanıklılığı yalnızca “likidite oranları” üzerinden okumayı yetersiz kılar: kasa güçlü olsa bile vadesi yığılmış bir borç profili, şok anında baskıyı hızla artırabilir.

Basit bir senaryo bu dinamiği görünür kılar: Kısa vadeli borç payı %50’nin üzerinde olan bir firma, likidite şokunda krediyi yenileyemezse hızla ödeme güçlüğüne sürüklenebilir. Bu nedenle vade uzatımı dayanıklılığı artırır; ancak maliyetini de yükseltebilir. Optimum vade yapısı, bu maliyet–dayanıklılık değiş tokuşunu dengeleyen bir tasarım problemidir ve firma risk profili ile finansmana erişim kapasitesi birlikte değerlendirilmelidir (Gopalan vd., 2014). Yönetim açısından burada kritik olan, tek seferlik “vade uzatmak” değil; vade profilini zamana yayarak rollover yoğunlaşmasını azaltan daha sistematik bir mimari kurmaktır.

Likidite ve vade yapısı, dayanıklılığın finansal mimarisini oluşturur. Ancak aynı şok, farklı firmalarda aynı ölçüde finansal baskı yaratmayabilir; çünkü bazı firmalar maliyet ve gelir yapılarını daha hızlı uyarlayabildiği için şoku daha kolay “absorbe” eder. Bu nedenle bir sonraki bölüm, finansal tamponların etkinliğini artıran operasyonel esneklik kanalına odaklanmaktadır.

6. OPERASYONEL ESNEKLİK: MALİYET YAPISI, GELİR ÇEŞİTLİLİĞİ VE UYARLANABİLİRLİK

Operasyonel esneklik, firmanın talep veya maliyet şoklarına karşı maliyetlerini ve gelir üretim kapasitesini hızla uyarlayabilmesidir. Bu kapasite; sabit maliyet oranının (operating leverage) yönetimi, tedarik zincirinin esnekliği ve gelir kaynaklarının çeşitliliği ile yakından ilişkilidir (Li vd., 2024; Çömez-Dolgan vd., 2024). Operasyonel esnekliği yüksek firmalar, şok anında yalnızca “finansman bulmaya” değil; aynı zamanda “iş modelini ayarlamaya” da dayanır. Bu nedenle operasyonel esneklik, finansal dayanıklılığın bilanço dışı ama sonuçları doğrudan bilançooya yansıyan kritik bir bileşenidir.

Yüksek operating leverage'e sahip firmalar, satışlar düştüğünde kârlılıkta keskin bozulmalar yaşayabilir. Buna karşın değişken maliyet payı yüksek, üretim/tedarik alternatifleri bulunan veya gelirlerini farklı kanallara yayabilen firmalar şoku daha iyi absorbe eder. Pandemi döneminde gelir çeşitliliği yüksek firmaların daha hızlı toparlandığına ilişkin bulgular bu mekanizmayı destekler (Nguyen vd., 2023). Bu bağlamda operasyonel esneklik, likidite tamponlarıyla birlikte düşünüldüğünde daha anlamlıdır: aynı likidite düzeyi, esnek maliyet-gelir yapısına sahip firmada “daha uzun dayanma süresi” üretir. Operasyonel esneklik, finansal tamponların “etkinlik çarpanı” gibi çalışır; aynı likidite seviyesiyle daha uzun süre dayanmayı mümkün kılabilir.

Likidite tamponları, vade yapısı ve operasyonel esneklik tek tek ele alındığında bile önemli ipuçları verir; ancak dayanıklılığın gerçek testi, şokların bu kanallar üzerinden nasıl bir “aktarıma zinciri” ürettiğini anlamakla başlar. İzleyen bölüm, şokların finansal sıkıntıya dönüşüm mekanizmasını adım adım açıklamaktadır.

7. ŞOKLARIN FİNANSAL SIKINTIYA AKTARIM MEKANİZMASI

Şoklar, çoğunlukla nakit akımı kanalı üzerinden ilerler: satış düşer veya maliyet artar; işletme nakit akımı zayıflar, finansmana erişim pahalıya ya da kapanır; vadesi gelen borçlar çevrilemez ve finansal sıkıntı derinleşir (Gourinchas vd., 2020; Tressel & Ding, 2021). Bu zincirin kritik yönü, etkilerin “birikimli” olmasıdır: nakit akımındaki ilk bozulma, likidite tamponunu eritir; tampon eridikçe rollover baskısı büyür; rollover baskısı büyüdükçe yatırım/istihdam kısıtları gündeme gelir ve finansal sıkıntı riski hızla tırmanır.

Ticari kredi ilişkileri bu zinciri hızlandırabilir; örneğin kapanma dönemlerinde net ticari kredi borçlusu firmalar tedarikçi ödemelerinde zorlanmıştır (Bureau vd., 2024). Dolayısıyla dayanıklılık, yalnızca bankalara erişimle sınırlı değil; tedarikçi ekosistemiyle kurulan finansal ilişkilerin sürdürülebilirliğiyle de yakından ilişkilidir. Dayanıklılık yönetimi, yalnızca bilanço oranlarına bakmak değil, nakit akımı izleme (cash-flow monitoring) ve erken uyarı eşiklerini kurumsallaştırmakla başlar (Gryglewicz, 2010).

Bu nedenle Şekil 2, şokların firmada finansal sıkıntıya nasıl aktarıldığını adım adım görselleştirir ve endeks boyutlarının bu zincirde hangi role karşılık geldiğini sezgisel hale getirir. Örneğin “likidite tamponu” zincirin ilk evrelerinde erimeyi yavaşlatırken, “vade/rollover riski” finansmana erişim daralmasının şiddetini belirler; “operasyonel esneklik” ise nakit akımı baskısının büyüklüğünü sınırlayabilir. Böylece Şekil 2, Tablo 2'deki boyutların neden birlikte ele alındığını süreç mantığıyla destekler.



Şekil 2: Şokların Finansal Sıkıntıya Aktarım Zinciri (akış şeması)

Şekil 2'nin ortaya koyduğu aktarım mantığı, dayanıklılık yönetiminde iki ihtiyacı birlikte doğurur: (i) süreçte hangi halkada zayıf olduğumuzu teşhis etmek ve (ii) bu zayıflığı izlenebilir bir gösterge setine bağlamak. Bu nedenle endeks yaklaşımının “yönetici dostu” çıktısı, boyutların 0–100 arası puanlandığı bir gösterge paneliyle görselleştirilebilir. Şekil 3'te sunulan radar grafiği, bu panelin örnek bir görünümünü endeksin sezgisel biçimde kavranmasını sağlayabilir.

Şokların aktarım zinciri incelendiğinde, yönetimin karar vermek zorunda kaldığı temel gerilim netleşir: Tamponları artırmak güvenlik sağlar, ancak maliyet doğurur; tamponları azaltmak verimliliği artırabilir, ancak şok anında iflas maliyetini büyütebilir. Bu nedenle izleyen bölüm, dayanıklılığın merkezindeki denge probleminde odaklanır: likidite-kârlılık ikilemi ve “optimal tampon” yaklaşımı.

8. LİKİDİTE–KÂRLILIK İKİLEMİ VE OPTİMAL TAMPON YAKLAŞIMI

Likidite–kârlılık ikilemi, fazla nakdin fırsat maliyeti yarattığını; buna karşın yetersiz nakdin de şoklarda yüksek iflas maliyetine yol açtığını vurgular (Almeida vd., 2014; Gryglewicz, 2010). “Optimal rezerv” yaklaşımı, ihtiyat (precautionary) motivasyon ile ajans maliyetleri ve yatırım fırsatları arasındaki dengenin kurulmasını gerektirir (Kim vd., 1998). Bu yaklaşım, nakit tutmayı “her koşulda daha fazla daha iyidir” şeklinde değil; firma bağlamına göre belirlenen bir denge noktası (ve çoğu zaman bir bant) olarak ele alır.

Aşırı nakit tutma, bazı durumlarda kaynakların verimsiz kullanımına veya yatırım disiplininin zayıflamasına yol açabilir. Bu nedenle hedef tampon düzeyi; sektör oynaklığı, finansmana erişim güvenilirliği ve borç vade profiliyle birlikte belirlenmelidir. Yönetim açısından pratik soru, “ne kadar nakit tutalım?”dan çok “hangi koşulda hangi eylem planı devreye girecek?” olmalıdır.

Optimal tampon yaklaşımı, ancak karar alma süreçlerine yerleştğinde dayanıklılığı kalıcı hale getirir. Bu da bizi dayanıklılığın kurumsallaşma boyutuna götürür: yönetim ve stratejik finans politikaları.

9. YÖNETİŞİM VE STRATEJİK FİNANS POLİTİKALARI İLE DAYANIKLILIĞIN KURUMSALLAŞTIRILMASI

Dayanıklılık, yalnızca finans departmanının değil, yönetim kurulunun risk iştahı ve politika uyumu (temettü, yatırım, borçlanma, nakit tutma) üzerinden kurumsallaşır. Yönetişim kalitesi, kriz dönemlerinde karar hızını ve disiplini artırarak dayanıklılığı güçlendirebilir (Burcă vd., 2024; Engelen vd., 2023). Bu vurgu, dayanıklılığı “reaktif kriz yönetimi” olmaktan çıkarıp “önceden tasarlanmış politika seti” haline getirir.

Örnek olarak, sermaye yapısını şoklara göre tasarlayan firmalar (vade uzatımı, likidite koridoru, temettü esnekliği) kriz dönemlerinde daha az zorlanabilir (Nguyen vd., 2022). Bu bölümün ana mesajı şudur: Dayanıklılık bir “tek politika” değil, birbiriyle tutarlı politikalar setidir. Dolayısıyla temettü kararı, yatırım disiplini ve borçlanma stratejisi aynı dayanıklılık hedefiyle hizalanmadıkça, tek başına yüksek nakit veya vade uzatımı beklenen etkiyi üretmeyebilir.

Dayanıklılığı kurumsallaştırmanın bir sonraki adımı, bu kapasiteyi izlenebilir ve kıyaslanabilir hale getirmektir. Yönetim, “hangi boyutta güçlüyüz, hangi boyutta kırılganız?” sorusuna düzenli cevap verebildiğinde, politika seti daha hızlı optimize edilebilir. Bu nedenle izleyen bölüm, ampirik analiz gerektirmeden kullanılabilecek kuramsal bir Dayanıklılık Endeksi tasarım mantığını sunmaktadır.

10. KURAMSAL DAYANIKLILIK ENDEKSİ TASARIMI

Dayanıklılık Endeksi, firmaların şokları emme (absorption) ve toparlanma (recovery) kapasitesini tek bir değerlendirme çerçevesinde görünür kılmayı amaçlar (Daadmehr, 2024; Steenblock vd., 2023). Bu bölümde amaç, veri üretmekten ziyade endeks tasarımının mantığını kurmaktır: hangi boyutlar seçilmeli, nasıl ağırlıklandırılmalı ve karşılaştırılabilirlik nasıl sağlanmalıdır? Dayanıklılık gibi çok boyutlu bir olguyu yönetilebilir hale getirmek için “gösterge paneli” yaklaşımı kritik bir avantaj sağlar; çünkü yönetim ekipleri tek bir orana bakarak karar vermek yerine, likidite, vade/rollover, finansmana erişim, operasyonel esneklik ve yönetim gibi bileşenlerin aynı anda nerede konumlandığını izleyebilir. Böylece endeks, yalnızca bir ölçüm aracı değil; aynı zamanda kaynak tahsisi (tampon artırma/azaltma), politika kalibrasyonu (temettü–yatırım–borçlanma) ve erken uyarı eşikleri için “ortak referans noktası” işlevi görür.

Tasarım açısından ilk adım, endeksin kapsamını ve kullanım amacını netleştirmektir: Amaç kriz döneminde kırılganlık kanallarını erken yakalamak mı, sektör içi kıyas mı, yoksa dönemler arası izleme mi? Bu seçim, ağırlıklandırma yaklaşımını ve normalizasyon yöntemini doğrudan etkiler.

Normalizasyon için z-skoru veya min–max dönüşümü gibi standart yöntemler kullanılabilse de, asıl kritik konu aynı endeksin firmalar ve dönemler arasında karşılaştırmayı bozmayacak biçimde tutarlı uygulanmasıdır. Ayrıca dayanıklılığın “tek bir eşik” yerine çoğu zaman “bant” mantığıyla değerlendirilmesi daha gerçekçidir: Örneğin likidite puanı güçlü görünürken rollover riski zayıf olabilir; bu durumda endeks, yönetime “hangi boyutta aksiyon önceliği” gerektiğini işaret eder. Bu çerçevede, izleyen tablolar ve görselleştirme (radar panel) ile endeksin bileşenlerini, ağırlık seçeneklerini ve pratik kullanım mantığını sistematik biçimde tamamlayacaktır.

Dayanıklılık endeksinin yönetim açısından değer üretmesi, “soyut bir skor” vermesinden değil; bu skoru oluşturan bileşenleri şeffaf biçimde göstermesinden kaynaklanır. Bu nedenle ilk adım, endeksin hangi temel boyutlardan oluşacağını ve her boyutun hangi tür göstergelerle temsil edileceğini netleştirmektir. Tablo 3, literatürde yaygın kullanılan boyutları, her bir boyut için örnek göstergeleri ve yorum yönünü (yüksek/düşük daha iyi) birlikte sunarak endeks tasarımının ölçüm omurgasını kurar.

Tablo 3: Dayanıklılık Endeksi için Önerilen Boyutlar ve Örnek Göstergeler

Boyut	Örnek göstergeler	Yorum (iyi yön)	Not
Likidite tamponu	Cash ratio; quick ratio; net working capital/aktif	↑ daha yüksek	Sektöre göre eşik belirlenir
Vade/rollover riski	Kısa vadeli borç payı; faiz karşılama; vade dağılımı	↓ daha düşük	Faiz rejimine duyarlıdır
Finansman erişimi	Kullanılmayan kredi limiti; kredi notu; nakit akımı volatilitesi	↑ daha yüksek	Bankalarla ilişki kalitesi etkiler
Operasyonel esneklik	Operating leverage; gelir yoğunlaşması; tedarik alternatifleri	↓/↑ bağlama bağlı	Bazı sektörlerde sabit maliyet kaçınılmaz
Yönetişim/strateji	Temettü esnekliği; yatırım disiplini; risk yönetimi pratikleri	↑ daha güçlü	Nitel göstergelerle desteklenebilir

Ağırlıklandırma, endeksin kullanım amacına göre seçilmelidir. Örneğin risk-temelli yaklaşımda likidite ve vade boyutlarına daha yüksek ağırlık verilebilir; sektör-temelli yaklaşımda ise operasyonel esneklik göstergeleri öne çıkarılabilir (Zhang & Sun, 2024). Normalizasyon için z-skoru veya min–max dönüşümü gibi yöntemler kullanılabilir; kritik olan, aynı endeksin dönemler ve firmalar arası karşılaştırmayı bozmayacak biçimde tutarlı uygulanmasıdır.

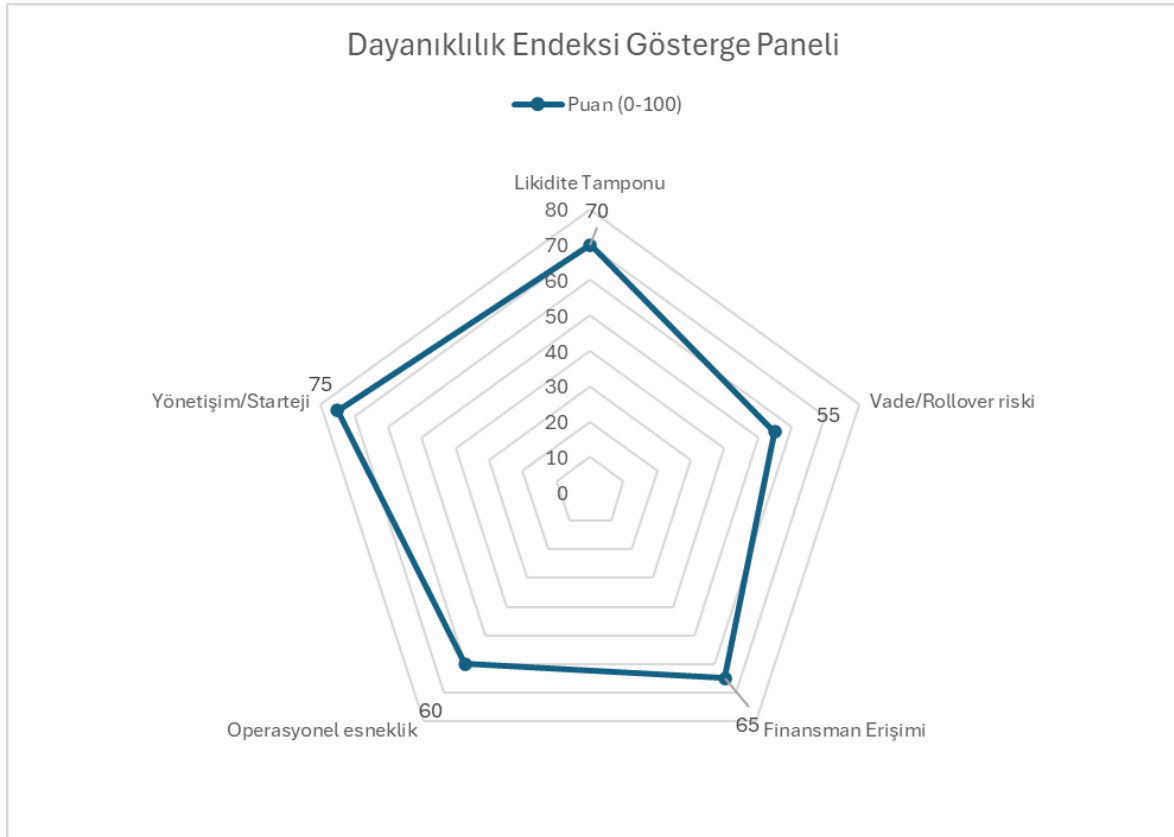
Tablo 4: Ağırlıklandırma Seçenekleri: Ne Zaman, Neden?

Yaklaşım	Ne zaman uygun?	Artı	Eksi
Eşit ağırlık	İlk sürüm / hızlı kıyas	Basit, şeffaf	Sektör farklarını yansıtmayabilir
Risk-temelli	Şok yönetimi odaklı kullanım	Kırılganlık kanallarını vurgular	Ağırlıklar tartışmalı olabilir

Sektör-temelli	Sektör içi benchmarking	Karşılaştırma daha adil	Sektörler arası karşılaştırma zorlaşır
Veri-temelli (ör. PCA)	Geniş veri seti varsa	Ağırlıklar veriden türetilir	Yorumlanabilirlik düşebilir

Tablo 4, endeks tasarımında iki temel gerilimi görünür kılar: **şeffaflık** (eşit ağırlık gibi) ile **duyarlılık/uyum** (risk- veya sektör-temelli) arasında bir denge kurmak gerekir. Örneğin risk-temelli yaklaşımda likidite ve vade boyutlarına daha yüksek ağırlık verilebilir; sektör-temelli yaklaşımda ise operasyonel esneklik göstergeleri öne çıkarılabilir (Zhang & Sun, 2024). Normalizasyon için z-skoru veya min–max dönüşümü gibi yöntemler kullanılabilir; kritik olan, aynı endeksin dönemler ve firmalar arası karşılaştırmayı bozmayacak biçimde tutarlı uygulanmasıdır.

Bu teknik tasarım kararları netleştirildikten sonra, endeksin dayandığı mantığı bir “süreç” olarak da okumak gerekir; çünkü dayanıklılık pratikte şokların finansal sıkıntıya dönüşüm zincirinin hangi halkasında kırıldığını gösterir.



Şekil 3: Dayanıklılık Endeksi Gösterge Paneli

11. SONUÇ

Finansal dayanıklılık, nakit tamponları, dengeli borç vadesi ve operasyonel esneklik üzerinden inşa edilen çok boyutlu bir kapasitedir (Almeida vd., 2014; Daadmehr, 2024). Şoklar, nakit akımı baskısı yoluyla finansal sıkıntıyı tetikler; ancak erken uyarı, optimal tampon yaklaşımı ve tutarlı finans

politikaları ile bu risk yönetilebilir (Gryglewicz, 2011; Nguyen vd., 2023). Bu bölüm, dayanıklılık endeksi tasarımına ilişkin kuramsal bir çerçeve sunarak, sonraki aşamada geliştirilecek yönetim ve politika önerileri için bir zemin oluşturmıştır.

11.1. Yönetim düzeyi politika önerileri (firma içi “operating model”)

1. **Likidite koridoru yaklaşımı:** Tek bir “minimum nakit” hedefi yerine, iş modeli oynaklığına göre tanımlanan bir **alt-üst bant** (koridor) oluşturulmalı; bant dışına çıkıldığında otomatik tetiklenen eylem planları (harcama dondurma, yatırım erteleme, kısa vadeli borç azaltma vb.) devreye alınmalıdır (Almeida vd., 2014).
2. **Vade çeşitlendirmesi ve rollover planı:** Borç vadesi bir “yenileme takvimi” olarak ele alınmalı; tek döneme yığılma azaltılmalı, faiz rejimi değişimlerine duyarlı stres testleri yapılmalıdır (Chen vd., 2021; Jungherr vd., 2024).
3. **Finansmana erişim kalitesinin yönetilmesi:** Kredi limiti büyüklüğü kadar “kullanılabilirlik” ve “koşul seti” de izlenmelidir. Kredi limitleri, doğru yönetimle likidite sigortasına dönüşür (Acharya vd., 2014).
4. **Operasyonel esneklik yatırımı:** Dayanıklılık yalnızca bilançoyla değil, maliyet yapısı ve ölçek ayarlama kabiliyetiyle güçlenir. Finansal esnekliği tamamlayan bu kanal, özellikle büyük şoklarda belirginleşir (Ho vd., 2023).
5. **Temettü ve yatırım disiplininin kurala bağlanması:** Krizde “hızlı karar” kadar “tutarlı karar” önemlidir. Bu nedenle temettü–yatırım–borçlanma politikaları önceden tanımlı eşiklerle (kârlılık/likidite/borç servis oranı) birlikte kurgulanmalıdır (Barry vd., 2022; Burcă vd., 2024).

11.2. Düzenleyici ve piyasa düzeyi çıkarımlar

- **Şeffaflık standardı:** Firmaların yalnızca borç stokunu değil, **vade dağılımını, kullanılmayan kredi limitlerini ve likidite tampon politikalarını** daha standart bir formatta raporlaması, piyasa disiplini artırabilir.
- **Stres testlerinin yaygınlaşması:** Kurumsal stres testleri, kamu politikalarının hedeflenmesinde de kullanılabilir. Örneğin geniş şok senaryolarında firma likidite/solvency geçişlerini analiz eden yaklaşım, politika tasarımına veri sağlayabilir (Tressel & Ding, 2021).
- **KOBİ odaklı dayanıklılık programları:** Şoklarda en hızlı kırılan segment KOBİ’lerdir; likidite şokları altında iflas dinamiklerini modelleyen çalışmalar, destek tasarımının “zamanlama” ve “hedefleme” boyutuna ışık tutar (Gourinchas vd., 2020).

11.3. Gelecek araştırma gündemi

Gelecek araştırmalar; endeksin ampirik doğrulaması (panel veri), sektörler arası farklılaşma, makro şokların (faiz döngüleri, kredi sıkılaşması) entegrasyonu, dinamik ağırlıklandırma modelleri ve KOBİ odaklı testler gibi başlıklarda ilerleyebilir (Gourinchas vd., 2020; Tressel & Ding, 2021). Ayrıca iklim riski gibi yapısal risklerin borç vadesi tercihleri üzerindeki etkileri de dayanıklılık literatürünü yeni bir hatta taşımaktadır (Vu vd., 2025).

KAYNAKÇA

- Acharya, V. V., & Steffen, S. (2020). The Risk of Being a Fallen Angel and the Corporate Dash for Cash in the Midst of COVID. *The Review of Corporate Finance Studies*, 9(3), 430. <https://doi.org/10.1093/rcfs/cfaa013>
- Acharya, V. V., Almeida, H., Ippolito, F., & Pérez-Orive, A. (2014). Credit lines as monitored liquidity insurance: Theory and evidence. *Journal of Financial Economics*, 112(3), 287–319. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2014.02.001>
- Ağırtmış, M., & Mollaahmetoğlu, E. (2024). Türk Bankacılık Sektöründe Panel Veri Analizi Yöntemiyle Likidite ve Karlılık Arasındaki İlişkinin Değerlendirilmesi. *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar Dergisi*, 18(2), 135. <https://doi.org/10.46520/bddkdergisi.1600268>
- Akmeşe, H., Çetin, H., & Akmeşe, K. (2016). Corporate Social Responsibility Reporting: A Comparative Analysis of Tourism and Finance Sectors of G8 Countries. *Procedia Economics and Finance*, 39, 737-745. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(16\)30286-3](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(16)30286-3)
- Almeida, H., Campello, M., Cunha, I., & Weisbach, M. S. (2014). Corporate Liquidity Management: A Conceptual Framework and Survey. *Annual Review of Financial Economics*, 6(1), 135–162. <https://doi.org/10.1146/annurev-financial-110613-034502>
- Barry, J. W., Campello, M., Graham, J. R., & Ma, Y. (2022). Corporate flexibility in a time of crisis. *Journal of Financial Economics*, 144(3), 780. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2022.03.003>
- Bureau, B., Duquerroy, A., & Vinas, F. (2024). Activity Shocks and Corporate Liquidity: The Role of Trade Credit. *The Review of Corporate Finance Studies*, 13(3), 668–707. <https://doi.org/10.1093/rcfs/cfae002>
- Can, G. K., & Coşar, E. E. (2024). Building a Financial Constraint Index for Türkiye. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.4772108>
- Chen, H., Xu, Y., & Yang, J. (2020). Systematic risk, debt maturity, and the term structure of credit spreads. *Journal of Financial Economics*, 139(3), 770–797. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2020.09.002>
- Choi, J., Hackbarth, D., & Zechner, J. (2018). Corporate debt maturity profiles. *Journal of Financial Economics*, 130(3), 484–509. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2018.07.009>
- Çetin, Z., Salur M.N., Akusta A. (2020). Kurumsal Yönetim Derecelendirme Notu İle Hisse Senedi Getirileri Arasındaki İlişki: Bist Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı Şirketleri Üzerine Bir İnceleme. *Ekonomi ve Maliye Dergisi*, <https://dergipark.org.tr/tr/pub/emid/article/746029>
- Çetin, H., & Güçlü, A. (2022). Bankalarda Kâr Yönetimi Uygulamaları: Türkiye'de Katılım ve Yatırım Bankaları Üzerine Bir Analiz. *Sosyoekonomi*, 30(53), 465-485. <https://doi.org/10.17233/sosyoekonomi.1052700>
- Çolak, Z. (2023). BİST'te işlem gören Gayrimenkul Yatırım Ortaklıklar Şirketlerinin Gri İlişkisel Analiz Yöntemiyle Finansal Performansının Değerlendirmesi. *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 8(1), 75. <https://doi.org/10.29106/fesa.1199029>
- Daadmehr, E. (2024). Workplace sustainability or financial resilience? Composite-financial resilience index. *Risk Management*, 26(2). <https://doi.org/10.1057/s41283-023-00139-9>
- Ding, W., Levine, R., Lin, C., & Xie, W. (2021). Corporate immunity to the COVID-19 pandemic. *Journal of Financial Economics*, 141(2), 802–830. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2021.03.005>

- Fahlenbrach, R., Raghoebar, K., & Stulz, R. M. (2020). How Valuable Is Financial Flexibility when Revenue Stops? Evidence from the COVID-19 Crisis. *Review of Financial Studies*, 34(11), 5474. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhaa134>
- Geelen, T., Hajda, J., Morellec, E., & Winegar, A. (2024). Asset life, leverage, and debt maturity matching. *Journal of Financial Economics*, 154, 103796. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2024.103796>
- Gopalan, R., Song, F., & Yerramilli, V. (2014). Debt Maturity Structure and Credit Quality. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 49(4), 817–842. <https://doi.org/10.1017/S0022109014000520>
- Gourinchas, P.-O., Kalemli-Özcan, Ş., Penciakova, V., & Sander, N. (2020). SME Failures Under Large Liquidity Shocks: An Application to the COVID-19 Crisis. *NBER Working Paper*. <https://doi.org/10.3386/w27877>
- Gryglewicz, S. (2010). A theory of corporate financial decisions with liquidity and solvency concerns. *Journal of Financial Economics*, 99(2), 365–384. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2010.09.010>
- Haberal, Z. (2024). Yüksek Enflasyonun BİST 30 Endeksinde Kayıtlı Şirketlerin 2021 ve 2022 Yılları Nakit Akışlarına Etkisinin Değerlendirilmesine Yönelik Bir Araştırma. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*(103), 71-92. <https://doi.org/10.25095/mufad.1472274>
- Jungherr, J., Meier, M., Reinelt, T., & Schott, I. (2024). Corporate Debt Maturity Matters for Monetary Policy. Federal Reserve Bank of San Francisco, *Working Paper Series*, 2024(30), 1. <https://doi.org/10.24148/wp2024-30>
- Karamahmutoğlu, M., K., (2022). Covid-19'un Sektörlerin Finansal Performansına Etkisinin Oran Analizi Yöntemi ile İncelenmesi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 95, 35. <https://doi.org/10.25095/mufad.1086620>
- Kılıç, M. (2022). Covid-19'un Ulaştırma ve Turizm İşletmelerinin Finansal Performansına Etkisi: Borsa İstanbul (Bist)'da Bir Uygulama. *Muhasebe ve Denetim Bakış*, 21(65), 65-88. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/mdbakis/issue/68161/990238>
- Kim, C., Mauer, D. C., & Sherman, A. E. (1998). The Determinants of Corporate Liquidity: Theory and Evidence. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 33(3), 335–359. <https://doi.org/10.2307/2331099>
- Kocabıyık, İ., Orman, F., & Kıyak, Ö. (2023). Investigation of the pandemic impact of companies operating in BIST-30 with cluster analysis in the context of financial performance indicators. *Pressacademia*. <https://doi.org/10.17261/pressacademia.2023.1670>
- Li, Y. , Wang, X. , Xu, F. , & Ho, T. (2025). Survive the economic downturn: Operating flexibility, productivity, and stock crash. *Journal of Operations Management*, 71(4), 483–515. <https://doi.org/10.1002/joom.1344>.
- Nguyen, H. T., Pham, A. V., Pham, M. D., & Truong, Q. (2023). Business resilience: Lessons from government responses to the global COVID-19 crisis. *International Business Review*, 32(5), 102166. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2023.102166>
- Nguyen, L. T. M., Le, D., Vu, K. T., & Tran, T. K. (2022). The role of capital structure management in maintaining the financial stability of hotel firms during the pandemic: A global investigation. *International Journal of Hospitality Management*, 109, 103366. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2022.103366>

Steenblock, M., Aepli, M. D., & Trübestein, M. (2023). *Corporate Financial Resilience*. In SpringerBriefs in finance. Springer International Publishing. <https://doi.org/10.1007/978-3-031-43390-0>

Veerhoek, J. P. (2023). The value of corporate cash holdings during the Covid-19 pandemic. *Applied Economics*, 56(53), 6821. <https://doi.org/10.1080/00036846.2023.2276089>

Vu, T. N., Nguyen, B. T., Nguyen, H., & Liu, H. (2025). Adapting to the Storm: How Climate Risk Shapes Corporate Debt Maturity Profiles. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=5118510> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.5118510>

Wieczorek-Kosmala, M. (2021). A study of the tourism industry's cash-driven resilience capabilities for responding to the COVID-19 shock. *Tourism Management*, 88, 104396. <https://doi.org/10.1016/j.tourman.2021.104396>

Zhang, X., & Sun, C. (2024). Institutional Determinants of Financial Resilience: A Global Perspective. SSRN Electronic Journal. <https://doi.org/10.2139/ssrn.5012239>

Zhang, X., Wu, K., & He, M. (2023). Concave-convex effect of financial resilience on corporate financial performance: quantile regression approach. *Humanities and Social Sciences Communications*, 10(1). <https://doi.org/10.1057/s41599-023-02169-w>

FİNANSAL SIKINTI ALTINDA ORTAK DAVRANIŞI: KONKORDATO SÜRECİNDE MALVARLIĞINI EŞ VE YAKINLAR ÜZERİNE GEÇİRME TEŞEBBÜSLERİ

Murat DİLMAÇ*

ÖZET

Finansal sıkıntı sürecine giren şirketlerde ortakların davranışları hem alacaklıların tahsil oranlarını hem de konkordato rejimine duyulan güveni doğrudan etkilemektedir. Türk İcra ve İflas Kanunu'ndaki konkordato kurumu, iflasa alternatif kolektif bir yeniden yapılandırma mekanizması olarak borçlunun faaliyetine devamını ve ekonomik değerin korunmasını amaçlamaktadır. Ancak finansal sıkıntı altındaki bazı ortakların, kişisel malvarlıklarını eş ve yakın akrabalar üzerine devrederek alacaklıları zarara uğratmaya yönelik fırsatçı işlemlere yönelebildiği görülmektedir.

Bu çalışmada finansal sıkıntı altındaki ortak davranışı; tasarrufun iptali, muvazaalı işlemler, malvarlığı kaçırma (asset stripping) ve tünelleme (tunneling) kavramları çerçevesinde, konkordato rejimi bağlamında disiplinlerarası bir bakış açısıyla incelenmektedir. Hukuk doktrini, yargı kararları ile finans ve kurumsal yönetim literatürüne dayalı nitel analiz, aile şirketleri ve kapalı ortaklık yapılarında bu tür işlemleri kolaylaştıran yönetim açıklarını ortaya koymaktadır. Sonuç olarak çalışmada, alacaklı koruması, banka kredi risk yönetimi ve konkordato mekanizmasının kurumsal güvenilirliği bakımından şeffaflık, ilişkili taraf işlemlerinin raporlanması ve gözetim–denetim mimarisinin güçlendirilmesine yönelik politika önerileri geliştirilmektedir.

Anahtar Kelimeler: Konkordato; Finansal sıkıntı; Ortak davranışı; Malvarlığı kaçırma

1. GİRİŞ

Dünya üzerinde yaşanan muhasebe skandalları, yalnızca skandalın meydana geldiği işletmelere değil, aynı zamanda ülke ekonomilerine zarar vermiş hatta küreselleşmenin sonucu olarak uluslararası boyutta kayıplara yol açmıştır (Çetin & Fedai, 2023). Modern ekonomilerde şirketler, dinamik rekabet koşulları, teknolojik değişimler ve makroekonomik dalgalanmalar nedeniyle zaman zaman finansal sıkıntılarla karşılaşabilmektedir. Finansal sıkıntı (financial distress), bir işletmenin operasyonel ve finansal yükümlülüklerini yerine getirme kapasitesinin önemli ölçüde zayıfladığı, hatta borçlarını vadesinde ödeyememe riskinin belirttiği kritik bir durumu ifade eder (Vatansever & Demir, 2017). Bu durum, şirketin varlığını sürdürme yeteneğini tehdit ederken, tüm paydaşları, özellikle de alacaklıları için ciddi belirsizlikler yaratmaktadır. Türkiye'de finansal sıkıntı yaşayan şirketler için önemli bir yeniden yapılandırma aracı olan konkordato, Türk İcra ve İflas Kanunu çerçevesinde, iflasın yıkıcı etkilerinden kaçınarak, şirketin ekonomik değerini korumayı ve alacaklıların tatminini sağlamayı hedefleyen kolektif bir çözüm mekanizmasıdır. Bu kurum, borçlu ve alacaklılar arasında adil bir uzlaşma zemini oluşturarak, tasfiyenin getirebileceği değer kaybını minimize etmeye çalışır.

Ancak, finansal sıkıntı süreçleri, şirket ortakları ve yöneticileri açısından karmaşık davranışsal dinamikleri de beraberinde getirebilmektedir. Şirketin mali durumunun kötüleşmeye başlamasıyla birlikte, bazı ortaklar, alacaklıların tahsil imkânını azaltmak veya tamamen engellemek amacıyla, hileli veya fırsatçı davranışlara yönelme potansiyeli taşır (Ellias & Stark, 2018). Bu tür davranışların başında, şirketin malvarlığını veya kendi kişisel malvarlıklarını eş, çocuklar ve yakın akrabalar üzerine geçirme gibi "malvarlığı kaçırma" (asset stripping / fraudulent transfer) teşebbüsleri gelmektedir (Fox, 2019).

* Doç. Dr., Atatürk Üniversitesi, Orcid: 0000-0002-2842-9875, mdilmac@atauni.edu.tr

Bu tür işlemler, alacaklıların haklarını ihlal etmenin yanı sıra, konkordato rejiminin temel prensipleri olan şeffaflık, hakkaniyet ve alacaklı menfaatlerinin korunması ilkeleriyle de taban tabana zıttır. İşletmenin mali yapısındaki bozulma derinleştikçe, yönetim kademesi ve ortaklar bu olumsuz tabloyu dış paydaşlardan gizlemek amacıyla bilgi asimetrisinden yararlanma yoluna gidebilmektedir. Bu durum sadece fiziki varlıkların transferi şeklinde değil, aynı zamanda muhasebe verileri üzerinde yapılan manipölasyonlarla da kendini gösterebilir. Özellikle finansal kurumlar üzerinde yapılan çalışmalar, sıkıntı dönemlerinde bankaların kredi zarar karşılıklarını kullanarak kâr rakamlarını yönettiklerini ve mali tabloları gerçek durumdan uzaklaştırabildiklerini göstermektedir (Çetin ve Güçlü, 2022: 478). Dolayısıyla, konkordato veya iflas öncesindeki süreçte görülen malvarlığı kaçırma girişimleri, aslında daha geniş kapsamlı bir şeffaflık yitimi ve etik dışı davranışlar silsilesinin bir parçası olarak değerlendirilmelidir."

Bu çalışma, finansal sıkıntı altındaki şirket ortaklarının konkordato süreci bağlamındaki davranışlarını, özellikle malvarlıklarını eş ve yakın akrabalar üzerine geçirerek alacaklıların tahsil imkânını azaltmaya/engellemeye dönük teşebbüslerini **hukuk, finans ve kurumsal yönetim** eksenlerinde, disiplinlerarası bir yaklaşımla incelemeyi amaçlamaktadır. Türk konkordato rejimi, tasarrufun iptali davası ve muvazaalı işlemler gibi hukuki araçlar mercek altına alınırken (Altınmakas, 2024), finansal sıkıntı, ahlaki tehlike (moral hazard), risk kaydırma (risk-shifting), malvarlığı kaçırma (asset stripping) ve tünelleme (tunneling) gibi finansal ve kurumsal yönetim kavramları da analize dahil edilecektir (Hopt, 2024). Aile şirketlerinin ve kapalı ortaklık yapılarının bu tür davranışlar üzerindeki kolaylaştırıcı etkileri de tartışılacaktır (Gavana vd., 2022).

Bu çerçevede, çalışmanın temel araştırma soruları şunlardır: Finansal sıkıntı altındaki şirket ortakları, konkordato sürecini etkileyecek şekilde ne tür malvarlığı kaçırma davranışları sergilemektedirler? Bu davranışların arkasındaki hukuki, finansal, psikolojik ve kültürel motivasyonlar nelerdir? Türk hukuk sistemi, bu tür davranışları engelleme ve alacaklıları etkin bir şekilde koruma konusunda yeterli midir? Bu tür fırsatçı davranışlar, bankacılık sektörünün kredi kalitesi, kredi fiyatlaması ve kurumsal yönetim algısı üzerinde ne gibi olumsuz etkiler yaratmaktadır? Kurumsal yönetim mekanizmaları ve etik standartlar, bu tür suistimalleri önlemede nasıl bir rol oynayabilir?

Bu bölüm, Türk konkordato rejimi bağlamında ortak davranışını disiplinlerarası bir perspektifle ele alarak literatüre özgün bir katkı sunmayı hedeflemektedir. Hukuki ve doktrinel analizi, finansal ve kurumsal yönetim teorileriyle birleştirerek, alacaklıların korunması, finansal istikrarın sürdürülmesi ve konkordato kurumuna duyulan güvenin artırılması için politika ve uygulama önerileri geliştirmeyi amaçlamaktadır.

2. FİNANSAL SIKINTI ALTINDA ORTAK DAVRANIŞI: KURAMSAL VE DAVRANIŞSAL ÇERÇEVE

Finansal sıkıntı, bir işletmenin ekonomik yaşam döngüsünde karşılaşılabilecek en zorlu evrelerden biridir ve bu durum, şirketin tüm paydaşlarının, özellikle de hissedarlar ile alacaklıların çıkar dengesini altüst edebilir. Şirketin borçlarını ödeme kapasitesinin azaldığı bu dönemlerde, ortakların ve yöneticilerin davranışları, şirketin yeniden yapılandırılması veya tasfiyesi sonucunda alacaklıların alacaklarını ne ölçüde tahsil edebileceğini doğrudan etkilemektedir.

2.1. Finansal Sıkıntının Aşamaları ve Ortak Davranışına Etkisi

Finansal sıkıntı süreci genellikle birkaç aşamada incelenebilir:

- **Erken Uyarı Aşaması:** Şirketin performansı düşmeye başlar ancak henüz borç ödeme sıkıntısı yaşanmaz. Bu aşamada yöneticiler, durumu tersine çevirmek için riskli yatırımlara yönelebilirler.

- **Operasyonel Sıkıntı Aşaması:** Nakit akışları bozulur, kârlılık düşer ve şirket operasyonel zorluklar yaşar. Bu dönemde yönetim, maliyet kısıma veya varlık satışı gibi önlemler alabilir.
- **Finansal Sıkıntı Aşaması:** Şirket borçlarını vadesinde ödeyememeye başlar veya bu riskle karşı karşıya kalır. Kredi derecelendirmeleri düşer ve finansmana erişim zorlaşır. Bu kritik aşamada, ortakların fırsatçı davranışlara yönelme eğilimi artar.
- **Yeniden Yapılandırma veya İflas Aşaması:** Şirket, konkordato gibi yeniden yapılandırma araçlarına başvurur veya iflas süreci başlar. Bu aşamalar, yasal denetim altında olsa da, geçmişteki ve anlık ortak davranışları alacaklıların elde edeceği değeri doğrudan etkiler.

Finansal sıkıntının derinleştiği son iki aşamada, ortakların "moral hazard" (ahlaki tehlike) veya "risk kaydırma" (risk-shifting) olarak bilinen davranışlar sergilemesi olasılığı yükselir (Pryshchepa vd., 2013). Hissedarlar, zaten batık bir yatırıma sahip oldukları veya sahip olma riski taşıdıkları için, şirketin hayatta kalma şansını artırma veya en azından kendi kayıplarını minimize etme umuduyla, şirket için son derece riskli projelere girişebilirler. Başarısızlık durumunda maliyetin büyük kısmını alacaklılar üstleneceği için, hissedarlar bu riskli yatırımlardan kârlı çıkmaları halinde tüm getiriyi elde ederken, zararın önemli bir kısmını alacaklılara devrederler. Bu durum, "hissedar-alacaklı vekâlet problemi"nin bir tezahürüdür (Keay, 2018).

2.2. Hissedar-Alacaklı Vekâlet Problemi, Moral Hazard ve Malvarlığı Kaçırma Kavramları

Kurumsal yönetim literatüründe vekâlet teorisi, yönetici-hissedar çıkar çatışmalarına odaklanmış olsa da, finansal sıkıntı dönemlerinde bu teori hissedarlar ile alacaklılar arasındaki çıkar çatışmasını açıklamakta da merkezi bir rol oynar. Şirket solvent (borçlarını ödeyebilir) iken, hissedarlar ve alacaklılar ortak bir hedefe (şirket değerinin artırılması) sahipken, şirket finansal sıkıntıya girdiğinde bu ortak hedef kaybolur. Hissedarların sınırlı sorumluluğu nedeniyle, potansiyel kayıpları yatırdıkları sermaye ile sınırlıdır. Bu durum, onları, şirketin kurtulması için "son bir şans" olarak algıladıkları aşırı riskli projelere yönlerebilir. Alacaklılar ise, riskli yatırımların yukarı yönlü potansiyelinden sınırlı fayda sağlarken, aşağı yönlü tüm riske maruz kalırlar.

Bu bağlamda "moral hazard" kavramı, hissedarların (ve onların kontrolündeki yöneticilerin), alacaklıların aleyhine olacak şekilde, şirketin risk profilini artırıcı veya şirket varlıklarını kendi menfaatlerine transfer edici davranışlar sergilemesini ifade eder (Pryshchepa vd., 2013). Bu davranışlar çeşitli formlarda ortaya çıkabilir:

- **Risk Kaydırma:** Şirketin çok riskli ve negatif net bugünkü değere sahip projelere yatırım yapması.
- **Nakit Çekme (Cash-out / Asset Stripping):** Şirketin nakit veya kolayca likide edilebilir varlıklarını, hissedarlara yüksek temettü ödemeleri, geri ödenmesi şüpheli ortak alacakları veya piyasa değerinin çok altında varlık satışları yoluyla transfer etmesi (Fox, 2019). Malvarlığı kaçırma terimi özellikle şirketin varlıklarının sistematik bir şekilde dışarı aktarılmasını vurgular ve bu genellikle alacaklıların tatminini imkânsız hale getirme amacı taşır.
- **Tünelleme:** Kontrol eden hissedarların veya yöneticilerin, şirketin kaynaklarını kendilerine veya ilişkili şirketlere, azınlık hissedarları veya alacaklıları zarara uğratacak şekilde aktarmasıdır (Atanasov vd., 2011). Bu aktarım, varlık satışları, aşırı hizmet ücretleri, kârlı sözleşmelerin ilişkili taraflara aktarılması gibi çeşitli yollarla olabilir. Hopt, kurumsal gruplar bağlamında tünelleme ve ilişkili taraf işlemlerinin alacaklıları nasıl etkilediğini detaylıca incelemektedir (Hopt, 2024).

Finansal sıkıntı ortamı, bu tür fırsatçı davranışlar için elverişli bir zemin oluşturur, zira bu dönemde şirketin değeri hızla eridiği için, hissedarların son kalan değeri kendilerine aktarma motivasyonu artar. Parikh, finansal sıkıntıdaki şirketlerin, kreditorların teminat sepetlerinden varlıkları uzaklaştırmak ve borç verenleri alt pozisyona düşürmek için tartışmalı sözleşme yorumlarına dayandığını belirtmektedir (Parikh, 2023).

2.3. Aile Şirketleri ve Kapalı Ortaklık Yapılarında Kişisel Servet-Şirket Serveti Çizgisinin Bulanıklaşması

Türkiye gibi gelişmekte olan piyasalarda ve pek çok ülkede, aile şirketleri ekonominin temel direklerinden biridir. Bu tür şirketlerde, sahiplik ve yönetim genellikle aynı aile üyelerinin elindedir ve bu durum kendine özgü yönetim yapıları yaratır (Ciftci vd., 2018). Aile şirketlerinin kendine has özellikleri arasında, uzun vadeli vizyon, güçlü kültürel bağlar ve esneklik bulursa da, kişisel servet ile şirket serveti arasındaki sınırın bulanıklaşması gibi potansiyel riskleri de barındırır (Gavana vd., 2022).

Finansal sıkıntı dönemlerinde, bu bulanıklık, ortakların malvarlığı kaçırma teşebbüsleri açısından kritik bir faktör haline gelir. Aile üyeleri, şirketin potansiyel bir iflas veya yeniden yapılandırma sürecine girmesi durumunda, kendi kişisel mali durumlarını koruma güdüsüyle hareket edebilirler. Bu, genellikle şirketin varlıklarını veya şirketle ilgili işlemleri, piyasa koşullarına aykırı bir şekilde, kendi eşleri, çocukları veya yakın akrabaları üzerine devretme şeklinde ortaya çıkar. Gavana vd., aile şirketlerinde ilişkili taraf işlemlerinin kazanç yönetimi üzerindeki potansiyel zararlı etkilerini vurgulamaktadır (Gavana vd., 2022). Subastian vd. de, aile sahipliği yapısının ve ilişkili taraf işlemlerinin kazanç yönetimi üzerindeki etkisini Endonezya'daki şirketler özelinde incelemiştir (Subastian vd., 2021).

Bu devirler, genellikle hibe (karşılıksız kazandırma), rayiç değer çok altında satışlar, görünüşte borç ilişkileri kurarak şirketten nakit çekme veya teminatsız alacakları teminatlı hale getirme gibi hukuki yollarla maskelenebilir. Buradaki temel motivasyon, şirketin olası bir tasfiyesinde veya konkordato sürecinde alacaklıların bu varlıklara erişimini engellemektir. Bu durum, sadece alacaklıların haklarını ihlal etmekle kalmaz, aynı zamanda konkordato kurumunun temel işleyişini, adalet ve güven prensiplerini de zayıflatır. Ergün ve Doruk, Türkiye bağlamında aile şirketlerinin dış finansman kaynaklarına erişimde avantajlara sahip olabileceğini belirtse de, finansal sıkıntı durumunda bu dinamikler tersine dönebilir (Ergün & Doruk, 2020).

3. KONKORDATO KURUMU VE ORTAKLARIN HUKUKÎ KONUMU

Türk hukuk sisteminde konkordato, borçlarını ödeyemeyecek durumda olan veya vadesinde ödeyememe tehlikesinde bulunan dürüst borçluların, alacaklılarıyla anlaşarak borçlarını belirli bir tenzilatla veya vadede ödeyerek mali durumlarını düzeltmelerini sağlayan bir yasal yeniden yapılandırma sürecidir. İcra ve İflas Kanunu madde 285 ve devamında düzenlenen konkordato, şirketin tasfiyesinden (iflas) daha elverişli bir çözüm olarak kabul edilir, çünkü şirketin ekonomik varlığının korunmasına ve faaliyetlerine devam etmesine olanak tanır. Bu sayede, hem alacaklıların daha yüksek oranda tatmin edilmesi hem de istihdamın ve ekonomik değer in sürdürülmesi hedeflenir.

3.1. Türk Konkordato Rejiminin Amacı ve İşlevi

Türk konkordato rejimi, alacaklıların bir araya gelerek, borçlunun sunduğu "konkordato projesi"ni oylamaları esasına dayanır. Projenin kabul edilmesi ve mahkeme tarafından tasdik edilmesiyle, borçlunun borçları tenzil edilebilir veya vadelen dirilebilir. Bu süreç, "kolektif yeniden yapılandırma" olarak işlev görür, zira münferit takip yerine tüm alacaklıların menfaatini gözet en ortak bir çözüm sunar. Konkordato komiseri atanmasıyla borçlunun malvarlığı üzerindeki tasarruf yetkisi kısıtlanır ve alacaklıların menfaatleri denetlenir (Tektüfekçi, 2019).

3.2. Ortaklardan Olan Alacaklar, Ortaklara Borçlar ve İlişkili Taraf İşlemleri

Konkordato sürecinde, şirket ortaklarının şirketten alacakları veya şirkete olan borçları ile ilişkili taraf işlemleri, sürecin şeffaflığı ve alacaklıların eşit muamele görmesi açısından kritik öneme sahiptir.

- **Ortaklardan Olan Alacaklar:** Şirket ortaklarının, finansal sıkıntıya girmeden önce veya bu süreçte şirkete sağladığı fonlar (ortak alacakları), konkordato masasında genellikle diğer alacaklılara göre ikincil bir konumda değerlendirilir. Bu tür alacakların, konkordato projesinde tenzilat veya vade açısından farklı bir muameleye tabi tutulması, hatta bazı durumlarda mahkeme tarafından tenzilatın daha yüksek tutulması beklenebilir.
- **Ortaklara Borçlar:** Ortakların şirkete olan borçları, şirketin aktifinde yer alan ve tahsil edilmesi gereken değerlerdir. Konkordato sürecinde bu borçların tahsil edilebilirliği, projenin başarısı için önemlidir.
- **İlişkili Taraf İşlemleri:** Ortaklar ile şirket arasındaki (veya diğer ilişkili taraflarla) yapılan ticari işlemler, mal/hizmetim-satımları, kredi verme/alma gibi finansal faaliyetler "ilişkili taraf işlemleri" olarak değerlendirilir. Bu işlemlerin piyasa koşullarına uygun olup olmadığı, konkordato komiseri tarafından titizlikle incelenir. Muvazaalı veya hileli ilişkili taraf işlemleri, alacaklıların zararına yol açabileceği için tasarrufun iptali davasına konu olabilir (Yazıcı, 2022).

3.3. Alacaklı Sıralaması, Oy Hakkı, Çıkar Çatışmaları ve Şeffaflık Sorunları

Konkordato projesinin kabulü için alacaklıların belirli çoğunluklarla oy kullanması gerekir. Ancak, farklı alacaklı grupları (rehinli alacaklılar, rehinli olmayan alacaklılar, kamu alacaklıları) farklı menfaatlere sahip olabilir. Ortaklar, şirketin finansal sıkıntısından faydalanarak kendi alacaklarını diğer alacaklıların önüne geçirmeye çalışabilir veya ilişkili taraf işlemleri aracılığıyla şirket varlıklarını kendilerine aktarabilirler. Bu durum, çıkar çatışmalarına yol açar ve konkordato sürecinin adaletini zedeler.

Şeffaflık, konkordato sürecinin temel direğidir. Borçlunun tüm malvarlığı ve borçlarının eksiksiz ve doğru bir şekilde beyan edilmesi, ilişkili taraf işlemlerinin ve geçmişteki malvarlığı transferlerinin açıklanması, alacaklıların sağlıklı bir karar vermesi için elzemdir. Şeffaflık eksikliği, fırsatçı ortak davranışlarının gizlenmesine olanak tanıyarak alacaklıların haklarını tehlikeye atar.

3.4. Karşılaştırmalı Perspektif

Türk konkordato rejimi, uluslararası yeniden yapılandırma sistemleriyle (örneğin ABD'deki Chapter 11 veya İngiltere'deki "scheme of arrangement") karşılaştırıldığında benzerlikler ve farklılıklar gösterir. Bu sistemlerin tümü, iflasın önlenmesini ve şirketin yaşamda kalmasını hedeflerken, ilişkili taraf işlemlerinin denetimi ve alacaklıların korunması konusunda farklı mekanizmalar sunabilir. Örneğin, ABD iflas hukuku, hileli transferler ("fraudulent conveyance") ve "preferential transfer" (imtiyazlı transfer) gibi kavramlarla, finansal sıkıntıdaki şirketin belirli işlemleri üzerinde iptal davası açma imkânı tanır (Simkovic, 2020). Rajak, farklı yargı alanlarında iflas masasının belirlenmesi ve iflas öncesi işlemlerin iptali konusundaki hükümleri karşılaştırmalı olarak analiz etmektedir (Rajak, 2011). Bu karşılaştırmalar, Türk hukukundaki mevcut düzenlemelerin güçlü ve zayıf yönlerini anlamamıza yardımcı olabilir.

4. MALVARLIĞINI EŞ VE YAKINLAR ÜZERİNE GEÇİRME TEŞEBBÜSLERİ: TİPOLOJİ VE MOTİVASYONLAR

Finansal sıkıntı altındaki şirket ortaklarının, alacaklıların tahsil imkânını azaltmak amacıyla başvurduğu malvarlığı kaçırma teşebbüsleri, çeşitli hukuki formlar altında ve farklı motivasyonlarla ortaya

çıkabilmektedir. Bu bölüm, bu tür davranışların tipik kalıplarını sınıflandıracak ve arkasındaki itici güçleri analiz edecektir.

4.1. Tipik Davranış Kalıpları

Malvarlığı kaçırmaya eylemleri, genellikle hukuki görünüş altında gerçekleştirilmeye çalışılır ve bu da alacaklıların tespitini ve iptal davalarını zorlaştırır. Başlıca tiyolojiler şunlardır:

- **Hibe İşlemleri:** Borçlunun, finansal durumu kötüleşmeye başladığında, hiçbir karşılık almaksızın değerli malvarlıklarını (örneğin taşınmazlar, araçlar, hisse senetleri) eşine, çocuklarına veya yakın akrabalarına bağışlamasıdır. Bu işlemler, alacaklıların haklarını ihlal etme kastıyla yapıldığı takdirde, tasarrufun iptali davasına konu olabilir (Altınmakas, 2024).
- **Rayıç Değerin Ciddi Altında Satışlar:** Borçlunun, malvarlıklarını piyasa değerinin çok altında bir bedelle eşine veya yakınlarına devretmesidir. Örneğin, bir gayrimenkulün gerçek değeri 10 milyon TL iken, 1 milyon TL gösterilerek devredilmesi bu kategoriye girer. Bu durum, aradaki değer farkı kadar alacaklıların zararına yol açar.
- **Görünüşte Borç İlişkileri ve Back-to-Back Kurgular:** Ortakların, aslında olmayan veya gerçeği yansıtmayan bir borç ilişkisi yaratarak şirketten para veya varlık çekmesidir. Örneğin, şirketin ortağına yüksek tutarda borçlu görünmesi veya ilişkili bir şirkete teminatsız kredi vermesi gibi. "Back-to-back" kurgular ise, karmaşık finansal işlemler aracılığıyla varlıkların dolaylı yoldan ilişkili taraflara aktarılmasıdır. Bu tür muvazaalı işlemler, hukuken geçersiz sayılabilir.
- **Taşınmaz ve Taşınırların Eş ve Akrabalar Üzerine Devri:** En sık karşılaşılan yöntemlerden biridir. Şirketin veya ortağın kişisel sahip olduğu değerli taşınmazların (konut, arsa, fabrika binası) veya taşınırların (lüks araçlar, sanat eserleri, şirket hisseleri) tapu veya sicil kayıtları üzerinden eş veya yakın akrabalar üzerine geçirilmesidir. Bu devirler, genellikle finansal sıkıntının belirtileri ortaya çıkmaya başladığı dönemlerde hızlanır.

4.2. Psikolojik, Ailevi, Kültürel ve İtibar Boyutları

Bu tür davranışların ardında sadece rasyonel ekonomik motivasyonlar değil, aynı zamanda derin psikolojik, ailevi ve kültürel faktörler de yatmaktadır:

- **Aile Onuru ve Serveti Koruma İçgüdüsü:** Özellikle aile şirketlerinde, aile servetini koruma ve gelecek nesillere aktarma içgüdüsü çok güçlüdür (Gavana vd., 2022). Şirketin batması durumunda, aile üyeleri, ailenin sosyal ve ekonomik konumunun sarsılacağı endişesiyle, malvarlığını "aile içinde" tutma yoluna gidebilirler.
- **Sosyal Çevre Baskısı:** Toplumsal algıda iflas, genellikle bir başarısızlık ve itibar kaybı olarak görülür. Bu durum, ortakların, finansal sıkıntıyı ve potansiyel iflası gizleme veya malvarlıklarını kurtararak dışarıdan güçlü görünme çabasına girmesine neden olabilir.
- **İflas Stigması:** İflasın getirdiği kişisel ve ticari damga (stigma), ortakları yasal yollardan kaçınmaya ve gayrimeşru yollara başvurmaya itebilir.
- **Ahlaki Gevşeklik:** Bazı ortaklar için, şirketin batık olduğu algısı, mevcut yasal ve etik yükümlülüklerle karşı bir ahlaki gevşekliğe yol açabilir. Bu durumda, alacaklıların hakları göz ardı edilerek kişisel menfaatler ön planda tutulur (Pryshchepa vd., 2013).

4.3. İşlemlerin Alacaklı Beklentileri, Tahsil Oranları ve Konkordato Rejimine Etkisi

Bu tür malvarlığı kaçırma teşebbüsleri, alacaklıların konkordato sürecinden olan beklentilerini ve alacaklarını tahsil oranlarını doğrudan olumsuz etkiler. Şirketin malvarlığı suni olarak azaltıldığı için, alacaklılara ödenecek oran düşer. Bu durum, alacaklıların konkordato projesine onay verme istekliliğini azaltır ve sürecin başarısızlıkla sonuçlanma riskini artırır. Ayrıca, konkordato rejimine olan genel güveni sarsar. Ortakların bu tür hileli davranışları cezasız kaldığı veya yeterince caydırılmadığı takdirde, dürüst borçlular için de adil olmayan bir ortam yaratılır ve konkordato kurumunun itibarı zedelenir. Bu, nihayetinde finansal sistemin bütünlüğüne zarar verir ve kredi riskini artırır.

4.4. Tipik Bir Anadolu KOBİ'si Senaryosu

Finansal sıkıntı altındaki ortak davranışını soyut kavramlar üzerinden tartışmak çoğu zaman kaçınılmazdır; ancak olgunun daha iyi anlaşılabilmesi için tipik bir Anadolu KOBİ'si üzerinden basitleştirilmiş bir senaryo kurmak mümkündür. Aşağıdaki örnek, birçok vakada farklı yoğunluklarda gözlenebilecek davranış kalıplarını bir araya getiren kurgu niteliğinde bir betimlemedir.

Anadolu'nun orta ölçekli bir kentinde faaliyet gösteren, ikinci kuşak tarafından yönetilen **A Ailesi Gıda Sanayi A.Ş.**, yerel pazarda güçlü bilinen, ancak son yıllarda hem kur şokları hem de zincir market rekabeti nedeniyle kâr marjı daralan bir aile şirkettir. Şirketin kurucu kuşağı, yıllar boyunca şirketin itibarını "aile onuru" ile özdeşleştirmiş; bankalarla kurulan uzun vadeli ilişkiler, yerel esnaf ve tedarikçilerle güvene dayalı ticaret, aile için önemli bir sosyal sermaye kaynağı haline gelmiştir.

Makroekonomik koşulların bozulduğu bir dönemde şirket, kısa vadeli banka kredileri ve tedarikçi borçları ile faaliyetini çevirmekte zorlanmaya başlar. Finansal tablolar, teknik anlamda henüz iflası işaret etmese de, nakit akımlarındaki bozulma ve yüksek faiz yükü nedeniyle **finansal sıkıntı** açık biçimde hissedilir. Bu aşamada şirketin hâkim ortağı olan aile büyüğünün kaygısı, yalnızca şirketin geleceği değil, aynı zamanda "şehirden iflas etmiş iş insanı" olarak anılmanın yaratacağı **iflas stigmatı** ve sosyal itibar kaybıdır.

Aile içi toplantılarda, özellikle akraba çevresinden gelen "Evinizi üzerinize bile bırakmazlar, bankalar hepsini alır" şeklindeki söylemler, **sosyal çevre baskısını** beslemektedir. Bu söylemler, hukuken her zaman doğru olmasa da, aile üyeleri nezdinde "serveti koruma refleksi"ni tetikleyici bir işlev görür. Sonuçta, şirketin konkordato başvurusu yapma ihtimalinin yüksek sesle konuşulmaya başlandığı bir dönemde, şirketin hâkim ortağına ait bazı taşınmazların ve araçların **eş ve yetişkin çocuklar üzerine devredilmesi** gündeme gelir.

İlk bakışta bu işlemler, tapuda gösterilen bedel üzerinden sıradan bir satış veya bağış gibi görünmektedir. Ancak ekonomik öz itibarıyla, piyasa rayicinin oldukça altında gerçekleştirilen satışlar ve herhangi bir gerçek karşılık içermeyen "borç ilişkileri", alacaklılar aleyhine **malvarlığı kaçırma** fonksiyonu görmektedir. Aile içinde bu işlemler, çoğu zaman "30 yıl çalıştık, hiç mi bir şeyimiz kalsın?", "En azından ev çocukların üzerinde dursun" gibi ifadeler eşliğinde **ahlaki gevşeklik** ile rasyonelleştirilir; alacaklıların zarar görmesi, soyut ve uzak bir maliyet olarak algılanır.

Bu senaryoda dikkat çeken husus, ortakların davranışının yalnızca bireysel ahlak zafiyeti ile açıklanamayacağıdır. Zayıf kurumsallaşma, aile şirketlerinde kişisel servet ile şirket malvarlığı arasındaki sınırın bulanıklaşması, konkordato ve tasarrufun iptali rejimlerine ilişkin bilgi eksikliği, sosyal çevrede dolaşan yanlış kanaatler ve yerel itibar kaygısı, bu tür işlemleri besleyen **çok boyutlu bir motivasyon seti** üretmektedir. Bu nedenle, konkordato sürecinde malvarlığını eş ve yakınlar üzerine geçirme teşebbüsleri, yalnızca tekil kötü niyet örnekleri olarak değil, belirli bir kurumsal ve kültürel bağlamın ürünü davranış kalıpları olarak değerlendirilmelidir.

Böyle bir tabloda alacaklıların ve bankaların karşı karşıya kaldığı risk, sadece ilgili taşınmazların konkordato masası dışında kalması değildir. Aynı zamanda, bu tür işlemlerin yaygınlaştığı bir ortamda konkordato kurumuna duyulan güvenin zedelenmesi, kredi fiyatlamasında **risk primlerinin kalıcı olarak yükselmesi** ve özellikle aile şirketlerine sağlanan finansmanın daralması gibi daha geniş çaplı sonuçlar söz konusudur. Bir sonraki bölümde incelenecek literatür, bu davranışsal dinamiklerin uluslararası yazındaki yansımalarına ve alacaklı odaklı kurumsal yönetim tartışmalarına ışık tutmaktadır.

5. LİTERATÜR TARAMASI: HUKUK, FİNANS VE KURUMSAL YÖNETİŞİM YAZINI

Bu bölümde, “Finansal Sıkıntı Altında Ortak Davranış: Konkordato Sürecinde Malvarlığını Eş ve Yakınlar Üzerine Geçirme Teşebbüsleri” başlığı etrafında şekillenen hukuk, finans ve kurumsal yönetim alanındaki uluslararası ve Türkçe literatür sistematik bir şekilde incelenecek, özetlenecek ve eleştirel bir değerlendirmeye tabi tutulacaktır. Bu analiz, bölümün hangi akademik boşluğu doldurduğunu ve özgün katkısını netleştirecektir.

5.1. Uluslararası Literatür

Uluslararası yazın, özellikle 2015 sonrası dönemde finansal sıkıntı, hissedar fırsatçılığı, varlık kaçırma ve alacaklı hakları üzerine zengin bir birikim sunmaktadır.

- **Finansal Sıkıntı ve Hissedar Fırsatçılığı:** Finansal sıkıntı dönemlerinde hissedarların, özellikle kontrol eden hissedarların, kendi çıkarlarını alacaklıların önüne koyarak fırsatçı davranışlar sergileyebileceği geniş çapta kabul görmektedir (Ellias & Stark, 2018). Bu davranışlar, şirketin risk profilini artırmaktan (risk-shifting) (Pryshchepa vd., 2013), şirket varlıklarını kendi lehine aktarmaya (cash-out) kadar uzanmaktadır. Keay, şirketlerin finansal sıkıntıya girmesi durumunda yöneticilerin alacaklıların çıkarlarını göz önünde bulundurması gerektiğini belirten İngiliz hukuku prensiplerini incelemektedir (Keay, 2018).
- **Malvarlığı Kaçırma, Tünelleme ve Hileli Transferler:** Bu alandaki çalışmalar, varlıkların finansal sıkıntıdaki şirketlerden hileli yollarla veya piyasa değerinin altında transfer edilmesinin alacaklılara verdiği zararları analiz etmektedir (Fox, 2019). Tünelleme, kontrol eden hissedarların şirket kaynaklarını kendi faydalarına veya ilişkili taraflara aktarması olarak tanımlanır ve özellikle gelişmekte olan piyasalarda yaygın bir sorundur (Atanasov vd., 2011); (Hopt, 2024). Chun, Kore'deki kurumsal hukuk reaksiyonu ve yönetim devrinde tünelleme biçimlerini irdelemektedir (Chun, 2020). Lipson, alacaklı fırsatçılığını kontrol etme sorununu ele alarak, distress yatırımcılarının finansal sıkıntıdaki firmaların kontrolünü ele geçirerek haksız kazançlar elde etmelerini tartışmaktadır (Lipson, 2010).
- **Alacaklı Hakları ve Tahsilat Oranları:** Bu yazın, alacaklıların yasal koruma mekanizmalarının ve tahsilat oranlarının belirlenmesinde oynadığı rolü inceler. Güçlü alacaklı hakları, şirketlerin daha düşük maliyetle kredi almasını sağlarken, bu hakların zayıflığı, malvarlığı kaçırma davranışlarını kolaylaştırabilir. Ellias, Chapter 11 sürecinde aktivist yatırımcıların yönetici ahlaki tehlikesini nasıl sınırladığını ve alacaklı tahsilatlarını nasıl artırdığını ampirik olarak incelemektedir (Ellias, 2015). Simkovic, hileli transfer hukukunu daha öngörülebilir hale getirme yollarını araştırmaktadır (Simkovic, 2020). Rajak, farklı yargı alanlarında iflas masasının belirlenmesi ve iflas öncesi işlemlerin iptali konusundaki hükümleri karşılaştırmalı olarak analiz etmektedir (Rajak, 2011).
- **Aile Şirketleri ve İlişkili Taraf İşlemleri:** Aile şirketlerindeki özgün sahiplik ve yönetim yapısı, ilişkili taraf işlemlerinin ve potansiyel tünellemenin daha sık görülmesine neden olabilir

(Gavana vd., 2022). Bu durum, finansal sıkıntı dönemlerinde kişisel servetin şirket varlıklarından ayrılmasını zorlaştırarak, malvarlığı kaçırma riskini artırır. Subastian vd. Endonezya'daki aile şirketlerinde ilişkili taraf işlemleri, aile sahipliği ve kazanç yönetimi arasındaki ilişkiyi incelemiştir (Subastian vd., 2021). Ciftci vd., Türkiye özelinde ailelerin yoğun sahiplik yapısının firma performansı üzerindeki etkilerini incelemektedir (Ciftci vd., 2018). Ergün ve Doruk, Türkiye'deki aile ve aile dışı firmaların finansal kısıtlamalar ve büyüme arasındaki ilişkiyi analiz etmiştir (Ergün & Doruk, 2020).

5.2. Türkçe Literatür ve Türkiye Odaklı Çalışmalar

Türkiye'deki yazın, konkordato hukuku, tasarrufun iptali ve aile şirketleri üzerine önemli çalışmalar içermektedir, ancak hukuk, finans ve kurumsal yönetim perspektiflerini disiplinlerarası bir çerçevede birleştiren entegre çalışmaların sayısı sınırlıdır.

- **Konkordato Hukuku:** Türk konkordato rejimi üzerine hukuki doktrin ve yargı kararlarını inceleyen çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Konkordato komiserliğinin rolü, projenin tasdiki ve sürecin işleyişi detaylıca ele alınmıştır (Tektüfekçi, 2019). Özellikle konkordatonun borçlu ve alacaklılar üzerindeki etkileri, borçluların hakları ve yükümlülükleri üzerinde durulmuştur. Özel (2021), iflas ve konkordatoda takas yasağını beyaz ciro ile devredilmiş senetler özelinde incelemiştir..
- **Tasarrufun İptali, Muvazaalı İşlemler ve Alacaklıların Korunması:** İcra ve İflas Kanunu'nun 277 ve devamı maddelerinde düzenlenen tasarrufun iptali davaları, alacaklıları borçlunun kötüniyetli tasarruflarından koruyan önemli bir mekanizmadır. Bu konudaki çalışmalar, davanın şartlarını, ispat yükünü ve sonuçlarını detaylıca analiz etmektedir (Altınmakas, 2024); (Yazıcı, 2022). Muvazaalı işlemlerin tespiti ve hukuki niteliği de ayrı bir çalışma alanıdır. Sümer, kamu alacaklarının tahsiline engel olma suçunu inceleyerek alacaklı korumasının bir başka boyutunu sunmaktadır (Sümer, 2023).
- **Aile Şirketleri, Konkordato Uygulamaları ve Şirket Yeniden Yapılandırma:** Türkiye'deki aile şirketlerinin yapısı, yönetimi ve finansal performansı üzerine çalışmalar mevcuttur. Ancak, bu şirketlerin finansal sıkıntıya girdiğinde konkordato sürecinde ortak davranışları, malvarlığı transferleri ve bunların hukuki, finansal ve yönetsimsel etkilerini bir arada ele alan kapsamlı çalışmaların eksikliği dikkat çekmektedir.

5.3. Yazının Eleştirel Değerlendirilmesi ve Bölümün Katkısı

Mevcut literatür, finansal sıkıntı altındaki şirket ortaklarının fırsatçı davranışlarını ve bunların hukuki sonuçlarını farklı disiplinlerde ele alsa da, Türkiye özelinde konkordato sürecini, hukuki mekanizmaları (tasarrufun iptali gibi), finansal motivasyonları ve aile şirketlerinin kurumsal yönetim dinamiklerini entegre bir biçimde inceleyen sınırlı sayıda çalışma bulunmaktadır. Özellikle, “malvarlığını eş ve yakınlar üzerine geçirme teşebbüsleri” gibi spesifik bir davranış tipolojisini, hukuki yaptırımlarla birlikte finansal sıkıntı ve kurumsal yönetim perspektifinden derinlemesine analiz eden, güncel ve sistematik bir çalışma ihtiyacı devam etmektedir.

Bu bölüm, tam da bu boşluğu doldurmayı hedeflemektedir. Türk konkordato rejiminin özgün koşullarında, ortakların bu tür davranışlarının altında yatan motivasyonları, bunların tipolojilerini ve hukuki karşılıklarını disiplinlerarası bir bakış açısıyla ele alarak, mevcut yazına önemli bir kavramsal ve analitik katkı sunacaktır. Ayrıca, bu davranışların finansal sistem ve bankacılık sektörü üzerindeki pratik etkilerini vurgulayarak, politika yapımcılar ve düzenleyiciler için somut öneriler geliştirme potansiyeline sahiptir.

6. FİNANSAL SİSTEM, BANKACILIK VE KURUMSAL YÖNETİŞİM AÇISINDAN SONUÇLAR

Finansal sıkıntı altındaki şirket ortaklarının, özellikle konkordato süreci beklentisiyle gerçekleştirdikleri malvarlığı kaçırma teşebbüsleri, yalnızca bireysel alacaklıları değil, aynı zamanda finansal sistemin bütünü, bankacılık sektörü ve kurumsal yönetim ilkeleri üzerinde de geniş ve olumsuz sonuçlar doğurmaktadır. Bu bölümde, söz konusu davranışların bu temel alanlardaki etkileri detaylı bir şekilde analiz edilecektir.

6.1. Banka Kredi Portföy Kalitesi

Bankalar, ekonominin can damarı olup, şirketlere sağladıkları kredilerle büyümeyi desteklerler. Ancak, şirketlerin finansal sıkıntıya girmesi ve ortakların malvarlığı kaçırma eylemleri, bankaların kredi portföy kalitesini doğrudan etkiler (Naili & Lahrichi, 2020).

- **Takipteki Krediler:** Şirket varlıklarının hileli yollarla azaltılması, bankaların alacaklarını tahsil etme olasılığını düşürür. Bu durum, kredilerin "takipteki kredi" statüsüne geçme oranını artırır. NPL'ler, bankaların aktif kalitesini bozar, kârlılıklarını düşürür ve sermaye yeterlilik oranları üzerinde baskı oluşturur (Vatansever & Demir, 2017). Kokkinis ve Miglionico, NPL'lerin büyümesinin düzenleyici denetim eksikliğinden ve kötü banka iç süreçlerinden kaynaklandığını, etkili kurumsal yönetişimin ise NPL'lerle başa çıkmada kritik olduğunu belirtmektedir (Kokkinis & Miglionico, 2020).
- **Karşılıklar:** NPL'lerdeki artış, bankaların bu alacaklar için daha fazla karşılık ayırmasını gerektirir. Ayrılan karşılıklar, bankaların özkaynaklarını azaltarak kredi verme kapasitelerini daraltır ve ekonomik büyümeyi olumsuz etkileyebilir. Ortakların malvarlığı kaçırma eylemleri, bankaların tahsilat beklentilerini düşürdüğü için, daha yüksek karşılık oranları belirlemelerine neden olabilir.

6.2. Kredi Fiyatlaması ve Teminatlandırma Pratikleri

Bankalar, kredi verirken riskleri dikkate alarak kredi fiyatlaması yaparlar. Ortakların malvarlığı kaçırma potansiyeli, bankaların algıladığı kredi riskini artırır.

- **Kredi Fiyatlaması:** Artan risk algısı, bankaların kredi faiz oranlarını yükseltmesine neden olur. Bu durum, dürüst işletmeler için de kredi maliyetini artırarak yatırımları ve büyümeyi olumsuz etkiler. Bankalar, bu tür fırsatçı davranışların yarattığı "ekstra riski" tüm kredi portföylerine yansıtmak zorunda kalabilirler.
- **Teminatlandırma Pratikleri:** Bankalar, kredi riskini azaltmak için daha sıkı teminat şartları isteyebilirler. Ortakların malvarlığını kaçırma potansiyeli, bankaların mevcut teminatları daha şüpheyle değerlendirmesine ve ek teminatlar talep etmesine yol açabilir. Bu da özellikle KOBİ'ler için finansmana erişimi daha da zorlaştırır.

6.3. LGD ve Beklenen Zarar Modelleri

Bankaların risk yönetimi sistemlerinde, bir kredinin temerrüde düşmesi durumunda maruz kalınacak zarar oranı önemli bir parametredir. LGD, genellikle teminatların değeri ve tahsilat süreçlerinin etkinliği ile ilişkilidir. Ortakların malvarlığı kaçırma eylemleri:

- **LGD Oranlarını Artırır:** Şirket varlıklarının dışarı aktarılması veya hileli yollarla devredilmesi, teminatların değerini düşürür veya bankaların bu teminatlara erişimini zorlaştırır. Bu da temerrüt halinde bankaların uğrayacağı zararı artırır.

- **Beklenen Zarar Modellerini Bozar:** Bankaların beklenen zarar modelleri, LGD oranlarına dayanır. LGD oranlarının manipüle edilmesi veya öngörülemez hale gelmesi, bankaların risk modellerinin güvenilirliğini azaltır ve sermaye planlamalarını sekteye uğratar.

6.4. Kurumsal Yönetişim ve Etik Algı

Malvarlığı kaçırma davranışları, kurumsal yönetişimin temel prensipleri olan şeffaflık, hesap verebilirlik ve adil muamele ilkelerini ihlal eder. Türkiye’de şeffaflık ve hesap verebilirliğin kayıt dışı ekonomi ve vergi kaybı üzerinden ekonomik kalkınma üzerindeki etkilerini inceleyen çalışmalar da, kurumsal düzeydeki bu tür zafiyetlerin makro ölçekte ciddi refah kayıplarına yol açtığını göstermektedir (Dızman & Yanık, 2016). Konkordato sürecinde malvarlığı kaçırma davranışları, benzer biçimde hem alacaklıların tahsil imkânlarını azaltmakta hem de kurumsal yönetişim mimarisine duyulan güveni zedelemektedir.

- **Güven Kaybı:** Bu tür eylemler, şirketlere, yöneticilere ve genel olarak iş dünyasına duyulan güveni sarsar. Ortaklar arasındaki güveni, hissedarlar ve alacaklılar arasındaki ilişkiyi zedeler.
- **Yönetişim Zayıflığı:** Malvarlığı kaçırma, şirketin denetim mekanizmalarının ve iç kontrol sistemlerinin zayıflığını gösterir. Bağımsız yönetim kurulu üyeleri, denetçiler ve diğer gözetim organlarının bu tür eylemleri önlemedeki başarısızlığı, kurumsal yönetişim zaafiyeti olarak algılanır. Birol, kurumsal yönetişim uygulamaları ile dolandırıcılık riski arasındaki ilişkiyi incelemektedir (Birol, 2019).
- **Etik Değerlerin Aşınması:** Şirket ortaklarının etik dışı davranışları, genel iş etiği algısını olumsuz etkiler ve etik değerlerin kurumsal kültürdeki yerini aşındırır. Bu durum, uzun vadede şirketin sürdürülebilirliğini ve itibarını tehlikeye atar.

6.5. Yönetim Kurulu, Bağımsız Üyeler, Dış Denetçiler ve Kamu Otoritelerinin Rolü

Bu bağlamda, çeşitli aktörlerin rolleri kritik önem taşır:

- **Yönetim Kurulu ve Bağımsız Üyeler:** Şirket yönetim kurulu, özellikle bağımsız üyeler aracılığıyla, şirket çıkarları ile hissedar çıkarları arasındaki dengeyi korumak ve ilişkili taraf işlemlerini adil bir şekilde denetlemekle yükümlüdür. Finansal sıkıntı dönemlerinde bu rol daha da önem kazanır.
- **Dış Denetçiler:** Bağımsız dış denetçiler, şirketin finansal tablolarının gerçeği yansıtır yansıtmadığını denetleyerek, muvazaalı işlemleri ve malvarlığı kaçırma teşebbüslerini tespit etmede kilit bir role sahiptir. Benford Kanunu gibi sayısal analiz araçlarının muhasebe verilerinde olağandışı kalıpları ve muhtemel manipülasyonları ortaya çıkarmada kullanılabileceğini gösteren ampirik bulgular (Yanık & Samancı, 2013), konkordato öncesi ve konkordato sürecinde finansal tabloların analitik denetiminde de etkin bir erken uyarı mekanizması olarak değerlendirilebilir.
- **Kamu Otoriteleri ve Meslek Mensupları:** Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu gibi düzenleyici otoriteler, Finansal İstikrar Komitesi ve Sermaye Piyasası Kurulu, bu tür riskleri izlemek ve gerekli yasal önlemleri almakla sorumludur. Konkordato komiserleri ve alacaklılar vekilleri gibi meslek mensupları da sürecin hukuka ve hakkaniyete uygun ilerlemesini temin etmede önemli rol oynarlar.

SONUÇ VE POLİTİKA ÖNERİLERİ

Bu çalışma, finansal sıkıntı altında şirket ortaklarının, özellikle konkordato süreci beklentisi veya sürecin içinde malvarlıklarını eş ve yakınları üzerine geçirerek alacaklıların haklarını ihlal etme

teşebbüslerini hukuk, finans ve kurumsal yönetim eksenlerinde derinlemesine incelemiştir. Elde edilen bulgular, bu tür davranışların, finansal sıkıntının doğasında var olan vekâlet problemleri, ahlaki tehlike ve tünelleme gibi kuramsal çerçevelerle tutarlı olduğunu göstermektedir. Özellikle aile şirketleri ve kapalı ortaklık yapılarında, kişisel ve şirket varlığı arasındaki çizginin bulanıklaşmasının, bu tür teşebbüsler için elverişli bir zemin oluşturduğu vurgulanmıştır.

7.1. Bölümün Temel Bulguları

- **Finansal Sıkıntı Altındaki Ortak Davranışının Ana Dinamikleri:** Şirketin mali durumunun kötüleşmesiyle birlikte, ortakların, kayıplarını minimize etme veya kendi çıkarlarını koruma motivasyonu, alacaklıların aleyhine riskli ve fırsatçı davranışlara yönelme eğilimi artmaktadır. Bu durum, malvarlığı kaçırmaya (asset stripping) ve tünelleme (tunneling) gibi eylemlerle somutlaşmaktadır.
- **Malvarlığını Eş ve Yakınlar Üzerine Geçirme Pratiklerinin Konkordato Rejimine ve Alacaklılara Etkisi:** Hibe, rayiç değer altında satışlar, muvazaalı borç ilişkileri gibi tipik davranış kalıpları, alacaklıların tahsilat oranlarını düşürmekte ve konkordato projesinin başarısını tehdit etmektedir. Bu durum, konkordato kurumuna olan güveni sarsmakta ve dürüst borçlular için de olumsuz bir algı yaratmaktadır.

7.2. Politika ve Uygulama Önerileri

Finansal sıkıntı altındaki ortakların malvarlığı kaçırmaya teşebbüslerini önlemek ve alacaklıların haklarını korumak amacıyla aşağıdaki politika ve uygulama önerileri geliştirilebilir:

1. **Konkordato Dosyalarında İlişkili Taraf İşlemleri ve Ortaklardan Alacakların Raporlanması ve Denetlenmesinin Güçlendirilmesi:**
 - Konkordato projesi kapsamında, borçlunun finansal tablolarıyla birlikte tüm ilişkili taraf işlemlerinin ve ortaklardan olan/ortaklara olan alacak/borçların detaylı bir dökümünün sunulması zorunlu hale getirilmelidir.
 - Konkordato komiserlerinin, bu işlemleri detaylıca inceleme ve bağımsız değerlendirme raporları talep etme yetkileri güçlendirilmeli, bu konuda uzmanlaşmış denetçilerle işbirliği yapmaları teşvik edilmelidir.
 - İlişkili taraf işlemlerine ilişkin raporlama standartları şeffaflığı artıracak şekilde güncellenmelidir.
2. **Tasarrufun İptali ve Muvazaalı İşlemler Rejiminin Güçlendirilmesi:**
 - İcra ve İflas Kanunu'nda yer alan tasarrufun iptali davalarına ilişkin süreler, özellikle finansal sıkıntının başladığı an dikkate alınarak, alacaklılar lehine esnekleştirilebilir veya uzatılabilir.
 - İspat yükü, belirli ilişkili taraf işlemleri veya finansal sıkıntı öncesi kısa sürede yapılan transferler için borçlu veya üçüncü taraf aleyhine çevrilebilir.
 - Alacaklıların, şüpheli işlemlere ilişkin bilgiye erişimini kolaylaştıracak yasal düzenlemeler yapılmalıdır. Örneğin, tapu ve banka kayıtlarına belirli koşullar altında daha kolay erişim sağlanabilir.
 - Muvazaalı işlemlere karşı daha caydırıcı hukuki müeyyideler getirilebilir.
3. **Bankalar ve Diğer Alacaklılar İçin Erken Uyarı ve İzleme Mekanizmaları:**

- Bankalar, müşterilerinin finansal sıkıntıya girme belirtilerini erken aşamada tespit edebilecek gelişmiş erken uyarı sistemleri ve risk analiz modelleri geliştirmelidir.
- Kredilendirme süreçlerinde, özellikle aile şirketlerinde, ortakların kişisel varlık yapıları ve şirket dışındaki finansal ilişkileri hakkında daha detaylı bilgi toplanmalı ve risk değerlendirmesine dahil edilmelidir.
- Teminatlandırma pratikleri, malvarlığı kaçırma riskini bertaraf edecek şekilde güncellenmeli ve teminat değerlemeleri daha sık ve bağımsız kuruluşlarca yapılmalıdır.
- Çoklu kredisi olan borçlular için bankalar arası bilgi paylaşım platformları ve işbirliği mekanizmaları güçlendirilmelidir (Fell vd., 2021).

4. Kurumsal Yönetişim Kodları ve Etik Standartlar Açısından Öneriler:

- Özellikle aile şirketleri için, şirket ile aile varlığı arasındaki ayrımı netleştirecek ve ilişkili taraf işlemlerini şeffaflaştıracak özel kurumsal yönetişim kodları geliştirilmeli ve uygulanması teşvik edilmelidir.
- Yönetim kurullarının bağımsızlığı artırılmalı ve finansal sıkıntı dönemlerinde bağımsız yönetim kurulu üyelerinin karar alma süreçlerindeki etkisi güçlendirilmelidir.
- Şirket kültürü içinde etik değerlere ve şeffaflığa vurgu yapılmalı, bu konuda eğitimler ve farkındalık kampanyaları düzenlenmelidir.

KAYNAKÇA

- Altınmakas, U. (2024). Tasarrufun İptali Davasında Nakden Tazmin (İİK m. 283/2). *Anadolu Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 10(1), 349-356. <https://doi.org/10.54699/andhd.1395380>
- Atanasov, V. A., Black, B. S., & Ciccotello, C. S. (2011). Law and Tunneling. *Journal of Corporation Law*, 37(1), 1–49, 1. <https://www.questia.com/library/journal/1G1-276276277/law-and-tunneling>
- Birol, B. (2019). Corporate Governance and Fraud Detection: A Study From Borsa Istanbul. *Eurasian Journal of Business and Management*, 7(1), 44-64. <https://doi.org/10.15604/ejbm.2019.07.01.005>
- Chun, K.-H. (2020). Management Succession in Korea: Tunneling, Semi-Tunneling, and the Reaction of Corporate Law. SSRN Electronic Journal. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3554247>
- Ciftci, I., Tatoğlu, E., Wood, G., Demirbağ, M., & Zaim, S. (2018). Corporate governance and firm performance in emerging markets: Evidence from Turkey. *International Business Review*, 28(1), 90-103. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2018.08.004>
- Çetin, H., & Fedai, M.B. (2023). Kurumsal Yönetim Üzerine Yapılmış Çalışmaların Web Of Science Veri Tabanına Dayalı Bibliyometrik Analizi. *Sosyal Bilimler Meslek Yüksek Okulu Dergisi*, Cilt 26 Sayı 1, 155-165.
- Çetin, H., & Güçlü, A. (2022). Bankalarda Kâr Yönetimi Uygulamaları: Türkiye'de Katılım ve Yatırım Bankaları Üzerine Bir Analiz. *Sosyoekonomi*, 30(53), 465-485. <https://doi.org/10.17233/sosyoekonomi.1052700>
- Dızman, Ş., & Yanık, R. (2016). Türkiye’de şeffaflık ve hesap verebilirliğin kayıt dışı ekonomi ve vergi kaybı açısından ekonomik kalkınmaya etkilerinin değerlendirilmesi. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 18(Özel Sayı 1), 337-368.
- Ellias, J. A. (2015). Do Activist Investors Constrain Managerial Moral Hazard in Chapter 11?: Evidence from Junior Activist Investing. *The Journal of Legal Analysis*, 8(2), 493-547. <https://doi.org/10.1093/jla/lav010>
- Ellias, J. A., & Stark, R. W. (2018). Bankruptcy Hardball. SSRN Electronic Journal. UC Hastings Research Paper No. 308, 108 *California Law Review* 74 <https://doi.org/10.2139/ssrn.3286081>
- ERGÜN, B., & Doruk, Ö. T. (2020). Effect of financial constraints on the growth of family and nonfamily firms in Turkey. *Financial Innovation*, 6, 28. <https://doi.org/10.1186/s40854-020-00188-z>
- Fell, J., Cajnko, M., Fandl, M., Grodzicki, M., Mayer, C., O’Brien, E. J., Spaggiari, M., & Torstensson, P. (2021). Creditor coordination in resolving non-performing corporate loans. *Financial Stability Review*, European Central Bank, vol. 2. <https://ideas.repec.org/a/ecb/fsrart/202100023.html>
- Fox, I. (2019). Protecting All corporate stakeholders: Fraudulent transfer law as a check on corporate distributions. *Delaware Journal of Corporate Law*. SSRN Electronic Journal. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3402255
- Gavana, G., Gottardo, P., & Moisello, A. M. (2022). Related party transactions and earnings management in family firms: the moderating role of board characteristics. *Journal of Family Business Management*, 14(1), 171-198. <https://doi.org/10.1108/jfbm-07-2022-0090>
- Hopt, K. J. (2024). Groups of Companies - A Comparative Study on the Economics, Law and Regulation of Corporate Groups, 2nd edition. *European Corporate Governance Institute - Law Working Paper* No. 752/2024, SSRN Electronic Journal. <https://doi.org/10.2139/ssrn.4708515>

- Keay, A. (2018). Financially Distressed Companies, Restructuring and Creditors' Interests: What Is a Director to Do? SSRN Electronic Journal. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3319749>
- Kokkinis, A., & Miglionico, A. (2020). The Role of Bank Management in the EU Resolution Regime for NPLs. *Journal of Financial Regulation*, 6(2), 204-232. <https://doi.org/10.1093/jfr/fjaa007>
- Lipson, J. C. (2010). Controlling Creditor Opportunism. *Univ. of Wisconsin Legal Studies Research Paper No. 1129*. SSRN Electronic Journal. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1662127>
- Naili, M., & Lahrichi, Y. (2020). The determinants of banks' credit risk: Review of the literature and future research agenda. *International Journal of Finance & Economics*, 27(1), 334-360. <https://doi.org/10.1002/ijfe.2156>
- Özel, B. (2021). Beyaz Ciro ile Devredilmiş Senedin İflas ve Konkordatoda Takas Yasağına Tabi Olup Olmadığı Meselesi. *International Journal of Social Humanities Sciences Research (JSHSR)*, 8(69), 1022-1033. <https://doi.org/10.26450/jshsr.2407>
- Parikh, S. D. (2023). Creditors Strike Back: The Return of the Cooperation Agreement. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.4410235>
- Pryshchepa, O., Aretz, K., & Banerjee, S. (2013). Can investors restrict managerial behavior in distressed firms? *Journal of Corporate Finance*, 23, 222. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2013.08.006>
- Rajak, H. (2011). Determining the insolvent estate – A comparative analysis. *International Insolvency Review*, 20(1), 1. <https://doi.org/10.1002/iir.189>
- Simkovic, M. (2020). *Making fraudulent transfer law more predictable*. In Edward Elgar Publishing eBooks. Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781781007884.00018>
- Subastian, L. U., Widagdo, A. K., & Setiawan, D. (2021). Related Party Transactions, Family Ownership, and Earnings Management in Indonesia. *Jurnal Keuangan Dan Perbankan*, 25(3), 688. <https://doi.org/10.26905/jkdp.v25i3.5778>
- Sümer, S. Y. (2023). 6183 Sayılı AATUHK m. 110 Kapsamında Kamu Alacağının Tahsiline Engel Olma Suçu. *Erciyes Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 18(1), 283-336. <https://doi.org/10.58820/eruhfd.1289633>
- Tektüfekçi, F. (2019). Konkordato, Konkordato Komiserliği ve Bağımsız Denetim Raporu Etkileşimi Üzerine Bir İnceleme: Konkordato Ön Projesi Bağımsız Makul Güvence Raporu Örneği. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 115-126. <https://doi.org/10.25095/mufad.606007>
- Vatansever, M., & Demir, İ. (2017). A Segmentation Study of Non-Performing Loans Rates in Turkish Credit Market. *International Business Research*, 10(11), 29-41. <https://doi.org/10.5539/ibr.v10n11p29>
- Yanık, R., & Samancı, T. H. (2013). Benford Kanunu ve muhasebe verilerinde uygulanmasına ait kamu sektöründe bir uygulama. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 17(1), 335-348.
- Yazıcı, B. (2022). Güncel Anayasa Mahkemesi Kararları Işığında İcra İflâs Kanunu m. 278/3-1'e İlişkin Bir Değerlendirme. *Necmettin Erbakan Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, c. 6, sy. 1, 2023, ss. 115-32. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/neuhfd/issue/75050/1196056>

YANILTICI FİNANSAL RAPORLAMANIN KURUMSAL MALİ KRİZLERİN OLUŞUMUNDAKİ ROLÜ

Noor Saad WAREED*

Hüseyin ÇETİN**

Yasin CİHAN***

GİRİŞ

Dünya genelinde pek çok şirket, finansal krizler ve ani ekonomik çöküşlerle karşı karşıya kalmıştır. Bu durum özellikle gelişmiş ülkeler üzerinde ciddi etkiler yaratmıştır. Bu finansal çöküşler çoğunlukla beklenmedik şekilde gerçekleşmiş ve ekonomik istikrar üzerinde ciddi sarsıntılara yol açmıştır. Örneğin, Amerikan ekonomisi bu süreçte mali ve muhasebe alanlarında önemli dengesizlikler yaşamış; ortaya çıkan krizler ve buna eşlik eden finansal yolsuzluklar, finansal tabloların güvenilirliğini sağlamak amacıyla belirli düzenlemelerin ve ilkelerin hayata geçirilmesinin gerekliliğini ortaya koymuştur.

Bu tür olumsuzlukların tekrar yaşanmaması için dünya genelindeki birçok şirket, önleyici tedbirler geliştirmiş ve etkin denetim mekanizmaları kurmayı hedeflemiştir. Bu kapsamda, şirket faaliyetlerinin düzenlenmesi ve finansal performansın artırılması amacıyla sistematik bir yaklaşım benimsemek önemli görülmüştür. Bu bağlamda öne çıkan temel uygulamalardan biri, kurumsal yönetim (corporate governance) anlayışıdır. Kurumsal yönetim, finansal piyasalarda şeffaflığın sağlanması, şirket faaliyetlerinin düzenlenmesi ve muhasebe standartlarının güçlendirilmesi açısından büyük önem taşımaktadır.

Kurumsal yönetim, şirketlerin işleyişini düzenleyen ve yönetim kurulunun etik ve profesyonel sorumluluklarını güvence altına alan temel bir mekanizma olarak kabul edilmektedir. Finansal performans ise, kurumsal başarının ölçülmesinde en kritik göstergelerden biri olup, şirketin stratejik hedeflerine ulaşma kapasitesini yansıtmaktadır. Bu çalışmada kurumsal yönetim kavramı, iç denetim mekanizmaları ve finansal dolandırıcılıkların önlenmesi ilişkisi ele alınacaktır. Enron ve Çiftlik Bank skandalları vaka analizi olarak incelenerek denetim eksiklikleri ve uygulanan usulsüzlüklerin işletmeler üzerindeki sonuçları tartışılacaktır. Bu çalışmanın amacı, yaniltıcı finansal raporlamanın kurumsal mali krizlerin oluşumundaki rolünü inceleyerek kurumsal yönetim ilkeleri ve iç denetim mekanizmalarının bu süreçteki önleyici etkilerini ortaya koymaktır.

KURUMSAL YÖNETİM

Kurumsal yönetim; şeffaflık, hesap verebilirlik, sorumluluk ve kamuyu aydınlatma ilkeleri üzerine inşa edilen ve işletmeyle ilişkili farklı çıkar gruplarının menfaatlerini dengeleyen bir yönetim yaklaşımıdır. Bu anlayış yalnızca hissedarlar ve yöneticilerle sınırlı kalmayıp; müşteriler, kredi verenler ve tedarikçiler gibi tüm paydaşların menfaatlerini gözeten geniş bir kapsama sahiptir (Pamukçu, 2011: 134-135).

Ekonomik İş Birliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) çerçevesinde, kurumsal yönetim işletmenin sahiplik ve yönetim ilişkilerini düzenleyen, yönetim, kontrol ve performans mekanizmalarını bütünlük olarak ele alan bir sistem olarak tanımlanmaktadır. Günümüzde modern kurumsal yönetim uygulamaları, geçmişteki finansal krizler ve şirket skandallarına karşı alınan önlemlerle önem kazanmış ve etkili bir şekilde uygulandığında hem şirketler hem de ulusal ekonomi için önemli faydalar sağlamaktadır. Ülke perspektifinden bakıldığında sağlam kurumsal yönetim uygulamaları; sermayenin yurtiçinde kalmasını, yabancı yatırımcı ilgisinin artmasını, sermaye piyasalarının ve ekonominin rekabet gücünün güçlenmesini

* Yüksek Lisans Öğrencisi, Necmettin Erbakan Üniversitesi, nosada1986@gmail.com

** Prof.Dr., Necmettin Erbakan Üniversitesi, <https://orcid.org/0000-0001-6239-893X>, hctin42@gmail.com

*** Dr., Necmettin Erbakan Üniversitesi, <https://orcid.org/0000-0002-8544-338>, cihanyasin@yandex.com

ve kriz dönemlerinin daha etkin yönetilmesini destekler. İşletme düzeyinde ise kurumsal yönetim, şirket performansını artırarak stratejik hedeflerin belirlenmesini ve gerçekleştirilmesini kolaylaştırır ve böylece rekabetçi avantajı güçlendirir (Dereköy, 2015: 34).

Etkin kurumsal yönetim uygulamaları, sadece şirketlerin yasal ve etik sorumluluklarını yerine getirmelerini sağlamakla kalmaz; aynı zamanda finansal performanslarını da doğrudan etkiler. Şeffaflık, hesap verebilirlik ve risk yönetimi mekanizmalarının güçlendirilmesi, şirketlerin kârlılığını artırmakta ve yatırımcı güvenini sağlamaktadır.

FİNANSAL DOLANDIRICILIĞIN ABD'DEKİ BÜYÜK ŞİRKETLERDE YAYGINLIĞI

Dyck vd. (2024) ABD şirketleri üzerine yaptıkları çalışmada, halka açık büyük şirketlerde finansal dolandırıcılığın yaygınlığını dört gösterge üzerinden incelemişlerdir. Bu göstergeler; denetçiler tarafından tespit edilen dolandırıcılık vakaları, SEC'in finansal gözetim duyuruları (AAERs), kasten yapılan hatalara bağlı finansal tablo düzeltmeleri ve SEC 10b-5 kuralı kapsamındaki tüm dolandırıcılık davaları eksenindedir. Sonuç olarak yazarlar, finansal dolandırıcılığı bir buzdağına benzeterek tespit edilebilen dolandırıcılık vakalarının buzdağının yalnızca görünen kısmını oluşturduğunu, görünmeyen kısımda ise çok daha yüksek bir dolandırıcılık ihtimalinin bulunduğunu belirtmektedirler.

Çalışmalarında, büyük ölçekli şirketlerin yaklaşık %10'unun her yıl dolandırıcılık gerçekleştirdiği tahmin edilmektedir. Şirket başına dolandırıcılığın maliyetinin ise özkaynak piyasa değerinin yaklaşık %16'sına ulaştığı belirtilmektedir. Ulusal ölçekte bakıldığında, ABD'de büyük şirketlerde finansal dolandırıcılık maliyetinin 2004 yılında yıllık 254 milyar dolar civarında olduğu; 2021 yılı itibarıyla ise yaklaşık 830 milyar dolar düzeyine yükseldiği tahmin edilmektedir.

Ayrıca bulgular, en yaygın dolandırıcılık türlerinin finansal raporların yeniden ifade edilmesi ve varlıkların kötüye kullanılması olduğunu ortaya koymaktadır. Dolandırıcılığın ortaya çıkarılması ise iç ve dış denetim, ihbar mekanizmaları ve kimi zaman tesadüfi gelişmeler gibi çeşitli araçlara dayanmaktadır. (Dyck vd., 2024: 737-738).

ABD'deki finansal dolandırıcılık vakaları, etkin kurumsal yönetim mekanizmalarının önemini ortaya koymaktadır. Bu çerçevede, Türkiye'de uygulanan kurumsal yönetim ilkeleri ve derecelendirme sisteminin incelenmesi önemlidir.

TÜRKİYE'DE KURUMSAL YÖNETİM İLKELERİ VE DERECELENDİRME SİSTEMİ

Türkiye'de Kurumsal Yönetim İlkeleri (KYİ), Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) tarafından 2003 yılında yayımlanmış, OECD Kurumsal Yönetim İlkelerindeki değişikliklere paralel olarak 2005 ve 2014 yıllarında güncellenmiştir. Bu ilkelerin amacı, başta halka açık anonim ortaklıklar olmak üzere tüm anonim şirketlerin uluslararası standartlarda yönetilmesini sağlamak, şeffaflığı artırmak ve uluslararası finans kaynaklarına daha uygun maliyetle erişim imkânı sunmaktır (Haşit ve Uçar, 2014: 87 – 88).

SPK, 10.12.2004 tarih ve 48/1588 sayılı kararıyla, 2004 yılı itibarıyla şirketlerin faaliyet raporlarında ve varsa internet sitelerinde Kurumsal Yönetim Uyum Raporu (KYUR) yayımlamasını zorunlu kılmıştır. Şirketler, uydukları ilkeleri raporlamakta; uyulmadığı durumlarda ise gerekçelerini açıklamaktadır. Ayrıca, 2007'den itibaren Borsa İstanbul'da kurumsal yönetim ilkelerini uygulayan şirketler Kurumsal Yönetim Endeksi (XKURY) kapsamına alınmakta ve SPK tarafından yetkilendirilmiş derecelendirme kuruluşları tarafından kurumsal yönetim notu verilmektedir.

Kurumsal yönetim notu, SPK'nın KYİ'si temel alınarak dört ana kategoriye ayrılmaktadır: pay sahipleri (%25), kamuyu aydınlatma ve şeffaflık (%25), menfaat sahipleri (%15) ve yönetim kurulu (%35).

- Pay sahipleri: Hakların mevzuata ve esas sözleşmeye uygun kullanımı ve bu hakları destekleyen önlemler değerlendirilmektedir.

- Kamuyu aydınlatma ve şeffaflık: Önemli olayların SPK ve Borsa İstanbul mevzuatına uygun olarak açıklanması, raporların kapsamı ve internet sitesi bilgileri dikkate alınmaktadır.
- Menfaat sahipleri: İnsan hakları, etik kurallar, çalışan tazminat politikaları ve mevzuata uygun hakların korunması incelenmektedir.
- Yönetim kurulu: Vizyon ve stratejik hedefler, bağımsızlık, yöneticilere uygulanan ücret politikalarının açıklığı gibi kriterler değerlendirilir (SPK, Kurumsal Yönetim İlkeleri, URL1).

Kurumsal yönetim, ayrıca bilgi asimetrisi sorunlarının azaltılmasında da kritik rol oynamaktadır. Ters seçim (adverse selection) saklı bilgi nedeniyle hatalı karar ve yanlış fiyatlamalara yol açarken, ahlaki tehlike (moral hazard) sözleşme sonrası gizli faaliyetlerden kaynaklanmakta ve başarısızlık riskini artırmaktadır. Etkin denetim mekanizmaları yoksa, pay sahiplerinin yöneticileri kontrol etmesi güçleşir (Kargın vd., 2015: 503).

FİNANSAL TABLO DOLANDIRICILIĞI: TANIMI, YÖNTEMLERİ VE ETKİ ALANLARI

Finansal tablo dolandırıcılığı, bir işletmenin gerçek mali durumunu bilinçli olarak çarpıtmak ve yatırımcılar ile piyasa katılımcılarını yanıltmak amacıyla yapılan hileli uygulamaları ifade eder. Bu tür dolandırıcılık bazen şirket varlıklarının izinsiz kullanımını veya zimmete geçirilmesini içerirken, çoğu zaman finansal tablolarda kasıtlı yanlış beyanlarla ortaya çıkar; örneğin gelirlerin olduğundan yüksek, giderlerin ise düşük gösterilmesi veya bilanço kalemlerinin manipüle edilmesi gibi uygulamalarla şirketin performansı olduğundan daha güçlü yansıtılır. Bu durum yalnızca bilgiyi süslemekten ibaret değildir, doğrudan gerçeğe aykırı finansal veri üretmeyi ve yaymayı içerir. (Reurink, 2016: 8-9).

Dolandırıcılar finansal sistemde mevcut bulunan bilgi asimetrisini avantajlarına kullanarak, yatırımcıya şeffaflık izlenimi verse de gerçekte piyasa aktörlerinin doğru bilgiye ulaşmasını zorlaştırır. Böylece geleceğe yönelik beklentiler yapay olarak değiştirilir ve finansal araçların gerçek değeri hatalı algılanır. Literatürde uzun süre, finansal raporlamanın GAAP gibi muhasebe standartlarına uygunluğunun dolandırıcılığı engellemek için yeterli olduğu düşünülmüş olsa da Enron gibi örnekler teknik olarak standartlara uygun görünen raporlamaların dahi ekonomik gerçekliği gizleyebildiğini göstermiştir. Dolayısıyla finansal tablo dolandırıcılığı, yalnızca rakamsal bir bozulma değil, bilgiyi stratejik biçimde yönlendiren ve piyasanın rasyonel işleyişini zayıflatan sistematik bir aldatma niteliği taşır. (Segal, 2016).

MUHASEBE HİLE TÜRLERİ VE TEMEL İSTATİSTİKLER (ACFE 2022 RAPORU)

Muhasebe hilesi türleri ve suistimler konusunda, Uluslararası Sertifikalı Hile Denetçileri Birliği (Association of Certified Fraud Examiners- ACFE) her yıl düzenli olarak rapor yayımlayarak kamuoyunu bilgilendirmektedir. Çalışmanın bu bölümünde, ACFE'nin 2022 yılı raporunda yer alan istatistiksel veriler hem tablo halinde özetlenmiş hem de metin içerisinde detaylı olarak sunulmuştur.

2022 raporuna göre:

- “Yaygın suistimal türü varlıkların kötüye kullanımı olup, toplam vakaların %80'ini oluşturmaktadır. Kurumlar bu tür suistimler nedeniyle yıllık gelirlerinin yaklaşık %5'ini kaybetmektedir.
- Finansal tablo suistimleri, tüm vakalar içinde en az görülen suistimal türüdür.
- Suistimalin başlaması ile tespit edilmesi arasındaki ortalama süre 12 ay olarak belirlenmiştir.
- Suistimalin ortaya çıkarılmasında en etkili yöntem ihbar olup, tespitlerin %42'si bu yolla gerçekleşmiştir. İhbarların %55'i çalışanlar tarafından yapılmıştır.
- Proaktif tespit yöntemleri, suistimalin daha kısa sürede ortaya çıkarılmasını ve daha düşük maddi kayıp yaşanmasını sağlamaktadır.

- Vakaların %69'u kâr amaçlı şirketlerde, %31'i kâr amacı gütmeyen kuruluşlarda görülmüştür.
- Suistimalin en sık yaşandığı sektör bankacılık ve finans sektörüdür (351 vaka).
- 100 ve daha az çalışanı olan işletmelerde suistimal sayısı daha az, ancak ortalama maddi kayıp daha yüksektir.
- En fazla suistimal, müdür pozisyonunda çalışanlar ve 1–5 yıl kıdeme sahip çalışanlar tarafından gerçekleştirilmiştir.
- İstatistiksel olarak en şüpheli profil; 60 yaş üzeri, lisans mezunu, erkek, şirket sahibi veya üst düzey yönetici olarak belirlenmiştir.
- Suistimali önlemek için en yaygın iki kontrol yöntemi dış denetim hizmeti ve etik ilkeler olup, kullanım oranı %82'dir. Ancak dış denetimin tespitteki payı %4, tesadüfi tespit oranı ise %5 olarak gerçekleşmiştir". (Tuna, 2023: 803).

Tablo 1: Muhasebe Hile Türleri ve Temel İstatistikler (ACFE 2022 Raporu)

Kategori/ Gösterge	Oranı/ Değer	Açıklama
1.HİLE TÜRLERİNE GÖRE DAĞILIM		
Varlıkların Kötüye kullanımı	%86	En yaygın hile türüdür (zimmete para geçirme, usulsüz harcamalar vb.).
Yolsuzluk	%50	Rüşvet, çıkar çatışması gibi eylemleri kapsar.
Finansal Tablo Hileleri	%9	En az görülen ancak etkisi en yıkıcı olan türdür.
2.TEMEL TESPİT VE KAYIP GÖSTERGELERİ		
Ortalama Tespit Süresi	12 Ay	Bir hilenin başlaması ile ortaya çıkarılması arasında geçen ortalama süre.
İhbar Yoluyla Tespit	%42	En etkili tespit Yöntemidir
Çalışan Kaynaklı İhbarlar	%55	İhbar yoluyla tespit edilen hilelerin yarısından fazlası çalışanlardan gelir.
En çok Etkilenen Sektör	Bankacılık ve Finans	351 vaka ile en fazla hile bildirilen sektördür.
Kar Amaçlı Şirketlerdeki Vakalar	%69	Hile vakalarının büyük çoğunluğu kâr amaçlı şirketlerde gerçekleşmiştir
Küçük İşletmelerdeki Ortalama Kayıp	Daha Yüksek	Çalışan sayısı 100'den az işletmelerde ortalama maddi kayıp daha fazladır.
3. TİPİK HİLECI PROFİLİ		
Demografik Özellikler	Erkek, 60+ Yaş, Lisans Mezunu	En yüksek risk grubunu oluşturan profil.
Pozisyon	Şirket Sahibi veya Üst Düzey Yönetici	Hile yetkisi ve fırsatı en yüksek olan grup.
4.ÖNLEME ve TESPİT METODLARININ ETKİNLİĞİ		
En Yaygın Önleyici Kontroller	Dış Denetim + Etik İlkeler (%82)	Şirketlerin büyük çoğunluğu bu iki yöntemi kullanmaktadır.
Dış Denetim ile Tespit Oranı	%4	En yaygın kontrolün tespitteki etkinliği düşüktür.
Tesadüfi Tespit Oranı	%5	Hilelerin rastlantısal olarak keşfedilme oranı, dış denetimden daha yüksektir.
Proaktif Yöntemlerin Etkisi	Kayıp ve Süreyi Azaltır	Proaktif denetim ve analitik yöntemlerle tespit edilen hilelerde hem süre hem kayıp daha düşüktür.

Kaynak: ACFE, 2022 (URL2); Tuna, 2023: 803

MUHASEBE DOLANDIRICILIĞI RİSKİNİ ETKİLEYEN İÇSEL VE DIŞSAL FAKTÖRLER

Bu bölümde, Gerety ve Lehn (1997) ABD yaşanan skandallar sonucunda yapmış oldukları çalışma sonucunda ulaşılan muhasebe dolandırıcılığı riskini artırabilecek içsel ve dışsal faktörlere anlatılmaktadır. Bu kapsamda; yönetim kurulunun ve denetim komitelerinin etkinliği ve yönetici ücret sistemleri gibi şirket içi dinamiklerin yanı sıra, varlıkların değerlendirme zorlukları ve denetçi itibarı gibi dışsal unsurların hile riski üzerindeki belirleyici rolleri incelenmektedir.

Gerety ve Lehn (1997) yaptıkları çalışmada 1970'li yıllarda kurumsal yönetim literatüründeki tartışmaların, yönetim kurullarının dolandırıcılığı önleme kapasitesi üzerine yoğunlaştığını belirtmektedir. Bu dönemdeki hâkim görüşe göre; şirket çalışanı olmayan dış (bağımsız) yöneticilerin, finansal raporlama süreçlerini denetleme konusunda iç yöneticilere kıyasla daha objektif ve istekli olacakları düşünülmekteydi. Nitekim bu teorik tartışmalar ve dönemin kamu politikaları, şirketlerin yönetim yapısını dönüştürmüş; 1970'lerin sonundan itibaren yönetim kurullarında görev alan dış üye oranlarında istatistiksel olarak anlamlı bir artış meydana gelmiştir.

Tablo 2: Muhasebe Dolandırıcılığı Riskini Etkileyen İçsel ve Dışsal Faktörler

	Faktör Adı	Tanım / Bağlam	Dolandırıcılık Üzerindeki Olası Etkisi (Tartışmalar)
İçsel Faktör	Denetim Komiteleri	1978 NYSE kuralı ile zorunlu hale gelen, yönetimden bağımsız denetim mekanizması.	Görüş 1 (Olumlu): Denetim olasılığını ve maliyetini artırarak dolandırıcılığı önler.
			Görüş 2 (Eleştirel): Çoğunlukla “biçimsel” (göstermelik) kalır, etkisi sınırlıdır.
İçsel Faktör	Sınıflandırılmış Kurullar	Yönetim kurulunun her yıl sadece bir kısmının seçildiği, devralmalara karşı koruyucu yapı.	Görüş 1 (Risk Artırıcı): Yöneticilerin denetim motivasyonunu düşürerek hile riskini artırabilir.
			Görüş 2 (Risk Azaltıcı): Yönetimde süreklilik ve deneyim sağladığı için riski azaltabilir.
İçsel Faktör	Yönetici Ücretleri	Yöneticilerin kazançlarının (bonus vb.) muhasebe rakamlarına endekslenmesi.	Muhasebeye dayalı teşviklerin varlığı, yöneticilerin rakamları manipüle etme (hile yapma) motivasyonunu etkileyen kritik bir unsur olarak görülür.
Dışsal Faktör	Varlık Değerleme Zorluğu	Piyasa fiyatı belirsiz olan varlıkların (ör. Ar-Ge, şerefiye) değerlemesindeki öznellik.	Varlıkların değerini belirlemek ne kadar zorsa (ör. aktif bir piyasa yoksa), dolandırıcılık yapma ve gizleme olasılığı o kadar artar.
Dışsal Faktör	Denetçi İtibarı	Şirketin denetimini yapan kurumun saygınlığı ve büyüklüğü (Big Eight vb.).	Yüksek itibarlı denetçilerle çalışmanın, bağımsızlığı artırdığı ve dolandırıcılık olasılığını düşürdüğü varsayılır.

Tablo 2’de Gerety ve Lehn (1997) ABD meydan gelen muhasebe dolandırıcılığı riskini etkileyen içsel ve dışsal faktörler gösterilmektedir. Buna göre:

- **Denetim Komiteleri:**1978 yılında New York Menkul Kıymetler Borsası (NYSE), listelenen şirketlerin yönetimden bağımsız denetim komitelerine sahip olmasını zorunlu kılmıştır. Bu düzenlemenin amacı, finansal verilerin güvenilirliğini artırmak ve kamuoyunun şirkete olan

güvenini pekiştirmektedir. Denetim komiteleri, yönetim kurulunun denetim sürecine daha doğrudan katılımını sağlayarak finansal bilgilerin bütünlüğünü destekler.

Etkililik Üzerine Tartışmalar: Bazı akademisyenler ve düzenleyiciler, dış yöneticilerin ve denetim komitelerinin sayısının artmasının, dolandırıcılığı tespit etme olasılığını yükselttiğini ve dolayısıyla dolandırıcılığın beklenen maliyetini artırdığını savunur. Buna karşılık, diğerleri dış yöneticiler ve denetim komitelerinin çoğunlukla biçimsel olduğunu ve şirket yönetimi üzerinde sınırlı veya hiç etkisi olmadığını ileri sürer.

- **Sınıflandırılmış Yönetim Kurulları:** Yönetim yapısının bir başka önemli unsuru, sınıflandırılmış yönetim kurullarıdır. Bu kurullarda, her yıl yalnızca bir grup yönetici seçim veya yeniden seçim için aday olur. Bu yapı, şirketin hızlı bir şekilde kontrolünü devretmeyi zorlaştırır ve genellikle yönetimi devralmalara karşı koruyan bir araç olarak görülür.

Dolandırıcılık Üzerindeki Etkisi: Sınıflandırılmış kurulların etkisi iki şekilde yorumlanabilir. Bir görüşe göre, bu kurullar yöneticilerin denetim motivasyonunu azaltabilir ve dolayısıyla muhasebe dolandırıcılığı olasılığını artırabilir. Diğer görüşe göre ise, bu yapı yönetimde süreklilik ve deneyim sağlamayı hedeflediğinden, dolandırıcılığı azaltabilir.

- **Yönetici Ücretleri ve Muhasebeye Dayalı Teşvikler:** Şirketlerin muhasebeye dayalı ödül sistemlerini kullanıp kullanmadığı da önemli bir faktördür. Yönetici ücretlendirme planlarında muhasebeye dayalı teşviklerin bulunması, yöneticilerin muhasebe tercihlerini etkileyen önemli bir unsur olarak kabul edilir. Araştırmalar, bu tür planların varlığı veya yokluğunun, şirketin muhasebe dolandırıcılığı yapma olasılığı üzerinde etkili olup olmadığını test etmektedir.
- **Dış Güçler: Varlıkların Değerlemesinin Zorluğu ve Denetçi İtibarı:** Muhasebe sahtekarlığını etkileyen önemli dış etkenlerden biri, piyasa içinde bazı varlıkların değerini belirlemenin zorluğudur. Ayrıca, daha saygın ve yüksek itibara sahip denetçilere sahip şirketlerin, sahtekarlık yapma olasılığının daha düşük olduğu varsayılmaktadır. Genel olarak, denetçi itibarı, finansal raporlamada bağımsızlığı ve güvenilirliği artıran önemli bir faktör olarak kabul edilmektedir (Gerety ve Lehn, 1997: 590-595).

İÇ KONTROL ve İÇ DENETİMİN ÖNEMİ

İç denetim, bir organizasyonun operasyonlarının etkinliği konusunda güvence sağlamak, performansın iyileştirilmesine yönelik öneriler sunmak ve katma değer yaratılmasına katkıda bulunmak amacıyla yürütülen bağımsız ve nesnel bir faaliyet olarak tanımlanmaktadır. Bu görev, risk yönetimi, kontrol ve yönetim süreçlerini sistematik bir şekilde değerlendirerek ve etkinliğini artırmaya yönelik öneriler sunarak organizasyonun hedeflerine ulaşmasını destekler. İç denetim, bağımsızlık ve tarafsızlık ilkelerine dayanır. Bağımsızlık denetçinin dürüst ve tarafsız sonuçlar sunabilmesini sağlarken, tarafsızlık çalışmalarında objektif bir tutum sergilemesini ve çıkar çatışmalarından kaçınmasını temin eder. Bu iki ilke, katma değer sağlayan bir denetimin temelini oluşturur. Bu çerçevede iç denetim, iç kontrol sistemlerini değerlendirerek, sermaye kullanımının etkinliği hakkında görüş bildirerek ve stratejik kararları destekleyen öneriler sunarak organizasyonun hedeflerine ulaşmasına katkı sağlar. Ayrıca iç denetim, organizasyonun farklı birimlerinden elde edilen finansal, muhasebe ve operasyonel bilgilerin güvenilirliğini ve doğruluğunu temin ederek her düzeyde alınan kararların kalitesini artırır (Faiteh ve Aasri, 2022: 669).

İç denetim, finansal verilerin doğruluğunu sağlamak, defter kayıtlarının muhasebe standartlarına uygunluğunu denetlemek, işletme varlıklarını korumak, hile ve usulsüzlükleri tespit etmek ve organizasyonun belirlediği politika ve kurallara uyumu temin etmek gibi görevleri yerine getirir. 2000’li yıllarda yaşanan iflaslar ve finansal skandallar, objektif ve şeffaf yönetim ile hesap verebilirliğin önemini artırmış ve etkin kurumsal yönetimin vazgeçilmez bir unsur olarak görülmesini sağlamıştır. İç denetim fonksiyonu, yönetim kontrol sisteminin temel taşı olarak, üst yönetim ve denetim komitesinin beklentilerini karşılayacak şekilde faaliyet gösterir ve iç kontrol ile risk yönetimi süreçlerine katkı sağlar. Tarihsel olarak

FCPA ve SOX gibi yasalar, iç denetim mesleğinin değerini güçlendirmiştir. İç denetim, yalnızca güvence sağlamakla kalmayıp, yönetime rehberlik ve danışmanlık yaparak kurumsal hedeflerin, etik ve yasal düzenlemelerin, etkin kontrol sistemlerinin uygulanmasına katkıda bulunur ve böylece karar alma süreçlerinin kalitesini artırır. (Karahana, 2022: 1561-1563).

İç Kontrolün Tanımı

İç kontrol, kurum kaynaklarının etkili, verimli ve amaçlara uygun kullanımını sağlamak, iş ve işlemlerin mevzuata uygunluğunu temin etmek, faaliyetler hakkında doğru, güvenilir ve zamanında bilgi üretmek ile varlıkları korumak amacıyla tasarlanmış bir yönetim aracıdır. Aynı zamanda yolsuzluk ve usulsüzlüklerin önlenmesine yönelik makul güvence sağlar ve yöneticilerin kurumun amaçlarını sürekli olarak gerçekleştirmesine destek olur. İç kontrol, yönetim ve personel tarafından uygulanan tamamlayıcı bir süreç olarak, riskleri yönetmeyi ve kurumun misyonunu başarıyla yerine getirmeyi hedefler. (Akyel, 2010: 84).

İç Kontrolün Riskleri Azaltmadaki Rolü

Risk yönetimi ve iç kontrol, kurumların istikrarını sağlamak ve stratejik hedeflerine ulaşmalarını temin etmek için temel araçlardır. COSO, 2004 yılında Kurumsal Risk Yönetimi (ERM) çerçevesini sunarak, organizasyonla ilişkili riskleri sistematik olarak tanımlamayı, değerlendirmeyi ve yönetmeyi mümkün kılmıştır. Bu çerçeve, geleneksel iç kontrol unsurlarını kapsamakla birlikte, hedef yapısını, olay tespitini ve tehditlere karşı yanıt mekanizmalarını da içerir.

İç kontrolün etkinliği, işlemlerin kurum hedefleri ve bunlara bağlı riskler çerçevesinde değerlendirilmesi, iç ve dış tehdit göstergelerinin analiz edilmesi ve risk yönetim stratejisinin belirlenerek gerekli kontrol faaliyetlerinin planlanması ile sağlanır. Bu süreç, operasyonların etkinliğini, finansal raporlamanın güvenilirliğini ve yasal düzenlemelere uyumu temin eder.

Etkili iç kontrol ve risk yönetimi, finansal raporlamanın kalitesini artırır, kurumsal hesap verebilirliği güçlendirir ve paydaşların çıkarlarını korur. Ayrıca, güçlü risk yönetimi uygulamaları kurumlara uzun vadeli rekabet avantajı sağlar, finansal performansı iyileştirir ve varlıkların üretken kullanımını artırır. Dolayısıyla, temkinli risk yönetimi ve sağlam iç kontrol uygulamaları, potansiyel finansal krizleri önlemede ve kurumun sürdürülebilir başarısını güvence altına almada kritik öneme sahiptir. (Abiodun, 2020: 6410).

İç Denetimin İç Kontrolü Güçlendirmedeki Rolü

İç denetim, iç kontrol sistemlerinin etkinliğini değerlendirmek ve sürekli gelişimini teşvik etmek suretiyle kurumun hedeflerine etkin bir şekilde ulaşmasını sağlamada temel bir katkı sunar. İç denetim, güçlü ve güvenilir bir kontrol sistemi oluşturulmasını temin eder, operasyonları destekler, varlıkları korur ve olası riskleri azaltır (Söyler, 2007; Akyel, 2010: 94). Bu bağlamda, iç denetim, iç kontrolü güçlendiren ve risk yönetimi ile karar alma süreçlerinin kalitesini artıran stratejik bir araç olarak işlev görür. İç denetimin iç kontrolü güçlendirerek riskleri azaltmadaki rolüne değinildikten sonra, kurum içinde dolandırıcılığı önlemeye yönelik uygulamalı araçlar ele alınabilir.

Etkili iç denetim, etik politikaların uygulanması ve operasyonların gözden geçirilmesi, dolandırıcılığın önlenmesinde en önemli teknikler arasında yer almaktadır. Araştırmalar, iç kontrolün gözden geçirilmesi ve iyileştirilmesi ile kurumsal davranış kurallarının uygulanmasının kullanım oranlarının %80'in üzerinde olduğunu göstermektedir. Etik eğitimler ve operasyonel denetimler, dolandırıcılık farkındalığını artırmada önemli katkı sağlamaktadır; buna karşın, dolandırıcılık ihbar hatları sınırlı ölçüde kullanılmaktadır. Teknoloji temelli yöntemler açısından, parola güvenliği, ağ güvenlik duvarları ve antivirüs koruması dolandırıcılık risklerini azaltmada yüksek etkinlik göstermektedir. Keşif örnekleme ve sürekli denetim gibi teknikler ise daha düşük kullanım oranına sahip olmasına rağmen erken tespit açısından önemli araçlardır. Bulgular, geleneksel önleme yöntemleri ile teknolojik uygulamaların bir arada kullanılmasının, dolandırıcılık farkındalığını artırdığını ve kurumların ihlalleri erken aşamada tespit etme kapasitesini güçlendirdiğini ortaya koymaktadır. Bu durum, kurumsal ve teknik önlemlerin entegrasyonunun etkin

yönetişim ve finansal risklerin azaltılması açısından kritik önem taşıdığını göstermektedir (Usta Kundak ve Satıcı, 2024, 37-38).

Teknolojik gelişmeler, finansal denetimin doğasını değiştirmiştir; denetçilerin bulut bilişim, siber güvenlik, büyük veri analitiği, nesnelerin interneti ve yapay zekâ gibi yeni becerilere sahip olmaları gerekmektedir. Bu teknolojiler, verilere kolay erişim, analizlerin iyileştirilmesi, hata oranının azaltılması ve sürekli denetimin kolaylaştırılmasını sağlamaktadır. Ayrıca sanal gerçeklik ve metaverse kullanımı, denetçilerin eğitimlerini ve müşterilerle sanal toplantıları gerçekleştirmelerini mümkün kılmakta, coğrafi sınırlamaları ve maliyetleri azaltmaktadır. Yapay zekâ, rutin işlemleri hızlandırmakta ve stratejik karar alma süreçlerinde destek sunmaktadır. Blok zincir teknolojisi ise veri kaydı ve paylaşım süreçlerinin güvenli ve hızlı yapılmasını sağlamaktadır. Bu teknolojiler sayesinde denetim daha doğru ve şeffaf hale gelmekte, denetçinin odağı kritik riskler ve önleyici hizmetler üzerine yoğunlaşmakta ve böylece kurumların denetim kalitesi ve etkinliği artmaktadır. (İzmirli, 2024: 432).

ŞİRKET SKANDALLARI

Bu bölümde; ulusal ve uluslararası şirket skandallarına örnek olarak Enron ve Çiftlik Bank vakaları incelenecek ve bu iki olay üzerinden karşılaştırmalı bir analiz yapılacaktır.

Enron Skandalı

Enron Corporation, 1985 yılında Houston, Texas'ta kurulmuştur. Şirket, doğalgaz boru hattı işletmeciliğinden enerji ticaretine geçerek kısa sürede ABD'nin en büyük enerji şirketlerinden biri hâline gelmiştir. 1990'lı yıllarda ABD enerji piyasalarının serbestleşmesi, Enron'un hızlı bir şekilde büyümesine zemin hazırlamıştır (Çetin, 2011: 32).

Enron'un iş modeli, yalnızca enerji üretimiyle sınırlı kalmamıştır. Şirket aynı zamanda finansal türev araçlar (swap, futures, forward) kullanarak risk yönetimi ve fiyat istikrarı sağlamayı hedeflemiştir. Şirket 1999 yılında EnronOnline isimli sanal ticaret platformunu kurmuş ve bu sayede enerji piyasalarında dijitalleşmenin öncüsü olmuştur. Bu platform üzerinden günlük milyarlarca dolarlık işlem yapılmış ve Enron kısa sürede teknoloji odaklı bir finans devi olarak anılmaya başlanmıştır. Ancak, bu büyüme sürdürülebilir bir temele dayanmıyordu. Şirketin gelirleri ve kârlılığı, muhasebe hileleri ve finansal manipülasyonlarla yapay biçimde şişirilmişti. (Kandemir, 2012: 86)

Enron, enerji ticareti faaliyetlerinde mark-to-market muhasebe yöntemini kullanmıştır. ABD Genel Kabul Görmüş Muhasebe İlkeleri (US GAAP) çerçevesinde izin verilen bu yöntem uyarınca, devam eden enerji sözleşmeleri makul değerleri üzerinden yeniden değerlendirilmiş ve bu değerlemelerden kaynaklanan gerçekleşmemiş kâr veya zararlar ilgili dönemin gelir tablosuna yansıtılmıştır. Ancak aktif piyasa fiyatlarının bulunmaması nedeniyle bu uygulama önemli ölçüde öznel değerlendirmelere dayanmıştır. Şirketlerin kendi varsayımlarına dayalı değerlendirme modelleri geliştirebilmesi, kurumsal denetim mekanizmalarının zayıflaması ve analist beklentilerini karşılama baskısı altında, söz konusu değerlendirme tahminlerinin gerçeğin üzerinde belirlenmiş olması muhtemeldir. Bu durum, Enron'un finansal performansının olduğundan daha olumlu gösterilmesine yol açmıştır (Arnold ve De Lange, 2004: 756-757).

Enron skandalı, türev araçlar ve şarta bağlı yükümlülüklerdeki değerlendirme hatalarının yanı sıra, asıl olarak Özel Amaçlı Varlıkların (ÖAV) bilanço dışı finansman amacıyla manipüle edilmesinden kaynaklanmıştır. Sürecin denetim ayağında ise Arthur Andersen, şirketin mali durumunu yansıtmayan tabloları standartlara uygun olarak raporlayarak, denetimi altındaki büyük şirketlerin iflas zincirine Enron'u da eklemiştir (Aysan, 2002; Dinç ve Cengiz, 2014: 230).

Enron, US GAAP kurallarını esneterek, bağımsız olması gereken paravan ortaklıkları bizzat yönetmiş; bu yolla borçlarını bilanço dışında gizlerken, bazı üst düzey yöneticiler bu girişimler üzerinden büyük haksız kazançlar elde etmiştir. Şirket iflasa sürüklenirken şirketin tepe yöneticileri milyonlarca dolarlık hisse satışı

gerçekleştirmiş ve bağımsız denetim firmasının iç denetim uyarılarını dikkate almaması, yatırımcıların büyük kayıplar yaşamasına zemin hazırlamıştır. Bu süreç, yalnızca büyük bir finansal kayba yol açmakla kalmamış, aynı zamanda küresel muhasebe sisteminde bir kırılma yaratmıştır. O güne kadar mükemmel kabul edilen ABD Genel Kabul Görmüş Muhasebe İlkeleri (US GAAP), siyasi bağlantılar ve denetim zafiyetleriyle işlevsiz hale gelince; şeffaflığın sağlanması adına Uluslararası Muhasebe Standartları'nın (UMS) dünya genelinde benimsenmesi süreci hızlanmıştır (Jafarlı ve Gahramanlı, 2018: 7-9)."

2001 yılında ortaya çıkan skandal, Enron'un iflasına ve yaklaşık 20.000 çalışanın işsiz kalmasına yol açmıştır. Şirketin piyasa değeri birkaç hafta içinde 70 milyar dolardan sıfıra düşmüş, yatırımcılar milyarlarca dolar kaybetmiştir. Bu olay, küresel finansal sistemde şeffaflık ve etik konularında farkındalık yaratmış, 2002 yılında yürürlüğe giren Sarbanes-Oxley Yasası (SOA) ile denetim bağımsızlığı güçlendirilmiş, yöneticilerin finansal raporlama sorumlulukları artırılmış ve şirket içi kontrol sistemleri zorunlu hale getirilmiştir. Enron skandalı, yaratıcı muhasebe uygulamaları, denetim eksiklikleri ve etik dışı yönetim davranışlarının birleşimi sonucu ortaya çıkmış, finansal raporlarda şeffaflık ve güvenilirliğin önemini vurgulamış hem ABD'de hem de dünya genelinde finansal düzenlemelerin yeniden şekillenmesine neden olmuştur (Kandemir ve Kandemir, 2012).

Çiftlik Bank Ağı: Büyük Bir Finansal Dolandırıcılık Vakası

Çiftlik Bank ağı, Türkiye'de yaşanan en büyük finansal dolandırıcılık vakalarından biridir. Yaklaşık 500 bin kişi bu durumdan etkilenmiş ve organizatörler milyonlarca TL toplamıştır. Başlangıçta, para toplama işlemleri bankalarla yapılan anlaşmalar aracılığıyla yürütülmüştür. Ancak anlaşmaların iptal edilmesiyle birlikte farklı kanallardan para toplamaya devam edilmiştir. Sonuç olarak dolandırıcılar yatırımcılara yüksek kazanç vaat ederek onların güvenini kötüye kullanmış ve büyük miktarlarda para toplamayı başarmışlardır.

Toplanan paralar yatırım amaçlı kullanılmamış, organizatörlerin kişisel çıkarları için yönlendirilmiştir. Bu süreçte dolandırıcılar, yatırımcılara sahte bir güven hissi sunmuş; kazançlar abartılmış ve riskler küçültülerek gerçek mali durum yanıltıcı bir şekilde gösterilmiştir. Bu yöntemler, modern finansal dolandırıcılık stratejilerine tipik bir örnek teşkil etmektedir.

Çiftlik Bank olayı, yalnızca bireylere zarar vermekle kalmamış, aynı zamanda finansal piyasalara olan güvenin kaybına ve toplum genelinde olumsuz bir algının oluşmasına yol açmıştır. Bu vaka, yatırımcı farkındalığının önemini ve finansal denetim mekanizmalarının etkin bir şekilde çalışmasının gerekliliğini ortaya koymaktadır (Keskin, 2018: 56).

Enron ve Çiftlik Bank Dolandırıcılıklarının Karşılaştırmalı Analizi

Enron ve Çiftlik Bank şirketleri arasındaki dolandırıcılık yöntemleri farklılık göstermektedir. Enron örneğinde dolandırıcılık yüksek düzeyde organize edilmiş olup; yöneticilerin ve denetçilerin katılımıyla, adil değer yöntemi gibi teknik ve karmaşık yöntemler kullanılmıştır. Öte yandan, Çiftlik Bank daha basit ve doğrudan bir yaklaşım benimseyerek, bireyleri sahte projeler aracılığıyla hızlı kazanç vaadiyle aldatmıştır.

Her iki yöntemde de ciddi finansal kayıplar ve toplumsal olumsuz etkiler gözlemlenmiştir. Bu nedenle, söz konusu dolandırıcılıkların gelecekte önlenmesi için denetim mekanizmalarının güçlendirilmesi ve uygun teknolojik önlemlerin uygulanması gerekmektedir. Böylece yatırımcılar ve toplum genelinde güvenlik sağlanabilir. Analiz sonuçları Tablo 3'te özetlenmiştir.

Tablo 3: Enron ve Çiftlik Bank Dolandırıcılıklarının Karşılaştırmalı Analizi

	Enron Dolandırıcılığı	Çiftlik Bank Dolandırıcılığı

Dolandırıcılık Yöntemi	Yüksek düzeyde organize edilmiş, teknik ve hassas muhasebe yöntemleri (ör. adil değer yöntemi) kullanılmıştır.	Daha basit ve doğrudan bir yaklaşım benimsenmiş, bireyler sahte projeler aracılığıyla hızlı kazanç vaadiyle aldatılmıştır.
Hedef Kitle	Kurumsal yatırımcılar, finansal piyasalar ve kamuoyu (hisse senetleri aracılığıyla).	Bireysel yatırımcılar ve toplumun geniş kesimleri.
Operasyon Karmaşıklığı	Karmaşık ve şeffaf olmayan finansal yapılar, özel amaçlı araçlar kullanılmıştır.	Nispeten daha anlaşılır ve sözde tarım/yatırım projeleri üzerinden ilerlemiştir.
Ana Araç	Finansal raporlama manipülasyonu, yanıltıcı bilançolar.	Sosyal medya ve doğrudan pazarlama, vaat edilen yüksek getiriler.
Etki	Ciddi finansal kayıplar, piyasa güveninde büyük çöküş, küresel etkiler.	Ciddi finansal kayıplar, geniş toplumsal kesimlerde mağduriyet, sosyal güven erozyonu
Alınması Gereken Önlem	Denetim mekanizmalarının güçlendirilmesi, muhasebe standartlarının sıkılaştırılması.	Finansal okuryazarlığın artırılması, sosyal medya ve toplu pazarlama kanallarının denetimi, uygun teknolojik önlemlerin uygulanması.
Ortak Sonuç	Her iki dolandırıcılık yönteminde de ciddi finansal kayıplar ve toplumsal olumsuz etkiler gözlemlenmiştir. Yatırımcı ve toplum güvenliği için önlemler şarttır.	

Muhasebe Hilelerinin Finansal Sisteme Etkileri

Muhasebe hileleri ve finansal manipülasyonlar, sadece ilgili işletmeleri değil, tüm finansal piyasaları ve küresel finansal sistemi etkileyebilir. Büyük skandallar, yatırımcı ve tüketici güvenliğini zedeleyerek kurumsal itibarları bozmakta ve ciddi düzenleyici yaptırımlara yol açabilmektedir.

- **Finansal Piyasalarda Güven Erozyonu ve İstikrarsızlık**

Finansal piyasaların etkinliği, temel olarak güvene dayanır. Skandallar hem şirketlerin hem denetim firmalarının ve düzenleyici otoritelerin güvenilirliğini sarsmış, yatırımcıların risk algısını artırmış ve sermaye maliyetlerini yükseltmiştir.

- **Artan Risk Algısı ve Sermaye Maliyetleri**

Güvenin azalması, yatırımcıları daha temkinli davranmaya ve riskli varlıklardan çıkmaya zorlar; bu durum hem özkaynak hem borçlanma maliyetlerini artırır.

- **Piyasa Likiditesinde Azalma**

Finansal raporlama skandalları, piyasada belirsizlik ve likidite düşüşüne yol açar, varlıkların yanlış fiyatlanmasına sebep olur.

- **Kaynak Dağılımında Etkinsizlik**

Manipüle edilmiş raporlar, sermayenin yanlış alanlara yönlendirilmesine ve ekonomik verimliliğin düşmesine neden olur.

- **Piyasa İstikrarsızlığı**

Güven kaybı, artan risk algısı, azalan likidite ve yanlış fiyatlamalar birleştiğinde, finansal piyasalarda genel istikrarsızlık oluşur; küçük şoklar bile büyük dalgalanmalara yol açabilir. (Duran, 2025: 106 -107).

SONUÇ ve ÖNERİLER

Çalışma, şirketlerin idari ve mali alanlarında sürekli denetim eksikliğinin, dolandırıcılık ve mali çöküş riskini artırdığını göstermektedir. Bu nedenle, şirketlerin şeffaflık, hesap verebilirlik ve sorumluluk ilkeleri doğrultusunda etkin bir kurumsal yönetim sistemini benimsemesi hayati önem taşımaktadır. Kurumsal yönetimin uygulanması, muhasebe raporlamasında kaliteyi artırmakta, yatırımcı ve hissedar güvenini güçlendirmekte ve böylece yatırımların artmasına, rekabetin desteklenmesine ve finansal piyasaların etkinliğinin iyileştirilmesine katkı sağlamaktadır. Ayrıca, iç ve dış denetim mekanizmalarına dayalı kontroller, şirketin mali durumunu sürekli izlemeye, ihlalleri veya dolandırıcılık girişimlerini erken aşamada tespit etmeye olanak tanır. Sonuç olarak, kurumsal yönetim, ekonomik kalkınmayı destekleyen, şeffaf ve sürdürülebilir bir şekilde şirket hedeflerine ulaşmayı sağlayan temel bir araç olarak öne çıkmaktadır.

Açıklık ve şeffaflık, denetim ve iç kontrol işlevlerini destekleyen temel unsurlar arasında yer almaktadır. Bu ilkeler, şirketin mali durumu, performansı, sahiplik yapısı ve kurumsal yönetim dahil olmak üzere tüm önemli konuların doğru ve zamanında açıklanmasını garanti eder. Ayrıca, denetçi rolleri ve yönetim kurulu ile üst düzey yöneticilere ilişkin açıklamaları da kapsayarak, iç ve dış denetim birimlerinin iç kontrol sistemlerinin yeterliliğini değerlendirmesine ve eksiklikleri zamanında tespit etmesine olanak tanır. Bu bilgilerin pay sahipleri ve diğer ilgililer arasında adil bir şekilde ve gecikmeden paylaşılması gerekmektedir. Enron ve Çiftlik Bank örneklerinde görüldüğü üzere, açıklık eksikliği ve bilgiye erişimin kısıtlanması, denetim süreçlerinin önemli hileli uygulamaları erken aşamada tespit etme yeteneğini olumsuz etkilemiştir.

Yönetim kurulunun sorumlulukları, kurul yapısı ve yasal görevlerinin yanı sıra üyelerin seçimi süreçlerini ve temel görevlerini; şirketin stratejik yönlendirmesini sağlamak ve güçlü ve etkili iç kontrol sistemleri aracılığıyla yönetimi denetlemek olarak kapsamaktadır. Ayrıca, yönetim kurulunun iç denetimin bağımsızlığını desteklemesi ve denetim birimlerinin görevlerini baskı altında kalmadan yerine getirmelerini sağlaması gerekmektedir; bu durum, yönetimin hesap verebilirliğini artırır ve mali manipülasyon risklerini azaltır. Enron'un çöküşü ve Çiftlik Bank'taki denetim yetersizlikleri, yönetim kurulunun etkili denetimi sağlamamasının ve iç denetim fonksiyonlarıyla koordinasyon eksikliğinin kurumsal dolandırıcılık vakalarının kötüleşmesinde kritik bir faktör olduğunu göstermektedir.

Son yıllarda yapay zekâ gibi teknolojik gelişmeler şüphesiz denetim sektörünü de derinden etkilemektedir. Denetçilerin, şirketlerin ve devlet mekanizmasının bu yeni döneme hızlı bir şekilde uyum sağlaması; şirket skandallarının, dolandırıcılık, hile ve vergi kaçakçılığı gibi olumsuzlukların önüne geçilmesini sağlayacaktır. Örneğin, Ekim 2025 tarihinden itibaren Maliye Bakanlığı'nın vergi denetimi için Kurgan yapay zekâsını kullanmaya başlaması bu dönüşümün bir göstergesidir. Diğer kurumların da kendi yapay zekâ sistemlerini geliştirerek, şirketleri hem vergisel hem de yönetsel açılarından denetlemeye hazır olmaları gerekmektedir. Bu süreçte; finansal verilerin dijital analizi, teknoloji destekli sürekli denetim, yapay zekâ ile öngörücü analiz, dijital iç denetim ve çalışanların finansal davranışlarının analizi gibi yöntemlerin kullanımı hayati önem taşımaktadır.

KAYNAKÇA

- Abiodun, E. A. (2020). Internal control procedures and firm's performance. *International Journal of Scientific & Technology Research*, 9(2), 6407-6415.
- Akyel, R. (2010). Türkiye’de iç kontrol kavramı, unsurları ve etkinliğinin değerlendirilmesi. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi* 17(1), 83-97.
- Arnold, B., & De Lange, P. (2004). Enron: an examination of agency problems. *Critical perspectives on Accounting*, 15(6-7), 751-765.
- Çetin, H. (2011). Bir kurumsal yönetim enstrümanı olarak stratejik şeffaflık ve muhasebe bilgilerinin rolü (bir uygulama). Selçuk Üniversitesi, sosyal bilimler enstitüsü, yayınlanmamış doktora tezi: Konya.
- Dereköy, F. (2015). Kurumsal yönetim ve temel dinamikleri. *Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 4(1), 31-51.
- Dinç, Y., & Cengiz, S. (2014). Muhasebe Denetiminde Hata ve Hilenin Denetçi Etiği Açısından İncelenmesi: Enron Skandalı Örneği. *Çankırı Karatekin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 5(1), 221-236.
- Duran, O. (2025). Muhasebe Hileleri ve Finansal Manipülasyonların İşletme Performansı ve Küresel Finansal Sistem Üzerindeki Etkisi. *İstanbul Rumeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 1(1).
- Dyck, A., Morse, A., & Zingales, L. (2024). How pervasive is corporate fraud?. *Review of Accounting Studies*, 29(1), 736-769.
- Faiteh, A., & Aasri, M. R. (2022). Internal audit and added value: What is the Relationship? Literature Review. *Universal Journal of Accounting and Finance*, 10(3), 666-675.
- Gerety, M., & Lehn, K. (1997). The Causes and Consequences of Accounting Fraud. *Managerial and Decision Economics*, 18(1), 587-599.
- Haşit, G., & Uçar, A. (2014). Sermaye Piyasası Kurulu (Spk) Kurumsal Yönetim İlkelerinden Yönetim Kurulu İlkesinin İncelenmesine Yönelik Nitel Bir Araştırma. *Sakarya Üniversitesi İktisat Dergisi*, 3(2), 85-113.
- İzmirli ATA, F. (2024). Dijital dönüşümün Türkiye'deki üniversitelerin lisansüstü eğitim programlarında yer alan denetim derslerine etkisi. *Journal of Turkish Court of Accounts/Sayıstay Dergisi*, 35(134).
- Jafarlı, R., & Gahramanlı, G. (2018). Hata, yaratıcı muhasebe ve hile ayrımı, muhasebe hilelerine karşı çözüm önerisi: Enron skandalı örneği. *Ünye İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2(1), 1-15.
- Kandemir, C., & Kandemir, Ş. (2012). Enron olayı’nı doğru okumak-1: Bir çözümleme denemesi. *Muhasebe ve Denetime Bakış*, (37), 103-124.
- Karahan, A. (2022). Hilenin Tespiti ve Önlenmesi: İç Denetim Perspektifi. *Journal of History School*, 15 (58), 1554-1580.
- Kargın, M., Aktaş, R., & Arıcı, N. (2015). Kurumsal Yönetimin Finansal Raporlama Kalitesindeki Rolü: Borsa İstanbul Üzerine Karşılaştırmalı Bir Uygulama. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 22(2), 501-519.
- Keskin, S. (2018). İnsanların Dolandırıcılara Kanma Nedenlerinin Analizi: Çiftlik Bank Örneği. *Ahi Evran Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2(2), 53-62.
- Pamukçu, F. (2011). Finansal raporlama ile kamuyu aydınlatma ve şeffaflıkta kurumsal yönetimin önemi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (50), 133-148.
- Reurink, A. (2016). “White-Collar Crime”: The concept and its potential for the analysis of financial crime. *European Journal of Sociology/Archives Européennes de Sociologie*, 57(3), 385-415.

Segal, S. (2016). Accounting frauds–review of advanced technologies to detect and prevent frauds. *Economics and Business Review*, 2(4), 45-64.

Söyler, İ. (2007). Kamu Mali Yönetim Sisteminin Denetim Tekniği ve Süreçleri Açısından Değerlendirilmesi. *Vergi Dünyası Dergisi*, 305 (1).

Tuna, İ. (2023). Finansal Hile: Türkiye’ye Yönelik İçerik Analizi. *Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi Dergisi*, 58(1), 799-822.

URL1 <https://spk.gov.tr/kurumsal-yonetim-ilkeleri/kurumsal-yonetim-ilkeleri>

URL2 <https://www.acfe.com/-/media/files/acfe/pdfs/rtn/2022/2022-report-to-the-nations.pdf>

Usta, N. K., & Satıcı, E. (2024). Suistimal farkındalık düzeyi: iç denetçiler üzerine bir araştırma. *Denetışim*, (31), 33-46.

YENİLİKÇİ İŞ DAVRANIŞI

Abdullah OĞRAK*

Zeynep ÇİÇEK**

GİRİŞ

Günümüzde teknolojik gelişmeler ve değişimler, hayatımızın önemli parçası haline gelmiştir. Değişen ve gelişen dünyada, özellikle teknolojik çağın yansımaları örgütleri etkisi altına almıştır. Yoğun rekabet ve hızlı değişim yaşayan koşulların hâkim olduğu ortamlarda, sürdürülebilirliklerini devam ettirmeye çalışan örgütlerin, ayakta kalabilmesinde liderlik önemli bir unsur olarak rol oynamaktadır (Polatçı ve Sobacı, 2017). Küreselleşme ve yoğun rekabet ortamının hâkim olduğu günümüz iş dünyasında, işletmelerin sürdürülebilirliğini korumak ve uzun vadeli büyüme sağlamak adına çok boyutlu zorluklarla mücadele etmesi gerekmektedir. Bu bağlamda, çağdaş örgütlerin en kritik mücadele alanlarından birini, sunulan ürün ve hizmet portföyünün ayırt edicilik düzeyi oluşturmaktadır. Yenilik kavramı çerçevesinde ele alınan bu ayırt edicilik, örgüt çalışanları tarafından üretilen yaratıcı fikirlerin tasarlanması, geliştirilmesi ve operasyonel süreçlere entegre edilmesi süreçlerini kapsamakta olup, örgütsel rekabet avantajının temel belirleyicilerinden birini teşkil etmektedir (Shafaei ve Nejati, 2024:266; Karademir ve Öztürk, 2025:3626). Özellikle teknolojik gelişmeler ve küreselleşmenin etkisiyle, örgütlerde geleneksel liderlik yaklaşımları günümüz ihtiyaçlarını karşılamada yetersiz kalmaktadır. Yenilikçi iş davranışı ise, bireylerin iş yapış süreçlerinde yeni fikirler üretme, mevcut yöntemleri iyileştirme ve yaratıcı çözümler uygulama çabasıdır. Örgütün rekabet gücünü artırarak sürdürülebilir büyümeyi destekler. Rekabetin yoğun olduğu, hızla değişen ve teknolojik gelişmelerin sıkça yaşandığı günümüz iş dünyasında, yöneticilerin dönüşümcü liderlik özellikleri ve inovatif davranışlar göstermesi örgütlerin sürdürülebilir başarısı için kritik rol oynamaktadır. Günümüzde yenilik ister kamu kurumu ister özel kurumlar, ister imalat sektörü isterse hizmet sektöründe olsun yaşamın her aşamasında yer almaktadır. Kuruluşlar da dinamik ve rekabet yoğun çevrede varlıklarını sürdürebilmek ve performanslarını artırabilmek için yenilikçi olmak durumundadır. Yeniliğin kuruluşlar için önemli bir rekabet aracı haline gelmesi, birçok kuruluşun yeniliği benimsemesinin ve uygulamaya başlamasının önünü açmıştır. (Ulusal ve Yüreğir, 2020:18)

Bugünün rekabeti ortamında organizasyonel etkinlik için yeniliğin önemi yaygın olarak kabul edilmekte; özellikle bir kurumun dinamik bir iş ortamında başarılı olmasını sağlayan önemli bir değer de çalışanların yenilikçi davranış göstermeleri olduğu düşünülmektedir (Yuan ve Woodman, 2010). Yeniliğin yaygınlaşması da yeniliğin artık planlı ve kontrollü bir süreç içinde yönetilmesini ve böylece başarısını artırarak sürekliliğinin sağlanmasını gerektirmiştir. Yeniliğin işletmede sürekli hale gelmesi için, ürün veya hizmette, süreçte, pazarlama şeklinde veya organizasyonda yayılması ve bir kültür haline gelmesi gerekmektedir. Bunun sağlanmasının yolu da yeniliğin sadece AR-GE kapsamında düşünülmesinin bırakılmasından ve işletmedeki bütün çalışanların yenilik yeteneğinin kullanılmasından geçmektedir. (Ulusal ve Yüreğir, 2020:18). Yenilikçilik, işletme içerisinde sadece yeni bir ürün veya hizmet geliştirmekle sınırlı kalmayıp, kurumsal süreçlerin ve raporlama standartlarının da çağın gerekliliklerine göre güncellenmesini içerir. Küreselleşme ve bilgiye erişimin kolaylaşması, işletmeleri toplumsal beklentilere karşı daha duyarlı ve yenilikçi olmaya zorlamaktadır. Nitekim, sosyal bilincin artmasıyla birlikte işletmelerin sosyal sorumluluk projelerini stratejik birer araç olarak kullanmaya başlaması ve bu çabaları şeffaf raporlarla belgelemesi, yenilikçi bir kurumsal davranış biçimi olarak öne çıkmaktadır (Akmeşe ve diğerleri, 2016: 738). Dolayısıyla, yenilikçi iş davranışı, işletmenin toplumsal çevreyle kurduğu bağı modernize etme çabası olarak da tanımlanabilir.

* Doç.Dr., Bursa Teknik Üniversitesi, İTBF, İşletme Bölümü, 0000-0003-4331-8652, Abdullah.ograk@btu.edu.tr

** Yüksek Lisans öğrenci, Bursa Teknik Üniversitesi, İşletme Bölümü, 0000-0003-4331-8652, Zeynep.cicek2516@gmail.com

Küreselleşme ve yoğun rekabet ortamının hâkim olduğu günümüz iş dünyasında, işletmelerin sürdürülebilirliğini korumak ve uzun vadeli büyüme sağlamak adına çok boyutlu zorluklarla mücadele etmesi gerekmektedir. Bu bağlamda, çağdaş örgütlerin en kritik mücadele alanlarından birini, sunulan ürün ve hizmet portföyünün ayırt edicilik düzeyi oluşturmaktadır. Yenilik kavramı çerçevesinde ele alınan bu ayırt edicilik, örgüt çalışanları tarafından üretilen yaratıcı fikirlerin tasarlanması, geliştirilmesi ve operasyonel süreçlere entegre edilmesi süreçlerini kapsamakta olup, örgütsel rekabet avantajının temel belirleyicilerinden birini teşkil etmektedir (Shafaei ve Nejati, 2024, s. 266).

1. YENİLİKÇİ İŞ DAVRANIŞI

Yenilik, organizasyonların rekabetçi bir üstünlük elde etmesi ve sürdürülebilir bir büyüme sağlaması açısından hayati bir öneme sahiptir. Bu bölümde, önemi giderek artan yenilik (inovasyon) kavramı, türleri ve yenilikçi iş davranışı ile bu davranışın boyutları ele alınmıştır.

1.1 Yenilik (İnovasyon) Kavramı

Rekabetin hızla değiştiği günümüzde, örgütler varlıklarını sürdürebilmek için ürün, hizmet ve üretim yöntemlerinde sürekli değişim ve yenilik yapma ihtiyacı duymaktadırlar (Tutar, 2010, s. 373). Caldwell ve O'Reilly, özellikle son yirmi yılda gerçekleştirilen araştırmalarda değişim ve yeniliğin örgütler ve yöneticiler için ne kadar önemli olduğunu vurgulamaktadır (Çalışkan ve Akkoç, 2012, s. 4). İnovasyon üzerine yaptığı çalışmasında ünlü ekonomist Christopher Freeman ise kavramın önemini “yenilik yapmayan ölür” diyerek belirtmiştir (Emiroğlu, 2018, s. 2).

Yenilik kavramı, Latince “yenilenmek, başkalaşmak, değişmek” anlamlarına gelen “innovatus” fiilinden türetilmiştir (Akalin, 2007, s. 483). İngilizce “innovation” olarak bilinen kelime Türkçe literatürde “inovasyon” kavramının yanında “yenilik, yenilenme ve yenilikçilik” gibi terimlerle de ifade edilmektedir (Bozkurt ve Göral, 2013, s. 2). Yenilik kavramı Türk Dil Kurumu sözlüğünde, “yenileşim” olarak tanımlanmış ve anlam olarak “eskimiş, zararlı veya yetersiz sayılan şeyleri yeni, yararlı ve yeterli olanlarıyla değiştirme” şeklinde ifade edilmiştir (TDK, 2025).

Yenilik kavramı, Schumpeter’in 1912’de kaleme aldığı ve 1934 yılında İngilizceye çevrilen “Ekonomik Kalkınma Teorisi” adlı eseriyle literatüre kazandırılmıştır. Schumpeter, yeniliği ekonomik gelişmelerin merkezinde yer alan bir kaynak olarak değerlendirmiş ve kavramın ekonomiye canlılık ve süreklilik kazandıran bir döngü oluşturduğunu vurgulamıştır (Görener ve Kaymakçı, 2019:105-106). Schumpeter, "Ekonomik Kalkınma Teorisi" adlı eserinde inovasyonun beş farklı biçimde ortaya çıktığını ifade etmektedir. Bu yenilikler aşağıdaki gibi sıralanmıştır:

- Yeni ürün geliştirilmesi,
- Yeni bir üretim yönteminin bulunması,
- Yeni pazarlarda varlık gösterilmesi,
- Hammadde ve yarı mamullerde kullanılmak için yeni tedarik kaynaklarının oluşturulması,
- Bir sektörde yeni pazar yapılarının oluşturulması (Sakaryalı, 2016, s. 3).

Akdağ yeniliği, “insanlar tarafından gerçekleştirilirken yeni olarak algılanan veya örgüte farklı gelen her şey” şeklinde ifade etmiştir (Akdağ,2016:437).

Hjalager ise yeniliği, yeni fikirlerin, ürünlerin, süreçlerin, hizmetlerin üretilmesi, benimsenmesi ve uygulanması şeklinde ifade etmiştir (Hjalager,2009:2).

Trott’a göre yenilik, yeni bir ürünün, üretim sürecinin veya ekipmanın fikir üretimden, teknoloji geliştirmeye, üretimden pazarlamaya kadar tüm aşamalarda yürütülen faaliyetlerin yönetimidir (Trott,2012:15).

Güleş ve Bülbül yeniliği, örgütün bir fikir, araç, sistem, politika, program, ürün, hizmet veya süreci ilk defa uygulaması ya da kullanıma sunması” şeklinde tanımlamıştır (Güleş ve Bülbül,2004:125).

OECD ve Eurostat tarafından ortaklaşa yayımlanan, inovasyon alanında uluslararası düzeyde kabul gören Oslo kılavuzunun TÜBİTAK tarafından yayımlanan Türkçe çevirisinde yenilik kavramının tanımı ise; “örgüt içi uygulamalar, işyeri organizasyonu ya da dış ilişkilerde, yeni ya da önemli ölçüde geliştirilmiş bir ürün, süreç, pazarlama yöntemi ya da organizasyonel uygulamanın hayata geçirilmesi” olarak tanımlanmaktadır (OECD-Eurostat, 2005).

Tanımlardan hareketle yenilik, genel anlamda yeni fikirlerin ortaya konulması, bu fikirlerin süreçlere dahil edilmesi ve yeniliklerin uygulamaya geçirilmesi olarak tanımlanabilir. Çevresel koşullardaki değişimlere yanıt vermeye, esnekliğe ve verimliliğine katkıda bulunan yenilik kavramı, küresel rekabet ortamında örgütlerin başarıya ulaşmasını artıran önemli bir faktördür (Akar ve Uyar, 2023:81).

Yapılan birçok araştırma, yeniliğin örgütler için büyüme, hayatta kalma, gelişim gösterme, rekabet avantajı elde etme ve pazardaki liderlik konumunu koruma açısından ne kadar önemli olduğunu ortaya koymaktadır (Akar ve Uyar, 2023:81).

Örgütlerin varlığını sürdürebilmesi için yaşam tarzı haline gelen inovasyon, makro düzeyde ekonominin büyüme hızını artırırken, mikro düzeyde ise örgütlerin pazar paylarını ve kârlarını yükseltmektedir. İnovasyon, ayrıca bireylerin yaşamlarını kolaylaştırmakta ve toplumsal refah seviyesini artırmaktadır. Bu nedenle inovasyonun önemi yalnızca örgütlerle sınırlı kalmayıp tüketiciler, toplum ve ekonomi açısından da büyük bir öneme sahiptir (Sakaryalı, 2016, s. 4).

1.2 Yenilik Türleri

Yenilik türleri üzerine yapılan literatür incelemelerinde, yeniliğin çeşitli kategorilere ayrıldığı görülmektedir. En yaygın olarak kullanılanı ise OECD tarafından gerçekleştirilen sınıflandırmadır. OECD yeniliği, “ürün yeniliği, süreç yeniliği, pazarlama yeniliği ve örgütsel yenilik” şeklinde dört temel başlık altında sınıflandırmıştır (OECD-Eurostat, 2005, s. 47).

1.2.1 Ürün Yeniliği

Ürün yeniliği, bir mal veya hizmetin mevcut özelliklerinde ya da kullanım şekillerinde yeni ya da önemli ölçüde geliştirilmiş biçimde bir ürünün piyasaya sunulmasıdır. Bu yenilik, bileşen ve malzeme yapısında, teknik özelliklerde, kullanıcıya olan kolaylığında, birleştirilmiş yazılımında ve diğer fonksiyonel özelliklerde önemli iyileştirmeleri kapsamaktadır (OECD-Eurostat, 2005, s. 48). Ürün yenilikleri, yeni bilgi ve teknolojileri kullanabileceği gibi mevcut bilgi ve teknolojilerin yeni kullanım alanlarına veya kombinasyonlarına dayanabilir. Burada ürün ifadesi mal ve hizmetleri kapsamaktadır. Ürün yenilikleri, yeni ürün ve hizmetlerin tanıtımlarının yanında mevcut ürün ve hizmetlerin kullanıcı veya işlevsel özellikleri üzerinde gerçekleştirilen iyileştirmeleri içermektedir. (OECD-Eurostat, 2005, s. 48).

Günümüzde örgütler, yoğun rekabet ortamında müşterilerinin ihtiyaçlarını karşılayabilecek yeni ürünler geliştirmek zorundadır. Ürün inovasyonunun temel amacı, yeni müşterileri kazanmaktır. Örgütler, pazara ya tamamen yeni ürünler geliştirip sunarlar ya da müşterilerin ihtiyaçlarına uygun hale getirerek var olan ürünlerde değişiklik gerçekleştirirler. Ürün yaşam döngüsünün giderek kısalması, örgütleri, ürünlerinde yenilikler yapma konusunda zorlamaktadır. Rekabetçi bir ortamda örgütler, pazarda rekabet edebilmek için ürün yeniliği yaparlar. Ürün yeniliği, pazara giriş aşamasında düşük düzeyde rekabetle karşılaşılmasını sağlar ve bu durum yüksek kâr elde etmenin nedenini oluşturmaktadır (Yılmaz, 2015:66).

Ürün yeniliğine çeşitli örnekler verilebilir. Örneğin, Elvin Tekstil tarafından üretilen Gren Guard adı verilen kir tutmayan perdesi uzun süreli kullanımı sayesinde su ve enerji tasarrufu sağlamaktadır. Bunun yanı sıra yağ ve leke itici, sivrisinek önleyici, anti polen ve koku apreli özelliklerine sahip ürünleriyle inovasyon çalışmalarını sürdürmektedir (Kılıç, 2021:63). Ürün yeniliğine bir diğer örnek olarak akıllı ev aydınlatma sistemleri verilebilir. Bu sistemler, kullanıcılara renk değiştirme, uzaktan kontrol ve ışık ayarı gibi

özellikler sunmaktadır. Çevrimiçi alışveriş seçeneklerine akıllı aydınlatma kitleri veya akıllı ampuller gibi ürünler sunan örgütler, rakipleri arasında daha fazla dikkat çekmektedir. Bu ürünler, enerji tasarrufu sağlama ve kullanım kolaylığı gibi avantajları sayesinde müşterilerin ilgisini çekebilir (Url-1).

1.2.2 Süreç Yeniliği

Oslo Kılavuzu süreç yeniliğini, yeni ya da önemli derecede geliştirilmiş bir üretim veya dağıtım yönteminin hayata geçirilmesi şeklinde ifade etmiştir. Bu yenilik; donanım ve yazılımlar, teçhizat ve tekniklerde önemli değişiklikleri kapsamaktadır (OECD-Eurostat, 2005:49).

Süreç yeniliğini ise, ürün ve hizmetlerin üretim öncesinde tedarik; üretim sürecinde ve üretim sonrasında dağıtım yöntemlerinde verimliliğini artırmak ve daha fazla değer yaratmak amacıyla yapılan değişiklikler ve farklılıklar şeklinde ifade etmiştir (Uzkurt, 2017:26). Bu aşamalarda örgüt, mevcut yapısında ya belirli değişiklikler ve iyileştirmeler gerçekleştirerek ya da mevcut sisteminde köklü değişimler gerçekleştirerek bir değişim sağlayabilir. Süreç yeniliği, örgütlerin enerji, ham madde, zaman ve personel kullanımında tasarruf etmesine olanak tanıyarak maliyetleri düşürüp kalitenin iyileştirmesini sağlayacaktır. Ayrıca müşterilerin ürün ve hizmetlere kolay, hızlı ve etkili bir şekilde ulaşmasını sağlayacak ve patent korunmasında karşılaşılan problemlere yönelik yardımcı çözümler üretmesine katkıda bulunacaktır. Tüm bu gelişmeler örgütlere önemli bir rekabet avantajı kazandıracaktır (Uzkurt, 2017:26-27).

1.2.3 Pazarlama Yeniliği

Pazarlama, sürekli olarak yeniliklere ihtiyacı duyan alandır. Dünya ve pazar koşulları değişim gösterdikçe, rekabet yoğunlaştıkça, örgütlerin pazarda değer oluşturma anlayışlarını da gözden geçirmesi ve değiştirmeleri kaçınılmaz hale gelmektedir. Bu durum pazarlama yenilikçiliğinin önemli ve gerekli bir unsur haline gelmesini sağlamaktadır (Mert, 2018,:42).

Pazarlama yeniliği, ürünün tasarımında, ambalajlama süreçlerinde, pazardaki konumlandırmasında, tanıtım stratejilerinde (promosyonu) veya fiyatlandırma politikalarında önemli değişiklikler içeren yeni bir pazarlama yöntemidir (OECD-Eurostat, 2005:53). Pazarlama yeniliklerinin temel amacı, örgütlerin satışlarını artırmaktır. Bu doğrultuda, müşteri taleplerine daha etkili şekilde yanıt vermek, yeni pazarlar oluşturmak ya da firmanın ürününü pazarda farklı bir biçimde konumlandırmayı amaçlamaktadır (OECD-Eurostat, 2005:53). Online platformlar üzerinden bilet ve tatil paketleri satın almak, yemek siparişi vermek, televizyon dizilerindeki ürün yerleştirme uygulamaları pazarlama yenilikçiliğinin örneklerini oluşturmaktadır (Dinler Sakaryalı, 2014:188).

1.2.4 Örgütsel Yenilik

Örgütsel yenilik, “örgütün ticari süreçlerinde, işyeri yapısında ya da dış ilişkilerinde yeni bir organizasyonel yaklaşımın hayata geçirilmesidir” (OECD-Eurostat, 2005:55).

Elçi 'e göre örgütsel yenilik ise, yeni iş süreçlerinin ve çalışma biçimlerinin geliştirilmesi veya mevcut yöntemlerin örgütün koşullarına uygun hale getirilmesidir (Elçi,2007:10). Örgütsel yeniliğin amacı; örgüt için, yeni fikirlerin uygulanmaya koyulması, ürünlerde, hizmetlerde, yönetim ve pazarlama sistemlerinde, örgütün iş süreçlerinde yeni veya ilave değer oluşturulması hedeflenmektedir (Onağ ve Tepeci, 2016:56).

Örgütsel yenilikçilik, sürdürülebilir rekabet avantajının elde edilmesinde ve örgüt performansının yükseltilmesinde önemli bir role sahiptir. İşgücü verimliliğini artırmak, üretim ve işlem maliyetlerini azaltmak, ticari olmayan varlıklara erişim sağlamak ve değer katan yeteneklerin oluşturulması ve bu hedeflere ulaşmada önemli katkılar sunmaktadır (Ganter ve Hacker, 2013:3).

Örgütlerde Kaizen (sürekli iyileştirme) modelinin uygulanması, kalite çemberlerinin oluşturulması, elektronik bilgi yönetim sistemlerinin hayata geçirilmesi, misyon ve vizyon belirleyerek hedeflere yönelik

ilerlemenin takip edilmesi, çalışan memnuniyetinin artırılmasıyla örgütsel bağlılığın güçlendirilmesi ve daha birçok yenilikçi adım örgütsel inovasyon örnekleri arasında sayılmaktadır (Ekingen, 2019:37-38).

2. YENİLİKÇİ İŞ DAVRANIŞI

Küreselleşmenin yol açtığı rekabet ortamında, örgütlerin sürdürülebilirliğini temin edebilmesi, yenilikçi yönetim stratejilerini benimsemeleri ve yenilikçiliğe açık çalışanları örgüt bünyesinde bulundurmaları gerekliliği giderek daha fazla önem kazanmaktadır. Çünkü rekabetin yoğunluğu ve buna bağlı olarak teknoloji alanındaki hızlı değişim ve gelişmeler, örgütleri önemli ölçüde etkilemektedir. Gerek iç çevre gerek dış çevreden gelen talep ve beklentiler doğrultusunda örgütler, ürün ve hizmetlerini etkili ve verimli biçimde üretebilmek adına çalışanların iş yöntemlerini, çalışmalarını ve süreçlerini sürekli olarak yenilemek zorundadır. Günümüzde değişim ve gelişimin hızlanması yenilikçi iş davranışının önemini giderek daha da artırmaktadır (Orhan, 2012:15).

Yenilikçi iş davranışı, bir çalışanın örgüt içerisinde yeni ve faydalı fikirler, süreçler veya ürünler geliştirmelerini sağlayan bireysel bir davranış olarak tanımlanmaktadır (Örnek ve Ayas, 2015: 1390).

Janssen 'e göre yenilikçi iş davranışı; iş rolü, grup ya da örgüt içinde geliştirilmiş yeni fikirlerin, bu yapıların yararına olacak şekilde ortaya konması, tanıtılması ve hayata geçirilmesi süreci olarak tanımlanır (Jassen,2000:287).

Sanjaya yenilikçi iş davranışını, “örgütsel başarıyı ve iş etkinliğini artırmak amacıyla, yeni ürünler, fikirler, prosedürler, teknoloji veya iş süreçleri dahil olmak üzere, iş yapma yöntemleriyle ilgili yeni fikirler üretmeyi, işlemeyi ve uygulamayı amaçlayan bireysel bir eylem” olarak tanımlamaktadır(Sanjaya,2025:802).

Başka bir çalışmada ise yenilikçi iş davranışı, probleminin farkına varılması, yeni ya da benimsenmiş fikirlerin veya çözümlerin üretilmesiyle başlayan süreç olarak ifade edilmektedir (Scott ve Bruce, 1994:581).

Yukarıda belirtilen tanımlar dikkatte alındığında yenilikçi iş davranışını örgütlerin mevcut çalışanlarının yenilikle sonuçlanan bireysel gayretleri olarak tanımlamak mümkündür. Yenilikçi iş davranışı, bireyin işine dair ortaya çıkan sorunları fark etmesi, karşılaşmış olduğu sorunlara yönelik fikir ve çözüm önerileri geliştirmesi, fikirleri için destek bulması ve fikirlerini uygulaması sürecinden oluşan davranışlardır. Bu nedenle örgütlerdeki yenilik sürecinin her aşamasında bireyin yaratıcılığı ve çabası öne çıkmaktadır (Akar ve Uyar, 2023:84).

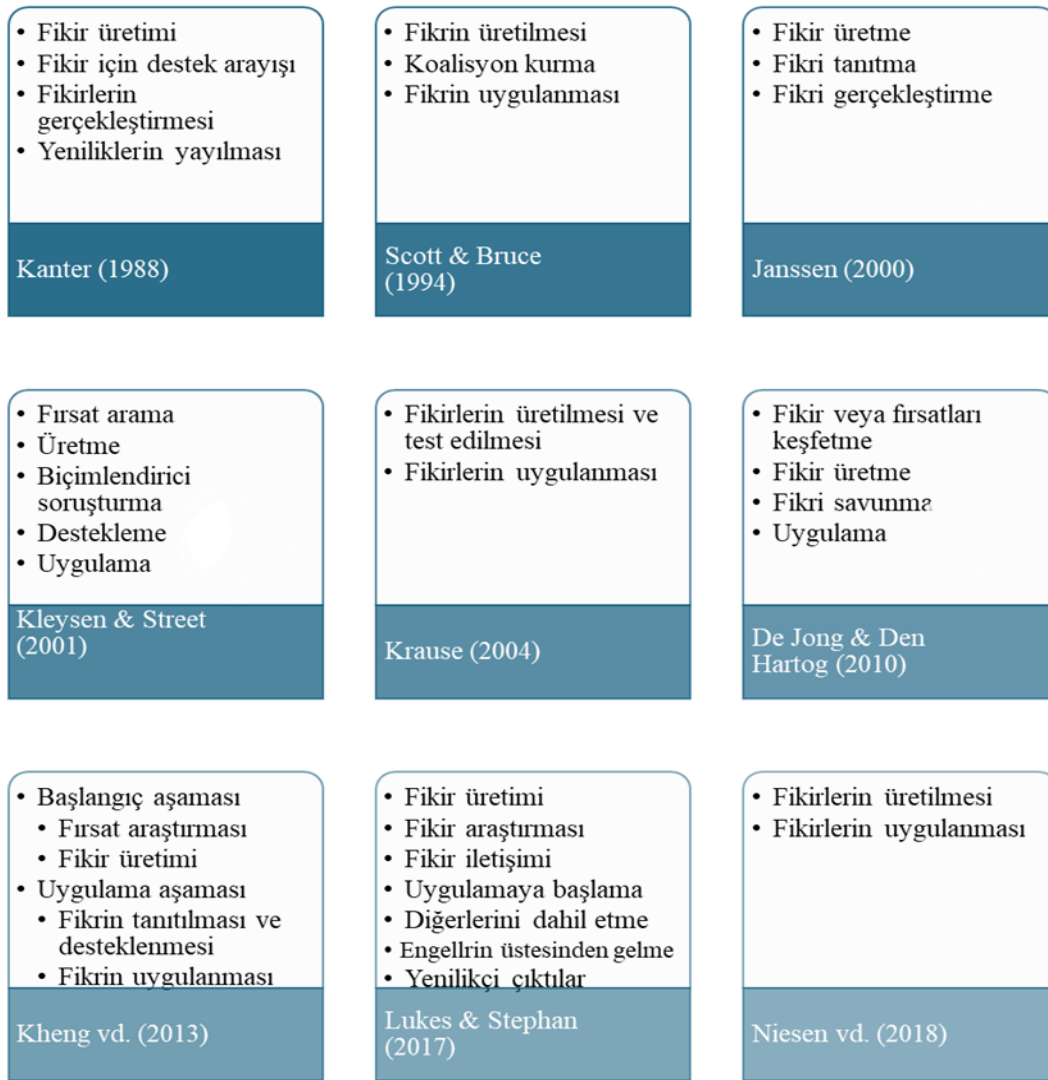
Örgütlerde çalışanların yenilikçi davranışlarını geliştirebilmek için uygun iş ortamlarının oluşturulması ve bu süreci destekleyecek yönetsel yapılarının oluşturulması önemlidir. Yenilikçiliğin ön planda olmadığı yönetsel bir ortamda çalışanların yenilikçi davranış sergilemesi beklenemez. Yenilikçi davranışların gelişimi, yeniliğe açık, güçlü ve destekleyici yönetsel yapılarda mümkün olabilir. Bu tür destekleyici ortamlar, çalışanların daha yaratıcı ve yenilikçi davranışları uygulamaya konulmasını teşvik etmektedir (Akdağ, 2016:437-438). Ayrıca yenilikçi iş davranışlarının örgütte olumlu etkilerini gözlemleyen çalışanların, bireysel iş performanslarının da bu süreçte arttığı söylenebilir (Yuan ve Woodman, 2010; İspir, 2018).

Sonuç olarak, örgütlerin başarıya ulaşabilmesi, faaliyetlerini sistematik bir şekilde geliştirebilmesi ve iyileştirebilmesi için mutlaka yenilikçi davranış yeteneklerine sahip olmaları ve bunları etkin bir şekilde yönetmeleri gerekmektedir (Çalışkan ve diğ, 2019:101)

3. YENİLİKÇİ İŞ DAVRANIŞI BOYUTLARI

Yenilikçi iş davranışı süreci, birbiriyle bağlantılı çeşitli davranış boyutları bütününden oluşan bir yapıdır (Arslan, 2022, s. 97). Yenilikçi iş davranışı boyutları literatürde genel olarak benzer görünse de bu boyutlar çeşitli bilim insanları tarafından farklı biçimlerde ele alınmıştır (Kaymakçı ve Görener, 2019, s. 108).

Yenilikçi iş davranışı sürecinin daha iyi anlaşılması amacıyla, bu konuyla ilgili yapılan araştırmalar aşağıda yer alan şekil 3.1’de incelenecektir.



Şekil 1: Yenilikçi İş Davranışı Boyutları (Pala ve Turan, 2020)

Her ne kadar literatürde yenilikçi iş davranışı farklı boyutlarda ele alınmış olsa da bu çalışmada Scott ve Bruce’un (1994) yenilikçi iş davranışına ilişkin olarak tanımladığı fikir üretimi, fikrin destek bulunması ve fikrin uygulamaya geçirilmesi süreçleri tek boyutlu olarak ele alınacaktır.

3.1. Fikir üretimi

Yenilikçi iş davranışının ilk boyutu, herhangi bir alanda yeni ve yararlı fikirlerin ortaya konulmasıyla başlayan fikir üretimidir. Örgütlerde algılanan iş sorunları, uyumsuzluklar ve ortaya çıkan eğilimler genellikle yeni fikirlerin ortaya çıkmasına zemin hazırlamaktadır (Janssen, 2000:288).

Fikir üretimi, yeni ürün, hizmet veya süreçlerin geliştirilmesi, yeni pazarlara açılma, mevcut iş süreçlerinin iyileştirilmesi ya da genel olarak tanımlanmış problemlere çözüm önerileri sunulmasıdır. (De Jong ve Den Hartog, 2010:24). Fikir üretiminin anahtarı, problem çözme veya performans artırma amacıyla bilgilerin toplanması ve yeniden düzenlenmesidir. İyi fikir üreticileri karşılaşılan problemlere veya performans eksiklerine yenilikçi ve farklı perspektiften bakabilme yeteneğine sahip bireylerdir (De Jong ve Den Hartog, 2010:24).

Fikir üretimi, bir örgütün başarısında önemli bir role sahiptir. Örgüt içerisindeki bilgi birikiminin verimli bir şekilde değerlendirilebilmesi yeni ve yaratıcı fikirlerin üretilmesiyle mümkün hale gelmektedir (Bozkurt ve Ercan, 2022:274).

3.2. Fikrin destek bulunması

Fikir üretimi aşamasını, fikrin destek bulması aşaması takip etmektedir. Yenilikçi çalışma gösteren bireylerinin düşüncülerinin korunduğu bu aşama, çalışanların destek bulmalarını sağladığı için inovasyon sürecinin önemli bir aşaması olarak öne çıkmaktadır (Şekkeli, 2021: 69).

Bu aşamada örgüt üyeleri ve dış paydaşlarla müzakereler yapmak, onları ikna ederek olası engelleri ve örgütsel direnci aşmak hedeflenmektedir. Yöneticiler, yakın çalışma arkadaşları, sponsorlar, destekçiler ve diğer departmanların çalışanlarından, gerekli kaynakların temin edilmesi, fikrin uygulamaya geçirilmesi ve ilerletilmesi amacıyla maddi ve manevi destek sunmaları beklenmektedir. Yenilik, örgüt üyeleri arasında değişim ve belirsizlik oluşturduğu için şüphe ve tereddütle karşılanmaktadır. Bu durumda bireylerin yenilik ve değişim süreçlerine karşı direnç göstermelerine yol açabilmektedir. Çalışanların direnç göstermelerini engellemek veya bu sürecin daha kolay yönetilmesi sağlamak adına birtakım önlemlerin alınması gerekmektedir (Şekkeli, 2021: 70).

3.3. Fikrin uygulamaya geçirilmesi

Yenilikçi iş davranışının son adımını, uygulama aşaması oluşturmaktadır. Yenilikçi iş davranışı boyutu, başlangıçta ortaya çıkan fikrin, hayata geçirilmesiyle tamamlanan süreci ifade etmektedir (Arslan, 2019: 34).

Yenilikçi bir fikir örgüt içerisinde herhangi bir alanda hayata geçirilemiyorsa bu durum onun işe yaramadığını göstermektedir. Yenilikçi fikrin önemi uygulamaya geçirilmesidir (Örnek ve Ayas, 2015: 98). Çünkü, fikirlerin hayata geçirilmesi için önemli bir çaba ve sonuç odaklı yaklaşım gereklidir. Fikirlerin uygulanması ayrıca yeniliklerin düzenli iş akışının bir unsuru haline getirilmesidir. Bu süreç, yeni ürünlerin veya iş süreçlerinin geliştirilmesi, test edilmesi ve değiştirmesi gibi adımları da kapsamaktadır (De Jong ve Den Hartog, 2010: 24-25).

SONUÇ

Yenilikçi iş davranışı, bireylerin içinde bulundukları iş grubu veya örgütleri için yeni ve faydalı fikir, ürün, süreç ve/veya yöntemleri geliştirme ve sunma davranışları olarak tanımlanmıştır. Yenilikçi iş davranışının özünde bireylerden beklenen görevlerin ve sorumlulukların gereği gibi yerine getirilmesini ifade etmektedir. Aynı zamanda yenilikçi iş davranışında, mevcut çalışma yöntemlerindeki sorunların düşünülmesi, yeni yöntemlerin önerilmesi, değişen iş süreçlerine yeni yaklaşımların geliştirilmesi ve bu doğrultuda bilgi paylaşılması gibi faaliyetleri içine alan bir süreçtir.

İşletmeler için önem arz eden yenilikçi iş davranışının temelinde yaratıcılık bulunmaktadır. Yenilikçi iş davranışı yaratıcı ve yenilik içeren fikirlerin üretiminden daha fazlasını ifade etmektedir. Ayrıca, bu fikirlerin tanıtılmasını ve uygulanmasını da kapsamaktadır. Teknolojik gelişmelerin çok hızlı bir şekilde değişimi, işletmelerin rekabetçi güçleri üzerinde ciddi baskıya sebep olmaktadır. Böyle bir durumda hayatta kalmak için işletmelerin yenilikçi bir yapıya ve aynı zamanda bu yapısı sürdürebilecek çalışanlara sahip olmasını zorunlu kılmaktadır. Bugünün rekabetçi ortamında işletmeler varlıklarını istikrar içinde sürdürmeleri çalışanların yenilikçi iş davranışına sahip olmalarıyla yakından ilgilidir. Ayrıca, bugünün rekabetçi ortamında diğer örgütlerden farklılaşmalarını da beraberinde getirmektedir. Yenilikçi iş davranışı konusu, örgütler açısından önemi her geçen gün artmaktadır. Çalışanların yenilikçi iş davranışları iş performanslarını da etkilemektedir. Çalışanların organizasyonun hiyerarşik yapısı içinde daha fazla önemsenmeleri ve kariyer açısından da önemli avantajlar elde etmelerini sağlamaktadır. Yenilikçi iş davranışı sergileyen çalışanların iş performansı da artmakta ve beraberinde çalışanlar arasında bilgi ve tecrübelerin paylaşımını sağlayarak örgüt içinde iletişimi de olumlu yönde etkileyecektir.

KAYNAKÇA

- Akdağ, G. (2016). Yenilikçi Davranışlar. Kanten, P., ve Kanten, S. (Ed.), Örgütlerde Davranışın Aydınlik ve Karanlık Yüzü (1.baskı, s. 437-449). Ankara: Nobel Yayınları.
- Akar, V. ve Uyar, E. (2023). Yenilikçi İş Davranışı ve İşletmeler Üzerinde Etkileri. Kayabaşı, A. (Ed.), Güncel İşletmecilik Araştırmaları-4. (1.baskı, s. 79-96). Konya: Eğitim Yayınevi.
- Akmeşe, H., Çetin, H., & Akmeşe, K. (2016). Corporate Social Responsibility Reporting: A Comparative Analysis of Tourism and Finance Sectors of G8 Countries. *Procedia Economics and Finance*, 39, 737-745. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(16\)30286-3](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(16)30286-3)
- Arslan, F. (2019). Yiyecek içecek çalışanlarında dönüşümcü liderlik ve yenilikçi iş davranışı ilişkisinde psikolojik güçlendirmenin aracı etkisi. (Doktora Tezi). Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Zonguldak.
- Bozkurt, Ö. ve Ercan, A. (2022). Çalışanların yenilikçi iş davranışlarında ve işten ayrılma niyetlerinde örgütsel destek algısının etkisi: imalat sanayi üzerine bir araştırma, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 21(43), 269-290.
- De Jong, J. ve Den Hartog, D. (2010). Measuring innovative work behaviour, *Creativity and Innovation Management*, 19(1), 23-36.
- Dinler Sakaryalı, A. M. (2014). İnovasyon ve risk sermayesi, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 9(1), 183-210.
- Ekingen, E. (2019). İç girişimcilik ve örgütsel faktörlerin hizmet inovasyon performansına etkisi: Kamu hastanesinde bir uygulama. (Doktora Tezi). Van Yüzüncü yıl Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Van.
- Elçi, Ş. (2007). İnovasyon Kalkınmanın ve Rekabetin Anahtarı. Ankara: Nova Basın Yayınları.
- Ganter, A., Hecker, A. (2013). Deciphering antecedents of organizational innovation, *Journal of Business Research*, 66(5), 575-584.
- Görener, A. ve Kaymakçı, R. (2019). Algılanan aşırı niteliklilik ve yenilikçi iş davranışı ilişkisi, İstanbul Ticaret Üniversitesi Girişimcilik Dergisi, 3(6), 100-114.
- Güleş, K. H., Bülbül, H. (2004). Yenilikçilik. Ankara: Nobel Yayınları.
- Hjalager, A. M. (2010). A review of innovation research in tourism, *Tourism Management*, 31(1), 1-12.
- İspir, İ. (2018). Çalışanların iş tatmini ile yenilikçi davranışının bireysel performansa etkisi, İnönü Üniversitesi Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi, 7(2), 120-135.
- Janssen, O. (2000). Job demands, perceptions of effort-reward fairness and innovative work behaviour, *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 73(3), 287-302.

- Karademir,Ö.,Öztürk,A.,(2025). Kapsayıcı Liderliğin Yenilikçi İş Davranışına Etkisinde Psikolojik Güvenliğin Rolü, Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi Dergisi Third Sector Social Economic Review,60(4) 2025, 3624-3641.doi: 10.63556/tisej.2025.1619
- Kılıç, S. (2021). İnovasyon ve İnovasyon Yönetimi. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Mert, G. (2018). Organizasyonlarda Yenilik Yönetimi. İstanbul: Artikel Yayıncılık.
- OECD-EUROSTAT, (2005). Oslo kılavuzu, yenilik verilerinin toplanması ve yorumlanması için ilkeler. (Tübitak, çev.). Paris: Oecd ve Eurostat Ortak Yayını, 50-117.
- Onağ, O. ve Tepeci, M. (2016). Örgütsel öğrenme kabiliyetinin örgütsel yenilikçilik aracılığıyla yeni ürün ve işletme performansına etkisi, İşletme İktisadi Enstitüsü Yönetim Dergisi, (80), 50.
- Orhan, N. (2012). Bankacılık sektöründe duygusal zekâ ve yenilikçi iş davranışlarının iş tatmini üzerine etkileri. (Yüksek Lisans Tezi). Beykent Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Örnek, A. Ş., Ayas, S. (2015a). The relationship between intellectual capital, innovative work behavior and business performance reflection, Procedia-Social and Behavioral Sciences, 195, 1387-1395.
- Örnek, A. Ş. ve Ayas, S. (2015b). Entelektüel sermaye ile yenilikçi iş davranışının işletme performansına etkisi: bilişim sektörü uygulaması, Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi, 16(2), 91-116.
- Pala, O. ve Turan, N. (2020). Yenilikçi davranış ölçeğinin (YDÖ) Türkiye'ye uyarlama çalışması, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 20(3), 65-80.
- Sakaryalı, A. M. (2016). İnovasyon. Bursa: Ekin Yayınevi.
- Sanjaya, B. (2025). The effect of supervisor support and work engagement on innovative work behavior of government statisticians, Journal of Information Systems Engineering & Management, 10 (20), 802-813.
- Scott, S. G., Bruce, R. A. (1994). Determinants of innovative behavior: a path model of individual innovation in the workplace, Academy of Management Journal, 37(3), 580-607.
- Şekkeli, Z.H. (2021). İnovatif İş Davranışı. Ak, M. (Ed.), Örgütlerde Davranış Üzerine Literatürel Analiz ve Ölçekler (1.baskı, s. 55-74). Ankara: Nobel Yayınları.
- Trott, P. (2012). Innovation Management and New Product Development. Pearson Education: Slovakia.
- Uzkurt, C. (2017). Yenilik (İnovasyon) Yönetimi ve Yenilikçi Örgüt Kültürü. Ankara: Beta Yayınları.
- Yılmaz, H. (2015). Stratejik İnovasyon Yönetimi. İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Yorulmaz, M. (2019). Deniz ulaştırma sektörü çalışanlarında örgütsel tutum ve davranışların bireysel iş performansına etkisi, Journal of ETA Maritime Science, 7(1), 79-96.
- Yuan, F. ve Woodman, R. W. (2010). Innovative behavior in the workplace: the role of performance and image outcome expectations, Academy of Management Journal, 53, 323-342.

ULUSAL,E., ve YÜREĞİR,O., (2020). YENİLİKÇİ İŞ DAVRANIŞINI BELİRLEYEN FAKTÖRLERİN AĞIRLIKLANDIRILMASI,Endüstri Mühendisliği 31(0), 17-31.

Yuan, F. ve Woodman, R. W. (2010). Innovative behavior in the workplace: The role of performance and image outcome expectations. Academy of Management Journal, 53(2), 323-342.

KRİPTO PARA BITCOIN ALGISI: LİSANS ÖĞRENCİLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA¹

Ahmet İlker AKBABA* İkrâm Yusuf YARBAŞI**

ÖZET

Teknoloji hızla hayatımızdaki birçok şeyi etkilemesine rağmen, yüzyıllardır bu değişimden etkilenmeyen araçlardan biri olan para, itibari değeri yanında dijitalleşmiştir. Dijital para biriminin ilk örneği olan Bitcoin geleceğe dair birçok şeyi de etkileyebilecek gibi gözükmektedir. Bu çalışma ile lisans öğrencilerinin Bitcoin ile ilgili ne kadar bilgi sahibi olduğu, Bitcoin'e ne kadar güvendiği, ileriye dönük tahminleri, Bitcoin alım-satım ve sahiplik oranları, Bitcoin'in yatırım aracı olma özelliği ve bunların demografik özelliklere göre farklılık gösterip göstermediği araştırılmaya çalışılmıştır.

Atatürk Üniversitesi ve Erzurum Teknik Üniversitesi bünyesindeki fakültelerin İktisat-İşletme, Mühendislik, Yönetim Bilişim Sistemleri, Bankacılık ve Finans bölümlerinde öğrenim gören 880 öğrenci ile yüz yüze anket yöntemiyle kapsamlı bir araştırma gerçekleştirilmiştir. Anketten elde edilen veriler analiz edilmiştir.

Anahtar kelimeler: Bitcoin, Kripto para, Lisans, Öğrenci, Algı

Perception of Digital Money Bitcoin: A Research on Undergraduate Students

ABSTRACT

Although technology has influenced many things in our lives rapidly, money, which is one of the tools that has not been affected by this change for centuries, has been digitized along with its nominal value. Bitcoin, the first example of digital currency, seems to be able to influence many things about the future. The aim of this study is to determine how much knowledge the undergraduate students have about Bitcoin, how much they trust them, their prospective estimates, purchase-sell and ownership ratios, and whether they differ according to demographic characteristics.

A comprehensive survey was conducted with face-to-face survey method with 880 students in the departments of Economics-Management, Engineering, Management Information Systems, Banking and Finance of the faculties of Atatürk University and Erzurum Technical University. The data obtained from the questionnaire were analyzed.

Keywords: Bitcoin, Crypto-currency, Undergraduate, Students, Perception

1. GİRİŞ

Gerek teknolojinin getirdiği olanaklar gerekse de değişen insan ihtiyaçları daha hızlı, güvenli, alternatif para birimleri oluşturmaya itmiştir. Günümüzde blok zincirleri teknolojisi adı verilen teknolojiler sayesinde insanlar, varlıklarını ve varlık transferlerini merkezi otoriteye ihtiyaç duymaksızın çok hızlı, şeffaf, herkesin görebileceği şekilde değiştirebilmekte ve koruyabilmektedirler. Bu teknolojik altyapıyı kullanarak oluşturulan paralara ise kripto para adı verilmektedir (Serçemeli, 2018: 35). Bitcoin (sıklıkla kullanılan

¹ Uluslararası Mardin Artuklu Multidisipliner Çalışmalar Kongresi (2019) Sosyal Bilimler Tam Metin Kitabında yayınlanan çalışmanın genişletilmiş halidir.

* Doç.Dr., Erzurum Teknik Üniversitesi, İİBF, İşletme bölümü, 0000-0003-3256-441X, aakbaba@erzurum.edu.tr

**Doç.Dr., Erzurum Teknik Üniversitesi, İİBF, Ekonometri bölümü, 0000-0003-4689-5121 , ikram.yarbasi@erzurum.edu.tr

kısaltması BTC), bugün sayıları bini aşan sanal para ya da kripto para olarak anılan para birimlerinin hayatımıza fiilen giren ilk örneğidir. Sanal para Avrupa Merkez Bankası tarafından “...geliştiricileri tarafından ihraç edilen (piyasaya sürülen) ve genellikle onlar tarafından kontrol edilen ve belirli sanal bir topluluğun üyeleri arasında kabul edilen ve kullanılan, düzenlenmeyen (regüle edilmeyen) bir dijital para çeşididir” şeklinde tanımlanmıştır (Dulupçu, Yiyit ve Genç, 2017: 2242). Bitcoin ilk olarak üretildiği yıl olan 2009 yılından bu yana sanal dünyada artan popülerliği sayesinde giderek daha fazla firma tarafından ödeme aracı olarak kabul edilmeye başlanmıştır. Bitcoin ile reel dünyada yapılan ilk alışveriş 22 Mayıs 2010 tarihinde verilen bir pizza siparişi olarak kayıtlara geçmiştir. Aynı yıl içerisinde MtGox ve Bitcoin Market gibi Bitcoin borsalarının açılmasını takiben PayPal, Microsoft, DELL, Expedia gibi büyük firmaların Bitcoin ile ödeme kabul etmeye başlamaları Bitcoin’in bilinirliğinin artmasında önemli rol oynamıştır (Koçoğlu vd., 2016: 80).

2. BITCOIN

2.1.Bitcoin’in Tarihçesi

İlk sanal (kripto) para birimi; 2009’da Satoshi Nakamoto takma adı altında, bilinmeyen bir grup ya da kişi tarafından ortaya konan ve herkese açık ilk blockchain uygulaması olan Bitcoin’dir.

Merkezi olmayan para birimi Bitcoin, tam da aracı kurumlara, bankalara ve merkez bankalarına, hatta hükümetlere güvenin azaldığı bir ortamda ortaya çıktı. Bitcoin, Satoshi Nakamoto takma adıyla, 2008 yılında yazılan “Bitcoin: Uçtan Uca Elektronik Ödeme Sistemi” isimli makaleyle dünyaya duyuruldu. Satoshi’nin getirdiği yenilik, dağıtık işlemci güçlerini kullanarak her 10 dakikada bir transfer işlemlerini onaylayan bir mekanizmayla, çifte harcamayı engellemiş olmasıdır. 2009 yılında çalışmaya başlayan Bitcoin ağının, şu anki toplam işlemci gücü, dünyanın en hızlı bilgisayarlarının gücünden fazladır. 1 Aralık 2016 itibarıyla, Bitcoin’in toplam pazar değeri yaklaşık 12 Milyar Amerikan Doları’dır. Bugüne kadar, transfer yapılan en büyük tutar 194.993 BTC’dir (yaklaşık 147 Milyon dolar). Bu işlem Kasım 2013’te hiç bir işlem masrafı alınmadan gerçekleştirilmiştir (Çarkacıoğlu, 2016: 14).

2010 yılından itibaren Bitcoin’in ödeme aracı olarak kullanılmasının iş dünyasında giderek artan oranda kabul görmeye başlamasıyla birlikte Bitcoin borsaları aracılığıyla oluşan Bitcoin’in diğer para birimleri karşısındaki değeri de çok büyük artış göstermiştir (Dulupçu, Yiyit ve Genç, 2017: 2243).

2.2.Bitcoin’in Avantajları

Bitcoin’in reel paralardan en belirgin üstünlüğü herhangi bir ülkenin merkez bankasına bağlı olmadığı için hiçbir ülkenin ekonomik durumundan etkilenmemesidir. Ayrıca kime ait olduğu bilinmediği ve bir merkezi otorite tarafından izlenip denetlenmediği için Bitcoin ile açılmış hesapların dondurulması, el konulması gibi bir tehditle karşılaşması da söz konusu değildir (27.04.2019, www.mahfiegilmez.com). Bitcoin’in sanal bir para birimi olmasından ve kendine özgü özelliklerinden kaynaklı birtakım avantajları aşağıda açıklanmıştır (Yardımcıoğlu ve Şerbetçi, 2018: 169-170).

Enflasyon: Denetlenemeyen bir para biriminde enflasyon neredeyse imkansızdır. Geleneksel bir para biriminde, merkezi bir yönetim otoritesi (örneğin merkez bankası) para birimi ihracının oranları üzerinde tam bir kontrole sahiptir. Bitcoin, üreticilerine ve destekçilerine göre merkez bankalarının tekeli arz ve yönetiminden kaynaklanan geleneksel para birimlerinin sınırlamalarının (enflasyon gibi) üstesinden gelmektedir. Fiyat istikrarını muhafaza etmek için ülke sınırları içinde takas edilen malların miktarı geleneksel para birimi oranı ile eşleşmelidir. Bitcoin ve kripto para gönderimini denetleyen merkezi idare gücü yoktur. Ama bütün nakit birimleri gibi Bitcoin’in kıymeti de hala bireylerin Bitcoin değiş tokuş işlemlerine ne kadar hevesli olduklarına bağlıdır.

Verginin olmaması ve daha az işlem bedeli: Bir merkezi güce bağlı olmaması ve kullanıcı gizliliği sebebiyle Bitcoin’i bir vergilendirme sistemine tabi alıkoymanın uygulanabilir bir yolu bulunmamaktadır. Geçmişte, Bitcoin ile neredeyse hiçbir bedel ödmeden anında işlem yapılmıştır. Şu an bile, Bitcoin işlem

giderleri kredi kartı, paybal ve banka havalelerinden daha azdır. Ama daha az işlem bedeli yalnız kullanan kişi büyük bir uluslararası işlem yaptığı zamanlarda yararlıdır. Bunun sebebi, yaklaşık işlem bedelinin çok düşük nakit aktarımlar ya da normal ev eşyalarına ödeme yapmak gibi satın alımlar için daha yüksek hale gelmesidir.

Şeffaflık: Bitcoin nakit arzı ile ilgili bütün verilerin doğrulanması ve kullanılmasına bütün kişiler şahsına ait blok zinciri üzerinden ulaşabilmektedir. Kriptografik olarak emniyetli olmasından dolayı şahıs ya da kurum Bitcoin protokolünü denetleyememektedir. Bu tamamen şeffaf ve öngörülebilir olduğundan Bitcoin'in emniyetli olmasını sağlamaktadır.

Kullanıcılar açısından riskin az oluşu: Bitcoin işlemleri geriye döndürülemez, emniyetlidir ve alıcının ciddi verilerini barındırmaktadır. Böylelikle Bitcoin kullanıcıları sahtekârlık kaynaklı kayıplardan muhafaza etmektedir. Satış yapanlar, kredi kartlarının geçerli olmadığı yeni piyasalara rahatça ulaşabilmektedirler. Bitcoin daha az bedel, daha büyük pazar ve daha az idari maliyet demektir.

2.3.Bitcoin'in Dezavantajları

Bitcoin'in sanal bir para birimi olmasından ve kendine özgü özelliklerinden dolayı birtakım dezavantajları vardır. Bunlar aşağıda açıklanmıştır (Yardımcıoğlu ve Şerbetçi, 2018: 170-171).

Yüksek enerji tüketimi: Bitcoin blok zinciri örgüde dağıtım yapılmış konsensüs temin etmek için proof of work sistemini kullanmaktadır. Proof of work'un işletilmesi için madencilik sürecini sybil ve çift gider gibi farklı güvenlik sorunlarına daha dirençli hale getirmesine rağmen aşırı fazla enerji ve programlama kaynağı kullanmaktadır. Bilhassa, Bitcoin işlem süreci visa kredi kartı kullanımından 5000 kat daha çok enerji tüketimi gerçekleştirmektedir. Bundan dolayı enerji tüketimini azaltacak yeni teknolojiler, Bitcoin için sürdürülebilir yaşam sağlamak için gerekmektedir.

Suç Kolaylaştırması: Bitcoin düzenince sağlanan büyük ölçüdeki anonimlik; bilişim suçlarının fidye yazılım, vergi kaçırma, kara para aklama benzeri türlü gayrikanunî çalışmalarda olmalarını kolaylaştırmaktadır.

Bitcoin cüzdanının kaybedilmesi: Bitcoin'i kullanan kişi Bitcoin cüzdanını kaybetme riski ile karşılaşabilir. Böylelikle Bitcoin kullanıcısı Bitcoin'lerini yitirebilir ve kurtarma şansı yoktur. Hard disk çökme durumuna gelirse veya virüs girerse cüzdan dosyası bozulur. Bu nakitler düzende sahihsiz olacaktır.

Fiyatlarda dalgalanma: Bitcoin'in kıymeti talebe bağlı olarak değişim göstermektedir. Fiyattaki bu devamlı değişim Bitcoin'i kullanan sitelerin, fiyatları devamlı olarak değiştirmesine neden olacaktır. Bu durum bir ürün için geri ödeme yapılırsa karışıklığa neden olacaktır. Bütün bunlar Bitcoin'in daha üstesinden gelemediği ciddi problemlerdir.

Farkındalık ve anlama eksikliği: Aslında birçok kişinin hala dijital para ve Bitcoin'den haberi yoktur. İnsanların hayatlarına entegre edebilmeleri için Bitcoin'e ilişkin bilgilendirilmeleri gerekmektedir. Ağ oluşturma, Bitcoin konusunda bilgiyi yaymak için şarttır. Şirketler avantajlarından dolayı Bitcoin'e razı olmaktadır, ama liste fiziksel para birimlerine kıyasla küçüktür.

Güvenlik tehditleri: Bitcoin'lerin tümünün benzeşmeyen kimlikleri olduğundan dolayı sahtelerinin yapılması olasılığı bulunmadığı düşünülse de, değişim platformlarının ve cüzdanların güvenliği gibi para biriminin diğer yönleriyle ilgili birçok sorun bildirilmiştir. Bitcoin'in ana güvenlik noktası aynı paranın iki kez harcanmasını engellemektedir, oysa bir anahtarın gerçek sahibi işlemi imzalayıp imzalamadığını doğrulayamamaktadır. Bitcoin bankacılık sisteminin dışında olduğu ve herhangi bir merkezi otorite tarafından desteklenmediği için çoğunlukla kullanıcılar mevduat sigortası kapsamında olmadıkları için kayıplarını kurtaramamaktadırlar.

3.LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

DORinsight tarafından gerçekleştirilen “Bitcoin Araştırması” kapsamında katılımcılara, “Bitcoin’in ne olduğu hakkında bir fikriniz var mı?” diye sorulmuş katılımcıların yüzde 80’i “Evet var, gelişmeleri takip ediyorum” yüzde 20’si “Hayır yok, ilgilenmiyorum” yanıtını vermiştir. Araştırma çerçevesinde katılımcılara “Sanal para birimi Bitcoin’i günlük hayatınızda kullanır mısınız?” diye sorulduğunda, katılımcıların yüzde 55’i “Hayır kullanmam, güvenilir olduğunu düşünmüyorum” yanıtını vermiştir. Araştırmaya katılanların yüzde 45’i ise “Evet kullanırım, dünyadaki gelişmelere ayak uydurmak gerekiyor” şeklinde cevap vermiştir (pazarlamaturkiye.com).

Karaoğlu vd (2018)’nin 154 kişi ile yaptığı “Türkiye’de Kripto Para Farkındalığı ve Kripto Para Kabul Eden İşletmelerin Motivasyonları” başlıklı çalışmada katılımcıların yalnızca %9,7’sinin Bitcoin hakkında hiçbir fikri olmadığı, %11,7’sinin şu anda veya daha önceden kripto para sahibi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Yine 2018 yılında Twentify’ın 956 kişiyle gerçekleştirdiği Kripto Para Birimleri Algı & Güven Araştırması araştırmasına göre tüketicilerin %87’si daha önce Bitcoin’i duyduğunu, %19,8’i daha önce Bitcoin alıp sattığını söylemiştir. Bitcoin satın alma kararında en etkili faktör arkadaş çevresi bunu takiben sırasıyla medya, iş ortamı ve aile faktörleri olmuştur.

Türkiye’nin önde gelen kripto para alım satım platformu Paribu’nun, Akademetre ile Türkiye’de kripto para bilinirliğini, algısını, yatırım aracı olarak görülme eğilimini ölçmek ve kripto paraya dair beklentileri, motivasyonları ve bariyerleri tespit etmek amacıyla İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, Adana, Gaziantep, Kayseri, Samsun, Tekirdağ, Trabzon, Malatya ve Erzurum olmak üzere Türkiye’yi temsilen seçilen 12 ilin kent merkezlerinde 2020 Mayıs ayında gerçekleştirdiği Kripto Para Bilinirlik ve Algı Araştırması sonuçlarına göre Kripto para veya Bitcoin kavramını duymayanların oranı %84,1, Türkiye’de kripto para ile işlem yapanların oranı %0,7, en çok tercih edilen kripto para %68 ile Bitcoin (paribu.com).

4.MATERYAL-METOD

4.1.Sıralı Probit Modeli

Bağımlı değişkeninin ikiden fazla kategorili olduğu durum için iki tür modelleme söz konusudur. Bunlar çok durumlu (multinomial) ve sıralı (ordinal) olmak üzere iki kategori olarak ifade edilmektedir. Bağımlı değişkenin büyüklük sırasına göre sınıflandırıldığı durumlarda, çok durumlu lojistik regresyon modeli kullanılamamaktadır. McCullagh (1980), Anderson (1984), Agresti (1989), Greenland (1994), Cox (1995) gibi çalışmalarda sıralı kategori bağımlı değişkenleri analiz etmek için bir dizi lojistik regresyon modelleri geliştirmişlerdir. Birçok alternatifi bulunmasına rağmen sıralı lojistik regresyon modelleri araştırmalarda yaygın olarak kullanılmaktadır.

Çoklu tercih modellerinde çok sayıda alternatifin söz konusu olduğu durumlarda bazı bağımlı değişkenler yapıları itibarıyla sınırlandırılabilir. Dolayısıyla bu tür değişkenlerin analizlerinde sıralı tercih modelleri kullanılmaktadır.

$J + 1$ alternatifli bir durumda basit bir sıralı model,

$$P(Y = j) = F(\mu_{j+1} - \beta'X) - F(\mu_j - \beta'X) \quad (1)$$

$$j = 0, 1, \dots, J \quad \mu_0 = -\infty \quad \mu_j \leq \mu_{j+1} \quad \mu_{j+1} = \infty$$

şeklinde ifade edilebilir. Burada μ ’ler bilinmeyen ve dolayısıyla tahmin edilecek olan katsayılar ve F birikimli dağılım fonksiyonudur. Bu model $F = \Phi$ olması halinde sıralı probit modelini ve $F = \Lambda$ olması halinde de sıralı logit modelini vermektedir. Φ standart normal dağılımı ifade ederken, Λ lojistik dağılım fonksiyonunu temsil etmektedir.

Birden fazla alternatifli durumlarda kesikli değerler almasına rağmen, kategorik bağımlı değişkenin sıralı yapısını açıklamakta çok durumlu probit ve logit modeller başarısız kalmaktadır. Bunun yerine bu tür değişkenlerin analizinde sıralı probit ve logit modeller oldukça yaygın biçimde kullanılmaktadır.

Sıralı probit modeli iki durumlu probit modelde izlenen aynı yolla oluşturulmaktadır. Başlangıç olarak,

$$Y^* = \beta'X + \varepsilon \quad (2)$$

Biçimindeki model ele alınabilir. Burada ε ortalaması 0, varyansı 1 olan ve normal dağılım gösteren tesadüfi bir değişkendir ve

$$Y = j \text{ sadece } \mu_j < Y^* < \mu_{j+1} \text{ ise } (j = 0, 1, \dots, J)$$

kuralı gereğince Y nin alacağı değerleri belirlemektedir. Dolayısıyla, Y^* gözlenmese dahi, buna bağlı olarak belirlenen değişkenler,

$$\begin{aligned} Y = 0 & \quad Y^* \leq 0 \\ = 1 & \quad 0 < Y^* \leq \mu_1 \\ = 2 & \quad \mu_1 < Y^* \leq \mu_2 \\ \vdots & \quad \vdots \\ = J & \quad \mu_{J-1} \leq Y^* \end{aligned}$$

Olarak elde edilir.

Bağımlı değişkenin bu değerleri alma olasılıkları sıralı probit modeli için,

$$P(Y = 0) = \Phi(-\beta'X)$$

$$P(Y = 1) = \Phi(\mu_1 - \beta'X) - \Phi(-\beta'X)$$

$$P(Y = 2) = \Phi(\mu_2 - \beta'X) - \Phi(\mu_1 - \beta'X)$$

⋮

$$P(Y = J) = 1 - \Phi(\mu_{J-1} - \beta'X)$$

Biçiminde yazılır ve tüm olasılıkların pozitif olması için $0 < \mu_1 < \mu_2 < \dots < \mu_{J-1}$ olması gerekir.

Sıralı probit modelinde en yüksek olabilirlik yöntemi kullanılarak parametre tahminleri gerçekleştirilmektedir. Standart sıralı tercih modelleri, kesim noktası değerlerinin sabit olduğunu varsaydığı için potansiyel olarak sınırlı modeller olarak kabul edilmektedir. Söz konusu varsayım sebebiyle, değişkenlerin bağımlı değişken üzerindeki etkileri tahmin edildiğinde tutarsız tahminler sorunuyla karşılaşılabilir (Greene ve Hensher, 2010:332). Sıralı lojistik regresyonun sahip olduğu bu varsayım bir anlamda bağımlı değişkene ait kategorilerin birbirine paralel olduğunu ifade eder, varsayımın ihlali durumunda ise kategorilere ait paralellik bozularak alternatif modeller olan genelleştirilmiş sıralı lojit model veya kısmi orantısız oran modeli kullanılabilir. Paralellik varsayımının testi için Brant ve Wald testleri kullanılabilir.

4.2. Veri ve Değişkenler

Bu çalışmada kripto para birimi olan Bitcoin hakkında öğrencilerin bilgi ve algılarının tespit edilmesi amaçlanmıştır. Bu amaçla yapılan çalışmada, Twentify tarafından Ekim 2018 yılında yapılan “Türkiye’nin Sanal Cüzdanı” araştırmasında kullanılan sorular geliştirilerek oluşturulan anket formu kullanılmıştır. Anketler, araştırma yapılan konu ile ilgili bilgisi daha fazla olacağı düşünülen İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi ve Mühendislik Fakültesi öğrencilerine uygulanmıştır. Örneklem Erzurum Teknik Üniversitesi İİBF İktisat ve İşletme’de, Mühendislik ve Mimarlık Fakültesi’nde Elektrik-Elektronik, Makine ve Bilgisayar Mühendisliği; Atatürk Üniversitesi İİBF İktisat, İşletme ve Yönetim Bilişim

Sistemleri'nde, Mühendislik Fakültesi Elektrik-Elektronik, Makine ve Bilgisayar Mühendisliği ve Oltu Beşeri ve Sosyal Bilimler Fakültesi İşletme ve Bankacılık ve Finans'ta okuyan toplamda 880 öğrenciden oluşmaktadır.

Tablo 2'de ifade edilen tanımlayıcı istatistik sonuçlarına göre, çalışmadaki öğrencilerin %49'unu bayanlar, %51'ini ise erkekler oluşturmaktadır. Ankete katılan bireylerin %36'sı y kuşağında, %64 ise X kuşağında yer almaktadır. Öğrencilerin %41'i İktisat-İşletme, %10'u Bankacılık Finans, %21'i Yönetim Bilişim Sistemleri ve %27'si ise Bilgisayar, Elektrik, Makine mühendisliği bölümlerinde öğrenim görmektedir. Öğrencilerin %16'sı birinci, %24,2'si ikinci, %36,3'ü üçüncü ve %23'ü ise dördüncü sınıfta yer almaktadır. Bitcoin'in dijital para birimi olduğunu ifade edenler çalışmanın %90'lık kısmını oluşturmaktadır. Gelecek beş yıl içerisinde Bitcoin almayı düşünmeyenlerin oranı %78,7'dir. Elinde Bitcoin olduğu varsayıldığında öğrencilerin %42'si saklayacağını, %34'ü satacağını, %24'ü ise bir şey satın olacağını belirtmiştir.

Tablo 1: Değişkenler

Değişkenler	Tanım
Bağımlı Değişken	
Bitcoin hakkında ne kadar bilgi sahibisiniz?	
	1: Daha Önce Hiç Duymadım. 2: Adını Biraz Duydum Fakat Bilgi Sahibi Değilim. 3: Biraz Bilgim Var. 4: Oldukça Bilgiliyim.
Açıklayıcı Değişkenler	
Cinsiyet	0: Kadın 1: Erkek
Doğum Yılı	0: Y Kuşağı 1: X Kuşağı
Bölüm	
1 İktisat-İşletme (Referans Kategori)	0: Hayır 1: Evet
2 Bankacılık Finans	0: Hayır 1: Evet
3 İnşaat-Makine-Elektrik Mühendisliği	0: Hayır 1: Evet
4 Yönetim Bilişim Sistemleri	0: Hayır 1: Evet
Sınıf	
1 1.Sınıf	0: Hayır 1: Evet
2 2.Sınıf	0: Hayır 1: Evet
3 3.Sınıf	0: Hayır 1: Evet
4 4.Sınıf (Referans Kategori)	0: Hayır 1: Evet
Sizce Bitcoin nedir?	
1 Dijital Para Birimidir. (Referans Kategori)	0: Hayır 1: Evet
2 Yeni Nesil Toplu Taşıma Aracıdır.	0: Hayır 1: Evet
3 Sosyal Medya Platformudur.	0: Hayır 1: Evet
4 Bitcoin Bilgi Yarışmasıdır.	0: Hayır 1: Evet
Önümüzdeki 5 yıl içerisinde Bitcoin almayı düşünüyor musunuz?	0: Hayır 1: Evet
Biri size Bitcoin hediye etse onunla ne yaparsınız?	
1 Saklarım (Referans Kategori)	0: Hayır 1: Evet
2 Satarım	0: Hayır 1: Evet
3 Bir şey Satın Alırım	0: Hayır 1: Evet
Bitcoin'in finans dünyası adına pozitif bir teknoloji olduğunu düşünüyorum.	
1 Katılıyorum	0: Hayır 1: Evet
2 Katılmıyorum (Referans Kategori)	0: Hayır 1: Evet
3 Kararsızım	0: Hayır 1: Evet
Bitcoin'in değerini anlayamıyorum çünkü elle tutulabilir bir şey değil.	
1 Katılıyorum	0: Hayır 1: Evet

2	Katılmıyorum (Referans Kategori)	0: Hayır 1: Evet
3	Kararsızım	0: Hayır 1: Evet
Önümüzdeki 5 yıl içerisinde Bitcoin'in değerinin artacağını düşünüyorum.		
1	Katılıyorum	0: Hayır 1: Evet
2	Katılmıyorum (Referans Kategori)	0: Hayır 1: Evet
3	Kararsızım	0: Hayır 1: Evet
Önümüzdeki 5 yıl içerisinde Bitcoin'in daha fazla ve sık kullanılacağını düşünüyorum.		
1	Katılıyorum	0: Hayır 1: Evet
2	Katılmıyorum (Referans Kategori)	0: Hayır 1: Evet
3	Kararsızım	0: Hayır 1: Evet
Bitcoin'in bir balon olduğunu ve patlayacağını düşünüyorum		
1	Katılıyorum	0: Hayır 1: Evet
2	Katılmıyorum (Referans Kategori)	0: Hayır 1: Evet
3	Kararsızım	0: Hayır 1: Evet
Bitcoin güven verici bir finansal araçtır.		
1	Katılıyorum	0: Hayır 1: Evet
2	Katılmıyorum (Referans Kategori)	0: Hayır 1: Evet
3	Kararsızım	0: Hayır 1: Evet
İleriki dönemlerde Bitcoin ile alışveriş yapılacağını düşünüyorum.		
1	Katılıyorum	0: Hayır 1: Evet
2	Katılmıyorum (Referans Kategori)	0: Hayır 1: Evet
3	Kararsızım	0: Hayır 1: Evet
Bitcoin'i nereden satın aldınız.		
1	Bitlo.com	0: Hayır 1: Evet
2	Btcturk.com	0: Hayır 1: Evet
3	Diğer Sitelerden	0: Hayır 1: Evet
4	Satın almadım (Referans Kategori)	0: Hayır 1: Evet
İfade edilen dijital paralardan birini duydunuz mu?		0: Bazılarını Duydum
(Bitcoin, Ethereum, Litecoin, Ripple, IOTA)		1: Hiçbirini Duymadım
Dijital paralardan birini alıp-sattınız mı?		0: Hayır 1: Evet
Dijital paralardan birine sahip misiniz?		0: Hayır 1: Evet
Elimde 100000 TL olsa ilk altına yatırım yaparım.		0: Hayır 1: Evet
Elimde 100000 TL olsa ilk Bitcoin'e yatırım yaparım.		0: Hayır 1: Evet
Bitcoin'i tercih etme sebebiniz nedir?		
1	Yatırım	0: Hayır 1: Evet
2	Fiyatının Yükselme Eğiliminde Olması	0: Hayır 1: Evet
3	Merak Ettiğim İçin	0: Hayır 1: Evet
4	Yasal Denetimin Olmaması	0: Hayır 1: Evet
5	Bitcoin Almayı Tercih Etmiyorum. (Referans Kategori)	0: Hayır 1: Evet

Bitcoin'in finans dünyasına pozitif bir teknoloji olduğunu düşünen öğrenciler çalışmanın %39'unu oluşturmaktadır. Çalışmadaki öğrencilerin %28'i Bitcoin'in somut bir varlık olmamasının değerinin anlaşılmamasını sağladığını düşünmektedir. Bitcoin'in değerinin gelecek yıllarda artıp artmayacağı konusunda öğrencilerin %39'unun kararsız bir tavır sergilediği görülmüştür. Öğrencilerin %40'ının ise gelecek yıllarda Bitcoin'in daha fazla kullanılacağını belirtmiştir. Ankete katılan öğrencilerin %28'i Bitcoin'in bir balon olduğu ve patlayacağını belirtmiştir. Bitcoin'in güven verici bir finansal araç olmadığını ifade eden öğrenciler çalışmaya katılanların %45'ini oluşturmaktadır. Örneklemin %35'i gelecek yıllarda Bitcoin ile alışveriş yapılacağını düşünmektedir. Bitcoin'i olan öğrencilerin %1'i

Bitlo.com, %2'si Btcturk.com, %2,5'i ise diğer internet sitelerinden satın aldıklarını belirtmişlerdir. Bitcoin, Ethereum, Litecoin, Ripple, IOTA kripto paralarının adını duyduğunu ifade eden öğrenciler çalışmanın %86'lık kısmını oluşturmaktadır. Çalışmaya katılan öğrencilerin %4,5'i dijital para alım satım işlemlerini gerçekleştirmiştir. Dijital paralardan herhangi birine sahip olduğunu ifade eden öğrenciler çalışmanın %7'lik kısmını oluşturmaktadır. Elinde 100.000 TL olduğu varsayıldığında öğrencilerin %41'inin altına, %11'inin ise Bitcoin'e yatırım yapacaklarını belirtmişlerdir.

Tablo 2: Tanımlayıcı İstatistikler

Değişkenler		f (%)	Öğrencinin Bitcoin Farkındalığı				p
			1	2	3	4	
Cinsiyet							
	Kadın	427 (49,1)	124 (14,3)	134 (15,4)	155 (17,8)	14 (1,6)	0,000 ^a
	Erkek	443 (50,9)	23 (2,6)	74 (8,5)	282(32,4)	64 (7,4)	
Doğum Yılı							
	Y Kuşağı	313 (36,0)	42 (4,8)	62 (7,1)	164 (18,4)	45 (5,2)	0,000 ^a
	X Kuşağı	556 (64,0)	105 (12,1)	145 (16,7)	273 (31,4)	33 (3,8)	
Bölüm							
	Bankacılık ve Finans	86 (10,0)	15 (1,7)	22 (2,6)	45 (0,5)	4 (0,5)	0,161
	İktisat-İşletme	358 (41,6)	72 (8,4)	87 (10,1)	32 (3,7)	32 (3,7)	
	Mühendislik	234 (27,2)	34 (3,9)	62 (7,2)	22 (2,6)	22 (2,6)	
	Yönetim Bilişim Sistemleri	183 (21,3)	23 (2,7)	35 (4,1)	20 (2,3)	20 (2,3)	
Sınıfınız							
	1.Sınıf	145 (16,8)	37 (4,3)	40 (4,6)	60 (6,9)	8 (0,9)	0,034 ^a
	2.Sınıf	209 (24,2)	31 (3,6)	52 (6,0)	109 (12,6)	17 (2,0)	
	3.Sınıf	313 (36,2)	53 (6,1)	70 (8,1)	161 (18,6)	29 (3,4)	
	4.Sınıf	198 (22,9)	24 (2,8)	45 (5,2)	105 (12,1)	24 (2,8)	
Sizce Bitcoin nedir?							
	Dijital para birimi	775 (89,8)	109 (12,6)	171 (19,8)	418 (48,4)	77 (8,9)	0,000 ^a
	Yeni nesil toplu taşıma aracı	19 (2,2)	5 (0,6)	9 (1,0)	4 (0,5)	1 (0,1)	
	Bir sosyal medya platformu	53 (6,1)	25 (2,9)	18 (2,1)	10 (1,2)	0 (0,0)	
	Bilgi yarışması	16 (1,9)	5 (0,6)	8 (0,9)	3 (0,3)	0 (0,0)	
Önümüzdeki 5 yıl içerisinde Bitcoin almayı düşünüyor musunuz?							
	Hayır	685 (78,7)	132 (15,2)	178 (20,5)	327 (37,6)	48 (5,5)	0,000 ^a
	Evet	185 (21,3)	15 (1,7)	30 (3,4)	110 (12,6)	30 (3,4)	
Biri size Bitcoin hediye etse onunla ne yaparsınız?							
	Saklarım	348 (42,1)	42 (5,1)	65 (7,9)	196 (23,7)	45 (5,4)	0,000 ^a
	Satarım	278 (33,7)	40 (4,8)	70 (8,5)	144 (17,4)	24 (2,9)	
	Bir şey Satın Alırım	200 (24,2)	48 (5,8)	64 (7,7)	80 (9,7)	8 (1,0)	
Bitcoin'in finans dünyası adına pozitif bir teknoloji olduğunu düşünüyorum.							
	Kesinlikle Katılmıyorum	101 (11,7)	21 (2,4)	22 (2,6)	45 (5,2)	13 (1,5)	0,000 ^a
	Katılmıyorum	130 (15,1)	26 (3,0)	27 (3,1)	69 (8,0)	8 (0,9)	
	Kararsızım	294 (34,1)	50 (5,8)	95 (11,0)	135 (15,7)	14 (1,6)	
	Katılıyorum	236 (27,4)	36 (4,2)	48 (5,6)	136 (15,8)	16 (1,9)	
	Kesinlikle Katılıyorum	101 (11,7)	12 (1,4)	14 (1,6)	50 (5,8)	25 (2,9)	0,000 ^a
	Kesinlikle Katılmıyorum	138 (16,1)	20 (2,3)	23 (2,7)	66 (7,7)	29 (3,4)	
	Katılmıyorum	225 (26,2)	28 (3,3)	44 (5,1)	130 (15,2)	23 (2,7)	
	Kararsızım	258 (30,1)	57 (6,6)	77 (9,0)	116 (13,5)	8 (0,9)	
	Katılıyorum	176 (20,5)	31 (3,6)	50 (5,8)	87 (10,1)	8 (0,9)	0,000 ^a
	Kesinlikle Katılıyorum	61 (7,1)	8 (0,9)	11 (1,3)	34 (4,0)	8 (0,9)	
Önümüzdeki 5 yıl içerisinde Bitcoin'in değerinin artacağını düşünüyorum.							
	Kesinlikle Katılmıyorum	87 (10,2)	12 (1,4)	17 (2,0)	42 (4,9)	16 (1,9)	0,000 ^a
	Katılmıyorum	153 (17,9)	22 (2,6)	38 (4,4)	81 (9,5)	12 (1,4)	
	Kararsızım	330 (38,5)	72 (8,4)	95 (11,1)	143 (16,7)	20 (2,3)	
	Katılıyorum	208 (24,3)	28 (3,3)	39 (4,6)	124 (14,5)	17 (2,0)	
	Kesinlikle Katılıyorum	79 (9,2)	11 (1,3)	17 (2,0)	39 (4,6)	12 (1,4)	0,000 ^a
	Kesinlikle Katılmıyorum	85 (9,9)	16 (1,9)	16 (1,9)	41 (4,8)	12 (1,4)	
	Katılmıyorum	145 (16,9)	22 (2,6)	35 (4,1)	73 (8,5)	15 (1,8)	
	Kararsızım	281 (32,8)	66 (7,7)	79 (9,2)	122 (14,2)	14 (1,6)	

Katılıyorum	242 (28,2)	28 (3,3)	55 (6,4)	143 (16,7)	16 (1,9)	
Kesinlikle Katılıyorum	104 (12,1)	12 (1,4)	17 (2,0)	55 (6,4)	20 (2,3)	
Bitcoin'in bir balon olduğunu ve patlayacağını düşünüyorum						
Kesinlikle Katılmıyorum	124 (14,4)	20 (2,3)	26 (3,0)	59 (6,9)	19 (2,2)	0,005 ^a
Katılmıyorum	211 (24,5)	31 (3,6)	46 (5,3)	118 (13,7)	16 (1,9)	
Kararsızım	289 (33,6)	56 (6,5)	84 (9,8)	133 (15,4)	16 (1,9)	
Katılıyorum	155 (18,0)	27 (3,1)	37 (4,3)	79 (9,2)	12 (1,4)	
Kesinlikle Katılıyorum	82 (9,5)	10 (1,2)	13 (1,5)	45 (5,2)	14 (1,6)	
Bitcoin güven verici bir finansal araçtır.						
Kesinlikle Katılmıyorum	178 (20,7)	24 (2,8)	33 (3,8)	104 (12,1)	17 (2,0)	0,087 ^c
Katılmıyorum	206 (24,0)	26 (3,0)	52 (6,1)	111 (12,9)	17 (2,0)	
Kararsızım	325 (37,8)	61 (7,1)	86 (10,0)	150 (17,5)	28 (3,3)	
Katılıyorum	108 (12,6)	20 (2,3)	27 (3,1)	49 (5,7)	12 (1,4)	
Kesinlikle Katılıyorum	42 (4,9)	13 (1,5)	7 (0,8)	19 (2,2)	3 (0,3)	
İleriki dönemlerde Bitcoin ile alışveriş yapılacağını düşünüyorum.						
Kesinlikle Katılmıyorum	125 (14,5)	21 (2,4)	23 (2,7)	65 (7,6)	16 (1,9)	0,001 ^a
Katılmıyorum	136 (15,8)	17 (2,0)	32 (3,7)	79 (9,2)	8 (0,9)	
Kararsızım	298 (34,7)	63 (7,3)	89 (10,3)	128 (14,9)	18 (2,1)	
Katılıyorum	210 (24,4)	28 (3,3)	46 (5,3)	116 (13,5)	20 (2,3)	
Kesinlikle Katılıyorum	91 (10,6)	15 (1,7)	15 (1,7)	46 (5,3)	15 (1,7)	
Bitcoin'i nereden satın aldınız.						
Bitlo.com	10 (1,1)	0 (0,0)	1 (0,1)	7 (0,8)	2 (0,2)	0,000 ^a
Btcturk.com	13 (1,5)	1 (0,1)	0 (0,0)	4 (0,5)	8 (0,9)	
Diğer Sitelerden	23 (2,6)	4 (0,5)	3 (0,3)	12 (1,4)	4 (0,5)	
Satın Almadım	824 (94,7)	142 (16,3)	204 (23,4)	414 (47,6)	64 (7,4)	
İfade edilen dijital paralardan birini duyduunuz mu? (Bitcoin, Ethereum, Litecoin, Ripple, IOTA)						
Bazılarını Duydum	745 (85,6)	55 (6,3)	185 (21,3)	428 (49,2)	77 (8,9)	0,000 ^a
Hiçbirini Duymadım	125 (14,4)	92 (10,6)	23 (2,6)	9 (1,0)	1 (0,1)	
Dijital paralardan birini alıp-sattınız mı?						
Hayır	831 (95,5)	146 (16,8)	202 (23,2)	419 (48,2)	64 (7,4)	0,000 ^a
Evet	39 (4,5)	1 (0,1)	6 (0,7)	18 (2,1)	14 (1,6)	
Dijital paralardan birine sahip misiniz?						
Hayır	812 (93,3)	140 (16,1)	199 (22,9)	412 (47,4)	61 (7,0)	0,000 ^a
Evet	58 (6,7)	7 (0,8)	9 (1,0)	25 (2,9)	17 (2,0)	
Elimde 100000 TL olsa ilk altına yatırım yaparım.						
Hayır	509 (58,5)	71 (8,2)	106 (12,2)	274 (31,5)	58 (6,7)	0,000 ^a
Evet	361 (41,5)	76 (8,7)	102 (11,7)	163 (18,7)	20 (2,3)	
Elimde 100000 TL olsa ilk Bitcoin'e yatırım yaparım.						
Hayır	771 (88,6)	134 (15,4)	195(22,4)	378 (43,4)	64 (7,4)	0,000 ^a
Evet	99 (11,4)	13 (1,5)	13 (1,5)	59 (6,8)	14 (1,6)	
Bitcoin'i tercih etme sebebiniz nedir?						
Yatırım	20 (2,3)	2 (0,2)	2 (0,2)	10 (1,1)	6 (0,7)	
Fiyatının Yükselmesi						
Merak						
Yasal Denetim Olmaması						
Almayı Tercih Etmiyorum						

Tablo 2'de ifade edilen Pearson Ki-Kare olasılık değerlerine göre, öğrencilerin öğrenim gördükleri bölümleri ve Bitcoin'in güven verici bir finansal araç olduğu değişkenleri ile öğrencilerin Bitcoin farkındalığı arasında anlamlı bir ilişki bulunamazken diğer bütün değişkenler ile ilişkili olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 3'de sıralı probit modeli tahmin sonuçları gösterilmektedir. Her kategorinin katılımcıların Bitcoin farkındalığı üzerindeki gerçek etkisini gözlemlemek için çeşitli kategoriler kukla değişkenler olarak tanımlanmış ve ayrıca çoklu doğrusal bağlantıyı önlemek ve paralellik varsayımının sağlanması için çeşitli alt kategoriler oluşturulmuştur. Brant testi sonuçlarına göre test istatistiği $\chi^2(66) = 70,53$ ve olasılık değeri (0,329) olarak elde edilmiştir. Olasılık değerinin 0,05 önem düzeyinden büyük olmasının modelde paralellik varsayımını ihlal edilmediğini öne süren sıfır hipotezi reddedilememiştir. Tablo 4'de ise çoklu doğrusal bağlantının tespit edilmesinde kullanılan VIF değerleri gösterilmektedir. 10'dan büyük değerlerde

değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantının var olduğunun göstergesi olarak kabul edilmektedir. Buna göre bütün değişkenlere ait VIF değerlerinin 10'dan küçük olduğu dolayısıyla modelde değişen varyans olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 4'de marjinal etkiler gösterilmektedir. Erkeklerin kadınlara kıyasla Bitcoin'i daha önce hiç duymamış olma olasılığı %11,8 daha azdır. Erkeklerin kadınlara kıyasla Bitcoin'in adını biraz duymuş fakat bilgi sahibi olmamış olma olasılığı %14,2 daha azdır. Erkeklerin kadınlara kıyasla Bitcoin hakkında biraz bilgisi olma olasılığı %20 daha fazladır. Erkeklerin kadınlara kıyasla Bitcoin hakkında oldukça bilgi sahibi olma olasılığı %6 daha fazladır. Yönetim bilişim sistemi bölümündeki öğrencilerin iktisat-işletme bölümündeki öğrencilere kıyasla Bitcoin'i daha önce hiç duymamış olma olasılığı %3,6, Bitcoin'in adını biraz duymuş fakat bilgi sahibi olmamış olma olasılığı ise %5,2 daha azdır. Yönetim bilişim sistemi bölümündeki öğrencilerin iktisat-işletme bölümündeki öğrencilere kıyasla biraz bilgisi olma olasılığı %6,6, oldukça bilgi sahibi olma olasılığı ise %2,2 daha fazladır.

1.Sınıfta öğrenim gören öğrencilerin 4.sınıfta öğrenim gören öğrencilere kıyasla Bitcoin hakkında biraz bilgisi olma olasılığı %15,8, oldukça bilgi sahibi olma olasılığı ise %3,1 daha azdır. 1.Sınıfta öğrenim gören öğrencilerin 4.sınıfta öğrenim gören öğrencilere kıyasla Bitcoin'i daha önce hiç duymamış olma olasılığı %10, Bitcoin'in adını biraz duymuş fakat bilgi sahibi olmamış olma olasılığı ise %9 daha fazladır. Bitcoin almayı düşünen öğrencilerin düşünmeyen öğrencilere kıyasla Bitcoin'i daha önce hiç duymamış olma olasılığı %5, biraz duymuş fakat bilgi sahibi olmama olasılığı %7,5 daha azdır. Bitcoin almayı düşünen öğrencilerin düşünmeyen öğrencilere kıyasla Bitcoin hakkında biraz bilgisi olma olasılığı %9,2, oldukça bilgi sahibi olma olasılığı ise %3,3 daha fazladır.

Bitcoin ile birşey satın alırım diyen öğrencilerin Bitcoin'i saklarım diyen öğrencilere kıyasla Bitcoin'i daha önce hiç duymamış olma olasılığı %4,1, biraz duymuş fakat bilgi sahibi olmama olasılığı %4,7 daha fazladır. Bitcoin ile birşey satın alırım diyen öğrencilerin Bitcoin'i saklarım diyen öğrencilere kıyasla Bitcoin hakkında biraz bilgisi olma olasılığı %7,2, oldukça bilgi sahibi olma olasılığı ise %1,7 daha azdır. Bitcoin'in finans dünyası adına pozitif bir teknoloji olacağını düşünen öğrencilerin düşünmeyenlere kıyasla Bitcoin'i daha önce hiç duymamış olma olasılığı %3,4, biraz duymuş fakat bilgi sahibi olmama olasılığı %4,6 daha azdır. Bitcoin'in finans dünyası adına pozitif bir teknoloji olacağını düşünen öğrencilerin düşünmeyenlere kıyasla Bitcoin hakkında biraz bilgisi olma olasılığı %6,1, oldukça bilgi sahibi olma olasılığı ise %1,8 daha fazladır.

Tablo 3: Model Tahmin Sonuçları

	Değişken	β	Std.Err.	z	P> z
	Cinsiyet	0,6794	0,0908	7,4800	0,0000
	Yaş	-0,0705	0,0927	-0,7600	0,4470
	Bankacılık-Finans Bölümündeyim	-0,0781	0,1473	-0,5300	0,5960
	İnşaat-Makine-Elektrik Mühendisliği Bölümündeyim	-0,0273	0,1016	-0,2700	0,7890
	Yönetim Bilişim Sistemleri Bölümündeyim	0,2309	0,1074	2,1500	0,0320
	1. Sınıftayım	-0,4772	0,1359	-3,5100	0,0000
	2. Sınıftayım	-0,1581	0,1263	-1,2500	0,2110
	3. Sınıftayım	-0,0802	0,1103	-0,7300	0,4670
	Önümüzdeki 5 yıl içerisinde Bitcoin almayı düşünüyor musunuz?	0,3310	0,1079	3,0700	0,0020
	Bitcoin'i satarım	0,0483	0,0933	0,5200	0,6040
	Bitcoin ile birşey satın alırım	-0,2259	0,1050	-2,1500	0,0310
	Bitcoin'in finans dünyası adına pozitif bir teknoloji olacağını düşünüyorum.	0,2057	0,1149	1,7900	0,0730
	Bitcoin'in finans dünyası adına pozitif bir teknoloji olacağı konusunda kararsızım.	0,0362	0,1130	0,3200	0,7490
	Bitcoin'in değerini anlıyorum	0,0272	0,1021	0,2700	0,7900
	Bitcoin'in değerini anlayıp anlamama konusunda kararsızım	-0,1027	0,1073	-0,9600	0,3390

Önümüzdeki 5 yıl Bitcoin değeri artacak	-0,0165	0,1237	-0,1300	0,8940
Önümüzdeki 5 yıl Bitcoin değeri konusunda kararsızım	-0,1585	0,1142	-1,3900	0,1650
Önümüzdeki 5 yıl içerisinde Bitcoin'in daha fazla ve sık kullanılacaktır	0,0810	0,1247	0,6500	0,5160
Önümüzdeki 5 yıl içerisinde Bitcoin'in daha fazla ve sık kullanımı konusunda kararsızım	-0,1021	0,1177	-0,8700	0,3860
Bitcoin'in bir balon olduğunu ve patlayacağını düşünüyorum.	0,1004	0,1020	0,9800	0,3250
Bitcoin'in bir balon olduğunu ve patlayacağı konusunda kararsızım.	0,0958	0,1011	0,9500	0,3430
Bitcoin bana güven veriyor.	-0,2624	0,1224	-2,1400	0,0320
Bitcoin bana güven vermesi konusunda kararsızım.	-0,0320	0,0994	-0,3200	0,7470
İleriki dönemlerde Bitcoin ile alışveriş yapılacağını düşünüyorum.	-0,1285	0,1209	-1,0600	0,2880
İleriki dönemlerde Bitcoin ile alışveriş yapılacağını konusunda kararsızım.	-0,1487	0,1150	-1,2900	0,1960
İfade edilen dijital paralardan birini duydunuz mu?	-1,7024	0,1382	-12,320	0,0000
dijital paralardan birini alıp-sattınız mı?	-0,1946	0,2611	-0,7500	0,4560
dijital paralardan birine sahip misiniz?	-0,2451	0,2004	-1,2200	0,2210
100000 TL olsa ilk olarak altına yatırım	-0,2101	0,0852	-2,4700	0,0140
100000 TL olsa ilk olarak Bitcoin'e yatırım	0,0611	0,1323	0,4600	0,6440
Bitcoin'i tercih sebebim yatırım	-0,0852	0,3512	-0,2400	0,8080
Bitcoin'i tercih sebebim merak	0,5885	0,4030	1,4600	0,1440
Bitcoin'i tercih sebebim yasal denetim olmaması	-0,2032	0,5571	-0,3600	0,7150

Bitcoin'in güven verdiğini ifade eden öğrencilerin güven vermediğini belirten öğrencilere kıyasla Bitcoin'i daha önce hiç duymamış olma olasılığı %5, biraz duymuş fakat bilgi sahibi olmama olasılığı %5,4 daha fazladır. Bitcoin'in güven verdiğini ifade eden öğrencilerin güven vermediğini belirten öğrencilere kıyasla Bitcoin hakkında biraz bilgisi olma olasılığı %8,4, oldukça bilgi sahibi olma olasılığı ise %1,9 daha azdır.

Tablo 4: Marjinal Etkiler

Değişken	1		2		3		4		VIF
	dy/dx	P> z	dy/dx	P> z	dy/dx	P> z	dy/dx	P> z	
Cinsiyet	-0,118	0,000	-0,142	0,000	0,201	0,000	0,059	0,000	1,31
Yaş	0,012	0,442	0,016	0,449	-0,021	0,443	-0,006	0,455	1,30
Bankacılık-Finans Bölümündeyim	0,014	0,610	0,017	0,587	-0,024	0,603	-0,006	0,575	3,19
İnşaat-Makine-Elektrik Mühendisliği Bölümündeyim	0,005	0,790	0,006	0,788	-0,008	0,789	-0,002	0,786	2,90
Yönetim Bilişim Sistemleri Bölümündeyim	-0,036	0,020	-0,052	0,037	0,066	0,022	0,022	0,060	2,57
1. Sınıftayım	0,099	0,003	0,089	0,000	-0,158	0,001	-0,031	0,000	1,65
2. Sınıftayım	0,028	0,236	0,034	0,197	-0,050	0,222	-0,012	0,183	1,88
3. Sınıftayım	0,014	0,475	0,017	0,464	-0,025	0,471	-0,007	0,460	1,83
Önümüzdeki 5 yıl içerisinde Bitcoin almayı düşünüyor musunuz?	-0,050	0,001	-0,075	0,003	0,092	0,001	0,033	0,010	1,24
Bitcoin'i satarım	-0,008	0,600	-0,011	0,606	0,015	0,602	0,004	0,611	1,23
Bitcoin ile birşey satın alırım	0,041	0,047	0,047	0,025	-0,072	0,038	-0,017	0,020	1,26
Bitcoin'in finans dünyası adına pozitif bir teknoloji olacağını düşünüyorum.	-0,034	0,067	-0,046	0,078	0,061	0,067	0,018	0,092	2,03
Bitcoin'in finans dünyası adına pozitif bir teknoloji olacağı konusunda kararsızım.	-0,006	0,747	-0,008	0,750	0,011	0,748	0,003	0,751	1,87
Bitcoin'in değerini anhyorum	-0,005	0,789	-0,006	0,790	0,008	0,789	0,002	0,790	1,65
Bitcoin'in değerini analizip anlamama konusunda kararsızım	0,018	0,353	0,022	0,332	-0,032	0,346	-0,008	0,323	1,57
Önümüzdeki 5 yıl Bitcoin değeri artacak	0,003	0,894	0,004	0,894	-0,005	0,894	-0,001	0,893	2,22
Önümüzdeki 5 yıl Bitcoin değeri konusunda kararsızım	0,028	0,177	0,034	0,160	-0,049	0,170	-0,013	0,157	2,03

Önümüzdeki 5 yıl içerisinde Bitcoin'in daha fazla ve sık kullanılacaktır	-0,014	0,512	-0,018	0,518	0,025	0,513	0,007	0,524	2,42
Önümüzdeki 5 yıl içerisinde Bitcoin'in daha fazla ve sık kullanımı konusunda kararsızım	0,018	0,398	0,022	0,380	-0,032	0,392	-0,008	0,373	1,96
Bitcoin'in bir balon olduğunu ve patlayacağını düşünüyorum.	-0,017	0,312	-0,022	0,331	0,030	0,316	0,009	0,347	1,37
Bitcoin'in bir balon olduğunu ve patlayacağı konusunda kararsızım.	-0,016	0,334	-0,021	0,348	0,029	0,337	0,008	0,360	1,47
Bitcoin bana güven veriyor.	0,050	0,054	0,054	0,021	-0,084	0,040	-0,019	0,016	1,38
Bitcoin bana güven vermesi konusunda kararsızım.	0,005	0,749	0,007	0,747	-0,010	0,748	-0,003	0,746	1,52
İleriki dönemlerde Bitcoin ile alışveriş yapılacağını düşünüyorum.	0,022	0,301	0,028	0,281	-0,040	0,294	-0,010	0,275	2,17
İleriki dönemlerde Bitcoin ile alışveriş yapılacağını konusunda kararsızım.	0,026	0,212	0,032	0,189	-0,046	0,203	-0,012	0,183	1,96
İfade edilen dijital paralardan birini duydunuz mu?	0,499	0,000	0,073	0,012	-0,508	0,000	-0,064	0,000	1,19
dijital paralardan birini alıp-sattınız mı?	0,030	0,402	0,044	0,469	-0,055	0,414	-0,019	0,516	1,68
dijital paralardan birine sahip misiniz?	0,036	0,156	0,056	0,235	-0,068	0,165	-0,025	0,304	1,64
100000 TL olsa ilk olarak altına yatırırm	0,037	0,017	0,045	0,014	-0,065	0,015	-0,017	0,014	1,15
100000 TL olsa ilk olarak Bitcoin'e yatırırm	-0,010	0,634	-0,014	0,649	0,018	0,638	0,005	0,658	1,15
Bitcoin'i tercih sebebim yatırım	0,015	0,818	0,018	0,802	-0,027	0,813	-0,007	0,794	1,86
Bitcoin'i tercih sebebim merak	-0,067	0,018	-0,137	0,127	0,124	0,002	0,080	0,313	1,52
Bitcoin'i tercih sebebim yasal denetim olmaması	0,039	0,745	0,041	0,686	-0,066	0,728	-0,014	0,658	1,25

İfade edilen kripto paralardan hiçbirini duymadığını ifade eden öğrencilerin bazılarını duyduğunu belirten öğrencilere kıyasla Bitcoin'i daha önce hiç duymamış olma olasılığı %50, biraz duymuş fakat bilgi sahibi olmama olasılığı %7,3 daha fazladır. Hiçbirini duymadığını ifade eden öğrencilerin bazılarını duyduğunu belirten öğrencilere kıyasla Bitcoin hakkında biraz bilgisi olma olasılığı %50,8, oldukça bilgi sahibi olma olasılığı ise %6,4 daha azdır. Elinde 100000 TL parası olduğunda altına yatırım yaparım diyen öğrencilerin, yapmayacağını belirten öğrencilere kıyasla Bitcoin'i daha önce hiç duymamış olma olasılığı %3,7, biraz duymuş fakat bilgi sahibi olmama olasılığı %4,5 daha fazladır. Elinde 100000 TL parası olduğunda altına yatırım yaparım diyen öğrencilerin, yapmayacağını belirten öğrencilere kıyasla Bitcoin hakkında biraz bilgisi olma olasılığı %6,5, oldukça bilgi sahibi olma olasılığı ise %1,7 daha azdır. Bitcoin'i tercih etme sebebi merak olan öğrencilerin Bitcoin alım-satımı yapmayan öğrencilere kıyasla Bitcoin'i daha önce hiç duymamış olma olasılığı %6,7, biraz duymuş fakat bilgi sahibi olmama olasılığı %13,7 daha azdır. Bitcoin'i tercih etme sebebi merak olan öğrencilerin Bitcoin alım-satımı yapmayan öğrencilere kıyasla Bitcoin hakkında biraz bilgisi olma olasılığı %12,4 daha fazladır.

5.SONUÇ

Bu çalışma ile, iktisadi ve idari bilimler ve mühendislik fakültelerinde okuyan öğrencilerin kripto para türlerinden biri olan Bitcoin ile ilgili bilgi düzeylerinin ve algılarının belirlenmesi amaçlanmıştır. Bu amaçla oluşturulan anket formu, kripto paralar henüz çok yeni bir teknoloji olduğundan bu konuda alanları ile ilgili olması sebebiyle diğer bölüm öğrencilerine göre daha bilgili olacakları düşünülen İİBF ve Mühendislik Fakültesi öğrencilerine uygulanmıştır. Bitcoin teknolojisinin öğrenciler arasındaki bilinirliği %83,1 ile büyük bir çoğunluktur. Fakat buna karşın alım/satım ve sahiplik oranları yok denecek kadar azdır. Bunda öğrencilerin yatırım düzeyinde gelirlerinin olmamasının etkili olabileceğini söyleyecek olsak da, kendilerine belirli miktarda para verilmesi halinde yatırım yapmadaki tercih sıralamalarının nasıl olacağı sorusuna verilen cevaplarda Bitcoin son sırada yer almıştır. Bu sonuçların sebebi olarak Bitcoin'e güven konusunda öğrencilerin görüşlerinin negatiften kararsızlığa/pozitifliğe henüz yeni geçiş aşamasında olması gösterilebilir. Zira önümüzdeki 5 yıl içinde Bitcoin ile daha fazla işlem yapılacağı ve Bitcoin'in değerinin artacağı görüşüne verilen cevapların ortalaması kararsızlıktan çıkmış, katılma derecesine geçiş yapmıştır.

KAYNAKÇA

- Anderson, J.A. (1984). Regression and ordered categorical variables. J R Stat Soc B, 46: 1-30.
- Agresti, A. (1989). Tutorial on modeling ordered categorical response data. Psych Bull, 105: 290-301
- Cox, C. (1995). Location-scale cumulative odds models for ordinal data: A generalized non-linear model approach. Stat Med, 14: 1191-1203.
- Çarkacıoğlu, A. (2016). “Kripto Para Bitcoin”, Sermaye Piyasası Kurumu Araştırma Raporu. Retrieved from <http://www.spk.gov.tr/SiteApps/Yayin/YayinGoster/1130>
- Dulupçu, M. A., Yiyit, M., ve Genç, A. G. (2017). “Dijital Ekonominin Yükselen Yüzü: Bitcoin’in Değeri İle Bilinirliği Arasındaki İlişkinin Analizi”, Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 22, 2241-2258.
- Greenland S: Alternative models for ordinal logistic regression. Stat Med 1994, 13: 1665-1677.
- <https://www.mahfiegilmez.com/2017/06/cryptocurrency.html#more>, (27.04.2019).
- https://www.paribu.com/blog/wp-content/uploads/2020/07/PARI%CC%87BU-_-AKADEMETRE-_-KRI%CC%87PTO-PARA-BI%CC%87LI%CC%87NI%CC%87RLI%CC%87K-VE-ALGI-ARAS%CC%A7TIRMASI-_-23.7.2020.pdf
- <https://pazarlamaturkiye.com/dorinsight-bitcoin-arastirmasi-biliyoruz-ama-guvenmiyoruz/>
- https://www.twentify.com/hubfs/Turkish_Reports/Twentyfy_Kripto-Para-Arastirmasi.pdf?hsCtaTracking=9c0cee2f-c64d-4d79-80cf-ce5a46cf46c3%7Ca4dbb8fe-29ab-4c7a-b1be-1536d9de794e
- Karaoğlu, S., Arar, T. ve Bilgin, O. (2018). Türkiye'de Kripto Para Farkındalığı ve Kripto Para Kabul Eden İşletmelerin Motivasyonları. İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi. 6. 15-28.
- Koçoğlu, Ş., Çevik, Y., E., ve Tanrıöven, C., (2016). “Bitcoin Piyasalarının Etkinliği, Likiditesi ve Oynaklığı”, İşletme Araştırmaları Dergisi, 8(2), 77-97.
- McCullagh P: Regression models for ordinal data. J R Stat Soc B 1980, 42: 109-142.
- Serçemeli, M. (2018). “Kripto Para Birimlerinin Muhasebeleştirilmesi ve Vergilendirilmesi”, Finans Politik & Ekonomik Yorumlar, 639, 33-66.
- Yardımcıoğlu, M., Şerbetçi, G . (2018). “Bitcoin’in Yapısı ve Yasa Dışı Kullanımı”, Al Farabi Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi, 2 (4), 165-190. Retrieved from <http://dergipark.org.tr/farabi/issue/41933/466512>

İŞLETMELERDE ZAMAN YÖNETİMİ

Muhammed ARDIÇ*

ÖZET

İşletmelerde rekabet ortamının da artması ile beraber yönetim sürecinin daha dikkatli çalışmalar yürütmesine ihtiyaç duyulmaktadır. Teknolojik gelişmelerin de ışığında işletme yönetiminde yeniliklere açık, gerek bilimsel çalışmaların gerekse internet gibi araçlar vasıtasıyla başarılı işletmelerin örnek çalışmaların örnek alınarak uygulanması işletme yönetiminde olumlu sonuçlar doğuracaktır.

Yapılan çalışmalar sonucunda kar elde etmeyi amaçlayan işletmeler için yapılan maliyet harcamaları ile satılan mal veya hizmet ücretleri önemlidir. İşletmelerin maliyetin düşürülmesi için kaynaklarını etkili kullanması gerekmektedir. İşletmenin sahip olduğu kaynaklar arasında doğal olarak, dikkatli kullanılması gereken, harcadığında yerine konulması mümkün olmayan zaman vardır. Zamanın etkili ve verimli yönetimi kişilerin özel yaşamında olduğu kadar işletme yönetiminde önemli bir yere sahiptir. İşletmelerde zamanı boşa harcanmasına sebep olan alışkanlık haline gelmiş zaman tuzaklarının tespit edilerek engellenmesi ve zamanın etkili ve verimli kullanılması için gerekli tedbirlerin uygulanması işletmenin amaçlarına ulaşması konusunda önemli fayda sağlayacaktır.

GİRİŞ

Günümüzde hızla gelişen teknoloji beraberinde hayatın diğer bölümlerinde de değişim ve gelişimi getirmekte olup, bireylerin kendilerini bu hızlı değişimden soyutlamaması gerekmektedir. Günlük hayatın içinde önemli bir yerde bulunan cep telefonu, televizyon gibi araçların gelişmesiyle bilginin yayılması daha da hızlanmıştır. Rekabet ortamının da yaşandığı bu süreçte zamanın yönetiminin önemi gerek kişiler gerekse işletmeler açısından önemli bir yere sahiptir. (Demir,2006:44)

İşletmelerde zamanın etkin kullanılması yöneticiler açısından önemlidir. Yöneticiler görevleri gereği işletmenin hedef ve amaçlarına ulaşılması amacıyla kaynakların verimli kullanılarak çalışmaktadır. Kaynaklar arasındaki en önemli unsurlardan biride sınırlı ve yerine koyma imkanı olmayan zamandır. (Taner, 2005: 67)

Zaman diğer kaynaklardan farklı olarak depolanmayan, kullanıldığında tekrar geriye dönüp düzeltme imkanı olmayan ve bütün bireylerin eşit olarak sahip olduğu önemli bir kaynaktır. Bu değerli kaynağın kullanılması diğer sahip olunan değerli kaynaklarında kullanma tarzını etkilemektedir. (Ensari, 1995:97)

1.İŞLETME

İşletmeler hedefleri bulunan ve bu hedeflere ulaşmak için yapılan faaliyetler sonucunda sermayesinin üzerine kar etmeyi hedefleyen örgütlerdir. İşletmeler hedefe ulaşmak için üretim, pazarlama, dağıtım gibi faaliyetler de bulunarak amaca ulaşmayı amaçlarlar. (Ar,2015:4)

İşletmeleri kuran kişiler işletmelerde oluşacak kültürel yapı açısından önemli bir yere sahiptir. İşletme kurucularının amaçları, vizyonu, inandığı değer gibi unsurlar örgütte işlerin nasıl yürütüleceği hususunda belirleyici olacaktır. İşletmelerde dikkat edilmesi gereken hususlar, olumlu ve olumsuz görülen hususların amaca nasıl ulaşılacağı işletme kurucuların öncülüğünde meydana gelmektedir. (Özdemir, 2006: 14-15)

1.1.İşletme Yönetimi

* Doç. Dr., Artvin Çoruh Üniversitesi, İşletme Fakültesi, ORCID: 0000-0001-8408-291X, ardic@artvin.edu.tr

Örgütlerde yönetim birimin nihai hedefi örgütün hedeflerine ulaşmasını sağlamaktır. Yönetimin örgütün çalışmalarını verimli hale getirmesi ve diğer şirket/örgütler ile içerisinde bulunduğu rekabet durumunu da göz önünde bulundurarak örgütün amaçlarına erişmesini temin etmelidir. (Ar,2015:5)

Örgütün faaliyetleri arasında, hedeflere ulaşmak için örgüte kazandırılan bireylerin faaliyete geçirmek için organize edilmesi, çalışanlar arasında birliğin sağlanması, gerek örgüt içinde bulunan çalışanların gerek se örgütün dışında bulunan bireylerin tesir altında bırakılması ve örgütün nihai amacına ulaşılmasının sağlanması gibi eylemler bulunmaktadır. (Başaran, 1991: 14).

Özellikle çalışma hayatının önemli bir unsuru haline zaman yönetiminin kaynağı Danimarkadır. Ortaya sunulan görüşlerin başında bireyin kendisini yönetmesi olsa da mevcut durumda işletmelerde/örgütlerde bulunan yöneticiler tek olmayıp bulunduğu ortamda iş ve işlemleri beraber yürüttüğü personel ile birlikte iş dünyasının bir unsurudur. (Kömürcüoğlu, 2017:2)

Gelişen toplumlarda zaman kavramı artık temel gereksinimler gibi önem arz eden bir unsur haline gelmiş olup, hızlı gelişen dünyada ortaya çıkan tesirler sonucunda bilinen anlamının da ötesinde gerek kişilerin hayatlarında önemli bir yer teşkil etmektedir. (Kömürcüoğlu, 2017:1)

2. ZAMAN YÖNETİMİ

Zaman bireylere yaşamlarında kendilerine bahşedilmiş olan en önemli bir unsur olup, yaşamlarında kullanacakları bir imkandır. Zaman kişisel yaşamda ve iş yaşamında somut unsurlar gibi değerlendirilemeyecek bir unsurdur. Kişilerin bu konuda yapmaları gereken zamanı yaşam süresinde en verimli bir biçimde değerlendirmektir. (Erdoğan, 2002: 20)

İnsanların diğer canlılar gibi biyolojik olarak zamanı algılama ve düzenleyebilme özelliği olmasına rağmen zamanın yönetilmesi konusunda çok başarılı olduğu söylenemeyeceği deneylerle de kanıtlanmıştır. Camları kapatılmış ve dışarının görünmeyecek durumda olduğu ve odada bulunan ışığın devamlı yanar vaziyette olduğu bir odada kişilerin dışardaki gerçek zamanla ilgili hassasiyet konusunda algısının zayıflayabileceği, odada geçen gerçek zamanın tahmininde zorlanacakları görülmüştür. (Erdoğan, 2002: 20)

Kişilerin zamanı yönetmeye çalışması için öncelikle kararlı bir tutum gösterilmesi gerekmektedir. Zaman yönetimi konusunda kararlılık gösterilmesi sonucunda uygulamaya konularak hassasiyetle uygulanması sonucunda, uygulama için gereken zorunluluk düşüncesi zamanla yerini istekliliğe bırakır. Zaman yönetiminin dikkatli olarak uygulanması sonrasında elde edilen başarı kişilerin konuya olan bakışlarını daha da sağlam hale getirecektir. (Derman, 1995: 7)

Gelişen teknoloji çerçevesinde örgüt yöneticilerin zaman yönetimi konusunda da başarılı olmasını gerektirmekte olup, diğer örgütlerle kıyaslandığında üretimlerinin kalitesi yanında zamanın ekonomik ve etkili kullanılması da örgüt ve yöneticiler açısından önem arz etmektedir. Zamanın plansız ve düzensiz olarak kullanılmasının örgüte dezavantaj sağlayacağı gibi, etkili ve verimli kullanılması halinde önemli avantaj sağlayacaktır. (Ardıç, 2010:52-53)

İşletmelerde zamanın etkili ve verimli kullanılması işletmenin çıktıları dediğimiz mal veya hizmet unsurunun daha fazla olmasına imkan sağlar. Aynı üretimi içeren iki işletmeden biri diğerine göre daha fazla çıktı sağlıyorsa o işletmenin zamanı daha verimli yönettiği sonucu çıkabilir. Bu sebeple zamanı daha verimli kullanan işletmeni rakiplerine göre avantaj sağladığı şeklinde değerlendirme yapılabilir. (Kışla, 2017:4)

Zaman hiçbir şeye tabi olmaksızın aynı derecede devam eden ve değiştirilmesi olanaksız olan bir olgudur. Zamanı yönetmek ise en uygun ve verimli şekilde yönetmektir. Zamanı yönetme konusunda daha hızlı hareket etme düşüncesi, hızlı kullanıldığında yapılan eylemler haricinde arta kalan zaman olabileceği veya yavaş hareket edenler için olumlu yansımaları olsa da, hızlı şekilde hareket etmenin sorunlar üretebileceği ve hata yapma riskini artıracığı muhtemeldir. (Ulusoy, 1995: 17)

2.1. Zaman Türleri

İnsanlar geçen zamanı duruma göre farklı algılayabilmektedir. Saat birimi olarak geçen zaman ile insanların hissettiği geçen zaman kişilerin durumuna göre farklılık gösterebilir. Kişilerin içinde bulunduğu duruma göre saat birimi kısa olmasına rağmen o zaman kişi tarafından uzun sürdüğü hissedilebilirken, saat birimi daha uzun olan zaman biriminde kişiler geçen zamanı daha kısa geçtiği şeklinde algılayabilmektedir. (Kışla, 2017: 5) Bu sebeple zaman türlerini aşağıda açıklayacağız.

2.1.1.Gerçek (Objektif)Zaman

Gerçek zaman esasen ölçülebilir dünyanın her bölümündeki insanları kapsayan zaman çeşididir. Bulduğumuz galakside dünya, güneş, ayın belli bir sitem halindeki hareketi göz önünde bulundurularak zaman birimleri oluşturulmuştur. (Sabuncuoğlu ve Tüz,2003:281) Bu zaman birimleri başlıca salise, saniye, dakika, saat, gün, hafta, ay, yıl olarak adlandırılmıştır.

Zamanın yönetilmesi için yapılan çalışmalarda göz önünde bulundurulması ve dikkate alınması gereken zaman gerçek zamandır. İşletme yönetiminde önemli olan işlerin planlanması, işlerin başlangıcı ve sonuca varılması, çalışanların mesai düzenlemeleri gerçek zaman dilimi içerisinde gerçekleşmektedir.(Kışla, 2017:5)

2.1.2.Psikolojik (Subjektif) Zaman

Psikolojik zaman saat dilimi olarak belirlenen gerçek zamanın aksine bireylerin içinde bulunduğu durumun etkisi ile hissedilen zamandır. Bireylerin gün içerisindeki aktivitelerinde geçen zaman algısı gerçekte saat birimine farklılık gösterebilmektedir. İki bireyin buluşmak için anlaşması sonrasında ilk gelenin diğerini beklerken geçirdiği süre, spor müsabakasında skorun aynı şekilde kalmasını isteyen takımın müsabaka bitimine kadar geçen sürede algıladığı süre ile gerçek zaman dilimi arasında farklılık ortaya çıkar. (Ören, 2016: 191)

2.1.3.Biyolojik Zaman

Biyolojik Zaman canlıların biyolojik özelliklerinin göre oluşan ve esasen psikolojik zamanla bağlantılı olan bir zaman türüdür. Bitkilerin güneş açtığında çiçeğini açması, insanların uyku saatinin gece vaktinde olması, biyolojik zamanın canlılar üzerindeki etkilerini göstermesi açısından örnek olarak verilebilir. Biyolojik zamanla uyumlu hareket edildiğinde sağlık üzerinde olumlu etkileri görülürken, özellikle sanayi toplumları gibi yoğun çalışma ortamında bulunan bireylerde biyolojik zamanla çelişen çalışma ortamında bulundukları için sağlıkları üzerinde olumsuz yansımaları olduğu görülmektedir. (Abay, 2000:27-29)

2.1.4.Yönetsel Zaman

Yöneticilerin bulundukları iş ortamı idare etmek için yaptıkları çalışmalar için ayırdıkları zamana yönetsel zaman denir. Bu zamanda yönetici şirketin/örgütün hedeflerinin gerçekleştirilmesi için plan yapma, planın uygulanmasını denetleme, koordine etme gibi yönetim unsurlarını kullanarak çok sayıda çalışanın daha aktif çalışmasının sağlanmasını hedeflemektedir. (Kışla, 2017:6)

2.1.5.Sosyolojik Zaman

Bireyler sosyolojik zaman içerisinde alışagelmış hayatlarında belirlenen zamanda müşterek etkinliklerde kullanılan zamandır. Kişilerin planladıkları aktiviteler için bir araç olup, doğum günü, bayram, değişik kutlama etkinlikler gibi olaylardır. (Akbeyik, 2013: 11)

Sosyolojik zaman toplumlarda kendi kültürel özelliklerine göre farklılık gösterebilmektedir. Sosyolojinin de alanı içerisine giren zaman, kültür, topluluk ve alt grupların özelliğine göre yaşamlarını düzenledikleri alandır. Toplamların dini yapısına göre değişiklik gösteren sosyolojik zaman için örnek olarak islam dininde

olan bayram hristiyanlar için anlamı olmazken, hristiyanların kendi dini kutlamaları da Müslümanlar için önem arz etmemektedir. (Akbecik, 2013: 11)

2.1.6.İktisadi Zaman

Zaman iktisadi alanda da önemli bir unsur olup, genellikle bir ölçüt olarak değerlendirilmektedir. İşletmelerde genel olarak çalışanlarının verdikleri emek zaman birimi olarak saat, gün, hafta veya ay gibi unsunlar göz önünde bulunularak ödeme yapılmaktadır. Yine işletmelerin bir malı kullanmak için yapılan ücretlendirmede zaman birimleri dikkate alınmaktadır. (Kışla, 2017:6)

2.1.7.Örgütsel Zaman

Yönetim tarafından belirlenen hedeflerin gerçekleştirilmesi amacıyla, planlanan üretimin öngörülen zaman içerisinde gerçekleştirilmesi amacıyla örgütte bulunan çalışanlar ve makinelerin harcadıkları zamanın bütünüdür. (Kışla, 2017:6)

Örgütsel zamanda kullanılan zaman önemli olup, örgüt açısından verimli olarak kullanılması halinde olumlu yansımalar elde edilecektir. Örgütsel zaman diğer kaynaklara nazaran satın alınamayan bir kaynak olması sebebiyle sınırlı bir durumdadır. Bu sebeple yöneticilerin diğer üretim kaynaklarını zaman unsuruna göre akılcı kullanmaları gerektiği değerlendirilmektedir. (Yılmaz ve Aslan, 2002:26-27)

2.2. Zaman Tuzakları

İnsanoğlu gerek yapısı gerek se yetiştiği ortam veya topluluk gereği birbirinden farklı yapıya sahiptir. Bundan dolayı kişilerin karşılaştıkları duruma verecekleri reaksiyonda farklı olacaktır. Zamanı etkin kullanma konusundaki çözümlerinde farklı yansımalar ortaya çıkar. Zamanın etkin kullanımı önemli olduğu kadar zor olup, bireyler zamanı boşa harcadıklarını değerlendirmeseler de kaybedilen zamanın farkına varılamamaktadır. (Kışla, 2017:14)

İşletmelerde işlerin yürütülmesinde zamanın tuzaklarına dikkat ederek hareket edilmesi oldukça önemlidir. İşletmelerde yapıları gereği oluşabilecek zaman tuzaklarını yönetmek, bireylerin özelliklerinden kaynaklanan zaman tuzaklarını önlemekten daha zordur. Sahip olduğumuz zaman tek başına pek yararı olmazken, onun etkili bir şekilde planlanıp, kullanıldığında daha anlamlı bir hale gelmektedir. (Şimşek, Çelik ve Soysal, 2009: 292)

2.2.1. Kişisel Zaman Tuzakları

Kişisel zaman tuzakları kişilerin sahip oldukları değer ve davranışları doğrultusunda meydana gelmektedir. Bireyin zaman konusunda kendi özdenetimini sağlayarak davranışlarını bu doğrultuda devam ettirmesi kişisel zaman tuzaklarını engelleyecektir. Kişilerden kaynaklanan başlıca zaman tuzakları şunlardır. (Kışla, 2017:15)

- Zaman akışının farkında olmama,
- Öz disiplin yokluğu,
- Bireysel hedefler ve yaşam amacının belirsizliği,
- Plansız ve dağınık çalışma,
- Yapılacak işleri önem ve aciliyet sırasına koyamama,
- Erteleme ve oyalama,
- Kendine aşırı güven veya güvensizlik,
- Açık kapı politikası (Hayır diyememe),
- Çabuk sinirlenme, işe yoğunlaşmakta zorluk,
- Başkalarının işlerine zaman ayırma,

- İş ve seyahat programlarının iyi düzenlenememe,
- Astlarına güvenememe,
- Kararsızlık,
- Kişinin yaptığı işten memnun olmaması,
- Aceleciliğin getirdiği sorunlar,
- İşkolik olma,
- Kırtasiyecilik ve verimsiz okuma,
- Etkisiz iletişim,
- Etkin ve hızlı okuyamamadır.

2.2.2. İşten Kaynaklanan Zaman Tuzakları

İşletmelerin verimli hale gelebilmesi için yapılacak işlerin etkili bir şekilde planlanarak tamamlanması gereken zaman içerisinde bitirilmesi gerekmekte ise de işlerin yürütülmesi planlandığı gibi gitmeyebilmektedir. Çalışma ortamında yapılması planlanan işlerin zamanında tamamlanmasına mani olan unsurlar olmakta olup, zamanın verimli kullanılmasına engel olmaktadır. Bu çerçevede işten kaynaklı zaman tuzakları başlıca şunlardır; (Özdemir, 2006: 83-86)

- Yetersiz sekreteryâ hizmetleri
- Etkin şekilde yapılmayan toplantılar
- Ziyaretçiler
- Gereği olmayan sık ve uzun telefon görüşmeleri
- Örgütsel belirsizlik ve kriz durumları
- Rutin ve gereksiz işler
- Beklenmedik veya süresi uzayan iş gezileri
- Cihaz arızaları

2.2.3. Yönetimden Kaynaklanan Zaman Tuzakları

İşletmelerde yönetim sürecinde gösterilmesi gereken ihtimamın yeterli düzeyde olmaması sebebiyle zamanın etkin kullanımı konusunda engelleyici unsurlarla karşılaşılabilir. Zamanın verimli kullanılamamasına etken olan unsurların arasında yönetimden kaynaklanan zaman tuzakları önemli bir yer teşkil etmekte olup, başlıca yönetimden kaynaklanan zaman tuzakları şunlardır; (Ardıç, 2010: 72-75)

- Yetki devrinden kaçınma
- Yetersiz iletişim
- Yönetimsel hedeflerin belirsizliği
- Koordinasyon eksikliği
- Açık kapı politikası doğrultusunda randevusuz yoğun ziyaretçi akımı

2.3. Zamanı Etkin Kullanma Yöntemleri

Zamanın etkili kullanılması için zamanın birimlerinin bireyler tarafından belirlenen amaca ulaşmak amacıyla dikkatli şekilde kullanılması gerekir. Zamanın verimli olarak kullanılması için yapılan planlama ve gayretlerin idareci, çalışan ve kişilerin özel yaşamlarında da olumlu yansımaları görülmektedir.(Örücü, Tikici ve Kanbur, 2007:15)

2.3.1. Kişisel Zamanı Etkin Kullanma Yöntemleri

2.3.1.1 Ertelemekten Kaçınmak

İşlerin ertelenerek zamana bırakılması genel olarak bilerek veya bilmeden meydana gelmektedir. Bilerek yapılan ertelemelerde şahıslar konun farkında iken bilmeyerek yapılan ertelemelerde şahıslar yapılan ertelenen davranışın farkında olmamaktadır. Tedbir alma konusunda bilerek yapılan erteleme de daha kolayken bilmeyerek yapılan ertelemelerde daha zordur. Bu sebeple bilmeyerek yapılan erteleme de şahısların kendilerini daha iyi yönetmeleri gerekmektedir. Kişilerin ertelemenin önüne geçmek için iş bitimi kendisine bir ödül belirlemesi, yapılacak işi daha eğlenceli hale getirecek unsurlar bulması, işin bitimi için bir tarih belirlenmesi gibi yöntemler kullanılması halinde zamanın ertelenmesinin önüne geçilebilecektir. (Smith, 1998:41-42)

2.3.1.2. Aceleci Olmamak

Kişilerin işlerini yürütürken her işin acil bir şekilde tamamlanması düşüncesi yerine öncelikli olarak yürütülecek işler arasında acil olan ve önemli olan arasındaki bağlantıya dikkat edilmesi gerekmektedir. Sürekli olarak işlerin acil bitirilmesi düşüncesiyle hareket edilmesi zamanın verimli olarak kullanıldığı anlamına gelmemektedir. Bu sebeple bir işe başlamadan önce dikkat etmemiz gereken hususun işin önemini yoksa aciliyeti sebebiyle harekete geçmemiz gerektiğini kavrayarak hareket edilmesi zamanın verimli kullanımda etkili olacaktır. (Ardıç, 2010: 81)

2.3.1.3. Hayır Demeyi Öğrenmek

Zaman tuzakları arasında da yer alan başkalarına hayır diyememe sonucunda planlan veya istenilen zamanın kaybına yol açılmasına neden olan bu konuda hayır diyebilme özelliğine sahip olunması için karşı tarafa önce bireyin yapabileceği konularının limiti aktarması gerekmektedir. Verilen görev tam anlaşılmadığı durumlarda konu ile ilgili açıklama talebinde bulunulmasının işin tam olarak anlaşılacak zaman kaybı yaşanmaması açısından önemlidir. Ayrıca kişinin karşı tarafa hayır dediği durumlarda beden dilinin de çelişmeyerek hayır demesi gerekmektedir. (Ardıç, 2010: 79)

2.3.1.4. Planlama yapmak

Zamanın yönetilmesinde en temel konulardan biri olan planlama, yapılmak istenilen amacın ve bu amaca nasıl ulaşılacağına belirlenmesidir. (Usta, 2001:80) Yapılan planlama ile hedeflerin belirlenmesi, yükümlülükler ve önceliklerin belirlenmesi sayesinde zamandan tasarruf edilebilir. (Ardıç, 2010:77)

2.3.1.5. Stresi Kontrol Altına Almak

Stres kişilerin sağlığını olumsuz yönde etkilemesinin yanı sıra verimliliklerini de etkileyen bir unsurdur. Kişilerin sağlığında meydana gelen rahatsızlıklar işletmelerde zaman kaybına sebep olmaktadır. Bu sebeple bireylerin stresle başa çıkabilmeleri açısından düşüncelerini söylemekten çekinmeden hareket etmesi kişilerin kendine olan güveninin de artması açısından önemlidir. Stresin kontrol alınmasının zamanın etkili kullanılması açısından önemi büyüktür. (Ardıç, 2010:80-81)

2.3.1.6 Önceliklerin Belirlenmesi

Önceliklerin belirlenmesinde olması gereken bir hedef doğrultusunda yapılacak olan işlerin ilk olarak kontrol edilmesi gerekmektedir. Önemli olan yapılacak olan sıralamada işlerin önceliklerine göre planlanmasından ziyade ilk olarak öncelikli konuların dikkatlice değerlendirilmesi, yapılan değerlendirme

sonucunda öncelikli olarak belirlenen işin ilk sıralara konularak sık aralıklarla tekrar gözden geçirilmesi gerekmektedir. (Akbeyik, 2013: 82)

2.3.2. Yönetimsel Zamanı Etkili Kullanma Yöntemleri

2.3.2.1. Yetki Devrini Yaygınlaştırmak

İşletmelerin zaman içerisinde büyümesi beraberinde iş yoğunluğu ve hacimlerinde de artış meydana gelir. İşletme de bulunan yöneticinin iş hacmi arttıkça yükümlülükleri de artacağından dolayı artan sorumluluğun üstesinden gelmesi de zor olacaktır. Bu sebeple yetkilerinin bir bölümünü devretme ihtiyacı ortaya çıkar. Burada önemli olan yetkilerinin tamamını değil belirli bir bölümünün devredilmesi önemlidir. Tecrübeler ışığında yapılan gözlemler sonucunda yapılacak olan yetki devrinin işletme verimliliğini %15 kadar olumlu yönde etkilediği görülmüştür. (Sabuncuoğlu ve Tüz, 2003:287-289)

2.3.2.2. Astların Zamanını Yönetmek

Yöneticilerin işletmede bulunan çalışanların işletmenin hedeflerini gerçekleştirilmesi yönünde çalışmalarını sağlaması gerekmesi sebebiyle, çalışanlara karşı tutumu önemlidir. İşletmelerin hedefinin gerçekleştirilmesi için zamanın etkin kullanımı önemli olması sebebiyle yöneticilerin çalışanlarının zamanı verimli kullanılması yönünde rehber olması gerekmektedir. Yapılan çalışmalar yöneticinin çalışanları zamanı verimli kullanılması yönünde rehberlik edip desteklediğinde olumlu yansımaların meydana geldiğini göstermektedir. (Özdemir, 2006: 115)

2.3.2.3. Etkin Bir İletişim Ağı Kurmak

İşletmelerde etkili bir iletişim ağı oluşturmak için öncelikle iletişimin sağlanması gerekmektedir. Beraber çalışabilmenin önemli unsurlarından olan iletişimin sağlanması için iletişimin öğelerinden olan mesaj, mesajın kaynağı ve mesajın alıcısı gibi hususların hayata geçirilmesi gerekmektedir. İletişimin etkinliği açısından mesajın gönderenin amacı mesajı alanın anladığının ne kadar uyduğu önemlidir. (Akbeyik, 2013: 99)

2.3.2.4 Amaç ve Hedefleri Belirlemek

İşletmelerde yönetimsel zamanda işletmenin amaç ve hedefinin belirlenmesi zamanın verimli yönetimi açısından önemlidir. Yönetimin çalışma programı çerçevesinde yapacağı planlama işletmenin hedefi çerçevesinde şekillenecektir. Bu çerçevede belirlenen amaç ve hedefin açık ve anlaşılır şekilde belirlenmesi gerekmektedir. (Ardıç, 2010:82)

SONUÇ

Zaman sahip olunan en önemli kaynaklardan biri olup, işletmelerde verimliliğin artırılması açısından zaman etkili kullanmanın önemli bir yeri vardır. Zamanın etkili kullanmak için işletmelerde iyi bir zaman yönetimi gerekmektedir. (Ören, 2016: 202)

İşletmelerde yönetici açısından kaynaklardan en önemlisi olan ve kullanıldığında tekrar yerine konulması mümkün olmayan zamandır. Yönetici esasen zamanı yönetirken kendisini de yönetmekte olup, yöneticinin etkin olmasını etkileyen önemli unsurlardan biri de zamanı etkin kullanmasıdır. (Taner, 2005: 70)

KAYNAKÇA

- Abay M., (2000), Zamanı Değerlendirmek, İstanbul, Babıali Kültür Yayınları
- Akbeyik A., (2013), Zaman Yönetimi Ve Zamanı Etkin Kullanma, (Yüksek Lisans Tezi), Beykent Üniversitesi, İstanbul
- Ar S., (2015), İşletme Yönetiminde Tasarruf Tedbirleri Duyarlılığının Geliştirilmesi, (Yüksek Lisans Tezi) Haliç Üniversitesi, İstanbul
- Ardıç C., (2010), Zaman Yönetimi Ve Zaman Yönetiminde Dönüştürücü Liderlerin Davranışlarını Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma, (Yüksek Lisans Tezi), Gazi Üniversitesi, Ankara
- Başaran, İ. E. (1991). Örgütsel Davranış İnsanın Üretim Gücü, Ankara, Gül Yayınevi
- Demir E, (2016), Zaman Yönetiminin İşletme Verimliliği Üzerindeki Etkisi: Aşkale A.Ş. Gümüşhane Çimento Fabrikası Uygulaması, Uluslararası Bilimsel Araştırmalar Dergisi, 1(3), 43-54
- Derman T., (1995), Zaman Yönetimi Ve Banka üst Kademe Yöneticileri Üzerine Bir Araştırma, (Yüksek Lisans Tezi), İstanbul Üniversitesi, İstanbul
- Ensari H., (1995), Zaman Yönetimi, M. Ü. Atatürk Eğitim Fakültesi Eğitim Bilimleri Dergisi, 7, 97-103
- Erdoğan B.Z., (2002), İşletmelerde Etkin Zaman Yönetimi Ve Bir Uygulama, (Yüksek Lisans Tezi), Dumlupınar Üniversitesi, Kütahya
- Özdemir A., (2006), Farklı Örgüt Kültürü Olan İşletmelerde Zaman Yönetimi Üzerine Ampirik Bir Araştırma: Bursa ili Örneği, (Yüksek Lisans Tezi), Balıkesir Üniversitesi, Balıkesir
- Kışla A., (2017), Hastane Yöneticilerinde etkin Zaman Yönetimi, (Yüksek Lisans Tezi), Namık Kemal Üniversitesi, Tekirdağ
- Kömürcüoğlu E., (2017), İşletme Yönetiminde Etkin Zaman Kullanımı Ve Zaman Planlamanın Önemi, (Yüksek Lisans Tezi), İstanbul Arel Üniversitesi, İstanbul
- Ören K., (2016), İşletmelerde Verimlilik Ve Performansın Arttırılmasında Zaman Yönetimi, Hak-İş Uluslararası Emek Ve Toplum Dergisi, 5(11), 187-203
- Örücü E., Tikici M. Ve Kanbur A., (2007), Farklı sektörlerde Faaliyetlerini Sürdüren İşletmelerde Zaman Yönetimi Üzerine Ampirik Bir Araştırma; Bursa İli Örneği, Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi, 6, 9-31
- Özdemir A., (2006), Farklı Örgüt Kültürü Olan İşletmelerde Zaman Yönetimi Üzerine Ampirik Bir Araştırma: Bursa İli örneği, Balıkesir Üniversitesi, Balıkesir
- Sabuncuoğlu Z., Tüz M., (2003), Örgütsel Psikoloji, Bursa, Furkan Ofset
- Smith, H. W., (1998) : Hayatı ve Zamanı Yönetmenin On Doğal Yasası, (A. Çelbiş Çev.), Sistem Yayıncılık, İstanbul
- Şimşek, M.S., Çelik A. ve Soysal A., (2007). Zaman Yönetimi ve Yönetimsel Zamanda Etkinlik, Ankara, Gazi Kitabevi
- Taner B., (2005), Zaman Yönetimi, Öneri Dergisi, 6(23), 67-71
- Ulusoy İ.T., (1995), Zaman Yönetimi ve Yönetici Açısından Zaman Yönetiminin Araştırılması, (Doktora Tezi), İstanbul Üniversitesi, İstanbul
- Usta R., (2001), Zaman Yönetimi ve Yöneticilerin Zamanı Kullanma Biçimleri, Standard Ekonomik ve Teknik Dergisi, 478, 75-80
- Yılmaz A. ve Aslan S., (2002), Örgütsel Zaman Yönetimi, Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 3(1), 25-46

TÜRK İŞLETME TARİHİNDE AHİLİK TEŞKİLATI

Muhammed ARDIÇ*

ÖZET

Türk işletme tarihinde Ahilik Teşkilatı önemli bir yere sahiptir. Ahi Evran tarafından kurulan teşkilat, Türklerin Anadolu'ya yerleşmesi sonrasında özellikle göçebe yaşamından yerleşik hayata geçen Türk halkının sanat ve zanaat öğrenmesi açısından önemlidir. Ahilik oluşturduğu mesleki örgütler ile toplumda üretimin ve istihdamın artmasına, üretiminde kalitenin sağlanmasına öncülük etmiştir. Mesleki örgütlenmesinin yanı sıra ahlaki değerlere yer vererek toplumun ahlaki alanda gelişmesine katkıda bulunmuştur. Günümüzde de yansımalarını görebileceğimiz Ahilik Teşkilatı aktif olduğu döneme damga vuran, ülkenin ekonomik ve sosyal yaşamına katkı sunan bir teşkilattır.

GİRİŞ

Ahilik, Anadolu'da vatandaşların mesleki eğitimini ve iktisadi hayatı düzenleyen, üretici ve müşteri arasında düzen oluşturmayı amaçlayan, ürünün nitelikli olması için ölçütleri belirlemeye çalışan, kadınların iş yaşamındaki durumunu belirleyen, denetim mekanizması oluşturan ve aktif olduğu dönemde köylere kadar teşkilatlanmış bir sistemdir. Sistem, ekonomik özelliğinin yanında sosyal olarak da yapmış olduğu çalışmalar ile uzun yıllar geniş bir coğrafyada etkililiğini sürdürmüştür. (Akgül, 2017:10)

Ahilik, temelinde insan olan ve aktif olduğu dönemde vatandaşların mesleki ve ahlaki alanda ilerlemelerine yardımcı olan bir sistem olmuştur. Ahilik ilkeleri incelendiğinde ahilik teşkilatının ahlaki değerlere yoğunlaştığını, iş ahlakına ve üretilen ürünlerin kalitesine önem veren bir teşkilat olduğunu anlayabiliriz. (Başdaş, 2018:1)

Ahiliği sistem olarak incelendiğimizde günümüzde mevcut olan kümelenme yapıları ile benzer özelliklerinin olduğunu, hatta kümelenme işletme yapılarının kaynağını oluşturduğunu söyleyebiliriz. Ahilik modeli de kümelenme modeli de iş alanı olarak, ihtisas olarak iş sahalarının aynı bölgede yerleşmesini benimsemiştir. (Yüksel, 2017:1)

1. AHİLİK

1.1. Ahiliğin Ortaya Çıkışı

1040 yılı sonrasında Büyük Selçukluların İran'ı almaları ile günümüzde Tahran'ın mahallesi olan Rey başkent olmuştur. Türkler'in Malazgirt Zaferi (1071) sonrasında Anadolu'ya geçmesiyle çoğunlukla göçebe olarak yaşayan Selçuklular da göçebe yaşam tarzından yerleşik yaşam tarzına başlamışlardır. Fakat Anadolu'da uzun bir süre ticari hayatta pek varlık gösterememişlerdir. 1220 senelerinde Moğol saldırısı sonucu Harzemşahlar'ın yıkılması sonrasında, ticaretle ve sanatla uğraşan halk işyerlerini bırakıp Anadolu'ya göç etmişlerdir. Bu göç dalgasındaki kişiler ticaretten ve sanattan anlayan ve yerleşik yaşamaya alışkın olan kimselerdi. (Yıldız, 2024:11)

Türklerin Anadolu'ya göç ettiklerinde mevcut durumda sanat ve ticaret Bizans localarında bulunan Rum ve Ermeniler tarafından yürütülmekteydi. Bu sebeple sanattan ve ticaretten anlayan Türklerin bu loca üyeleri karşısında başarılı olabilmeleri için Türklerin kendi içlerinde bir organizasyon kurarak ve işbirliği halinde çalışarak iyi ürün üretmeleri gerekmektedir. Söz konusu koşulların neticesinde Ahi birlikleri oluşmaya başlamıştır. (Deveci, 2021:55)

Ahilik ile ilgili yapılan araştırmalarda Ahiliğin kaynağı konusunda üç düşünce bulunduğu görülmektedir. Bunlardan ilki Bizans İmparatorluğunda bulunan lonca teşkilatının tesiriyle ortaya çıktığı görüşüdür.

* Doç. Dr., Artvin Çoruh Üniversitesi, İşletme Fakültesi, ORCID: 0000-0001-8408-291X, ardic@artvin.edu.tr

Anadolu'ya göç eden Türkler mevcutta bulunan Bizans loncalarıyla baş edebilmek için benzer bir yapılanma oluşturma gerekliliğini hissettiler. Bu iki organizasyonun benzeyen ve farklı olan özellikleri bulunmaktadır. Bizans loncaları iktisadi hedefleri olan, devlet tarafından verilen görevli olması sebebiyle devletle bağı olan, esnaf ve üretici farklı loncalarda, daha çok ekonomik durumlara önem veren yapı iken Ahiliğin kuruluşunda devlet ile bağı bulunmamakta, esnaf ve üretici aynı teşkilatta, toplumsal konulara önem veren yapıdadır. İkinci olarak ahiliğin Ortadoğu'da meydana gelen kardeşlik yardımlaşma ve manevi meziyetlere önem veren Fütüvvet düşüncesinden geldiğidir. Türkler Anadolu'ya göç ederken geldikleri güzergahta bulunan bölgelerde etkili olan Fütüvvetin tesiri altında kalmışlardır. Ancak fütüvvet kişisel fazilet, askeri konulara Ahilik işletme ve idari konulara önem vermiştir. Konu ile ilgili üçüncü yaklaşım Ahiliğin Türk özelliği taşımasıdır. Bu düşünceye göre Ahiliğe Bizans loncaları ve fütüvvetin tesiri olsa da esasen Ahiliğin özünün Türk kültürü oluşturmaktadır. Türk adetlerine elverişli biçimde Türklere has bir organizasyon olduğu konuda fikir birliğine varılmıştır.(Aydemir, 2019:4-6)

1.2. Ahilik Kavramı

Ahi sözcüğünün Arapçadaki karşılığı kardeşim anlamındadır. Kaşgarlı Mahmut'un Divan-ı Lügat-i Türk isimli sözlük niteliğinde olan kitabında cömert manasında olan "akı" sözcüğünden ahi sözcüğünün türediği konusunda görüşler bulunmaktadır. Anadolu da "k" g veya h biçiminde söylenmesiyle ak sözcüğü ahi biçimine dönüşmüştür. (Taşkiran, 2022:27)

"Ahilik birbirini seven, birbirlerine saygı duyan, yardım eden, fakiri gözeten, yoksulu barındıran, işi kutsal, çalışmayı bir ibadet sayan, din ve ahlak kurallarına sıkı sıkıya bağlı esnaf ve sanatkarların, iş sahiplerinin, çırakların, kalfaların ve ustaların meydana getirdiği bir teşkilattır. Teşkilatın amacı bütün bu unsurları gerçekleştirmektir" (Gök,2021:94)

Ahiliğin insanın faydalı duruma gelmesi, ahlaklı ve şuurlu olmalarının sağlanması, iş bölümünün düzenlenerek iktisadi ve sosyal istikrarın temin edilmesi gibi hedefleri olmaktadır.(Akgül, 2017:12) Ahiler gelişmelere açık olmakla birlikte mesleki ve sanatsal bilgileri insanların öğrenmeleri için uğraşıldı. Ahilikte işletmede işveren ile çalışan arasında bağ vardı. Oluşturulan malın hatasız olmasına özen gösterilir, çalışana hak ettiği bedel zamanı geçirmeden verilir, bu sebeple işveren ve çalışan uyumlu halde olmuştur . (Bakan, 2019:5)

İbn Batuta Muhammed Et-Tanci, Seyahatname isimli eserinde Ahiler ile ilgili olarak "Ahiler, Anadolu'da yerleşmiş bulunan Türkmenlerin yaşadıkları her şehirde ve köylerde bulunmaktadırlar. Dünyada bunlardan daha hayırlı iş yapan görmedim" şeklinde bahsetmiştir.(Keleş, 2017:140)

Ahilik 13. Asrın ortalarından 19. Asra kadar ki süre içerisinde ilk zamanlarda Anadolu sonrasında Osmanlı devletinin bütün alanında ilerleyerek etkili sosyal ve iktisadi özelliği olan bir organizasyondur. Ahilik iktisadi olmasının yanında Osmanlı Devletinin ilerlemesine de faydası olmuştur. (Aydemir, 2019:2)

Topluma yararlı olmayı hedefleyen Ahilik ticaretle uğraşan kişilerin oluşturduğu iktisadi hayata tesiri bulunan sivil bir organizasyondur. Ahiliğin zamanımızdaki iş yaşamını tertipleyen kuruluşlarla benzer özellikleri barındırdığını söyleyebiliriz. Ticari organizasyonların problemlerini halletmeye çalışan ticaret odası, çalışan ve işletme sahibi arasındaki ilişkilerin tertip eden sendikaları örnek verebiliriz. (Akbaş, Bozkurt ve Yazıcı, 2018:169)

1.3. Ahi Evran

Ahiliği kuran Ahi Evran 1771 senesinde Azerbaycan'da bulunan Hoy kasabasında dünyaya gelmiştir. Asıl adı Mahmut bin Ahmet el-Hoyi olan Ahi Evran'ın "Dinin yardımcısı" manası olan Nasruddin lakabı kendisine söylenmekteydi. (Bakan, 2019:6) Ahi Evran 1205 senesinde Anadolu geçerek Kayseri' ye yerleşmiştir. Kayseri'de debbağ (deri ileme) işiyle uğraşmaya başlamıştır. Kayseri' de sanayi tesisi oluşturan Ahi Evran 32 tür esnafı organize ederek organizasyonun başına geçmiş, ayrıca esnafları eğitmiştir.

Evlenmiş olduğu Fatma Hatun “Anadolu Bacıları”(Bacıyan-ı Rum) teşkilatını oluşturmuştur.(Filiz, 2023:24)

Kayseri’den sonra Sultan I. Alaeddin Keykubat’ın talebi üzerine Ahi Evran Konya’ya yerleşmiştir. Denizli de de kalan Ahi Evran başka şehirlerde de bulunarak Ahilik teşkilatının yaygınlaşmasına katkıda bulunmuştur. 93 sene hayat sürdüğü söylenen Ahi Evran en son Kırşehir’ e yerleşerek geri kalan hayatının sonuna dek burada yaşamıştır. (Yüksel, 2017:9)

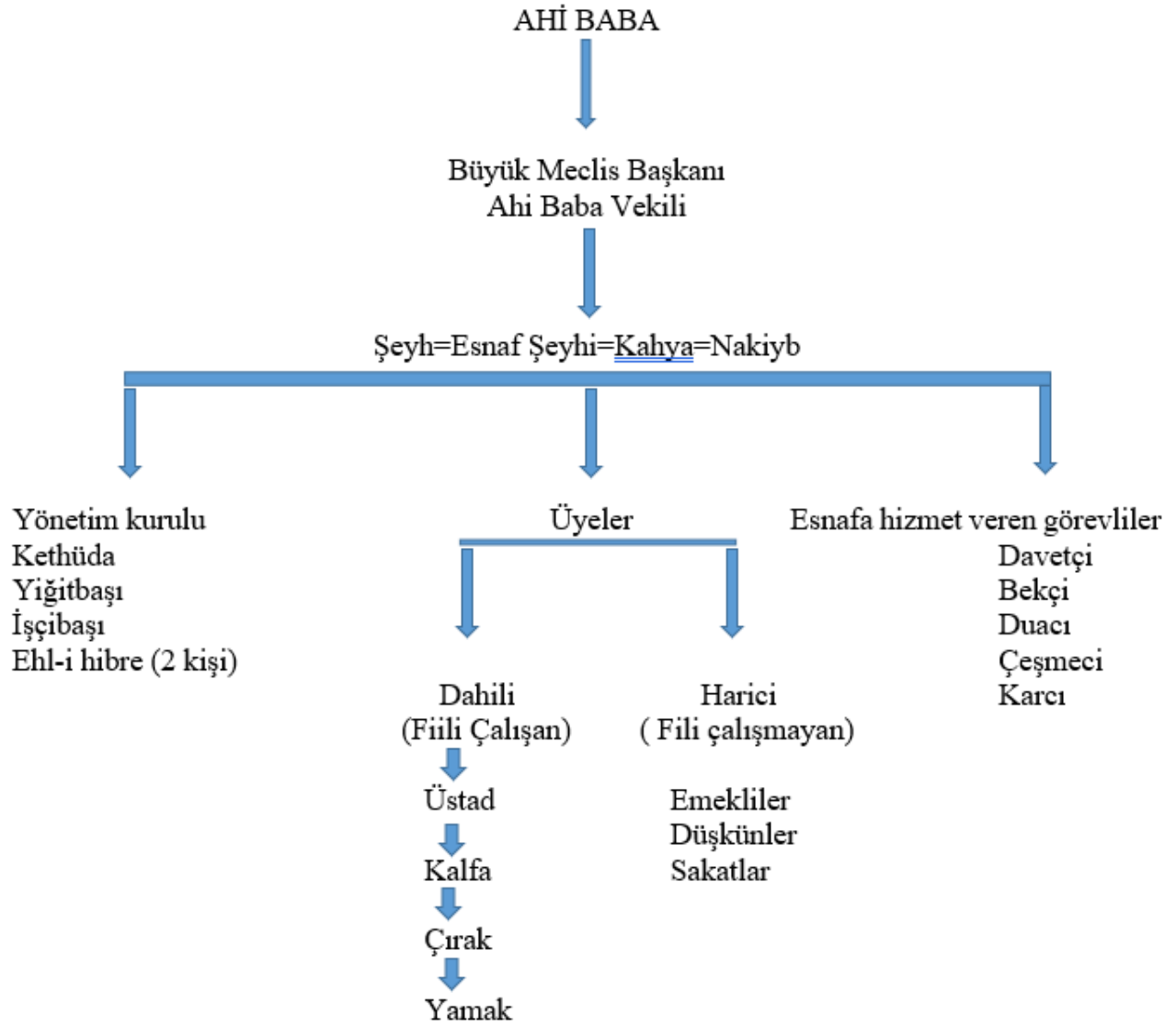
Ahi Evran Kırşehir’e yerleşmesinin akabinde iş yaşamında ve ahlaki alanda önemli bir yere sahip olan Ahilik teşkilatını kurmuştur. Anadolu’ da mevcutta bulunan esnaf ve sanatçıların “piri” şeklinde bilinen Ahi Evran’ın bazıları zaman içerisinde kayıp olan 18 adet eseri bulunmaktadır.(Yıldız, 2024:16-18)

1.4. Ahiliğin Teşkilat Yapısı

Ahilik teşkilatı Anadolu’da şehirlerden köylere ulaşan bir oluşuma sahipti. Buralarda zanaat kollarında farklı farklı örgütler oluşturuluyor, gerekli katılıma ulaşılmaz ise yakın zanaat dalları aynı örgütte birleşirlerdi. Bu örgütlenmeler arası konular büyük meclisin idaresindeydi. Anadolu’daki esnaf birlikleri ise merkez olarak Kırşehir’de bulunan Ahi Evran zaviyesine bağlı idiler. (Bakan, 2019:23)

Ahiliğin teşkilatına herkes dahil olamamakta idi. Teşkilata dahil olması uygun görülmeyenler başlıca; etrafındaki şahıslarca iyi bilinmeyenler, teşkilata olumsuz söylentilerin gelmesine sebebiyet vereceği düşünülen şahıslar, evlilik dışı cinsel ilişkiye girdiği tespit edilenler, cinayet işleyenler, kasaplar, cerrahlar, avcılar, hırsızlar, tellallar, doğru söylemeyenler, vergi tahsilatı yapan devlet görevlileri, küfürbazlar, verdiği sözünde durmayanlar, alkol ve uyuşturucu içenler, falcılık vb. meşgalelerle uğraşanlar, müşteriye ürün verirken hileye başvuranlar, stokçular, Müslüman olmayanlardır.(Aytekin, 2018:97)

Meslek dalı aynı olan esnafların birlikte olduğu “Bedestan”, “Arasta”, “Uzun Çarşı” olarak isimlendirilen çarşılar mevcuttu. Buralarda ayrıca yönetim kadrosunun odaları bulunmakta idi. Bu çarşılarda fırın gibi insanların geneli tarafından gerekli olacak işyerlerinin açılmasına müsaade edilirdi. Esnaf kollarının kendine özgü simgelerinin de bulunduğu bayrağı ve lideri bulunmakta olup, örneğin ayakkabıcıların bayrağında bir çift batık bulunmakta idi.(Bakan, 2019:24)



Şekil 1: Ahilik Teşkilat Şeması (Başdaş, 2018:6)

Şekilde de görüldüğü üzere Ahilik teşkilatlanmasının başında Ahi Baba bulunmaktadır. Ahiliği oluşturan ve piri olarak bilinen Ahi Evran'ın halifesi olan Ahi Baba taşra ziyaretleri yaparak esnafların sorunların dinleyerek çözüm üretir, ayrıca törenlere iştirak ederdi. (Aytekin, 2018:99-100)

Şeyhler devlet ile üretim ve satış yapan kişiler arasında konuları düzenleyerek, teşkilat üyelerinin temsilini sağlayarak, hammadde temini gibi işlerden sorumlu idiler. Nakipler Şeyh pozisyonunda bulunan kişilerin yardımcısı, bulunmadığı durumlarda ise temsil ederlerdi. Üye esnafları denetler ve törenlerde dua okurlardı. Kahyalar üye esnaflar arasındaki ortaya çıkan problemlerin giderilmesi, icab ettiğinde müeyyide uygulanması, esnaflara ruhsat veren kahyalar ustalığa terfi merasimi tertip etmekten mesuldü. (Akbaş, Bozkurt ve Yazıcı, 2018:170)

Ahi teşkilatının karar mercilerinden olan yönetim kurulunda;

- Üye olan esnafların eğitimi konusunun takip eden Kethuda,
- Hammadde temini ve esnafa ulaştırılması, orta sandığı yönetim, esnafların mertebelerin belirlenmesi, üyelerin disiplin ve ceza hususlarını takip eden Yiğitbaşı,
- Kalite standartlarının muhafazası, üretimi yapılan ürünlerin kontrolden geçirilmesi, düşük kalitede olan ürünlerin belirlenerek imhası işlerini yürüten İşçibaşı,

- Esnaflar arası veya esnaf ile yönetim arasında çıkan uyuşmazlıkları gidermeye çalışan Ehl-i Hıbreler mevcuttu. (Bakan, 2019:28)

Fiilen çalışan olarak nitelenen Dahili üyelerin ilk mertebesi olan yamak olarak çocuğun alınabilmesi için on yaşının geçilmemesi gerekmekte idi. İki senelik ödeme yapılmadan çalışan yamaklar iki senelik çalışma süreci çıraklığa terfi ettirilir ve şeyh tarafından çıraklığa geçtikten sonraki çalışma ücreti belirlenirdi. Çıraklık süresi kuyumculuk mesleğinde 20 seneye ulaşmakta ise de genel olarak 1001 gündür. Ustaların çıraklara gerek mesleki gerekse hayata dair bilgileri öğretmesi gerekmekte, çırakların ise ustasına itaati gerekmekte idi. Genel olarak üç yıl süren kalfalık sürecinde kalfalara, ata binme, spor ve askeri eğitimler verilirdi. Kendi ürettiği ürünün başarılı olduğu ustalar meclisince uygun görülen ustalar meclisince kalfalar usta (üstad) olurlardı. (Aytekin, 2018:111-112)

Harici üyelerden emekliler sahibi olduğu işyerini kalfanın yönetimine veren yaşı ilerlemiş, ekonomik durumu iyi olan ustalardır. Genç yaşında iken çalışan fakat yaşlanınca çalışamayan ekonomik durumu iyi olmayan ustalara güçsüzler denilirdi. Sakatlar ve hastalar ise sakatlık veya şifası olmayan hastalığa yakalanarak çalışamayan üyelerdi. (Bakan, 2019:31)

Esnafa hizmet veren görevlilerden Duacı törenlerde dua eder ve esnafı adet ve gelenekler hakkında bilgilendirirdi. Bekçi çarşayı süpürerek temizler, işyerlerinin mesai bitimi kapanması sonrası kontrol ederek, kilitlenmesi unutulmuş iş yerinin sahibine bilgi vererek, çarşıda nöbet tutardı. Davetçi müteveli odasının açılması, temizliği ve kapanması, işyerlerinin mesai bitimi kapanması ve namaz vakitlerini ilan ederlerdi. Çeşmeci ve karcı ise çeşme ve suyuollarının bakım onarım işleri ile yaz mevsimlerinde esnafa soğuk su ve kar temin ederlerdi. (Başdaş, 2018:7-8)

Ahilik teşkilatında dayanışma ile ilgili olarak dikkate değere konulardan birisi de orta sandıklardır. Orta Sandığının, esnaftan alınan aidatlar, bağışlar, teşkilata ait mülklerin geliri, yamaklıktan çıraklığa yükselme gibi terfi yükselmelerinde ödenen harçlar gibi gelirleri mevcuttu. Bu gelirler doğrultusunda orta sandık tarafından teşkilata üye esnaflara kredi verilir maddi durumu iyi olmayan esnafa, hastalara, fakirlere yardım yapılır, esnaf için gerekli olan hammadde alınarak ücreti esnaftan alınır, teşkilat için gerekli harcamalarda buradan yapılır.(Aytekin,2018:108-109)

1.5. Ahiliğin İlkeleri

Ahilik'te belirlenen ilkeler sayıca çok fazla olup, Ahiliğe yeni dahil olacak kişilerin 124 kuralı bilmesi mecburi olarak belirlenmiştir. Belirlenen ilkeler insana değer veren, insanların bir mesleği olmasını ve üretmesini öngören, yapılacak olan görevlendirmelerde liyakatı temel dayanak haline getiren, teşkilatta çalışanların haklarını savunan düşünce yapısına sahiptir. (Yıldız, 2024:18)

Ahiliğin sadece iş ahlakı ve iktisadi kalkınmaya yönelik değil, toplumun bütün taraflarında bulunması gereken ahlaki değerlerine yönelik olan ilkeleri önemli olup, başlıca ilkeleri şunlardır;(Erdem, 2019:49-68)

- Doğru hareket etmek
- Eli açık olmak
- Mütevazı olmak
- Misafirlere açık olmak
- Doğru söylemek, yalan söylememek
- Alkol kullanmamak
- Büyüklere karşı saygılı, küçüklere karşı merhametli olmak
- Kanaatkâr yapıya sahip olmak
- Eline, beline, diline hakim olmak

- Yardımlaşma yapmak
- Zanaat veya işle iştigal etmek
- Kazanılan parayı yastık altı birikim şekline dönüştürmeyip, (belirlenen limitin üzerinde olan) parayı yatırıma dönüştürmek, ihtiyacı olana borç vermek veya zekat vermektir.
- Kanaatkâr yapıya sahip olmak
- İnsanların eksikliğini araştırmayıp, insanlara iyiliği tavsiye eden kişi olmak
- Dindar yapıda bulunmak
- İnsanlarla iletişimde dedikodudan uzak durmak
- Teşkilat üyelerinin ihtiyaç olduğunda birbirine yardım etmek
- Usta çırak arasındaki ilişkinin baba ile oğul arasındaki ilişki gibi olması
- Çalışma kararlılığı ve alınteri şeklinde emeğe önem verilmesi
- İş bölümünü oluşturmak

Ahilik ilkeleri yaşamın içinden gelen, iş ve üretim gereksinimlerinden ortaya çıkan ilkeler olup başlıca hedefler;

- Kaliteli ürünler sunmak,
- Müşterilerle ilişkilerin olumlu düzeyde olmasını sağlayarak, müşteriye kandıran veya aldatan tutum ve davranışlar içerisine girmemek,
- Yardımlaşma ve iş birliğini temin etmek şeklinde belirtebilir. (Başdaş, 2018:10)

1.6. Lonca Teşkilatı

Gerek iş yaşamı gerekse toplumsal yaşama önemli katkılar sunan Ahilik teşkilatı başka organizasyonların meydana gelmelerinde önemli bir yere sahiptir. Sayısı 32 ye varan iş kolunda örgütlenen Ahilik Osmanlı döneminin iş yaşamında çok etkin bir rol oynamıştır. Osmanlı Devleti'nin sınırlarının büyümesi sonucunda Müslüman olmayan nüfusta artış görülmesi ve iş kollarının artması üzerine çeşitli dinlere mensup kişilerle birlikte çalışma gerekliliği ortaya çıkmıştır. (Gök, 2021:117)

Gayrimüslim halkın ticaret hayatda görülmesi ve isteklerinde artış meydana gelmesi ile Ahilik teşkilatı yerini Lonca teşkilatına bırakmaya başlamıştır. İstanbul'un fethi bu aşamada bir milat olarak kabule edilebilir. Ahilik teşkilatında sadece Müslümanlar üye olabilmekte iken Lonca teşkilatına gayri Müslimlerde üye olmaktadır. 17. Asırda loncaların %57,9 Müslümanlar, %24,4 Hristiyanlar, %1,4 Yahudiler, %16,3 ise bu üç dinin dışında kalanlar oluşturmaktaydı. Lonca Teşkilatları Ahi geleneklerinin şeklinde devamı görünüyor olsa da kendine özgü kuralları vardı. Lonca teşkilatı tarafından kurallara uymayanlara, para müeyyidesi, loncadan ihraç ve yapılan sanattan men gibi cezaları mevcuttu. Ahiliğin mesleğe girişte koymuş olduğu şartlar ortadan kaldırmış, girişte dine üye olma şartı kaldırılmıştır. Üye olan esnafın buluşarak görüşmeler yaptıkları yerleri lonca olarak adlandırdıkları için teşkilatın ismi Lonca Teşkilatı olmuştur. (Akbaş, Bozkurt ve Yazıcı, 2018:175)

Lonca teşkilatlarında çırak kalfa gibi terfi sistemi ile esnafın üretim ve ticaret aşamasında belirlenen kurallar Ahilik Sistemi ile benzeyen yapıdaydı. Fakat esnaf devlet tarafından belirlenen standart ve fiyatlara göre hareket etmek zorunda idiler. Bu sistemde de ahilik teşkilatında olduğu gibi aynı çeşit üzerine çalışan esnafın bir arada olduğu çarşı, han gibi yerler mevcuttu. Loncalar sonraları Müslümanların başında Müslüman yiğitbaşı, Gayrimüslimlerin başına Gayrimüslim Yiğitbaşı belirlendiği bir yapılanma oluşturmuştur. (Aytekin, 2018:196-197)

2. Kümelenme Modeli

Kümelenme kavramı işletmelerin bir arada ticaretlerine devam ederek aynı zamanda rekabet halinde bulunabilen, iş birliği, eğitim, inovasyon çalışmaları, bilginin paylaşımı etkileşimi de barındıran bir kavramdır. İşletmeler coğrafi olarak aynı bölgede olmaktadır ve işletmeler aynı veya farklı işkollarında olabilmektedirler. Kümelenme kavramı işletmelerin hem birbirine destek olmaları, işletmelerin birbirini tamamlayabilmeleri hem de rekabet halinde bulunabilmelerini içermektedir. (Yazıcı, 2019:65)

Kümelenme kavramı ile ilgili yaptığı tanımlama ile literatüre katkı sağlayan Michael Porter kümelenmeyi şu şekilde tanımlamıştır;

“Kümeler birbiriyle bağlantılı olan işletmeler ve kurumların belirli yerlerde coğrafik olarak yoğunlaşmalarıdır. Kümeler, rekabet açısından önemli olan birbiriyle bağlantılı endüstrilerin; bileşen, makine ve hizmet sağlayan uzmanlaşmış tedarikçilerin ve uzmanlaşmış altyapı sağlayıcılarının tamamını kapsar. Kümeler genellikle dikey olarak tedarik kanallarına ve müşterilere; yatay olarak ise tamamlayıcı ürünler üretenlere ve endüstrideki yetenek, teknoloji ile girdi kullanımı açısından ilişkili olunan işletmelere kadar uzanır. Son olarak kümelerin çoğu; kamu kurumları ve üniversiteler, standardizasyon kurumları, düşünce kuruluşları ve mesleki eğitim kurumları gibi uzmanlaşmış eğitim-öğretim imkânları, araştırma olanakları ve teknik destek sağlayan diğer kurumları da kapsar” (Yüksel ve Göksel, 2020:800)

Kümelenmenin kavramsal açıdan en fazla irdelenen konu mekansal yakınlık konusudur. Coğrafi anlamda aynı yerde olmaları işletmelerin mal sağlamasında, nitelikli iş gücüne ulaşmada fayda sağlamaktadır. Kümelenmenin başarıya ulaşmasında insan kaynağının yanında ilişki sağlaması da önem arz etmektedir. İlişkilerin sağlanmasının gerekçesi ise kültürel, tutum ve davranış, olarak benzerliklerin olmasıdır. (Yazıcı, 2019:76)

Kümelenme önceden tahmin edilmeyen zamanla lokal düzeyde ortaya çıkabilecek ihtiyaçlar doğrultusunda da oluşabilmektedir. Havaların aşırı sıcak olması doğrultusunda su kaynaklarının azalması sonucu ülkenin dışarıya bağımlı olmaksızın kendi imkanları çerçevesinde yetinebilmek amacıyla İsrail’de sulama gereçleri ve tarım teknolojilerinde meydana gelen kümelenme örnek verilebilir. Müşterilerin talepleri ve ürün eskiye nazaran daha güç beğenir hale gelmeleri sonucunda ihracat yapan firmalarında kümelenmeye gittikleri görülmüştür. Örneğin müşterilerin üründen beklenti ve istekleri sonucu Brezilya Sinos Vadisinde bulunan ayakkabı kümelenmesini örnek verebiliriz. (Yüksel, 2017:50)

Kümelenmeler kendisine katılan işletmelere önemli katkılar sağlamaktadır. Kümelenmeye dahil olan işletmenin girdilere ulaşımı daha da kolaylaştıracak, bilgiye ve gelişen teknolojiye ulaşması daha kolay hale gelecek, çalışan bulmada maliyeti düşürerek daha nitelikli çalışan bulabilecek, mal tedarikini lokal düzeyde giderebilmesi sebebiyle maliyet daha da azalacak ve ilişkiler daha da güvene dayalı hale gelecektir. (Yüksel, 2017:53)

2.1.Kümelenme ve Ahilik

Ahi Evran nüfusunun çoğalması ve şehirlerde yaşayan insanların giderek artan ihtiyaçlarını temin etmek için üretim olarak küçük yapıdaki işyerlerinin yeterli olmayan üretim çalışmalarının yerine meslek grupları örgütlenmesi oluşturarak tarım, sanayi ve ticaret alanlarının üretim bağıını tekrar düzenlemiştir. (Yüksel, 2017:66)

Ahi Evran Ahilik Teşkilatının kurarak değişik üretim organizasyonlarını farklı örgütlenmeler oluşturup üretim sistemini geliştirerek, kümelenme oluşumlarının kurularak ilerletilmesine katkı sağlamıştır. Ahi Evran kümelenme sistemini oluşturmuş, Porter ise kümelenmenin tespit ve tanımlamasının yapmıştır. (Eraslan, Dönmez ve Yüksel, 2015:2)

Kümelenme modeli ve Ahilik teşkilatının başlıca benzer özellikleri şunlardır;(Yüksel ve Göksel, 2020:804-806)

- Porter'ın küme tanımında da belirtildiği üzere kümeler birbiri ile ilişkili olan işletmelerin bir coğrafi alanda toparlanmalarıdır. Ahilik teşkilatı çarşılarında da aynı iş koluna ait esnafların konuıldığı görülmektedir.
- Kümelenme modelinde ilişkili olan işletmelerin tedarik ve alt yapı teminin hepsini içine almaktadır. Ahilikte hammaddeyi temin ederek teşkilat sisteminin içerisinde bulunan personel tarafından işlenerek satışa sunan bir sistemdir.
- Kümelenmeler ülkenin kendi öz kaynakları ile kendisine yetebilme düşüncesi mevcut iken Ahi Evran'da yapılan üretim ile ülkenin ihtiyaç duyduğu ürünlerin üretimini hedefleyerek ihtiyaçların giderilerek ülkenin kendi kendine yeterli olmasına katkı sağlamıştır.
- Kümelenme genel olarak bir yere ait belirli bir ürünün çoğalmasını desteklerken bu durumu günümüzde ve Ahilikte de görmemiz mümkündür. Kayseri de kemerüddin olarak isimlendirilmiş olan kayısının bilinmesini örnek verebiliriz.
- Kümelenme sosyo ekonomik yapıya sahip olup, Ahiliğinde insana değere veren, toplumsal, kültürel, eğitsel ve ticari faaliyetlere sahip olması sebebiyle sosyo ekonomik olduğunu belirtebiliriz.
- Yapılan bir çalışmada kümelenmeyi ilerletmenin nitelikli işçilik, geleneksel ve tarihi ön şartlar olduğu belirtilmiştir. Ahilikte terfilerde belirli eğitim ve sınav aşamalarından geçmesi gerekmekte olması sebebiyle nitelikli işçilik Ahilikte de önemlidir. Yine Ahilikte bölgelere düzenlenen meslek oluşumlarının o bölgenin kaynakları çerçevesinde olduğu ve o bölgedeki o meslek konusunda ehil olacağı ve o bilgi ve beceriyi sonraki nesillere aktarması sebebiyle geleneksel ve tarihi ön şartlar olduğu görülmektedir.

3. Ahiliğin Günümüze Yansımaları

Asırlar önce Anadolu'da kurulan Ahilik teşkilatı ekonomik olmasının yanı sıra hayat tarzı ve ahlaki açıdan önemli bir konumdadır. Ahiliğin etkileri günümüzde esnaf teşkilatlanmasında ve iş ahlakı düşüncesinde görülmektedir. Ahiliğin bugünlere etkisini değişik açılardan incelemek mevcut değerlerin korunarak yeni iş yaşamının gereklerine hitap edebilecek yeni yaklaşımların oluşturması bakımından önemlidir. (Yıldız,2024:37)

Ahilik teşkilatında Anadolu'nun taşrasına kadar uzanan ve her sanat dalı için birlikler oluşturulmuştur. Birlik olamayacak kadar az ise yakın olan sanat dalları da bir birlik altında bir araya gelmişlerdir. Birlikler arası düzen "Büyük Meclis" tarafından sağlanırdı. "Büyük Meclis" günümüzde bulunan Esnaf ve Sanatkarlar Odası ile benzer özelliğe sahiptir. Ülke genelinde bulunan esnaf birlikleri Kırşehir'de olan Ahi Baba tarafından yönetilen Ahi Evran Zaviyesine bağlı idiler. Günümüzde de esnaflar Esnaf ve Sanatkar Odalar Birliği Başkanlığına, oda Ankara'da bulunan Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu Genel Başkanlığına bağlıdır.(Uğurlu, Aymanıkuy ve Ar, 2015:320-321)

Ahilik Teşkilatının mevcutta bulunan küçük ve orta ölçekli işletmeler olan KOBİ'ler için de önem arz eder. Ahilik teşkilatının ilkeleri KOBİ'ler açısından örnek alınabilecek rehber özelliğindedir. KOBİ'ler Ahiliğin oluşturduğu düşünce yapısı ve ilkelerini örnek alarak işletme faaliyetlerini daha uzun süreli şekilde icra edebilirler. (Yıldız, 2024:41)

Ahilik teşkilatında kurulan orta sandıkları ile ihtiyaç sahiplerine yardım yapılması, üyelere gerekli olan hammaddenin temin edilmesi, işe ihtiyaç duyanlara iş kurulduğu düşünüldüğünde, günümüz kooperatif anlayışının kaynağının oluşturulmasında orta sandıklarının önemli olduğu John B. Higgins tarafından ifade edilmiştir.(Bakan, 2019:16)

SONUÇ

Ahilik işletme grubu olarak değerlendirildiğinde aktif olduğu zamanın Türk işletme grubu olduğu görülmektedir. Organizasyon yapısı, üretim durumu, çeşitli iş kolu olması, ülke ekonomisinde temel üretim ve pazarlama yöntemi oluşu zamanımızdaki işletmelerle benzer özellikleri barındırmaktadır. Ahilik

teşkilatı, esnaf ve sanatkarlar teşkilatı olarak geniş bir bölgede asırlar boyu çoğu insanın hayatını etkilemiştir.(Aydemir, 2019:14)

Ahilik oluşturduğu meslek yapılanması ile toplumun ekonomik yaşamına katkıda bulunmuş, üretim, istihdam, iş gücü konularında imkanlar sağlamıştır. Yapılan sistem ile ürün kalitesi temin edilmiş, konusunda uzmanlaşmış ve dürüst çalışanlar oluşmuş, sağladığı iş imkanı sayesinde işsizliğin önüne geçilmiştir. (Keleş, 2017:154)

Ahilik teşkilatı kişilere mesleki nitelik kazandırırken ayıca ahlaki değerlere de önem vererek teşkilata bağlı kişilerin ahlaki yönden gelişmesine katkıda bulunmuştur. Ahilik sistemi insana değer vermeyi, bireylerin kendisinden önce diğer bireyleri düşünmeyi düstur edinmiştir. Kendine özgü yapısı olan teşkilatta herkes tarafından uyulması gereken kurallar ile düzeni tesis etmiştir. (Yılmaz, 1995:94-95)

KAYNAKÇA

- Akbaş, H.E., Bozkurt, S. Ve Yazıcı, K. (2018), Osmanlı Devletinde Lonca Teşkilatı Yapısı ve Yönetim Düşüncesi İle Karşılaştırması, Muhasebe ve Finans Araştırmaları Dergisi, Özel Sayı, 165-202
- Akgül, D. (2017), Ahilik Kültüründeki etik İlkelerin Günümüz İşletmelerine Yansımaları: Kırşehir İli Örneği, Ahi Evran üniversitesi İktisadi ve idari Bilimler Fakültesi Dergisi, 1(1), 8-26
- Aydemir, M. (2019), Osmanlı Küçük İşletme Grupları Olarak Ahilik: Tarihsel Bir Değerlendirme, Sivas Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 20(2), 230-247
- Aytekin, E.,(2018), Tarihten Günümüze Fütüvvet ve Ahilik, 1. Baskı, İstanbul, Kayıhan Yayınları
- Bakan, H. (2019), Örgüt Kültürü ve İş Ahlakı Temelinde Ahilik Kültürünün Günümüz Örgütlerinde Uygulanma Düzeyinin Ölçülmesi Üzerine Bir Araştırma, (Yüksek Lisans Tezi), Selçuk Üniversitesi, Konya
- Başdaş, O. (2018), Ahilik İlke ve Uygulamalarının Günümüz Kobi'lere Yansıması: Elazığ İli Örneği, (Yüksek Lisans Tezi), Fırat Üniversitesi, Elazığ
- Deveci, S. (2021), Ahilik Teşkilatı ve Esnaf Zümreleri, Kırşehir Ahi Evran üniversitesi İktisadi ve idari Bilimler Fakültesi Dergisi, 5, 54-87
- Eraslan, İ.A, Dönmez, C.Ç., ve Yüksel, A.(2015), Kümelenme Yaklaşımının Kavramsal Tanımı: Sistem ve Sistemlerin İşleyişi Açısından Bir Değerlendirme, Bingöl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 5(9), 1-52
- Erdem, E. (2009), Ahilik Ahlakla Kalitenin Buluştuğu Bir Esnaf Teşkilatlanma Modeli, 4. Baskı, Ankara, Detay Yayıncılık
- Gök, M. (2021), Ahilik Teşkilatı ve Sosyo-Ekonomik Etkileri, International Journal of Social and Economic Sciences, 11(2), 91-120
- Filiz, S. (2023), Ahilik Teşkilatı ve Kütahya Tarihinde Ahiliğin İzleri (Yüksek Lisans Tezi), Bursa Uludağ Üniversitesi, Bursa
- Keleş, B.(2017), Bir Esnaf Teşkilatı Olan Ahiliğin İdari ve Meslek Yapısına Genel Bir Bakış, Türk Dünyası Araştırmaları, 117(231), 137-156
- Taşkıran, E. (2022), Türk Yönetim Tarihinde İş Ahlakı ve Ahilik Geleneği: Lonca Teşkilatının Günümüz esnaf Örgütlenmesine Etkisi, (Yüksek Lisans Tezi), Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi, Karaman
- Uğurlu, K., Aymanıkuy, Ş.Y., Ar, H.(2015), Turizmde Toplam Kalite Yönetimi ve Ahilik İlişkisi, Akademik Bakış Dergisi, (52), 310-328
- Yazıcı, S.(2019), Türkiye’de Lojistik Faaliyetler ve Soğuk Zincir Lojistiği Üzerine Bir Kümelenme Model Önerisi, (Doktora Tezi), Beykent Üniversitesi, İstanbul
- Yıldız, A.(2024), Ahilik Kurumu ve Günümüz Meslek Ahlakı, (Yüksek Lisans Tezi), Ondokuz Mayıs Üniversitesi, Samsun
- Yılmaz, A.(1995), Ahilikte Din ve Ahlak Eğitimi, (Yüksek Lisans Tezi), Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir
- Yüksel, A.N.(2017), Türk İşletmecilik Tarihinde Kümelenme Modeli Olarak Ahilik Teşkilatı, (Yüksek Lisans Tezi), Gazi Üniversitesi, Ankara
- Yüksel, A. N. ve Göksel, A. (2020). Bölgesel kümelenme örneği olarak ahilik teşkilatı. Ahi Evran Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 6(3), 794-812.

YEŞİL SUKUK: KÜRESEL ISINMAYI AZALTMADA SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR İSLAMİ FİNANS ARACI

Yaşar ÖZ*

GİRİŞ

Küresel iklim değişikliği, günümüzün en önemli ekonomik, çevresel ve sosyal sorunlarından biri olarak hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkeleri derinden etkilemektedir. Artan sera gazı emisyonları, aşırı hava olayları, biyolojik çeşitlilik kaybı ve doğal kaynakların hızla tükenmesi, mevcut büyüme ve kalkınma modellerinin sürdürülebilirliğini sorgulanır hâle getirmiştir. Bu bağlamda, Birleşmiş Milletler tarafından belirlenen Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları (SKA'lar) ve Paris İklim Anlaşması gibi küresel çerçeveler, iklim değişikliğiyle mücadelede büyük ölçekli finansman ihtiyacını açıkça ortaya koymaktadır. Ancak kamu kaynaklarının sınırlı olması, özel sektör sermayesinin ve yenilikçi finansal araçların iklim finansmanında daha etkin rol üstlenmesini zorunlu kılmaktadır.

Son yıllarda bu ihtiyaca yanıt olarak geliştirilen yeşil finans araçları, çevresel fayda sağlayan projelere yönlendirilen sermayeyi artırmayı hedeflemektedir. Yeşil tahviller bu alandaki en yaygın araçlardan biri olmakla birlikte, küresel finans sisteminin tek tip çözümlerle sürdürülebilir kalkınma hedeflerine ulaşması mümkün görünmemektedir. Bu noktada, farklı değer sistemlerine ve finansal yapılara hitap eden alternatif modellerin geliştirilmesi önem kazanmaktadır. İslami finans, faizsiz, risk paylaşımına dayalı ve reel varlık temelli yapısıyla, sürdürülebilirlik ilkeleriyle doğal bir uyum sergileyen özgün bir finansal sistem sunmaktadır.

İslami finansın sermaye piyasalarındaki en önemli araçlarından biri olan sukuk, yatırımcılara belirli varlıklar veya projeler üzerinde mülkiyet ya da fayda hakkı tanıyan sertifikalar aracılığıyla fon sağlamaktadır. Bu yapının çevresel hedeflerle birleştirilmesi sonucunda ortaya çıkan yeşil sukuk, hem İslami ilkelere uygunluğu hem de çevresel etkiyi esas alan çift katmanlı bir sürdürülebilir finans aracı olarak dikkat çekmektedir. Yeşil sukuklar, yenilenebilir enerji, enerji verimliliği, sürdürülebilir ulaşım ve iklim uyum projeleri gibi alanlarda kaynak mobilizasyonu sağlamayı amaçlamakta; aynı zamanda İslami finansın etik ve sosyal sorumluluk boyutunu güçlendirmektedir.

Bu bölümün amacı, İslami finansal araçlara genel bir çerçeve sunduktan sonra yeşil sukukları kavramsal, tarihsel ve ampirik boyutlarıyla incelemek; küresel piyasalardaki gelişimini, yeşil tahvillerle benzerlik ve farklılıklarını ortaya koymak ve yeşil sukukların sürdürülebilir kalkınma ve küresel ısınmanın azaltılmasındaki potansiyel rolünü değerlendirmektir. Bu kapsamda bölüm, hem akademik literatüre katkı sağlamayı hem de politika yapımcılar ve piyasa aktörleri için analitik bir referans sunmayı hedeflemektedir.

İSLAMİ FİNANSAL ARAÇLARA GENEL BAKIŞ

İslami finans, şer'i (İslami) ilkelere uygun şekilde yürütülen finansal faaliyetleri ifade eder. Bu sistemde faiz (riba) kesinlikle yasaklanmış, aşırı belirsizlik (garar) ve spekülasyon niteliğindeki işlemler (maysir) sınırlandırılmıştır. Bunun yerine risk paylaşımı esas alınır ve finansman reel ekonomik varlıklara dayandırılır (ICMA, 2024). İslami finans kurumları, geleneksel bankalara benzer şekilde kredi ve yatırım hizmetleri sunar ancak bunu faizsiz yöntemlerle gerçekleştirir. Bu bağlamda katılım bankalarında risk yönetimi, yalnızca finansal riskleri değil aynı zamanda şeriat uyumuna ilişkin riskleri de kapsayan bütüncül bir yaklaşımı zorunlu kılmaktadır (Parlakkaya, Çetin & Demirci, 2022). Bu çerçevede, İslami finans dünyasında geliştirilmiş çeşitli araçlar ve sözleşme türleri bulunmaktadır:

* Prof. Dr., Bartın Üniversitesi İİBF İşletme Bölümü, Muhasebe ve Finansman AB Dalı, ORCID: 0000-0002-5290-3768, yasaroz@bartin.edu.tr

- Murabaha (Maliyet+Kâr Satışı): Bankanın, müşteri adına bir malı satın alıp üzerine önceden anlaşılan bir kâr marjı ekleyerek taksitle satması şeklindeki finansman türüdür. Müşteri faiz yerine, malın peşin fiyatı ile vadeli fiyatı arasındaki farkı bankaya öder (URL 1, 2025). Örneğin bir ev veya emtia alımında kullanılan murabaha, İslami bankaların en yaygın finansman yöntemlerindendir. (Yanık ve Sumer, 2017)
- İcara (Kiralama): Bankanın bir varlığı satın alıp müşteriye kiraladığı, vade sonunda da mülkiyetin müşteriye geçebildiği yapıdır. Örneğin bir araç veya ekipman finansmanında banka, varlığı alır ve müşteriyle kira sözleşmesi yapar; müşteri kira öder ve sürecin sonunda varlığın sahibi olabilir (URL 1, 2025). Bu yöntem, faizli kredi almadan varlık kullanımını mümkün kılar.
- Mudaraba (Emek-Sermaye Ortaklığı): Banka tüm sermayeyi, girişimci ise emek ve yönetimi sağlar. Kâr önceden kararlaştırılan oranda paylaşılır; zarar olması halinde sermayeyi sağlayan taraf (banka) mali kaybı üstlenir, girişimci ise emeğinin karşılığını alamamış olur (URL 1, 2025). Bu yapı, riskin ve getirinin taraflar arasında paylaşıldığı bir yatırım ortaklığıdır. (Yanık ve Sumer, 2019)
- Muşaraka (Ortak Girişim): Birden fazla tarafın sermaye ve gerekirse yönetim katkısıyla ortak olduğu, kârın katkı paylarına göre bölüştüğü bir ortaklık modelidir (URL 1, 2025). Mudarabadan farkı, tüm ortakların sermaye riski üstlenmesidir. İslami finans, bu tür ortaklıklarla girişimleri finanse ederek faiz yerine kâr-zarar paylaşımını teşvik eder.
- Tekafül (İslami Sigorta): Katılımcıların ortak risk fonu oluşturarak birbirlerinin zararlarını karşılamaya dayalı sigorta modelidir. Katılımcılar prim benzeri katkılar yapar, fon profesyonel bir yönetici tarafından işletilir ve hasar durumunda fon varlıklarından ödemeler yapılır. Fazla fon kalırsa ya katılımcılara iade edilir ya da hayır amaçlı kullanılır; yönetici ise ücret veya kâr payı alabilir (URL 1, 2025). Tekafül, sigortadaki belirsizlik ve kumar unsurlarını minimize ederek dayanışma esasına göre çalışır.
- Sukuk (İslami Tahvil): Sukuklar, İslami finansın sermaye piyasalarındaki en önemli araçlarından biridir ve İslami bono veya kira sertifikası olarak da anılır. Sukuk, belirli varlıkların veya projelerin mülkiyetindeki payları temsil eden sertifikalardır (ICMA, 2024). Bu sertifikalar, genellikle bir özel amaçlı şirket veya vakıf tarafından ihraç edilir; elde edilen fonlarla somut bir varlık veya yatırım satın alınır ve sukuk sahipleri bu varlıktan doğan nakit akışlarından pay alır. AAOIFI (İslami Finansal Kuruluşlar Muhasebe ve Denetim Organizasyonu) sukuku “eşit değerde, somut varlıkların, hizmetlerin veya belirli yatırımların bölünmez mülkiyet paylarını temsil eden sertifikalar” olarak tanımlamaktadır (ICMA, 2024). Sukuk yapısının temelinde yatan, İslami ilkelerin gereği olarak finansmanın gerçek bir varlıkla desteklenmesi ve yatırılan paranın belirli bir proje veya mal ile ilişkilendirilmesidir. Bu sayede geleneksel tahvillerde olduğu gibi salt borç-alacak ilişkisi yerine, yatırımcılar ihraç edilen sukuk aracılığıyla somut varlıklara ortak olmuş olur. Sukuk’lar hukuki ve operasyonel açıdan tahvillere benzer şekilde işleyebilir; örneğin çoğu sukuk uluslararası piyasalarda itfa tarihinde anapara ödemesi ve dönemsel getiri dağıtımını sağlayacak şekilde yapılandırılır (ICMA, 2024). Ancak sukuk ihraççısının, ihraç belgelerini bir şer’i kurul onayından geçirme yükümlülüğü vardır ve bu amaçla sukuku destekleyecek yeterli şer’i uygun varlık bulundurması gerekir (ICMA, 2024). Sukuk çeşitleri genellikle altında yatan sözleşme türüne göre (icara sukuku – kira sertifikası, murabaha sukuku, mudaraba sukuku vb.) adlandırılır. Varlığa dayalı (asset-based) sukuk yapıları en yaygın olanlardır; bu durumda ihraççı sukuk sahiplerine karşı bir kira veya ödeme yükümlülüğü taşır ancak varlık teminatı ikincil niteliktedir (ICMA, 2024). Alternatif olarak varlık teminatlı (asset-backed) yapıda sukuk sahipleri varlığın mülkiyetine ortak olarak daha doğrudan bir hakka sahip olabilirler. Sukuk ihraçları, günümüzde 20’den fazla ülkede gerçekleştirilmektedir; özellikle Malezya en büyük sukuk ihraççısı konumundayken, Suudi Arabistan gibi Körfez ülkeleri ve hatta Birleşik Krallık, Hong Kong, Lüksemburg gibi Müslüman çoğunluk olmayan ülkeler dahi sukuk ihraç etmiştir (URL 1, 2025). Küresel sukuk piyasası hızla büyümüştür: 2006’da toplam ihraç hacmi 20 milyar USD iken, 2019’da 162 milyar USD ile rekor seviyeye ulaşmıştır (URL 1, 2025). Sukuklar, kamu otoriteleri için altyapı ve kalkınma projelerine kaynak sağlamada çekici bir enstrüman haline gelmiştir. Örneğin, Türkiye,

Endonezya, Malezya gibi ülkeler sıkça devlet sukuku ihraç ederek kalkınma harcamalarını finanse etmektedir (URL 1, 2025). İslami finansın altyapı odaklı, reel ekonomiye bağlı ve etik yatırımları teşvik eden doğası, onu sürdürülebilir kalkınma hedefleriyle de doğal bir müttefik haline getirmektedir (ICMA, 2024). Son yıllarda İslami finans otoriteleri, Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları (SKA'lar) ile uyumlu finansal ürünleri geliştirmeye odaklanmış; yeşil finans konsepti İslami finans alanında da karşılığını bulmuştur (ICMA, 2024). İşte bu bağlamda, son dönemin yenilikçi araçlarından biri yeşil sukuk olarak ortaya çıkmıştır.

YEŞİL SUKUK KAVRAMI VE ORTAYA ÇIKIŞI

Yeşil sukuk, çevresel sürdürülebilirlik hedeflerine yönelik projeleri finanse etmek için ihraç edilen, İslami ilkelere uygun borçlanma araçlarıdır. Basitçe ifade etmek gerekirse yeşil sukuk, “İslami yeşil tahvil” niteliğindedir – sukukun şer’î yapısını korurken elde edilen fonların yalnızca çevre dostu projelere tahsis edilmesini şart koşar (El-Amri vd., 2021; Musari ve Hidayat, 2023; Dünya Bankası, 2020). Bu projeler arasında yenilenebilir enerji üretimi, enerji verimliliği, sürdürülebilir ulaşım, iklim değişikliğine uyum ve karbon emisyon azaltımı sağlayan altyapı yatırımları gibi alanlar bulunur. Yeşil sukuklarda, ihraç gelirlerinin kullanım alanı hem şer’î uygunluk hem de çevresel etki kriterleri açısından denetlenir; yani hem İslami etik ilkelerine uygun olmalı, hem de yeşil proje standartlarını karşılamalıdır (Ulfah et al., 2023). Bu ikili uygunluk gereği, yeşil sukuk ihraç süreçlerini konvansiyonel yeşil tahvillere kıyasla daha kapsamlı hale getirmektedir. İhraççılar, Uluslararası Sermaye Piyasası Birliği’nin Yeşil Tahvil Prensipleri (Green Bond Principles, GBP) veya İklim Tahvilleri Girişimi’nin (Climate Bonds Initiative, CBI) standartları gibi çevresel kriterlere uymak zorundayken, aynı zamanda bir şer’î onay almak durumundadırlar (Billah and Adnan, 2024; Liu and Lai, 2021). Bu nedenle, yeşil sukuk ihracı çift katmanlı bir doğrulama gerektirir: Hem projenin yeşil niteliği bağımsız kuruluşlarca onaylanmalı, hem de sukuk yapısı İslam hukuku uzmanlarınca uygun bulunmalıdır. Bu ekstra adımlar bazı durumlarda ihraç maliyetini artırsa da, yatırımcı güvenini pekiştirmekte ve fonların hem etik hem de çevresel amaçlara hizmet edeceğini garanti altına almaktadır (Alam vd., 2013). Türkiye’de katılım bankalarının risk yönetimi uygulamalarının gelişimi, sürdürülebilir finans araçlarının (yeşil sukuk dâhil) uygulanabilirliğini destekleyen kurumsal bir altyapı oluşturmuştur (Parlakkaya, Çetin & Demirci, 2022).

Yeşil sukuk fikri, 2010’ların ortalarında İslami finans çevrelerinde ve düzenleyici kurumlarda şekillenmeye başlamıştır. Özellikle Malezya, bu alandaki öncülüğü üstlenmiştir. Malezya Menkul Kıymetler Komisyonu (SC), 2014 yılında Sürdürülebilir ve Sorumlu Yatırım Sukuk Çerçevesi (Sustainable and Responsible Investment – SRI Sukuk Framework) yayımlayarak sosyal ve çevresel projelere yönelik İslami tahvil ihraçlarının önünü açmıştır (UNDP ve KFH, 2024). Bu çerçeve, bir finansal ürünün aynı anda sosyal ve çevresel sürdürülebilirlik kriterlerini karşılaması için gereklilikleri tanımlayan öncü bir düzenleme olmuştur (UNDP ve KFH, 2024). SRI sukuk çerçevesi kapsamında eğitim, yenilenebilir enerji, kalkınma, KOBİ destekleri gibi alanlara fon sağlayacak ihraçlar teşvik edilmiştir. 2015 yılında Malezya’da Khazanah Nasional tarafından sosyal etki odaklı ilk SRI sukuk (eğitim projeleri için) ihraç edilirken, çevresel kategoride ilk somut adım 2017’de gelmiştir.

Dünyanın ilk yeşil sukuk ihracı, 27 Temmuz 2017 tarihinde Malezya’nın Sabah eyaletinde bir güneş enerjisi santrali projesini finanse etmek amacıyla gerçekleştirilmiştir (URL2, 2025). Malezya merkezli Tadau Energy şirketi tarafından ihraç edilen bu yeşil sukuk, 50 MW kapasiteli bir güneş enerji santraline kaynak sağlamak üzere 250 milyon Malezya Ringgiti (yaklaşık 59 milyon ABD doları) tutarında fon toplamıştır (URL2, 2025). Elde edilen gelirler, projenin inşası, işletmeye alınması ve bakımı gibi faaliyetlerde kullanılmış; yatırımcılar proje gelirlerinden kira/kar payı ödemeleri almıştır. Dünya Bankası ve Malezya otoritelerinin iş birliğiyle geliştirilen bu ilk ihraç, İslami finans ile yeşil finansı birleştirmenin mümkün ve pratik olduğunu tüm dünyaya göstermiştir (URL3, 2025). Nitekim Dünya Bankası uzmanları, yeşil sukukun konvansiyonel ve İslami finans dünyaları arasındaki boşluğu doldurabilecek bir araç olduğunu, doğru yapılandırıldığında makul getiri ve risk profiliyle hem geleneksel yatırımcıları hem de çevresel kaygıları ön planda tutan yatırımcıları cezbedebileceğini vurgulamıştır (URL3, 2025). Ayrıca sukuk yapısının doğası

gereği yatırımcılara paralarının belirli bir projeye gittiğine dair yüksek bir güvence sunması, çevresel/yeşil yatırımcılar için önemli bir avantaj olarak belirtilmiştir (URL3, 2025). Zira sukuk, şer'î ilkelere uyum için fonların tanımlanabilir varlık veya girişimlerde kullanılmasını şart koşar; böylece yatırımcı parası amacı dışında başka bir projeye kaydırılmaz (URL3, 2025). Bu özellik, kullanım amacı raporlaması temelinde ilerleyen yeşil finans yaklaşımıyla birebir örtüşmektedir. Bu nedenle 2017'deki ilk ihraç, sadece İslam dünyasında değil, küresel yeşil finans camiasında da ilgiyle karşılanmıştır.

Malezya'nın ardından, Endonezya yeşil sukuk alanında önemli bir aktör olarak öne çıkmıştır. Endonezya hükümeti, 2018 yılında ilk yeşil sukuk ihracını gerçekleştirerek dünyanın ilk devlet (egemen) yeşil sukukunu piyasaya sürmüştür (Dewi, 2022). Şubat 2018'de uluslararası piyasalarda gerçekleştirilen bu ihraç, 1,25 milyar ABD doları tutarında 5 yıl vadeli bir sukuk idi ve yenilenebilir enerji, enerji verimliliği, sürdürülebilir ulaşım, orman yönetimi gibi alanlardaki projelerin finansmanına yönlendirildi (Dewi, 2022). Endonezya bu ihracıyla İslami finans tarihinde bir ilki gerçekleştirmiş; aynı yıl içinde yerel yatırımcılara yönelik perakende yeşil sukuk satışına da başlamıştır (Dewi, 2022). Bu adımlar, İslam İşbirliği Teşkilatı üyesi ülkeler arasında iklim finansmanı konusunda bir model oluşturmuş ve Endonezya, yeşil sukuk ihraç eden ilk devlet olarak kayıtlara geçmiştir.

Özetle, yeşil sukuk kavramı 2010'ların ikinci yarısında İslami finans ekosistemine girmiş; 2017'de özel sektör öncülüğünde başlayan ihraçlar, 2018 itibarıyla devletler ve çok taraflı kalkınma bankaları tarafından da benimsenmeye başlanmıştır. Bu araç, küresel ısınmayla mücadele ve Paris İklim Anlaşması hedeflerine katkı sağlamak üzere, İslami finans prensiplerine bağlı kalınarak yenilikçi finansman modelleri geliştirebileceğini göstermiştir. Aşağıda, yeşil sukuk piyasasının bu ilk çıkıştan sonra nasıl bir gelişim izlediği, hangi boyutlara ulaştığı ve geleceğe dönük beklentilerin neler olduğu ele alınacaktır.

YEŞİL SUKUKLARIN GELİŞİMİ VE PİYASA BÜYÜKLÜĞÜ

İlk ihraçtan sonra yeşil sukuk pazarı hızlı bir büyüme trendine girmiştir. 2017 yılındaki tekil birkaç ihraçla mütevazı bir başlangıç yapılmasına karşın, ilerleyen yıllarda hem ihraç sayısı hem de hacmi katlanarak artmıştır. Nitekim literatürde belirtilene göre, 2017 ile 2021 yılları arasında yeşil sukuk ihraçları beş kat büyüyerek toplamda 12 milyar ABD dolarına ulaşmıştır (Azhgaliyeva, 2021; Ulfah et al., 2023). Bu önemli artış, yeşil sukukların giderek daha fazla ülke ve kurum tarafından benimsendiğine işaret eder. Özellikle Endonezya ve Malezya, bu dönemde pazarın lokomotifleri olmuştur: 2021 sonu itibarıyla, küresel yeşil sukuk ihraçlarının %54'ü (yaklaşık 5,5 milyar \$) Endonezya tarafından, %9 kadarı (yaklaşık 1 milyar \$) ise Malezya'daki özel sektör ihraçlarıyla gerçekleştirilmiştir (Azhgaliyeva, 2021). Endonezya'nın ağırlıklı payı, devlet hazinesinin birden çok defa uluslararası ve yurtiçi yeşil sukuk ihraç etmesinden kaynaklanmaktadır. Gerçekten de Endonezya hükümeti 2018'den bu yana küresel piyasalarda dört kez yeşil sukuk ihraç etmiş, ayrıca iki kez de yurt içinde bireysel yatırımcılara yönelik perakende yeşil sukuk satışı gerçekleştirmiştir (UNDP ve KFH, 2024). Bu ihraçlar sayesinde Endonezya Hazinesi 2018-2023 arasında toplam 3,9 milyar ABD dolarından fazla tutarı yeşil projeler için mobilize etmiştir (UNDP ve KFH, 2024). Malezya cephesinde ise daha çok özel şirketlerin ve finansal kurumların SRI sukuk formatında yeşil tahvil benzeri ihraçlar yaptığı, devletin ise altyapıyı hazırlayıp teşvikler sunduğu görülmektedir.

Körfez ülkeleri ve diğer İslam ülkeleri de bu dönemde yeşil sukuk piyasasına adım atmaya başlamıştır. Örneğin Birleşik Arap Emirlikleri'nde 2019 yılında Dubai merkezli büyük bir holding olan Majid Al Futtaim, bölgede ilk şirket yeşil sukukunu ihraç ederek 600 milyon USD fon toplamıştır. Bunu takiben Abu Dhabi'nin yenilenebilir enerji şirketi Masdar, Suudi Arabistan elektrik şirketi ve diğer bazı kurumlar da sürdürülebilir sukuk ihraçları gerçekleştirmiştir (UNDP ve KFH, 2024). Katar'da ise 2024 yılında Qatar International Islamic Bank, 500 milyon USD tutarında bir sürdürülebilir sukuk (yeşil ve sosyal projelere yönelik) ihraç ederek Körfez'deki ilk banka yeşil sukuk ihracını yapmıştır (UNDP ve KFH, 2024). Bu gelişmeler, yeşil sukuk konseptinin sadece Güneydoğu Asya ile sınırlı kalmadığını, Orta Doğu'da da ilgi gördüğünü ortaya koymaktadır. Ayrıca İslam Kalkınma Bankası (IsDB) gibi çok uluslu kuruluşlar da yeşil sukuk ihraç eden aktörler arasına katılmıştır. İslam Kalkınma Bankası, Kasım 2019'da ilk yeşil sukuk

ihracını gerçekleştirerek 1 milyar Euro (yaklaşık 1,1 milyar USD) tutarında fon sağlamıştır (UNDP ve KFH, 2024). 5 yıl vadeli bu ihraçtan elde edilen kaynak, IsDB üyesi ülkelerde yenilenebilir enerji ve iklim dostu projelerin finansmanına yönlendirilmiştir. IsDB'nin 2020 yılında yayımladığı ilk Yeşil Sukuk Etki Raporu'na göre, bu ihraçtan finanse edilen projeler arasında toplam 1.025 MW temiz enerji kapasitesi kurulumu yer almıştır (UNDP ve KFH, 2024). Bu örnek, yeşil sukukların uluslararası kalkınma finansmanı kurumlarınca da benimsendiğini ve çok uluslu ölçekte kullanılabildiğini göstermektedir.

Piyasanın büyümesini somut verilerle ifade etmek gerekirse, 2020'li yılların başında yeşil sukuk ihraç hacimleri yıldan yıla önemli artışlar kaydetmiştir. Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) tarafından hazırlanan güncel bir rapora göre, 2020 yılında gerçekleştirilen yeşil sukuk ihraçları toplam 4,8 milyar USD düzeyindeyken, 2021'de 6,5 milyar USD, 2022'de 9,4 milyar USD ve 2023'te 13,4 milyar USD seviyesine ulaşmıştır (UNDP ve KFH, 2024). Yani her yıl bir önceki yıla göre güçlü bir büyüme yaşanmış; 2023 yılındaki ihraç tutarı, 2020'nin neredeyse üç katına yaklaşmıştır. 2024 yılının ilk yarısında ise şimdiden yaklaşık 9,85 milyar USD tutarında yeşil sukuk ihracı gerçekleştirilmiştir (UNDP ve KFH, 2024). Bu gidişat, 2024 toplamının 2023'ü de aşarak yeni bir rekor olabileceğine işaret etmektedir. Kuşkusuz, bu sayılar genel yeşil borçlanma piyasasıyla karşılaştırıldığında hâlâ mütevazıdır. Zira küresel yeşil tahvil piyasası 2022'de toplam 2 trilyon USD birikimli büyüklüğe erişmiş ve 2025 itibarıyla 5 trilyon USD'yi bulacağı öngörülmüştür (Billah et al., 2023b). Bu bağlamda yeşil sukuk ihracı, küresel yeşil borçlanma hacminin henüz küçük bir parçasını oluşturmaktadır (UNDP ve KFH, 2024). Örneğin sadece 2023 yılının ilk yarısında dünya genelinde 300 milyar USD'den fazla tutarda yeşil tahvil ihracı gerçekleştirilmiştir. Dolayısıyla yeşil sukuk piyasasının aldığı mesafeyi değerlendirirken bir yandan kendi iç dinamiklerindeki hızlı büyümeyi takdir etmek, diğer yandan da konvansiyonel yeşil finans pazarına kıyasla gidecek daha çok yolu olduğunu görmek gerekir (UNDP ve KFH, 2024).

Öte yandan, yeşil sukukların coğrafi dağılımı genişlemeye devam etmektedir. 2017-2021 arasındaki dönemde ihraçların büyük kısmı Malezya ve Endonezya kaynaklı olsa da 2022 ve sonrasında Suudi Arabistan, BAE, Katar, Pakistan, Türkiye gibi ülkelerde de yeşil veya sürdürülebilir sukuk girişimleri görülmeye başlamıştır. Örneğin Türkiye'de 2021 yılında özel bir katılım bankası (Kuveyt Türk), 350 milyon USD tutarında sürdürülebilir sukuk ihraç ederek yenilenebilir enerji ve çevre projelerine fon sağlamıştır (UNDP ve KFH, 2024). Bu ihraç, Türkiye'deki ilk yeşil temalı sukuk olmuştur. Benzer şekilde Pakistan, 2021'de devlet şirketi vasıtasıyla bir yeşil sukuk ihracı gerçekleştirmiştir. Dolayısıyla pazar, hem hacim hem coğrafya olarak genişleme eğilimindedir.

Yeşil sukukların önemli bir özelliği, fonların kullanım alanlarının şeffaf bir şekilde raporlanması ve elde edilen çevresel etkinin ölçülmesidir. Örneğin Endonezya Hazinesi, yeşil sukuklarından elde edilen gelirlerin dağılımını ve çevresel etkilerini detaylı biçimde takip etmektedir. 2018'deki ilk egemen yeşil sukuk gelirlerinin büyük kısmı (%62) enerji projelerine (jeotermal ve enerji verimliliği yatırımları), kalanı ulaşım, atık yönetimi, tarım ve ormancılık projelerine ayrılmıştır; bu sayede yılda milyonlarca ton CO₂ eşdeğerinde emisyon azaltımı ve yüz binlerce kişinin yenilenebilir enerjiye erişimi gibi somut çıktılar sağlanmıştır (UNDP ve KFH, 2024). Bu tarz etki raporlamaları, yatırımcılara paralarının gerçekten çevresel fayda ürettiğini göstererek güven telkin etmektedir.

Sonuç olarak, yeşil sukuk pazarı son birkaç yılda hızlı büyüme ve çeşitlenme sergilemiştir. İlk adımı atan Asya ülkelerinin yanı sıra diğer bölgelerden de katılım artmakta; ihraççı yelpazesi egemen devletlerden belediyelere, kalkınma bankalarından özel şirketlere kadar genişlemektedir. Bu büyüme eğiliminin nasıl devam edeceği ve yeşil sukukların geleneksel yeşil tahvillere göre konumunun ne olacağı, bir sonraki bölümde tartışılacaktır.

YEŞİL SUKUK VE YEŞİL TAHVİL KARŞILAŞTIRMASI

Yeşil sukuklar ile yeşil tahviller, ortak bir amaç olan çevresel sürdürülebilir projelerin finansmanı için kullanılan enstrümanlardır. Ancak, bu iki araç arasında yapısal, hukuki ve yatırımcı tabanı açısından önemli farklar bulunmaktadır (Billah ve Adnan, 2024; Lee vd., 2025).

1. Finansal Yapı ve Temel Prensipler: Yeşil tahviller, geleneksel tahvil formunu takip eden sabit getirili menkul kıymetlerdir. İhraççı, yatırımcılardan borç alır ve belirli aralıklarla faiz (kupon) ödemeyi, vade sonunda da anaparayı geri ödemeyi taahhüt eder (Billah ve Adnan, 2024). Bu süreç, küresel tahvil piyasalarında yıllardır uygulanan standart borç finansmanı yapısının aynısıdır; tek fark, fonların yeşil projelere harcanacağına dair bir taahhüt ve buna ilişkin raporlama yapılmasıdır. Yeşil sukuk ise varlık temelli veya varlığa dayalı finansman modeline göre işler (Billah ve Adnan, 2024). Yani yatırımcı, proje veya varlık üzerinde alacaklı konumunda değil, bu varlığa bağlı mülkiyet haklarına sahip ortak konumundadır. Sukuk yapısına göre, ihraç edilen sertifikalar yatırımcılara altta yatan proje/varlığın getirilerinden pay alma hakkı tanır ve bu getiri faiz olarak değil, kira, kâr payı veya kâr- zarar paylaşımı sonucu elde edilen kazanç olarak değerlendirilir (Alam vd., 2013; Billah ve Adnan, 2024). Örneğin bir yeşil sukuk, icara (kira) yapısı ile ihraç edilmişse yatırımcılar projeden elde edilen kira gelirlerini alır; eğer mudaraba (ortaklık) yapısı ile ihraç edilmişse proje kârının önceden belirlenmiş oranını alırlar. Bu durum, sukukun getirisinin proje başarısına daha sıkı bağlı olmasını sağlayabilir. Ayrıca teminat farkı da önemlidir: Tahvil sahipleri genellikle spesifik bir varlığın mülkiyetine sahip olmadıklarından, ihraççı temerrüde düşerse alacaklarını tahsil için genel bir alacaklı konumundadır. Oysa sukuk sahipleri, sukuk yapısına bağlı olarak ilgili projenin/varlığın mülkiyetine veya fayda hakkına ortak olduklarından, temerrüt halinde bu varlıklar üzerinde doğrudan hak iddia edebilirler (Alam vd., 2013). Elbette bu haklar, sukuk sözleşmesinin detaylarına (varlık kiralama, mülkiyet devri vb.) göre değişebilir, ancak genel olarak sukuk yatırımcısının hukuki pozisyonu alacaklıdan ziyade varlık sahibi şeklinde tanımlanır.

2. Şer’î Uyum Zorunluluğu: Yeşil tahviller uluslararası kabul görmüş çevresel standartlara uyum gösterir. En yaygın çerçeveler, Uluslararası Sermaye Piyasası Birliği (ICMA) tarafından yayınlanan Yeşil Tahvil İlkeleri ile İklim Tahvili Standardıdır. Bu standartlar, ihraççının fonları yeşil projelere tahsis etmesini, belirli raporlama ve şeffaflık kriterlerini karşılamasını gerektirir (Liu ve Lai, 2021; Billah ve Adnan, 2024). Yeşil sukuk ihraçları da aynı çevresel standartlara tabi olmakla birlikte, bunlara ek olarak İslami finans ilkelerine uygunluk taşımak zorundadır. Bu nedenle bir yeşil sukukun ihraç sürecinde, projelerin ve sukuk yapısının bir şer’î kurul (genellikle İslam hukuku alimlerinden oluşan bir heyet) tarafından onaylanması gerekir. Söz konusu kurul, hem projenin niteliğini (örneğin faize dayalı bir alt işlem var mı, proje İslam’ın yasakladığı bir sektöre mi hizmet ediyor vb.) hem de sukukun sözleşme yapısını inceler. Örneğin yeşil tahvil piyasasında fosil yakıtlı enerji projeleri “yeşil” kabul edilmediği için dışarıda bırakılırken, yeşil sukukta bunlara ek olarak alkollü içki, kumar, domuz ürünleri, konvansiyonel finans gibi şer’an yasaklı sektörler de kapsama alınmaz (ICMA, 2024) Yani yeşil sukuklar, bir bakıma hem negatif çevresel eleme kriterlerine hem de İslami değer süzgecine tabi tutulur. Bu ikili denetim mekanizması, ihraç sürecini karmaşıktırtsa da, son ürünü hem etik hem çevresel açıdan oldukça güvenilir bir yatırım aracı haline getirir. Bununla birlikte, şer’î uyum gerekliliği ek maliyet ve uzmanlık ihtiyacı doğurduğundan, standartlaştırma eksikliği ve yüksek ihraç masrafları gibi zorluklar da getirebilir (UNDP ve KFH, 2024). Nitekim bazı özel sektör oyuncuları, farklı ülkelerde farklı şer’î yorumlar olabildiği için sukuk ihraç süreçlerinde belirsizlik yaşandığını belirtmektedir. Bu konuda uluslararası standardizasyon çabaları (ör. AAOIFI standartları, IFSB rehberleri) sürmektedir.

3. Yatırımcı Tabanı ve Piyasa Talebi: Yeşil tahviller, esasen konvansiyonel tahvil yatırımcılarını hedeflerken, son dönemde çevresel-sosyal yönetim (ESG) kaygıları güden özel fonlar ve yatırımcı grupları tarafından da yoğun talep görmektedir. Yeşil sukuk ise doğası gereği daha geniş bir potansiyel yatırımcı kitlesine hitap edebilir (URL2, 2025). Şöyle ki, bir yeşil sukuka hem İslami finans kurallarına riayet etmek isteyen muhafazakâr yatırımcılar ilgi gösterebilir, hem de yeşil proje odaklı uluslararası yatırımcılar (örneğin yeşil fonlar, ESG endeks takipçileri) ilgi gösterebilir. Hatta geleneksel sukuk yatırımcılarından bazıları da portföylerini yeşil varlıklarla çeşitlendirmek amacıyla yeşil sukuk

alabilmektedir. Bu durum, yeşil sukukun teorik olarak hem konvansiyonel hem İslami hem de yeşil yatırımcıları cezbedebileceği anlamına gelir. Nitekim bir raporda, yeşil sukukun “tüm yatırımcıları” içine çekebilen bir ürün olduğu ifade edilmiştir (UNDP ve KFH, 2024). Örneğin Endonezya’nın 2018’deki egemen yeşil sukuk ihracında, Orta Doğu’daki faizsiz bankalar ve İslami fonlar kadar Avrupa’daki çevre odaklı yatırım fonları da talep göstermiştir. Bu çeşitlilik, ihraçlarda talep fazlası (oversubscription) oluşmasını kolaylaştırabilir. Nitekim 2023 verilerine göre sürdürülebilir temalı sukuk ihraçlarında ortalama talep, ihraç miktarının 4.4 katı seviyesinde olmuş ve bu oran geleneksel sukuklardaki ~3.3 kat talep düzeyinin oldukça üzerindedir (UNDP ve KFH, 2024). Bu da yeşil sukukların piyasada yatırımcı ilgisi açısından bir avantaj yakaladığını gösterir. Talebin yüksek olması, ihraççı açısından maliyet avantajı (daha düşük getiri ile borçlanabilme, yani bir çeşit “yeşilium” etkisi) anlamına gelebilir (UNDP ve KFH, 2024). Gerçekten de, Malezya’da 2020 yılında aynı ihraççı tarafından çıkarılan benzer özellikli iki sukukun karşılaştırılmasında, SRI (yeşil) sukukun getirisinin, geleneksel sukuka kıyasla 2 baz puan daha düşük olduğu rapor edilmiştir (UNDP ve KFH, 2024). Bu küçük fark, yatırımcıların yeşil temalı enstrümanlara bir miktar daha düşük getiri ile razı olabildiğini göstermektedir (yeşilium). Öte yandan, finansal performans açısından bakıldığında, bazı araştırmalar yeşil sukukların getiri dinamiklerinin yeşil tahvillerden farklılaşabildiğine işaret etmektedir. Örneğin; Malezya piyasasına odaklanan 2025 tarihli bir çalışma, yeşil sukukların ortalama getirilerinin yeşil tahvillere kıyasla anlamlı ölçüde daha yüksek olduğunu bulgulamıştır (Lee vd., 2025). Bu çalışma, 2017–2024 arası günlük getiri verilerini inceleyerek yeşil sukuk ve yeşil tahvil piyasalarının birbirinden kopuk işlediğini, iki piyasa arasında nedensel bir etkileşim tespit edilemediğini ileri sürmektedir (Lee vd., 2025). Dolayısıyla, yeşil sukuk ve yeşil tahvil farklı piyasa segmentleri gibi davranmakta; ihraççı ve yatırımcı profillerindeki ayrılmalar, getiri seviyelerinde de ayrılmaya yol açabilmektedir. Bunun bir nedeni, sukuk piyasasının likiditesinin görece daha düşük olması ve sukukun yapısından kaynaklı belirsizlik priminin olabilmesidir. Nitekim geçmişte konvansiyonel sukuklarla tahviller karşılaştırıldığında da sukuk getirisinin bir miktar yüksek seyrettiği (yatırımcı açısından daha kârlı, ihraççı açısından daha maliyetli) bazı çalışmalarca öne sürülmüştür (Ariff vd., 2017; Haque vd., 2017). Ancak bu durum ihraçtan ihraca ve piyasa koşullarına göre değişkenlik gösterebilir. Genel olarak, yeşil tahvil piyasası daha olgun ve geniş olduğundan fiyatlama daha oturmuş, yeşil sukuk piyasası ise gelişmekte olduğundan getiriler ve talep dengesi hakkında daha fazla araştırmaya ihtiyaç vardır.

4. Piyasa Büyüklüğü ve Bölgesel Yoğunluk: Yukarıda da vurgulandığı üzere, yeşil tahvil piyasası halihazırda küresel ölçekte trilyon dolarlarla ifade edilen devasa bir büyüklüğe ulaşmıştır (Billah vd., 2023b). Dünya genelinde çok sayıda ülke (Çin, ABD, Fransa, Almanya vb.) büyük ölçekli yeşil tahvil ihraçları yapmakta; kurumsal şirketler de bu piyasayı yoğun biçimde kullanmaktadır. Yeşil sukuk ise şu an için daha küçük bir niş pazardır ve büyük ölçüde İslam ülkeleriyle sınırlı kalmıştır (UNDP ve KFH, 2024). Örneğin 2017-2024 arasında İslam İşbirliği Teşkilatı (OIC) üyesi 19 ülke yeşil/ sürdürülebilir tahvil, sadece 5 ülke ise yeşil/sürdürülebilir sukuk ihracı yapmıştır (Dünya Bankası, 2025). Bu durum, yeşil sukukun coğrafi yayılımının henüz kısıtlı olduğunu göstermektedir. Bununla birlikte, İslami finans ekosisteminin güçlü olduğu Endonezya, Malezya, Körfez ülkeleri gibi bölgelerde sürdürülebilir sukuk ihraçları toplam sürdürülebilir borçlanmanın hatırı sayılır bir kısmını oluşturur. Nitekim 2017-2024 arası OIC ülkelerindeki toplam sürdürülebilir finansman tutarının %35’i, sukuk formatında gerçekleştirilmiştir (Dünya Bankası, 2025). Bu oldukça yüksek bir orandır ve İslami finansın özellikle iklim ve kalkınma projelerinin finansmanında önemli bir kanal haline geldiğini gösterir. Ancak aynı dönemde bu sürdürülebilir sukukların sadece üçte biri “yeşil” etiketini taşımaktadır; geri kalanlar sosyal veya genel sürdürülebilirlik sukuklarıdır (Dünya Bankası, 2025). Bu da sukuk ihracının halen iklim değişikliği kadar eğitim, sağlık, kalkınma gibi diğer amaçlara da yöneldiğini, salt iklim odaklı (yeşil) sukuk payının görece düşük olduğunu gösterir. Sonuç olarak, yeşil sukuk ile yeşil tahviller kıyaslandığında yapısal farklılıklar (faiz vs kâr payı, alacaklı vs ortak pozisyonu), düzenleyici gereklilikler (tek katmanlı vs çift katmanlı onay süreci) ve piyasa olgunluğu (küresel vs bölgesel pazar) bakımından ayrıştıkları görülmektedir. Bununla birlikte, her iki araç da yatırımcıların çevre dostu projelere fon aktarmasını sağlaması açısından tamamlayıcı rol oynayabilir. Hatta bazı durumlarda aynı ihraççı hem yeşil tahvil hem yeşil sukuk ihraç ederek farklı yatırımcı segmentlerine

ulaşma yoluna gitmiştir. Örneğin Malezya'nın devlet varlık fonu Khazanah, bir projesi için hem konvansiyonel yeşil tahvil hem de İşlami yeşil sukuk ihraç ederek geniş bir yatırımcı havuzunu hedeflemiştir. Bu esneklik, gelecekte iki piyasanın da büyümesine katkı sunabilecek yaratıcı yöntemlere kapı aralamaktadır.

Tablo 1: Yeşil Sukuk ve Yeşil Tahvil karşılaştırması

Özellik	Yeşil Sukuk	Konvansiyonel Yeşil Tahvil
Hukuki Doğa	Belirli bir varlıktaki mülkiyet payını temsil eden yatırım sertifikasıdır.	İhraççının yatırımcıya olan borç yükümlülüğüdür (IOU).
Yatırımcı Rolü	Yatırımcı, dayanak varlığın veya projenin kısmi ortağı veya menfaat sahibidir.	Yatırımcı, ihraççının alacaklısı (kreditörü) konumundadır.
Getiri Kaynağı	Varlığın performansına dayalı kâr paylaşımı veya kira bedelidir.	Sabit veya değişken oranlı faiz (riba) ödemesidir.
Risk Faktörü	Yatırımcı, varlık sahipliğinden kaynaklanan operasyonel riskleri üstlenir.	Birincil risk, ihraççının kredi değerliliğine (ödeme gücü) dayanır.
Varlık Bağlantısı	şeriat gereği mutlaka somut ve tanımlanabilir bir varlığa dayanmalıdır.	Temel olarak ihraççının borç ödeme taahhüdüne dayanır; varlık bağı zorunlu değildir.
Etik Uyumluluk	Hem çevresel standartlara hem de şeriat ilkelerine tam uyum şarttır.	Sadece çevresel standartlara (GBP veya CBI ilkeleri) uyum yeterlidir.
Temerrüt Durumu	Yapısına göre (asset-backed) doğrudan dayanak varlık üzerinde hak iddia edilebilir.	İhraççının genel mal varlığı üzerinde alacaklı hakları geçerlidir.

YEşİL SUKUK PİYASASININ GELECEğİ

Küresel iklim krizi ve sürdürülebilir kalkınma hedefleri, önümüzdeki yıllarda yeşil finansman ihtiyacının dramatik biçimde artacağını göstermektedir. Asya Kalkınma Bankası (ADB) tahminlerine göre, gelişmekte olan ülkelerin sadece iklim değişikliğiyle mücadele ve altyapı uyumuna yönelik yatırımlar için 2016-2030 yılları arasında yıllık 210 milyar ABD doları finansmana ihtiyacı olacaktır (Abdullah ve Keshminder, 2022). Bu denli büyük bir sermaye gereksinimi, klasik finansman kaynaklarının çok ötesinde, yenilikçi ve çeşitlendirilmiş mekanizmaların devreye alınmasını zorunlu kılmaktadır. İşlami finans sektörü de bu arayışın bir parçası haline gelmiş; yeşil sukuk, sürdürülebilir kalkınma amaçlarına katkı verebilecek önemli bir araç olarak ortaya çıkmıştır (El-Amri vd., 2021; Musari ve Hidayat, 2023; Dünya Bankası, 2020). Ancak mevcut durum itibarıyla yeşil sukuk piyasasının toplam hacmi, küresel ihtiyacın yanında oldukça küçük kalmaktadır. Bu durum, bir yandan ciddi bir büyüme potansiyeline işaret etmekte, diğer yandan hedeflenen etki için pazarın önündeki engellerin kaldırılması gerektiğini göstermektedir.

Uzman değerlendirmelerine göre, yeşil sukuk ihracının önümüzdeki birkaç yıl içinde hızlanarak artması beklenmektedir. UNDP tarafından 2024 yılında yayınlanan kapsamlı bir rapor, 2025 yılına kadar sürdürülebilir kalkınma hedeflerinin finansmanına katkı sağlamak üzere 30 ila 50 milyar USD arasında bir kaynağın yeşil ve sürdürülebilir sukuklar aracılığıyla toplanabileceğinin öngörüldüğünü belirtmektedir (UNDP ve KFH, 2024). Bu iddialı ancak ulaşılabilir bir hedeftir; zira sadece 2023 yılının (üç çeyreğinde) 11 milyar USD civarında yeşil/sürdürülebilir sukuk ihraç edildiği düşünülürse (UNDP ve KFH, 2024), 2025'e kadar kümülatif 30-50 milyar USD büyüklük gerçekçi görünmektedir. Bu seviyelere ulaşılması, her yıl ortalama 10-15 milyar USD civarında yeşil sukuk ihracının sürdürülmesi anlamına gelir ki 2023'teki ivme bunun mümkün olabileceğini göstermektedir.

Yatırımcı tarafında da geleceğe dönük oldukça olumlu sinyaller mevcuttur. Yapılan anketler, yatırımcıların yaklaşık %55'inin önümüzdeki yıllarda yeşil veya sürdürülebilir sukuklara yatırım yapma niyetinde olduğunu ortaya koymaktadır (UNDP ve KFH, 2024). Bu artan iştah, küresel finans dünyasında ESG (çevresel-sosyal-yönetişim) odaklı yatırım trendinin giderek ana akım hale gelmesinin bir yansımasıdır.

Birçok büyük yatırım fonu ve varlık yönetim şirketi, portföylerine yeşil ve İslami özellikli enstrümanlar ekleyerek hem getiriyi çeşitlendirmeyi hem de yatırımcılardan gelen etik talepleri karşılamayı amaçlamaktadır. Ayrıca yeşil sukukların başarılı ihraç örnekleri çoğaldıkça, bunların risk-getiri profilinin de anlaşılması kolaylaşacak ve likiditesi artacaktır. Nitekim bazı uzmanlar, yeşil sukuk ihraçlarının geçmiş verilerine bakıldığında yatırımcılar açısından güvenilir ve öngörülebilir bir performans sergilediğini, hatta yüksek talep nedeniyle ikincil piyasada değer kazanma potansiyeli (yeşilium) barındırdığını belirtmektedir (UNDP ve KFH, 2024).

Önümüzdeki dönemde yeşil sukuk piyasasının büyümesi, bazı kilit faktörlere bağlı olacaktır:

- **Düzenleyici Teşvikler ve Standartlar:** Ülke bazında yeşil sukuk ihracını kolaylaştırıcı çerçevelerin oluşturulması büyük önem taşır. Bugüne kadar Malezya ve Endonezya gibi ülkeler vergi teşviki, sübvansiyonlu sertifikasyon desteği, hızlandırılmış onay süreçleri gibi kolaylıklar sağlayarak piyasanın büyümesine katkıda bulundular (UNDP ve KFH, 2024). Diğer İslam ülkelerinin de benzer şekilde yeşil sukuk rehberleri yayınlaması, belki bölgesel düzeyde ortak standartlar geliştirilmesi bekleniyor. Örneğin Körfez İşbirliği Konseyi (GCC) ülkeleri ortak bir yeşil finans taksonomisi üzerinde çalışırlarsa, bu hem ihraççıların hem yatırımcıların önünü açacaktır. Ayrıca uluslararası standart belirleyiciler (IFSB, AAOIFI gibi) nezdinde yeşil sukuklara özel prensiplerin oluşturulması, şer'î sertifikasyonun daha öngörülebilir ve tutarlı olmasını sağlayabilir (UNDP ve KFH, 2024).
- **Proje Geliştirme ve Borçlanma Boru Hattı:** Bir diğer kritik nokta, yeterli sayıda bankable (yatırım yapılabilir) yeşil projenin hazırlanmasıdır. Bazı bölgelerde yeşil sukuk ihraç edilebilecek proje sayısı sınırlı olduğundan, finansman arayışı da sınırlı kalıyor (UNDP ve KFH, 2024). Hükümetlerin iklim politikaları, yenilenebilir enerji hedefleri, şehirlerin sürdürülebilir altyapı planları ne kadar somut ve güçlü olursa, finansman için o kadar çok proje gündeme gelecektir. Örneğin, yenilenebilir enerji hedeflerini büyüten bir ülke, bu alandaki projeleri finanse etmek için düzenli yeşil sukuk programları başlatabilir. Endonezya'nın ulusal iklim taahhütleri (NDC'leri) doğrultusunda her yıl yeşil sukuk ihraç etmeyi planlaması buna bir örnektir (UNDP ve KFH, 2024).
- **Özel Sektörün Katılımı:** Şu ana dek yeşil sukuk pazarında devletlerin ve uluslararası kuruluşların ağırlığı hissediliyor. Özel sektör şirketlerinin (örneğin enerji firmaları, altyapı şirketleri, belediyeler) daha aktif şekilde devreye girmesi gerekiyor. Özel sektör tarafında, ihraç sürecinin karmaşıklığı ve maliyeti, standardizasyon eksikliği gibi çekinceler mevcut (UNDP ve KFH, 2024). Bu engelleri aşmak için inovatif çözümler (ör. ihraç masraflarının kısmen hibelerle karşılanması, sukuk havuzları oluşturma, yapılandırılmış finansman) geliştiriliyor. Örneğin bazı ülkelerde yeşil sukuk ihraç masraflarını düşürmek için hibe ve vakıf fonlarından oluşan bir harman finansman (blended finance) mekanizması önerilmiştir (UNDP ve KFH, 2024). Bu sayede özel şirketlerin sertifikasyon ve raporlama yükü hafifletilebilir.
- **Farkındalık ve Kapasite Gelişimi:** İhraççı ve yatırımcılar tarafında bilgi eksikliği giderilmelidir. Bir kısım potansiyel ihraççı, yeşil sukukun ne olduğu, nasıl yapılandırılacağı konusunda uzmanlığa sahip değil. Benzer şekilde bazı kurumsal yatırımcılar da sukuk yapısını tam anlamadıkları için uzak durabiliyorlar (UNDP ve KFH, 2024). Eğitim programları, çalıştaylar, pilot projeler ve başarı öykülerinin paylaşılması ile bu bilgi boşluğu doldurulabilir. UNDP, Dünya Bankası gibi kurumlar bu alanda teknik yardım projeleri yürütmektedir. Örneğin Türkiye, Pakistan gibi ülkelerde kamu otoriteleri ile iş birliği yapılarak yeşil sukuk rehberleri ve eylem planları hazırlanmaktadır (UNDP ve KFH, 2024).

SONUÇ

Bütün bu gelişmeler ışığında, yeşil sukukun küresel ısınmayı azaltma ve sürdürülebilir kalkınmayı destekleme misyonunda önemli bir araç olma yolunda ilerlediğini söyleyebiliriz. İslami finansın değerleri ile yeşil finansın hedefleri arasındaki uyum, bu aracın başarısının temelini oluşturmaktadır. İslam öğretisindeki emanet ve hilafet kavramları, insanın yeryüzünün koruyucusu olduğunu ve kaynakları israf

etmeme, gelecek nesilleri gözetme sorumluluğunu vurgular (ICMA, 2024) Bu perspektif, çevreye duyarlı finansal uygulamalar ile doğal bir kesişim sunar. Nitekim İslami finans, ilave bir etik denetim katmanı getirerek fonların gerçekten toplum faydasına ve çevre dostu alanlara yönelmesine katkı sağlar (ICMA, 2024). Bu yönüyle, yeşil sukuk sadece bir finansman enstrümanı değil, aynı zamanda değer temelli bir yatırım modelidir.

Sonuç olarak, yeşil sukuk piyasası henüz emekleme aşamasını geride bırakıp büyüme çağının başlarında sayılır. Küresel finans sistemi içinde payı küçük olsa da, özellikle İslam ülkelerinde ve gelişmekte olan ekonomilerde iklim finansmanı açığının kapatılmasında önemli bir rol üstlenebilir. Dünya Bankası'nın 2025 tarihli bir değerlendirmesi, İslam ülkelerinde 2017-2024 arasında sağlanan toplam sürdürülebilir finansmanın %16'sının İslami enstrümanlar vasıtasıyla gerçekleştiğini ve bu alanda büyük bir atılım potansiyeli bulunduğunu ortaya koymuştur (Dünya Bankası, 2025). İslami finans sektörü, 2.8 trilyon USD'yi aşan varlık büyüklüğüyle (2023 itibarıyla) aslında iklim finansmanında henüz tam anlamıyla kullanılmamış devasa bir kaynağı temsil etmektedir (Dünya Bankası, 2025). Bu kaynağın etkin mobilizasyonu, hem İslam ülkelerinin Paris Anlaşması hedeflerine ulaşmasına katkı verecek hem de küresel yeşil dönüşüme ivme kazandıracaktır. Yeşil sukuklar, tam da bu amaçla geliştirilmiş köprüler olarak görülebilir: Bir yanda inançları gereği faizli finansmandan uzak duran sermaye sahiplerini, diğer yanda çevre projelerine yatırım arayan küresel fonları buluştururlar. Eğer gerekli yapısal reformlar, teşvikler ve uluslararası iş birlikleri hayata geçirilebilirse, önümüzdeki on yılda yeşil sukukların hem hacimsel olarak katlanarak büyümesi hem de küresel ısınmayla mücadelede somut etki yaratması kuvvetle muhtemeldir. Böylece yeşil sukuk, İslami finansın sürdürülebilir kalkınmaya armağanı olarak finans tarihindeki yerini sağlamlaştıracaktır.

KAYNAKÇA

- Abdullah, M.S. and Keshminder, J.S. (2022), "What drives green sukuk? A leader's perspective", *Journal of Sustainable Finance and Investment*, Vol. 12 No. 3, pp. 985-1005.
- Alam, N., Hassan, M.K. and Haque, M.A. (2013), "Are Islamic bonds different from conventional bonds? International evidence from capital market tests", *Borsa Istanbul Review*, Vol. 13 No. 3, pp. 22-29.
- Ariff, M., Chazi, A., Safar, M. and Zarei, A. (2017), "Significant difference in the yields of sukuk bonds versus conventional bonds", *Journal of Emerging Market Finance*, Vol. 16 No. 2, pp. 115-135.
- Azhgaliyeva, D. (2021), "Green Islamic bonds", in Asian Development Bank Institute (Ed.), *Asian Development Outlook 2021: Financing a Green and Inclusive Recovery*, Asian Development Bank, Mandaluyong City.
- Billah, S.M. and Adnan, N. (2024), "Navigating environmental concerns and geopolitical risks: a study on green sukuk and Islamic equities amid climate crisis and the Russia-Ukraine conflict", *Energy Strategy Reviews*, Vol. 53, p. 101372.
- Billah, S.M., Elsayed, A.H. and Hadhri, S. (2023), "Asymmetric relationship between green bonds and sukuk markets: the role of global risk factors", *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, Vol. 83, p. 101728.
- Climate Bonds Initiative. (2024). *Green Bond Market Summary 2023*. [Küresel yeşil tahvil piyasası büyüklüğü tahminleri] [researchgate.net](https://www.researchgate.net).
- Dewi, G. (2022). *Challenges and Opportunities for the Development of Green Sukuk in Indonesia*. Budapest International Research and Critics Institute (BIRCI-Journal): Humanities and Social Sciences, 5(3), 18488-18500. <https://doi.org/10.33258/birci.v5i3.5835>
- Dünya Bankası. (2020), *Pioneering the Green Sukuk: Three Years on*, World Bank, Washington, DC.
- Dünya Bankası. (2025). *Islamic Finance and Climate Agenda: From Green Sukuk Innovation to Greener Halal Value Chains*. <https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/099111425065521240>
- El-Amri, M.C., Mohammed, M.O. and Abdi, M.H. (2021), "How green sukuk structure contribute to SDGs", in Billah, M. (Ed.), *Islamic Wealth and the SDGs: Global Strategies for Socio-Economic Impact*, Palgrave Macmillan Cham, Cham, pp. 621-637
- Haque, M.M., Chowdhury, M.A.F., Buriev, A.A., Bacha, O.I. and Masih, M. (2017), "Who drives whom-sukuk or bond? A new evidence from Granger causality and wavelet approach", *Review of Financial Economics*, Vol. 36 No. 2, doi: 10.1016/j.rfe.2017.09.002.
- ICMA & IsDB & LSEG. (2024). *Guidance on Green, Social and Sustainability Sukuk*.
- Lee, E., Kim, J. Y., & Lee, Y. (2025). A comparative analysis of green sukuk and green bonds. *Int. J. of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 18(6), 1353–1373.
- Liu, F.H.M. and Lai, K.P.Y. (2021), "Ecologies of green finance: green sukuk and development of green Islamic finance in Malaysia", *Environment and Planning A: Economy and Space*, Vol. 53 No. 8, pp. 1896-1914.
- Musari, K. and Hidayat, S.M. (2023), "The role of green sukuk in maqasid al-shariah and SDGs: Evidence from Indonesia", in Jump, Z.H., Khateeb, S.H. and Ali, S.N. (Eds), *Islamic Finance, IMEFM Fintech, and the Road to Sustainability: Reframing the Approach in the Post-Pandemic Era*, Palgrave Macmillan Cham, Cham, pp. 171-203.

Parlakkaya, R., Çetin, H., & Demirci, M. N. (2022). Risk management in Islamic banks: A research on the participation banks in Turkey. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(1), 608–636.

Securities Commission Malaysia. (2014). Sustainable and Responsible Investment Sukuk Framework. [Malezya SRI Sukuk çerçevesi ve amaçları] (UNDP ve KFH, 2024)(UNDP ve KFH, 2024).

Ulfah, I.F., Sukmana, R., Laila, N. and Sulaeman, S. (2023), “A structure literature review on green sukuk (Islamic bonds): implications for government policy and future studies”, *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, Vol. 15 No. 7, pp.1118-1133.

UNDP & Kuwait Finance House. (2024). The Potential Growth and Future Trends of Green Sukuk as a Tool for Sustainable Financing. <https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/2025-05/undp-kfh-green-sukuk-tool-for-sustainable-financing.pdf>

URL1:<https://gfmag.com/banking/what-products-does-islamic-finance-offer/#:~:text=Murabaha%20or%20cost%20plus%20selling%3A,can't%20enter%20the%20bank's%20revenues>

URL2:<https://netzerocities.app/resource-4927#:~:text=Solar%20power%20plant%20in%20Sabah%2C,Green%20Sukuk%20from%20Tadau%20Energy>

URL3:<https://blogs.worldbank.org/en/eastasiapacific/malaysia-launches-the-worlds-first-green-islamic-bond#:~:text=Today%2C%20the%20program%20has%20supported,of%20renewable%20energy%20generation%20facility>

Yanık, R., Sumer, S (2019). Akademisyenlerin İslami Bankacılık Algısı, *ATASOBED*, 23(3), 1177-1190

Yanık, R., Sumer, S (2017). Kamu Katılım Bankacılığının Bankacılık Sektörüne Beklenen Etkileri, *Turkish Studies*, 12(31), 427-448

MUHASEBE VE FİNANS EĞİTİMİNDE DİJİTALLEŞME VE PEDAGOJİK YENİLİKLER

Murat BİNGÖL*

GİRİŞ: KÜRESEL DÖNÜŞÜMÜN EŞİĞİNDE MUHASEBE VE FİNANS EĞİTİMİ

Yirmi birinci yüzyılın ilk çeyreğinde tanık olduğumuz teknolojik ivmelenme, yükseköğretimin temel sütunlarını sarsarken, işletme eğitiminin iki kadim disiplini olan muhasebe ve finansı bu değişimin merkezine yerleştirmiştir. Geleneksel olarak kâğıt-kalem, hesap makinesi ve statik defter kayıtları üzerine inşa edilen muhasebe eğitimi ile karmaşık matematiksel modellerin sınıf ortamında teorik olarak aktarıldığı finans eğitimi, bugün "Dijital Dönüşüm" olgusunun yarattığı yeni bir gerçeklikle karşı karşıyadır.

Dijitalleşme, eğitim literatüründe sadece analog verilerin dijital formatlara aktarılması (digitization) veya süreçlerin teknoloji yardımıyla iyileştirilmesi (digitalization) olarak değil; eğitim felsefesinin, pedagojik araçların ve öğrenen-öğreten rollerinin kökten yeniden tanımlanması olarak ele alınmaktadır (Pathak vd., 2021). Muhasebe ve finans bağlamında bu dönüşüm, mesleki pratiklerin "Büyük Veri" (Big Data), "Blokzincir" (Blockchain) ve "Bulut Bilişim" (Cloud Computing) gibi kavramlarla iç içe geçmesi sonucunda bir tercih olmaktan çıkıp beka meselesine dönüşmüştür.

EĞİTİMDE DİJİTAL DÖNÜŞÜM VE MUHASEBE-FİNANS EĞİTİMİ BAĞLAM

Yükseköğretimde Dijitalleşme ve Değişen Paradigmalar

Yükseköğretimde dijitalleşme, başlangıçta sadece uzaktan eğitim platformları veya dijital kütüphane erişimi gibi lojistik kolaylıklar olarak görülse de, günümüzde "Eğitim 4.0" vizyonu çerçevesinde değerlendirilmektedir. Bu vizyon, öğrencinin merkeze alındığı, zaman ve mekândan bağımsız, kişiselleştirilmiş öğrenme yollarını ve hayat boyu öğrenme becerilerini vurgular.

Muhasebe ve finans eğitimi, bu paradigma değişiminden iki yönlü etkilenmektedir:

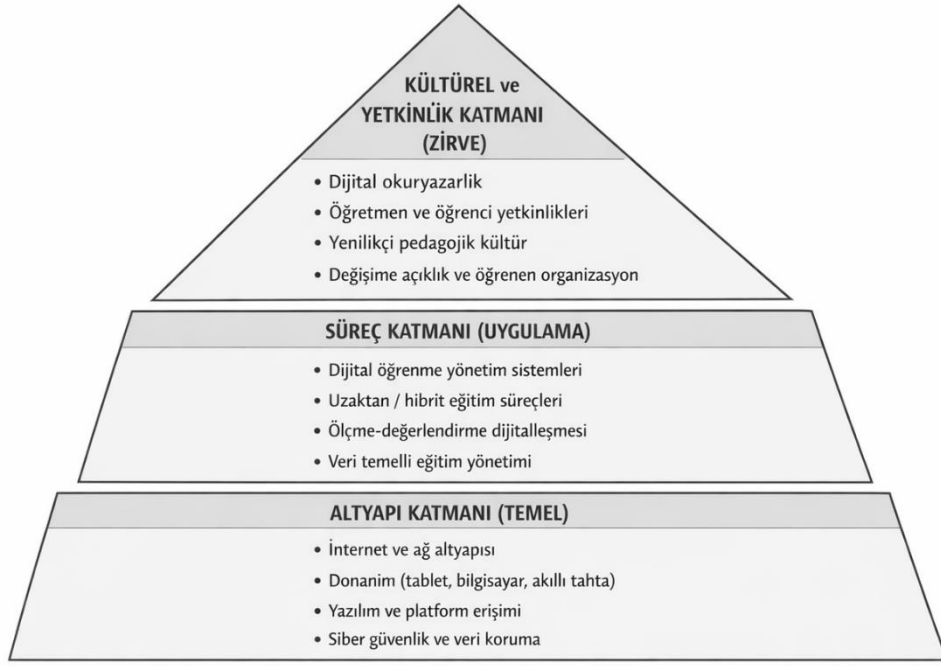
1. **Dışsal Etki:** İş dünyasının mezunlardan beklediği yetkinliklerin (veri analitiği, sistem tasarımı, dijital denetim vb.) hızla değişmesi.
2. **İçsel Etki:** Eğitim teknolojilerinin (EdTech) karmaşık finansal senaryoları modellemede ve muhasebe kayıtlarını simüle etmede sunduğu yeni imkânlar.

Sangster (2018), muhasebe eğitiminin tarihsel olarak teknolojiyi müfredata entegre etmede muhafazakâr davrandığını, ancak günümüzde bu direncin kırılmasının bir zorunluluk olduğunu belirtmektedir. Finans eğitimi ise, piyasa verilerinin gerçek zamanlı akışına erişim imkânı ile teorik modellerin laboratuvar ortamında test edilebildiği daha dinamik bir yapıya bürünmektedir.

Dijital Dönüşümün Katmanlı Yapısı

Eğitim kurumlarında dijitalleşme süreci, birbirinden kopuk hamleler değil, sistematik bir hiyerarşi içinde gerçekleşmelidir. Bu süreci anlamlandırmak için Şekil 1'de sunulan katmanlı model, kurumların ve akademisyenlerin yol haritasını çizmektedir.

* Öğr. Gör. Dr., Atatürk Üniversitesi, 0000-0002-5508-7831, murat.bingol@atauni.edu.tr



Şekil 1: Eğitimde Dijital Dönüşüm Katmanları

Şekil 1, bir eğitim kurumunun dijital olgunluk seviyesini üç temel katmanda ele almaktadır.

- **Altyapı Katmanı (Temel):** Bu katman, dönüşümün "donanımsal" ve "yazılımsal" zeminini oluşturur. Muhasebe-finance eğitimi özelinde; yüksek performanslı laboratuvarlar, kurumsal kaynak planlama (ERP) yazılımlarının lisansları ve öğrenme yönetim sistemleri (LMS) bu katmanın unsurlarıdır. Altyapı olmadan dijitalleşmeden bahsetmek mümkün değildir ancak altyapı tek başına "dönüşüm" anlamına gelmez.
- **Süreç Katmanı (Uygulama):** Orta katman, teknolojinin müfredatla ve ders anlatım yöntemleriyle (pedagoji) nasıl harmanlandığını temsil eder. Bir finans dersinde sadece slayt kullanmak yerine, Bloomberg terminalleri üzerinden canlı veri analizi yapmak veya muhasebe dersinde kayıtları bulut tabanlı bir yazılımda gerçekleştirmek bu katmana örnektir.
- **Kültürel ve Yetkinlik Katmanı (Zirve):** En üst ve en zorlu katmandır. Dönüşümün sürdürülebilirliği, akademisyenlerin ve öğrencilerin dijital okuryazarlık seviyelerine ve bu değişimi içselleştirmelerine bağlıdır. Terblanche ve de Villiers (2019), teknik becerilerin yanı sıra dijital ortamda etik karar verme, eleştirel düşünme ve teknolojiyle iş birliği yapma yetisinin (soft skills) bu katmanın çekirdeğini oluşturduğunu vurgular.

Muhasebe ve Finans Eğitiminin Özgün Yapısı ve Zorluklar

Muhasebe ve finans eğitimi, diğer sosyal bilim disiplinlerinden farklı olarak "kesinlik", "standartlara uyum" ve "teknik prosedürler" üzerine kuruludur. Bu yapı, dijitalleşme sürecinde hem bir avantaj hem de bir dezavantaj yaratmaktadır.

Avantajlar:

- Verinin dijitalleştirilmesine en uygun disiplinler olması.
- Uluslararası standartların (IFRS/TMS) dijital raporlama (XBRL) ile entegre olması.
- Algoritmik düşünce yapısının finansal modelleme ile örtüşmesi.

Zorluklar:

- Müfredatın çok yoğun olması nedeniyle yeni dijital araçlara yer açma sıkıntısı.
- Yasal düzenlemelerin hızına yetişebilecek güncel yazılım desteği ihtiyacı.
- Öğitmenlerin "geleneksel muhasebe mantığı" ile "dijital süreç yönetimi" arasında denge kurma çabası.

Özellikle finans eğitiminde, teorik modellerin (Örn: Modern Portföy Teorisi) dijital araçlar aracılığıyla binlerce senaryo ile simüle edilebilmesi, öğrencinin konuyu derinlemesine kavramasını sağlarken; muhasebe eğitiminde "çift taraflı kayıt sisteminin" mantığını dijital sistemlerin otomatize etmesi, başlangıç düzeyindeki öğrencilerde temel mantığın kavranması konusunda pedagojik bir risk oluşturabilmektedir.

Sonuç ve Pedagojik Motivasyon

Eğitimde dijitalleşme, sadece bir teknoloji transferi değil, öğrenme deneyiminin kalitesini artırmayı amaçlayan bir araçtır. Muhasebe ve finans eğitimi özelinde bu dönüşüm; öğrencileri sadece veri girişi yapan teknisyenler olarak değil, teknolojiyi yöneten ve veriden stratejik değer üreten finansal mimarlar olarak yetiştirmeyi hedeflemelidir. Bu parçada kurulan kavramsal çerçeve, ilerleyen bölümlerde ele alınacak olan araçlar ve pedagojik stratejiler için temel teşkil etmektedir.

MUHASEBE VE FİNANS ÖĞRETİMİNDE DİJİTAL ARAÇLAR VE TEKNOLOJİLER

Muhasebe ve finans eğitiminde dijital dönüşümün kuramsal temelleri, sınıfta kullanılan somut araçlar ve teknolojik platformlar aracılığıyla uygulama alanına aktarılır. Bu araçlar, öğrencinin bilişsel süreçlerini destekleyen, teorik bilgiyi pratikle harmanlayan ve iş dünyasının karmaşık verilerini anlamlandırılabilir kılan birer arayüz görevi görür. Bu bölümde, muhasebe ve finans eğitiminde kullanılan dijital araçların tipolojisi, bu araçların pedagojik hedeflerle uyumu ve öğrenme ekosistemi üzerindeki etkileri analiz edilmektedir.

Dijital Araçların Tipolojisi ve Pedagojik Fonksiyonları

Muhasebe ve finans eğitimi, doğası gereği yüksek düzeyde "uygulama" ve "analiz" becerisi gerektirir. Bloom'un Taksonomisi üzerinden değerlendirildiğinde, dijital araçlar öğrenciyi "hatırlama" düzeyinden "değerlendirme" ve "yaratma" düzeyine taşımada katalizör görevi görür (Bayerlein, 2015). Eğitim sürecinde kullanılan araçlar; işlevlerine göre Kurumsal Kaynak Planlama (ERP) yazılımları, İş Zekası (BI) araçları, finansal simülasyonlar ve Öğrenme Yönetim Sistemleri (LMS) olarak sınıflandırılabilir.

Tablo 1: Dijital Araçlar ve Pedagojik Amaçlar

Araç Grubu	Örnek Yazılım/Platform	Hedeflenen Yetkinlik	Pedagojik Amaç
Kurumsal Kaynak Planlama (ERP)	SAP, Oracle, Logo, Mikro	Süreç entegrasyonu, veri girişi, kontrol	İşletme fonksiyonlarının bütüncül anlaşılması
İş Zekası ve Veri Görselleştirme (BI)	Power BI, Tableau	Veri analitiği, raporlama, trend analizi	Karmaşık finansal veriden stratejik anlam çıkarma
Finansal Simülasyonlar	Stock Market Games, Business Strategy Game	Portföy yönetimi, risk analizi, karar alma	Riskli ortamlarda deneyimsel öğrenme sağlama
Öğrenme Yönetim Sistemleri (LMS)	Moodle, Canvas, Blackboard	Öz-düzenleme, iş birliği, içerik yönetimi	Öğrenme sürecinin takibi ve esneklik sağlama

Araç Grubu	Örnek Yazılım/Platform	Hedeflenen Yetkinlik	Pedagojik Amaç
Bulut Tabanlı Muhasebe	Xero, QuickBooks	Uzaktan çalışma, gerçek zamanlı kayıt	Dijital muhasebe ekosistemine uyum sağlama

Tablo 1'de görüldüğü üzere, her dijital araç spesifik bir pedagojik ihtiyaca hizmet etmektedir. Örneğin, ERP yazılımları öğrenciye bir işletmenin tedarik zincirinden finansmanına kadar olan tüm süreçlerin nasıl birbirine bağlı olduğunu (entegrasyon) gösterirken; BI araçları, muhasebe kayıtlarının birer sayıdan ibaret olmadığını, bu sayıların stratejik kararları nasıl şekillendirdiğini görselleştirmektedir.

Geleneksel vs. Dijital Öğretim: Pedagojik Bir Kıyas

Dijital araçların entegrasyonu, sadece tahtadaki tebeşiri bırakıp ekranda bir yazılım açmak değildir. Bu, öğretim tasarımının (instructional design) temelden değişmesidir. Geleneksel yaklaşımlar genellikle kurgusal ve "mükemmel" verilerle çalışırken, dijital yaklaşımlar öğrenciyi gerçek dünyanın "kirli" ve belirsiz verisiyle (noisy data) baş başa bırakır.

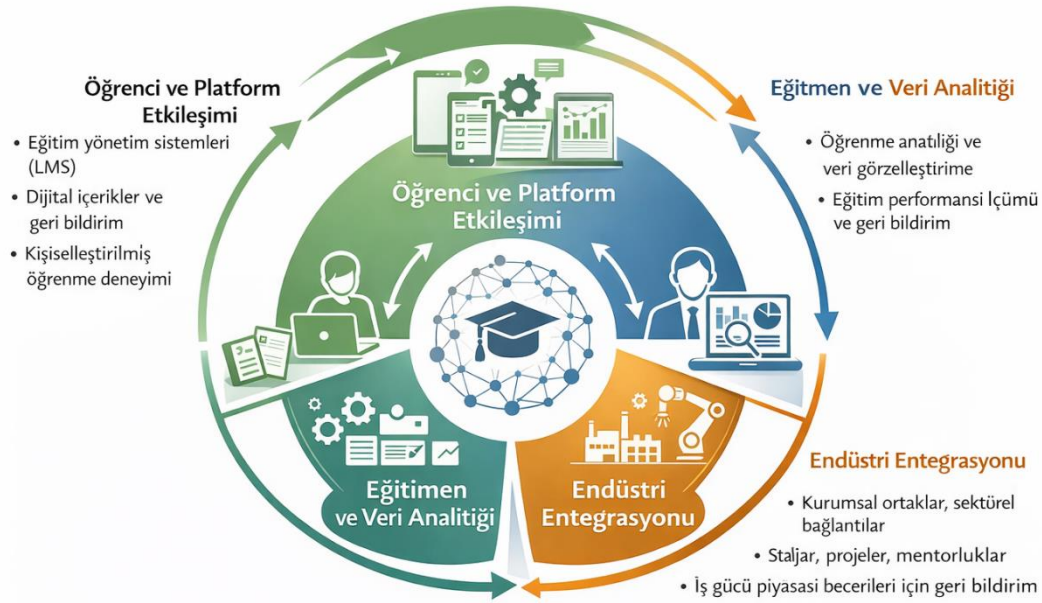
Tablo 2: Geleneksel vs. Dijital Öğretim Karşılaştırması

Kriter	Geleneksel Öğretim Yaklaşımı	Dijital/Teknoloji Destekli Yaklaşım
Vaka Yapısı	Statik metinler, tek yönlü çözüm	Dinamik, değişkenlere göre güncellenen veriler
Hata Yönetimi	Hata yapıldığında silip baştan başlama	Sistem uyarıları ile hatayı analiz etme ve düzeltme
Veri Kaynağı	Ders kitabı sonundaki ekler	Canlı piyasa verileri, API entegrasyonları
İş Birliği	Fiziksel grup çalışmaları	Paylaşımlı dosyalar, bulut tabanlı eşzamanlı çalışma
Geribildirim	Ödev tesliminden günler sonra	Otomatik değerlendirme araçlarıyla anlık geribildirim

Tablo 2, dijitalleşmenin muhasebe eğitimindeki en büyük katkısının "gerçek zamanlılık" ve "etkileşim" olduğunu vurgulamaktadır. Geleneksel yöntemlerde öğrenci, yaptığı bir kaydın finansal tablolar üzerindeki etkisini saatler süren manuel işlemlerden sonra görebilirken, dijital sistemlerde bu etkiyi anında (real-time) gözlemleyerek neden-sonuç ilişkisini daha güçlü kurabilmektedir (Sangster vd., 2020).

Dijital Öğrenme Ekosistemi Etkileşim Modeli

Teknolojik araçların verimli kullanımı, öğrenci, eğitmen ve içeriğin birbirini beslediği dinamik bir ekosistem gerektirir. Şekil 2, dijitalleşen bir muhasebe ve finans sınıfında paydaşlar arasındaki etkileşim ağını modellemektedir.



Şekil 2: Öğrenme Ekosistemi Etkileşim Modeli

Şekil 2'de modellenen ekosistem, teknolojiyi pasif bir araçtan "aktif bir paydaş" konumuna yükseltmektedir.

- **Öğrenci ve Platform Etkileşimi:** Öğrenci, LMS veya simülasyon yazılımı üzerinden içerikle etkileşime girerken platformdan sürekli veri (log verisi) akışı sağlanır.
- **Eğitmen ve Veri Analitiği:** Eğitmen, öğrencinin platform üzerindeki performansını izleme araçları (Learning Analytics) ile takip ederek, hangi noktada zorlandığını tespit eder. Bu durum, eğitmenin "herkese aynı dersi anlatan" kişiden, "özel ihtiyaçlara göre rehberlik eden" bir mentora dönüşmesini sağlar.
- **Endüstri Entegrasyonu:** Ekosistemin dış çeperinde yer alan gerçek dünya verileri (borsa verileri, IFRS güncellemeleri), API'lar aracılığıyla sisteme dahil edilir. Böylece eğitim, sınıfın dört duvarı arasından çıkarak küresel finans ekosistemiyle senkronize hale gelir.

Vaka ve Uygulama Tabanlı Araçların Rolü

Muhasebe eğitiminde "vaka temelli öğrenme" (case-based learning), dijital araçlarla yeni bir boyut kazanmıştır. Dijital vakalar, öğrencilere interaktif senaryolar sunar. Örneğin, öğrenci sanal bir işletmenin muhasebe müdürü rolüne bürünür; önüne gelen dijital faturaları işler, vergi mevzuatındaki değişikliklere göre sistemi günceller ve sonunda bir denetim raporu hazırlar. Bu süreçte kullanılan yazılımlar, öğrencinin sadece teknik becerilerini değil, aynı zamanda etik yargılama ve eleştirel düşünme yetilerini de test eder (Terblanche ve de Villiers, 2019).

Finans tarafında ise, borsa simülasyonları öğrencilerin "kaybetme riskini" güvenli bir ortamda deneyimlemelerini sağlar. Gerçek sermaye piyasası verileriyle yapılan bu simülasyonlar, teorik olarak anlatılan "Portföy Çeşitlendirmesi" veya "Beta Katsayısı" gibi kavramların piyasa çalkantılarında nasıl çalıştığını somutlaştırır.

PEDAGOJİK YENİLİKLER VE ÖĞRETİM TASARIMI

Muhasebe ve finans eğitiminde dijital araçların varlığı, kendi başına öğrenme kalitesini artırmaya yetmemektedir. Teknolojinin bir "öğrenme nesnesi" olmaktan çıkıp etkili bir "öğrenme aracı" haline gelmesi, güçlü bir pedagojik altyapı ve yenilikçi öğretim tasarımları ile mümkündür. Geleneksel olarak

anlatım (lecturing) yöntemine dayanan bu disiplinler, dijitalleşmenin sağladığı imkânlarla artık öğrencinin bilişsel süreçlerini merkeze alan aktif öğrenme modellerine geçiş yapmaktadır.

Aktif Öğrenme ve Yapılandırmacı Yaklaşım

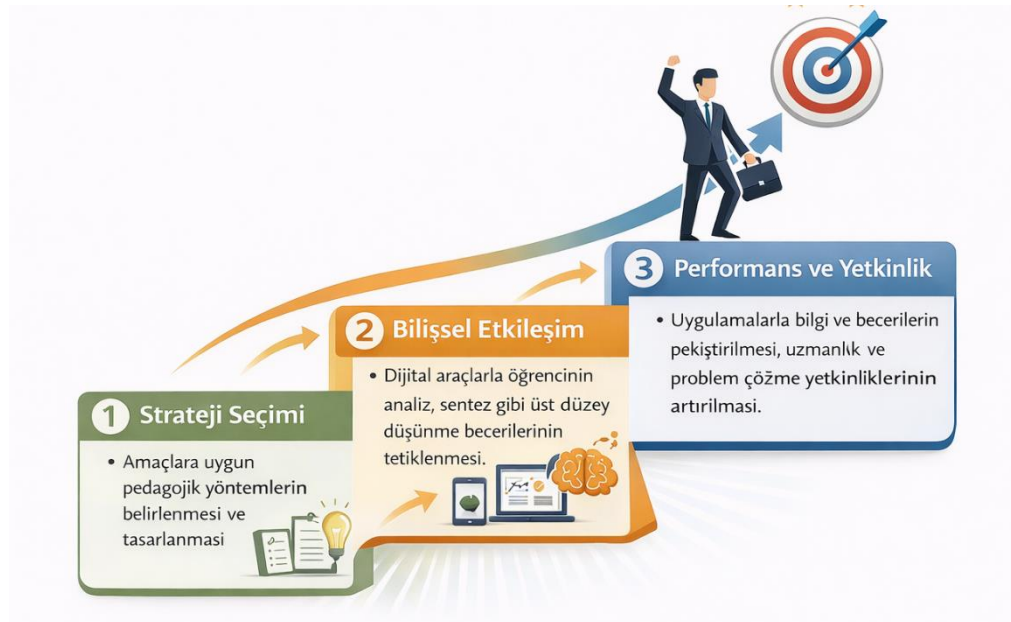
Muhasebe ve finans eğitimindeki pedagojik devrimin temelinde "Yapılandırmacı Öğrenme" (Constructivism) kuramı yatmaktadır. Bu kurama göre öğrenci, bilgiyi pasif bir şekilde almaz; kendi deneyimleri ve mevcut bilgileriyle ilişkilendirerek aktif bir şekilde inşa eder (Biggs ve Tang, 2011). Dijitalleşme, öğrenciye bu inşayı gerçekleştirebileceği "güvenli uygulama alanları" (sandbox) sunmaktadır.

Aktif öğrenme stratejileri içinde muhasebe ve finans dersleri için en etkili olanlar şunlardır:

1. **Probleme Dayalı Öğrenme (PBL):** Öğrenciye çözülmesi gereken gerçek bir finansal kriz veya hatalı bir muhasebe kaydı senaryosu verilir. Öğrenci, çözüme ulaşmak için gerekli teorik bilgiyi kendisi araştırıp bulmak zorundadır.
2. **Vaka Temelli Öğrenme (CBL):** İş dünyasında yaşanmış gerçek olaylar dijital platformlara taşınarak, öğrencilerin farklı değişkenler altında karar vermeleri sağlanır.
3. **Ters-Yüz Sınıf (Flipped Classroom):** Öğrenci teorik ders içeriğini dijital platform üzerinden (video, okuma) ders öncesinde tamamlar; sınıf saati ise tamamen uygulama, tartışma ve problem çözmeye ayrılır.

Pedagojik Yenilik ve Öğrenme Çıktısı İlişkisi

Öğretim tasarımı yapılan her yeniliğin, öğrencinin kazanması beklenen yetkinliklerle doğrudan bir bağı olmalıdır. Şekil 3, bu pedagojik akışın nasıl bir değer zinciri oluşturduğunu modellemektedir.



Şekil 3: Pedagojik Yenilik-Öğrenme Çıktısı İlişkisi

Şekil 3, pedagojik bir müdahalenin başarıya ulaşması için geçmesi gereken aşamaları göstermektedir.

1. **Strateji Seçimi:** Dersin amacına göre (Örn: Denetim dersi için vaka analizi, Portföy Yönetimi için simülasyon) doğru pedagojik yöntem seçilir.
2. **Bilişsel Etkileşim:** Dijital araçlar aracılığıyla öğrencinin üst düzey düşünme becerileri (analiz, sentez) tetiklenir. (Yanık, 2013)

3. **Performans ve Yetkinlik:** Bu sürecin sonunda öğrenci sadece "bilen" değil, bilgiyi yeni ve karmaşık durumlara "uygulayabilen" bir profesyonel haline gelir.

Ders Türlerine Göre Pedagojik Yaklaşımlar Matrisi

Muhasebe ve finans müfredatı, teknik içerik yoğunluğu bakımından heterojendir. Bu nedenle her ders için aynı pedagojik yaklaşımı benimsemek verimli olmayabilir. Aşağıdaki tablo, farklı ders grupları için en uygun pedagojik ve dijital eşleşmeleri sunmaktadır.

Tablo 3: Pedagojik Yaklaşımlar × Ders Türleri Matrisi

Ders Grubu	Temel Zorluk	Önerilen Pedagojik Yaklaşım	Dijital Destekleyici
Finansal Muhasebe	Kayıt mantığının kavranması	Probleme Dayalı Öğrenme (PBL)	Bulut tabanlı muhasebe yazılımları
Maliyet ve Yönetim Muhasebesi	Karar verme ve analiz	Vaka Temelli Öğrenme (CBL)	ERP Sistemleri (Maliyet modülleri)
Kurumsal Finans	Zaman değeri ve modelleme	Simülasyonlar / Oyunlaştırma	Excel tabanlı finansal modelleme araçları
Denetim ve Etik	Mesleki yargı ve şüphecilik	Rol Oynama (Role-playing)	Dijital veri ambarları ve analitik araçlar
Sermaye Piyasaları	Volatilité ve risk yönetimi	Deneyimsel Öğrenme	Sanal borsa platformları / Canlı terminaller

Tablo 3, müfredat tasarımcıları için stratejik bir rehber niteliğindedir. Örneğin, teknik becerilerin ön planda olduğu Finansal Muhasebe dersinde PBL yaklaşımı ile yazılım kullanımı harmanlanırken; mesleki yargının ön planda olduğu Denetim dersinde, dijital veriler üzerinden kurgulanan rol oynama senaryoları daha etkili olmaktadır (Apostolou vd., 2019).

Simülasyonlar ve Oyunlaştırmanın Pedagojik Gücü

Finans eğitiminde simülasyonlar, "yaparak öğrenme" (learning by doing) felsefesinin en ileri uygulamalarıdır. Bir simülasyon ortamında öğrenci, bir banka yöneticisi veya fon müdürü rolüne bürünerek faiz oranlarındaki değişimlere, ekonomik krizlere veya şirket haberlerine tepki verir. Bu süreçte yapılan hataların finansal bir kaybı yoktur, ancak pedagojik getirisi yüksektir.

Oyunlaştırma (gamification) ise, öğrenme sürecine oyun elementlerinin (puan, liderlik tabloları, rozetler) dahil edilmesidir. Muhasebe derslerinde sıkıcı görülebilecek vergi mevzuatı veya standartlar konusu, dijital bilgi yarışmaları ve rekabetçi senaryolarla öğrencilerin motivasyonunu artıran bir sürece dönüştürülebilir. Literatür, oyunlaştırmanın öğrenci katılımını (student engagement) %40'a varan oranlarda artırdığını göstermektedir (Buckley ve Doyle, 2016).

DİJİTAL ÖLÇME-DEĞERLENDİRME, POLİTİKA VE TÜRKİYE BAĞLAM

Muhasebe ve finans eğitiminde dijitalleşme serüveni, öğretim tasarımı ve araçların kullanımından sonra en kritik duruşına, yani öğrenilenlerin nasıl ölçüleceğine ve bu dönüşümün makro düzeyde nasıl yönetileceğine ulaşmaktadır. Eğitimde teknoloji kullanımı ne kadar ileri düzeyde olursa olsun, ölçme-değerlendirme yöntemleri geleneksel kaldığı sürece pedagojik dönüşüm tamamlanmış sayılmaz. Bu bölüm, dijital ölçme araçlarını, Türkiye'deki mevcut durumu ve gelecek projeksiyonlarını analiz ederek çalışmayı neticelendirmektedir.

Dijital Ölçme ve Değerlendirme Yaklaşımları

Dijitalleşme, muhasebe ve finans eğitiminde "tek anlık sınav" (summative assessment) geleneğinden "sürece yayılan değerlendirme" (formative assessment) yaklaşımına geçişi tetiklemiştir. Geleneksel sınavlarda öğrencinin bir bilançoyu doğru kapatıp kapatmadığına bakılırken, dijital ölçme araçları öğrencinin o bilançoyu oluştururken geçtiği aşamaları, veri işleme hızını ve hata düzeltme mantığını da ölçebilmektedir.

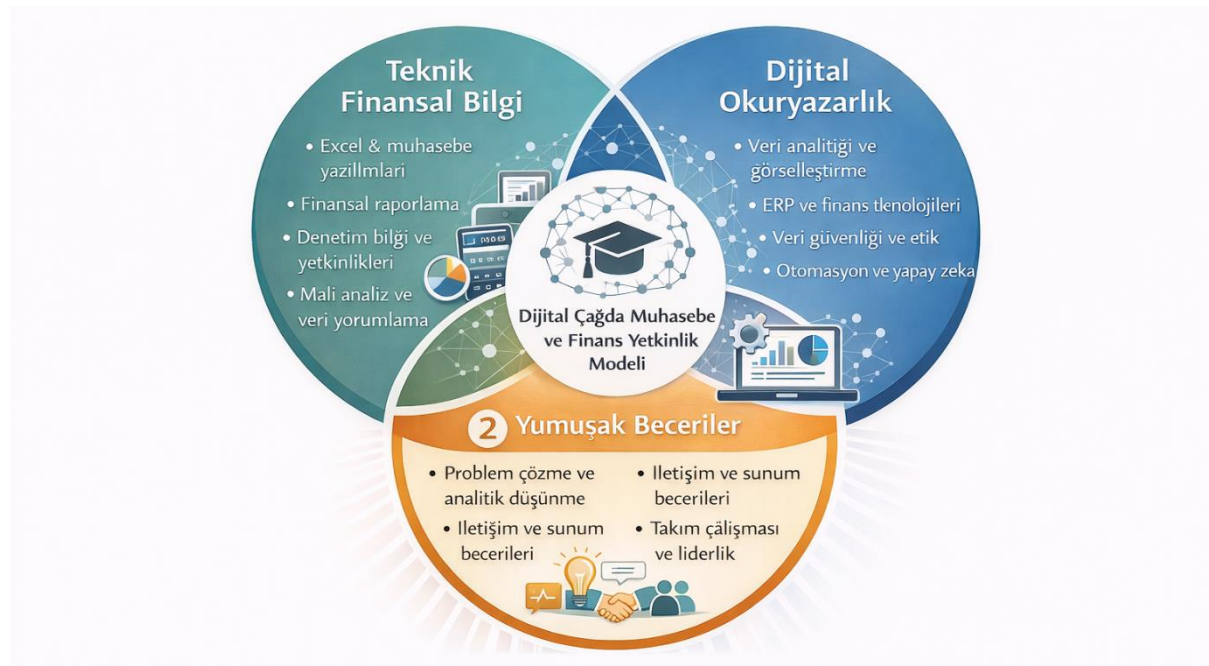
Tablo 4: Dijital Ölçme-Değerlendirme Yöntemleri ve Finansal Yetkinlik Uyumu

Yöntem	Uygulama Biçimi	Ölçülen Beceri	Avantajı
e-Portfolyo	Dönem boyu yapılan finansal analizlerin dijital koleksiyonu	Gelişim süreci, raporlama, süreklilik	Öğrencinin bireysel gelişim seyrini kanıtlar.
Dijital Rozetler (Badges)	Belirli bir yazılımı (Örn: SAP) kullanma becerisinin onayı	Spesifik teknik yetkinlik	Mezuniyet sonrası iş piyasasında mikro-sertifikasyon sağlar.
Simülasyon Bazlı Sınavlar	Sanal bir borsa krizinde portföy yönetme testi	Karar verme, baskı altında analiz	Teorik bilgiyi uygulama anında test eder.
Akran Değerlendirme Platformları	Öğrencilerin birbirlerinin hazırladığı denetim raporlarını puanlaması	Eleştirel düşünme, mesleki etik	Değerlendirme sürecini öğrenme nesnesine dönüştürür.

Tablo 4, dijitalleşmenin ölçme-değerlendirmeyi nasıl çeşitlendirdiğini göstermektedir. Özellikle finans eğitiminde simülasyon bazlı sınavlar, öğrencinin sadece formülleri ezberleyip ezberlemediğini değil, piyasa oynaklığı karşısında bu formülleri stratejik olarak kullanıp kullanamadığını ölçer.

Hibrit Eğitim ve Yetkinlik Gelişim Modeli

Dijital dönüşümün sürdürülebilirliği, fiziksel sınıfın sosyal etkileşim gücü ile dijitalin esnekliğini birleştiren hibrit modeller üzerine inşa edilmektedir. Bu bağlamda, geleceğin muhasebe ve finans profesyonelleri için Şekil 4'teki yetkinlik modeli ön plana çıkmaktadır.



Şekil 4: Dijital Çağda Muhasebe ve Finans Yetkinlik Modeli

Şekil 4, modern eğitimin hedeflemesi gereken üç temel kümenin kesişimini temsil eder:

1. Teknik Finansal Bilgi: IFRS, vergi mevzuatı, finansal matematik (Temel sütun).
2. Dijital Okuryazarlık: Veri madenciliği, ERP kullanımı, algoritma mantığı.
3. Yumuşak Beceriler (Soft Skills): Mesleki şüphecilik, etik liderlik, iletişim.

Modelin merkezindeki "Stratejik İş Ortağı" konumu, dijitalleşmenin muhasebeciyi bir veri kayıtçısından çıkarıp bir veri stratejistine dönüştürdüğü noktadır (Bayerlein ve Timpson, 2017).

Türkiye Bağlamı: Politika ve Uygulamalar

Türkiye’de yükseköğretim, özellikle 2020 sonrası dönemde dijitalleşme konusunda ivme kazanmıştır. Yükseköğretim Kurulu (YÖK) tarafından yürütülen "Dijital Dönüşüm Projesi" kapsamında pek çok üniversitede öğrenme yönetim sistemleri (LMS) standart hale gelmiştir.

Muhasebe ve finans eğitimi özelinde Türkiye’deki durum şu temel başlıklarla özetlenebilir:

- **Yerli Yazılım Entegrasyonu:** Logo, Mikro ve Zirve gibi yerli muhasebe yazılımlarının üniversitelerle yaptığı protokoller, öğrencilerin Türkiye piyasasına hazır hale gelmesini sağlamaktadır.
- **Teknokent Etkileşimi:** Üniversitelerin teknokentlerinde geliştirilen finansal teknolojiler (FinTech), müfredatlara "finansal teknoloji" dersleri olarak girmeye başlamıştır.
- **Zorluklar:** Türkiye bağlamındaki en büyük engel, dijital araçlara erişimdeki fırsat eşitsizliği ve akademisyenlerin dijital pedagoji konusundaki hizmet içi eğitim ihtiyaçlarıdır.

Gelecek Yönelimler ve Sonuç

Muhasebe ve finans eğitiminde dijitalleşme, bir varış noktası değil, sürekli devam eden bir yolculuktur. Gelecekte bizi bekleyen en önemli eğilim, "Kişiselleştirilmiş Öğrenme Yolları" olacaktır. Veri analitiği sayesinde her öğrencinin hangi finansal kavramda zorlandığı tespit edilerek, dijital içeriklerin öğrenciye özel olarak şekillendiği bir model (Adaptive Learning) ana akım haline gelecektir.

Dijitalleşme, muhasebe ve finans eğitimini statik bir bilgi aktarımından dinamik bir yetkinlik geliştirme sürecine dönüştürmüştür. Bu süreçte başarı, sadece en pahalı yazılımları satın almakla değil; bu yazılımları bu bölüm boyunca tartışılan pedagojik yenilikler, aktif öğrenme stratejileri ve şeffaf ölçme-değerlendirme yöntemleri ile harmanlamakla mümkündür. Geleceğin finansal mimarları, teknolojiyi sadece bir araç olarak kullanan değil, teknolojinin sunduğu veri denizinde stratejik kararlar üretebilen bireyler olacaktır.

KAYNAKÇA

- Apostolou, B., Dorminey, J. W., & Hassell, J. M. (2019). Accounting education literature review (2018). *Journal of Accounting Education*, 47, 1-27. <https://doi.org/10.1016/j.jaccedu.2019.02.001>
- Bayerlein, L. (2015). Curriculum change for the 21st century: Why we need to rethink accounting education. *Accounting Education*, 24(6), 461-463. <https://doi.org/10.1080/09639284.2015.1100236>
- Bayerlein, L., & Timpson, M. (2017). Do working-integrated learning experiences improve the graduate employability of accounting students?. *Journal of Teaching and Learning for Graduate Employability*, 8(1), 165-188. <https://doi.org/10.21153/jtlge2017vol8no1art654>
- Biggs, J., & Tang, C. (2011). *Teaching for quality learning at university*. McGraw-Hill Education.
- Buckley, P., & Doyle, E. (2016). Gamification and student motivation. *Interactive Learning Environments*, 24(6), 1162-1175. <https://doi.org/10.1080/10494820.2014.954232>
- Kogan, A., Alles, M. G., Vasarhelyi, M. A., & Wu, J. (2014). Design and evaluation of a Continuous Data Level Auditing (CDLA) system. *International Journal of Accounting Information Systems*, 15(3), 221-235. <https://doi.org/10.1016/j.accinf.2014.01.004>
- Pathak, B., Bakas, O., & Sahu, S. (2021). Digital transformation of accounting education. *International Journal of Educational Management*, 35(6), 1234-1248. <https://doi.org/10.1108/IJEM-01-2021-0021>
- Sangster, A. (2018). You cannot prepare for the future by looking at the past. *Accounting Education*, 27(6), 553-568. <https://doi.org/10.1080/09639284.2018.1540505>
- Sangster, A., Stoner, G., & Flood, B. (2020). Insights into accounting education in a COVID-19 world. *Accounting Education*, 29(5), 431-452. <https://doi.org/10.1080/09639284.2020.1808487>
- Schoenmaker, D., & Schramade, W. (2019). *Principles of Sustainable Finance*. Oxford University Press.
- Terblanche, E. A. J., & de Villiers, C. (2019). The use of social media platforms in developing non-technical skills in accounting education. *Meditari Accountancy Research*, 27(2), 247-270. <https://doi.org/10.1108/MEDAR-10-2018-0391>
- Watty, K., McKay, J., & Ngo, L. (2016). Innovating the school curriculum: Integrating ICT in accounting education. *Accounting Education*, 25(1), 1-14. <https://doi.org/10.1080/09639284.2015.1114515>
- Yanık, R., *Bilişsel Yeteneklerin İç Denetim Başarısı Üzerindeki Önemi*, PEGEM A Yayıncılık, Ankara, 2013
- Yükseköğretim Kurulu [YÖK]. (2024). *Yükseköğretimde Dijital Dönüşüm Projesi*. <https://www.yok.gov.tr/sayfalar/projeler/dijital-donusum.aspx>
- Zaman, M., & Rahman, M. (2020). Digital technology in accounting education: A review of literature. *Journal of Business Studies*, 41(2), 145-162.
- Zhao, N., & Guan, J. (2022). Exploring the adoption of digital technologies in finance and accounting education. *Sustainability*, 14(15), 9034. <https://doi.org/10.3390/su14159034>

PROJELERDE DEĞER TABANLI BÜTÇELEME VE PERFORMANS ÖLÇÜMÜ

Murat BİNGÖL*

GİRİŞ

Modern iş dünyası artık operasyonel süreçlerin ötesinde bir "proje ekonomisi" (project economy) evresine geçmiştir. İşletmelerin büyüme, inovasyon ve dijital dönüşüm hedefleri, birbiriyle yarışan çok sayıda projenin hayata geçirilmesine bağlıdır. Bu ekosistemde bütçe, sadece bir finansal kısıt değil, stratejik önceliklerin hayata geçirilmesini sağlayan bir yaklaşımdır. Ancak, projelerin finansal yönetimi hala büyük ölçüde sanayi devrimi döneminden kalma, katı ve kârlılık odaklı geleneksel bütçeleme modellerinin gölgesinde yürütülmektedir. Bu durum, kaynakların verimsiz kullanılmasına ve projelerin stratejik hedeflerden sapmasına neden olan temel yapısal sorundur (Kerzner, 2022).

GELENEKSEL BÜTÇELEME ANLAYIŞI, PROJE BÜTÇELEMESİNİN SINIRLARI VE DEĞER TABANLI YAKLAŞIMIN ORTAYA ÇIKIŞI

Geleneksel Bütçeleme Anlayışı ve Metodolojik Sınırları

Geleneksel bütçeleme, kökenleri 1920'li yıllara (DuPont ve General Motors modellerine) dayanan, yukarıdan aşağıya (top-down) hiyerarşik bir kontrol mekanizmasıdır. Proje yönetiminde geleneksel yaklaşım, bütçeyi bir "harcama tavanı" olarak tanımlar ve projenin başarısını bu tavanın altında kalmakla eşdeğer tutar.

Geleneksel bütçelemenin metodolojik temelleri şu riskleri beraberinde getirir:

- **Artırımlı Yaklaşım (Incrementalism):** Gelecek projeksiyonları yapılırken, önceki dönem harcamaları referans alınır. Bu durum, "geçen yıl bu kadar harcadıysak, bu yıl da benzeri olur" mantığını doğurarak inovatif projelerin ihtiyaç duyduğu esnek kaynak yapısını felç eder (Hope & Fraser, 2003).
- **Varyans Analizi Saplantısı:** Geleneksel modelde temel performans göstergesi, planlanan bütçe ile gerçekleşen harcama arasındaki farktır. Ancak projenin bütçeye %100 sadık kalması, o projenin beklenen değeri ürettiği anlamına gelmez; bazen bütçe tasarrufu, kalite kaybına ve stratejik başarısızlığa yol açabilir.
- **Süre Sonu Harcama Eğilimi:** "Kullan ya da kaybet" (use-it-or-lose-it) felsefesi, bütçe yılının sonunda kaynakların verimsiz projelere alelacele aktarılmasına neden olur.

Proje Başarısızlıkları ve Bütçeleme İlişkisi

Dünya genelinde projelerin yaklaşık %70'i zaman, maliyet veya kapsam hedeflerinden en az birinde başarısız olmaktadır. Bu başarısızlıkların arkasındaki "sessiz katil" ise genellikle bütçeleme modelidir. Geleneksel bütçeleme, projeleri birer "maliyet merkezi" olarak gördüğü için, proje yaşam döngüsü boyunca ortaya çıkan belirsizlikleri yönetemez.

Projelerdeki başarısızlık döngüsü genellikle şu şekilde işler:

1. **İyimserlik Yanılgısı:** Projenin yaratacağı değer abartılırken, bütçe tahminleri gerçeklikten uzak şekilde düşük tutulur.

* Öğr. Gör. Dr., Atatürk Üniversitesi, 0000-0002-5508-7831, murat.bingol@atauni.edu.tr

2. **Kaynak Sıkışıklığı:** Beklenmedik bir riskle karşılaşıldığında, katı bütçe kuralları nedeniyle projenin finansal manevra alanı kalmaz.
3. **Stratejik Kopukluk:** Bütçeyi aşmama çabası, projenin asıl amacı olan "değer yaratma" hedefinin önüne geçer (Libby & Lindsay, 2010).

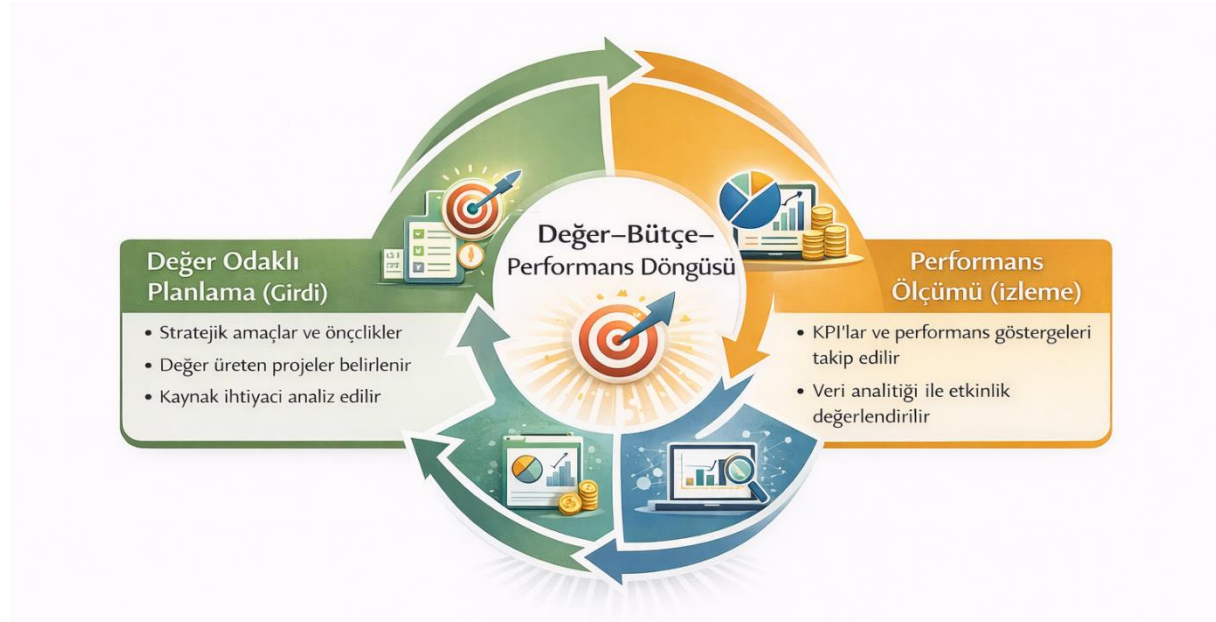
Neden Değer Tabanlı Bütçeleme (VBB)?

Değer Tabanlı Bütçeleme (Value-Based Budgeting - VBB), kaynak tahsisini projenin birim maliyetinden ziyade, kurumun paydaşları için yaratacağı toplam "değer" (ekonomik, sosyal, stratejik) üzerine inşa eden bir yönetim felsefesidir. VBB'nin ortaya çıkışı, işletmelerin "daha az harcamaya" değil, "en doğru harcamayla en yüksek getiriyi elde etmeye" odaklanma ihtiyacından doğmuştur.

Bu yaklaşımın temel rasyonalitesi, bütçeyi bir harcama belgesi değil, bir "yatırım portföyü" olarak görmektir. Stewart (1991) tarafından geliştirilen Ekonomik Katma Değer (EVA) kavramı, VBB'nin teorik zeminini oluşturur. Bu modele göre, sermaye maliyetini karşılamayan hiçbir proje, bütçe onayı almamalıdır.

Değer–Bütçe–Performans Döngüsünün Kurulması

VBB'nin işleyiş mekanizmasını anlamak için bütçenin performans ölçümüyle olan entegre yapısını modellemek gerekir. Bu ilişki, statik bir kontrol yerine dinamik bir yönetim döngüsü sunar.



Şekil 1: Değer–Bütçe–Performans Döngüsü

Şekil 1'de sunulan döngü, değer tabanlı bütçelemenin geleneksel yaklaşımdan neden daha üstün olduğunu dört temel aşamada göstermektedir:

1. **Değer Odaklı Planlama (Girdi):** Döngünün başlangıç noktası, finansal rakamlar değil, stratejik hedeflerdir. Burada "Hangi proje kurumun piyasa değerini veya sosyal etkisini en çok artırır?" sorusu sorulur. Bütçe, bu stratejik önceliklere göre (prioritization) şekillenir.
2. **Dinamik Tahsis:** Geleneksel bütçenin aksine, burada kaynaklar "taş üzerine kazanmış" değildir. Projenin ilerleme aşamalarına (milestones) göre kaynak akışı düzenlenir. Eğer bir proje beklenen değer sinyallerini vermiyorsa, kaynaklar oradan çekilerek daha verimli projelere aktarılabilir.
3. **Performans Ölçümü (İzleme):** Şekilde görülen bu aşama, sadece "ne kadar harcadık?" sorusuna değil, "bu harcama karşılığında ne kadar değer kazandık?" (Earned Value) sorusuna yanıt arar. Finansal metrikler, operasyonel çıktılarla harmanlanır.

4. **Geri Bildirim ve Değer Gerçekleşimi (Çıktı):** Döngü, elde edilen verilerin bir sonraki bütçe dönemine girdi sağlamasıyla tamamlanır. Bu aşama, kurumsal öğrenmeyi teşvik eder ve bütçeleme sürecini sürekli iyileştirilen bir mekanizmaya dönüştürür (Neely vd., 2002).

Bu döngüsel yapı, bütçeyi projenin önünde bir engel olmaktan çıkarıp, projeyi hedefe taşıyan bir yakıt haline getirir.

DEĞER TABANLI BÜTÇELEME MODELLERİ, KARAR KRİTERLERİ VE PROJE SEÇİM SÜREÇLERİ

Proje yönetiminde değer tabanlı bütçeleme (VBB), kaynakların sadece "harcanması" değil, en yüksek ekonomik ve stratejik getiriye sağlayacak alanlara "tahsis edilmesi" üzerine kurulu analitik modeller silsilesidir. Parça 1’de ele alınan geleneksel bütçeleme kısıtları, projeleri maliyet odaklı bir cendereye sokarken; değer tabanlı modeller, bütçeyi projenin yarattığı katma değer bir fonksiyonu olarak yeniden tanımlar. Bu bölümde, VBB’nin metodolojik çerçevesi, karar kriterleri ve bütçe tahsisinde kullanılan analitik araçlar incelenmektedir.

Metodolojik Dönüşüm: Gelenekselden Değer Odaklılığa

Değer tabanlı bütçeleme sistemine geçiş, kurumsal hafızada ve finansal süreçlerde köklü bir değişim gerektirir. Bu değişim, bütçenin hazırlanma mantığından performans raporlanmasına kadar her aşamada hissedilir. Geleneksel modellerin "geçmiş veri" odaklı yapısına karşılık, VBB modelleri "gelecek değer" odaklıdır.

Tablo 1: Geleneksel vs. Değer Tabanlı Bütçeleme Karşılaştırması

Kriter	Geleneksel Bütçeleme	Değer Tabanlı Bütçeleme
Temel Hedef	Maliyet kontrolü ve bütçeye uyum	Değer maksimizasyonu ve stratejik hizalanma
Veri Kaynağı	Tarihsel harcamalar (Artırımlı)	Projenin potansiyel ekonomik çıktısı
Kaynak Tahsisi	Fonksiyonel departmanlara göre dağılım	Proje portföy değerine göre önceliklendirme
Başarı Göstergesi	Düşük bütçe varyansı	Pozitif Ekonomik Katma Değer (EVA)
Esneklik	Katı ve merkezi kontrol	Dinamik ve sonuç odaklı yetki devri

Tablo incelendiğinde, VBB’nin kurumu sadece "para biriktirmeye" değil, "doğru yatırımı yapmaya" yönlendirdiği görülmektedir. Geleneksel bütçelemede bir projenin bütçeden az harcaması "başarı" olarak alkışlanırken; VBB modelinde, eğer bu az harcama projenin nihai değerini düşürmüştü bir "başarısızlık" olarak değerlendirilir (Knight, 1998).

Değer Ölçüm Göstergeleri ve Bütçe Tahsis Kararları

Projelerin bütçelendirilme sürecinde hangi projeye ne kadar kaynak ayrılacağı, projenin "değer vaadine" bağlıdır. Bu vaat, hem finansal hem de operasyonel metriklerle ölçülmelidir.

Tablo 2: Değer Ölçüm Göstergeleri ve Bütçe İlişkisi

Gösterge	Tanım / Formül	Bütçe Sürecindeki Rolü
Ekonomik Katma Değer (EVA)	$\$Net \text{ Faaliyet Kârı} - \text{Sermaye Maliyeti}$	Bütçenin "ekonomik kârlılık" eşliğini belirler.
Net Bugünkü Değer (NBD)	Nakit akışlarının bugünkü değeri	Projenin uzun vadeli bütçe rasyonelitesini kurar.
Yatırımın Geri Dönüşü (ROI)	$\$(Kazanç - Maliyet) / Maliyet$	Farklı bütçe talepleri arasında sıralama sağlar.
Stratejik Uyum Skoru (SAS)	Nitel hedeflerin sayılaştırılması	Finansal olmayan bütçe gerekçelerini destekler.
Kazanılmış Değer (EV)	Tamamlanan işin bütçelenmiş değeri	Mevcut bütçenin kullanım verimliliğini ölçer.

Tablo 2, bütçe tahsisinde kullanılan çok boyutlu gösterge setini sunmaktadır. Modern proje yönetiminde sadece NBD (Net Bugünkü Değer) kullanımı yeterli değildir. Projenin sermaye maliyetini aşan bir getiri sunup sunmadığını gösteren EVA, değer tabanlı bütçelemenin kalbini oluşturur (Young & O'Byrne, 2001).

Değer Tabanlı Bütçeleme Karar Mekanizması

Bütçe onay süreci, bir projenin "kağıt üzerindeki maliyeti" ile "stratejik potansiyeli" arasındaki dengenin kurulduğu noktadır. Bu karmaşık karar süreci, belirsizlikleri yönetmek ve subjektiflikten kaçınmak için bir karar ağacı yapısında kurgulanmalıdır.

**Şekil 2:** Değer Tabanlı Bütçeleme Karar Ağacı

Şekil 2, bir proje bütçesinin onaylanma veya reddedilme aşamalarını analitik bir akış şemasında sunmaktadır:

1. **Stratejik Uyumluluk:** Karar ağacının ilk ve en kritik düğümüdür. Kurumsal vizyonla örtüşmeyen projeler, mali getirisi ne olursa olsun bütçe dışı bırakılır. Bu, "doğru projeyi yapma" (doing the right project) prensibidir.
2. **Ekonomik Eşik (NBD/EVA):** Stratejik testi geçen projeler finansal süzgece girer. Burada sermaye maliyetini karşılamayan ($EVA < 0$) projeler elenir veya kapsam revizyonuna tabi tutulur.
3. **Risk ve Hassasiyet Analizi:** Finansal olarak kârlı görünen bir proje, çok yüksek risk içeriyorsa bütçe onayı alamaz. Karar ağacı burada projenin risk primine göre yeniden değerlendirilmesini sağlar.
4. **Kaynak Kısıtı ve Optimizasyon:** Son aşamada, bütçe havuzundaki sınırlı kaynakların, seçilen projeler arasında "Değer Endeksi"ne göre nasıl dağıtılacağı belirlenir. Bu hiyerarşik yapı, bütçeyi politik baskılardan arındırarak rasyonel bir temele oturtur (Dovgal & Mashevskaya, 2020).

Dinamik Bütçe Tahsisi ve "Rolling Forecast" Yaklaşımı

Değer tabanlı bütçeleme en önemli karakteristiklerinden biri, bütçenin yılın başında dondurulmamasıdır. Proje ilerledikçe elde edilen performans verileri (Kazanılmış Değer - EV), bütçenin yeniden yönlendirilmesine (re-allocation) olanak tanır. "Rolling Forecast" (Sürekli Tahminleme) modeli ile proje yöneticileri, her ay veya çeyrekte projenin yarattığı değeri güncel piyasa koşullarıyla kıyaslayarak bütçe revizyonu yapabilirler. Bu esneklik, projenin "ölü bir yatırım" haline gelmesini önleyen en güçlü savunma mekanizmasıdır.

Değer Tabanlı Seçim Süreçlerinde Paydaş Etkisi

VBB modellerinde karar vericiler sadece finans yöneticileri değildir. Değerin tanımı çok boyutlu olduğu için (teknolojik üstünlük, müşteri memnuniyeti, yasal uyum), bütçe tahsis komiteleri multidisipliner bir yapıya sahip olmalıdır. Proje seçim matrisleri, farklı paydaşların "değer" algısını ortak bir puanlama sisteminde birleştirerek bütçenin meşruiyetini artırır.

PROJE PERFORMANS ÖLÇÜMÜ; FİNANSAL VE FİNANSAL OLMAYAN GÖSTERGELER, ENTEGRE ÖLÇÜM SİSTEMLERİ

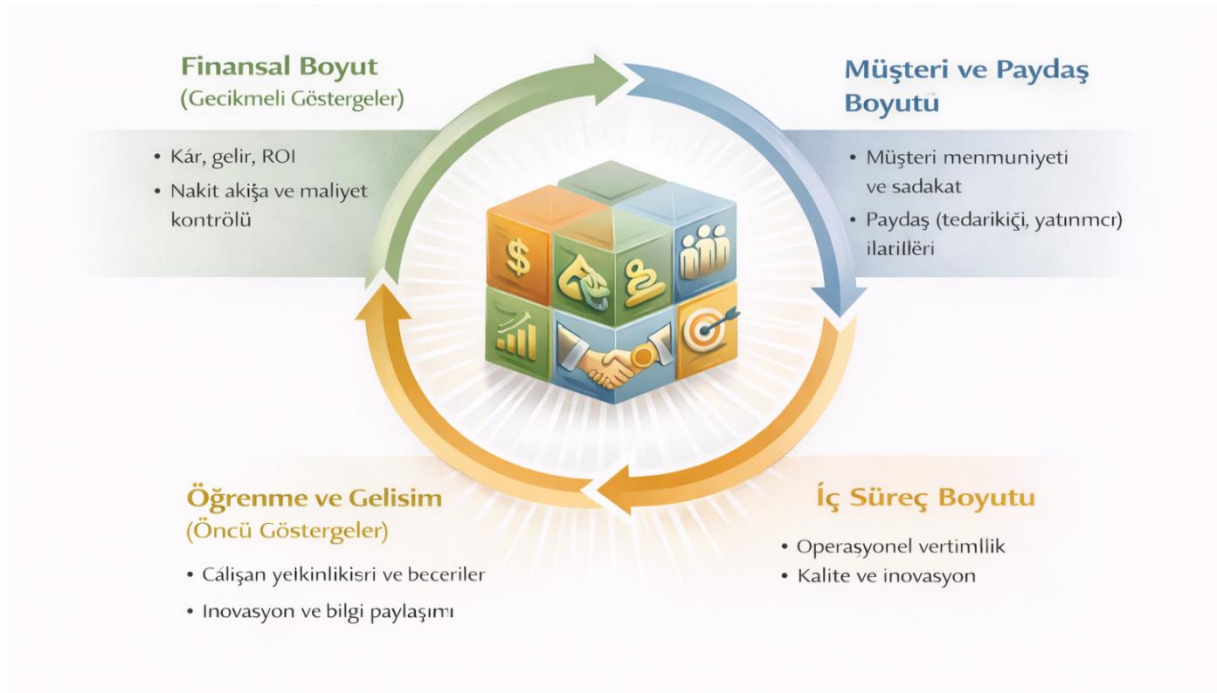
Değer tabanlı bütçeleme sürecinin başarısı, tahsis edilen kaynakların uygulama aşamasında nasıl bir "performansa" dönüştüğünün titizlikle izlenmesine bağlıdır. Geleneksel proje yönetiminde performans, genellikle bütçe disiplinine (maliyet aşımı yapmamak) ve takvim uyumuna (gecikmemek) indirgenmiştir. Ancak, değer tabanlı bir ekosistemde performans, projenin stratejik hedeflerle ne ölçüde örtüştüğü ve paydaşlar için ne kadar ekonomik/nitel fayda ürettiği ile ölçülür. Bu bölümde, finansal metriklerin finansal olmayan göstergelerle entegrasyonu ve modern performans ölçüm sistemlerinin mimarisi ele alınmaktadır.

Performans Ölçümünde Bütüncül Yaklaşım

Modern proje performans ölçümü, "sadece rakamlara bakmak" yerine "rakamların arkasındaki hikayeyi anlamak" üzerine kuruludur. Bir projenin bütçe sınırları içinde kalması, o projenin başarılı olduğu anlamına gelmez. Eğer proje sonunda elde edilen çıktı, pazar beklentilerini karşılamıyorsa veya kurumsal inovasyon kapasitesine katkı sağlamıyorsa, harcanan her birim kaynak "verimli" olsa dahi "etkisiz" kalmıştır. Bu noktada, performansın çok boyutlu bir perspektifle ölçülmesi zorunluluktur.

Finansal ve Finansal Olmayan Göstergelerin Entegrasyonu

Performans ölçüm sistemlerinin en büyük sorunu, kısa vadeli finansal sonuçlar ile uzun vadeli stratejik değerler arasındaki dengesizliktir. Bu sorunu aşmak için projelerde "Dengeli Sonuç Kartı" (Balanced Scorecard) ilkeleri uygulanmalıdır. Bu yaklaşım, performans göstergelerini sadece finansal çıktılarla sınırlamaz; müşteri memnuniyeti, iç süreç verimliliği ve öğrenme/gelişim kapasitesini de sürece dahil eder.



Şekil 3: Finansal ve Finansal Olmayan Performans Entegrasyonu

Şekil 3, projenin performansını tek bir boyuttan kurtarıp dört temel sütun üzerinde yükselen entegre bir yapıya dönüştürmektedir:

1. **Finansal Boyut (Gecikmeli Göstergeler):** ROI, NBD ve EVA gibi metrikleri kapsar. Bunlar projenin "ne kadar kârlı" olduğunu geçmiş veriler üzerinden söyler.
2. **Müşteri ve Paydaş Boyutu:** Proje çıktısının nihai kullanıcıda yarattığı memnuniyet ve kabul oranını ölçer.
3. **İç Süreç Boyutu:** Proje yönetim metodolojisinin kalitesini, hata oranlarını ve kaynak kullanım verimliliğini sorgular.
4. **Öğrenme ve Gelişim (Öncü Göstergeler):** Ekibin kazandığı yeni yetkinlikleri ve kurumsal hafızaya yapılan katkıyı ölçer. Bu boyut, gelecekteki projelerin "değer yaratma" potansiyelini besleyen en kritik alandır (Kaplan & Norton, 2004).

Performans Ölçüm Yaklaşımları ve Bütçe Entegrasyonu

Her projenin doğası farklıdır ve dolayısıyla performans izleme stratejisi de projenin türüne, riskine ve bütçe büyüklüğüne göre uyarlanmalıdır. Aşağıdaki tablo, farklı performans ölçüm yaklaşımlarının bütçe süreciyle olan etkileşim düzeyini göstermektedir.

Tablo 3: Performans Ölçüm Yaklaşımları ve Bütçe Entegrasyonu

Ölçüm Yaklaşımı	Odak Alanı	Bütçe İle İlişkisi	Uygulama Zorluğu
Girdi Odaklı Ölçüm	Sadece harcamalar ve kaynak tüketimi	Statik: Bütçe aşılmadığı sürece performans "iyi" kabul edilir.	Düşük
Kazanılmış Değer Yönetimi (EVM)	İşin fiziksel ilerlemesi ve maliyet performansı	Dinamik: Harcanan para ile yapılan işi (Value) korele eder.	Orta
KPI ve Hedef Odaklı Ölçüm	Spesifik çıktı hedefleri ve kalite metrikleri	Sonuç Odaklı: Bütçe serbestisi hedeflerin gerçekleşmesine bağlıdır.	Orta

Ölçüm Yaklaşımı	Odak Alanı	Bütçe İle İlişkisi	Uygulama Zorluğu
Bütüncül Değer Ölçümü (VBM)	Stratejik etki, EVA ve paydaş memnuniyeti	Tam Entegre: Bütçe, projenin yarattığı değer bir fonksiyonudur.	Yüksek

Tablo incelendiğinde, ölçüm yaklaşımı sofistike hale geldikçe (VBM'e doğru gidildikçe), bütçe ile olan bağın kuvvetlendiği ancak uygulama maliyetinin ve zorluğunun arttığı görülmektedir. Stratejik önemi yüksek olan projelerde VBM yaklaşımı tercih edilerek, bütçenin her kuruluşunun kurumsal değere dönüştüğünden emin olunmalıdır (Marr, 2012).

Kazanılmış Değer Yönetimi (EVM) ve Performans Tahminlemesi

Bütçe ve performans entegrasyonunda teknik bir standart olan EVM, projenin "şu anki" durumuna bakarak "gelecekteki" maliyetini tahmin etmemizi sağlar. Maliyet Performans Endeksi ($CPI = EV/AC$) ve Takvim Performans Endeksi ($SPI = EV/PV$) aracılığıyla, projenin bütçesini ne oranda aşacağı veya ne kadar gecikeceği rasyonel olarak hesaplanabilir. Değer tabanlı bütçelemede bu endeksler, projenin devam edip etmeyeceğine karar veren "erken uyarı sinyalleri" olarak işlev görür.

Veri Kaynakları ve Teknolojik Altyapı

Entegre performans ölçümü, yüksek kalitede veri akışı gerektirir. ERP sistemleri, proje yönetim yazılımları ve iş zekası (BI) araçları; finansal verilerle operasyonel verileri (tamamlanma oranları, müşteri geri bildirimleri vb.) tek bir havuzda birleştirmelidir. Bu teknolojik katman, "performansın demokratikleşmesini" sağlayarak tüm paydaşların projenin değer üretim sürecini gerçek zamanlı takip etmesine olanak tanır.

UYGULAMA ÖRNEKLERİ, SEKTOREL FARKLILIKLAR, POLİTİKA VE TÜRKİYE BAĞLAMI, SONUÇ

Sektörel Bazda Değer Öncelikleri ve Bütçeleme Farklılıkları

Projelerde değer tabanlı bütçeleme (VBB), sektörel dinamiklere göre farklı öncelikler kazanır. Özel sektörde "değer", genellikle finansal getiri (ROI) ve pazar payı üzerinden tanımlanırken; kamu sektöründe "toplumsal fayda" ve "etkin kaynak kullanımı" ön plandadır.

Tablo 4: Sektörel Değer Öncelikleri

Sektör	Ana Değer Tanımı	Bütçe Önceliği	Performans İzleme
Bilişim (IT)	İnovasyon ve Hız	Çevik (Agile) bütçe tahsisi	Kullanıcı deneyimi, pazara sürüm süresi
İnşaat/Enerji	Verimlilik ve Güvenlik	Katı maliyet kontrolü (EVM)	Teknik spesifikasyon uyumu, zaman sapması
Kamu Sektörü	Sosyal Refah ve Şeffaflık	Mevzuata uyum ve fayda-maliyet	Vatandaş memnuniyeti, hesap verebilirlik
Savunma	Milli Güvenlik ve Stratejik Güç	Teknoloji odaklı uzun vadeli plan	Yerlilik oranı, stratejik kabiliyet artışı

Tablo 4 incelendiğinde, bilişim sektörünün "hız" odaklı esnek bütçeleme modellerine, inşaat sektörünün ise "verimlilik" odaklı EVM modellerine ağırlık verdiği görülmektedir. Bu farklılıklar, değer tabanlı bütçelemenin "tek tip" bir çözüm olmadığını, sektörel ihtiyaçlara göre terzi usulü tasarlanması gerektiğini kanıtlar (Kerzner, 2022).

Türkiye Bağlamı: Proje Yönetimi ve Bütçeleme Uygulamaları

Türkiye'de özellikle son yirmi yılda büyük ölçekli altyapı, enerji ve savunma sanayii projelerinde ciddi bir ivme kazanılmıştır. Kamu-Özel İşbirliği (KÖİ) modelleri, değer tabanlı bütçelemenin en somut uygulama alanlarından biridir.

- **Savunma Sanayii:** Türkiye'de değer tabanlı bütçelemenin en başarılı olduğu alandır. Yerlilik oranı ve stratejik bağımsızlık, bütçe tahsisinde birincil "değer" kriteridir (T.C. Savunma Sanayii Başkanlığı, 2023).
- **Kamu Harcamaları:** Türkiye'de 5018 sayılı Kamu Malî Yönetimi ve Kontrol Kanunu ile "performans esaslı bütçeleme" sistemine geçilmiştir. Bu, değer tabanlı yaklaşımın yasal zeminini oluşturmaktadır. Ancak uygulamada hala "girdi odaklı" kontrol mekanizmalarının baskın olduğu görülmektedir.

Politika Önerileri: Değer Odaklılığın Kurumsallaşması

Projelerde bütçe ve performansın değer ekseninde birleşmesi için kurumsal düzeyde şu politikalar izlenmelidir:

1. **Dinamik Bütçeleme:** Yıllık katı bütçe limitleri yerine, projenin performansına göre serbest bırakılan "dalgalı" bütçe havuzları oluşturulmalıdır.
2. **Kazanılmış Değer Olgunluğu:** İşletmeler, EVM sistemlerini sadece raporlama için değil, karar alma aracı olarak kullanmalı; veri toplama süreçlerini otomatize etmelidir.
3. **Hibe ve Teşvik Mekanizmaları:** Devlet teşviklerinde sadece harcama belgeleri değil, projenin yarattığı "ekonomik katma değer raporları" baz alınmalıdır.

Sonuç ve Gelecek Araştırma Alanları

"Projelerde Değer Tabanlı Bütçeleme ve Performans Ölçümü" sadece bir muhasebe meselesi değil, bir kurumsal hayatta kalma stratejisidir. Geleneksel bütçelemenin kısıtları altında ezilen projeler, çoğu zaman stratejik hedeflerden sapmakta ve kaynak israfına yol açmaktadır. Değer tabanlı yaklaşım; bütçe tahsisini analitik karar kriterlerine (EVA, NBD) bağlayarak, performansı ise entegre göstergelerle izleyerek bu soruna çözüm sunmaktadır.

Gelecek Araştırma Alanları:

- Yapay Zekâ ve Makine Öğrenmesinin bütçe tahminleme ve değer projeksiyonlarındaki rolü.
- Sürdürülebilirlik (ESG) kriterlerinin proje bütçeleme süreçlerine entegre edilmesi.
- Kriz dönemlerinde "Çevik Bütçeleme" (Agile Budgeting) uygulamalarının etkinliği.

KAYNAKÇA

- Cooper, R., & Slagmulder, R. (1998). *Strategic cost management: The inter-organizational cost management system*. IMA Foundation for Applied Research.
- Dovgal, O., & Mashevskaya, A. (2020). Management of investment projects on the basis of value-based budgeting. *Theoretical and Practical Aspects of Economics and Intellectual Property*, (22), 118-124. <https://doi.org/10.31498/2225-6407.22.2020.223068>
- Hope, J., & Fraser, R. (2003). *Beyond budgeting: How managers can break free from the annual performance trap*. Harvard Business Press.
- Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (1996). *The balanced scorecard: Translating strategy into action*. Harvard Business School Press.
- Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (2004). *Strategy maps: Converting intangible assets into tangible outcomes*. Harvard Business Press.
- Kerzner, H. (2017). *Project management metrics, KPIs, and dashboards: A guide to measuring and monitoring project performance*. John Wiley & Sons.
- Kerzner, H. (2022). *Project management: A systems approach to planning, scheduling, and controlling* (13th ed.). Wiley.
- Knight, J. A. (1998). *Value-based management: Developing a systematic approach to creating shareholder value*. McGraw-Hill.
- Libby, T., & Lindsay, R. M. (2010). Beyond budgeting or budgeting reconsidered? A survey of North-American budgeting practice. *Management Accounting Research*, 21(1), 56-75. <https://doi.org/10.1016/j.mar.2009.10.003>
- Marr, B. (2012). *Key Performance Indicators: The 75+ measures every manager needs to know*. Financial Times/Prentice Hall.
- Neely, A. D., Adams, C., & Kennerley, M. (2002). *The performance prism: The scorecard for measuring and managing business success*. Financial Times/Prentice Hall.
- Stewart, G. B. (1991). *The quest for value: A guide for senior managers*. HarperBusiness.
- Savunma Sanayii Başkanlığı. (2023). *2024-2028 Stratejik Planı*. <https://www.ssb.gov.tr/stratejikplan>
- T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı. (2021). *Performans Esaslı Bütçeleme Rehberi*. <https://www.sbb.gov.tr/performans-esasli-butceleme>
- Young, S. D., & O'Byrne, S. F. (2001). *EVA and Value-Based Management*. McGraw-Hill. <https://doi.org/10.1036/0071379532>

RATİNGE DAYALI KREDİ ANALİZİNDE DÜZELTME İŞLEMLERİNİN ÖNEMİ : DOĞUANADOLU FİRMALARI ÜZERİNE BİR UYGULAMA

Bener GÜNGÖR*
İsmail Emre BİLEN**

GİRİŞ

Finansman ihtiyacı, tarihin her döneminde olduğu gibi günümüzde de, gerek mikro gerekse makro ölçekte temel bir iktisadi unsur olarak önemini korumaktadır. Sermaye hareketlerinin çok hızlı hale geldiği, dijital alanda yaşanan gelişmelerin hız kazandığı, sosyal medya mecraları başta olmak üzere veri ve haber akışının sınırsız ve yine çok hızlı olduğu günümüzde, finansmana erişimin süresi ve şekli de en az finansman ihtiyacı kadar önemli bir hal almıştır.

Dijitalleşen dünyada her alanda görülen iş süreçlerindeki hızlanma, temel finansman araçlarından olan kredi politikalarını da etkilemekte ve kredilendirme süreçlerinde önemli değişimler yaşanmaktadır. Kredilendirme süreçleri, her geçen gün, yapay zeka tarafından desteklenen, otonom olarak analiz yaparak sonuca ulaşan, müşteri davranışlarını analiz ederek müşteriye uygun değer sunan ürünleri öneren, bu önerileri oluştururken kredi kuruluşlarının da kar maksimizasyonuna ve kredi geri dönüş emniyetine uygun sonuçlar üreten dijital sistemlere dönüşmektedir.

Kredi kuruluşları ile, ilişkili olduğu diğer kurumlar arasında artan veri tabanı entegrasyonları, kredi süreçlerinin her geçen gün daha fazla otonom ve hızlı hale gelmesini sağlamaktadır. Bu entegrasyon arttıkça, kredi değerlendirme sürecindeki insan unsuru azalmakta ve algoritmaların sonuç üzerindeki ağırlığı artmaktadır. Günümüzde kredi kuruluşlarının mobil uygulamaları üzerinden kullandırılan dijital bireysel krediler örnek olarak gösterilebilir. Mobil uygulamalardan kullanılan dijital kredilerin hacmi her geçen gün artmakta, maliyet avantajı nedeni ile müşteriler dijital kanallara daha çok yönlendirilmektedir.

Bu dijital otonomlaşıma süreci, hacmen daha yüksek olan, dolayısı ile daha fazla risk unsurunu bünyesinde barındıran, komplike değerlendirmelere ihtiyaç duyulan ticari kredilerde de kendini göstermektedir. Örneğin kredi kuruluşları ile Gelir İdaresi Başkanlığı arasında yapılan veri entegrasyonu sayesinde Firmalara ait finansal tablolar otomatik olarak kredi kuruluşlarının veri tabanına çekilebilmektedir. Bunu izleyen süreçte, tanımlanmış algoritmalarca, belirli bir rating modeli üzerinden otomatik olarak kredi değerlendirmesi yapılacak ve Firmanın kredi limiti ve bu kredi limitinin hangi teminat koşullarında oluşturulduğu gibi hususlar netleşerek hazır hale gelecektir.

Bu gelişmeler finansmana erişim süresini kısaltmakta, kredi kullanan açısından kaynağa hızlı ulaşım sayesinde planlanan aksiyonların hemen alınmasını mümkün kılmakta, kredi veren açısından da zaman ve süreç maliyeti tasarrufu ve yeknesak bir kredi politikası oluşturulmasına imkan tanımaktadır. Ancak kredilendirilen bir Firmanın, bir bireyden çok daha komplike bir mali bünyesi bulunmakta, kredi kararını etkileyebilecek birbirinden bağımsız veya birbiri ile ilişkili bir çok parametre değerlendirmesine ihtiyaç duyulmaktadır. Bu parametreler arasındaki ilişkinin doğru bir şekilde değerlendirilmesi ve yorumlanması gerekmektedir. Bunun da ötesinde zaman zaman krediye erişim için, profesyonellerce firma finansal raporlamaları makyajlanmakta ve daha kredibil bir görünüme kavuşmaktadır.

Yüksek hacimli ticari kredi süreçleri ne kadar otonom ve dijital hale gelirse gelsin, sistemin üreteceği çıktının doğru sonuca ulaşabilmesi için ihtiyaç duyulan veri girdisinin doğru ve sağlıklı hale getirilmesi gerekliliği ve ihtiyacı nedeni ile, belirli bir düzeyde insan unsurunun kredi değerlendirme sürecine dahil olmasının bir zorunluluk olduğunu göstermektedir

* Prof.Dr., Atatürk Üniversitesi, bgungor@atauni.edu.tr

** Dr., Atatürk Üniversitesi, iebilen@gmail.com

Çalışmada, önce sektörde genel kabul görmüş ve uygulama bulan soru setlerinden oluşan bir rating modeli oluşturulmuştur. Sonrasında farklı sektörlerde faaliyet gösteren 10 adet farklı firmanın mali verileri herhangi bir düzeltmeye (Aktarma – arındırma işlemleri) tabi tutulmadan ham veriler üzerinden rating notları üretilmiştir. Sonrasında Firmaların mali verileri aktarma arındırma işlemlerine tabi tutulmuş ve düzeltilmiş mali veriler üzerinden yeni rating hesaplamaları yapılmıştır. Son olarak Firmaların ham verileri üzerinden hesaplanan rating notları ile düzeltilmiş mali verileri üzerinden hesaplanan rating notları karşılaştırılmıştır.

KREDİ ANALİZİ

Kredi kuruluşlarınca gerçek veya tüzel kişilere kredi kullandırılarak, karlılık başta olmak üzere fayda maksimizasyonu sağlanması temel hedef olarak belirlenmektedir. Fayda maksimizasyonunun sağlanmasında ve hedeflenmiş olan krediye bağlı optimal koşulların oluşturulması ve korunmasında kredilerin vadesinde tahsil edilmesi önem arz etmektedir. Nitekim kredi kuruluşları sorunlu hale gelmiş olan kredilerinin neden olduğu nisbi zararları telafi edebilmek için, söz konusu kredilerin birkaç katı kadar (kredi türü, zorunlu karşılık oranları ve cari faiz oranlarına göre değişen katlarda) sorunsuz kredi kullandırmalı ve tahsilatını vadesinde gerçekleştirmelidir. Bu itibarla minimize edilmesi gereken bir kredi riski ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle, kredinin doğru muhataplara doğru koşullarda verilmesi büyük önem arz etmekte olup kredi kuruluşlarınca bu kapsamda kredi analiz çalışmaları gerçekleştirilmektedir.

Kredi analizi, kredi isteminde bulunan kişi ve kuruluşun kredi değerliliği konusunda bir karara ulaşmak için gerekli ve ilgili görülen çeşitli bilgi ve etmenlerin değerlendirilmesinin yanı sıra, kredi riski yönetimini de kapsayan bir süreçtir (Demiral, 2012, 3).

Başka tanımı ile Kredi analizi, kredi kuruluşlarınca kredinin türüne (yatırım kredisi, işletme kredisi, tüketici kredisi..vb.) ve kullanım amacına (bireysel kredi, ticari kredi) göre belirlenen, mali ve mali olmayan kriterler çerçevesinde geri ödeme emniyetinin ölçüldüğü ve bu ölçüm neticesinde, nihai ve optimum düzeyde objektif ve genel geçer sonuç elde edilmesinin hedeflendiği, ulaşılan sonuca göre kullandırım yapıp yapılmayacağı, teminat yapısının belirlenmesi, fiyatlama politikasının oluşturulması gibi unsurları etkileyen değerlendirme sürecidir.

Kredi analizinin öncelikli amacı, bankanın ve kredi kurumunun riskini en düşük düzeyde tutarak müşterilerinin haklı ekonomik nedenlerine dayalı kredi isteklerini karşılamaktır. Başka bir amacı ise kredi talep eden firmanın sözleşme şartlarına uygun olarak krediyi geri ödeme kapasitesine ve arzusuna sahip olup olmadığını saptamak suretiyle kredi riskini azaltmaktır (Yıldırım, 2007: 43).

Analiz Kompozisyonu

Her Firma faaliyet gösterdiği sektörün özelliklerini taşıdığı gibi ayrıca kendine özgü başka özelliklere de sahiptir. Firma değerlendirmesi yapılırken, finansal veri analizlerinin yanı sıra rakamlarla ölçülemeyen ve Firma gerçeğinin bir parçası olan finansal olmayan hususlarda dikkate alınmalı, tüm bu değerlendirmeler sektör, ülke, dünya konjonktür ilişkileri çerçevesinde karşılaştırmalı olarak analiz edilmelidir. Bu çerçevede değerlendirmeye konu Firmanın geçmişi ve bugünü de değerlendirmeye dahil edilmeli ve geleceğe ilişkin projeksiyonlar oluşturulmalıdır.

Kredi analizi genel hatları ile Finansal Olmayan Analiz ve Finansal Analiz olarak iki ana başlığa ayrılmaktadır.

Finansal Olmayan Analiz

Kredi kuruluşları terminolojisinde "İstihbarat" olarak da bilinen Finansal Olmayan Analiz, kredi değerliliğinin bütüncül bir bakış açısıyla tespiti ve bu sayede riskin minimize edilebilmesi amacıyla, şahıs ve/veya Firmaların moraliteleri ve mali yapıları hakkında, tarafsız ve gizli bir gözlemle, farklı kaynaklardan yapılan bilgi derleme ve değerlendirme sürecidir (Demirtürk, 2011:30).

Finansal olmayan analiz, Firmanın rakamlarla ölçülemeyen ve kredibilite değerlendirmesinde hukuki, ahlaki durumları, deneyim ve girişimcilik düzeylerinin ölçülerek değerlendirmeye dahil edilmesi olarak nitelendirilebilir. Söz konusu istihbari faaliyetler sadece değerlendirmeye konu Firma için değil Firmanın mevcut veya gizli ortakları, yöneticiler, temsil ve ilzama yetkili kişiler, grup şirketleri, Firma ile ilişkili olan etkin kişiler ile aile ilişkileri gibi doğrudan veya dolaylı olarak Firmaya etki edebilecek potansiyele sahip taraflar açısından değerlendirilmelidir.

İstihbarat çalışmalarının ana amacı Firma ve Firmaya etki edebilecek tarafların edimlerine bağlılıkları ile ifa gücü ve isteğinin veya niyetinin tespit edilmesidir. İstihbari değerlendirmeler yalnızca kredi talep eden Firmalar için değil aynı zamanda mevcutta kredisi bulunan Firmalar içinde sürekli olarak yapılmalı ve elde edilen menfi bulgular erken uyarı sinyali olarak dikkate alınmalıdır.

Kredi analiz sürecinde genel kabul görmüş kaynaklar şöyledir:

- İşletmenin ortak veya yöneticileriyle görüşülmesi
- Firma ziyaretleri
- Ticaret sicil kayıtları ve ticaret sicil gazetesindeki veriler
- Tapu kütük kayıtları
- Trafik bilgi kayıtları,
- Vergi dairelerinden elde edilecek vergi ödemeleri veyahut vergi borçları,
- SGK kayıtları
- Ticaret ve sanayi odalarının kayıtları
- Meslek kuruluşları
- Resmî Gazete yayınları
- Gazetelerde şirket ilgili çıkmış haberler
- İnternet site ve arama motorlarından elde edilebilecek veriler
- TCMB protesto bültenleri, risk bildirim cetvelleri, sektör bilanço ve istatistiksel bilgileri
- Türkiye İstatistik Kurumu'nun yayınladığı istatistikler
- Mahkemeler ve icra daireleri kararları
- Alıcı, satıcı ve rakip firmalardan sağlanan bilgiler
- Bankanın kendi kayıtları ve bilgi bankasında bulunabilecek veriler
- Kredi talep edenin çalıştığı diğer banka ve finansal kurumlar
- Kredi Kayıt Bürosu'ndan (KKB) elde edilebilecek bilgiler (Erdem, 2013: 60).

Bu hususların yanı sıra analiz sürecine katkı sağlayabilecek her türlü kaynaktan doğru ve güvenilir olarak elde edilen bilgiler analiz sürecine dahil edilerek doğru sonuca ulaşmada kullanılmalıdır.

Finansal Analiz

Mali Analiz olarak da adlandırılan Finansal analiz, işletmenin normal faaliyetleri kapsamında oluşan nakit akışları ve bu faaliyetler gereği ortaya çıkan değişimlerin finansal tablolardaki hesaplara olan etkilerinin değerlendirilmesi ve yorumlanmasını kapsayan faaliyettir. Kredi kuruluşlarınca yapılan finansal analiz ise, yalnızca finansal tabloların değil, bu tabloların oluşum sürecinin işletme sahipleri, grup şirketleri, sektörel gelişmeler, bilanço dışı yükümlülükler gibi işletmeyi etkileyebilecek çeşitli faktörler açısından hep birlikte değerlendirilerek mevcut ve geleceğe ilişkin bir sonuca ulaşmayı ifade etmektedir.

Finansal analizin amacı; bir işletmenin finansal durumunun, faaliyet döngüsünün etkileşimleri ve sonuçlarının, finansal yönden gelişiminin ve gerçekleşen/gerçekleşecek nakit akımlarının dengeli olup olmadığını saptamak, işletmenin faaliyetlerini etkileyen ve etkileyebilecek tüm unsurları dikkate alarak öngöründe bulunmaktır.

Firmaların amaçlarına göre farklılaşan birden çok finansal tablosu olabilmektedir. Ülkemizde vergi mevzuatı uyarınca hazırlanan mali tablolar kullanılmaktadır. Bu çalışmada VUK'a göre hazırlanan mali tablolar dikkate alınmıştır.

Tek düzen hesap planına göre bilanço ve gelir tablosu tutulması zorunlu olan finansal tablolardır. Bunun yanı sıra işletmenin büyüklüğü ve ihtiyaçlarına göre nakit akım tablosu, özsermaye değişim tablosu ve kar dağıtım tabloları gibi yardımcı finansal tablolarında düzenlenmesi de tercihe bağlıdır.

DÜZELTME İŞLEMLERİ

Finansal analizin temel aracı olan finansal tablolar, kredi talebinde bulunan firmalar hakkında bilgi kaynağı ve kredi kararının en önemli dayanağıdır.

Sağlıklı bir finansal analiz için öncelikli olarak anlaşılır, ihtiyaca uygun ve güvenilir finansal tablolar gereklidir. Ancak çeşitli nedenler ile genel kabul görmüş muhasebe ilkeleri dışında ve sağlıklı olmayan veriler ile taraflı, kasti olarak yanlış veya eksik hazırlanan tablolar yanıltıcı olabilmekte, firmanın finansal durumunu olduğundan daha iyi ya da kötü gösterebilmektedir.

Yukarıdaki sebeplerle finansal analiz öncesinde finansal tabloların analize uygun hale getirilmesi, genel kabul görmüş muhasebe ilkelerinin dışına çıkan uygulamaların, farklı yorumlamaların, vergi kanunlarının esnek ve seçim hakkı tanıyan hükümleri dolayısıyla yapılan hata ve yanlışların giderilmesi gerekmektedir. Bu doğrultuda; firmaların bilanço tarihindeki gerçek finansal durumunun en sade ve güvenilir şekliyle ortaya konulması amacıyla kullanılan aktarma ve arındırma uygulamalarına genel olarak “düzeltme işlemleri” denir.

Bununla birlikte firma kredibilitesinin bütüncül bir yaklaşımla tüm ilişkili tarafları dikkate alınarak değerlendirilmesi esastır. Bu kapsamda firmaların analizinde, gerçek varlık-borç, özkaynak, gelir-gider ve kar/zararının tespiti amacıyla düzeltme işlemleri; sektör ve faaliyet alanı, grup, firma, özelinde yapılmalıdır.

Finansal tabloların düzeltilmesi, analizi ve yorumlanması; aynı sektör, faaliyet alanı ve benzer firmaların faaliyet döngüsü ortalamalarıyla birebir ilişkili olup bu sebeple bunların birlikte değerlendirilmesi daha sağlıklı ve anlamlı sonuçlara ulaşılmasını sağlayacaktır. Bu kapsamda, firmanın düzeltilmemiş finansal tablolarına ait faaliyet döngüsü ortalamaları ile sektör, faaliyet alanı ve benzer firmaların ortalamaları karşılaştırılmalı, ortaya çıkan sapmaların nedenleri analiz edilerek gereken düzeltme işlemleri yapılmalıdır. Düzeltme işlemi yapılamıyorsa bunun sebeplerine ve ayrıca sektör, faaliyet alanı ve benzer firma ortalamalarından sapmaların sebepleri yanı sıra bunların olası sonuçlarına da raporlarda detaylı olarak yer verilmelidir.

Firmalar; faaliyet gösterdikleri sektörün şartları, tercihleri ve/veya zorunlulukları sebebiyle farklı alış-satış vade ve koşulları ile stok tutma sürelerine sahiptir. Bu faaliyet döngüsü sürelerinin firma özelinde farklılaşması; sektör şartları, firma tercih ve/veya zorunluluklarından herhangi bir veya ikisinden ya da hepsinden kaynaklanabilmektedir. Firmanın faaliyet döngüsü sürelerini etkilemesinin yanı sıra bu sebepler, faaliyetler sonucu oluşan finansal tabloları da büyük ölçüde şekillendirmektedir. Başka bir deyişle faaliyet döngüsü süreleri; finansal tablolardan hesaplanmakla birlikte, bu tabloların sonuçları değil bu tabloları şekillendiren sebeplerdendir.

Sağlıklı bir finansal analiz yapılabilmesi için güvenilir, ihtiyaca uygun ve anlaşılır finansal tablolara ihtiyaç duyulmaktadır. Çeşitli nedenlerle sağlıklı olmayan, taraflı, bilinçli olarak eksik veya hatalı hazırlanan finansal tablolar yanıltıcı olmakta, işletmenin mali durumunu olduğundan farklı gösterebilmektedir. Bu nedenle finansal tabloların analize uygun hale getirilebilmesi için mali tablolar aktarma / arındırma işlemlerine tabi tutularak işletmenin mevcut durumuna yakın, eksik veya hatalı, vergi kanunlarının seçim hakkı tanıyan ve esnek hükümleri dolayısı ile yapılan yanlış işlemlerin düzeltildiği bir finansal tablo seti oluşturulmalıdır. Buna ulaşabilmek için yapılan aktarma / arındırma işlemlerine düzeltme işlemleri denir.

Düzeltilme işlemleri, bilanço büyüklüğünü (aktif ya da pasif toplamını) değiştirip değiştirmemesine göre; ekleme, arındırma (indirim) ve aktarma şeklinde de tanımlanabilmektedir (Sarıkale ve İltter 2018:170).

Aktarma işlemi, bilanço veya gelir tablosunda yer alan bir tutarın, gider / gelir ve varlık / borç olması gibi niteliği, satışı / devri yapılacak veya hibe edilecek gibi varlık kullanım fonksiyonu ve vadesine göre uygun hesapta olup olmadığının tespiti halinde söz konusu tutarın olması gerektiği hesaba aktarılması işlemidir.

Bu işlemler bilanço içinde gerçekleştirilirse kar veya zararı etkilememekte olup aktif hesaplardan gelir tablosu hesaplarına aktarımlar gider artırıcı, pasif hesaplardan gelir tablosuna aktarımlar ise gelir artırıcı etki sağlamaktadır.

Arındırma (indirim) işlemi, aktif büyüklükte bir değişime neden olan işlemleri içermektedir. Hem aktifte hem de pasifte aynı gerçek veya tüzel kişilere ilişkin tutarlar bulunması durumunda bu tutarların karşılıklı olarak mahsup edilmesi; bilanço aktifinde yer almakla birlikte varlık niteliğini kaybetmiş veya taşımayan tutarların özkaynaklardan tenzili; fiilen ödemesi yapılarak işletmeden fon çıkışı gerçekleşmesini sağlayan ancak muhasebeleşmemiş tutarların gelir tablosu hesaplarına aktarılması (hem aktarma hem arındırma işlemi) gibi işlemler arındırma işlemleri olarak değerlendirilmektedir.

RATING

Günümüzde kredi karar aşamasında kullanılan en önemli unsurlardan birisi rating (Derecelendirme) sistemidir. Rating'in bir çok tanımı mevcut olmakla birlikte kısa bir ifade ile borçlunun kredi değerliliğine ilişkin yorumsal sonuçların belgi sembol, harf ve rakama dönüştürülerek ifade edilmesidir (Yılmaz, 2019 : 4)

Rating sistemi sayesinde kredi kuruluşları belirli parametreleri kullanarak mekanik bir şekilde çok hızlı bir değerlendirme sonucuna erişmekte, bu sayede yeknesak bir sürecin yanı sıra önemli bir zaman ve emek tasarrufu elde edilmektedir. Bu tasarruf aynı zamanda parasal anlamda da, kredi değerlendirme süreçlerinin maliyetlerini düşürmektedir.

Her bir kredi veya derecelendirme kuruluşu genel hatları ile benzer rating modellerini kullanmasına karşın bu kuruluşların kendi kredi kültürlerinin bir yansıması olarak bazı parametrelerde farklılıklar oluşabilmektedir. Kimi kuruluş, firmanın mali verilerini ön plana çıkarırken kimi kuruluş mali olmayan verilerin yanı sıra mal varlıklarının rating notuna etki ağırlığını nispi olarak daha fazla ele alabilmekte, kimi kuruluş ise moralite olarak tabir edilen kredi geçmişi, ödeme alışkanlıkları gibi hususları modellerinde etki ağırlığı olarak daha yüksek puanlı dizayn edebilmektedir. Ayrıca her bir sektörün çalışma prensipleri dikkate alınarak farklı sektörlere yönelik farklı parametre ağırlıklarından oluşan rating modelleri kurgulanabilmektedir. Sonuç olarak tüm rating modelleri basel kriterleri gibi genel geçer standartları temel alarak kurum kültürünün aradığı projeksiyon cevaplarını yansıtmaktadır.

Rating Modeli

Çalışmanın uygulama kısmında kullanılan rating modeli, çalışmanın yapıldığı dönemin kredi kuruluşlarınca genel olarak kullanılan kriterleri içermektedir. Bu kriterler belirli bir kuruluşun uygulamasını içermemekte olup rating sistemini kullanan kuruluşlar nezdinde yapılan araştırmalar sonucunda elde edilen veriler sonucu derlenmiştir.

Rating modeline ilişkin soru seti ve puan dağılımı Tablo 1'de sunulmuştur. Model mali olmayan kıstaslar ve mali kıstaslar olarak ikiye ayrılmaktadır. Mali olmayan kıstaslar, kayıt dışı ekonomi nedeni ile mali verilerin firmanın gerçek durumunu ortaya koymada yeterli olmaması nedeni ile rating modellerine eklenmekte ve tamamlayıcı bir unsur olarak modele katkı sağlamaktadır. Mali kıstaslar ise firmanın mali veri ve bu verilerden elde edilen rasyolar kullanılarak puanlama yapılan bölümdür.

Tablo 1. Rating Modeli

RATING MODELİ

MALİ OLMAYAN KİSTASLAR
(Maksimum Alınabilecek Puan : 40 Puan)

Soru No	GENEL SORU BAŞLIĞI	DETAY SORU BAŞLIĞI	2 PUAN	1 PUAN	0 PUAN
1	Firma ve Ortaklar İlişkin Kistaslar	Protestolu Senet veya Kapsilten Çek Sorgulanması	Bulunmamaktadır.	Vardır ancak firma faaliyetlerini olumsuz etkilemeyecek şekilde tutulmaktadır.	Firma faaliyetlerini etkileyecek düzeyde kayıtlar vardır.
2		Harc, İhtiyatı Tedbir, İflas, İhra Kısıtlı Sorgulanması	Bulunmamaktadır.	Vardır ancak firma faaliyetlerini olumsuz etkilemeyecek şekilde tutulmaktadır.	Firma faaliyetlerini etkileyecek düzeyde kayıtlar vardır.
3		Finansal Kuruluşlarla İlişkiler	Herhangi bir olumsuzluk bulunmamaktadır.	Vardır ancak firma faaliyetlerini olumsuz etkilemeyecek düzeydedir.	Faaliyetlerini etkileyecek olumsuzluklar bulunmamaktadır.
4		Mal Varlığı Takyidat Sorgulanması	Mahvarırlıklı üzerinde herhangi bir olumsuzluk kaydı bulunmamaktadır.	Mahvarırlıklı üzerinde rastlanılan takyidat kayıtları faaliyetleri etkilememektedir.	Faaliyetlerini etkileyecek olumsuzluklar bulunmamaktadır.
5	Ortaklık Yapısı	Ortakların İş Tecrübesi	5 yıl ve üstü	3 yıl (dahil) ile 5 yıl arasında	2 yıl ve altı
6		Yönetim Riski	Yönetim esas faaliyetler üzerine yoğunlaşmaktadır.	Faaliyetler dışında spekülasyon işlemleri yapılmaması karşın faaliyetleri tehdit edebilecek hacme sahip değildir.	Faaliyetleri tehdit edebilecek hacimde Spekülasyon işlemleri yapılmaktadır.
7		Faaliyet Süresi	5 yıl ve üstü	3 yıl (dahil) ile 5 yıl arasında	2 yıl ve altı
8		Tek Adam Riski	Yoktur	Faaliyetlerin devamlılığını sağlayacak kişiler olmasına karşın yeterli sektöre tecrübesine sahip değildir.	Var
9	Kaynaklar	Tesis Mülkiyeti	Firma veya ortak mülkiyetindedir.	3. kısıtlı alınamaz karşın uzun süreli kiralamaya yapılmıştır.	3. kısıtlı alınamaz karşın uzun süreli kiralamaya söz konusudur.
10		Varlıkların Sigorta Durumu	Tüm risklere karşı kapsamlı sigorta yapılmıştır.	Yalnızca zorunlu sigortalar yapılmıştır.	Sigorta Değildir.
11		Finans Kuruluşlarındaki Teminat Durumu	Tamamı ortak kefaletinde.	Kefalet ve maddi teminat	Tamamı maddi teminat karşılığıdır.
12		Fon Sağlama Potansiyeli	Var / Yeterlidir.	Var / Kısmen Yeterlidir.	Yok / Yetersizdir.
13	Faaliyet Döngüsü	Mal Borylarım Yade Yapısı	Rahatlıkla ödenebilecek durumdadır.	Ödenemeyecek ancak yitirilebilecek durumdadır.	Günlük ödenecek veya ödemeyecek durumdadır.
14		Nakit Akış Uyumu	Likidite yapısını desteklemektedir.	Faaliyetlere olumsuz bir etki bulunmamaktadır.	Finansman açığına neden olmaktadır.
15		Mal Temin Koşulları	Teminatsız alın yapılabilmektedir.	Kısmen teminatsız alın yapılmaktadır.	Tamamı teminatsız alın yapılabilmektedir.
16		Stok Kalitesi	%75 ve üzerinde satış kabiliyeti vardır.	%75 ve üzerinde satış kabiliyeti olmakla birlikte moda etkisi, teknoloji gibi nedenlerle satış potansiyeli zayıf stokların paı kayıpla	Stokların satış kabiliyeti %75 in altındadır.
17	Faaliyet Döngüsü	Müşteri Portföyü	Kaliteli ve sürmektedir.	Zaman zaman olumsuzluklar olmasına karşın faaliyetleri etkilemeyecek düzeydedir.	Riskli müşteri yoğunluğu fazladır.
18		Mal Satış Koşulları	Teminatsız satış yapılabilmektedir.	Kısmen teminatsız satış yapılmaktadır.	Ağırbaşlı açık hesap şeklinde satış yapılmaktadır.
19		Alacak Tahsil Kabiliyeti	Zamanında ve tam olarak tahsilat gerçekleştirilmektedir.	Zaman zaman olumsuzluklar olmasına karşın faaliyetleri etkilemeyecek düzeydedir.	Tahsilat sorunları faaliyetleri olumsuz etkileyecek hacme ulaşmıştır.
20		Kur Riski	Firmada net pozisyon açığı yoktur.	Net pozisyon açığı olmasına karşın faaliyetleri etkilemeyecek düzeydedir.	Net pozisyon açığı faaliyetleri etkileyecek düzeydedir.

MALİ KİSTASLAR
(Maksimum Alınabilecek Puan : 60 Puan)

Soru No	GENEL SORU BAŞLIĞI	DETAY SORU BAŞLIĞI	4 Puan	2 Puan	0 Puan
1	Likidite Oranları	Cari oran	2 ve üstü	1 ve 2 aralığında	1 in altında
2		Likidite Oranı	1 ve üstü	1 ve 0,5 aralığında	0,5 in altında
3		Nakit Oranı	1 ve üstü	1 ve 0,5 aralığında	0,5 in altında
4		Net İktisat Sermayesi	Pozitif ve dönen değerlerin %50'nden fazla	Pozitif	Negatif
5	Kaynak Yapısı Oranları	Ticari Alacak Tahsil Süresi	Sektör ortalamasının 0,75 katından daha az	Sektör ortalamasının 1,5 katı ile 0,75 katı arası	Sektör ortalamasının 1,5 katından daha fazla
6		Stok Devir Süresi	Sektör ortalamasının 0,75 katından daha az	Sektör ortalamasının 1,5 katı ile 0,75 katı arası	Sektör ortalamasının 1,5 katından daha fazla
7		Ticari Bory Ödeme Süresi	Ticari Alacak Tahsil Süresinin 1,10 Katından Fazla	Ticari Alacak Tahsil Süresinin 1,10 ile 0,9 Katı Aralığında	Ticari Alacak Tahsil Süresinin 0,9 Katından Kıs
8		Finansman Oranı	1 ve altı	1 ile 1,5 arası	1,5 ve üzeri
9	Karlılık Yapısı Oranları	Finansal Kaldıraç Oranı	0,5 ve altı	0,5 ile 1 arası	1 ve üzeri
10		Mali Bory Oranı	0,25 ve altı	0,25 ile 0,5 arası	0,5 ve üzeri
11		Satışlardaki Büyüme Oranı	Önceki Dönemin 1,25 katı ve üzeri	Pozitif	Negatif
12		Faaliyet Karlılığı	Sektör ortalamasının 1,25 katı ve üzeri	Sektör ortalamasının 1,25 katı ile 0,75 katı arası	Sektör ortalamasının 0,75 katı ve altı
13	Karlılık Yapısı Oranları	Bilanço Karlılığı	Sektör ortalamasının 1,25 katı ve üzeri	Sektör ortalamasının 1,25 katı ile 0,75 katı arası	Sektör ortalamasının %75'ından daha düşük
14		Özkaynak Karlılığı	Sektör ortalamasının 1,25 katı ve üzeri	Sektör ortalamasının 1,25 katı ile 0,75 katı arası	Sektör ortalamasının %75'ından daha düşük
15		Aktif Karlılığı	Sektör ortalamasının 1,25 katı ve üzeri	Sektör ortalamasının 1,25 katı ile 0,75 katı arası	Sektör ortalamasının %25'ından daha düşük

Modelden alınabilecek en yüksek puan 100, en düşük puan ise 0 olarak belirlenmiştir. 0-100 puan aralığında alınan sayısal puan bir harf notuna dönüştürülmekte olup her bir puana isabet eden harf notu Tablo 2 'de sunulmuştur.

Tablo 2. Rating Notu Skalası

Rating	Puan
AAA	90-100
AA	80-89
A	70-79
BBB	60-69
BB	50-59
B	40-49
CCC	35-39
CC	30-34
C	25-29
D	0-24

AAA en iyi harf notunu, D ise en kötü harf notunu ifade etmektedir. Bu not dağılımı her bir değerlendirme kuruluşunun risk iştahına göre değişebileceği gibi kuruluşların kendi içinde de, kredi değerlendirmesi döneminde, kredilendirilmek istenen veya istenmeyen sektöre göre yapılan programlama ile değiştirilebilmektedir.

Mali olmayan kıstasların modeldeki ağırlığı %40, mali kıstasların ise %60 olarak belirlenmiştir.

Mali olmayan kıstaslar, “Firma ve Ortaklarına İlişkin Kıstaslar”, “Ortaklık Yapısı”, “Kaynaklar” ve “Faaliyet Döngüsü” başlıklı dört ana bölüme ayrılan 20 adet soru setinden oluşmaktadır. Her bir sorunun uygun cevabına göre alacağı puanlar 0,1 ve 2 puandır. 2 puan en iyi cevabı 0 puan ise en kötü cevabı ifade etmektedir. Mali olmayan kıstaslardan alınabilecek maksimum puan 40 olarak belirlenmiştir.

Mali kıstaslar ise “Likidite Oranları”, “Kaynak Yapısı Oranları” ve “Karlılık Yapısı” oranları başlıklı 3 ana bölüme ayrılan 15 adet soru setinden oluşmaktadır. Her bir sorunun uygun cevabına göre alacağı puanlar 0,2 ve 4 puandır. 4 puan en iyi cevabı 0 puan ise en kötü cevabı ifade etmektedir. Mali kıstaslardan alınabilecek toplam puan 60 olarak belirlenmiştir.

Rating modelinde referans olarak alınan sektör ortalamaları bilgileri her bir sektöre yönelik uygulamanın yapıldığı dönemde yapılan sektör araştırması neticesinde elde edilen bulgular dikkate alınarak verilmiştir.

Modelin soru setinin oluşumu kredi değerlendirme kuruluşlarında genel kabul görmüş esaslardan hareket edilerek sağlanmıştır. Soru ve cevap seti, puan ağırlıkları gibi hususlar sübjektif beklentilere göre değiştirilebileceği gibi çeşitli istatistikî yöntemler kullanılarak soru ve cevaplar arasındaki ilişkiye göre farklı puanlamalar yapılabilir. Ancak modelin nasıl olması gerektiği konusu bu çalışmanın kapsamı dışında olduğundan model, sade ve anlaşılabilir olması hedeflenerek oluşturulmuştur.

YÖNTEM

Her bir firmaya yönelik yapılacak uygulama 5 aşamalı olarak kurgulanmıştır.

1. Aşama: Firma mali verileri kullanılarak özet bir bilanço ve gelir tablosu oluşturulmuştur.
2. Aşama: Henüz düzeltme uygulanmamış firma mali verileri kullanılarak bir rating notu üretilmiştir.
3. Aşama : Firma mali verilerine, çalışmada sunulmuş olan düzeltme önerileri dikkate alınarak aktarma/arındırma ile düzeltme işlemleri yapılmıştır.
4. Aşama : Düzeltilmiş mali veriler dikkate alınarak yeni bir rating notu üretilmiştir. .
5. Aşama : Düzeltme öncesi ve düzeltme sonrası rating notlarındaki değişim karşılaştırmalı olarak değerlendirilmiştir.

Uygulamada kullanılan mali veriler gerçek firmalara ait olup 2017, 2018 ve 2019 yıllarına ilişkin veriler kullanılmıştır. Firmaların isimleri gizli tutulmuştur.

UYGULAMA

1 Nolu Firma

Firma, Doğu Anadolu Bölgesinde zincir market olarak faaliyetlerini sürdürmektedir. Firma mali verilerinde herhangi bir düzeltme uygulanmadan rating modelinden alınan puan 45, karşılığındaki harf notu ise B’dir.

Sonrasında toplam 37 adet düzeltme işlemi yapılmış olup düzeltme işlemleri ile modelden alınan cevaplarda puanı iyileşen soru adeti 3; puanı kötüleşen soru adeti 3 olmuştur. Düzeltmeler sonrasında Firmanın rating modelinden alınan puan 43, karşılığındaki harf notu ise B’dir.

Firmanın modelden aldığı toplam puan 2 puan kötüleşirken harf notunda herhangi bir değişim oluşmamıştır.

2 Nolu Firma

Firma, Doğu Anadolu Bölgesinde medikal malzeme ve ilaç satışı alanında faaliyetlerini sürdürmektedir. Firma mali verilerinde düzeltme uygulanmadan rating modelinden alınan puan 55, karşılığındaki harf notu ise BB'dir.

Sonrasında toplam 18 adet düzeltme işlemi yapılmış olup söz konusu düzeltme işlemleri ile modelden alınan cevaplarda puanı iyileşen soru adeti 3; puanı kötüleşen soru adeti 3 olmuştur. Düzeltmeler sonrasında Firmanın rating modelinden alınan puan 55, karşılığındaki harf notu ise BB'dir.

Firmanın modelden aldığı toplam puan ve harf notunda herhangi bir değişim oluşmadığı gözlenmiştir.

3 Nolu Firma

Firma, Doğu Anadolu Bölgesinde galericilik alanında faaliyetlerini sürdürmektedir. Firma mali verilerinde herhangi bir düzeltme uygulanmadan rating modelinden alınan puan 49, karşılığındaki harf notu ise B'dir.

Sonrasında toplam 42 adet düzeltme işlemi yapılmış olup düzeltmeler sonrası modelden alınan cevaplarda puanı iyileşen soru adeti 2; puanı kötüleşen soru adeti 1 olmuştur. Düzeltmeler sonrasında Firmanın rating modelinden alınan puan 51, karşılığındaki harf notu ise BB'dir.

Firmanın modelden aldığı toplam puanda 2 puanlık iyileşme ve harf notunda da BB alınarak bir üst gruba çıkarak yine iyileşme olduğu gözlenmiştir.

4 Nolu Firma

Firma, Doğu Anadolu Bölgesinde akaryakıt alanında faaliyetlerini sürdürmektedir. Firma mali verilerinde herhangi bir düzeltme uygulanmadan rating modelinden alınan puan 61, karşılığındaki harf notu ise BBB'dir.

Sonrasında toplam 21 adet düzeltme işlemi yapılmış olup söz konusu düzeltmeler sonrası modelden alınan cevaplarda puanı iyileşen soru adeti 2; puanı kötüleşen soru adeti 3 olmuştur. Düzeltmeler sonrasında Firmanın rating modelinden alınan puan 57, karşılığındaki harf notu ise BB'dir.

Firmanın modelden aldığı toplam puanda 4 puanlık kötüleşme ve harf notunda da BB alınarak bir alt gruba inerek yine kötüleşme olduğu gözlenmiştir.

5 Nolu Firma

Firma, Doğu Anadolu Bölgesinde süpermarket alanında faaliyetlerini sürdürmektedir. Firma mali verilerinde herhangi bir düzeltme uygulanmadan rating modelinden alınan puan 51, karşılığındaki harf notu ise BB'dir.

Sonrasında toplam 10 adet düzeltme işlemi yapılmış olup söz konusu düzeltmeler sonrası modelden alınan cevaplarda puanı iyileşen soru bulunmazken; puanı kötüleşen soru adeti 1 olmuştur. Düzeltmeler sonrasında Firmanın rating modelinden alınan puan 49, karşılığındaki harf notu ise B'dir.

Firmanın modelden aldığı toplam puanda 2 puanlık kötüleşme ve harf notunda da B alınarak bir alt gruba inerek yine kötüleşme olduğu gözlenmiştir.

6 Nolu Firma

Firma, Doğu Anadolu Bölgesinde yap - sat alanında faaliyetlerini sürdürmektedir. Firma mali verilerinde herhangi bir düzeltme uygulanmadan rating modelinden alınan puan 61, karşılığındaki harf notu ise BBB'dir.

Sonrasında toplam 27 adet düzeltme işlemi yapılmış olup düzeltme sonrasında modelden alınan cevaplarda puanı iyileşen soru adeti 2; puanı kötüleşen soru adeti 3 olmuştur. Düzeltmeler sonrasında Firmanın rating modelinden alınan puan 57, karşılığındaki harf notu ise BB'dir.

Firmanın modelden aldığı toplam puanda 4 puanlık kötüleşme ve harf notunda da BB alınarak bir alt gruba inerek yine kötüleşme olduğu gözlenmiştir.

7 Nolu Firma

Firma, Doğu Anadolu Bölgesinde nalburiye alanında faaliyetlerini sürdürmektedir. Firma mali verilerinde herhangi bir düzeltme uygulanmadan rating modelinden alınan puan 67, karşılığındaki harf notu ise BBB'dir.

Sonrasında toplam 24 adet düzeltme işlemi yapılmış olup düzeltmeler sonrası alınan cevaplarda puanı iyileşen soru bulunmazken; puanı kötüleşen soru adeti 1 olmuştur. Düzeltmeler sonrasında Firmanın rating modelinden alınan puan 63, karşılığındaki harf notu ise BBB'dir.

Firmanın modelden aldığı toplam puanda 4 puanlık kötüleşme olmasına karşın harf notunda bir değişim olmadığı gözlenmiştir.

8 Nolu Firma

Firma, Doğu Anadolu Bölgesinde toptan gıda alanında faaliyetlerini sürdürmektedir. Firma mali verilerinde herhangi bir düzeltme uygulanmadan rating modelinden alınan puan 54, karşılığındaki harf notu ise BB'dir.

Sonrasında 40 adet düzeltme işlemi yapılmış olup söz konusu düzeltmeler sonrası modelden alınan cevaplarda puanı iyileşen soru adeti 1; puanı kötüleşen soru adeti 4 olmuştur. Düzeltmeler sonrasında Firmanın rating modelinden alınan puan 52, karşılığındaki harf notu ise BB'dir.

Firmanın modelden aldığı toplam puanda 2 puanlık kötüleşme olmasına karşın harf notunda bir değişim olmadığı gözlenmiştir.

9 Nolu Firma

Firma, Doğu Anadolu Bölgesinde iş makinası satışı alanında faaliyetlerini sürdürmektedir. Firma mali verilerinde herhangi bir düzeltme uygulanmadan rating modelinden alınan puan 47, karşılığındaki harf notu ise B'dir.

Sonrasında toplam 36 adet düzeltme işlemi yapılmış olup söz konusu düzeltmeler sonrası modelden alınan cevaplarda puanı iyileşen soru bulunmazken; puanı kötüleşen soru adeti 2 olmuştur. Düzeltmeler sonrasında Firmanın rating modelinden alınan puan 43, karşılığındaki harf notu ise B'dir.

Firmanın modelden aldığı toplam puanda 4 puanlık kötüleşme olmasına karşın harf notunda bir değişim olmadığı gözlenmiştir.

10 Nolu Firma

Firma, Doğu Anadolu Bölgesinde imalat alanında faaliyetlerini sürdürmektedir. Firma mali verilerinde herhangi bir düzeltme uygulanmadan rating modelinden alınan puan 64, karşılığındaki harf notu ise BBB'dir.

Sonrasında toplam 32 adet düzeltme işlemi yapılmış olup söz konusu düzeltmeler sonrası modelden alınan cevaplarda puanı iyileşen soru adeti 1; puanı kötüleşen soru adeti 1 olmuştur. Düzeltmeler sonrasında Firmanın rating modelinden alınan puan 64, karşılığındaki harf notu ise BBB'dir.

Firmanın modelden aldığı toplam ve harf notunda bir değişim olmadığı gözlenmiştir.

SONUÇ

Günümüzün dünyasında artan ve farklılaşan ihtiyaçlar, her alanda hızlı ve doğru sonuç üretme talebini beraberinde getirmektedir. Bu talebi karşılamak gelişen teknoloji ile kolaylaşırken teknolojinin sağladığı bu kolaylık aynı zamanda bu ihtiyaçların da artmasının diğer bir nedeni haline gelmekte ve süreçler birbirini besleyen bir yapıya dönüşmektedir. Her alanda olduğu gibi kredi değerlendirme alanında da benzer

gelişmeler yaşanmaktadır. Dijitalleşen süreçler kredi değerlendirme alanına da yansımakta ve belirli algoritma ve yazılımlarla kredi değerlendirme sonucuna doğru ve hızlı bir şekilde ulaşılması hedeflenmektedir. Bu sayede önemli bir zaman ve maliyet tasarrufu sağlanmakta ve insana olan ihtiyaç azalmaktadır.

Kredi değerlendirme süreçlerinde bu yönde gelişmeler yaşanırken, kredi değerlendirme sistemlerine / algoritmalarına girişi yapılan verilerin doğruluğu ve gerçeği yansıtması büyük önem taşımaktadır. Ancak sisteme sağlanan doğru verilerle doğru sonuçlar üretilebilecektir. Bu konu ülkemiz gibi halen kayıt dışı ekonominin önemli bir yeri olan ülkelerde daha da ön plana çıkmaktadır. Firmalarca kredi değerlendirme kuruluşlarına verilen mali verilerin firma gerçeğini yansıtması son derece önemlidir. Bu sayede ister olumlu ister olumsuz yönde olsun üretilen sonucun güvenilir olması sağlanabilir.

Bu gereklilik nedeni ile sistemlere verilen bilgilerin firma gerçeğini yansıtabilmesi için bir takım düzeltme işlemlerine tabi tutulmasına ihtiyaç duyulmaktadır. Bu düzeltme işlemlerinin de gerek Firmanın faaliyet gösterdiği sektörde yaşanan gelişmeler gerekse kredilendirme kuruluşunun sektörel tecrübesi doğrultusunda sistematik bir yapısı olması gerekmektedir.

Çalışmada bu düzeltme sistematığına ilişkin düzeltme önerileri sunulmuştur. Bu öneriler doğrultusunda farklı sektörlerde faaliyet gösteren Firmaların mali verileri kullanılarak aktarma arındırma işlemleri yapılmıştır. Söz konusu düzeltme işlemlerinin Firmanın rating notuna etki edip etmediğinin incelenebilmesi için genel geçer kullanılan soru setlerinden oluşan bir rating modeli kullanılmıştır. Üretilen rating notları karşılaştırmalı olarak incelenmiştir.

Farklı sektörlerde faaliyet gösteren 10 adet Firmanın mali verileri kullanılarak yapılan değerlendirmeler neticesinde aşağıdaki tabloda özet olarak belirtilen sonuçlar alınmıştır.

Tablo 3: Rating Değişim Özeti Tablosu

Firma No	Faaliyet Konusu	Mali Verilerde Yapılan Düzeltme Adeti	Düzeltilme İle Cevabı Değişen Soru Adeti		Rating			
					Düzeltilme Öncesi		Düzeltilme Sonrası	
			İyileşen	Kötüleşen	Puan	Not	Puan	Not
1	Zincir Market	37	3	3	45	B	43	B
2	Medikal / İlaç	18	3	3	55	BB	55	BB
3	Galericilik	42	2	1	49	B	51	BB
4	Akaryakıt	21	2	3	61	BBB	57	BB
5	Süpermarket	10	0	1	51	BB	49	B
6	Yap Sat	27	2	3	61	BBB	57	BB
7	Nalburciye	24	0	1	67	BBB	63	BBB
8	Toptan Gıda	40	1	4	54	BB	52	BB
9	İş Makinası	36	0	2	47	B	43	B
10	İmalat	32	1	1	64	BBB	64	BBB

Tabloda özet olarak sunulmuş sonuçlar incelendiğinde firmaların tamamında, düzeltme sonrasında soru setlerine gelen cevaplarda değişim olduğu gözlenmektedir. Bu değişimlerin rating puanları ve notların etkileri şu şekildedir:

- 2 Firmanın rating notu ve puanında herhangi bir değişim olmamıştır.
- 4 Firmanın puanı değişmesine karşın harf notu değişmemiştir.
- Yalnızca 1 Firmanın harf notu iyileşmiştir.
- 3 Firmanın harf notu kötüleşmiştir.

Elde edilen bulgulara yalnızca 2 firmanın puanında değişim olmadığı diğer 8 firmanın ise puanında değişim olduğu gözlenmiştir. Puan değişimi olan firmalardan 4 ünün harf notu değişirken 4 Firmada harf notu değişmemiştir. Harf notu değişmeyen Firmalarda değişim aralığının not aralığına yakın bir puanda olmaması etkili olmuştur.

Sonuç olarak yapılan düzeltmelerin toplam örneklem için %80 oranında bir puan değişimine neden olduğu gözlenmiştir. Bu bulgu rating sistemine girilen bilgilerin doğruluğu açısından önemli bir bulgudur. Kayıt dışı ekonominin etkin olduğu ülkemizde halen aktarma arındırma işlemlerine, dolayısı ile insan unsuruna ihtiyaç olduğu gözlenmektedir.

KAYNAKÇA

- Demiral, A. (2012). *Ticari Banka Kredi Analizinde Bilanço Arındırma Tekniklerinin Önemi*. (Yüksek Lisans Tezi). İstanbul: Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü
- Demirtürk, B. (2011). *Bankalarda Kredilendirme Sürecinde İstihbarat, Nitel ve Nicel Veri Analizi ve Derecelendirme*. (Yüksek Lisans Tezi) İstanbul :Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Destereci, P. (2009). *Türkiye Bankacılık Sistemi Açısından Krediler ve Kredi Değerlendirmede Kullanılan Mali Analiz Yöntemleri*. (Yüksek Lisans Tezi). Tekirdağ: Namık Kemal Üniversitesi.
- Sarıkale, H., İlter, B. (2018). “Finansal Analiz Sürecindeki Temel Mali Tablo Düzeltmelerinin Oran Analizine Etkisi”. *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 20(1, 165-184.
- Yıldırım, E. (2007). *Bankalarda Ticari Kredilendirme Süreci; Karşılaşılan Sorunlar ve Çözüm Yolları İle İlgili Ampirik Bir Çalışma*. (Yüksek Lisans Tezi), Konya: Selçuk Üniversitesi
- Yılmaz, Y. (2019). *Finansal Piyasalarda Derecelendirme (Rating) Kavramı ve Derecelendirmenin Kredi Risk Ölçümünde Kullanımı: Kobi'ler İçin Bir Model Tasarımı*. (Yüksek Lisans Tezi). İstanbul: Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.