

- **Türkiye'deki Firmaların Küresel İklim Değişikliğine Yönelik Çabaları Ve Gönüllü Karbon Ticareti İçerisindeki Durumu**
Prof. Dr. Semra ÖNCÜ
Araş. Gör. Aml GACAR
- **Aydın İlindeki Borsa Yatırımcılarının Profili Ve Bu Yatırımcıların Hisse Senedi Yatırımlarını Etkileyen Faktörleri İncelenmesi**
Doç. Dr. Yusuf KADERLİ
Yrd. Doç. Dr. Eser YEŞİLDAĞ
- **Uluslararası Kredi Derecelendirme Kuruluşlarının Çalışma Prensipleri, İşleyişleri, Küresel Dünyadaki Rol ve İşlevleri**
Mahmut YARDIMCIOĞLU
Kenan BORA
- **Bankacılıkta Hedef Maliyet Uygulaması**
Doç. Dr. Yunus CERAN
M. Ali CANDOĞAN
- **Çalışanların İşletmelerle Olan İlişkilerine Dair Eleştirel Bir Değerlendirme**
Yrd. Doç. Dr. Ulaş ÇAKAR
- **Kırsal Kalkınma Sürecinde Milli Aydın Bankası Deneyimi**
Dr. Hakkı Çetin
- **Yargı Kararlarına Göre Tahsil Edilen Kira, Faiz Gelirleri Ve İcra İnkâr Tazminatının Vergisel Boyutu**
Dr. Koray AKMAN
- **Sermaye Piyasasında Faaliyet Gösteren Banka Kökenli Aracı Kurumların Etkinlik Performanslarının Veri Zarflama Analiziyle Ölçülmesi**
Öğr. Gör. Dr. Yasemin COŞKUN KADERLİ
Öğr. Gör. Özlem Fedai DENİŞ

TÜM SİGORTA BRANŞLARI İLE HİZMETİNİZDEYİZ.

- MESLEKİ SORUMLULUK
- İŞYERİ
- KONUT
- FERDİ KAZA
- SAĞLIK
- KASKO
- TRAFİK
- DASK
- YURT DIŞI SEYAHAT



A Acentelerimiz

- Anadolu Sigorta A.Ş. ●
- Yapı Kredi Sigorta A.Ş. ●
- Ray Sigorta A.Ş. ●
- AİG (Chartis) Sigorta A.Ş. ●

SEKTÖRDE;



UZMAN



GÜVENİLİR



ÖNDE



ARTIK SİZE BİR TELEFON KADAR YAKINIZ!

İLETİŞİM BİLGİLERİ

Tel : 0.232 250 35 37 - 250 35 38

Cep : 0.551 402 33 63 - 0.507 560 27 47

Mail : info@balatacisigorta.com

Adres: Şükrü Saraçoğlu Cad. 277 Sokak No:22/4 Üçyol Hatay - İZMİR

İzmir SMMMO Adına Sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
Feyzullah TOPÇU

Mali İşler Koordinatörü
Yönetim Kurulu Başkan Yrd.
Erkan YILDIRIM

Sorumlu Müdür
Oda Sekreteri
Hüseyin HAMAMCILAR

Genel Yayın Yönetmeni
Aslı TENGİZ

Yayın Kurulu
Lütfi DEMİR
Hatice ÖZTEKİN
Yakup SÖNMEZ
Fatma KIRKİT

Bilim Kurulu
Rıfat T. NALBANTOĞLU
SMMM

İsmail IŞIK
YMM

Dr. Özkan BİLGİLİ
SGK Baş Müfettiş

Yener GÜVEN
Çalışma Sosyal Güvenlik Bakanlığı
Baş İş Müfettişi

Prof. Dr. Serdar ÖZKAN
İzmir Ekonomi Üniversitesi

Prof. Dr. Asuman ALTAY
Dokuz Eylül Üniversitesi

Doç. Dr. Erdal ÖZKOL
Dokuz Eylül Üniversitesi İİBF

Doç. Dr. Çağnur BALSARI
Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi

Doç. Dr. Kerametdin TEZCAN
İzmir Üniversitesi Hukuk Fakültesi

Doç. Dr. A. Fatih DALKILIÇ
Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi

Düzeltili
Halil URGAN

Tasarım ve Baskı
Salamat Basım Yay. Amb. San. Ve Tic. Ltd. Şti.
Sebze Bahçeleri Cad. Ali Bey İşhanı 95/1
İskitler / Ankara
Tel:(0312) 341 10 24 - Faks:(0312) 341 30 50

Basım Tarihi: Ocak 2014

dayanışma sayı:119

İki Aylık Mesleki Dergi

Sürekli Yerel Yayın

İzmir SMMMO üyelerine ücretsiz olarak gönderilir.

Dergimiz Hakemli Dergi olma özelliği taşımaktadır. Gönderilen yazılar hakem değerlemesine tabi tutulduğu için yayımında gecikmeler olabilmektedir. Yayınlanan yazılardaki sorumluluk yazarlarına, ilan ve reklamlardaki sorumluluk ilanı veren kişi veya kuruluşlara aittir. Dergi'ye gönderilen çeviri yazıların kaynağı mutlaka belirtilir. Gönderilen yazılar, yazarlarına geri verilmaz.

İç Hatlar

123	Bşk. Sekreteri	311	Disiplin Kurulu (Şükrü PARMAKLI) (3. Kat)
702 – 712	Erkan YILDIRIM (Başk. Yard.)	312	Haksız Rekabet
706	Metin AKSOY (Yön. Kur. Üyesi)	501 – 511	Yasemin YILDIZ (Santral – Gelen – Giden Evrak – Özlük İşleri – Tahsilat)
704 – 714	Mehmet KUZU (Sayman)	502	Sevil ERDÜL (Özlük İşleri – Tahsilat)
705 – 715	Ayten KARADAĞ (Yön. Kur. Üyesi)	504	Coşkun YILDIRIM (Özlük İşleri – Tahsilat)
510	Ali YENİDOĞAN (Yön. Kur. Üyesi)	505	Funda AKERDEM (6. Kat)
707	Müfit YILDIRIM (Yön. Kur. Üyesi)	507	Cüneyt ZİREK (Muhasebe Departmanı)
711	İsmail GÜLER (Yön. Kur. Üyesi)	508	Senem ŞAKIR (Muhasebe Müdürü)
301	Atilla KILIÇ (Tesmer – Staj)	509	Murat YETER (Danışman)
302	Bora YILDIRIM (Tesmer Müdürü)	512	Coşkun YILDIRIM (Personel Sorumlusu – Disiplin Servisi)
303	Nilsu AKDENİZ (Tesmer Muhasebe)	513	Sevil ERGÜL (İdari İşler Sekreteri)
304	Denetleme Kurulu (Ömer AKBAŞ) (3. Kat)	123 – 602	Gülnur ATAŞEVER (Yönetici Asistanı)
305	Emin AKBULUT (Bilgi İşlem)	609	Nazik ÇAYHAN (6. Kat İçecek)
306	Selda ARPACI (Hukuk Müşaviri)	708	Tesmer Toplantı Odası
307	Hüseyin ÜZÜM (Tesmer Sekreteri)	104	Güvenlik
308	Yusuf ALABAĞ (Kütüphane)	105	Dr. Bülent COŞKUN
309	Hacer ÇİÇEK (3. Kat İçecek)	131	1. Kat Toplantı Salonu (Küçük Salon)
703	Hüseyin HAMAMCILAR (Oda Sekreteri)		

Banka Hesap Numaraları

Banka Adı	Şube Kodu	Şube Adı	IBAN No
İş Bankası	3413	Yeniçün	TR38 0006 4000 0013 4131 1277 65
Halk Bank	419	Güzelyalı	TR91 0001 2009 4290 0010 2600 88
Garanti Bankası	410	Konak	TR95 0006 2000 4100 0006 6924 83
Akbank	284	Halit Ziya	TR26 0004 6002 8488 8000 0412 47
YKB	927	İzmir - Merkez	TR85 0006 7010 0000 0061 3532 99
Vakıfbank	004	Finansmarkt	TR69 0001 5001 5800 7295 4629 84
Ziraat Bank	137	İzmir	TR96 0001 0001 3738 1708 5650 01
Denizbank	5810	Bozkaya	TR03 0013 4000 0055 2791 000001
Masraf almayan banka (Bankaya Elden Yatırımlar İçin)			
Akbank	284	Halit Ziya	TR32 0004 6002 8488 8000 0491 90

Şehit Fethibey Caddesi 53/5 Pasaport / İzmir
Tel: 0.232 441 96 33 Faks: 0.232 441 95 67 - 446 81 30
http: //www.izsmmmo.org.tr
e-mail: izsmmmo@izsmmmo.org.tr

Değerli Meslektaşlar ve Değerli Okurlar,

İyisi ile kötüsü ile koca bir yılı bazen üzümlere bazen de sevinerek hep birlikte yaşadık. Mesleğimiz açısından çok verimli bir yıl geçirdiğimizi söyleyemem. Geçmişten gelen sorunlarımıza ilişkin taleplerimiz ilgili bakanlıkların çekmecelerinde toz tutmaya başladı. Ancak bizler yeni yılda da mesleğimiz için ilgili bakanlıklarla görüşmeye ve haklı taleplerimize çözüm üretme çalışmalarımıza devam edeceğiz.

Türk Ticaret Kanunu ile mesleğimizdeki gelişmeler; özellikle denetim, bizleri umutlandırmış, daha sonra çıkar gruplarının engellemeleri sonucunda yapılan düzenlemeler ise hepimizi hüsrana uğratmıştır.

Her türlü olumsuzluğa karşı TÜRMOB ve odalarımız; meslek mensuplarının bilgi ve becerilerini geliştirmek ve yeni muhasebe düzenine uyum sağlamak için eğitimler ve sempozyumlar düzenlemiştir. Önümüzdeki süreçte de çok önem verdiğimiz mesleki eğitimler devam edecektir.

İşte bu anlayış doğrultusunda İZMİR Odası olarak düzenlediğimiz geleneksel 15. Türkiye Muhasebe Standartları Sempozyumu'nu bu yıl "Yeni Türk Ticaret Kanunu Sürecinde Muhasebe ve Finansal Raporlama Standartları Gündemi" temasıyla 06-10 Kasım 2013 tarihleri arasında Kıbrıs'ta gerçekleştirdik.

Sempozyumda başta TÜRMOB, Odalar ve meslektaşlar olmak üzere, değişik üniversitelerden değerli akademisyenler, SPK, BDDK ve GİB'in değerli temsilcileri finansal raporlama ile ilgili uygulama, denetim, vergi muhasebesi konularında görüş ve gözlemlerini paylaştı.

Geleneksel hale gelen sempozyum bu yıl da meslektaşlarımızdan yoğun ilgi gördü.

Değerli Meslektaşlarım,

Muhasebecilik bizler için artık uluslararası bir meslek haline gelmiştir. Yeni muhasebe sistemi; en başta biz meslek mensuplarının yeniden yapılanmasını zorunlu kılmıştır. Mesleğimiz yalnızca defter tutma işi değildir. Yapmamız gereken mesleğimizle ilgili

farklı alanlara yönelmek ve bu alanlardan bir kaçında uzmanlaşarak gelirimizi artırıcı faaliyetlerde bulunmaktır.

Ulusal muhasebe standartlarının etkin bir şekilde uygulanabilmesinde, odalarımız ile birlikte meslek birliğimiz TÜRMOB, Türkiye Odalar Birliği ve KGK' na büyük görevler düşmektedir. Önümüzdeki sürecin sorunsuz ve verimli geçmesi için tarafların üzerine düşen görevleri eksiksiz yerine getirmesi gerekmektedir.

Mevzuatta sık sık yapılan değişiklikler mesleğimizin uygulamasında her an yeni gelişmeleri takip etmemizi gerektirmektedir. İzmir Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler Odası olarak bizler meslektaşlarımızın değişiklikleri yakından takip edebilmesi ve uygulamada birliğin sağlanabilmesi için seminer ve eğitimlere her dönem olduğu gibi bu dönemde de ağırlık verdik.

Yönetim kurulu olarak aldığımız karar ile Kasım-Aralık-Ocak aylarında sizlerin ilgisini çekeceğini düşündüğümüz güncel konulara ilişkin eğitim seminerleri planladık.

Bunlardan;

Transfer fiyatlandırması,

Hizmetin ve mesleğinin pazarlanması,

SGK uygulamalarında yaşanan sorunlar ve çözüm önerileri,

Ticaret sicil uygulamaları gibi eğitimlerin yanında,

E-fatura E-defter bilgilendirme seminerleri merkez ve ilçelerde devam etmektedir.

2014 yılına girerken yeni yılın meslektaşlarımıza, mesleğimize ve ülkemize güzel günler getirmesi umudu ile hepinizin yeni yılını kutlar, sağlıklı bir yıl dilerim.

Feyzullah TOPÇU

Başkan

içindekiler

içindekiler içindekiler içindekiler

Başkan 2

Hakemli Yazılar

Prof. Dr. Semra ÖNCÜ Araş. Gör. Anıl GACAR

Türkiye'deki Firmaların Küresel İklim Değişikliğine Yönelik Çabaları Ve Gönüllü Karbon Ticareti İçerisindeki Durumu 8

Doç. Dr. Yusuf KADERLİ - Yrd. Doç. Dr. Eser YEŞİLDAĞ

Aydın İlindeki Borsa Yatırımcılarının Profili Ve Bu Yatırımcıların Hisse Senedi Yatırımlarını Etkileyen

Faktörleri İncelenmesi 16

Mahmut YARDIMCIOĞLU - Kenan BORA

Uluslararası Kredi Derecelendirme Kuruluşlarının Çalışma Prensipleri, İşleyişleri, Küresel Dünyadaki Rol ve İşlevleri 29

Doç. Dr. Yunus CERAN M. Ali CANDOĞAN

Bankacılıkta Hedef Maliyet Uygulaması 36

Yrd. Doç. Dr. Ulaş ÇAKAR

Çalışanların İşletmelerle Olan İlişkilerine Dair Eleştirel Bir Değerlendirme 50

Dr. Hakkı Çetin

Kırsal Kalkınma Sürecinde Milli Aydın Bankası Deneyimi 56

Dr. Koray AKMAN

Yargı Kararlarına Göre Tahsil Edilen Kira, Faiz Gelirleri Ve İcra İnkâr Tazminatının Vergisel Boyutu 64

Öğr. Gör. Dr. Yasemin COŞKUN KADERLİ - Öğr. Gör. Özlem Fedai DENİŞ

Sermaye Piyasasında Faaliyet Gösteren Banka Kökenli Aracı Kurumların Etkinlik Performanslarının Veri Zarflama

Analiziyle Ölçülmesi 69

Hakemsiz Yazılar**Şeref TEKTAŞ**

Serbest Meslek Erbabının İşyerinde Çalışan Eşe Ödönen Ücretler 77

Mustafa KÖSEOĞLU

Yeni Nesil Ödeme Kaydedici Cihazlar 80

Dr. Özkan BİLGİLİ

18 Yaşından Küçükler İşveren Olabilir Mi?.....84

Prof.Dr. Beno Kuryel

Matematik Kaygısı 86

Hüseyin Demir - Erdem Demir

İcra Dairelerince Alacaklı Taraf Avukatına Ödenmesine Karar Verilen Vekalet Ücretlerinin Belgelendirilmesi 91

Yrd. Doç. Dr. Funda DİRİL - Melih DİRİL

Finansal Darboğaz Yaşayan Şirketler İçin Sell And Lease Back (Sat Ve Geri Kirala) Yöntemi İle Ucuz, Kolay Finansal Çözümler Ve Vergisel Avantajlar.....94

Yakup SÖNMEZ

Gayri Faal Şirketlerde Tasfiye Süreci 102

Özge Yılmaz ŞENTÜRK

Kısmi Süreli İş Sözleşmeleri Ve Mevsimlik İşlerde Yıllık Ücretli İzin Hakkı 105

Yayın Koşulları ve Yazım Kuralları.....107**Makale Sunum Formu 109**

İZMİR SMMMO DAYANIŞMA DERGİSİ HAKEM KURULU

Prof.Dr. Asuman Altay	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof.Dr. Başar Ataman Akgül	Marmara Üniversitesi
Prof.Dr. Can Şinga Mugan	Orta Doğu Teknik Üniversitesi
Prof.Dr. Cemal İbiş	Marmara Üniversitesi
Prof.Dr. Ercan Bayazıtlı	Ankara Üniversitesi
Prof.Dr. Feryal Orhan Basık	İstanbul Üniversitesi
Prof.Dr. Güven Sayılğan	Ankara Üniversitesi
Prof.Dr. Hülya Talu	İstanbul Üniversitesi
Prof.Dr. M.Banu Durukan	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof.Dr. Mehmet Merdan Hekimoğlu	İzmir Üniversitesi
Prof.Dr. Mehmet Özbirecikli	Mustafa Kemal Üniversitesi
Prof.Dr. Münir Şakrak	Marmara Üniversitesi
Prof.Dr. Nergis Tek	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof.Dr. Nihat Küçüksavaş	Çukurova Üniversitesi
Prof.Dr. Ömer Lalik	Maltepe Üniversitesi
Prof.Dr. Reşat Karcıoğlu	Atatürk Üniversitesi
Prof.Dr. Rüstem Hacırustemoğlu	Galatasaray Üniversitesi
Prof.Dr. Serdar Özkan	İzmir Ekonomi Üniversitesi
Prof.Dr. Süleyman Yükçü	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof.Dr. Şaban Uzay	Erciyes Üniversitesi
Prof.Dr. Tuğrul Tüfekçioğlu	Anadolu Üniversitesi
Prof.Dr. Yurdakul Çaldağ	Gazi Üniversitesi
Prof.Dr. Yüksel Koç Yalkın	Ankara Üniversitesi
Doç.Dr. Çağnur Balsarı	Dokuz Eylül Üniversitesi
Doç.Dr. Esra Aslanertik	Dokuz Eylül Üniversitesi
Doç.Dr. A.Fatih Dalkılıç	Dokuz Eylül Üniversitesi
Doç.Dr. Kerametdin Tezcan	İzmir Üniversitesi
Doç.Dr. Mine Tükenmez	Dokuz Eylül Üniversitesi
Doç.Dr. Nilgün Kutay	Dokuz Eylül Üniversitesi
Doç.Dr. Orhan Çelik	Ankara Üniversitesi
Doç.Dr. Tamer Aksoy	TOBB Ekonomi Ve Tekn. Üniv.
Yrd.Doç. Dr. Masum Türker	İstanbul Ticaret Üniversitesi
Yrd.Doç. Dr. Mine Aksu	Sabancı Üniversitesi
Yrd.Doç. Dr. Gürol Durak	Yaşar Üniversitesi

Hakemli Yazılar



Refereed Papers



TÜRKİYE'DEKİ FİRMALARIN KÜRESEL İKLİM DEĞİŞİKLİĞİNE YÖNELİK ÇABALARI VE GÖNÜLLÜ KARBON TİCARETİ İÇERİSİNDEKİ DURUMU*

Prof. Dr. Semra ÖNCÜ**
Araş. Gör. Anıl GACAR***

ÖZET

Küreselleşme ile birlikte firmaların kurumsal sosyal sorumluluk anlayışı doğrultusundaki çabalar, çevre dostu projelere yönelmektedir. Firmaların çevresel duyarlılıklarının yüksek olması, firmaları tüketicilerin gözünde daha değerli hale getirmekte ve rekabette önemli üstünlükler elde etmesini sağlamaktadır. Çevresel projelerin finansmanı amacıyla iklim değişikliğinin ekonomik ve sosyal etkilerini azaltmak için geliştirilen gönüllü karbon piyasası, bireylerin, işletmelerin, etkinliklerin, kurum ve kuruluşların, firmaların ve kar amacı gütmeyen kuruluşların sera gazı salınımlarını gönüllü olarak azaltmalarını, dengeleyebilmelerini kolaylaştırmak amacıyla oluşturulan bir pazardır. Gönüllü piyasalarda 2006 yılında başlayan büyüme, Türkiye'deki yenilenebilir enerji projelerinin karbon finansmanı için yeni bir fırsat doğurmuştur. Bu çalışmada, Türkiye'deki firmaların yenilenebilir enerji konusunda yaptığı çalışmalar ve gelişmekte olan çevresel finansman şeklinin Türk firmaları açısından getirdiği fırsat ve tehditler değerlendirilmiştir.

Anahtar Sözcükler: İklim değişikliği, karbon finans, gönüllü karbon ticareti...

GLOBAL CLIMATE CHANGE EFFORTS FOR COMPANIES IN TURKEY AND IN THE STATE OF VOLUNTARY CARBON MARKET

ABSTRACT

With globalization, corporate social responsibility efforts towards companies are turning to environmentally friendly projects. Environmental sensitivity of the firms is high, and competition makes companies more valuable in the eyes of consumers to obtain offers significant advantages. To finance environmental projects to reduce economic and social impacts of climate change, developed a voluntary carbon market, individuals, businesses, events, institutions and agencies, firms and nonprofit organizations to reduce greenhouse gas emissions on a voluntary basis, in order to facilitate balance the market. Growth in voluntary markets that began in 2006, Turkey has led to a new opportunity for carbon finance renewable energy projects. In this study, renewable energy companies in Turkey and developing environmental financing in the form of the work of the opportunities and threats are evaluated in terms of Turkish firms.

Key Words: Climate change, carbon finance, voluntary carbon trading...

* Makalenin Bir Bölümü 1. Uluslararası Sürdürülebilir Kalkınma ve İşletmecilik Kongresi'nde Bildiri Olarak Sunulmuştur.
** Celal Bayar Üniversitesi İİBF İşletme Bölümü
*** Celal Bayar Üniversitesi İİBF İşletme Bölümü

Giriş

Dünya nüfusunun hızla artması ve buna paralel olarak şirketlerin de müşterilerinin talep ve ihtiyaçlarını karşılamak istemesi, şirketlerin daha fazla yatırım yapmasına olanak vermektedir. Şirketler bir yandan maliyetlerini düşürmek isterken bir yandan da müşteri gereksinimlerini en kaliteli bir şekilde karşılamayı hedeflemektedirler.

Şirketlerin çevreye yaydığı zehirli gazların miktarının yıldan yıla artması, dünya iklimini olumsuz yönde etkilemektedir. Mevsimlerde görülen dengesizlikler, insanların ve diğer canlı türlerinin zarar görmesine sebep olmaktadır. Küresel iklimdeki değişiklikler, müşterilerin çevreye duyarlı olmasına; diğer bir deyişle çevreye duyarlı şekilde mal ve hizmet üreten şirketlere ilgi duymasına sebep olmuştur. Birçok şirket, çevreye duyarlı şekilde üretim yapmaya zorlanmaktadır. Küresel iklim değişikliğiyle mücadelele yönelik hükümetlerin aldığı önlemler, şirketlere yol göstermektedir. Kyoto Protokolü ile şirketlerin sera gazı emisyonlarını azaltmaya zorlanması sonucunda bağlayıcı bir uygulamaya gidilmiştir. Kyoto Protokolü'ne taraf olan ülkelere ve ülkeler de kendi şirketlerine belli oranda kotalar dağıtmış, taraf olan devletler tarafından şirketlerin bu kotaları aşmaması için önlemler alınmıştır. Aynı zamanda Kyoto Protokolü, şirketlere ek yatırım yapmadan çevreye saldıkları gazı azaltan finansal çözümler sunmaktadır. Finansal piyasalarda gerçekleştirilen karbon kredileri alım satımı, özellikle karbon salınımı az olan şirketlere önemli gelir olanağı sunmaktadır.

Türkiye gelişmiş ülkeler kategorisinde yer almadığı için karbon kredilerinin alınıp satıldığı zorunlu pazarda yer almamaktadır. Onun yerine herhangi bir hukuki yaptırımı bulunmayan ve şirketlerin tamamen sosyal sorumluluk çerçevesinde çevreye duyarlı yatırım yaptıkları gönüllü pazarda yer almaktadır. Gönüllü pazarda Türk şirketler, çevre dostu ve çevreye az karbon salan projeler gerçekleştirmekte ve bunların finansmanı karbon salınımı fazla olan büyük şirketlerden karşılanmaktadır. Böylece hem büyük şirket çevre dostu imaj kazanmakta hem de bu tip projelerin yaygınlaşması sağlanmaktadır.

Bu anlamda küresel iklim değişikliğinin Türkiye'ye etkilerinin iyi analiz edilmesi, küresel iklim değişikliğinden Türkiye'nin ne ölçüde etkileneceğinin belirlenmesi ve aynı zamanda Türkiye'nin zorunlu pazarda yer alabilmesi için atılması gereken adımların belirlenmesi gerekmektedir.

1. Küresel İklim Değişikliği ve Türkiye

İklim değişikliği konusu ele alındığında, on dokuzuncu yüzyılın sonlarından itibaren dünya sıcaklığının yaklaşık olarak 0,6 °C arttığı ve bunun yirmi birinci yüzyıl boyunca da artarak 1,4-5,8 °C düzeyine ulaşacağı ifade edilmektedir. Küresel olarak büyük risk ve tehdit oluşturması beklenen söz konusu sıcaklık artışının kuraklık, sıtma gibi salgın hastalıkların yaygınlaşması, türlerin yok olması, deniz seviyesinin yükselmesi ve su kaynaklarının azalması gibi sonuçlarının olması beklenmektedir (Peker ve Demirci, 2008: 242). Küresel ısınmaya bağlı iklim değişikliğinin; kara ve deniz buzullarının erimesi, deniz seviyesi yükselmesi, iklim kuşaklarının yer değiştirmesi, şiddetli hava olaylarının, taşkınların ve sellerin daha sık oluşması ve etkilerinin kuvvetlenmesi, kuraklık, çölleşme, salgın hastalıklar, tarım zararlıları gibi, insan yaşamını, sosyoekonomik sektörleri ve çevre bilimi ilgili sistemleri doğrudan ya da dolaylı olarak etkileyebilecek önemli sonuçlarının olacağı öngörülmektedir. (DPT, 2000: 1) Küresel ısınmaya yol açan sera gazları; esas olarak, fosil yakıtların yakılması (enerji ve çevirim), sanayi (enerji ilişkili; kimyasal süreçler ve çimento üretimi, vb. enerji dışı), ulaştırma, arazi kullanımı değişikliği, katı atık yönetimi ve tarımsal (enerji ilişkili; arız yakma, çeltik üretimi, hayvancılık ve gübreleme vb. enerji dışı) etkinliklerden kaynaklanmaktadır. (Türkeş, 2003: 2) Bu bağlamda, bu sektörlerle ilgili faaliyet gösteren şirketlerin çevreye yaydıkları gaz miktarını ölçmeleri ve ölçüm değerleriyle ilgili gerekli önlemleri almaları kaçınılmaz bir hale gelmiştir.

Türkiye'de 1990 yılından 2010 yılına kadar karbon dioksit emisyonu 141,36 milyon tondan 326, 47 milyon tona ulaşmıştır. Oluşturulan senaryolar ışığında karbon emisyonunun daha da artacağı öngörülmektedir. Bu durumda, Türkiye'de su kaynaklarının azalacağı ve yaz aylarının giderek daha da sıcak geçeceği söylenebilir. Olası bir iklim değişikliğinin Türkiye'deki sonuçlarının aşağıdaki şekilde özetlenmesi mümkündür: (Öztürk, 2002: 59)

- Doğal çevreyle ilgili sistemlerin bileşimi ve üretkenliği bozulacak; biyolojik çeşitlilik azalacaktır.
- Ormanlar, iklimsel değişikliklere oldukça duyarlıdır. Tahribatin çok fazla olduğu Türkiye ormanlarının da, olası bir iklim değişikliğinde (sıcaklık, yağış, zararlıların yayılımı ve yangınlar) etkileneceği öngörülmektedir.
- Yapılan araştırmalarda, küresel ısınmadan dolayı oluşacak iklim değişiklikleriyle özellikle su kaynaklarının azalması, orman yangınları, kuraklık ve çöl-

leşme ile bunlara bağlı çevreyle ilgili bozulmalardan Türkiye'nin olumsuz etkileneceği belirtilmektedir. Türkiye, küresel ısınmanın potansiyel etkileri açısından riskli ülkeler arasında yer almaktadır. İklim değişikliklerine karşı gerekli önlemler alınmaz ise kurak ve yarı kurak alanlardaki su kaynakları, özellikle kentlerdeki su kaynaklarının durumu, sorunlara yenilerini ekleyecek ve içme amaçlı su kaynakları daha da artacaktır. Küresel iklimin sürekli değişmesi, ülkelerin çevre konularına verdiği önemin artmasına sebep olmaktadır. Bu anlamda Türkiye'de son zamanlarda çevre hakkında daha fazla bilinçlenmenin olduğu gözlenmektedir.

2. İklim Değişikliğine Karşı Türkiye' nin Aldığı Önlemler

Türkiye; iklim değişikliğinin çok ciddi ve sosyoekonomik sonuçlara yol açabilecek; hatta ülkelerin güvenliğini tehdit edebilecek boyutta, çok yönlü ve karmaşık bir sorun olduğu ve bunların sebep olacağı etkilerin gelecek nesillerin yaşamını tehdit eden en önemli sınamalardan biri haline geldiği bilinciyle, iklim değişikliğine neden olan sera gazı emisyonlarının azaltılması ve iklim değişikliği ile mücadele kapsamında uluslararası işbirliğinin öneminin farkında olarak eylem planları hazırlamaktadır.

Bu çerçevede Türkiye, iklim değişikliğinin etkilerinin azaltılmasına yönelik küresel çabalara kendi özel şartları ve imkânları çerçevesinde katkıda bulunmak amacıyla "Ulusal İklim Değişikliği Stratejisi" hazırlamıştır. Strateji; bir yıl gibi kısa vadede hayata geçirilmeye başlanacak amaçların yanında 1-3 yıllık dönem içerisinde gerçekleşmesi ya da başlaması öngörülen orta vadeli amaçları ve süresi 10 yıla yayılan uzun vadeli amaçları kapsamaktadır. Bu amaçla oluşturulan strateji, Türkiye' nin 2010-2020 yılları arasındaki iklim değişikliğiyle mücadelesinde strateji, misyon, vizyon, amaç ve hedeflerini ortaya koymaktadır.

2010-2020 yılını kapsayan "İklim Değişikliği Stratejisi"nde, Türkiye'nin yakın zamandaki temel göstergeleri şu şekilde sıralanmıştır:

- 2007 yılında yüzde 1,24 olarak gerçekleşen nüfus artış hızı ile Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (OECD) ülkelerinin yüzde 0,68 olan nüfus artış hızının oldukça üzerindedir. İnsani Kalkınma Endeksi verilerine göre 180 ülke arasından 81. sıradadır.

- Kişi başı gayri safi yurt içi hasıla, Ek-1 ve Ek-1 dışı gelişmekte olan ülkelerin birçoğu ile karşılaştırıldığında daha düşüktür.

- Sanayileşme oranı olarak düşük seviyededir.
- 2007 yılında kişi başı sera emisyon değeri Türkiye'de 5,3 ton CO₂ eşdeğerindedir. Aynı dönemde OECD ülkelerinin kişi başı emisyonu 15 ton CO₂, AB ülkelerinde ise 10,2 ton CO₂ eşdeğerindedir.

- Türkiye'nin 1990 yılı sera gazı emisyon toplamı 170 milyon ton CO₂ eşdeğeri iken; 2007 yılında bu değer 372 milyon ton CO₂ eşdeğeri olarak gerçekleşmiştir.

- "Hükümetler Arası İklim Değişikliği Paneli Dördüncü Değerlendirme Raporu" na göre Türkiye, iklim değişikliğinin etkilerinden en çok etkilenecek bölgeler arasında bulunan Akdeniz Havzası'nda yer almaktadır. Türkiye İstatistik Kurumu'nun açıkladığı son verilere göre ise 2010 yılında en çok sera gazı emisyonunun yapıldığı sektörler; 106.823, 96 ton CO₂ eşdeğeri ile elektrik üretimi sektörü, 50.474,54 ton CO₂ eşdeğeri ile de konut sektörüdür. Konut sektörünü de ulaştırma sektörü içerisinde 39.302, 69 ton CO₂ eşdeğeri ile karayolu taşımacılığı izlemektedir.

Bu verilere göre Türkiye'nin elektrik üretimi ve ulaştırma sektörü ile ilgili sera gazı emisyonunu azaltılmasına yönelik uzun vadeli hedefleri şu şekilde belirlenmiştir:

i. Elektrik Sektörü

- 2020 yılına kadar enerji yoğunluğu, 2004 yılından daha düşük seviyelere indirilecektir.

- Kamu kuruluşlarının mevcut bina ve tesislerinde enerji tüketiminde iyileştirme sağlanacaktır.

- 2023 yılına kadar toplam elektrik enerjisi üretiminde yenilenebilir enerji payı %30'a çıkarılacaktır. Bu çerçevede teknik ve ekonomik hidrolik potansiyelinin tamamı değerlendirilecek, rüzgârda 20.000 MW ve jeotermalde 600 MW elektrik üretim kapasitesine ulaşılabilecektir. Güneş enerjisinden elektrik enerjisi elde edilmesi özendirilecektir.

- Enerji sektöründe 2020 yılına kadar %7 karbon-dioksit emisyon sınırlaması hedefi getirilmiştir.

ii. Ulaştırma Sektörü

- Yük ve yolcu taşımacılığında %2 olan demiryolu ve denizyolunun payı arttırılacak, havayolu taşımacılığı desteklenecektir.

- Alternatif yakıtlı projelere ağırlık verilecek, yeni teknoloji ürünü motorlar ve hibrit gibi çevre dostu ulaşım araçlarının kullanımı yaygınlaştırılacaktır.

Bununla birlikte, küresel iklim değişikliğinin ve aşırı kuraklığın tarımda üretime olan etkisini en aza indir-

mek ve atıkları geri dönüşüm yoluyla yeniden kazanmak amacıyla yapılacak yatırımlar da Türkiye'nin iklim değişikliği ile mücadele konusunda önemli hedefleri arasında yer almaktadır.

Küresel iklim değişikliği ile mücadele konusundaki hukuki zorunluluklar; aynı zamanda şirketlerin kurumsal sosyal sorumluluk anlayışı konusundaki çalışmaları sonucunda şirketler için önemli bir kazanç merkezi haline gelen karbon piyasası, hem gelişmiş ülkelerin hem de gelişmekte olan ülkelerin çevreye daha duyarlı olmalarını destekleyici bir güç haline gelmiştir. Yıllar itibarıyla artan işlem hacimleri, Türkiye'deki şirketlerin de bu piyasaya kayıtsız kalmamasını gerektiğini ortaya koymuştur.

3. İklim Değişikliği İle Mücadele Konusunda Ekonomik Araçlar ve Türkiye

Dünya nüfusunun artması ve bununla birlikte tüketicilerin gereksinimlerini daha hızlı bir şekilde karşılama düşüncesi, işletmelerin mevcut üretim teknolojilerini yenileme zorunluluğunu ortaya çıkarmıştır. Üretim düzeyinin artmasıyla birlikte, işletmelerin doğaya bıraktıkları zararlı gazlarda (CO₂, CH₄, N₂O...) önemli bir biçimde artış gözlenmiştir. Artan zararlı gazlar ise iklim değişikliği ile mücadelede en önemli sorun haline gelmiştir.

Küresel ısınma ve iklim değişikliği konusunda mücadeleyi sağlamaya yönelik uluslararası bir çerçeve olarak ortaya çıkan Kyoto Protokolü, Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi (BMİDÇS) içerisinde 1997 yılında imzalanmıştır. Bu protokolü imzalayan ülkeler, karbondioksit ve sera etkisine neden olan diğer gazların salınımını azaltmaya veya bunu yapamıyorlarsa salınım ticareti yoluyla haklarını arttırmaya söz vermişlerdir. Kyoto Protokolü, protokolü onaylayan ülkelerin 1990'daki emisyonlarının (atmosfere saldıkları karbon miktarı) yeryüzündeki toplam emisyonun %55'ini bulması gerektiğinden ve bu orana ancak Rusya'nın katılımıyla ulaşılabildiğinden ancak 2005 yılında yürürlüğe girmiştir.

Kyoto Protokolü ile devreye girecek önlemler pahalı yatırımlar gerektirmektedir. Protokole göre;

- Atmosfere salınan sera gazı miktarı %5'e çekilecek,
- Endüstriden, motorlu taşıtlardan, ısıtmadan kaynaklanan sera gazını azaltmaya yönelik mevzuat yeniden düzenlenecek,
- Daha az enerji ile ısınma, daha az enerji tüketen

araçlarla uzun yol alma ve daha az enerji tüketen teknoloji sistemlerini endüstriye yerleştirme sağlanacak; ulaşımda, çöp depolamada çevrecilik esas alınacak,

- Atmosfere bırakılan metan ve karbondioksit oranının düşürülmesi için alternatif enerji kaynaklarına yönelinecek,

- Fosil yakıtlar yerine örneğin bio dizel yakıt kullanılacak,

- Çimento, demir-çelik ve kireç fabrikaları gibi yüksek enerji tüketen işletmelerde atık işlemleri yeniden düzenlenecek,

- Termik santrallerde daha az karbon çıkartan sistemler, teknolojiler devreye sokulacak,

- Güneş enerjisinin önü açılacak, nükleer enerjide karbon sıfır olduğu için dünyada bu enerji ön plana çıkarılacak,

- Fazla yakıt tüketen ve fazla karbon üreten daha fazla vergi alınacaktır.

Kyoto Protokolü'nün uluslararası alanda bağlayıcılığı vardır. Aynı zamanda bu protokole devletler iki gruba ayrılmıştır. Bu durumda gelişmiş ülkeler "Ek-1 Ülkeleri" olarak, gelişmekte olan ülkeler ise "Ek-1'de yer almayan ülkeler" olarak anılmaktadır. Ek-1 ülkeleri sera gazı salınımını azaltmayı kabul etmişlerdir. "Ek-2 ülkeleri ise" Ek-1'in alt kümesidir ve bu gruptaki ülkeler, Ek-1'de yer almayan ülkelerin masraflarını ödemekle yükümlüdür.

Ek-1 listesinde yer alan ülkelere 2008-2012 yılları arasında sera gazı salınımını 1990 seviyesine göre en az %5 azaltmaları şartı konulmuştur. Protokolde öngörülen hedeflere uymakta başarısız olan Ek-1 ülkeleri, bir sonraki dönemde azaltma hedeflerinin %30 azaltılması ile cezalandırılacaktır. Ek-1 listesinde yer alan ülkeler şunlardır:

ABD	Almanya	Beyaz Rusya
Avusturya	Belçika	Çek Cumhuriyeti
Birleşik Krallık	Bulgaristan	Finlandiya
Danimarka	Estonya	Hollanda
Fransa	Hırvatistan	İsveç
İrlanda	İspanya	İzlanda
İsviçre	İtalya	Letonya
Japonya	Kanada	Lüksemburg
Liechtenstein	Litvanya	Norveç
Macaristan	Monaco	Romanya

Polonya	Portekiz	Slovenya
Rusya Federasyonu	Slovakya	Yeni Zelanda
Türkiye	Ukrayna	
Yunanistan	Avustralya	

Kaynak: http://www.petform.org.tr/images/yayinlar/ozel_raporlar/petform_kyoto_protokolu_bilgi_notu.pdf (04.08.2012)

Ek-1 listesi dışında kalan gelişmekte olan ülkeler, ayrı bir liste kapsamında protokole taraf olmuştur. Bu ülkelerin yıllık emisyon oranlarını gösteren "Sera Gazı Envanteri Raporu"nu bildirmek haricinde, herhangi bir yükümlülükleri bulunmamaktadır.

Teknoloji transferi ve mali yaptırımları yerine getirmekle yükümlü gelişmiş ülkeleri içeren Ek-2 ülkeleri listesi de aşağıda sunulmuştur:

ABD	Almanya	Avustralya
Avusturya	Belçika	Birleşik Krallık
Danimarka	Finlandiya	Fransa
Hollanda	İspanya	İrlanda
İsveç	İsviçre	İtalya
İzlanda	Japonya	Kanada
Lüksemburg	Norveç	Portekiz
Yeni Zelanda	Yunanistan	

Kaynak: http://www.petform.org.tr/images/yayinlar/ozel_raporlar/petform_kyoto_protokolu_bilgi_notu.pdf (04.08.2012)

Kyoto Protokolü, emisyon düşürülmesi konusunda piyasa bazlı üç mekanizma getirmektedir: Ortak Uygulama (Joint Implementation-JI), temiz kalkınma (clean development) ve emisyon alım satımı (emission trading) olarak belirlenen bu mekanizmalar, gelişmiş ülkelerin protokol ile belirlenen hedeflerine ulaşmaları yolunda kullanacakları yöntemleri ifade etmektedir. Ortak Uygulanma mekanizmasında salınımı azaltan şirketler "Emisyon Azaltma Birimi" (Emission Reduction Unit-ERU) ve "Temiz Kalkınma Mekanizması"nda "Sertifikalandırılmış Emisyon Azaltma Birimleri" (Certified Emission Reductions-CER) kazanarak bunları diğer ülkelere satabilirler. (Çikot, 2009: 11-12)

Küresel ısınmanın en önemli nedeni olan sera gazlarının üretimini sınırlandırmak için ortaya atılmış çözümlerden biri olan emisyon (karbon) ticareti terimi, piyasa kuralları doğrultusunda çalışmak koşulu ile salımları azaltmada önemli bir araç olarak görülmekte-

dir. Karbon piyasası, salımları belirlenen limitten fazla salım yapanları cezalandırırken; daha az karbon salımı yapanlar ödüllendirilerek mevcut kaynakların en az maliyetle kanalize edilmesini sağlamaktadır.

Karbon ticareti, gelişmiş ülkelere belli bir oranda karbon kotası vermektedir. Gelişmiş ülkeler kendilerine tanınan karbon kotalarını aştıklarında, çevreye daha az karbon salan ülke ya da üreticilerden karbon kredileri satın alabilmektedir.

Karbon kredisi kavramı Kyoto Protokolü'nde resmileştirilmekle birlikte, küresel ısınmayla mücadele için sera gazı salımlarını azaltmaya yönelik gereken farkındalığı ortaya çıkarmıştır. Karbon kredileri sera gazı emisyonlarının azaltılması için atık su arıtma projeleri, hidroelektrik santraller vb. gibi projelerde kullanılabilir. (Show ve Lee, 2008: 557)

Karbon piyasası, finansal piyasalara benzer şekilde, sera gazı emisyonlarını temsil eden kirletme kredileri, kirlilik izinleri, kirlilik hakları, kirlilik kotaları, emisyon hisseleri ya da emisyon izinleri gibi farklı şekillerde isimlendirilen karbon hisselerinin alınıp satılmasıyla oluşan piyasadır. Karbon piyasasında karbon izinlerinin alımı brokerlar aracılığıyla ve yeni yeni oluşmaya başlayan uluslararası finans kurumları aracılığıyla yapılmaktadır. 2005 yılında başlayan emisyon ticaretinde enerji fiyatlarının, iklim koşulları gibi etkenlerden etkilendiği tespit edilmiştir. Fiyatlar forward olarak belirlenmektedir. Karbon piyasasında ödemeler nakit, vadeli, hisse senedi, borçlanma warrant ya da sera gazı azaltımını sağlayacak teknolojilere katkı sağlanması gibi usullerden biri ya da birkaçı aracılığıyla yapılmaktadır. (Demireli ve Hepkorucu, 2010: 40; Ayrıçay, 2008: 9-10)

İki tip karbon piyasası bulunmaktadır: Zorunlu karbon piyasası ve gönüllü karbon piyasası... Yüksek işlem hacimlerinin telaffuz edildiği zorunlu pazarda, karbon ticareti Kyoto Protokolü'ne üye ülkeler tarafından yapılmaktadır. Zorunlu karbon ticaretinde hukuki bir bağlayıcılık ve yaptırım söz konusudur. Devletlere; sanayi, nüfus ve hâlihazırdaki karbon salınımlarına göre bir kota belirlenir ve devletin bu kotayı aşmaması istenir. Devlet de büyüklüklerine göre bu kotayı şirketlere dağıtır. Kotayı aşan şirketlerin yapması gerekenler şu şekilde belirtilebilir: (Peker ve Altınışık, 2011: 71-72)

- Kotayı doldurmayan başka bir kuruluştan karbon salınım hakkını satın almak,

• Atmosferdeki karbon salınımını azaltacak projeler yapmak (yenilenebilir enerji yatırımları, orman projeleri vb.).

Zorunlu karbon piyasası; piyasa temelli olarak Londra, Chicago, Avrupa İklim Borsası vb. gelişmiş borsalarda düzenlenmektedir. Bununla birlikte, Londra Borsası'nda faaliyet gösteren şirketlere, her yıl çevreye saldıkları karbon emisyonları raporlama zorunluluğu getirilmiştir. Piyasa temelli olmayan; diğer bir deyişle proje tabanlı zorunlu karbon piyasası mekanizmaları ise "Temiz Kalkınma ve Ortak Uygulama Mekanizmaları" dır. Karbon ticareti mekanizmaları içerisinde yer alan diğer bir piyasa türü de gönüllü piyasalardır. Gönüllü piyasalar, proje ve piyasa tabanlı olarak ikiye ayrılma ile birlikte; Türkiye bu piyasa içerisinde proje temelli grupta yer almaktadır.

Türkiye'de gönüllü yatırım anlamında ilk yatırım, Bilgin Enerji Yatırım Holding tarafından 2009 yılında kurulan Bares Rüzgâr Enerji Santrali'dir. Türkiye'de ağırlıklı olarak yenilenebilir enerji yatırımları gönüllü piyasada yer alsa da emisyon azaltımı ile sonuçlanan her proje (CO_2 , CH_4 , N_2O , SF_6 ...) bu piyasadan yararlanabilir. Örneğin, enerji verimliliği yatırımlarından, çimento ve kimya endüstrisine; ormanlaştırmadan, atık yönetimine; enerji dağıtımından, ulaşım kadar çok geniş bir alanda proje tipleri söz konusudur.

Gönüllü karbon azaltım süreçlerinde oluşan karbon kredilerinin (VER-Voluntary of Verified Emission Reduction) standartları ve ticareti konusunda piyasada çok sayıda standart mevcuttur: Bu standartlar arasında aşağıdakiler yer alır:

- New South Wales Greenhouse Gas Abatement Scheme (NGAC),
- National/Regional Standart,
- Voluntary Carbon Standart (VCS),
- Voluntary Offset Standart (VOS),
- Gold Standart (GS),
- J-VETS (Japonya),
- Chicago Climate Exchange (CCX-Amerika),
- CRS GHG Standart,
- CCB Standarts,
- Carbon Stewartship Council (CSC),
- ISO14064.

Bu standartlar arasında Gold Standart (GS), projelerin çevre koruma ve sürdürülebilir kalkınma ilkelerine uygun olarak yürütüldüğünü garantilediği için en güvenilir, en kaliteli ve dolayısıyla en değerli standart konumundadır.

Türkiye'de gönüllü piyasadaki projelerin kesin sayısı ve buna bağlı olarak üretilen karbon varlığının değeri konusunda bir belirsizlik olmasına rağmen; göstergeler, projeler ve üretilen karbon kredileri anlamında güçlü bir pazar potansiyeline işaret etmektedir. Mevcut durum itibarıyla Türkiye'de gönüllü karbon piyasasına kayıtlı bulunan ve yıllık ortalama 8 milyon ton CO_2 azaltma kapasiteli 109 proje bulunmaktadır. Tahmini olarak piyasanın değeri ise 83 milyon TL olarak değerlendirilmektedir. Bu rakamlar, karbon pazarı yeni gelişmekte olan diğer ülkelerinin aksine Türkiye'deki kurumların elde edecekleri faydaların zaten farkında olduklarını ve karbon piyasasına girmek konusundaki istekliliklerini göstermektedir.

Türkiye'de gerçekleştirilen projelerin dağılımına göre 109 projenin 50'si hidroelektrik, 49'u rüzgâr enerjisi, 3'ü jeotermal enerji, 6'sı atıktan enerji üretimi ve 1 tanesi de biyo-kütle enerjisi projeleridir.

Türkiye'nin karbon piyasası içerisindeki konumu sadece gönüllü pazarla sınırlıdır. 2012 öncesinde gönüllü pazar içerisinde yer alan bazı alıcıların (uluslararası sivil havacılık kuruluşları...), 2012 sonrasında zorunlu karbon piyasalarına katılacağı dikkate alındığında gönüllü piyasadaki sermaye ve işlem hacminin azalması beklenmektedir.

Sürecin bu şekilde ilerlemesi ve Türkiye'nin 2012 sonrasında geçerli olacak uluslararası sürecin (Kyoto Protokolü'nün 2. Yükümlülük dönemi) dışında kalması halinde Türkiye'ye doğru yönelen talep, 2012 sonrasında gelmeyebilecektir. Bu nedenle halen Türkiye'de yürütülen gönüllü karbon ticareti, gerçekte kesin bir amaç olarak değil, Türkiye'nin 2012 sonrasında küresel karbon piyasalarına katılabilmesi için bir araç olarak değerlendirilmelidir.

4. İklim Değişikliğine Çözüm Olarak Yenilenebilir Enerji Kaynaklarının Türkiye'deki Durumu

Yıllardır süregelen bir biçimde kullanılmakta olan enerjinin ağırlıklı bir kısmı doğalgaz, petrol ve kömür gibi fosil yakıtlardan karşılanmaktadır. Özellikle de artan nüfus, şehirleşme ve endüstrileşme, fosil yakıtlardan karşılanan enerji gereksiniminin artmasına yol açmaktadır. Fosil yakıtların yanmaları sonucu çevreye verdikleri zararlar ve insan sağlığı üzerindeki etkileri önemli bir gerçektir. Bu sebeple, son yıllarda güneş ve rüzgâr enerjisi gibi yenilenebilir ve temiz enerji kaynaklarının önemi artmaktadır.

Yenilenebilir enerji, "doğanın kendi evrimi içinde, bir

sonraki gün aynen mevcut olabilen enerji kaynağı” olarak tanımlanabilir. Su, güneş ve rüzgâr gibi doğal kaynaklar, küresel ısınmaya karşı önemli rol oynamaktadırlar.

Türkiye, yenilenebilir enerji kaynaklarının çeşitliliği ve potansiyeli bakımından zengin bir ülkedir. Bu bağlamda Türkiye, birçok ülkede bulunmayan jeotermal enerjide dünya potansiyelinin %8 'ine sahiptir. Ayrıca coğrafi konumu nedeniyle büyük oranda güneş enerjisi almaktadır. Türkiye, hidrolik enerji potansiyeli açısından da dünyanın sayılı ülkelerindendir.(Gençoğlu, 1) Türkiye'nin 2010 yılı sonu itibariyle mevcut yenilenebilir kurulu gücü ve lisans gelişimleri aşağıdaki tablo da sunulmuştur:

	Kurulu Güç (MW)	Lisans Alınmış Kurulu Güç (MW)	İnceleme ve değerlendirilmeye alınan kurulu güç (MW)
Hidrolik	15.729	29.481	13.751
Rüzgar	1.320	3.693	2.036
Jeotermal	94	302	95
Biyokütle/ Biyogaz	97 ¹	42	31

Kaynak: Enerji Piyasası Düzenleme Kurulu (EPDK), Türkiye Elektrik İletim A.Ş (TEİAŞ)

Türkiye'nin yenilenebilir enerji potansiyeli ve yenilenebilir enerjiye dayalı kurulu gücü değerlendirildiğinde, kullanımının halen potansiyelinin çok altında olduğu görülmektedir.

Türkiye'de yenilenebilir enerjinin gelişimiyle ilgili olarak aşağıdaki adımlar atılmalıdır:

- Ulusal stratejide elektrik üretiminde yenilenebilir enerji için belirlediği payı %30'ların üzerine çıkarılmalıdır,
- Avrupa'ya kıyasla çok düşük olan yenilenebilir enerji konusundaki teşvikler daha da arttırılmalıdır,
- Güneş enerjisi konusundaki yasal düzenlemeler arttırılmalıdır,
- Yenilenebilir enerji konusunda verilecek olan teşvikler, petrol fiyatlarındaki dalgalanmalara bağlı olarak güncellenmelidir.

SONUÇ

Kyoto Protokolü, karbon ticareti kapsamında çevre

duyarlılığı konusunda piyasa mekanizmalı çözümler önermektedir. Piyasa mekanizması içerisinde çevre kirliliği konusunda önlem almak isteyen şirketler, ülkelerin gelişmişlik düzeyine göre zorunlu ya da gönüllü pazarda yer almaktadır.

Gönüllü pazarda yer alan Türk şirketleri, oluşturdukları çevreye duyarlı projelere, karbon salınımı fazla olan şirketlerden kaynak sağlayabilmektedir. Çevreye duyarlılığın artması, her şeyden önce proje sayısının ve bu projelerin azalttığı sera gazı miktarının çok olmasına bağlıdır. Bu anlamda Türkiye'de gönüllü pazara olan ilginin artmakta olduğunu söylemek mümkündür.

Karbon salınımını azaltmaya yönelik projelerin artması, bürokratik engellerin azaltılmasını gerektirmektedir. Projeler için birçok devlet kurumlarından gerekli izinlerin alınması, projelerin karlılıklarını etkileyecek şekilde uzun süreleri bulmaktadır. Türk şirketlerinin temiz enerji üretimine dönük yatırımları, devlet desteklerinin yanı sıra bürokratik engellerin de azaltılması ile çok daha fazla artacaktır. Türkiye, öncelikli olarak yenilenebilir enerji kaynaklarının azaltılması konusunda vizyonunu gözden geçirerek daha yüksek hedefler ortaya koymalıdır. Temiz enerji kaynaklarının artmasıyla fosil yakıtlara bağımlılık azalacak, Türkiye hem temiz enerjiye hem de kendi enerjisini kendi üretme noktasına gelecektir.

KAYNAKLAR

- Ayrıçay, Yücel (2008), “Çevre Finansmanında Yeni Bir Trend: Avrupa Birliği Emisyon İzinleri Piyasası, Çevre finansmanı: Muhasebe ve Finansman İçin Yeni Trendler”, Editörler: Yücel Ayrıçay, Abdülmecit KARATAŞ, Gazi Kitabevi, 3-23
- Çikot, Özcan (2009), “Avrupa'da Karbon ve Enerji Borsaları”, Sermaye Piyasasında Gündem Dergisi, Sayı: 82, s.9-23
- Demireli, Erhan, Hepkorucu, Atilla (2010), “Çevre Finansmanı: Kavramsal Bir Yaklaşımla Karbon Finans Borsası”, Ekonomi Bilimleri Dergisi, Cilt: 2, Sayı: 2s
- Öztürk, Kemal (2002), “Küresel İklim Değişikliği ve Türkiye'ye Olası Etkileri”, Gazi Eğitim Fakültesi Dergisi, Cilt: 22, Sayı:1, s. 47-65
- Peker, Hasan Sencer, Altınışık, İsa (2011), “Negatif Dışsallıkların İçselleştirilmesi Açısından Karbon Ticareti”, Gümüşhane Üniversitesi, Sosyal Bilimler Elektronik Dergisi, Sayı: 4, s.65-76s

Peker Osman, Demirci Mustafa (2008) "İklim Değişikliğinin Bilim ve Ekonomi Perspektifinden Analizi", Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt: 13, Sayı: 1, 239-251

Show K.Y., . Lee D.J (2008), "Carbon Credit And Emission Trading: Anaerobic Wastewater Treatment", Journal Of The Chinese Institute Of Chemical Engineers, Volume: 39, s. 557-562

Türkeş, Murat (2003), "Sera Gazı Salımlarının Azaltılması İçin Sürdürülebilir Teknolojik Ve Davranışsal Seçenekler", V. Ulusal Çevre Mühendisliği Kongresi: ÇEVRE BİLİM ve TEKNOLOJİ Küreselleşmenin Yansımaları, Bildiriler Kitabı, 267-285, Ankara.

DPT (2000). "İklim Değişikliği. Sekizinci Be Yıllık Kalkınma Plan Özel İhtisas Komisyonu Raporu". Ankara: DPT:2532 -Ö K:548.

İnternet Kaynakları

Gençoğlu, M. Tunay, "Yenilenebilir Enerji Kaynaklarının Türkiye Açısından Önemi", <http://enerjipostasi.com> (26.08.2013)

http://tr.wikipedia.org/wiki/Kyoto_Protokol%C3%BC (04.08.2012)

http://www.petform.org.tr/images/yayinlar/ozel_raporlar/petform_kyoto_protokolu_bilgi_notu.pdf

(04.08.2012)

<http://www.sanayi.gov.tr/Files/Documents/karbon-piyasasi-notu-5-4--07102011143629.pdf> (05.08.2012)

http://www.rec.org.tr/dyn_files/32/347-VCM-presentation-turkce.pdf (06.08.2012)

http://www.undp.org.tr/energEnvirDocs/Iklim%20Degisikligi%20Strateji%20Belgesi_Tum_Sayfalar.pdf (09.08.2012)

http://www.undp.org.tr/ESD/Workshop_Ekim08/Cagla_Balci_Eris.pdf (12.08.2012)

http://www.mmo.org.tr/resimler/dosya_ekler/32853f2d885dd4c_ek.pdf (12.08.2012)

http://www.undp.org.tr/publicationsDocuments/Karbon_Piyasalarinda_Ulusal_Deneyim_ve_Gelecege_Bakis.pdf (12.08.2012)

http://www.iklimplatformu.org/files/VCM_optiosfor-Turkey_TUR.pdf (12.08.2012)

<http://www.polatenerji.com> (26.08.2013)

http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Turkey/Local%20Assets/Documents/turkey_tr_enerjisektoru_yenilenebilirenerji_060511.pdf (26.08.2013)

http://awsassets.wwftr.panda.org/downloads/wwftr_yenilenebilirenerjigelecegiveturkiye.pdf (26.08.2013)

AYDIN İLİNDEKİ BORSA YATIRIMCILARININ PROFİLİ VE BU YATIRIMCILARIN HİSSE SENEDİ YATIRIMLARINI ETKİLEYEN FAKTÖRLERİN İNCELENMESİ

Doç. Dr. Yusuf KADERLİ*
Yrd. Doç. Dr. Eser YEŞİLDAĞ**

Özet

Hisse senedi piyasalarında (borsalarında) meydana gelen fiyat hareketlerinin analiz edilmesinde incelenen önemli faktörlerden biri de yatırımcı davranışlarıdır. Borsada işlem yapan yatırımcıların kalitesi arttıkça o borsada işleyişin ve fiyat oluşumunun daha etkin bir biçimde gerçekleşeceği çok açıktır. Bu çalışmanın amacı; Ege Bölgesi'nin önemli illerinden biri olan Aydın ilinin merkez ve diğer ilçelerindeki borsa yatırımcılarının profilinin belirlenmesi ve bu yatırımcıların borsa yatırım kararlarını etkileyen faktörlerin ortaya konulmasıdır. Bu amaçla çalışmada, öncelikle rasyonel bir borsa yatırımcısının sahip olması gereken özellikler ve bilmesi gereken finansal konular üzerinde durulmuştur. Ardından, Aydın il ve ilçelerindeki borsa yatırımcılarının profilinin ve bu yatırımcıların borsa yatırım kararlarını etkileyen faktörlerin belirlenmesine yönelik olarak yapılan anket sonuçları ortaya konulmuş ve çeşitli istatistiksel yöntemler kullanılarak yapılan analizler yorumlanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Yatırımcı Profili, Hisse Senedi, Borsa Yatırımcısı, Portföy Yaklaşımları.

ABSTRACT

Investor behaviour is one of the crucial factors analyzing price movements in stock markets. As the quality of investor trading in stock market increases, it is evident that the operation and price setting in that markets will be more effective. The aim of this study is to find out the profile of stock market investors in Aydın Province which is one of the most important cities in the Egean Region of Turkey and present the factors affecting investors' investment decisions. For this purpose, firstly, specialities that a rational stock investor must have and financial topics know are presented. Then, results, of a questionnaire aimed at defining the profile of investors in Aydın Province and factors that affecting the investors' investment decisions are presented and analysis made by using some statistical methods are interpreted.

Key Words; Investor Profile, Stock, Stock Exchange Investor, Portfolio Approaches.

Giriş

1 Adnan Menderes Üniversitesi, Nazilli İİBF, ykaderli@yahoo.com

2 Uşak Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Y.O., eseryeilda@yahoo.com

Hisse senedi borsaları dünyadaki en tehlikeli ve riskli piyasalardan biridir. Bu tür riskli piyasalara yatırım yaparken yatırımcıların oldukça dikkatli davranmaları ve rasyonel bir şekilde hareket etmeleri gerekir. Aksi halde, yatırımcılar telafi edilemez zararlarla karşı karşıya kalabilirler.

Hisse senedi borsalarında meydana gelen fiyat hareketlerinin analiz edilmesinde diğer faktörlerin yanı sıra, yatırımcı profili ve davranışları da büyük önem taşımaktadır. Çünkü borsada işlem yapan yatırımcıların kalitesi ve bilgi düzeyi arttıkça, o borsada işleyişin ve fiyat oluşumunun daha etkin bir şekilde gerçekleşeceği çok açıktır.

Borsa yatırımcıları, yatırım kararı alırken birçok faktöre dikkat edilmeli ve bilimsel yöntemlerden mutlaka faydalanmalıdır. Yani, yatırımcılar, hisse senedi yatırımlarında kulaktan dolma bilgilerle değil, bilimsel analiz yöntemleri ve yaklaşımları ile hareket etmelidirler. Bunun gerçekleşebilmesi için, bu yatırımcıların ciddi bir bilgi birikimi ve deneyime sahip olmaları zorunludur. Aksi halde, yatırımcıların, hisse senedi yatırımlarının gerektirdiği kapsamlı analizleri yapabilmesi mümkün değildir.

Borsa yatırımcılarının, bu piyasaların gerektirdiği kapsamlı analizleri yapabilmesi için, temel finans bilgisinin yanı sıra; temel analiz, teknik analiz ve portföy yaklaşımları konusunda genel bilgilere sahip olması gerekmektedir.

Türkiye’de borsa yatırımcılarının genel profili incelendiğinde, gelişmiş piyasalardaki gibi kurumsal yatırımcı ağırlığı yerine, bireysel yatırımcının ağırlıklı olduğu göze çarpmaktadır. Yani, yatırımcılar, sahip oldukları birikimlerini yönetmek için profesyonel kuruluşlara teslim etmek yerine kendileri yönetmeye çalışmakta ve bu bireysel yatırımcıların büyük bir bölümü yeterli bilgi birikimine sahip olmadığı için piyasalarda büyük bir riskin içine girmektedirler.

Bu çalışmanın amacı, Ege Bölgesi’nin önemli illerinden olan Aydın ilinin merkez ve diğer ilçelerindeki borsa yatırımcılarının profilinin belirlenmesi ve bu yatırımcıların borsa yatırım kararlarını etkileyen faktörlerin ortaya konulmasıdır. Bu amaçla, çalışmanın birinci bölümünde, borsa yatırımlarında kullanılan analiz yöntemleri ve portföy yaklaşımları anlatılmış ve bir borsa yatırımcısında olması gereken temel özellikler ortaya konulmuştur. uygulama bölümü olan ikinci bölümde ise, aydın il ve ilçelerindeki borsa yatırımcılarının profilinin ve bu yatırımcıların borsa yatırım ka-

rarlarını etkileyen faktörlerin belirlenmesine yönelik olarak yapılan anket sonuçları ortaya konulmuş ve çeşitli istatistiksel yöntemler kullanılarak yapılan analizler yorumlanmıştır. Çalışmanın sonuç bölümünde de elde edilen bulgular genel olarak değerlendirilmiştir.

Araştırmanın Metodolojisi

Çalışmanın teorik kısmında, literatürdeki yerli ve yabancı kaynaklar ile internet kaynaklarından yararlanılarak Türkiye’de borsa yatırımcılarının genel profili üzerinde durulmuş, bu yatırımcıların borsa yatırımlarında kullanabileceği analiz ve yaklaşımlar açıklanmış ve bu yaklaşımlar çerçevesinde borsa yatırımcılarında bulunması gereken özellikler belirtilmiştir.

Çalışmanın uygulama kısmında; Aydın il merkezi ve ilçelerindeki borsa yatırımcılarının profilinin belirlenmesi ve bu ildeki yatırımcıların borsa yatırım kararını etkileyen faktörlerin ortaya konulması amacıyla 30 sorudan oluşturulan bir anket formu hazırlanmış ve bu anket formunda yer alan sorular Aydın ilinde ve ilçelerinde toplam 16 aracı kurumdaki borsa seans salonlarında yatırım yapan, 240 hisse senedi yatırımcısına yöneltilmiştir. Çalışmada hedef kitle olarak borsa seans salonuna gelerek yatırım yapan yatırımcılar belirlenmiştir. Bunun sebebi, bu yatırımcılara daha kolay ulaşılabilme kolaylığıdır. Nitekim bu yatırımcı kitlesinin büyük bölümüne ulaşılmıştır. Aydın ilinde ve ilçelerinde faaliyet gösteren 16 aracı kuruluşun 4’ü Aydın Merkez’de, 5’i Nazilli’de, 3’ü Söke’de, 3’ü Kuşadası’nda ve 1’i Çine’dedir. Anketler, bu aracı kuruluşlara gelerek hisse senedi yatırımı yapan yatırımcılara uygulanmıştır.

Anket yöntemi kullanılarak elde edilen bu veriler, bilgisayara aktarılmış ve SPSS paket programı ile bazı istatistiksel analizlere tabi tutulmuş ve elde edilen sonuçlar çizelgeler ve grafikler halinde sunulmuştur. Daha sonra, Aydın ili ve ilçelerinde borsa yatırımcılarının hisse senetlerine yatırım yapma sürecini etkileyen faktörleri tespit etmeye yönelik olarak oluşturulan hipotezlerin test edilmesi amacıyla regresyon analizi yapılmıştır. Çalışmaya yönelik olarak belirlenen hipotezler şunlardır:

Hipotez 1 (H1): Yatırımcıların gelir düzeyi ile hisse senedi portföy büyüklüğü arasında anlamlı bir ilişki vardır. Yatırımcıların gelir düzeyi arttıkça yatırım hesaplarındaki ortalama portföy büyüklüğü de artmaktadır. Hipotez 2 (H2): Yatırımcıların yaş düzeyi ile hisse se-

nedi portföy büyüklüğü arasında anlamlı bir ilişki vardır. Yatırımcıların yaş düzeyi arttıkça risk alma eğilimlerinin azalması gerektiği için hisse senedi portföy büyüklüğü azalmaktadır.

Hipotez 3 (H3): Yatırımcıların eğitim düzeyi ile borsaya bakış açısı arasında anlamlı bir ilişki vardır. Yatırımcılar eğitim düzeyi arttıkça borsayı kumardan daha çok bir yatırım aracı olarak görmektedir.

Bu hipotezleri sınamak amacıyla yapılan regresyon analizi sonuçları yorumlanmış ve ardından çalışmanın bulgularına yönelik olarak genel bir değerlendirme yapılmıştır.

Borsa Yatırımlarında Kullanılan Analiz Yöntemleri

Borsa yatırımlarında kullanılan analiz yöntemleri, temel analiz ve teknik analiz olmak üzere iki grupta incelenebilir.

1. Temel Analiz

Temel analiz, firmanın halka açıklanan finansal tablolarından ve finansal yansıması olabilecek bilgilerinden yararlanılarak bir firmanın araştırılmasıdır (Korkmaz ve Ceylan, 2006: 290). Temel menkul kıymet analizinin amacı bir hisse senedinin "gerçek" (intrinsic) değerinin saptanmasıdır. Bu, bir anlamda işletmenin "işleyen girişim değeri" nin hesaplanması demektir. Girişim değeri, o işletmenin varlıklarından gelecekte sağlanması beklenen gelir akışlarının şimdiki değerine eşittir (Bekçioğlu, 1983: 114).

Temel analiz kısaca, halka açık bilgilerden yararlanarak bir firmanın değerinin araştırılmasıdır. Temel analiz, firma ile ilgili halka açıklanan tüm bilgi, finansal tablo ve değerlendirmelere dayanmaktadır (Karan, 2001: 435).

Temel analizin yapılabilmesi için sırasıyla şu aşamaların gerçekleştirilmesi gerekir (Karan, 2001: 435-456; Bekçioğlu, 1983: 124; Korkmaz ve Ceylan, 2006: 298):

- Global ekonominin analizi
- Milli ekonominin analizi
- Sektörün analizi
- Firmanın analizi
- Firmaya ait hisse senetlerinin analizi

2. Teknik Analiz

Teknik analiz temel analize bir alternatif olarak geliştirilmiştir. Bundan dolayı, teknik analistler, çok iyi bir biçimde yapılmış olan temel analizi daha tatmin edici

bir sonuç sağlayamama ihtimali bulunduğunu iddia etmektedirler. Teknik analistlere göre, temel analizin başarılı olabilmesi için, herhangi bir menkul kıymetin gerçek değeri hakkında, elinde yeterli finansal olanakları bulunan ve bu olanakları harekete geçirmeye hazır olan pek çok kişi aynı fikirde olmalıdır (Bekçioğlu, 1983: 321).

Temel analiz, hangi menkul kıymetin alınacağına cevap ararken, teknik analiz ise, menkul kıymetin ne zaman alınıp satılacağına karar vermede kullanılır.

Teknik analiz kuramının temelinde insanların çeşitli olaylar karşısındaki ekonomik ve psikolojik eğilimleri yatar. İnsanların piyasalardaki bir takım benzer olaylar karşısında benzer davranışlar sergilediğini kabul eden bu yöntem, aynı zamanda, piyasada oluşan fiyat eğilimlerinin arz ve talepten kaynaklandığını savunmaktadır.

Piyasada fiyat eğilimlerinin oluşmasını etkileyen birçok unsur bulunmaktadır. Teknik analiz yöntemi, fiyat eğilimlerini incelerken, bu unsurların nedenleriyle değil, sonuçlarıyla ilgilenmektedir (Korkmaz ve Ceylan, 2006: 304).

Dow teorisine dayanan teknik analiz, geçmişte oluşmuş fiyat ve işlem miktarlarına bakarak yarını tahmin etmeye çalışan bir analiz tipi olarak doğmuş ve yaygın olarak kabul görmüştür. Modern Teknik Analizin babası olarak nitelendirilen Charles Dow'un The Wall Street Journal gazetesinde 1900-1902 yılları arasında yayınlanan makalelerinden derlenerek ortaya çıkarılan Dow Teorisi, teknik analiz metodlarının en eskisi ve hakkında en çok araştırma yayını yapılmış olanıdır (Karan, 2001: 501).

Portföy Kavramı ve Portföy Çeşitlendirilmesi İle İlgili Yaklaşımlar

Portföy kelime anlamı olarak "cüzdan" demektir. Bir sözlükte portföy, "yatırımcılar tarafından elde tutulan menkul kıymetler" şeklinde tanımlanmaktadır (Merriam Webster Collegiate Dict., 1998: 908).

Portföy, varlıkların bir bileşimi olarak da tarif edilebilir. Ancak, bazen portföy tek bir varlıktan oluşabilir. Yatırımcı servetini belli oranlarda değişik varlıklara yatırarak çeşitlendirir ve bir portföy oluşturur (Levy, 1996: 219). Ancak, oranların ağırlıkları daima 1'e eşit olmalıdır.

$$W_1 + W_2 + W_3 + \dots + W_n = 1 \text{ olmalıdır.}$$

Burada;

W = Her bir hisse senedinin portföy içindeki oranını

(ağırlığını) göstermektedir.

Memmers'e göre portföy, "ağırlıklı olarak hisse senedi tahvil gibi menkul kıymetler ve türev ürünlerden oluşan, belirli bir kişi veya grubun elinde bulunan finansal nitelikteki kıymetler" olarak tanımlanır (Memmers, 1976: 334).

Yine portföy, "sahip olunan varlıkların aynı veya farklı özelliğe sahip birden fazla kıymete yatırılması sonucu oluşan toplam değer" olarak da tanımlanabilir (SP ve Borsa Temel Bilgiler K. , 1999:546).

Değişik menkul kıymetler veya yatırım araçlarından, çok sayıda portföy oluşturulabilir. Oluşturulan portföylerin çeşidi ve özellikleri, yatırımcının risk alma arzusuna bağlıdır. Portföy çeşitlendirmesi ile ilgili yaklaşımlar geleneksel ve modern portföy yaklaşımları olmak üzere ikiye ayrılır (Kaderli, 2001: 7).

Geleneksel Portföy Yaklaşımı

Geleneksel portföy yaklaşımına göre, portföy yönetimi bir bilim değil, bir sanattır. Bu sanatın kendine özgü kuralları ve ilkeleri vardır. Bunlar yatırımcı yönünden önemlidir ve dikkatli bir çalışma gerektirir. Ancak, bu teorik araçları etkili bir biçimde kullanma kabiliyeti, kişiden kişiye değişen bilgi tecrübe ve yeteneğe bağlıdır (Christy and Clendinin, 1978: 698). Bu yaklaşıma göre, risk kalitatif (nitel) bir değişkendir ve gerçek portföy sezgiye dayalı olarak oluşturulur. Geleneksel yaklaşımın amacı, yatırımcının sağlayacağı faydayı en üst düzeye çıkarmaktır. Yani nasıl herhangi bir tüketicinin maksimum fayda sağlayacak mal ve hizmetleri seçtiği varsayılırsa, yatırımcının da aynı şekilde risk ve getiri ile ilgili fayda tercihlerini maksimize edecek bir portföyü seçtiği kabul edilmektedir. Başka bir ifade ile ortaya çıkan risk düzeyine göre yatırımcı belirlemiş olduğu faydayı maksimize etmeye çalışmaktadır (Bekçioğlu, 1984: 10).

Geleneksel portföy yaklaşımında, portföy getirisi, portföyü oluşturan menkul kıymetlerin temettüleri ve elde tutma dönemi içinde meydana gelen değer artışlarıdır. Bu nedenle, yatırımcıların gelecekteki menkul kıymet getirilerini tahmin etmeleri gerekir. Öte yandan, çeşitli portföy getirilerine göre meydana gelebilecek riskler de hesaplanmalıdır. Portföy oluşturan menkul kıymetlerin getirileri farklı yönlerde hareket edeceğinden, portföyün riski tek bir menkul kıymetin riskinden daha düşük olacaktır. İşte, geleneksel portföy teorisi, portföy içindeki menkul kıymet

sayısının artırılması ilkesine dayanır. Bu yaklaşım, "bütün yumurtaları aynı sepete koymamak" şeklinde de tanımlanabilir (Ceylan ve Korkmaz, 1998: 123-124). Geleneksel portföy yaklaşımında aşamalar aşağıdaki gibidir (Jones et al, 1977: 327-328; Ceylan ve Korkmaz, 1998: 125-126; Bekçioğlu, 1984: 10-11)

- Yatırımcıya ait temel bilgilerin toplanması,
- Portföy amacının belirlenmesi,
- Yatırım politikalarının belirlenmesi,
- Portföye alınacak menkul kıymetlerin seçilmesi.

Modern Portföy Yaklaşımı

Geleneksel portföy yaklaşımına göre, portföye ne kadar çok menkul kıymet alınmışsa, çeşitlendirme o kadar iyi yapılmış demektir. Dolayısıyla, bu yaklaşımda portföy riskinin azaltılabilmesi için portföye alınan menkul kıymet sayısının artırılması yeterlidir.

Modern portföy yaklaşımında, yalnızca portföy çeşitlendirilmesi yapılarak riski azaltmanın çok güç olduğu, çünkü portföyde yer alan menkul kıymetlerin aynı veya ters yönde olduğu ileri sürülmektedir (Ceylan ve Korkmaz, 1998:143)

Harry Markowitz, yayınladığı "Portföy Seçimi" adlı makalesinde menkul kıymetlerin getirileri arasındaki ilişkileri göz önünde bulundurarak portföyde yer alan menkul kıymetlerin belirli bir risk seviyesinde mümkün olan maksimum getiriyi veya belirli bir getiri seviyesinde mümkün olan minimum riskin nasıl sağlanabileceğini araştırmış ve böylece modern portföy yaklaşımının öncüsü olmuştur (Markowitz,1952).

Harry Markowitz' e göre modern portföy yaklaşımını geleneksel portföy yaklaşımından ayıran özellikleri şu şekildedir (Ceylan ve Korkmaz, 1998:145-146):

- Portföy seçimi kavramı, menkul kıymet seçiminin daha geniş ve farklıdır. İyi bir portföy, iyi hisse senetleri ve tahvillerden oluşan bir menkul kıymet topluluğu değildir. Çünkü belli amaçlar doğrultusunda ve belli tekniklerle portföye alınan hisse senetlerinin tek tek ele alınarak, özelliklerinin ve farklılıklarının iyi-ce araştırılması gerekir.
- Portföy ile ilgili analizlerin iki boyutu bulunmaktadır: Bunlardan birincisi, menkul kıymetlere yatırım yapan yatırımcı, diğeri ise, portföyü oluşturan finansal varlıklardır. Portföy analizi yaparken, öncelikle yatırımcıların beklentilerinin göz önünde bulundurulması gerekir.
- Portföy analizi yapmak için, öncelikle menkul kıymetler hakkında gerekli olan bilgilerin toplanması

gerekir. Bunun için, menkul kıymetlerin ait olduğu işletme ile ilgili bilgiler toplanmalı ve daha sonra her bir menkul kıymetin geçmiş dönemlerde göstermiş olduğu performans araştırılarak, bu menkul kıymetlerin geleceğiyle ilgili beklentileri ortaya konulmalıdır. Eğer, portföy analizi girdisi olarak menkul kıymetin geçmiş yıllardaki performansı ile ilgili veriler kullanılırsa, sonuç geçmiş yılların iyileştirilmiş bir tekrarı olacaktır. Portföy analizinin girdisi, gelecek ile beklentiler ise, sonuç beklentiler doğrultusunda değişecektir. Modern portföy yaklaşımı sonraki yıllarda Sharpe tarafından geliştirilmiştir (Sharpe, 1988).

Borsa Yatırımlarında Kullanılan Analiz Yöntemleri Ve Portföy Yaklaşımları Çerçevesinde Rasyonel Bir Borsa Yatırımcısında Olması Gereken Özellikler

Rasyonel borsa yatırımcısı, riskten kaçan ve akılcı davranan borsa yatırımcısıdır. Böyle bir borsa yatırımcısı her şeyden evvel borsaya sadece kendi birikimlerini koyan bir borsa yatırımcısı olmak zorundadır. Borsaya, tasarruf edilen değerler dışında, vadesi olan bir para konulduğunda zarar etme olasılığı diğer durumlara göre artacaktır. Çünkü paranın geri ödenmek zorunda olduğu vade içinde borsa arzu edilen performansı göstermeyebilir.

Rasyonel bir borsa yatırımcısının temel bir finans ve analiz yöntemleri bilgisine sahip olması gerekmektedir. Yani yatırımcı, temel ve teknik analiz yöntemlerini asgari düzeyde de olsa bilmelidir. Bir borsa yatırımcısının temel analiz kapsamında ekonomiyi, sektörü, firmaları ve o firmalara ait hisse senetlerini analiz edebilmesi gerekir. Teknik analiz kapsamında ise yatırımcı, hisse senetlerinin fiyat grafiklerini çeşitli teknik analiz araçlarıyla belirli yargıya varabilecek düzeyde analize tabi tutabilmelidir.

Bunun yanı sıra borsa yatırımcıları, eğer riski dağıtmak istiyorlarsa, tek bir hisse senedine yatırım yapmaktan ziyade birden çok hisse senedi ya da menkul kıymete yatırım yapmalı yani portföy oluşturmalıdır. Rasyonalite, böyle bir yatırımcı davranışını gerektirmektedir (Akbulut ve Kaderli, 2009: 214).

Borsa yatırımcıları portföy oluştururken portföy yaklaşımlarına hakim olmalıdırlar. Bilindiği üzere bu yaklaşımlar, geleneksel ve modern portföy yaklaşımlarıdır. Geleneksel portföy yaklaşımını benimseyen bir borsa yatırımcısı, yatırımlarında risk ve getiri faktörlerini belirlerken kişisel özelliklerini ve portföy amaçla-

rını makul bir biçimde örtüştürerek ortaya koymalı ve istediği risk düzeyinde bir portföyü nitel olarak oluşturabilmelidir. Bunu gerçekleştirebilmek için çeşitlendirme stratejilerine de hakim olmalıdır. Portföy oluştururken modern yaklaşımı kullanan bir yatırımcı ise, tamamen hisse senetlerinin risk ve getirilerine ilişkin nicel verileri geçmişe dayalı olarak ortaya koyabilmeli ve modern portföy yaklaşımının gerektirdiği matematiksel yöntemlerle portföy oluşturulabilmelidir.

Araştırmanın Bulguları

Türkiye Sermaye Piyasası Aracı Kuruluşlar Birliği (TSPAKB)'nin en son yayınlanan (2010) genel borsa yatırımcı profili raporlarına göre (www.tspakb.org.tr), bireysel yatırımcının portföy değerlerine göre ilk 10 sırada olan iller, (İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, Adana, Antalya, Hatay, Balıkesir, Kocaeli, Mersin) toplam bireysel yatırımcı portföyünün yaklaşık % 69' unu teşkil etmektedir. Geriye kalan 71 il ise, %31' ni oluşturmaktadır. Görüldüğü gibi, Aydın ili ilk 10 il içinde yer almamaktadır. Bu da ilin bu konuda etkin olmasından kaynaklanmaktadır. Aydın ili ile ilgili olarak bu durum 2011 ve 2012 yıllarında da devam etmiştir. Aydın ilinde aktif olarak borsa yatırımı yapanların çok olmadığı, ildeki aracı kurumların sayısından ve bu kurumlardaki bazı yetkililerle yapılan görüşmelerden anlaşılmaktadır. Nitekim iki aylık anket dönemi boyunca yapılan gözlemler de bunu doğrulamıştır. Dolayısıyla, hedef kitleyi oluşturan (borsa seans salonlarında devamlı olarak yatırım yapan hisse senedi yatırımcıları) yatırımcılara büyük ölçüde ulaşılmıştır. Ulaşılan yatırımcılar içerisinde hem portföy değeri çok büyük yatırımcılar hem de portföy değeri küçük yatırımcılar yer almaktadır. Bu sayede her iki yatırımcı grubunun borsaya bakış açısının yansıtılması sağlanmıştır. Yatırımcılara toplam 30 sorudan oluşan bir anket formu yöneltilmiş ve anket sorularının cevaplandırılması sırasında onların teknik bilgiye olan hakimiyetleri de gözlenmiştir. Bu anket formundaki soruların 7' si yatırımcının demografik, 5'i yatırımcının ekonomik durumu ile ilgili bilgileri, diğerleri ise, yatırımcının borsa yatırım süreci ile ilgili faktörleri sorgulamaya yönelik sorulardır.

Yatırımcının demografik ve ekonomik bilgilerini öğrenmeye yönelik olarak sorulan 12 soruya verilen cevaplar Tablo 1'de özetlenmektedir:

Tablo 1: Yatırımcıların Demografik ve Ekonomik Bilgilerini Öğrenmeye Yönelik Olarak Sorulan Sorulara Verilen Cevaplar

Yatırımcıların Yaşları			
	Kişi sayısı	%	Kümülatif (%)
18–25	59	24,6	24,6
26–35	60	25	49,6
36–45	57	23,8	73,3
46–55	47	19,6	92,9
56 ve üstü	17	7,1	100
Toplam	240	100	
Yatırımcıların Cinsiyetleri			
	Kişi sayısı	%	Kümülatif (%)
Erkek	178	74,2	74,2
Kadın	62	25,8	100
Toplam	240	100	
Yatırımcıların Meslekleri			
	Kişi Sayısı	(%)	Kümülatif (%)
İşçi	47	19,6	19,6
Memur	36	15	34,6
Esnaf	23	9,6	44,2
Çiftçi	10	4,2	48,3
Serbest meslek	30	12,5	60,8
Emekli	22	9,2	70
Öğrenci	58	24,2	94,2
Yatırımcı	14	5,8	100
Toplam	240	100	100
Yatırımcıların Eğitim Durumu			
	Kişi sayısı	%	Kümülatif (%)
İlköğretim	22	9,2	9,2
Lise	66	27,5	36,7
Ön Lisans	18	7,5	44,2
Lisans	124	51,7	95,8
Lisansüstü	10	4,2	100
Total	240	100	
Yatırımcıların Medeni Durumu			
	Kişi sayısı	%	Kümülatif (%)

Evli	139	57,9	57,9
Bekâr	101	42,1	100
Toplam	240	100	
Yatırımcıların Ailelerindeki Nüfus Sayısı			
	Kişi sayısı	%	Kümülatif (%)
0–1 kişi	18	7,5	7,5
2–3 kişi	89	37,1	44,6
4–5 kişi	119	49,6	94,2
6 ve daha fazla	14	5,8	100
Toplam	240	100	
Yatırımcıların Yıllık Gelirleri			
	Kişi sayısı	%	Kümülatif (%)
0–15000	124	51,7	51,7
15001–30000	76	31,7	83,3
30001–60000	28	11,7	95
60001–120000	7	2,9	97,9
120000'den fazla	5	2,1	100
Total	240	100	
Yatırımcıların Sosyal Güvence Durumu			
	Kişi sayısı	%	Kümülatif (%)
Evet	215	89,6	89,6
Hayır	25	10,4	100
Toplam	240	100	
Yatırımcıların İkamet Yeri			
	Kişi sayısı	%	Kümülatif (%)
Aydın İl Merkezi	53	22,1	22,1
Aydın İlçelerinde	164	68,3	90,4
Köyde	3	1,3	91,7
Diğer	20	8,3	100
Total	240	100	
Yatırımcının Sahip Olduğu Gayrimenkuller			
	Kişi sayısı	%	Kümülatif (%)
Otomobil	4	1,7	1,7
Ev	50	20,8	22,5
Arsa	3	1,3	23,8
Tarla-bahçe	2	0,8	24,6
Dükkan	2	0,8	25,4

Cevap vermek istemiyorum	152	63,3	88,8
Birden çok gayrimenkulüm var	27	11,3	100
Toplam	240	100	
Yatırımcının Tasarruf Alışkanlığı Durumu			
	Kişi sayısı	%	Kümülatif (%)
Evet	180	75	75
Hayır	60	25	100
Total	240	100	
Yatırımcıların Tasarruflarının Yıllık Tutarı			
	Kişi sayısı	%	Kümülatif (%)
0–5000 TL	108	45	45
5001–10000 TL	32	13,3	58,3
10001–20000 TL	17	7,1	65,4
20001–40000 TL	2	0,8	66,3
40001- ve daha fazla	4	1,7	67,9
Söylemek istemiyorum	19	7,9	75,8
Hayır diyen yatırımcılar	58	24,2	100
Total	240	100	

Ankette yer alan sorulardan bazıları da yatırımcıların borsadaki durumunu ve borsa yatırım sürecini irdelemeye yönelik sorulardır. Bu grupta yer alan sorulara verilen cevaplar ise, Tablo 2’de sunulmaktadır.

Tablo 2: Yatırımcıların Borsadaki Durumunu ve Borsa Yatırım Sürecini İrdelemeye Yönelik Sorulara Verdikleri Cevaplar

Yatırımcıların Borsa ile İlgilenme Yılı			
	Kişi sayısı	%	Kümülatif (%)
0–3 yıl	111	46,3	46,3
4–6 yıl	37	15,4	61,7
7–9	26	10,8	72,5
10 yıl ve daha fazla	66	27,5	100
Toplam	240	100	
Yatırımcıların Yıllık Gelirlerinden Borsaya Aktardıkları Pay			
	Kişi sayısı	%	Kümülatif (%)

0–10	127	52,9	52,9
11–20	48	20	72,9
21–50	36	15	87,9
50’den daha fazla	29	12,1	100
Toplam	240	100	

Yatırımcıların Portföy Büyüklükleri			
	Kişi sayısı	%	Kümülatif (%)
1–5000 TL	104	43,3	43,3
5001–10.000 TL	27	11,3	54,6
10.001–20.000 TL	30	12,5	67,1
20.001–50.000 TL	29	12,1	79,2
50.001- 100.000 TL	22	9,2	88,3
100.000 TL’den fazla	18	7,5	95,8
Portföy büyüklüğünü belirtmeyen yatırımcılar	10	4,2	100
Toplam	240	100	

Yatırımcıların Hisse Senedi Yatırımlarına Yönelten Sebepler			
	Kişi sayısı	%	Kümülatif (%)
Getirisinin yüksek olması	122	50,8	50,8
Riski seven bir mizaca sahip olmam	58	24,2	75
Ülke ekonomisine katkıda bulunmak	8	3,3	78,3
Ekonomiyi daha yakından takip etmek	36	15	93,3
Diğer borsa yatırımcılarına özeniyor olmam	5	2,1	95,4
Tecrübe kazanmak	8	3,3	98,8
Faizsiz kazanç sunması	1	0,4	99,2
Diğer borsacılarla ilişki kurmak	2	0,8	100
Toplam	240	100	

Yatırımcıların Borsaya Düzenli Yatırım Yapma Durumu			
	Kişi sayısı	%	Kümülatif (%)
Evet	94	39,2	39,2
Hayır	146	60,8	100
Toplam	240	100	

Yatırımcıların Borsaya Düzenli Yatırım Yapmama Nedenleri			
	Kişi Sayısı	%	Kümülatif (%)
Borsaya olan güven-sizlik	26	10,8	10,8

Maddi nedenler	62	25,8	36,7
Ekonominin belirsizliği	19	7,9	44,6
Sermayeyi başka alanlara yönlendirme	22	9,2	53,8
Yeterli zamana sahip olmama	14	5,8	59,6
Özel sebepler	10	4,2	63,8
Borsaya düzenli yatırım yapan yatırımcılar	87	36,3	100
Toplam	240	100	
Yatırımcıların Borsayla İlgili İhtiyaç Duydukları Bilgilere Ulaşma Durumu			
	Kişi sayısı	%	Kümülatif (%)
Evet ulaşabiliyorum	114	47,5	47,5
Hayır ulaşamıyorum	39	16,3	63,8
Kısmen ulaşabiliyorum	87	36,3	100
Toplam	240	100	
Yatırımcıların Borsa ve Ekonomi ile İlgili Dergileri Takip Etme Durumu			
	Kişi sayısı	%	Kümülatif (%)
Evet	86	35,8	35,8
Hayır	154	64,2	100
Toplam	240	100	
Yatırımcıların Borsa ve Ekonomi ile İlgili Takip Ettikleri Dergiler			
	Kişi sayısı	%	Kümülatif (%)
Capital	8	3,3	3,3
Ekonomist	18	7,5	10,8
Gündem	1	0,4	11,3
Para	7	2,9	14,2
Business	1	0,4	14,6
Finans club	1	0,4	15
Borsacı	2	0,8	15,8
Fortune	1	0,4	16,3
Borsa ve ekonomi ile ilgili dergileri takip etmiyorum	179	74,6	90,8
Birden çok dergi takip ediyorum	22	9,2	100
Toplam	240	100	
Yatırımcılara Göre Aydın Seans Salonu Çalışanlarının Yeterliliği			
	Kişi sayısı	%	Kümülatif (%)
Evet	79	32,9	32,9

Hayır	83	34,6	67,5
Kısmen	78	32,5	100
Toplam	240	100	
Yatırımcıların Borsaya Bakış Açısı			
	Kişi sayısı	%	Kümülatif (%)
Borsa bir kumardır	67	27,9	27,9
Borsa yatırım yapma yeridir	173	72,1	100
Toplam	240	100	
Yatırımcıların Portföy Oluşturma Durumu			
	Kişi sayısı	%	Kümülatif (%)
Tek hisse senedine yatırım yapıyorum	56	23,3	23,3
Portföy oluşturunurum (çeşitlendirme yaparım)	184	76,7	100
Toplam	240	100	
Yatırımcıların Kullandıkları Portföy Yaklaşımları			
	Kişi sayısı	%	Kümülatif (%)
Geleneksel portföy yaklaşımı	29	12,1	12,1
Modern portföy yaklaşımı	27	11,3	23,3
Her iki yaklaşımdan da yararlanıyorum	64	26,7	50
Hiçbiri	120	50	100
Toplam	240	100	
Yatırımcıların Kullandıkları Analiz Yöntemleri			
Teknik analiz yöntemi	43	17,9	22,5
Temel ve teknik analizi birlikte kullanıyorum	93	38,8	61,3
Kendime göre bazı bilgilere ve söylentilere bakıyorum (hiçbir analiz yöntemini kullanmıyorum)	93	38,8	100
Toplam	240	100	

Yatırımcıların Hisse Senedi Dışındaki Tercihleri			
	Kişi sayısı	%	Kümülatif (%)
Döviz	15	6,3	6,3
Altın	23	9,6	15,8
Tahvil	3	1,3	17,1
Vadeli mevduat	9	3,8	20,8
Gayrimenkul	18	7,5	28,3
Yatırım fonu	7	2,9	31,3
Vadeli işlem sözleşmesi	8	3,3	34,6
Belirtmek istemiyorum	124	51,7	86,3
Birden fazla tercih vardır	33	13,8	100
Toplam	240	100	
Yatırımcılara Göre Aydın'daki Aracı Kurum Sayılarının Yeterliliği			
	Kişi sayısı	%	Kümülatif (%)
Yeterlidir	104	43,3	43,3
Yeterli değildir	136	56,7	100
Toplam	240	100	
Yatırımcıların İnternet Kullanımı			
	Kişi sayısı	%	Kümülatif (%)
Seans salonu	77	32,1	32,1
İnternet	75	31,3	63,3
Her ikisini de kullanıyorum	88	36,7	100
Toplam	240	100	
Yatırımcıların Bekledikleri Getirileri Karşılama Durumu			
	Kişi sayısı	%	Kümülatif (%)
Evet, elde ettim	70	29,2	29,2
Hayır, beklediğim getiri elde edemedim	170	70,8	100
Toplam	240	100	

Tablo 2 incelendiğinde, şu bulguların elde edildiği söylenebilir:

Yatırımcıların yaklaşık olarak yarısının 0 ile 3 yıldan beri borsa ile ilgilendiği görülmektedir. Dikkat çeken bir diğer nokta da yatırımcıların %27,50'sinin 10 yıldan fazladır borsa ile ilgilendiğidir.

Yatırımcıların yarısından çoğunun yıllık gelirlerinin, tasarrufla ilgili olan soruya paralel olarak, sadece %0 ile %10 arasındaki kısmını borsaya yatırdıkları görülmektedir.

Yatırımcıların yarısına yakın kısmı 1 TL ile 5.000 TL arasında bir portföy büyüklüğüne sahip olduğu görülmektedir. Bundan büyük olan portföyler ise hemen hemen aynı oranlara sahiptirler. Ayrıca portföy büyüklüğü arttıkça oran da bununla birlikte azalmaktadır.

Yatırımcıların yarısından fazlasının getirisinin yüksek olması nedeniyle hisse senetlerine yatırım yapmakta oldukları görülmektedir. Yatırımcıların %24'ü ise hisse senetlerine riski sevdikleri için yatırım yapmaktadır. Yatırımcıların bazıları da ekonomiyi daha yakından takip etmek için hisse senetlerine yatırım yapmaktadır. Yatırımcıların yarısından fazlasının borsaya düzenli yatırım yapmadıkları görülmektedir. Bunun yanında ankete katılan yatırımcıların %40'ı borsaya düzenli bir yatırım yapmaktadır.

Yatırımcıların borsaya düzenli yatırım yapmamalarının başlıca nedeninin maddi nedenler olduğu görülmektedir. Ayrıca borsaya olan güvensizlik ile sermayenin başka alanlara kaydırılması da büyük yer alan nedenler arasındadır. Yeterli zamana sahip olmama ve yatırımcıların belirtmekten kaçındığı özel sebepler ise nedenler arasında çok küçük bir orana sahiptir.

"Yatırımcılar borsa ile ilgili ihtiyaç duydukları her türlü bilgiye ulaşabiliyorlar mı?" sorusuna cevap olarak yatırımcıların yarısına yakın kısmı bilgiye ulaşabildiğini ifade etmiştir. Bunun yanında yatırımcıların çok az bir kısmının bilgiye ulaşamadığını ifade ettiği görülmektedir. Buradan yatırımcıların bilgi konusunda çok büyük eksikliklerinin olmadığı ortaya çıkmaktadır.

"Borsa ve Ekonomi ile ilgili dergileri takip edebiliyor musunuz?" sorusuna yatırımcıların verdiği cevapların çoğu hayır yönündedir. Bu durum borsa ile ilgilenen yatırımcıların çoğunun (yaklaşık %64'nün) borsa ile ilgili dergi takip etmediklerini göstermektedir.

Dergileri takip eden yatırımcı sayısı azdır. Ekonomi ve Borsa dergisi takip eden yatırımcıların da çoğunun birden çok dergi takip ettiğini görmekteyiz. Tek ekonomi ve borsa dergisi takip eden yatırımcıların çoğunun Ekonomist Dergisi'ni takip ettikleri görülmektedir.

"Aydın'da seans salonlarında çalışan danışman kadrolar sizce yeterli midir?" sorusuna yatırımcıların 1/3'ü yeterli, 1/3'ü yetersiz ve 1/3'ü kısmen yeterli cevaplarını verdiği görülmektedir. Cevapların dengeli dağılımı

diğının görülmesine rağmen seans salonlarını kısmen yeterli gören yatırımcıların verdiği cevaplar olumsuz bir şekilde değerlendirilirse Aydın'daki seans salonlarının yetersiz olduğu sonucuna ulaşılabilir. Buna dayanarak Aydın'daki seans salonlarının sayısının artırılması yatırımcılar açısından daha iyi olacaktır.

"Borsaya bakış açınız nedir?" sorusuna yatırımcıların verdiği cevaplara göre, yatırımcıların %72'si borsayı yatırım yapma yeri olarak, geri kalanı ise kumar olarak görmektedir.

"Borsa yatırımı yaparken paranızı tek bir hisse senedine mi yatırırsınız yoksa hisse senedi portföyü mü oluşturuyorsunuz?" sorusuna yatırımcıların %77'sine yakınının portföy oluşturuyorum cevabını verdiği görülmektedir. Yatırımcıların sadece %23'ünün tek bir hisse senedine yatırım yaptığı görülmektedir. Buradan ankete katılan hisse senedi yatırımcılarının çoğunun riskten korunmaya çalışan yatırımcılar olduğu sonucuna varılabilir.

"Eğer hisse senedi portföyü oluşturuyorsanız hangi portföy yaklaşımından yararlanıyorsunuz?" sorusuna yatırımcıların %50'si hiçbir portföy yaklaşımından faydalanmadığını ifade etmiştir. Geriye kalan yatırımcıların yarısından fazlası ise hem geleneksel hem de modern portföy yaklaşımını birlikte kullandığını ifade etmiştir.

"Borsaya yatırım yaparken hangi analiz yöntemini kullanıyorsunuz?" sorusuna yatırımcıların yaklaşık %39'unun "Kendime göre bazı bilgilere ve söylentilere bakıyorum (hiçbir analiz yöntemini kullanmıyorum)" cevabını verdiği görülmektedir. Bu oran yüksek olmakla birlikte Aydın'daki yatırımcıların büyük bir bölümünün söylentilere göre hisse senedi yatırımı yaptığı sonucuna varılabilmektedir. Yatırımcıların yaklaşık %39'unun da "Temel ve teknik analizi birlikte kullanıyorum" cevabını verdiği görülmektedir. Buna göre yatırımcıların önemli bir kısmının teknik analiz ve temel analiz hakkında bilgilerinin olduğu ve bu yöntemleri uyguladığı sonucuna varılabilmektedir.

"Hisse senedi dışındaki yatırım tercihleriniz nelerdir?" sorusuna yatırımcıların yarısından fazlası cevap vermek istememiştir. Bunun yanında soruya cevap veren yatırımcıların yaklaşık %14'ünün birden fazla yatırım aracına yatırım yaptıkları görülmektedir. Hisse senedi dışında tek bir yatırım aracına yatırım yapan yatırımcıların büyük bir kısmı altına yatırım yaptığını belirtmiştir. Ayrıca gayrimenkulün ve dövizin de tercih edildiği görülmektedir.

"Aydın'da aracı kurum sayısı sizce yeterli mi?" sorusuna yatırımcıların yarısından fazlasının Aydın'daki aracı kurum sayısının yeterli olmadığı cevabını verdiği görülmektedir. Bu sonuç Aydın'daki seans salonlarının sonucuyla tutarlıdır.

"Hisse senedi yatırımlarınızı seans salonu aracılığıyla mı; yoksa internet aracılığıyla mı gerçekleştiriyorsunuz?" sorusunda yatırımcıların verdiği cevapların dengeli dağıldığı görülmektedir. Buna göre yatırımcıların %36'sının hem seans salonunu hem de interneti kullandığı, %32'sinin sadece seans salonunu ve %31'inin interneti kullandığı görülmektedir.

"Borsada şu ana kadar yapmış olduğunuz alım satım işlemlerinizden beklediğiniz getiriye elde edebildiniz mi?" sorusuna verilen cevaplardan yatırımcıların çok büyük bir kısmının (%71) bordadan beklediği getiriye elde edemediği görülmektedir. Yatırımcıların sadece %29'luk kısmının borsadan beklediği getiriye elde ettiği görülmektedir.

Çalışmada, Aydın ilinde borsa yatırımcılarının hisse senetlerine yatırım yapma sürecini etkileyen faktörleri tespit etmeye yönelik olarak belirlenen hipotezlerin sınanması amacıyla regresyon analizi yapılmıştır. Bağımlı değişken ve bağımsız değişken arasındaki ilişkinin doğrusal olduğu varsayımıyla şu regresyon modeli kullanılmıştır:

$$y = \beta_0 + \beta_1 X + \epsilon,$$

Burada,

y = Bağımlı değişkeni,

β_0 = Doğrunun y eksenini kestiği noktayı,

β_1 = Doğrunun eğimini,

ϵ = Şansa bağlı hata terimini göstermektedir.

Burada β_0 ve β_1 değerleri hesaplanan ana kütle parametreleridir. Ancak, yine de dikkate alınmayan bağımsız değişkenler olabileceğinden, verilerin tesadüfi değişimlerini gösteren hata terimi (ϵ) modele eklenmiştir.

Çalışmada, birinci hipotezin sınanabilmesi için, portföy büyüklüğünün bağımlı değişken ve yatırımcının gelir düzeyinin bağımsız değişken olduğu bir regresyon modeli kurulmuştur. Yapılan regresyon analizinde modellerin R , R^2 ve tahminin standart hatası Tablo 3'te sunulmaktadır.

Tablo 3: Yapılan Regresyon analizinde modellerin R, R² ve Tahminin Standart Hata Terimleri

Hipotez	R	R ²	Tahminin Standart Hatası
H ₁	,422	,178	1,72612

Tablo 3 incelendiğinde, H₁'i sınamak için yapılan regresyon analizine göre, modele dahil edilen bağımsız değişkenin bağımlı değişkeni açıklama derecesi yaklaşık %18'dir. Bu oran, beklenen ilişkinin küçük bir kısmını açıklamaktadır.

Çalışmada, ikinci hipotezin sınanabilmesi için, portföy büyüklüğünün bağımlı değişken ve yatırımcının yaş düzeyinin bağımsız değişken olduğu bir regresyon modeli kurulmuştur. Yapılan regresyon analizinde modellerin R, R² ve tahminin standart hatası Tablo 4'te sunulmaktadır.

Tablo 4: Yapılan Regresyon analizinde modellerin R, R² ve Tahminin Standart Hata Terimleri

Hipotez	R	R ²	Tahminin Standart Hatası
H ₂	,441	,194	1,70919

Tablo 4 incelendiğinde, H₂'yi sınamak için yapılan regresyon analizine göre, modele dahil edilen bağımsız değişkenin bağımlı değişkeni açıklama derecesi yaklaşık %19'dur. Bu oran, beklenen ilişkinin küçük bir kısmını açıklamaktadır.

Çalışmada, üçüncü hipotezin sınanabilmesi için, borsa bakış açısının bağımlı değişken ve yatırımcının eğitim düzeyinin bağımsız değişken olduğu bir regresyon modeli kurulmuştur. Yapılan regresyon analizinde modellerin R, R² ve tahminin standart hatası Tablo 5'te sunulmaktadır.

Tablo 5: Yapılan Regresyon analizinde modellerin R, R² ve Tahminin Standart Hata Terimleri

Hipotez	R	R ²	Tahminin Standart Hatası
H ₃	,207	,043	,44069

Tablo 5 incelendiğinde, H₃'ü sınamak için yapılan regresyon analizine göre, modele dahil edilen bağımsız değişkenin bağımlı değişkeni açıklama derecesi yaklaşık %4' tür. Bu oran, beklenen ilişkinin küçük bir kısmını açıklamaktadır.

Yukarıda gösterilen katsayıların yorumlanabilmesi için, öncelikle modellerin anlamlılığının istatistiksel olarak sınanması gerekmektedir. Modellerin anlam-

lılığı için yapılan Varyans Analizi (ANOVA) sonuçları Tablo 6'da gösterilmiştir.

Regresyon analizindeki modeller için yapılan varyans analizinde, sıfır hipotezi (H₀) bütün katsayıların sıfıra eşit olması şeklinde kurulmaktadır. Bundan dolayı, varyans analizi sonucunda H₀'ın reddedilebilmesi gerekmektedir. Eğer, H₀ reddedilemezse, kurulan modelin anlamsız olduğu söylenebilir. Varyans analizi tablosunda hipotezin analizi için anlamlılık değerine bakılmaktadır. Eğer analizin anlamlılık değeri, seçilen α katsayısından küçük ise, H₀ reddedilebilmektedir.

Tablo 6: Regresyon Analizindeki H₁ Modelin Varyans Analizi (ANOVA) Sonuçları

		Kareler Toplamı	sd	Kareler Ortalaması	F	Anlamlılık
H ₁	Regresyon	153,614	1	153,614	51,557	,000
	Hata	709,119	238	2,979		
	Toplam	862,733	239			

H ₂	Regresyon	167,454	1	167,454	57,321	,000
	Hata	695,280	238	2,921		
	Toplam	862,733	239			
H ₃	Regresyon	2,075	1	2,075	10,684	,001
	Hata	46,221	238	,194		
	Toplam	48,296	239			

Tablo 6 incelendiğinde, H₁ için varyans analizi ile hesaplanan anlamlılık değerinin 0,000; H₂ için varyans analizi ile hesaplanan anlamlılık değerinin 0,000 ve H₃ için varyans analizi ile hesaplanan anlamlılık değerinin 0,001 olduğu görülmektedir. Bu sonuçlara göre, kurulan her bir modelin anlamlılık düzeyi, $\alpha=0,05$ 'ten küçük olduğu için modelin istatistiksel olarak anlamlı olduğu, yani sıfır hipotezinin reddedilebildiği söylenebilmektedir.

Her bir hipotezin sınanması için geliştirilen modellerin kendi içinde bir bütün olarak anlamlı olması, regresyon modellerinin yorumlanması için yeterli değildir. Regresyon modellerinin yorumlanabilmesi için, katsayılarının hesaplanması ve bu değerlerin istatistiksel olarak anlamlı olup olmadıklarının sınanması gerekmektedir. Regresyon modellerine ait katsayılar ve t-testi sonuçları Tablo 7'de de sunulmaktadır.

Tablo 7: Regresyon Modellerine Ait Katsayılar ve t-testi Sonuçları

		Standartlaştırılmamış Katsayılar		Standartlaştırılmış Katsayılar	t	Anlamlılık
		B	Standart Hata	Beta		
H_1	(Sabit)	1,232	,235		5,243	,000
	Yıllık Geliriniz Ne Kadardır?	,863	,120	,422	7,180	,000
H_2	(Sabit)	,975	,255		3,819	,000
	Yaşınız?	,671	,089	,441	7,571	,000
H_3	(Sabit)	1,465	,083		17,600	,000
	Eğitim Durumunuz?	,081	,025	,207	3,269	,001

Tablo 7 incelendiğinde, H_1 'i sınamak için geliştirilen modeldeki bağımsız değişkenin (yıllık geliriniz ne kadardır?) katsayısının (0,000), $\alpha=0,05$ için istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Bu sonuca göre, H_0 hipotezi reddedilmekte, alternatif hipotez olan H_1 hipotezi kabul edilmektedir.

H_2 'i sınamak için geliştirilen modeldeki bağımsız değişkenin (yaşınız?) katsayısının (0,000), $\alpha=0,05$ için istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Bu sonuca göre, H_0 hipotezi reddedilmekte, alternatif hipotez olan H_2 hipotezi kabul edilmektedir.

H_3 'ü sınamak için geliştirilen modeldeki bağımsız değişkenin olan (eğitim durumunuz?) katsayısının (0,001), $\alpha=0,05$ için istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Bu sonuca göre, H_0 hipotezi reddedilmekte, alternatif hipotez olan H_3 hipotezi kabul edilmektedir.

Görüldüğü gibi, belirlenen tüm alternatif hipotezler kabul edilmiştir. Yani, her bir modeldeki bağımlı ve bağımsız değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

Sonuç

Hisse senedi borsaları en riskli piyasalardan biri olduğundan, bu piyasadaki yatırımcıların, en azından sermayelerini kaybetmemek için, tecrübeli ve bilgi birikimi yüksek, rasyonel hareket eden bilinçli yatırımcılar olmaları gerekmektedir. Çünkü bilinçsiz bir yatırımcı kitlesi finansal krizlerin oluşmasında önemli roller oynayabilir. Anlaşılabileceği üzere, hisse senedi piyasalarındaki yatırımcıların profili, o piyasaların daha sağlıklı bir işleyiş mekanizmasına sahip olabilmesi için oldukça önemlidir.

Bu çalışmada, Ege Bölgesi'nin önemli illerinden biri olan Aydın il merkezi ve ilçelerindeki yatırımcı profili ortaya çıkarılmaya çalışılmış ve borsaya yatırım yapma sürecinde bu yatırımcıları etkileyebilecek bazı faktörler tespit edilmiştir.

Aydın ilinin genel olarak borsaya yapmış olduğu katkının çok olduğu söylenemez. Bu durumun başta ekonomik olmak üzere bir çok nedeni olabilir.

Aydın il merkezi ve bazı ilçelerinde, seans salonlarına gelerek yatırım yapan yatırımcılar üzerinde gerçekleştirdiğimiz anket sonuçlarına göre, bu yatırımcıların büyük çoğunluğu orta yaş grubunda, erkek ve evlidir. Yatırımcıların % 56' sının eğitim seviyesi yüksektir ve yaklaşık % 78'i çekirdek aile olarak nitelendirilebilir. Yatırımcılar daha çok işçi, memur veya esnaf ve öğrenciden oluşmaktadır. Öğrencilerin çok olmasının ardında özellikle Nazilli ilçesi ve çevresinde iktisadi programların çok olduğu fakülte ve yüksek okulların olmasıdır.

Ankete katılanların yarısından fazlasının yıllık geliri orta seviyenin altındadır. Ancak, bu yatırımcıların büyük bölümü bir sosyal güvenceye ve tasarruf yapma alışkanlığına sahiptir. Fakat genel olarak bu yatırımcılar sahip oldukları gayrimenkuller hakkında bilgi vermek istememektedirler. Bu anlamda yatırımcılar, geleneksel portföy yaklaşımında belirtilen, bir yatırımcıda bulunması gereken belli özelliklere sahiptir.

Aydın il merkezi ve ilçelerinde ankete katılan borsa yatırımcılarının yaklaşık yarısının borsa ile ilgilendikleri yıl sayısının az olduğu ve tecrübe sahibi olmadığı görülmektedir. Bu durum bu ilde son zamanlarda borsaya olan ilginin arttığını göstermektedir. Bu yatırımcılar, bilinçli bir biçimde, gelirlerinin makul bir seviyesini borsaya yönlendirmektedirler.

Bu ildeki yatırımcılar, borsa yatırımlarında risk ve getiri faktörlerini göz önüne almakta, tek bir hisse senedine yatırım yapmaktan ziyade portföy oluşturmayı tercih etmekte, borsaya düzenli yatırım yapmamakta ve bunun sebebinin, borsaya ve ekonomiye olan güvensizlik olduğunu belirtmektedir.

Bu yatırımcılar, eğitim seviyeleri yüksek oldukları için, borsayı bir kumarhane olarak değil, yatırım yapma yeri olarak görmekte, borsa ile ilgili istedikleri bilgilere rahat ulaşabilmekte ve ekonomi dergilerini sürekli takip etmektedir. Ancak yatırımcılardan çoğunluğu borsa yatırımlarında bilimsel yöntemlerden ve yaklaşımlardan belli düzeyde faydalanmaktadır. Bu yöntemleri daha çok eğitim seviyesi yüksek, küçük bir yatırımcı grubu kullanmaktadır.

Katılımcılar, bugüne kadar borsa yatırımlarından umduklarını bulamamaktan ve bu ildeki aracı kuruluş sayısının yeterli olmadığından şikayet etmektedirler. Çalışmada yapılan regresyon analizi sonucunda, yatırımcıların gelir düzeyi ve yaş düzeyi arttıkça, buna bağlı olarak portföy büyüklüğünün de arttığı tespit edilmiştir. Geleneksel portföy yaklaşımına göre, yaş ilerledikçe insanların daha az risk alması, yani portföylerinin küçük bir kısmının hisse senetlerinden oluşması gerekir. Yani regresyon analizi sonucu elde edilen bu sonuç beklenenin tersidir. Ancak bu durum, ülkemizdeki insanların hisse senedi yatırımı için gereken sermayeyi, genellikle ilerleyen yaşlarda bulabildiği gerçeğiyle açıklanabilir.

Yapılan regresyon analizi sonucunda elde edilen bir başka bulgu ise, yatırımcıların eğitim düzeyi arttıkça borsaya bir kumar olarak değil, yatırım aracı olarak baktıklarıdır. Bu bakış açısı, Aydın ilinde borsa yatırımlarının daha bilinçli bir biçimde yapılmasını desteklemektedir. Bu iyi bir durum olarak nitelendirilebilir. Çünkü borsayı bir kumar olarak görmeme yatırımcıların rasyonel hareket ettikleri ve bilinçli oldukları sonucunu doğurmaktadır.

Sonuç olarak elde edilen bulgular, Aydın il merkezi ve ilçelerindeki hisse senetlerine yatırım yapan yatırımcıların belli bir bilgi birikimine ve tecrübeye sahip olduklarını, bilimsel analiz yöntemleri ve yaklaşımlarını belli düzeyde kullandıklarını göstermektedir. Bu sonuçlar doğrultusunda, ildeki üniversitenin, borsa yatırımcılarına yönelik olarak düzenleyebileceği bazı seminerler ve bilgilendirme toplantıları ile yatırımcıların bilinçlenme düzeyini arttıracacağı söylenebilir.

KAYNAKLAR

AKBULUT, R. ve Y. KADERLİ, 2009. Şanlıurfa İl Merkezindeki Borsa Yatırımcılarının Profili ve Bu Yatırımcıların Hisse Senetlerine Yatırım Sapma Sürecini Etkileyen Faktörlerin analizi, Muhasebe ve Finansman Dergisi Sayı 43, İstanbul.

BEKÇİOĞLU, S. , 1983. Menkul Kıymet Analizleri ve Türkiye'deki Uygulama. Ankara.

BEKÇİOĞLU, S. , 1984. Hisse Senetlerinin Riskliliği ve Bazı Türk Firmalarına Ait Hisse Senetleri Üzerinde bir Deneme. İstanbul Üniversitesi, İşletme fakültesi, Muhasebe Enstitüsü Dergisi, Cilt: 2, Yıl: 10, Sayı 37, İstanbul.

CEYLAN, A. ve T. KORKMAZ, 1998. Borsada Uygulamalı Portföy Yönetimi. Ekin Kitabevi, 3. Baskı, Bursa.

CHRISTY, A. and G. CLENDİNİN, 1978. Introduction to Investments. McGrawHill, 7th Edition New York.

FIKIRKOCA, E., DEĞERTEKİN, E.A. , ALTAŞ, G. ve Ö. ÇİKOT. 2011. Türkiye Sermaye Piyasası Raporu 2010, TSPAKB Yayınları, Yayın no:56 İstanbul.

JONES, P.C. and L.D. TUTTLE and P.C. HEATON, 1977. Essential of Modern Investments. The Ronald Press Company, New York.

KADERLİ, Y., 2001. Bir hisse senedi oluşturmada çeşitlendirme olarak banka hisseleri, ADÜ, SBE, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Aydın.

KARAN, M.B., 2001. Yatırım Analizi ve Portföy Yönetimi. Gazi Kitabevi, Ankara.

KORKMAZ, T. ve A. CEYLAN, 2006. Sermaye Piyasası ve Menkul Değer Analizi. Ekin Kitabevi, 3. Baskı, Bursa.

LEVY, H., 1996. Introduction to Investments. South Western College Publishing, Cincinnati, Ohio.

MARKOWITZ, H.M., 1952. Portfolio Selection. Journal of Finance. USA.

MARKOWITZ, H.M., 1959. Portfolio Selection Efficient Diversification of Investments, Yale University Press, New Heaven and London

MEMMERS, E.E., 1976. Dictionary of Economics and Business. Adams Co. , New Jersey.

MERRIAM WEBSTER COLLEGIATE DICTIONARY, 1998. Merriam Webster Incorporated, 10th Edition.

SERMAYE PİYASASI BORSA TEMEL BİLGİLER KILAVUZU, 1999. İMKB Yayınları, 14. Baskı, İstanbul.

SHARPE, W.F., 1988. Portföy Teorisi ve Sermaye Piyasaları. (Çev: Selim Bekçioğlu=, Gazi Büro Ankara www.tspakb.org.tr

ULUSLARARASI KREDİ DERECELENDİRME KURULUŞLARININ ÇALIŞMA PRENSİPLERİ, İŞLEYİŞLERİ, KÜRESEL DÜNYADAKİ ROL VE İŞLEVLERİ

Mahmut YARDIMCIOĞLU *
Kenan BORA **

Özet

1997 Asya krizi, 2000' li yıllarında Amerika'daki büyük şirketlerin batışı ve 2008 dünya krizinin derinleşmesi (2011 Avrupa borç krizi de dâhil) ile kredi derecelendirme kuruluşları etkin bir şekilde tartışılmaya başlanmıştır.

Özellikle küresel krizle de, kredi derecelendirme kuruluşlarının çalışma şekli, şeffaflığı ve güvenilirliğini kaybettiği, hasılı misyonunu eda edemediği, 2008 yılında G20 ülkelerinin Washington zirvesinde ulusal düzenlemenin kaçınılmazlığı ile vurgulamış olsa da yine de bu kuruluşlar dünya finans sistemine hala ağabeylik yapmaya devam etmektedir.

Bu açıdan bakıldığında ne kadar alternatif kuruluşlar konuşulsa da görünürde bu oligopol yapıyı kıracak düzeyde alternatif derecelendirme kuruluşu yoktur. Dolayısıyla dünya finansına rehberlik etme işi yine bu kuruluşlar tarafından devam ettirilecek gibi görünmektedir.

Bu çalışma ile uluslararası düzeyde etkili olan bu derecelendirme kuruluşları irdelenecek, çalışma ilke ve işleyişleri üzerinde durulacaktır.

Anahtar Kelimeler: Kredi Derecelendirme, Kredi Derecelendirme Kuruluşları, Kredi Derecelendirme Kuruluşlarının Önem ve İşlevleri.

WORKING PRINCIPLES AND OPERATIONS OF THE INTERNATIONAL CREDIT RATING AGENCIES AND THEIR ROLE IN THE GLOBAL WORLD

Abstract

Credit Rating Agencies have been started to be discussed effectively along with the 1997 Asian Crisis, bankruptcies of the large companies in America in the 2000's and the deepening of the global economic crisis of the year 2008 (including the 2011 European Debt Crisis).

Particularly following the global crisis, these credit rating agencies are still accepted as leading institutions that drive the world financial system although it is emphasized by the G20 countries in Washington in 2008 that these credit rating agencies do not have proper working style, transparency, and reliability, and can not meet the expected mission.

If we look from this perspective, there are no alternative rating agencies that are going to change this oligopoly structure. That's why it appears that these agencies will continue to guide the world financial system.

1 Doç.Dr., KSÜ, İİBF, İşletme Bölümü. mahmutyardimcioglu@gmail.com

2 KSÜ, SBE, İşletme ABD. kenan_bora1@hotmail.com

In this study, the importance of the International Credit Rating Agencies as well as the working principles, operations and functions of these agencies are theoretically discussed. These international credit rating agencies are also approached from scientific and critical perspectives in addition to the theoretical perspective.

Key Words: Credit Rating, Credit Rating Agencies, the Role and Importance of the Credit Rating Agencies.

Giriş

Kredi derecelendirme; her ne kadar bir görüş niteliğinde olsa da verilen notlar, yatırımcıların yatırım kararlarını etkileyebilmektedir. Aynı zamanda yerli yatırımcıların iş yapması, yurt dışından kredi almaları, tahvil alıp satmaları ve yurt dışı finansman gerektiren büyük altyapı projelerinin düşük finansmanı gibi, yatırıma dair finansal kaynakların hepsi bu kuruluşların verdikleri notlardan etkilenmektedir (Karagöl ve Mihçioğlu, 2012:8).

Derecelendirme kuruluşlarının verdikleri notların “yatırım yapılabilir” şartından dolayı, birçok ülkeye fonların girişi engellenmektedir. Çünkü ülke fonları bu notlara göre değerlendirilmeye alınmaktadır. Amerika’daki bireysel emeklilik fonları gibi güçlü ve yüklü yatırım fonlarından verilen notların etkisiyle birçok ülke faydalanamamaktadır. Dünyadaki “finans muslukları”; bu lobilerin elinde olunca, doğal olarak siyasi ve ekonomik bir silah olarak kullanılmaktadır. Fakat “para muslukları”nın bu lobilerce yanlış yönlendirilmesi, güç dengelerinin değişmesi ve beraberinde yaşanan ekonomik krizlerle siyasi otoriteler daha fazla söz sahibi olmaya başlamıştır. Artık kriterlerin değişmesi gerektiği, gelişmekte olan ülke ekonomilerinin sağlıklı izlenemediği ve değişen dünya gerçekleriyle doku uyumsuzlarının yaşandığı, özellikle Türkiye ve benzeri ülkeler tarafından yüksek sesli düşünceler olarak dünya kamuoyu ile paylaşılır hale gelmiştir.

Kredi derecelendirme kuruluşlarının, küresel ekonomi üzerinde önemli bir etken olduğu konusunda fikir birliği mevcuttur. Ayrıca bu kuruluşların küresel krizden mülhem ekonomilerin son zamanlardaki hareketleri sebebiyle önemi de artmıştır. Küreselleşmiş dünyada ülkeler ve şirketler, fon ihtiyaçlarını her zaman bulundukları ülkede sağlayamamakta, sağlayabilse de yüksek maliyetlerle karşılaşmaktadırlar. Bu

nedenle ülke dışında fon bulabilmek için kredi notu devreye girmektedir. Çünkü kredi notundaki iniş ve yükselişler ülke ve şirketlerin borçlanma maliyetine yansımaktadır. Kredi notu inişte olduğunda maliyet artmakta aksine kredi notu yükselişte olduğunda maliyetler düşmektedir. Bu nedenle kuruluşların olumsuz görüş ve söylentileri bir anda ekonomi ibrelerini hareketlendirmektedir. Bu da piyasanın alt üst olması anlamına gelmekte, yatırımcıların yatırım yapmaktan kaçınmasıyla ülkede likidite sorunu oluşabilmektedir. Yatırımların paraya çevrilmesi krizleri derinleştirmektedir, negatif ve pozitif notlar ekonomik dengelere doğrudan tesir edebilmektedir.

Bu nedenle Ökmen 2012’de bu öneme şu cümleleriyle ışık tutmaktadır: *“Derecelendirme birçok alanda fayda sağlar. Bu alanların başında yatırımcı ve fon sahipleri, ihraççılar, devletler ve dış ticaret finansmanı, para ve sermaye piyasaları gelir. Dünya’daki rating kuruluşlarının sayısı takriben 104 civarındadır. Bu kuruluşların 11 adedi uluslararası, diğerleri ise yerel düzeyde hizmet vermektedir. Bir derecelendirme kuruluşu tarafından üretilen değerlendirmenin doğruluğu ve tutarlılığı o kredi derecelendirme kuruluşu için çok önemlidir. Doğru puanlanmayan bir risk; rating kuruluşlarının itibarı için oldukça hasar verici olabilir.”* (Ökmen, 2012, www.turcomoney.com. 16.04.2013).

Uluslararası Kredi Derecelendirme ve Tanımı

Kredi derecelendirme kavramı; açılacak kredilerin zamanında ve tam olarak geri ödenmesi ihtimali hususunda, uluslararası sermaye piyasalarındaki kriterlere uygun ve objektif bir ölçü sağlamak amacıyla, borçlunun ihraç ettiği menkul kıymetlere yatırım yapılması halinde, yatırımcının bundan dolayı yükleneceği riskin belirlenmesidir. Ayrıca, kredi derecelendirmesi, açılacak kredilere uluslararası sermaye piyasalarındaki kriterlere uygun ve objektif bir değerlendirme ölçüsü sağlamayı amaçlamaktadır (Karagöz, 1990). Derecelendirme finansal piyasalar ile yatırımcılar arasında önemli veri sağlayan bilgi asimetrisini sağlayan işlemdir (An, Chan, 2008: 584).

Derecelendirme (ya da rating), ihraç edicilerin (şirket, devlet, vs.) ihraç ettikleri borç niteliğindeki menkul kıymetlerin (tahvil, finansman bonusu vs.), anapara ve faizini zamanında geri ödeme yeterliliğine ne ölçüde sahip olduklarını göstermek amacıyla (www.global.com.tr) derecelendirme kuruluşları tarafından bağımsız, tarafsız ve adil olarak değerlendirilmesi ve sınıf-

landırılması faaliyetidir (Karapınar ve diğ., 2010:130). Ya da derecelendirme için; borçlunun anapara ve faiz yükümlülüklerini ödeme isteği ve kabiliyetinin zamanında ve tam olarak yerine getirilip getirilememesini ölçen bir araçtır ("Türkiye'nin Dış Kredibilitesini yükseltmek için gerekli yaklaşımlar" TCMB Yay.).

En basit tanımıyla derecelendirme, borçlunun anapara ve faiz yükümlülüklerini ödeme isteği ve kabiliyetinin zamanında ve tam olarak yerine getirilip getirilememesini ölçen bir araçtır. Özellikle ödeme isteği ve kabiliyeti derecelendirmenin en hassas konularıdır. Derecelendirme; tek bir işlem, kuruluş veya ülke için yapılabilir. Genel kural, derecelendirme sınıflarının her biri ile karşılaştırma yapılmasına imkan sağlayacak yeterli sayıda kriter kullanmaktır. Derecelendirme kuruluşları yanında bankalar veya banka dışı kuruluşların da bu tür çalışmaları vardır. Bu çalışmalar bir model çerçevesinde geçmişe yönelik 15–20 yıllık veriyi kullanarak, sürekli ve tekrar gözleyen bir perspektifte risk faktörünü ölçmeyi amaçlamaktadır (www.tcmb.gov.tr 17.04.2013). Bu nedenle kredi derecelendirme kuruluşlarından, yatırımcılara geleceğe yönelik yol gösterici bir rol üstlenmeleri beklenmektedir. Aynı zamanda kredi derecelendirme kuruluşlarının sahip oldukları piyasa bilgisiyle piyasa aktörlerine aktaracakları bilginin, geleceğe yönelik doğru sinyalleri içermesi gerekmektedir. Bu doğrultuda piyasa tarafından kredi derecelendirme kuruluşlarına gereksinim duyulmaktadır. Çünkü kredi derecelendirme kuruluşları ölçek ekonomilerinin sağladığı avantajları kullanarak piyasa bilgisini daha düşük maliyetlerle elde edebilmektedir (Karagöl ve Mihçioğlu, 2012:8).

Moody' s derecelendirmeyi, "menkul kıymet ihraç eden firmaların ihraç ettikleri menkul kıymetlerin itfa süresince anapara ve faiz ödemelerini zamanında yerine getirebilme kabiliyetleri hakkında verilen bir yargı" olarak tanımlamaktadır (Stimpson, 1992: 71).

S&P ise derecelendirmeyi şu şekilde tanımlamaktadır: "Derecelendirme; borçlunun belirli bir finansal yükümlülüğünden ya da finansal programdan (orta vadeli borç senedi ve finansman bonusu programları gibi) kaynaklanan kredibilitesine ilişkin fikirdir."

Fitch Ratings' in tanımına göre ise derecelendirme: "Derecelendirme en genel tanımı ile bir kuruluşun finansal yükümlülüklerini zamanında yerine getirip getiremeyeceği hakkında verilen bağımsız bir görüştür. Farklı tanımları olmasına rağmen derecelendirme konusunda hemfikir oldukları bir husus vardır. O

da, derecelendirme faaliyeti sonucunda verilen notun bir görüş, düşünce veya ifade olduğudur (Eren, 2010:113).

Derecelendirme en genel tanımı ile bir kuruluşun finansal yükümlülüklerini zamanında yerine getirip getirmeyeceği hakkında verilen bağımsız bir görüştür (Phillips, 2005'den akt; Berker, 2008:54)

Derecelendirme Kuruluşlarının Çalışma Prensipleri

Bir derecelendirme kuruluşu tarafından üretilen değerlendirmenin doğruluğu ve tutarlılığı o kredi derecelendirme kuruluşu için çok önemlidir. Zira tahminlerin gerçekleşme ihtimalinin tespiti oldukça zordur. Doğru puanlanmayan bir risk, rating kuruluşlarının itibarı için oldukça hasar verici olabilmektedir. Bu açıdan rating kuruluşlarının çok sıkı prensipler içerisinde çalışmaları esastır. Bu prensiplerden bazıları şunlardır (Ökmen, 2012, www.turcomoney.com. 16.04.2013):

- Borçluların geri ödeme kabiliyetlerinin bağımsız bir statüyle değerlendirilmesi,
- Rating hizmetinin çeşitli sektörler ve değişik ülkeler arasında karşılaştırılabilir normlara göre verilmesi,
- Borç verenlerin, yatırım yapanların veya en genel tabirle piyasa oyuncularının üstlendikleri/üstlenecekleri risklerin tanınmasında aracılık edilmesi,
- Rating işleminin, kredi verilmesi, menkul kıymet alınması, elde tutulması veya satılması yönünde bir öneri mahiyetinde olmaması,
- Rating sonuçlarının sayısallaştırılarak sembollerle dönüştürülmesi geleneğinin sürdürülmesi,
- Şirketlerin finansal yapılarında şeffaflık sağlayarak güvenilirliklerinin artırılması.

Derecelendirmede belirli kategoriler kullanılmaktadır ve bu kategoriler harf, sayı ya da bunların karışımından oluşan sembollerle ifade edilmektedir. Genellikle üst dereceler yatırım kategorileri olarak, daha riskli veya spekülative özellikliler ise risk kategorileri olarak ayrıştırılmaktadır. JCR-ER' in notasyon sistemi örnek alınarak notasyon sistemi ve geri ödeme kapasite kategorileri şeklinde verilmektedir (Ökmen, 2012, www.turcomoney.com. 16.04.2013).

Başka bir deyişle derecelendirme kuruluşları, görüşlerini her kesimden yatırımcının anlayabileceği bir şekilde ilan etmek zorundadır. Harflerle ifade edilen sembollerin basitliği ve ifade ettiği anlamların arkasında, bu kuruluşların her derecelendirme için yaptığı

çalışmalar ve elde ettiği bilgiler yer alır. Bu harf notlarının yanı sıra yatırımcılara duyurmak amacıyla, kredi notları not izleme kapsamına alındıklarında, büyük ihtimalle bir not değişikliği olabileceğini ve değişikliğin hangi yönde olabileceğini belirtilir. Görünümler ise, 1–2 yıl içerisinde notun olası değişme yönünü belirtir ve “pozitif”, “durağan”, “negatif”, “gelişen” şeklinde olabilir. Bu görünümle notun yanına parantez içinde yazılır (Karagöl ve Mihçioğlu, 2012:15).

Derecelendirme kuruluşları uygulamada çoğunlukla yurt dışı piyasalardan borç almak isteyen ülkelerin ve şirketlerin anapara ve faiz ödemelerini zamanında yerine getirip getiremeyeceklerini araştırırlar. Yine derecelendirme kuruluşları bunu yaparken, borçlunun borcunu ödeme gücüne sahip olup olmadığını yanı sıra, borçlarını ödemeye istekli olup olmadığını da tespit ederler. Ancak derecelendirme notunun tespitinde, bir kredinin ödenmemesi veya geç ödenmesi nedeniyle oluşan zarar riskinin değerlendirildiğini; buna karşın, kurlardaki ve/veya faiz oranlarındaki değişimlerin etkisi veya kredinin vaktinden önce ödenmesi ile menkul kıymetin piyasa fiyatında oluşan zarar riski gibi risklerini değerlendirilmediğini özellikle ifade etmek gerekmektedir (Eren, 2010:113).

Bu semboller üç kategoriye ayrılmıştır; “yatırım derecesi”, “spekülatif” ve “çöp”. Yatırım derecesi bandında olan bir puanlama, şirketin, borç aracının (bono, tahvil, vs.) veya ülkenin kredi riskinin oldukça az, temerrüt ihtimalinin düşük ve büyük oranda şüpheli ve hileli piyasa hareketlerinden etkilenmediğini göstermektedir. Notun spekülatif aralığında olması yatırım ihtimalinin bulunduğunu ama şirket veya ülkenin sağlam bir altyapıya sahip olmaması nedeniyle manipülasyona açık olduğunu vurgulamaktadır. Çöp seviyesi ise yatırım yapılamayacak kadar riskli anlamına gelmektedir (Ayaz, 2012, www.bilgesam.org/tr, 10.04.2013).

Küresel ölçekte kabul görmüş üç büyük derecelendirme kuruluşu Standart&Poor's, Moody's ve Fitch Ratings kendi kullandıkları risk kategorilerini tarif etmişlerdir. Risk kategorilerinin karşılıklı anlamları piyasa oyuncuları tarafından benimsenmiş durumdadır. Aşağıda rating notlarının anlamları detaylı olarak tabloda verilmiştir (Berker, 2008:68).

Tablo:1 Kredi Derecelendirme Kuruluşları Not Sistemi

Standart&Poor's	Fitch	Moody's	Not'un açıklaması	
AAA	AAA	Aaa	En yüksek derece	Yatırım Yapılabilir Seviye
AA+	AA+	Aa1		
AA	AA	Aa2	Yüksek derece	
AA-	AA-	Aa3		
A+	A+	A1		
A	A	A2	İyi kredi derecesi	
A-	A-	A3		
BBB+	BBB+	Baa1		Spekülatif Seviye
BBB	BBB	Baa2	Ortanın altı seviye	
BBB-	BBB-	Baa3		
BB+	BB+	Ba1		
BB	BB	Ba2	Yatırım yapılmaz	
BB-	BB-	Ba3		
B+	B+	B1	Spekülatif	
B	B	B2	Önemli derecede spekülatif	Default
B-	B-	B3		
CCC+	CCC	Caa		
CCC	CCC	Caa3	Şiddetli riskli	
CC	CC	Ca	Aşırı spekülatif	Default
D	DDD DD D	D	Yükümlülüğünü yerine getiremez	

Kaynak: S&P, Moody's ve Fitch akt. Karagöl ve Mihçioğlu, 2012:16

Derecelendirme Kuruluşlarının İşleyişleri

Şirketler, nakde gereksinim hissettiklerinde banka kredisi çekmek, şirket pay senetleri ve tahvil satmak gibi alternatiflere başvurabilirler. Şirketler genellikle düşük maliyetli olması nedeniyle tahvil basmayı diğer iki seçeneğe tercih ederler. Potansiyel tahvil satıcıları finansmanın düzenlenmesi ve bir kredi kuruluşu ile çalışmak için genellikle bir yatırım bankası ile iletişime geçerler. Kredi derecelendirme kuruluşu, tahvil alıcıları için bu yatırımın güvenilirliğini değerlendirir. Bir şirketin mali durumunu değerlendirmek için

kredi derecelendirme kuruluşu kredi komitesine teklif raporu hazırlamak üzere bir baş analist görevlendirir. Baş analist, öncelikle kamuya açıklanan mali bilgilerden faydalanırken şirketin özel bilgilerine de ulaşır. Komite, AAA ile C veya D arasındaki kredi derecelendirmesi için gizli oylama yapar. Kredi notunun kamuya ilan edilmesinden önce şirket notun adil olmadığına inanırsa kredi derecelendirme kuruluşuna itirazda bulunabilir. Kredi derecelendirme kuruluşu notu kamuoyuna açıklar. Çıkarılan her bir tahvil için şirketlerden ücret tahsil eder (www.deu.edu.tr/ 16.04.2013).

Derecelendirme Kuruluşlarının Yerine Getirdikleri Rol ve Dünyadaki İşlevleri

Derecelendirme kuruluşları; sermaye piyasalarının etkin, istikrarlı ve güvenilir biçimde çalışmasını sağlayan, özellikle piyasaya sunulan bilgileri zamanında ve doğru biçimde analiz etme konusunda yetersizlikleri bulunan küçük tasarruf sahiplerini koruyan ve kamuyu aydınlatma fonksiyonunun işlerliğini kolaylaştıran, sermaye piyasasının yardımcı kuruluşlarından birisidir. Derecelendirme kuruluşları özellikle borçlanma araçları için “geriye ödeyememe riskini” gösteren ve diğer yatırım araçları arasında kıyaslama imkânı da sağlayan derecelendirme işlevini yerine getirmektedirler (Ataman, 2005: 4).

Derecelendirme kuruluşları uygulamada çoğunlukla yurt dışı piyasalardan borç almak isteyen ülkelerin ve şirketlerin anapara ve faiz ödemelerini zamanında yerine getirip getiremeyeceklerini araştırırlar. Yine derecelendirme kuruluşları bunu yaparken, borçlunun borcunu ödeme gücüne sahip olup olmadığını yanı sıra, borçlarını ödemeye istekli olup olmadığını da tespit ederler. Ancak derecelendirme notunun tespitinde, bir kredinin ödenmemesi veya geç ödenmesi nedeniyle oluşan zarar riskinin değerlendirildiğini; buna karşın, kurlardaki ve/veya faiz oranlarındaki değişimlerin etkisi veya kredinin vaktinden önce ödenmesi ile menkul kıymetin piyasa fiyatında oluşan zarar riski gibi risklerini değerlendirilmediğini özellikle ifade etmek gerekmektedir (Eren, 2010:113).

Derecelendirme kuruluşları, sermaye piyasalarının etkin, istikrarlı ve güvenilir biçimde çalışmasını sağlayan, özellikle piyasaya sunulan bilgileri zamanında ve doğru biçimde analiz etme konusunda yetersizlikleri bulunan küçük tasarruf sahiplerini koruyan ve kamuyu aydınlatma fonksiyonunun işlerliğini kolaylaştıran sermaye piyasasının yardımcı kuruluşlarından birisi-

dir. Derecelendirme kuruluşları özellikle borçlanma araçları için “geriye ödeyememe riskini” gösteren ve diğer yatırım araçları arasında kıyaslama imkânı da sağlayan derecelendirme işlevini yerine getirmektedirler (Ataman, 2005: 4).

“Genel bir tanım gereği kredi derecelendirme (ya da rating) kuruluşu bağımsız olarak çalışan, borçlunun kredibilitesini; borcunu zamanında ve düzenli geri ödeme kapasitesini ölçmeye yarayan, profesyoneller tarafından oluşturulmuş standart ve “tarafsız” görüş belirten şirkettir (Roger and Eke, 2004:38).

Bu görüşün standartlaştırılması için, yapılan derecelendirme sonrası notlandırma kolay anlaşılır sembollere dönüştürülmüştür. Semboller ise evrensel uygulamaya sahiptir” (Ege, 2006:110).

Kredi derecelendirme kuruluşlarının şirketlere, borç araçlarına ve ülkelere verdikleri notlar, yatırımcılar için paralarını yönlendirecekleri şirket ve ülkeyi belirlemelerine yardımcı olmaktadır. Ayrıca borçlanmak isteyen şirket ve ülkeler için de faiz miktarını belirleyerek, borç maliyetini oluşturmaktadır. Ayrıca sosyal sorumluluğu olan bazı kurumların (emeklilik fonları gibi) yatırım yapabilecekleri araç veya ülkelerin kredi derecelendirmesi yapılmış ve yüksek not almış olması gerekmektedir. Bu tip kurumların veya firmaların değerlendirecekleri tek şey ise derecelendirme kuruluşlarının değerlendirme notlarıdır. Notlandırmada “spekülatif” veya “çöp” seviyesindeki şirket, borç aracı veya ülkelere olan yatırımların oldukça az, borçlanma maliyetinin yüksek veya yatırım yapmanın aşırı riskli olması beklenir (Ayaz, 2012, www.bilgesam.org.tr/ 10.04.2013).

Derecelendirme kurumlarının hangi işlevleri gerçekleştirdiği iyi bilindiği takdirde, neden bu kurumlara ihtiyaç duyulduğu da daha iyi ortaya çıkacaktır. Uluslararası kredi derecelendirme kurumlarının temel özellikleri (www.baskent.edu.tr/ 10.04.2013);

- Ülke yönetimlerinin ve merkez bankalarının kredi değerliliklerini ölçer,
- Borçluların, borçların, menkul kıymetlerin, ihraççı kuruluşların geri ödeme/geri ödenme güçlerini belirler,
- Bunların yatırım yapılabilirlik derecelerini belirler,
- Banka ve finansal kurumların mali yapılarının gücünü, borç ödeme ve ödeyebilme kapasitelerini analiz eder,
- Periyodik olarak değerlendirme yapıp notlandırma gerçekleştirir,
- Verdiği notları uluslararası kamuoyuna duyurur,

- Verdikleri kredi notları uluslararası piyasalarda kabul görmektedir.

Genel olarak derecelendirmeler yatırımcılara; şirketlere; bankalara ve finans kurumlarına; sermaye piyasasına ve borsaya; özelleştirmeye; para ve finans otoritelerine; bağımsız verdiği görüşlerle yardımcı olur (Berker, 2008:57).

Sonuç

Küresel olgusunu genişleten IMF ve Dünya Bankası'ndan daha eski geçmişi olan kredi derecelendirme kuruluşlarının, küresel ekonominin son zamanlarda hareketli olması ve son küresel kriz sebebi ile adlarından daha sık söz edilmeye başlanmıştır. Belki de yapılan hatalar (ki bu hatalar ekonomik krizleri derinleştiren bir unsur olarak görülmektedir) ve şeffaflık konusundaki soru işaretleri ile beraber artık bu kuruluşların dokunulabilir ve tartışılabilir duruma gelmesi bizce hayra alamet olarak görülmelidir.

Fransa'nın yanlışlıkla notunun düşürülmesi, AB senatosunda otoritelerin sesli düşünceleri ve derecelendirme kuruluşlarını denetime zorlaması bunun bir göstergesidir. Denetime ilişkin sunulan raporda problem şu şekilde ifade edilmiştir; "Doğruluktan uzaklaşmaları, derecelendirmelerin faiz uyumsuzluklarına etkisi, derecelendirme ve metodolojide kalite eksikliği ve derecelendirme kuruluşlarının aktivitelerinde şeffaf olmamaları" (www.finanskulup.org.tr). Bu da gösteriyor ki; kredi derecelendirme kuruluşlarına duyulan güven yitirilmiş ve bu kuruluşların yeniden düzenleme gerekliliği kaçınılmaz hale gelmiştir. Çünkü yapılan derecelendirmenin sağlıklı işlemediği ve verilen notların güvenilir olmadığı kanaati artık oluşmuştur. Ülke kredi notlarının hangi kriterlere göre verildiği tam kestirilememektedir. Oligopol bir rekabet piyasası olması, derecelendirme şirketlerini rekabetten uzak tutmakta ve güvenilir olmalarını veya sağlıklı işlemlerini engellenmektedir. Gelir kaynaklarının çok büyük kısmı derecelendirme yaptıkları kuruluşlardan sağlamaları nedeniyle objektiflikleri konusunda şüpheler taşımaktadır.

Bu kuruluşların ABD menşeli olması, adeta dokunulmaz gibi görülse de, ABD'nin notunun düşürülmesi ve sonunda sıranın kendilerine gelmesi ile kırmızı hatların daha da belirgin hale geldiği gözlenmektedir. "Kredi derecelendirme sektöründe faaliyet gösteren "üç büyükler" in sadece piyasa yardımcısı ve düzenleyicisi olmaktan ziyade, bir takım siyasal ve politik

amaçlara hizmet ettiği ile ilgili görüşlerin çoğalması, dikkatlerin bu kuruluşlara yönelmesini sağlamış ve ellerindeki bu gücün nasıl kullanıldığına dair soru işaretlerini artırmıştır" (Ayaz, 2012, www.bilgesam.org/tr. 10.04.2013).

Yaptıkları hatalar sonrasında artık bu kuruluşların yeterli gelemedikleri, otoritelerce konuşulsa da aslında dünya finans sistemi için oldukça önemli olduğu unutulmamalıdır. Çünkü kredi derecelendirme veya reyting (rating); temel bazı gösterge ve faaliyetlerin verimliliği hakkında bilgi veren rakamlara bakarak, ülke ve şirketlerin kıyas durumuna getirilmesi ve not verilmesidir. "Yatırım yapılabilir" seviyesine yükselmek için bu 3 şirketten ikisinin notuna bakılmaktadır. Bu öneme binaen yatırımcılar da bu notlara bakarak yatırım kararlarını ve ne kadar getiri isteyeceklerini belirlemektedir.

Ülkeler ve şirketler bu kuruluşlardan sağlıklı not almak için detaylı rasyolarını paylaşmaktadır. Verilen bu hizmet karşılığında da bir ücret ödenmektedir. Çünkü finans bulmada kredi notu temel alınmakta, bu notun düşük olması yüksek faizle borçlanmak anlamına gelmektedir. Bu kuruluşlar ülke ve şirketlerin talepleri dışında bir bedel olmadan da not verebilmektedirler. Bu durum ise ülkeler ve şirketlerin nasıl "esir" alındığının ve bu "silahtan" nasıl etkilendiğinin bariz bir göstergesi olarak karşımızda durmaktadır. Tüm bunlardan sonra otoriteler özellikle bu üçlünün önemini ve etkisini azaltma yönünde fikri emek sarf etmelidirler.

Kredi derecelendirme kuruluşlarını, IMF ve Dünya Bankası benzeri lobiler olarak algılamak gerekmektedir. Batan şirketlere en üst seviyede pozitif notlar verilmiş olması bu suistimaller için en büyük örnektir. Örneğin 15 Eylül 2008' de batan ABD'li yatırım bankası Lehman Brothers' a verilen AAA+ notu ve Yunanistan'ın iflas bayrağı çektiği zamandaki kredi notlarının, Türkiye'ye verilen nottan daha iyi olması trajedinin ve komikliğin en üst ve son halkasıdır.

"Dünya genelinde saygınlığı sorgulanır hale gelen uluslararası kredi derecelendirme kuruluşlarının asıl görevlerinden uzakta olduklarını söylemek yanlış bir değerlendirme olmayacaktır. Bu yüzden, Dünya genelinde başta Avrupa olmak üzere birçok ülkede kredi derecelendirme kuruluşlarına alternatif oluşturma çalışmaları başlamıştır" (Karagöl ve Mihçioğlu, 2012:32).

Küresel krizi teğet atlatan, halen krizin göbeğindeki Euro bölgesine kıyasla güçlü olan ekonomimize rağ-

men Türkiye'ye cimri davranan rating kuruluşları, artık "mızrağın çuvala sığmadığını" görmüşlerdir. AB ülkelerinin mevcut durumu ve Türkiye'ye ilişkin notun yatırım yapabilir trendi çok zaman önceden yakaladığı, daha doğrusu hak ettiği seviyeyi gelmesi ve yatırım ibrelerinin Türkiye'den yana dönmesi ile ülkemizin tarihi sürece girdiği çok nettir.

Kaynakça

AYAZ, M. S. (2012), Uluslararası Kredi Derecelendirme Kuruluşları: Eleştirel Bir Bakış, http://www.bilgesam.org/tr/index.php?view=article&catid=116:analizler-ekonomi&id=2183:uluslararası-kredi-derecelendirme-kuruluslar-eletirel-bir-bak&format=pdf&option=com_content&Itemid=145
BERKER, A.B. (2008), Finans Siteminde Tahvil Getirilerinin Kredi Dereceleri İle İlişkisi: Gelişmekte Olan Ülkeler Açısından Bir Uygulama, Marmara Üniversitesi Bankacılık Ve Sigortacılık Enstitüsü Bankacılık Anabilim Dalı, Doktora Tezi, İstanbul.
EREN, E. (2010), Derecelendirme Kuruluşları Tarafından Verilen Notlar Sebebiyle Üçüncü Kişilerin Uğrayabileceği Zararlardan Kaynaklanan Sorumluluğun Hukuki Niteliği BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar Cilt:4, Sayı:2.

EGE, İ. (2006), "Kredi Derecelendirme Sistemleri ve KOBİ'ler," 3. KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi, İstanbul Kültür Üniversitesi, 17-18 Kasım.

KARAGÖZ, M. A. (1990), "Kredi Değerliliğinin Tespiti", Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı Dergisi, 1990/1.

KARAGÖL, E.T ve MIHÇIÖKÜRKRED, Ü.I. (2012), DERECELENDİRME KURULUŞLARI: ALTERNATİF ARAYIŞLAR, SETA, Siyaset, Ekonomi ve Toplum Araştırmaları Vakfı, www.setav.org

KARAPINAR, A., ve Diğ. (2010), Sermaye Piyasaları Bağısız Denetim, Lisanslama Sınavlarına Hazırlık, Gazi Kitabevi, Ankara.

ROGER P. N., AND EKE S. (2004), Türkiye'de Kredi Derecelendirmesi, Activeline.

ÖKMEN, O. (2012), Derecelendirme kuruluşları ülkelerin kaderini nasıl etkiler? <http://www.turcomoney.com/yazar/derecelendirme-kuruluslari-ulkelerin-kaderini-nasil-etkiler.html>

www.baskent.edu.tr/~gurayk/finpazcuma7.doc

www.deu.edu.tr/userweb/yasemin.yeginboy/kredi-derece.ppt

www.finanskulup.org.tr/.../Mehmet_Yazici_Kredi_Derecelendirme

<http://www.global.com.tr/sozluk.jsp>

<http://www.tcmb.gov.tr/yeni/evds/konusma/tur/1997/RATTUR.html>

BANKACILIKTA HEDEF MALİYET UYGULAMASI

Doç. Dr. Yunus CERAN *
M. Ali CANDOĞAN **

Özet

Küresel rekabet koşullarının bankacılık sektörü de dâhil olmak üzere her sektörde kızıştığı günümüzde, artan rekabet baskısı, değişen müşteri arzu, istek ve beklentileri, büyüyen net faiz marjı ve maliyet baskısı bankaları karlılıkta azalma ile karşı karşıya getirmiştir. Bankacılıkta performans için özellikli, rakiplerinkinden farklı, üstün ürün ve hizmet sunumunun önemli hale gelmesi, bankaların ürün ve hizmet çeşitliliği, ürün ve hizmet sunma kalitesini artırma gerekliliği nedeniyle müşterilerin istek ve beklentilerini karşılayacak ürün ve hizmetleri uygun bir fiyatla sunmaya zorlaması maliyet düşürme gereksinimini ortaya çıkarmıştır. Bu durum bankaların maliyetlerini etkin bir biçimde yönetmelerini, karlı olabilmek ve rekabet edebilmek için maliyet düşürme önlemleri almalarını, dolayısıyla aktif bir maliyet yönetimine sahip olmalarını gerekli kılmaktadır.

Bu çalışmanın amacı; çağdaş maliyet yönetim anlayışlarından biri olan hedef maliyetleme yönteminin ne olduğunun, amacının ve ilkelerinin, bir banka özelinde bu yöntemin nasıl uygulanabileceğinin teminat mektubu örneği ile açıklanmasıdır.

Anahtar Kelimeler: Maliyet Yönetimi, Hedef Maliyetleme, Maliyet Düşürme

TARGET COSTING IMPLEMENTATION IN BANKING

Abstract

Today, global competition raged in every sector including banking sector, due to increasing competitive pressures, changing customer desire, demand, expectations, growing net interest margin and cost pressures, banks have faced decrease in profitability out. For banking performance, featured , different, provision of superior product and services have become important and variety of product and services of banks , due to necessity of improving the quality of product and service delivery to meet customers' demands and expectations at an affordable price have revealed the need of cost reduction. This requires banks effectively managing the costs,taking measures to reduce costs in order to be profitable and compete therefore an active cost management. The aim of this study, what target costing is as one of contemporary cost management , the purpose and the principles and explaining how this method can be applied with the case of bank and the example of guarantee letter.

Key words: Cost Management, Target Costing, Cost Reduction.

1 Selçuk Üniversitesi, İ.İ.B.F. İşletme Bölümü, yunusceran@selcuk.edu.tr

2 Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü

Giriş

Esas itibariyle “ayağını yorganına göre uzat” atasözü bu çalışmanın özünü genel olarak anlatmaktadır. Gerçekten de kişilerin güç, imkan, sınır ve bütçesini iyi ölçmesi ve piyasada bu durumu göz önünde tutarak hareket etmesi, kararlar alması gerekir. Gerçek kişiler için söylenen bu atasözü aynı şekilde tüzel kişiliğe sahip bankalar ve diğer işletmeler için de geçerlidir.

Tüm ekonomilerde para (mevduat) toplama, kredi verme ve bankacılık hizmeti sunma işlevlerini yerine getiren kurumlar olarak tanımlanan bankalar için de geçerli olan bankacılık sektöründeki hızlı değişim, gelişim ve şiddetli rekabet koşulları bankaların müşteri kaybı olmadan müşteri potansiyelini korumasını ve rakiplerle rekabet etmesini gerektirmektedir. Rekabetin had safhaya ulaştığı günümüzde bankalar kârlılıklarını korumak/artırmak, varlıklarını devam ettirebilmek, rekabet edebilmek için çeşitli yöntemlere başvurmaktadır. Bu yöntemlerden birisi, sunulan ürün ve hizmetlerin fiyatlarında artış yapılmasıdır. Fakat rekabet ortamında aynı tür mal ve hizmet sunan diğer işletmelerin fiyatlarını daha düşük düzeyde tutması rekabet etme kabiliyetini azaltmaktadır. Dolayısıyla fiyatların artırılması uygun bir yöntem olmayacaktır. Başka bir yöntem de maliyetleri azaltmaktır. Bankaların genel olarak maliyetleri; kullandırım yapmak için katlandıkları kaynak maliyetleri ve bankacılık hizmetlerini gerçekleştirmek için katlandıkları operasyonel maliyetlerden oluşmaktadır. Bu kaynak ya da operasyonel maliyetlerini belirli ölçüler dahilinde azaltma stratejisi; rekabetin hakim olduğu bir piyasada mal ya da hizmet fiyatında bir artış meydana getirmeden maliyetlerde düşüş sağlayarak karlılığı artıracak, belki de bu strateji bankayı piyasanın öncüsü haline getirebilecektir.

Literatürde, standart bir maliyetleme yönteminden ziyade birden fazla maliyetleme/fiyatlama yöntemi yer almaktadır. Üretim ya da hizmet sunumu gerçekleştirme maliyetinin tespiti ve daha sonra üzerine bir kar marjı konması ile fiyatın belirlenmesi geleneksel bir maliyetleme modeli (maliyet artı kar) olup, maliyetleri düşürmede etkin bir strateji değildir. Bunun yanında, piyasa fiyatı sabit kabul edildiğinde (ki rekabet ortamında veridir), üretim ya da hizmet sunulmadan önce elde edilecek karın da veri olduğunu kabul edersek kısıtlı bir bütçe ile maliyetleme söz konusu olacaktır. İşte bu kısıtlı maliyetlemenin öngörülerek, üretimin ya da hizmet sunumunun buna göre şekil-

lenmesi; yani **şirketlerin ayağını yorganlarına göre uzatmaları**, gittikçe kızışan rekabetçi piyasalarda büyük bir önem arz etmektedir. Bu yönetime de literatürde Hedef Maliyetleme (Target Costing) adı verilmektedir.

Burada sözü edilen rekabeti bankalar da yakından yaşamaktadır. Kredi ve mevduat hizmetleri gibi çeşitli ürünlerin sunumunun hemen hemen sektördeki tüm bankalar tarafından yapılabilmesinden dolayı diğer üretim işletmeleri gibi bankalar da karlılıklarını gözetmek ve buna göre de maliyetlerini belirlemek zorundadır. Bunun için geleneksel maliyetleme yöntemlerinin kullanılması durumunda, salt olarak maliyete odaklanıldığından müşterilerin, ürünün hangi özelliklerine önem verdiği dikkate alınmamakta, etkili bir çözüm üretilememektedir. Ancak müşterilerin ürün üzerindeki özelliklere yönelik taleplerine de analizlerinde yer veren ve çağdaş maliyetleme yöntemlerinden biri olan hedef maliyetleme yöntemi, uygun ve etkin bir maliyetleme yapılabilmesine olanak sağlayabilecektir.

Bankalarda Maliyet

İşletmelerin yaptıkları üretim ya da verdikleri hizmetler karşılığında katlandıkları çeşitli maliyetleri vardır. Üretim işletmelerinde üretim hacmi açısından iki maliyet kavramından bahsedilmektedir. Bunlardan ilki; belirli bir dönemde üretim miktarı artsa da azalsa da toplam tutarı değişmeyen, ancak birim başına düşen pay, üretim miktarı arttığında azalan ya da tam tersi üretim miktarı azaldığında ise artan sabit maliyetler; diğer ise, yine belirli bir dönemde üretim miktarı ile orantılı artan, üretim miktarı azaldığında toplam tutarı üretim miktarı ile orantılı azalan, ancak birim başına düşen maliyetler, üretim miktarı artsa da azalsa da değişmeyen değişken maliyetlerdir³.

Üretim işletmelerinde olduğu gibi hizmet işletmesi olan bankalarda da maliyetlerin iki gruba ayrılması mümkündür. Bunlar genel olarak bankaların gayrimenkulleri ve teknolojik altyapısı ile batık maliyetlerini kapsayan sabit maliyetler, toplamış oldukları kaynaklara (mevduat) ödedikleri faiz ve özsermayenin alternatif maliyeti ile personel vb. giderleri de kapsayan değişken maliyetlerdir⁴.

3 Küçüksavaş, Nihat, Yönetim Açısından Maliyet Muhasebesi, Kare Yayınları Baskı: 2, İstanbul, 2006, s. 35-37.

4 Çolak, Ömer Faruk, Kılıçkaplan, Serdar, “Bankacılık Sektöründe Ölçek Ekonomileri: Türk Ticaret Bankaları İçin Bir Maliyet Fonksiyonu”, G.Ü. İİBF Dergisi, 1999, Sayı:3, s. 67.

Özellikle son yıllarda bankacılık sektöründeki gelişmeler bankaların maliyetlerinde gözle görülür artışlar meydana getirmiştir. Kamu otoritesinin bankacılık krizlerinden sonra aldığı tedbirler bu gelişmelerin yanında gelmektedir. Banka birleşmelerine izin verilmesi, bünyelerinde zorunlu bağımsız departmanlar oluşturulmasının ve iç sistemlerini kurmasının zorunlu tutulması, bankacılık işlemlerinin takip edilebilmesi, düzenli periyotlarda raporlamaların ve dış denetimin yapılabilmesine uygun ortamın sağlanması, şube ağının genişlemesi, müşteri memnuniyeti gibi etkenler bankaların teknolojik altyapılarını geliştirmelerine, yeni şubeler için gayrimenkuller edinmelerine/kiralamalarına, kalifiye personel istihdamına ve bunlarla beraber elektrik, telekomünikasyon vb. diğer giderlerin artmasına neden olmuştur. Bu açıdan bakıldığında bu maliyetlerden teknolojik alt yapı maliyeti ve personel giderleri en göze çarpanlardandır.

Bu maliyetler dışında ayrı bir maliyet kalemi olan kaynak maliyeti de, sermayenin teşebbüs alanına aktarılmasını sağlayan ve kendilerine özgü özellikleri yardımıyla ekonomik hayatın sürdürülebilmesi için mutlaka sağlanması gereken bir kısım hizmetleri üreten itibar kuruluşları olan bankaların⁵ önemli maliyet kalemlerinden biridir. Kaynak maliyeti genel olarak; Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası'nda tutulmak zorunda olan karşılık yükümlülüğü, günlük nakit ihtiyacını karşılamak için tutulan kaynaklar (kasa), Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu Primi (TSMF), Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu kesintisi (KKDF), Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi (BSMV), Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu giderlerine katılma payı (BDDK), faiz giderleri (faiz ödemeleri), yabancı para kaynakların Türk Lirası cinsinden maliyetini dikkate alabilmek için kullanılan Türk Lirası'nın değerindeki değişme (kur), faaliyet giderleri ve ödenen komisyonlarından oluşmaktadır⁶. Bununla beraber aracılık işlemleri ve diğer finansal hizmetlerin müşterilerine sunulması esnasında kullanılan evrakların alınması, onay verilmesi, sözleşmelerin arşivlenmesi, satıcıya ödeme yapılması, istihbarat yapılması gibi maliyetler de operasyonel maliyetleri oluşturmaktadır. Her bir süreç banka personeli tarafından elektrik, telekomü-

nikasyon vb. giderlerle birlikte gerçekleştirileceği için personel giderleri ve bu diğer giderler ile operasyonel faaliyetler iç içe geçmiş olmaktadır. Dolayısıyla personelin o süreçler için yaptığı çalışmayı da operasyonel maliyetin içine dahil etmemiz, maliyetlemeye süreç bazında yaklaşılması açısından uygun olacaktır.

Bu açıklamalar ışığında; örneğin bankaların fon fazlası olanlar ile fon ihtiyacı olanları arasında yaptıkları aracılık işlemlerinden doğan bir nakdi kredi verme hizmetinin maliyetinin kaynak maliyeti ile bu kaynağın sunumu esnasında oluşan personel ve diğer sabit giderlerin operasyonel maliyetini oluşturduğu ileri sürülebilir.

Bir Nakdi Kredi Maliyeti = Kaynak Maliyeti + Operasyonel Maliyet (Personel ve diğer giderler dahil)

Finansal sistemin ve dolayısıyla ekonomik sistemin gelişmesi, para akışının sorunsuz ve zamanında yapılabilmesini gerektirmektedir. Gelişen piyasalarda taleplerin de artmasıyla beraber bankaların şube ağını büyütmesi zorunluluğu, yukarıda açıklaması yapılan maliyetleri de artırmaktadır. Teknolojik alt yapı yatırımları, kısa dönemde banka maliyetlerini arttırsa dahi, daha fazla müşteriye hitap edilebilmesi ve müşterilerin bankaya gelmeden işlem yapabilmesini sağlayarak şube giderlerini düşürmesi; uzun dönemde maliyetleri de azaltmaktadır. Örneğin internet bankacılığı sistemi ile müşteriler şubeye gelemeden havale ya da fatura ödeme işlemlerini gerçekleştirebilmekte, bu da o müşteri için katlanılacak operasyonel maliyetleri (personel ve diğer giderler dahil) düşürmektedir. Bu durum sektörde bir banka tarafından yapıldıktan sonra çok hızlı bir biçimde diğer bankalar tarafından da takip edilecek ve böylece tüm bankalar aynı teknolojik gelişimi sağlayacaktır. Bu rekabet bankalar arasında her aşamada meydana gelmektedir. Rekabetteki bu artışa bağlı olarak da ürünlerin çeşitlenmesi nedeniyle maliyetlerde artışlar her zaman söz konusu olacaktır. Buna göre, mevcut rekabet koşulları stratejik pazarlama faaliyetleri ve ürün/hizmetin süreçleri açısından daha detaylı çalışmalar yapmayı gerektirmektedir. Süreçlerin etkinliklerini artırıcı önlemler alınması bankaları rekabette diğerlerinin önüne geçirecektir.

Maliyet Yönetimi

Rekabetin üst düzeyde olduğu bankacılık sektörünün en önemli sorunlarından biri de karlılıkların düşme eğilimi içinde olmasıdır. Kar aralığının daralmasının

5 Sevilengül, Orhan, Banka Muhasebesi, Gazi Büro Kitapevi, 1 Baskı, Ankara, 1997 s.1

6 Eroğlu, Zeynep Ada, Türk Bankacılık Sisteminde Kaynak Maliyeti, Mali Sektör Politikaları Dairesi Çalışma Raporları, Sayı: 5, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu, Ankara, 2001.

nedenleri aşağıdaki gibi sıralanabilir⁷:

- Kısa vadeli ve çok yüksek maliyetli kaynak yapısı,
- Kullanılabilir kaynakları daraltan yüksek yasal karşılık oranları ve vergi yükümlülükleri,
- Rasyonel olmayan şube ağları, fazla ve fonksiyonel olmayan personel yapısı ve kırtasiyecilikte yüksek işletme maliyetleri,
- Finansalsistemeyenigiren yerliveyabancı kurumların sayısının çok hızlı artışı ile yoğunlaşan iç rekabet,
- Özkaynakların yetersizliği,
- Düşük personel eğitim düzeyi ve yüksek eğitim maliyetleri,
- Planlamaya izin vermeyecek kadar kısa dönemli dalgalanan ekonomik konjonktür, yüksek enflasyon ve yüksek faiz-kur riski ve bunların sonucu olarak yurtdışı kaynak maliyetlerinin yükselmesi,
- Aktif kalitesinin düşüklüğü ve donuk kredilerin tasfiye maliyetlerinin yüksek olması,
- Kamu bankalarının piyasadaki ağırlığı ve fiyat saptamayı etkileyen rasyonel olmayan faaliyetleri,
- Bankacılık alanı dışına yapılan yatırımlar ve düşük iştirak gelirleri,
- Kar marjı yüksek yeni ürünlerin geliştirilmesinde yeterince başarılı olunamaması,
- Karar almayı güçleştiren esnek olmayan örgüt yapıları.

Ayrıca bankaların kaynaklarını verimli kullanamaması da kâr marjlarını düşüren etkenler arasında gösterilebilir. Özellikle müşterilere direkt hitap eden ATM bankacılığı, internet bankacılığı, kredi kartı ve POS sistemi gibi teknoloji ve otomasyonun ağırlıklı olduğu ürünler bankalardaki yüksek maliyetlerin en büyük nedenlerindendir. Dolayısıyla bu maliyetlerin etkinliği büyük önem arz etmektedir. Bütün bu etkenler bankalarda finansal yönetimin ve bunun içerisinde yer alan maliyet yönetiminin daha verimli, daha etkin yapılmasını yani maliyet muhasebe sisteminin geliştirilmesini gerekli hale getirmektedir.

Maliyet yönetimi, ürün maliyetlerini doğru olarak saptamak, işletmedeki işlemleri geliştirmek, israfı önlemek, maliyet etmenlerini tanımlamak, faaliyetleri planlamak ve işletmenin stratejilerini oluşturmak için faaliyetlerin yönetimi ve kontrolü olarak tanımlanabilir⁸. Genel olarak bakıldığında, işletmedeki yöneticiler ve diğer ilgililerin kısa ve uzun vadede kendi

planlama ve kontrol fonksiyonlarını icra ederken ortaya çıkan maliyet göstergeleri ile performanslarının ölçümü maliyet yönetimi ile gerçekleştirilebilmektedir⁹. Maliyet yönetiminin, bir yönetim-planlama-kontrol sistemi olarak kabul edilebilmesi için şu amaçları edinmesi beklenir¹⁰:

- **Muhasebe Modelleri ve Uygulamaları:** İşletmelerde temel faaliyetlerin yerine getirilmesinde kullanılan kaynakların maliyetini saptamak,
- **Performans Ölçümü:** Gerçekleştirilen faaliyetlerin etkililiğini ve verimliliğini saptamak,
- **Yatırım Yönetimi:** İşletmenin gelecekteki performansının geliştirebilmesi için yeni faaliyetleri saptamak ve değerlemek,
- **Üretim Uygulamaları:** İlk üç amacı, değişen teknolojik çevreyle uyumlu duruma getirmek ve başarmak.

Maliyet yönetiminin amacı; yönetimin ihtiyaç duyduğu maliyet (fiyat), kalite ve zaman unsurlarına ilişkin bilgileri sağlamak, bu amaca yönelik olarak kaynak maliyetleri belirlemek, performans ölçümleri yapmak, gelecekle ilgili yatırımları yönetmek, fiyatlama ve değişen faktörlere bağlı olarak ürün ve hizmet sunumuna destek olmak, elde edilen bilgiler kapsamında ürün ve hizmet üretiminde kaynakların en optimal kullanımına imkan sağlamaktır¹¹.

Maliyet yönetiminin önemi bu hususların ışığı altında üretim işletmelerinde olduğu gibi hizmet işletmesi olan bankacılıkta da üst düzeydedir. Bankacılık sektöründe piyasa koşulları değişken bir yapıya sahip olduğu için rekabet ortamında tutunabilmek ve karlılığı artırılabilmesi, maliyet yönetiminin geliştirilmesi ve bu unsura gereken önemin verilmesi suretiyle gerçekleşebilecektir. Çünkü serbest piyasada fiyatlar kendiliğinden oluşmakta, bankalara ait maliyetlerin verimliliğinin, iktisadiliğe dönüşebilmesi de piyasada oluşan bu fiyatlara bağlı olmaktadır. Dolayısıyla bankalar; hizmet ya da ürünün üretimi gerçekleştikten sonra oluşan maliyetin üzerine kar koyup piyasaya sunma mantığını bırakıp, piyasada oluşan fiyata göre kar elde edebilmek için hangi maliyetle ürünü veya hizmeti sunması gerektiği konusunda araştırma ihtiyacı doğuracak bir yaklaşıma sahip olmaları halinde hizmet/ürün performansını üst düzeye çıkaracaklar-

7 Atış, Caner, Ticari Bankalarda Maliyet Muhasebesinin Önemi, Muhasebe ve Denetim Bakış, 2000, s.106-107

8 Yüzbaşıoğlu, Nedim, "İşletmelerde Stratejik Yönetim ve Planlama Açısından Stratejik Maliyet Yönetimi ve Enstrümanları", Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Sayı:12, Konya, 2004, ss. 392.

9 Karcioğlu, Reşat, Stratejik Maliyet Yönetimi, Aktif Yayınevi, Erzurum, 2000, s. 62.

10 Ceran, Yunus, Stratejik Maliyet Yönetiminde Pazaraya Dayalı Hedef Maliyet Yönetimi (Target Cost Management), Tablet Yayınları, Konya, 2008, s.27.

11 Koşan, Levent ve Geçgin, Erol, "Müşteri Beklentisi ve Maliyet Yönetimi Hedef Maliyet Sistemi ve Örnek Bir Uygulama", Mali Çözüm, İSMMMO Yayını, Yıl:21, Sayı:106, İstanbul, Temmuz-Ağustos 2011, s. 55

dır. Bankacılıkta uzun dönemli kararlar (yatırım kararları) alınırken maliyetlerin ve gelirlerin ön plana çıktığı düşünülürse, maliyet yönetimi kavramının bankacılıktaki öneminin daha fazla arttığı ve bankalar için bu değerlerin güvenilir ve net olarak ortaya çıkarılması gerekliliği açıkça görülmektedir.

Maliyet yönetimi bir taraftan maliyet belirlemeye hizmet ederken, diğer taraftan da maliyet öğelerindeki değişimlerin izlenmesiyle sürekli olarak denetimi olanaklı kılmaktadır. Bu sayede israfın önlenmesi, performans denetimi, gibi çalışmalarla işletmede verimlilik ve iktisadilik sağlanmaktadır¹².

Hedef Maliyetleme

Literatürde hedef maliyetlemenin çeşitli tanımlamaları mevcut olmakla beraber "bir ürüne ait beklenen kar oranını kazandıracak kabul edilebilir maliyet düzeyi" hedef maliyet kavramını öz olarak açıklamaktadır. Tanımı biraz genişletirsek; "işletmelerde pazarın gerektirdiği teknoloji ve yöntemleri uygun duruma getirmeye bağlılık içinde, rekabet koşulları altında ve müşteri taleplerine göre kararlaştırılan standart maliyetlerle ve beklenen pazar geliştirme açısından (pazarla ilgili dinamik bileşenler) ürün yaşam dönemi boyunca ürünün önceden saptanan kalitesiyle uygun maliyet" olarak tanımlanabilir¹³. Genel olarak üretim işletmeleri odak noktası alınarak yapılan tanımlamalar, yine hizmet işletmesi olan bankacılığı da kapsamaktadır. Bu ve literatürdeki diğer tanımlamalara bakıldığında hedef maliyetin; müşteri kabulünü destekleyen, ürün yaşam süresiyle alakalı, işletme alanlarını koordine eden, aktif olarak maliyet düzenleyen, stratejik maliyet yönetiminin bir aracı olduğu anlaşılabilecektir¹⁴. Hedef maliyetleme, ürün yaşam döneminin ilk safhasında uygulanmaya başlanan pazar odaklı bir yaklaşım olarak proaktif bir stratejik maliyet yönetimi aracıdır¹⁵.

Bankacılık sektöründe finansal gelişmeye bağlı olarak piyasaya giren banka sayısının artması, banka birleşmeleri vb. nedenlerle rekabet son derece güçlü

olarak yaşanmaktadır. Bu da bankaların hem faiz/kar payı gelirlerini hem de faiz dışı/kar payı dışı gelirlerinin azalmasına neden olmaktadır. Bununla birlikte karlılığın artırılmak istenmesi, ürün/hizmet yelpazesini de genişletmektedir. Yeni ürün ya da hizmetlerin piyasaya çıkması, yeni maliyetlerin de ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Dolayısıyla karlılığın artırılması için en makul yöntem, belirlenecek hedefler doğrultusunda maliyetlerin yönetilmesi olacaktır. Örneğin bankalar, müşterilerinin her türlü bankacılık hizmet taleplerini yalnızca şubelerinde karşılamaktaydı. Bu durum şubelerin sürekli müşterilerle dolmasına neden olmakta, bu da personel ve diğer maliyetleri artırmaktaydı. Rekabet ile gelirler düşmeye başladığında maliyetleri düşürmenin yolları aranmış ve bankalar çağrı merkezlerini oluşturmuşlardır. Çağrı merkezleri sayesinde artık kredi kartı işlemleri, fatura ödemeleri, şifre işlemleri vb. hizmetler şubelere gitmeye gerek kalmadan verilebilmekte, bu hizmetler için harcanacak personel ve diğer maliyetler azalmaktadır. Bu da hizmetlerin piyasa fiyatına eşitlenmesine, hedeflenen kâra ve dolayısıyla hedef maliyetlemeye yardımcı olacak bir banka faaliyetidir.

Hedef maliyetleme, arzulanan kar marjı, ürünün beklenen satış fiyatı ve ürün maliyetinin ne olması gerektiğinin mantıklı olarak tahmin edilmesi olmak üzere üç temel esasa dayanmaktadır¹⁶. Buna göre hedef maliyet, maliyetlerin bir fonksiyonu olmaktan ziyade, satış fiyatı ve arzu edilen kârın bir fonksiyonudur¹⁷. Bu durumda hedef maliyetler hesaplanırken, öncelikle pazar payı için gerekli olan hedef satış fiyatı ve arzu edilen hedef kâr marjı belirlenip, aşağıdaki denklik oluşturulmalıdır:

Hedef Maliyet=Hedef Satış Fiyatı - Hedef Kâr Marjı

Bu denklikteki kavramları açıklamak gerekirse;

Hedef satış fiyatı; ürüne tüketicilerin algılamalarına göre verdikleri değere dayalı olmakla beraber, rakip ürünlerin fiyatları ile hedef kitlenin ödeme arzu ve gücü dikkate alınarak belirlenir. Hedef kâr marjı ise; uzun dönemli kâr analizine dayalı olup, yatırılan sermayenin geri dönmesi arzulanan yüzdesine bağlı olarak belirlenir. Bahsi geçen satış fiyatı ile kâr marjı

12 Alkan, Hasan, İşletme Başarısında Maliyet Yönetiminin Rolü ve Maliyet Yönetiminde Yeni Yaklaşımlar, Süleyman Demirel Üniversitesi Orman Fakültesi Dergisi, Seri: A, Sayı:2, 2001, s.180.

13 Ceran, a.g.e., s. 116.

14 Ceran, a.g.e., s. 119.

15 Wilken, Carsten ve Menze Steffen, "Dynamisierung des Target Costing", ZfCM/Controlling & Management, 55.Jahrgang, Heft:1, Gabler Verlag, Wiesbaden, Januar-Februar 2011, s. 45.

16 Akbulut, Halim ve Alpan, Selahattin, "Stratejik Maliyet Yönetim Aracı Olarak Hedef Maliyetleme: Bir Otel İşletmesinde Uygulama", Karabük Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Yıl:1, Sayı:2, Karabük, 2011, s. 18

17 Aksoylu, Semra ve Dursun, Yunus, "Pazarda Rekabetçi Üstünlük Aracı Olarak Hedef Maliyetleme", Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Sayı:11, 2001, 362.

arasındaki fark da hedef maliyeti vermektedir¹⁸. Yöntemin temelinde yatan düşünce, bir ürünün maliyetini gerçekleştikten sonra azaltmaya çalışmak değil, maliyetler gerçekleşmeden onları önlemektir. Dolayısıyla ürünlerin tasarımı aşamasında maliyet planlamasını savunan hedef maliyetleme yönteminin, başarılı bir şekilde uygulanabilmesi yani daha düşük maliyetlerle sunulmasına imkan verecek ürün çeşitleri ve üretim tekniklerinin geliştirilebilmesi için değer mühendisliği gibi teknik ve yöntemler kullanılmalıdır. Bu yöntem; yeni bir ürünün planlama, araştırma ve geliştirme sürecinde maliyetlerin azaltılması için ortaya atılan tüm fikirlerin gözden geçirilmesi yoluyla hız, kalite ve ulaşılabilirlik gibi müşteri ihtiyaçlarını karşılamayı sağlarken, söz konusu ürünün tüm yaşam dönemi maliyetlerini de azaltmayı amaçlayan bir faaliyet olarak tanımlanabilir¹⁹.

Hedef Maliyetlemenin Amaçları

Hedef maliyetleme, tipik bir ürün yaşam dönemi yönetimi açısından ürünün tüm yaşam dönemi boyunca müşteri yararının sağlanması yoluyla işletmenin karlılığının yükseltilmesinin sağlanmasını amaçlar²⁰. Bankalar piyasadaki rekabetten dolayı veri olan bir mevduat ya da kredi ürününün fiyatını idame ettirmek, aynı zamanda da o üründen kâr elde etmek istiyorsa ürünün maliyetini düşürmek en uygun politika olacaktır. Bunu yaparken de kaliteden ödün verilmemesi ya da ürünün iyileştirilmesi gerekecektir. Bununla beraber üretim işletmeleri için sayılan hedef maliyetlemenin amaçları bankalara uyarlandığında hedeflerin şu şekilde sıralanması mümkün olacaktır²¹:

- Kredi, mevduat vb. bankacılık hizmetlerinin maliyetlerini kaliteden ödün vermeden azaltmak,
- Kredi, mevduat vb. bankacılık hizmetlerinin kar ve maliyet politikaları tasarım ve planlama aşamalarıyla bağlantılı hale getirerek stratejik kar planlaması yapılmasına yardımcı olmak,
- Bankacılık hizmetlerinden faydalanan müşterilerin tatminini sağlamak,

- Bankanın pazar payının artırılarak öncü olmasını sağlamak,
 - Bankacılık hizmetlerinden elde edilen karın maksimize edilmesini sağlamak,
 - Hizmet maliyetlerinin yönetimini tasarım aşamasında gerçekleştirmek,
 - Bankacılıktaki hedeflerin sürekli kontrol altına alınmasını ve bu sayede maliyet yönetiminin dinamik bir yapıya erişmesini sağlamak,
 - Bankacılık hizmetlerine yönelik soyut hedefler yerine, pazar ihtiyaçlarının ön plana çıkarılmasına neden olan motivasyonu sağlamak,
 - Bankanın özellikle de hizmet maliyet yönetiminin pazara uyumlu hale getirilmesini sağlamak,
 - Kredi, mevduat çeşitleri gibi hizmetlerin henüz ilk tasarım aşamasında maliyet yönetiminin desteklemesini sağlamak,
 - Bankacılık hizmetlerinin beklenen satış fiyatı ve hedefkarını sağlayacak üretim maliyetini tespit etmek,
 - Hedef maliyet yönetimi anlayışına uygun olarak banka içi muhasebeyle (yönetim muhasebesi) hedef maliyet planlamanın tam entegrasyonunu sağlamak,
 - Bütün maliyet düşürme faaliyetlerini sistematikleştirmek.
- Bu sıralanan amaçlar ışığında; hedef maliyet yönetiminin, bankalar için de çok önemli bir stratejik maliyet yönetim ve kar planlama aracı olduğunu söylemek hatalı bir tanımlama olmayacaktır.

Hedef Maliyetlemenin Temel İlkeleri

Hedef maliyetlemenin çıkış noktasını pazarda ulaşılabilir fiyat oluşturmaktadır. Bu fiyat, kar marjı, genel yönetim giderleri, pazarlama, satış ve dağıtım giderleri çıkarıldıktan sonra kalan, pazarda kabul edilebilir maliyet üst sınırıdır. Hedef maliyetleme, bir ürün konseptinin sadece en yüksek yaklaşık hedef maliyetinin hesaplanmasında değil, aynı zamanda pazardan istenen performans özelliklerinin de hesaplanmasında dikkate alınmaktadır. Böylece yeni ürünlerin hatalı geliştirilmesi tehlikesini azaltmaktadır²². Hedef maliyetlemenin kavramsal dayanaklarını altı temel ilke oluşturmaktadır. Üretim işletmelerinde olduğu gibi bankalarda da uygulanabilecek hedef ma-

18 Bahşi, C. Gökhan, Can, A. Vecdi, Hedef Maliyetleme, Muhasebe ve Denetim Bakış, Sayı: 4, 2001, s. 51.

19 Aksoylu ve Dursun, a.g.m., 357-371.

20 Seidenschwarz, Werner ve Böhme, Holger, "Target Costing im Low-Price-Segment am Beispiel Dacia", Controlling, 22.Jahrgang, Heft:2, Verlage C.H. Beck-Vahlen, München-Farnfurt a.M., Februar 2010, s.120.

21 Alagöz, Ali, Yılmaz, Baki ve Ay, Mustafa, "Üretim Maliyetlerinin Yönelik Bir Araştırma", V. Ulusal Üretim Araştırmaları Sempozyumu, İstanbul Ticaret Üniversitesi, 2005, s. 48; Doğan, Zeki, "Maliyet Yönetiminde Yeni Bir Yaklaşım: Hedef Maliyetleme", Atatürk Üniversitesi İİBF Dergisi, Cilt:12, Sayı:1-2, İİBF Yayını, Erzurum, 1998, s. 201; Ceran, a.g.e., s. 131.

22 Coenenberg, Adolf G., Fischer, Thomas M. ve Günther Thomas, Kostenrechnung und Kostenanalyse, 8.Auflage, Schaeffer Poeschel Verlag, Stuttgart, 2008, s. 555.; Brünger Christian ve Faupel Christian, "Target Costing: Pragmatische Ansätze für eine erfolgreiche Anwendung", ZfCM/Controlling & Management, 54.Jahrgang, Heft:3, Gabler Verlag, Wiesbaden, Mai-June 2010, s. 170.

liyetleme için geçerli olan bu ilkelere aşağıda kısaca değinilmiştir²³:

Fiyata Göre Maliyetleme: Bu temel ilkede, müşterilerin işletmenin ürünlerine ödemeyi düşündüğü bedeli temsil eden hedef satış fiyatı ve kâr belirlendikten sonra hedef maliyete ulaşılmaya çalışılır. Pazar fiyatlarının nasıl oluştuğunu anlamaya çalışmak rekabet ortamının zorluklarını ve tehlikelerini karşılayabilmek açısından son derece önemlidir.

• **Tüketiciler/Müşteriler Üzerinde Yoğunlaşma:** Tüketici ihtiyaçları, üretilen ya da üretilmesi düşünülen ürünün tüm özelliklerini belirler. Kalite, maliyet ve zaman ile ilgili ihtiyaçlar maliyet analizlerini yönlendirir. Dolayısıyla, bütün maliyet azaltma çalışmaları tüketici isteklerine göre şekillenir ve bu istekler süreçte devamlı olarak dikkate alınır²⁴.

• **Tasarıma Önem Verme:** Ürün ya da hizmetin maliyetine genellikle tasarım aşamasında karar verilmektedir. Dolayısıyla tasarım aşamasına geçmeden önce ürün, teknoloji ve müşteri talepleri araştırılır. Bu araştırmayla talep edilen ürün ve hizmet kalitesi belirlendikten sonra basit tasarıma odaklanılmalı, karmaşık ve fazla kaliteli ürün ve hizmetler pahalıya mal olduklarından, mümkün olduğunca sadeleştirilmeli, daha düşük maliyetli alternatifler değerlendirilmeli ve ekstra faaliyetlerin ekstra maliyetlere yol açacağı düşünülerek tasarım aşamasında azami özen gösterilmelidir²⁵.

• **Geniş Kapsamlı Katılım:** Hedef maliyetleme yöntemi uygulanırken organizasyondaki ilgili tüm birimlerle birlikte, müşteriler ve tedarikçiler gibi organizasyon dışı grupların da katılımı beklenir. Ortak amaç için herkes üzerine düşen görevi zamanında yerine getirmelidir.

• **Yaşam Döneminde Maliyet Azaltma:** Üretici için ürün ya da hizmet maliyetinin doğumundan sona erene kadar her safhasında en aza indirilmesidir. Müşteriler de, kullanım maliyeti dahil ürün maliyeti düşük ürünleri tercih edeceğinden maliyet azaltmanın sürekli olması son derece önemlidir.

• **Değerler Zinciriyle İlgilenme:** Hedef maliyetleme çalışmaları, işletmede fonksiyonlar arası, ürün ya

da hizmetin tüm yaşamı boyunca süren ve işletme ile ilgili tüm yönleri kapsayan bir değerler zinciri perspektifine dayalıdır. Ancak değerler zincirinde yer alan tüm taraflarla geliştirilecek yararlı ilişkiler sayesinde başarı sağlanacaktır²⁶.

Geleneksel Maliyetleme İle Hedef Maliyetlemenin Karşılaştırılması

Bankalarda da, diğer birçok işletmede olduğu gibi geleneksel yöntemle göre üretim maliyetleri saptanmakta ve bu maliyet üzerine kar marjı eklenmek suretiyle satış fiyatı elde edilmektedir. Fiyatla ilgili olumsuzluklar meydana geldiğinde maliyetler düşürülmeye çalışılmaktadır. Hedef maliyette ise, önce pazar fiyatı ve ürün veya hizmet için planlanmış bir kar marjı ile başlanmakta ve sonrasında düşürülebilir maliyet düzeyi oluşturulmaktadır. Hedef maliyet yönteminde öncelikle pazarın koşullarına göre hedef satış fiyatı saptanmakta, satış fiyatından arzulanan kar marjının düşülmesiyle hedef maliyetler hesaplanmaktadır. Bu yönü dikkate alındığında da stratejik bir maliyet ve kar yönetim tekniği olarak öne çıkmaktadır. Geleneksel yöntemlerle hedef maliyetlemenin işleyiş farkı şu şekilde ifade edilebilmektedir²⁷.

Geleneksel Yöntem → Beklenen Satış Fiyatı = Beklenen Maliyet + İstenen Kar Marjı

Hedef Maliyet Yöntemi → Hedef Maliyet = Hedef Satış Fiyatı – İstenen Kar Marjı

Geleneksel maliyetleme yönteminde belirli bir hedef maliyete ulaşmak için açıkça bir çaba harcanmamaktadır. Müşteri ihtiyaçlarını belirlemek için pazar araştırması yapılmakta ve daha sonra ürün özellikleri belirlenmektedir. Ürünün ya da hizmetin tasarım aşamasında maliyeti önemli olmadığından, tedarikçilerden de fiyat alınarak ürün tasarımı belirlendikten sonra maliyet tahmin edilmektedir. Maliyet beklenenin üzerinde çıkarsa tasarımda düzeltmeler, ayarlamalar yapılması gerekli görülebilmektedir. Hedef maliyet yönteminde; hedef satış fiyatı ve hedef ürün hacmi, müşterilerin işletmelerin ürünlerine verdikleri değerle ilişkili olarak saptanmaya çalışılmaktadır. Hedef kar marjı, uzun dönemli kar analizleri sonucunda saptanmakta olup, hedeflenen satış fiyatından çıkarılmasıyla hedef maliyete ulaşılmaktadır. Hedef maliyetin be-

23 Aksoy ve Dursun, a.g.m., 363; Bozdemir, E ve Orhan, M.Suphi, "Maliyet Kontrol Aracı Olarak Hedef Maliyetleme Yönteminin Türk Otomotiv Sanayinde Uygulanabilirlik Düzeyinin İncelenmesi", Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, Cilt: 25, Sayı: 2, Erzurum, 2011, s. 168.

24 Bahşi ve Can, a.g.m., 47-64.

25 Aksoy ve Dursun, a.g.m., 365.

26 Aksoy ve Dursun, a.g.m., 365.

27 Ceran, a.g.e., s. 248-249.

lirlenmesinden sonra ürünü oluşturan her bileşenin ayrı ayrı maliyetinin saptanması gerekmektedir²⁸.

Tablo: 1. Geleneksel-Hedef Maliyet Yöntemleri Mukayesesi

Geleneksel Maliyetleme Yöntemi	Hedef Maliyetleme Yöntemi
Piyasa faktörleri, maliyet planlamasının bir parçası değildir.	Rekabete dayalı piyasa faktörleri, maliyet planlamasını yönlendirir.
Maliyetler fiyatı belirler.	Maliyet azaltma için anahtar tasarımıdır.
Müşteri, maliyet azaltmada etkilisidir.	Müşteri, maliyeti azaltmada rehberdir.
Maliyet azaltmada maliyet muhasebesi bölümü sorumludur.	Çok fonksiyonlu katılımlı olan gruplar, maliyet azaltmada sorumludur.
Satıcı ile tasarımından sonra ilgilenilir.	Satıcılar ile tasarım öncesinde ilgilenilir.
Müşterilerce ödenen fiyatın en aza indirilmesi hedeflenir.	Müşterilerin, sahiplik maliyetlerinin toplamının azaltılması hedeflenir.
Maliyet planlamasında, değer zinciri ile az ilgilenir ya da değer zinciri göz ardı edilir.	Maliyet planlamasında, değer zinciri ön planda tutulur.
Maliyet düşürmenin odak noktası kayıplar ve verimsizliktir.	Maliyet düşürme için anahtar tasarımıdır.

Kaynak: Ceran, a.g.e., s. 250.

Hedef Maliyetleme Uygulaması

Hedef maliyetleme sürecinin gerçekleştirilmesi şu aşamalardan oluşmaktadır²⁹.

- Ürünün fonksiyon ve özelliklerini belirleme,
- Fiyat-Satış-Fonksiyon saptama,
- Kabul edilebilir maliyet düzeyini saptama,
- Ürün prototipi (kaba taslak) geliştirme,
- Ürün bileşenlerinin maliyetini tahminleme,
- Ürün bileşenlerinin ürün içindeki göreceli önem derecelerinin ağırlıklı payını belirleme,
- Ürün bileşenlerine özel hedef maliyet endekslerini hesaplama,
- Hedef maliyet kontrol diyagramı oluşturma.

Buradan hareketle; hedef maliyetleme ile ilgili yukarıda yapılan açıklamalardan sonra bir bankada hedef maliyetleme yönteminin nasıl uygulanabileceğine ve hangi aşamalarda gerçekleşeceğine, bir gayrinakdi kredi olan teminat mektubu örneği üzerinden yer verilecektir³⁰.

Bilindiği gibi bankalar müşterilerine nakdi kredi dışında gayrinakdi kredi olan teminat mektubu da vermektedir. Teminat mektuplarında faiz ya da kar payı

geliri olmadığından, bu hizmetten elde edilen komisyonlar bankalar için son derece önemlidir. Dolayısıyla maliyetlerin düşürülmesi, piyasadaki ortalama maliyet düzeyine çekilebilmesi karlılığı oldukça etkileyecektir. Banka yönetimi, aldığı kararla gayrinakdi kredilerden elde edilen gelirlerini, dolayısıyla kârını artırmak istemektedir. Bunun için de ABCD danışman firması ile anlaşma yapmıştır. Danışman firma, hedef maliyetleme yöntemini kullanmak üzere çalışmalarına başlamıştır. Bunun için uygulanacak yol şu şekilde olacaktır:

Tablo: 2. Hedef Maliyet Uygulama Adımları

Adım No	İşlem
1	Sürecin içindeki adım ve maliyet kalemlerinin tespiti
2	Bu adım ve kalemlerin standart maliyet ve paylarının tespiti
3	Düzeltilecek adım ve kalemlerin tespiti
4	Müşteri için ürünün fonksiyonlarının önemliliğinin tespiti
5	Fonksiyon-süreç matrisinin oluşturulması
6	Adım ve kalemlerin hedef maliyet ve paylarının tespiti
7	Standart ve hedef maliyetlerin karşılaştırılması
8	Hedef maliyet endekslerinin tespiti
9	Değer kontrol kartının oluşturulması
10	Sonuçlandırma

Bankanın bir müşteriye bir adet teminat mektubu hizmeti için katlandığı maliyetlerin süreç adımı ve kalemlere dağılımı şu şekildedir:

Tablo: 3. Bankanın Teminat Mektubu Hizmeti Maliyet Dağılımı ve Payları

No	Süreç	Standart Mal.(TL)	Standart Mal. Payı
1	Müşteriye Limit Tahsisi	224	74,17 %
2	Teminatların Alınması	30	9,93 %
3	Sözleşmesi Yapılması	8	2,65 %
4	TM Talebi	2	0,66 %
5	Teklif Girişleri	3	0,99 %
6	Pazarlama Onayı	7	2,32 %
7	Kredi Kontrol	17	5,63 %
8	Kredi Onayı	5	1,66 %
9	TM Basımı ve Teslimi	6	1,99 %
	TOPLAM	302	100,00 %

28 Ceran, a.g.e., s. 249.

29 Coenenberg, Adolf G., Fischer, Kostenrechnung und Kostenanalyse, 5.Auflage, Schaeffer Poeschel Verlag, Stuttgart, 2003, s. 444.

30 Ceran, Yunus, "Finansal Kurumlarda Hedef Maliyet Yönetimi ve Uygulaması", Küreselleşme Sürecinde Finansal Piyasalar, 1. Baskı, Nobel Yayın, Ankara, 2008, s. 85-114,

Tablodan da görüldüğü üzere; teminat mektubu basımı ortalama 9 süreçte gerçekleşmekte ve bu hizmeti 302.-TL'ye mal olmaktadır. Müşteriye bir limit tahsis edildikten sonra teminatların alınması ve kredi sözleşmesinin imzalanması işlemleri gerçekleştirilir. Böylece limit dahilinde müşteri teminat mektubu talebinde bulunabilme imkanına sahip olabilmektedir. Bu süreç adımları içerisinde 1. Müşteriye Limit Tahsisi, 2. Teminatların Alınması ve 3. Sözleşme Yapılması süreç adımları teminat mektubu ürününe has süreçler değildir. Bu süreçlerin yerine getirilmesi ile diğer ticari krediler kullandırımı da yapılabilir. Dolayısıyla ürün bazlı bir çalışma yapıldığından bu aşamaları elimine edebiliriz. Diğer süreç adımları incelendiğinde, çalışmada dikkate alınması ve düzeltilmesi gereken adımlar olduğuna kanaat getirebiliriz. Kalan bu süreçlerle standart maliyet ve payları şu şekilde oluşmaktadır:

Tablo: 4. Maliyet Düzeltmesi Yapılabilecek Süreç Standart Maliyet ve Payları

No	Süreç	Standart Maliyet (TL)	Standart Maliyet Payı (%)
4	TM Talebi	2	5,00 %
5	Teklif Girişleri	3	7,50 %
6	Pazarlama Onayı	7	17,50 %
7	Kredi Kontrol	17	42,50 %
8	Kredi Onayı	5	12,50 %
9	TM Basım-Teslim	6	15,00 %
	TOPLAM	40	100,00 %

Tablodan da anlaşıldığı gibi limit tahsisi, teminat alımı, kredi sözleşmesi süreçlerinin elimine edilmesinden sonra standart maliyet 40.-TL olarak hesaplanmıştır. Bununla birlikte yapılan piyasa araştırması sonucuna göre, müşteriye bir teminat mektubu hizmeti verilmesi işleminin limit tahsis edilmesi maliyeti hariç piyasadaki ortalama maliyetinin 25.-TL olduğu tespit edilmiş ve bu rakamlar banka yönetimi ile paylaşılmıştır. Banka yönetiminin hedefi, süreçlerin optimizasyonu ya da yeni bir süreçle teminat mektubu asgari komisyon ücreti olan 100.-TL'yi rekabet koşullarından dolayı artırmadan, $100 - 40 = 60$.-TL olan kârını % 25 artırmaktır.

Bankalar, belirli periyotlarda ya da hizmeti gerçekleştirdiklerinde masraf ve komisyon tarifelerinde yer

alan tutar kadar komisyon tahsil edebilmektedir. Dolayısıyla maliyetler ne olursa olsun her hizmet karşılığında tahsil edilecek komisyon/komisyon oranları bellidir. Maliyetlerin de belli bir düzeyde olduğu düşünülmüşse, elde edilen/edilecek kâr da ancak iki yol ile artırılabilir. Birinci yol komisyonların artırılması, ikinci yol ise maliyetlerin düşürülmesidir. Rekabet ortamından dolayı komisyonlarda artış pek mümkün görünmemektedir. Dolayısıyla hedeflenen kara ulaşmak için bir maliyet hedeflemesi en uygun yol olacaktır. Hedef maliyet yönteminin felsefesi; "Ürün hangi fiyattan mal edilmeli ki, hedeflenen kara ulaşılsın?" temel sorusudur. Burada hedeflenen kar, komisyonların sabit olması nedeni ile bellidir. Fakat banka yönetimi, asgari komisyon üzerindeki kârın artırılması yolu ile genel olarak teminat mektuplarındaki kârını artırmayı planlamaktadır. Buna göre;

Banka TM maliyeti = 40.-TL ,

Piyasa TM maliyeti = 25.-TL ,

Komisyon = 100.-TL

Güncel Kâr = $100 - 40 = 60$.-TL; (%25 kar artışı)

Hedef Kâr = $60 \times 1.25 = 75$.-TL'dir.

"Hedef Kâr = Satış Fiyatı (Komisyon) – Hedef Maliyet" formülünü uygularsak;

" 75 .-TL = 100 .-TL – Hedef Maliyet" denkleminde

Hedef Maliyet = 25.-TL'dir. Bu gayri nakdi kredinin aynı süreçlerinin piyasadaki ortalama maliyeti (kabul edilebilir maliyet) 25.-TL olduğu da göz önünde bulundurulursa, $40 - 25 = 15$.-TL'lik maliyet düşürme gereksinimi söz konusudur. Maliyet düşürme gereksinimini sağlayabilmek için müşterinin bu üründen en fazla hangi özelliği beklediğinin, neye önem verdiğinin ortaya konması gerekmektedir. Bu özelliklerin ortaya çıkarılabilmesi için çeşitli teknikler kullanılabilir. Conjoint Analizi, anketler bunlardan bazılarıdır. Şubede ve müşteri iletişim merkezi yardımı ile müşterilere uygulanan anketler sayesinde geniş bir pazar araştırması yapılmıştır. Aşağıda bu araştırma sonucu oluşturulan ürüne ait fonksiyon ve müşteri açısından önemlilik payları tablo halinde getirilerek gösterilmiştir.

Tablo: 5. Müşteri Açısından Ürün Özelliklerinin Önem Dereceleri

No	Fonksiyon	Önem Derecesi (%)
1	Hizmetin Hızı	80 %
2	Hizmetin Kalitesi	10 %
3	Hizmet Lokasyonu	10 %
	TOPLAM	100 %

Buna göre; müşteri açısından bankaların teminat mektubu hizmetinden beklentileri içinden hızlı olmasının % 80, hizmet kalitesi % 10 ve hizmetin lokasyonu % 10 öneme sahiptir. Maliyet azaltma çalışmaları hizmetin hızlılığına son derece önem verilmesi gerektiği anlaşılmaktadır.

Hedeflenen maliyet belli olduğuna göre; ürünün tabloda önem derecesiyle beraber belirtilen fonksiyonların ve ürünün süreç ve maliyet kalemlerinin matrisi oluşturulabilir, bu fonksiyonların gerçekleştirilmesi süreç ve maliyet kalemlerinin önem dereceleri belirlenebilir.

Tablo:6. Fonksiyonlar ve Süreçler Matrisi

		FONKSİYONLAR		
	Özelliklerin Önem Derecesi	%80	%10	%10
No	Süreçler	1.Hizmetin Hızı	2.Hizmetin Kalitesi	3.Hizmet Lokasyonu
4	TM Talebi		30 %	40 %
5	Teklif Girişleri			10 %
6	Pazarlama Onayı	20 %		
7	Kredi Kontrol	60 %	10 %	
8	Kredi Onayı	20 %	10 %	
9	TM Basımı ve Teslimi		50 %	50 %
	TOPLAM	100 %	100 %	100 %

Bu tabloda, yapılan müşteri araştırmaları ve iç süreç incelemeleri neticesinde süreçlerin fonksiyonlar üstündeki etkileri belirtilmektedir. Bu matris tablosuna bakıldığında; örneğin, teminat mektubu hizmetinin hızını etkileyen süreçler % 20 önem derecesiyle 6.süreç pazarlama onayı, % 60 önem derecesiyle 7.süreç kredi kontrol ve % 20 önem derecesiyle 8. süreç kredi onay olduğu anlaşılmaktadır. Diğer rakamlar da bu

şekilde yorumlanabilir.

Süreçlerin önem dereceleri belirlendikten sonra hedef maliyet payları da hesaplanabilecektir. Süreçlerin fonksiyonların yerine getirilmesindeki yarar paylarının, fonksiyonların önem derecelerine oranlanmasıyla hedef maliyet payları tespit edilir.

Hizmet hızı fonksiyonu için;

6.süreç: $\%20 * \%80 = \%16$; 7.süreç: $\%60 * \%80 = \%48$

8.süreç: $\%20 * \%80 = \%16$

Hizmet kalitesi fonksiyonu için;

4.süreç: $\%30 * \%10 = \%3$; 7.süreç: $\%10 * \%10 = \%1$

8.süreç: $\%10 * \%10 = \%1$; 9.süreç: $\%50 * \%10 = \%5$

Hizmet Lokasyonu fonksiyonu için;

4.süreç: $\%40 * \%10 = \%4$; 5.süreç: $\%10 * \%10 = \%1$

9.süreç: $\%50 * \%10 = \%5$

Bu verilerin tespitinden sonra aşağıdaki hedef maliyet payı tablosu elde edilebilir:

Tablo: 7. Süreçlerin Hedef Maliyet Payları

		FONKSİYONLAR				
No	Süreçler	1. Hizmetin Hızı	2. Hizmetin Kalitesi	3. Hizmet Lokasyonu	Kabul Edilebilir Maliyet Payı Önerisi	Kabul Edilebilir Maliyet Payı (TL)
4	TM Talebi		3 %	4 %	7,00 %	1,75
5	Teklif Girişleri			1 %	1,00 %	0,25
6	Pazarlama Onayı	16 %			16,00 %	4,00
7	Kredi Kontrol	48 %	1 %		49,00 %	12,25
8	Kredi Onayı	16 %	1 %		17,00 %	4,25
9	TM Basımı Teslimi		5 %	5 %	10,00 %	2,50
	TOPLAM	80 %	10 %	10 %	100 %	25,00

Tablodan da anlaşılabacağı gibi süreçlerin fonksiyonlar üzerindeki hedef maliyet payları ile kabul edilebilir maliyet yani hedef maliyet olan 25.-TL'ye oranlamaları sonucu kabul edilebilir maliyet payları ve bu payların yüzdesel önem dereceleri hesaplanmıştır.

4.Süreç: $\%3 + \%4 = \%7$ $\%7 * 25,00 = 1,75$

5.Süreç: $\%1 * 25,00 = 0,25$

6.Süreç: $\%16 * 25,00 = 4,00$

7.Süreç: $\%48 + \%1 = \%49$ $\%49 * 25,00 = 12,25$

8.Süreç: $\%16 + \%1 = \%17$ $\%17 * 25,00 = 4,25$

9.Süreç: $\%5 + \%5 = \%10$ $\%10 * 25,00 = 2,50$

Daha sonra elde edilen kabul edilebilir maliyetler yani hedef maliyetler, ilgili süreçlerin standart maliyetleri ile karşılaştırılarak maliyet düşürme gereksinimi tespit edilir.

Tablo: 8. Hedef Maliyetler ile Standart Maliyetlerin Karşılaştırılması

No	Süreçler	Standart Maliyet (TL)	Kabul Edilebilir Maliyet (TL)	Maliyet Düşürme Gereksinimi (TL)
4	TM Talebi	2	1,75	0,25
5	Teklif Girişleri	3	0,25	2,75
6	Pazarlama Onayı	7	4,00	3,00
7	Kredi Kontrol	17	12,25	4,75
8	Kredi Onayı	5	4,25	0,75
9	TM Basımı Teslimi	6	2,50	3,50
	TOPLAM	40	25,00	15,00

Bu tabloda belirtilen maliyet düşürme gereksinimi pozitif olan başka bir deyişle hedef maliyeti, standart maliyetinden düşük olan süreçlerde maliyetlerin azaltılması yönünde iyileştirmeler gerekmektedir. Tam tersi olarak, maliyet düşürme gereksinimi negatif olan başka bir deyişle hedef maliyeti, standart maliyetinden yüksek olan süreçlerde de değer zenginleştirme yönünde iyileştirmeler yapılmalıdır.

Maliyet düşürme tedbirlerinin alınması ya da süreçlerin yenilenmesi gibi uygulamaların açığa çıkarılması maliyet düşürme sürecini desteklemektedir. Bu hususların ortaya çıkarılması için hedef maliyet endeksi ve hedef maliyet kontrol diyagramından da faydalanılmaktadır.

Hedef Maliyet Endeksi (HME) şu formülasyonla hesaplanabilmektedir:

$$HME = \frac{\text{Kabul Edilebilir Maliyetler Maliyet Payları}}{\text{Standart Maliyetler Maliyet Payları}}$$

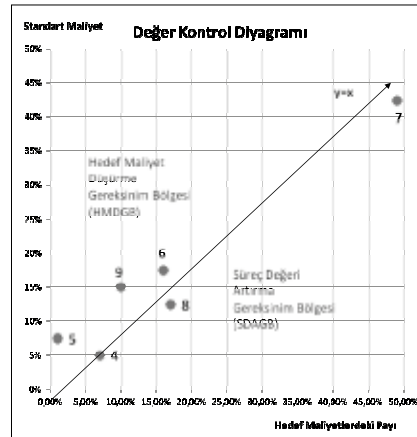
Süreçlere ait kabul edilebilir maliyetlerin maliyet payları ve standart maliyetlerin maliyet payları formüldeki yerlerine yerleştirildiğinde aşağıdaki tablo oluşmaktadır:

Tablo:9. Hedef Maliyet Endeksi

No	Süreçler	Standart Maliyet Payı	Kabul Edilebilir Maliyet Payı	Hedef Maliyet Endeksi
4	TM Talebi	5,00 %	7,00 %	1,40
5	Teklif Girişleri	7,50 %	1,00 %	0,13
6	Pazarlama Onayı	17,50 %	16,00 %	0,91
7	Kredi Kontrol	42,50 %	49,00 %	1,15
8	Kredi Onayı	12,50 %	17,00 %	1,36
9	TM Basım-Teslim	15,00 %	10,00 %	0,67

Hedef maliyet endeksinin, maliyetlerin optimizasyonun sağlanabilmesi için 1'e eşit olması en uygundur. Elde edilen bu endeksin 1'den küçük olması sürecin piyasaya nazaran daha pahalı olduğu anlamına gelir. Maliyet payları yüksek olan yani hedef maliyet endeksi 1'in altında olan süreçler için maliyet düşürme tedbirleri alınmalıdır. Hedef maliyet endeksinin 1'den büyük olması ise maliyetlerin piyasaya nazaran daha ucuz olduğu anlamına gelir ve bu süreç değerinin müşteri yararına daha da zenginleştirilmesi gerekir. Bu optimizasyon çalışmaları ile endeks değerinin olabildiğince 1'e eşitlenmesini amaçlanır.

Hedef maliyet endeksi hakkında daha açık yorum yapabilmek ve alınması gereken kararları daha iyi açıklayabilmek için bu verilerin bir diyagrama dökülmesi faydalı olacaktır. Hedef maliyet kontrol diyagramı ya da değer kontrol kartı adı verilen bu grafik; bir koordinat sisteminin ordinat eksenine Standart Maliyet Payı, apsis eksenine de Kabul Edilebilir Maliyet Payı verilerinin eklenmesiyle oluşturulabilir.



Şekil: 1. Değer Kontrol Kartı - Hedef Maliyet Kontrol Diyagramı

Diyagrama bakıldığında; süreçlerin standart ve hedef maliyet paylarının, koordinasyon sisteminde aldığı yerler görülmektedir. Ayrıca, bu maliyetlerin birbirine eşit yani hedef maliyet endeksinin 1'e eşit olduğu $y = x$ doğrusu ile diyagram ikiye bölünmüştür. Bu doğrunun sağ tarafı **Süreç Değeri Artırma Gerekksinim Bölgesi** olarak isimlendirilmekte olup, bu bölgede yer alan süreçlerin müşteri yararı düşük ve bankaya maliyeti piyasanın altındadır. Doğrunun sol tarafı **Hedef Maliyet Düşürme Gerekksinim Bölgesi** olarak isimlendirilmekte olup, bu bölgede yer alan süreçlerin maliyetleri piyasanın üzerindedir. Bu bilgiler ışığında örneğimizdeki süreçlerde hedef maliyete ulaşılması açısından yapılması gereken uygulamalar, aşağıda yer alan tabloda süreç bazında yorumlanarak belirtilmiştir:

Tablo: 10. Süreçlerin Yorumlanması

No	Süreçler	Bulunduğu Bölge	Yorum
4	TM Talebi	SDAGB	Bu süreçler piyasa fiyatından daha ucuza mal olmaktadır. Dolayısıyla süreçlerde iyileştirmelerle değerlerinin zenginleştirilerek rekabet ortamında bankaya faydalı olacak şekilde müşteri yararının artırılması gerekmektedir.
7	Kredi Kontrol	SDAGB	
8	Kredi Onayı	SDAGB	
5	Teklif Girişleri	HMDGB	Bu süreçler piyasa fiyatından daha pahalıya mal olmaktadır. Dolayısıyla maliyet düşürücü tedbirlerin alınması önem arz etmektedir.
6	Pazarlama Onayı	HMDGB	
9	TM Basımı ve Teslimi	HMDGB	

Rekabet ortamında fayda sağlayacak şekilde, piyasa fiyatının altında maliyeti olan sürecin iyileştirmeler ve düzeltmelerle değerinin zenginleştirilmesi değer mühendisliği olarak adlandırılmaktadır.

İster maliyet düşürücü tedbirler gerektiren süreçler olsun, isterse de değer zenginleştirilmesi gerektiren süreçler olsun; asıl amaç, Hedef Maliyet Endeksi'nin 1'e yani $y = x$ doğrusuna yaklaştırılması olacaktır. Ne kadar yakınlık sağlanırsa hedef maliyete o derece ulaşılmış demektir.

Maliyet düşürücü tedbirlerin, yalnızca sürecin içerisinde gerçekleştirilmesine gerek olmamakla beraber

yeni bir ürün geliştirilmesi ya da sürecin kaldırılarak yeni bir süreç eklenmesi veya otomasyona bağlanması da hedef maliyete ulaşmada önem arz etmektedir. Tablo:9'a dönüp tekrar baktığımızda 6.Pazarlama Onayı ve 7.Kredi Kontrol süreçlerinin ürünün en fazla standart maliyet payı olan süreçler olduğunu görebiliriz. Dolayısıyla özellikle bu süreçler üzerinde yapılacak çalışmalar hedef maliyete büyük oranda ulaşılmasına katkı sağlayabilecektir.

Bankalar daha geniş kitlelere hitap edebilmek için müşterilerin bankaya gelmeden işlem yapmalarını sağlayacak internet bankacılığı sistemini geliştirmişlerdir. Böylece hizmet maliyetlerini düşürdükleri gibi müşterinin daha rahat hizmet görebilmesini sağlamışlardır. EFT, havale, kredi ödemesi, fatura ödemesi vb. şubeden gerçekleştirilen işlemler internet bankacılığı sayesinde evden hiçbir zahmet harcamadan yapılabilmektedir. Bu internet bankacılığı ürün yelpazesi genişletilerek bu süreçlerin hedef maliyetlerine ulaşılmasına katkı sağlanabilir.

Teminat mektubu müşterisinin limit tahsisi örneğin başında da belirtildiği gibi sabit kabul edilmektedir. Eğer limit tahsisi ile ilgili maliyetlerin düşürülmesi isteniyorsa, bu farklı bir çalışma gerektirmektedir. Teminat mektubu ürününün talep aşamasından (4.süreç), teminat mektubunun basımı ve teslimi (9.süreç) aşamasına kadar olan süreçlerini, müşterinin internet üzerinde gerçekleştirmesi hem bankanın maliyetleri hem de müşteri açısından son derece faydalı olacaktır. İnternet bankacılığı sistemi bankada olduğundan aslında sisteme yalnızca diğer ürünler gibi bir ekleme ya da geliştirme işlemi yapılacaktır. Bunun sonucunda internet üzerinde teminat mektubu talep yapılmasına kadar geçen süreç adımı ve maliyetleri şu şekilde hesaplanmıştır :

Tablo: 11. İnternet Üzerinden Teminat Mektubu Talebi Süreç Adımları

No	Süreç	Standart Mal. (TL)	Standart Mal. Payı
1	İnternet Bank. Sözleşmesi	5	35,71 %
2	İnternette TM Talep Sistemi	9	64,29 %
	TOPLAM	14	100,00 %

Bu süreç adımlarını teminat mektubu süreç adımlarına entegre ettiğimizde; 4.,5.,6.,7. süreçler ortadan

kalkacak 2 yeni süreç adımı eklenecektir. Bu durumu aşağıdaki tabloda görebiliriz:

Tablo: 12. İnternet Bankacılığı Entegrasi Sonrası Süreç Adımları Durumu

No	Süreçler	Standart Maliyet (TL)	Süreç Adımı Durumu
x	İnternet Bankacılığı Sözleşmesi	5	Yeni
xx	İnternette TM Talep Sistemi	9	Yeni
4	TM Talebi	2	Kalktı
5	Teklif Girişleri	3	Kalktı
6	Pazarlama Onayı	7	Kalktı
7	Kredi Kontrol	17	Kalktı
8	Kredi Onayı	5	Devam
9	TM Basımı ve Teslimi	6	Devam

Kaldırılan ve eklenen süreçlerin adımları dahil edildiğinde; bankanın teminat mektubu ürününün süreç adımları aşağıdaki gibi iyileştirilmiş olacaktır. Bu doğrultuda bakıldığında; banka yönetiminin talebi olan ürüne ait hedef maliyet 25.-TL'ye ulaşmış, bankanın bundan sonraki standart maliyetleri haline gelmiştir.

Tablo: 13. Yeni Teminat Mektubu Süreci

No	Süreç	Standart Maliyet (TL)	Standart Maliyet Payı
4	İnternet Bankacılığı Sözleşmesi	5	20,00 %
5	İnternette TM Talep Sistemi	9	36,00 %
6	Kredi Onayı	5	20,00 %
7	TM Basımı ve Teslimi	6	24,00 %
	TOPLAM	25	100,00 %

Bu yeni sürece göre işleyiş şu şekilde olacaktır: Limit tahsis edilen müşteri şubeye gelerek teminat mektubu talebinde bulunabilmeyi de içeren gerekli internet bankacılığı sözleşmesini imzalar. Müşteri işyerinden internet bankacılığı üzerinden gerekli verileri girerek teminat mektubu talebinde bulunur. Sistem otomatik olarak teminat kontrolünü yapar ve talep için uygun

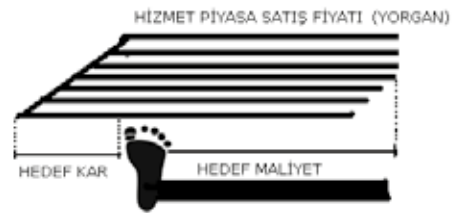
teminatı varsa kredi onaylanmak üzere ilgili birime normal işleyişteki gibi servis edilir. Onay verildikten sonra teminat mektubu basımı ve müşteriye teslimi gerçekleştirilir.

Sonuç

Günümüzün piyasa koşulları, bankalar için yoğun bir rekabet ortamı oluşturmaktadır. Bu rekabet ortamında ayakta kalabilmek ise, bir yandan bankaların kendisine rekabetçi üstünlükler sağlayacak teknikleri geliştirmesine veya bu tür teknikleri kullanabilmesine; diğer yandan da, müşteri istek ve ihtiyaçlarını karşılayacak hizmetleri piyasaya uygun fiyatlarla sunabilmesine bağlıdır. Bu ise, ancak, müşteri odaklı yaklaşımlarla mümkündür.

Müşteri odaklılık özelliğine sahip yöntemlerden biri de hedef maliyetleme yöntemidir. Hedef maliyetleme yöntemi, müşteriden başlayıp banka içi ve dışı tüm faktörleri de kapsamaktadır. Bu yöntem ürün veya hizmet tasarım aşamasındayken, fiyatlama kararları, yapılan pazar araştırmaları ile tespit edilen müşterinin ürüne biçtiği değere dayandırıldığı için, rekabet üstünlüğünü mümkün kılacak bir yöntem olmakla beraber, maliyetleri bir çıktı olarak değil, girdi olarak görmekte ve önemli örgütsel yararlar sunan bir yöntem olma özelliği taşımaktadır. Yöntemden arzulanan yararın elde edilebilmesi için banka içi ve dışı birimlerin geniş kapsamlı katılımının ve bunların uyum ve işbirliği içerisinde çalışmalarının sağlanması gerekmektedir. Hedef maliyetleme yönteminde, stratejik maliyet yönetiminin bir aracı olarak stratejik kar planlama ve maliyet düşürme yaklaşımı bankalarda kullanılmalıdır.

Sonuç olarak; "Ayağını yorganına göre uzat." özlü sözünü çalışma boyunca anlatılanlar dikkate alındığında şu şekilde ifade edebiliriz:



Şekil: 2. "Ayağını yorganına göre uzat."

"Ayak", hedef maliyeti; "yorgan", hizmetin piyasa satış fiyatını, "ayak" ile "yorganın ucu" arasındaki fark da arzu edilen kârı yani hedef kârı betimlemektedir.

Maliyetler dikkate alınmadan hizmet üretilip üzerine kar eklenerek piyasaya sunulduğunda, yani "ayak" rahat bir şekilde uzatıldığında "yorgan" ile arasındaki fark azalacak, rekabet koşulları altında satış fiyatı sabit kabul edildiğinden yani "yorgan" uzatılmadığından da arzu edilen (hedeflenen) kara ulaşamayacaktır. Bu nedenlerden dolayı; rekabetin son derece yoğun olarak gerçekleştiği piyasa koşullarında geleneksel maliyetleme yönteminden, çağdaş bir maliyetleme yöntemi ve stratejik maliyet yönetimi aracı olan hedef maliyetleme yöntemine geçiş yapan bankalar, iç ve dış piyasada son derece önemli bir rekabet üstünlüğü sağlayacaktır.

Kaynakça

- Akbulut, Halim ve Alpkan, Selahattin, "Stratejik Maliyet Yönetim Aracı Olarak Hedef Maliyetleme: Bir Otel İşletmesinde Uygulama", Karabük Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Yıl:1, Sayı:2, Karabük, 2011, s. 18-32.
- Aksoylu, Semra ve Dursun, Yunus, "Pazarda Rekabetçi Üstünlük Aracı Olarak Hedef Maliyetleme", Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Sayı:11, Kayseri, 2001, s. 357-371.
- Alagöz, Ali, Yılmaz, Baki ve Ay, Mustafa, "Üretim Maliyetlerinin Yönelik Bir Araştırma", V. Ulusal Üretim Araştırmaları Sempozyumu, İstanbul Ticaret Üniversitesi, 25-27 Kasım 2005, s. 47-51
- Alkan, Hasan, "İşletme Başarısında Maliyet Yönetiminin Rolü ve Maliyet Yönetiminde Yeni Yaklaşımlar", Süleyman Demirel Üniversitesi Orman Fakültesi Dergisi, Seri:A, Sayı: 2, Isparta, 2001, s.177-192.
- Atış, Caner, "Ticari Bankalarda Maliyet Muhasebesinin Önemi", Muhasebe ve Denetime Bakış, TÜRMOB Yayını, Yıl:1, Sayı:2, Ankara, Ekim 2000, s. 95-109
- Bahşi, C. Gökhan ve Can A. Vecdi, "Hedef Maliyetleme", Muhasebe ve Denetime Bakış, TÜRMOB Yayını, Sayı: 4, Ankara, 2001, s. 47-64.
- Bozdemir, Enver ve Orhan, M.Suphi, "Maliyet Kontrol Aracı Olarak Hedef Maliyetleme Yönteminin Türk Otomotiv Sanayinde Uygulanabilirlik Düzeyinin İncelenmesi", Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, Cilt: 25, Sayı: 2, Erzurum, 2011, s. 163-179.
- Brünger Christian ve Faupel Christian, "Target Costing: Pragmatische Ansätze für eine erfolgreiche Anwendung", ZfCM/Controlling & Management, 54.Jahrgang, Heft:3, Gabler Verlag, Wiesbaden, Mai-June 2010, s. 170-174.
- Ceran Yunus, Stratejik Maliyet Yönetiminde Pazaraya Dayalı Hedef Maliyet Yönetimi (Target Cost Management), Tablet Yayınları, Konya, 2008.
- Ceran, Yunus, "Finansal Kurumlarda Hedef Maliyet Yönetimi ve Uygulaması", Küreselleşme Sürecinde Finansal Piyasalar, Ed: E. Alper Güvel-Zekeriya Mızırak, Nobel Yayınevi, Ankara, 2008, s. 85-114.
- Coenenberg, Adolf G., Fischer, Kostenrechnung und Kostenanalyse, 5.Auflage, Schaeffer Poeschel Verlag, Stuttgart, 2003.
- Coenenberg, Adolf G., Fischer, Thomas M. ve Günther Thomas, Kostenrechnung und Kostenanalyse, 8.Auflage, Schaeffer Poeschel Verlag, Stuttgart, 2008.
- Çolak, Ömer Faruk ve Kılıçkaplan, Serdar, "Bankacılık Sektöründe Ölçek Ekonomileri: Türk Ticaret Bankaları İçin Bir Maliyet Fonksiyonu", G.Ü. İİBF Dergisi, Cilt:1 Sayı:3, Ankara, 1999, s. 65-76.
- Doğan, Zeki, "Maliyet Yönetiminde Yeni Bir Yaklaşım: Hedef Maliyetleme", Atatürk Üniversitesi İİBF Dergisi, Cilt:12, Sayı:1-2, İİBF Yayını, Erzurum, 1998, s. 197-208
- Eroğlu, Zeynep Ada, Türk Bankacılık Sisteminde Kaynak Maliyeti, Mali Sektör Politikaları Dairesi Çalışma Raporları, Sayı: 5, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu, Ankara, 2001.
- Karcioğlu, Reşat, Stratejik Maliyet Yönetimi, Aktif Yayınevi, Erzurum, 2000.
- Koşan, Levent ve Geçgin, Erol, "Müşteri Beklentisi ve Maliyet Yönetimi Hedef Maliyet Sistemi ve Örnek Bir Uygulama", Mali Çözüm, İSMMMO Yayını, Yıl:21, Sayı:106, İstanbul, Temmuz-Ağustos 2011, s. 53-67.
- Küçüksavaş, Nihat, Yönetim Açısından Maliyet Muhasebesi, 2. Baskı, Kare Yayınları, İstanbul, 2006.
- Sevilengül, Orhan, Banka Muhasebesi, Gazi Büro Kitabevi, 1. Baskı, Ankara, 1997.
- Seidenschwarz, Werner ve Böhme, Holger, "Target Costing im Low-Price-Segment am Beispiel Dacia", Controlling, 22.Jahrgang, Heft:2, Verlage C.H. Beck-Vahlen, München-Farnkfurt a.M., Februar 2010, s.120-125
- Wilken, Carsten ve Menze Steffen, "Dynamisierung des Target Costing", ZfCM/Controlling & Management, 55.Jahrgang, Heft:1, Gabler Verlag, Wiesbaden, Januar-Februar 2011, s. 45-50.
- Yüzbaşıoğlu, Nedim, "İşletmelerde Stratejik Yönetim ve Planlama Açısından Stratejik Maliyet Yönetimi ve Enstrümanları", Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Sayı:12, Konya, 2004, s. 387-410.

ÇALIŞANLARIN İŞLETMELERLE OLAN İLİŞKİLERİNE DAİR ELEŞTİREL BİR DEĞERLENDİRME

Yrd. Doç. Dr. Ulaş Çakar *

Özet

Bu çalışma günümüzün çalışma hayatında çalışanlara işletmelerle olan ilişkilerinde yaşadıkları anlamsal sorunlara ilişkin eleştirel bir bakış açısı sunmayı hedeflemektedir. Bu amaçla çalışan- işletme ilişkisinin tarihsel kökenine ve kavramsal yapısına değinilmekte ve yaşanan yabancılaşma sürecine dikkat çekilmektedir. Çalışanların iş hayatında gittikçe artan oranda karşılaştığı stres ve bunun onlara verdiği zarar ifade edilmektedir. Stresin bir parçası olan ruhsal boşluğun sistematik bir sorun olduğu belirtilmektedir. Sorunların yaratılışı ve çarelerin kısır bir şekilde birbirlerine bağlı halde olduğuna işaret edilmektedir. Piyasa işi yaklaşımlarla mevcut sorunları çözmenin mümkün görünmediği ancak kısa vadeli geçici çözümlerin ortaya çıkabildiği belirtilmektedir. Gerek bireysel ölçekte gerekse ülkeler ölçeğinde başarı hikâyelerinin mevcut sorunlara dair doğrusal çözümlerin mümkün olduğu yanılsamasını doğurdukları gösterilmektedir. Sonuç olarak çalışanların içinde bulundukları ruhsal boşluğa bir çare bulunabilmesi için işletmelerin içinde bulunduğu karmaşık yapıların bütüncül bir şekilde değerlendirilmesi gerekliliği ifade edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Eleştirel Yaklaşım, İşyerinde Ruhsallık, Kaos ve Yönetim, Çalışan-İşletme ilişkisi

Abstract

This study aims to offer a critical view on the problems of meaning between workers and their workplaces. In order to achieve this goal, historical origins and conceptual structure of worker-workplace relation are mentioned and concerns regarding alienation is expressed. Increasing stress in the workplace and its harmful effect on the workers is mentioned. Problem of lack of spirituality and its systematic nature is explained. The vicious relation between the cause of the problems and their solutions is given. Shallow approaches inability to solve the problem and their solutions being short lived is explained. Linear solution possibility illusion created by both individual and country success stories is mentioned. As a result, in order to cure the lack of spirituality, the need for a holistic evaluation of the complex structures of workplaces is explained.

Key Words: Critical Approach, Spirituality in Workplace, Chaos and Management, Worker-Workplace Relation.

1 Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi Yönetim ve Organizasyon Anabilim Dalı, İnternet Sitesi deu.academia.edu/ulascaakar e-posta: ulas.cakar@deu.edu.tr

Giriş

İlk uygarlıkların çıktığı dönemden bu güne kadar insanlar hayatlarını işlerinin etrafında şekillendirmiştir (Wren & Bedeian, 2009). Erken dönemlerde yapılan işlerin tanımları işlevsel ve basitken zamanla uygarlığın gelişmesiyle kişilerin işleri çeşitlendirme göstermiştir (Ribard, 1983). Usta ve çıraklık olguları dâhilinde gelişen mesleki bilgi antik çağdan orta çağa geçildiğinde loncalar halinde dünyanın pek çok bölgesinde görülmüştür. Ortaçağ Avrupası'nda loncaların etkisinin büyük olduğu görülmektedir (Braudel, 2004, Davies, 2012). Anadolu'ya gelindiğinde Ahilik temellerinde şekillendiği gibi Hindistan ve Çin gibi medeniyetlerde de kendilerine özgü mesleki gruplar halinde örgütlenmişlerdir. Bu dönemlere bakıldığında çalışanların çoğunluğunun sanayi devrimi sonrası dönemine kıyasla çok daha düşük getirisi olan işlerde çalıştıkları görülmektedir. Fakat modern anlamda anladığımız mekanik bir zaman anlayışı içinde programlanmamışlardır. Sanayi devrimiyle beraber işlerdeki uzmanlaşmanın daha fazla ilerlemesiyle insan ve zamanı programlanan olgular haline gelmişlerdir. Böyle bir yapılanmada kişilerin profesyonellikleri arttıkça iş dışındaki diğer olguların önemsizleşmesi bir temel olmaya başlamıştır. Geçmiş dönemlerde görüşler, duygular ve inançlar işi şekillendirirken günümüzde iş hayatı ve yapılanmaları toplumu şekillendirmeye başlamıştır. Günün büyük bir bölümünü işte geçiren kişilerin çalıştıkları yerle resmi olduğu kadar psikolojik olarak yakın bir ilişkileri vardır (Ashforth & Humphrey, 1995, Fineman, 2008).

İş olgusunun egemenliği altında yalnızca yapılan işler değil tatil ve boş zaman olguları gelişerek özel anlamlar kazanmıştır. Yapılacak tatiller ve harcanacak boş zaman için de yapılması gerekenler bir iş haline gelmiştir; ilgi çekici ve moda yerlere gidip tatil yapılmalıdır, trendlerde geri kalmış meşgaleler artık hobiler olamaz. Sanayi devriminin üzerine iki yüzyıldan fazla süre geçmiş olmasına rağmen kişilerin kendilerini işleriyle ne şekilde özleştirdikleri ve işlerine ilişkin kimliklerini nasıl oluşturdukları incelenmektedir (Morse & Weiss, 1955; Cartwright & Holmes, 2006; Rosso vd., 2010). İşin kişinin kendini geliştirmesi için bir araç olmasıyla hayat için mutlak bir amaç olarak ele alınması yaklaşımları arasında ciddi bir çatışma vardır. Kişinin bireysel olarak gerçekleştirdiği profesyonel gelişim süreci işletmelerin gelişimiyle birlikte işletmeler tarafından şekillendirilebilen bir kariyer

sürecine dönüşmeye başlamıştır (Adamson vd., 1998). İşin durumunun, yapısının, doğasının, çalışanlardan beklenen beceri ve yeteneklerin değiştiği bir çevrede iş; bir para kazanma sürecinin de ötesinde, kariyer süreçleriyle yönetilmesi gereken bir kimlik olarak görülmeye başlanmıştır. İşin anlamına yönelik çabalar unutulmakta ve kariyerdeki başarı çalışmanın tek sebebi olarak karşımıza çıkmaktadır (Dries, 2011). Bu durum akademik üretim sürecini de etkilemekte ve günümüzde bütüncül kuram ve yaklaşımlardan çok, belli akademik boşluk alanlarına yönelmiş ve yayın kaygısıyla ortaya çıkan ürünler piyasaya egemen olabilmektedir (Alvesson & Sandberg, 2013).

İnsanların örgütlenmelerinin hiç bir zaman durağan olmadığı göz önüne alındığında, iş ve kariyerin tanımlarının zamanla değişmesinin doğal olduğu ifade edebilir. Bununla beraber, kişinin bildiği tanımların ve kendini yetiştirdiği kariyerin çok hızlı değişebiliyor olması ciddi sorunlara yol açmaktadır. İş hayatının gittikçe artan gereklerinin baskısı bireylerin hayatlarını sürekli bir stres içine hapsedmektedir. Bireylerin içinde bulundukları bu sürekli stres, yalnızca psikolojik kalmamaktadır. Dünyanın dört bir yanında stres sonucu oluşan ve tetiklenen fiziksel rahatsızlıklar görülmektedir. İşin anlamından yabancılaşmış olan birey, kariyerinin gelişmesi için karşılaştığı baskılar sonucu zarar görmektedir.

Çalışanların Karşılaştığı Ruhsal Boşluğa Dair

İnsanlar içinde bulundukları işletmeyle özdeşleştikçe, işyerinde daha çok çaba ve zaman harcadıkları için (O'Reilly & Chatman, 1986), dünya artan oranda işletmeler ekseninde dönmeye başlamıştır. Bu sürecin bilincinde olan işletmeler kişilerin kendileriyle olan duygusal bağlarını daha güçlendirmek için çabalarda bulunmaktadır. Bu çabalar kişilerin fiziksel ihtiyaçlarının da ötesinde ruhsal ihtiyaçlarını da hedeflemeye başlamıştır (Butts, 1999; Ashmos & Duchon, 2000). Bu ruhsal ihtiyaçların tatmini için pek çok çözüm yolu düşünülmekle beraber temelde basit çözümlere odaklanılmaktadır. Ağırlıklı olarak Amerikan kendine yardım (*self-help*) yazınından esin alan çözümler kişilerin sorunlarının derinlikleri karşısında sığ kalmaktadır. Sistemin ilk olarak "Ye!" dediği kişiye sonra "Kilo ver!" demesi gibi sistem tarafından yaratılan ruhsal boşluk gene sistemin dayattığı pratik görünümlü önerilerle çözülmeye çalışılmaktadır (Cömert, 2013; syf. 23). Ki-

şinin duygularında sorun varsa duygusal zekânın geliştirilmesi, kızgınsa öfke yönetimi ve meditasyonların önerilmesi iyi yaklaşımlar olmakla beraber, kişinin stresinin temel sebeplerini ortadan kaldırmadıkları için yetersiz kalmaktadırlar. Tıbbi bir metaforla ifade edersek hasta bir kişinin hastalığını iyileştirmek ve tedavi etmek yerine onun acısını azaltabilecek ağrı kesiciler vermeye benzemektedir.

Yaşanan sorunların temel sebeplerinden birisi olarak kişilerin işle olan bağlantısının yapaylaşması göze çarpmaktadır. Kişiler işlerinden yabancılaşma duyguya başlamıştır. Çünkü ortaçağdaki ustalar, kalfalar ve çırakların yapabildiği gibi ortaya çıkarılan ürünle özdeşleşebilmek pek mümkün değildir. Karmaşıklaşan üretim süreçlerinde çoğu zaman insanlar kendilerini dışının bir parçası olarak hissetmemektedirler. İnsanların çoğunluğu hayatlarının büyük bir bölümü işletmelerde çalışarak geçirmekte, kendi yaşamlarını iş ekseninde şekillendirmektedirler. Ama bu süreçte araçsal olan kısa ve orta vadeli hedefler, işin özü ve anlamının önüne geçmektedir. Bir bakıma anlam kaybedilmektedir. İşin amacının ne olduğunu değerlendirmemiz gerekmektedir. Soğuk savaş sonrası dönemde kaybedilen anlam daha da derinleşmiştir. İnanılan idealler ve mücadele edilen olgular artan oranda üretim kotaları ve şirket gelişimlerine odaklanmaya başlamıştır. Özellikle 1980 sonrası kuşaklara bakıldığında kaybedilen anlamın geride bıraktığı ruhsal ve duygusal boşluklar karşımıza çıkmaktadır (Gürbilek, 2011, Kozanoğlu, 1993).

Böyle önemli bir sorun yaşarken işletmeler kendilerine özgü ilginç bir naif yaklaşımla ruhsal ihtiyaçları çözmeye çalışmaktadırlar. Çünkü işyerinde ruhsal ihtiyaçların da karşılanmasının işletmeye huzur, uyum ve yüksek performans sağladığı ifade edilmektedir (Jurkiewicz & Giacalone, 2004; Rego & Cunha, 2008; James vd., 2011, Fry vd., 2011) ve işletmelerin geleceğine yönelik olarak ruhsallık önemli bir etken olarak görülmektedir (Karakaş, 2009). Sorun şudur ki, kişilerin eksikliğini hissettiği ruhsallık bir tin, bir özdür. Yüzyıllar boyunca dinler ve felsefe bu özün doğasına ilişkin değerlendirmelerde bulunmuş, konuyu tartışmışlardır (Cotterell, 2000, Goring, 1995). İnsan toplumlarının kendilerine özgü yöntemlerle binlerce yıl boyunca değerlendirdikleri ruhsallık süreçlerinin yalnızca işletme politikaları aracılığıyla kontrol edilmesi mümkün görünmektedir. Böyle bir olgunun kar yönelimli bir örgütlenme olan işletme tarafından önerilecek piya-

sa işi çarelerle çözülebilmesi mümkün değildir. Diğer yandan toplum mühendisliğinin toplumda gerçekleştirebildiği şekilde işletmeler içindeki kişilerin duygu ve düşüncelerini sistematik olarak yönlendirme çabası ruhsal olan esaslardan çok daha uzaktadır. Kültürün yönetsel kontrol için kullanılması (Willmott, 1993) ya da itaati sağlamak için aile anlatılarının kullanılması gibi yaklaşımlarda da (Casey, 1999) görüldüğü üzere belli ilerlemeler sağlansa da işletmelerin hedeflediği yüksek performans sonuçları tam olarak elde edilememektedir. Bu yüzden kimi büyük işletmeler çabalarını daha da ileriye götürüp kişilerin ideolojik ve dinsel görüşlerinin yerine geçmeye çalışmaktadır.

Bu yönelimin kökenlerine değinmek kavramı daha iyi anlamamızı sağlayabilir. Aslında bir bakıma işletme ahlakı açısından başta araç olanın, zamanla amaca ne şekilde dönüştüğünü görebiliriz. Modern kapitalizmin erken dönemlerinde Weber' in de ifade ettiği gibi "Protestan Ahlakı" ekseninde gelişen bir iş görme anlayışı vardır. Bu yaklaşım önceki dönemlerdeki dinsel yaklaşımlardan farklı olarak dünyevi çaba ve kazanımların tanrının kişi üzerindeki lütfunu gösterdiğini iddia etmekteydi. Kişilere düşen kazanmak tasarruf etmek ve yeni çalışmalarla daha da kazanmaktır. Zamanla bu görüşün getirdiği iş hayatına odaklanma, dinsel söyleminde ötesine geçmeye başladı. Kişiler için iş her şeyden önce gelen bir kavram haline dönüşmeye başladı. Zamanla batıdaki kariyer olgusu ve kişinin kendini geliştirmesi, işin temel odağına yerleşti. Bir bakıma tanrısal lütfu işaret etmesi gereken noktaya insan kendini koymaya başladı.

Bu noktada insanın kendini her şey muktedir gören bir varlık haline geldiğini görmekteyiz. Yukarıda ifade edilen kendine yardım kitapları gibi olguların temelinde aynı kavram göze çarpmaktadır. Kişinin kendisi önemlidir, kariyer doğrultusunda geliştirilmeli ve kendini en yeni psikolojik tekniklerle donatmalıdır. Bunlar gerçekleştiğinde onun önünde hiç bir şey duramayacaktır. Sorun şudur ki, içinde bulunduğumuz dünya tek bir insana kıyasla çok büyüktür ve böyle bir dünyada insanın üstüne böyle bir yük yüklenmesi zamanla onu onarılmaz şekillerde yıpratır.

Bir bakıma modern dünyada kişilerin karşılaştığı gelişme ikilemi bazı yeni çağ (new age) yaklaşımlarıyla gelen sorunlara dayalıdır. Yaklaşımların pek çoğu insanın kendini aşırı sevmesi ve evrene iyi mesajlar yollaması esasına dayalıdır. Bu sayede iyi mesajlar alan

evren de kişiye karşılığını verecektir. Buraya kadar olumlu gelen bu görüşün sorunu kişinin kontrolünde olmayan unsurlar sonucu kişinin başına gelebilecek kötü şeylerdir. Çünkü iyi şeyler evrene iyi mesajlar yollanmasıyla geliyorsa kötü şeyleri de kişi kendi kötü mesajlarıyla çağırmaktadır. Dünyanın bizim kontrolümüzde olmadığı ve bizim de tanrısal güçlere sahip olmadığımız göz önünde bulundurulduğunda ifade edilen kişi üzerinde hak etmediği bir sorumluluk ve yük getirdiği görülmektedir. Bu noktada çalışanlardan beklenenleri tekrar düşündüğümüzde çalışanın başarılı olmasının onun yetkinliğiyle doğrudan ilişkilendirmek ve başarısızlıkların sorumluluğunu ona aktarmak çok adil değildir. "Ben çok istiyorum!", "Ben çok çalıştım!", "Ben çok iyiyim." gibi ifadeler ve zihniyet doğru oranlarda olduğunda kişinin özgüvenine yararlı olsa da zamanla kontrolden çıkabilecek bir benmerkezciliği doğurabilir.

Kişi artık kendi kendinin tapınağı haline gelmiştir. Bu yüzden büyük işadamlarının efsaneleri yalnızca çalışanlarını ve o sektörü değil toplumun genelini etkileyen anlatılar haline gelir. Onların yaptıkları; hobilerinden konuşma tarzlarına kadar her şeye değer atfedilmeye başlanır. Kişiler buna dair özgeçmişler yazarlar ve hatta onlar hakkında filmler yapılır. Fakat bu noktada ilginç bir nokta karşımıza çıkmaktadır. İster kişilerin kendi anlatımları olsun, isterse eserlerde ifadeleri olsun iş hayatında başarılı kişilere dair anlatılarda kişilerin nasıl başladıkları, kendilerini ne kadar geliştirdikleri ve ne gibi büyük şeyler başardıkları geniş bir şekilde anlatılmaktadır (Davidson, 2009). Bununla beraber bu anlatılarda kişinin başlama ve büyük başarı arasındaki en büyük çabalar gösterdiği orta vadeli çaba dönemi çoğunlukla hızlı ve klişe ifadelerle geçen bir yan olarak karşımıza çıkmaktadır. Kişi çocukken çok dirayetlidir, büyürken gençken diğerlerinin yapmadığı şeyleri yapar, kariyerin başlangıcında da çok önemli özellikler gösterir ama sonra birden büyük olur. Bir bakıma eski filmlerdeki salıncakta sallanan çocuğun ansızın yetişkin olduğu gibi kişi de kendini geliştirmiş ve başarılı olmuştur. Sorun şudur ki önemli dersler verilmekte ve ifade edilmekte olsa da atalarımızın deyişiyle "püf noktası" gizli kalmaktadır.

Herkes iş dünyasında sonsuza kadar başarılı olamayacağı için kişi oyunun dışına atılmaya başlayınca büyük bunalımlar yaşayabilmektedir. Kişilerin yaşadığı bu bunalım ve yaşadıkları boşluk da bir fırsat olarak

sömürülmeye devam etmektedir. Kimi zaman uluslararası çok satan eserler haline de gelen yapıtlarda da olduğu gibi kişi bu sefer de iş dünyasının yanlışlıklarını ifade edip kendisinin ulaştığı ahlaki ve ruhsal uyanışı diğerlerine sunmaktadır. Kimi zaman güçten düşen eski işadamları insanlara iş dünyasının yanlışlıklarını ifade edip ahlaki tavsiyelerde bulunabilmekte kimi zaman ise pratik amaçlara yönelik gizemcilikler yaratılmaktadır. Bu gizemler Uzakdoğu öğretilerinden, insanların tanrısal yetkinlikleri olduğuna varan yaklaşımlara kadar bir çeşitlilik göstermektedir.

Bu tür bir değerlendirme sadece bireyler üzerine olmamıştır. Batının egemen olduğu çok uzun bir dönemden sonra, 1980'li yıllara gelindiğinde, özellikle Japonya büyük başarılar göstermiştir. Bu başarının değerlendirilmesinde etkili olan ekonomik unsurların yanı sıra kültürel unsurlar bu dönemde ayrıntılı olarak incelenmiştir (Güvenç, 2002). İşgörenlerin işlerine gösterdikleri neredeyse dinsel bağlılık pek çok işletmeyi derinden etkilemiştir. Sabahları yinelenen şirket yeminleri, beraber yapılan sabah sporu ve kişilerin işletmeleri için kimi zaman ölene kadar çalışması gibi uygulamalar batıdan bakıldığında mistik bir Uzakdoğu bilgeliği gibi gözükmemektedir. Oysa ki geçmişe, 1930'lu yıllara bakıldığında totaliter rejimlerin uygulamalarına gösterdikleri çarpıcı benzerlik dikkat çekicidir. Zaman geçtikçe özellikle Tayvan, Güney Kore ve Çin'in gösterdikleri gelişim bu ilgiyi bugün bile taze tutmuştur. Japonya dünyanın ikinci en büyük ekonomisi olma özelliğini Çin'e bırakmakla beraber dünyanın hala üçüncü en büyük ekonomisidir. Ama yaşanan krizler sonucu kişilerin ömür boyu çalışmasına dayalı sistem değişmiş ve bu da o eski mistik teknikleri derinden sarsmıştır. İfade olarak bile bakıldığında 2. Dünya savaşıdan sonra yaşanan Japon gelişimi bir mucizedir ve ona benzer olarak Güney Kore'nin de savaş sonrası gösterdiği büyük atılım da bir başka mucize olarak adlandırılabilir. Ama bütün bunların yarattığı sonuçlar kültürel yapılarla da birleştiğinde Güney Kore ve Japonya 2011-2012 raporunda OECD ülkeleri arasında en yüksek intihar vakalarına sahip olduğu ülkeler olarak karşımıza çıkmaktadır (OECD, 2011). Kişilere çizilen o mistik Uzakdoğu bilgeliği ve huzur dolu tapınaklar yalnızca bir batı romantizmidir. Modern ekonomik gelişmenin yarattığı ruhsal baskı ya karşı kimsenin sihirli bir çaresi yoktur.

Sonuç:**Daha Bütüncül Bir Değerlendirme İhtiyacı**

Ruhsal olguların özündeki düzen ve huzur, sürekli olarak kar amacıyla çabalayan bir işletmenin karmaşık varoluşu içinde yaşam alanı bulamadığı için, yaratılan ruhsal uygulamalar pratik baskılar sonucu şekillenen biçimsizlikler olarak karşımıza çıkmaktadır. Ruhsal olan yanımızın arzuladığı düzen ve huzurun; içinde bulunduğumuz karmaşalarla harmanlandığı unutulmamalıdır. Temel olarak bakıldığında içinde bulunduğumuz işletme yapılarının sorunları beraberlerinde yarattıkları görülmektedir. Çalışanın hoşnutsuzlukları temel olarak işletmenin varlığından kaynaklanmaktadır. Böyle bir ortamda bir işletme tarafından gerçekleştirilecek olan ruhsallık; yönetimin çalışanların zihinlerini ve duygularını kontrol etmesine yönelik bir araçtan öte bir anlam kazanamaz. Kültürün yönetsel kontrol için kullanılması (Willmott, 1993) ya da itaati sağlamak için aile anlatılarının kullanılması gibi yaklaşımlarda da (Casey, 1999) görüldüğü üzere belli ilerlemeler sağlansa da işletmelerin hedeflediği yüksek performans sonuçları tam olarak elde edilememektedir. Scott Adams'ın(1996) yarattığı Dilbert karakteri ve işletmeye dair yazdığı mizahi eserler bu performans sorununa işaret etmektedir. Adams bu eserinde temel yönetim söylemlerindeki sorunlara işaret etmekte ve pek çok işletme ve uygulama politikasındaki hatalara mizahi bir şekilde yaklaşmaktadır. Buradaki temel nokta artık doğal olarak kabul ettiğimiz gerçekliklerin sorgulanmasıdır. İşten normal mesai saatinde çıkmanın iyi bir yaklaşım olabileceğine ilişkin görüşler günümüzde ancak bu tür marjinal yaklaşımlarla ifade edilebilir bir duruma gelmiştir. Çünkü çalışanların yüksek performanslarına yoğunlaşırken onların gerçek anlamda bir şeyler üretebilmesi için ihtiyaç duydukları ruhsal açıdan nefes alma alanları göz ardı edilmektedir.

Ruhsal olguların özündeki düzen ve huzur, sürekli olarak kar amacıyla çabalayan bir işletmenin karmaşık varoluşu içinde yaşam alanı bulamamaktadır. Bu yüzden yaratılan ruhsal uygulamalar, pratik baskılar sonucu şekillenen biçimsizlikler olarak karşımıza çıkmaktadır. Ruhsal olan yanımızın arzuladığı düzen ve huzurun içinde bulunduğumuz karmaşalarla harmanlandığı unutulmamalıdır. Bu noktada izlenen yaklaşımların doğrusal yapıları işi daha da içinden çıkılmaz boyuta getirmektedir. Çünkü yönetim süreci temel

olarak, işi insanları ve onların geleceklerini bir düzen doğrultusunda şekillendirme esasına dayanmaktadır. Oysa ki işletmelerin kendilerine özgü kaotik yapıları (Allen vd., 2011; Anderson, 1999 ; Boisot & McKelvey, 2010; Çakar & Alakavuklar, 2011, 2013; Dolan vd., 2003; Tsoukas, 2005) farklı yaklaşımların işletme ihtiyaçları doğrultusunda doğrusal bir şekilde harmanlamasıyla kontrol edilemez. Çünkü mekanik bir fizik anlayışı dâhilinde ifade edilebilecek düzen düşüncesi, işletmenin doğrusal yaklaşımlarla sonsuza kadar süreceği varsayımına dayalıdır. Bu düzenli evrende insanlar karmaşıklık yaratmadıkları sürece etkin bir şekilde kullanılabilen kaynaklar olarak görülmektedir. Böyle bir evrene dayalı bir işletme anlayışı içerdiği doğrusal yapıdan dolayı yetersiz kalmaktadır, kaos ve karmaşıklık esasındaki yeni yaklaşımlara ihtiyaç duyulmaktadır. İçinde var olunan gerçekliği doğrusal bir formül olarak değil, çalışanları etkileyen karmaşık bir ruhsal deneyim olarak bütüncül bir şekilde ele almaya başladığımızda iş ve kariyerin anlamı ve amacını yeniden değerlendirmemiz mümkün olacaktır.

Kaynakça

- Adams, S. (1996) The Dilbert Principle. Harper Business: New York.
- Adamson, S. J., Doherty, N. & Viney, C. (1998). The meanings of career revisited: Implications for theory and practice. British Journal of Management, 9: 251-259.
- Allen, P., Maguire, S. & McKelvey B. (2011). (Eds.). The Sage Handbook of Complexity and Management. London: Sage.
- Alvesson, M., Sandberg, J. (2013) Has management studies lost its way? Ideas for more imaginative and innovative search. Journal of Management Studies. 50 (1). Syf. 129-152.
- Anderson, P. (1999). Complexity theory and organization science. Organization Science, 10 (3), 216-232.
- Ashforth, B. E. & Humphrey, R. H. (1995). Emotion in the workplace: A reappraisal. Human Relations, 48 (2), 97-125.
- Ashmos, D. P. & Duchon, D. (2000). Spirituality at work: A conceptualization and measure. Journal of Management Inquiry, 9 (2), 134-145.
- Boisot, M., & McKelvey, B. (2010). Integrating modernist and postmodernist perspectives on organizations: A complexity science bridge. Academy of Management Review, 35 (3), 415-433.
- Braudel, F. (2004) Maddi Uygarlık. İmgeYayınevi: Ankara.

- Butts, D. (1999). Spirituality at work: an overview. *Journal of Organizational Change Management*, 12 (4), 328-332.
- Casey, C. (1999). "Come, join our family": Discipline and integration in corporate organizational culture. *Human Relations*, 52 (2), 155-178.
- Cotterel, A. (2000) *Encyclopedia of World Mythology*. Dempsey Parr Yayınevi : İngiltere.
- Çakar, U. & Alakavuklar, O. N. (2011). Inherent chaos in the organizational order: An epistemological approach. *International Journal of Business and Management Studies*, 3 (1), 391-405.
- Çakar, U., & Alakavuklar, O. N. (2013). Chaotic essence inside the organizational reality. In S. Banerjee (Ed) *Handbook of Chaos and Complexity Theory for Management: Nonlinear Dynamics* (pp. 145-161). IGI Global. Hershey, PA: Business Science Reference.
- Cartwright, S. & Holmes, N. (2006). The meaning of work. The challenge of regaining employee engagement and reducing cynicism. *Human Resource Management Review*, 16: 199-208.
- Cömert, H. (2013) *Kişisel gelişimin notları: yeni insan*. Sabit Fikir. 23. ISBN 2146-2127. syf. 22-29.
- Davidson, A. (2009) *1000 CEOs*. Dorling Kindersley: İngiltere.
- Davies, N. (2012) *Avrupa Tarihi. İmge Kitabevi*: Ankara.
- Dolan, S. L., Garcia, S. & Auerbach, A. (2003). Understanding and managing chaos in organizations. *International Journal of Management*, 20 (1), 23-35.
- Dries, N. (2011). The meaning of career success. *Career Development International*, 16 (4), 364-384.
- Fineman, S. (2008). (Ed.) *The Emotional Organization: Passions and Power*. Oxford, UK: Blackwell Publishing.
- Fry, L. W., Hannah, S. T., Noel, M. & Walumbwa, F. O. (2011). Impact of spiritual leadership on unit performance. *The Leadership Quarterly*, 22 (2), 259-270.
- Goring, R. (1995) *The Wordsworth Dictionary of Beliefs and Religions*. Wordsworth Publishing: İngiltere.
- Gürbilek, N. (2011) *Vitrinde Yaşamak*. Metis Yayınevi: İstanbul.
- Güvenç, B. (2002) *Japon Kültürü*. Türkiye İş Bankası Yayınları: İstanbul.
- James, M. S. L., Miles, A. K. & Mullins, T. (2011). The interactive effects of spirituality and trait cynicism on citizenship and counterproductive work behaviors. *Journal of Management, Spirituality & Religion*, 8 (2), 165-182.
- Jurkiewicz, C. L. & Giacalone, R. A. (2004). A values framework for measuring the impact of workplace spirituality on organizational performance. *Journal of Business Ethics*, 49 (2), 129-142.
- Karakaş, F. (2009). New paradigms in organization development: Positivity, spirituality, and complexity. *Organization Development Journal*, 27 (1), 11-26.
- Kozanoğlu, H. (1993) *Yuppieler, Prensler ve Bizim Kuşak. İletişim Yayınları*: İstanbul.
- Morse, N. C. & Weiss, R. S. (1955). The function and meaning of work and the job. *American Sociological Review*, 20 (2), 191-198.
- OECD (2011), "Suicides", in *OECD Factbook 2011-2012: Economic, Environmental and Social Statistics*, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/factbook-2011-106-en>. Erişim Tarihi: 2 Aralık 2012.
- O'Reilly, C. A. & Chatman, J. (1986). Organizational commitment and psychological attachment: The effects of compliance, identification, and internalization on prosocial behavior. *Journal of Applied Psychology*, 71 (3), 492-499.
- Rego, A. & Cunha, M. P. (2008). Workplace spirituality and organizational commitment: an empirical study. *Journal of Organizational Change Management*, 21 (1), 53-75.
- Ribard, A. (1983) *İnsanlığın Tarihi*. Say Yayınları: İstanbul.
- Rosso, B. D., Dekas, K. H. & Wrzesniewski, A. (2010). On the meaning of work: A theoretical integration and review. *Research in Organizational Behavior*, 30: 91-127.
- Tsoukas, H. (2005). *Complex knowledge*. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Weber, M. (2010) *Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu*. Ayraç Yayınevi: İstanbul.
- Willmott, H. (1993). Strength is ignorance; slavery is freedom: managing culture in modern organizations. *Journal of Management Studies*, 30 (4), 515-552.
- Wren, D. A. & Bedeian, A. G. (2009). *The Evolution of Management Thought*. NJ, USA: John Wiley & Sons.

KIRSAL KALKINMA SÜRECİNDE MİLLİ AYDIN BANKASI DENEYİMİ

Dr. Hakkı Çetin *

Özet

Kırsal kalkınma, günümüzde az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeleri ilgilendiren en temel konulardan biridir. Tarımsal kooperatifler ve kooperatif bankaları ise kırsal alanın kalkınmasındaki önemli finans kurumların başında gelmektedir. Milli Aydın Bankası, Osmanlı'nın ekonomik ve siyasi bağımsızlığını yitirmiş olduğu bir dönemde, yerel toplumun kendi imkânları ile kurdukları bir kalkınma finans kuruluşudur. Banka aynı zamanda Türkiye'nin ilk tarım satış kooperatifinin kurulmasında da büyük rol oynamıştır. Bu çalışmada, Milli Aydın Bankası'nın kırsal kalkınma sürecindeki rolü tarihsel perspektifte incelenerek, bankanın kuruluşunun 100. yılında Türkiye'deki kooperatif bankacılığının geleceği ile ilgili bir farkındalık oluşturmak istenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Kooperatif Bankası, Sermaye Birikimi, Kırsal Kalkınma, Kalkınma Finansmanı

THE EXPERIENCE OF NATIONAL BANK OF AYDIN IN THE RURAL DEVELOPMENT PROCESS

Abstract

Rural development is, one of the most fundamental issues of concern for the less developed and developing countries today. Agricultural cooperatives and cooperative banks are the major financial institutions in the rural development process. National Bank of Aydın is an institution which has established by the solidarity of local community when the Ottoman Empire lost its economic and political independence. The bank also played a major role in the establishment of Turkey's first agricultural sales cooperatives. In this study by examining the role of National Bank of Aydın in the rural development process with historical perspective, in the centenary of the Bank we want to create awareness about the future of cooperative banking in Turkey.

Keywords: Cooperative Bank, Capital Accumulation, Rural Development, Development Financing

"Geleceği belirlemek istiyorsanız geçmişi iyi öğrenin"
Konfüçyüs

1 Tariş Zeytin A.Ş. Stratejik Planlama ve Kurumsal Yönetim Danışmanı, hcetin@tariszeytin.com.tr

Giriş

Tarihsel olayların neden sonuç ilişkisini iyi analiz etmek, gelecek ile ilgili iyi bir planlama yapabilmeyi ve yapılacak olan planın uygulanabilirliğini güçlendirmektedir. Bu nedenle günümüzde kurumların stratejik yönetim süreçlerinin durum analizi kapsamına giren ve kurumların tarihinden başlayarak bugüne kadar geçen süreçlerinin incelenmesi, stratejilerin belirlenme sürecindeki esas dayanaklardan biri olmaktadır. Bazı kurumların tarihi ise, toplumsal hareketlerle bütünleşik olması sebebiyle ülkenin gelecek politikalarının belirlenme sürecinde diğer kurumlardan daha özel bir yere sahiptir. Bu yönden bakıldığında Milli Aydın Bankası, Türkiye'nin kalkınma sürecinde bahsedilen çerçevede önemsenmesi gereken kurumlardan biri olarak karşımıza çıkmaktadır. Banka, Osmanlı'nın dış borç altında ezildiği ve maliyesinin alacaklı devletlerin kontrolündeki Duyun-u Umumiye idaresinde olduğu bir dönemde, Batı Anadolu'da kırsal nüfusun kendi kendini finanse etme arayışları sonucunda doğmuş olan bir kurumdur.

Günümüzde uluslararası ölçekte finansal sermaye akımları, bilgisayar ve iletişim teknolojilerinin de etkisi ile baş döndürücü bir hıza ulaşmıştır. Yüksek riskli spekülasyon para akımları, özellikle az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin kırılgan ekonomik yapılarını tehdit etmekte, buradan doğabilecek finansal krizlerin domino etkisi tüm dünya ülkeleri için bir risk oluşturmaktadır. Bu şekilde ortaya çıkan küresel çaptaki ekonomik darboğazlar, birçok sermaye kuruluşunun zarar görerek yok olmasına neden olmaktadır. Kooperatifler yapısal özelliklerinden ötürü sermayenin yerelde kalmasını sağlamakta, spekülasyonu azaltmakta böylece finansal krizlerden en az derecede etkilenmektedirler. Bu nedenle kooperatifçilik kültürüne sahip ülkelerin ulusal ekonomileri herhangi bir küresel ekonomik kriz karşısında daha dayanıklı olmaktadır. Yine bu konuda somut örnek 1990'lı yıllarda Finlandiya'da ortaya çıkan finansal kriz, ülkedeki birçok bankanın kapanmasına neden olmuşken, kooperatif bankaları bu krizden en az derecede etkilenmiş ve varlıklarını devam ettirmişlerdir. Bunu başarımlarındaki esas nedenler olarak, bankaların kooperatifçilik ilkelerine bağlı kalmaları ve ortakların mevduatlarının ortak dışı kişilere riskli krediler vererek tehlikeye atmamaları konusunda gösterdikleri hassasiyet olarak kabul edilmektedir (ILO, 2008). Finlandiya'da 1990'lı yıllarda yaşanmış tecrübeye

benzer şekilde Milli Aydın Bankası, Dünya Savaşları ve 1929 Büyük Buhranından sağ çıkarak faaliyetlerini sürdürebilmiştir. Banka Batı Anadolu'daki tarım satış kooperatifçiliğine öncülük yapmış, kırsal kalkınma için ihtiyaç duyulan sermaye birikimine büyük katkıları olmuştur. 1981 yılında Banka'nın TARIŞ ile olan yakın ilişkilerinin etkisi ile ismi Tarihbank olarak değiştirilmiştir. 2001 yılında ise Dünya Bankası'nın tasarladığı Tarımsal Reform Uygulama Projesi'nin etkisi ve dönemin siyasi iradesinin onayı ile tartışmalı bir şekilde Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu tarafından el konulmuştur.

Bu çalışmada; Milli Aydın Bankası'nın kurulduğu dönem ağırlıklı olarak, Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu tarafından el konulduğu 2001 yılına kadar, kırsal kalkınma sürecindeki önemini içinde bulunduğu çevresel koşulları da göz önüne alarak bir değerlendirmesi yapılmış, günümüzde ise Türkiye'de kırsal kalkınmanın finansmanı boyutunda kooperatif bankacılığının gerekliliği konusuna vurgu yapılmıştır.

Kırsal Kalkınmanın Tanımı ve Kapsamı

Kırsal kalkınma; kırsal alan veya kırsal yerleşme olarak tanımlanan alanlardaki sosyal, kültürel ve ekonomik tüm şartların, çevre koruma ve sürdürülebilirlik ilkeleri çerçevesinde bu bölgelerde yaşayan insanların refah ve yaşam düzeylerinin yükseltilmesine yönelik plan, politika ve uygulamaların bütünü olarak tanımlanır (Bakırcı, 2007). Kırsal kalkınma, kalkınma çabalarını mekânsal boyutta ele alan bir yaklaşımdır. Bu anlamda kırsal kalkınma; kentsel alanların dışında bulunan dezavantajlı yaşam ve çalışma ortamlarında, mevcut doğal kaynakların istismarına neden olmadan, uygulanabilirlik ve sürdürülebilirlik açısından değerlendirilmek yoluyla, hayat standartlarının ve gelir düzeylerinin yükseltilmesi, bu bölgeler arasındaki gelişmişlik farklılığının kaldırılması, tarımsal yapının iyileştirilmesi, tarımsal üretim ile sanayi bütünleşmesinin sağlanması, işsizliğin azaltılması, eğitim, sağlık, sosyal ve kültürel ihtiyaçların giderilmesi ve iyileştirilmesi için planlanan tüm geliştirici faaliyetleri ifade eder (Turhan, 2005).

Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin temel yapısal özelliklerinden biri nüfusunun büyük bir kısmının kırsal alanda yaşıyor ve ağırlıklı olarak tarımla uğraşmasıdır. Bu nedenle bu ülkelerin kırsal alanlarının kalkınması ülkenin bütününe kalkınması ile aynı anla-

ma gelmektedir. Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin önemli sorunlarından biri de kaynak yetersizliği olarak ortaya çıkarken, en az bunun kadar önemli diğer bir sorunu da kaynakların etkin dağılmamasıdır. Farklı düzeylerde olmakla birlikte bütün ülkelerde kaynakların bir bölümü devlet tarafından kullanılmaktadır ve kamu maliyesine ilişkin kararların kalkınma sürecinde küçümsenmeyecek etkisi vardır. Devlet, vergi ve kamusal harcamalarla piyasa başarısızlıklarını düzelterek kalkınma sürecine katkıda bulunabilmektedir (Kaya, 2009). Bunun yanında az gelişmiş ülkeler gelişmiş ülkelere nazaran daha az sermaye birikimine sahip olduklarından daha az sermaye yoğun üretim tekniklerini uygulamaktadır. Bu ise sermaye birikiminin yeterli olmadığı bir ortamda daha fazla işgücü ve daha fazla doğal kaynak kullanımını getirmektedir (Lewis, 2003).

Sermaye birikimi; mevcut gelirin bir kısmının tasarruf edilip, gelecekteki üretim ve geliri arttırmak amacıyla yatırıma dönüştürülmesi olayıdır. Yeni fabrikalar, makineler, donanımlar, araç ve gereçler bir ulusun fiziksel sermaye stokunu artırır. Artan sermaye stoku da üretim düzeyinin artırılmasına olanak sağlar (Berber, 2006). Bu ise, kalkınmanın bir nevi ön koşulu olan büyümenin sağlanması için olmazsa olmaz bir önem taşır. Teorik ve deneye dayalı düzeylerde yapılan birçok çalışma sermaye birikiminin kalkınmada belirleyici etkisini vurgulamaktadır.

Son yıllarda kalkınma ile ilgili artan çalışmalar göstermiştir ki, kalkınmanın gerçekleşmesi için finansal anlamda sermaye birikimi tek başına yeterli değildir. Teorik ve deneye dayalı çalışmalarda beşeri sermaye, sosyal sermaye, doğal sermaye, fiziksel sermaye gibi sermaye türlerinin kalkınmanın dengeli bir şekilde gerçekleşmesi konusunda önemli fonksiyonları olduğu sonucu çıkmıştır. Kooperatifçilik; tüm bu sermaye türlerinin gelişimini sağlayacak bir eylem olarak günümüzdeki önemini giderek arttırmaktadır. Özellikle tarımsal kooperatifler sermayenin yerelde kalmasını sağladığı için kırsal alanın kalkınmasında önemli roller üstlenmektedirler.

Kırsal Kalkınmanın Finansmanı

Bir ekonomide kalkınmanın finansman kaynakları iç ve dış finansman kaynakları olarak ayrılmaktadır. İç finansman kaynakları genel olarak gönüllü tasarruflar ve vergiler olarak iki gruba ayrılırken, dış finansman kaynakları ise yabancı sermaye ve dış borçlar olarak

gruplandırılmaktadır (Eker, Altay, Sakal, 2005). Kırsal kalkınmanın sağlanmasında esas finansman kaynağı yerel toplulukların gönüllü tasarrufları olmakla beraber, günümüzde dış kaynaklı kırsal kalkınma hibe ve destekleri kırsal alanın kalkınmasında önemli finansman kaynakları olarak kabul edilmektedir. Avrupa Birliği, Birleşmiş Milletler ve Dünya Bankası gibi uluslararası kuruluşlar kırsal kalkınma konusunda hibeler ve proje bazlı çeşitli destekler vermektedirler.

Kalkınmanın finansmanında devletin; verdiği destekler, vergi ve benzeri teşvikleri ile öncelikli rol oynadığı söylenebilir. Devlet, özellikle tarımsal desteklerler, hibeler, kooperatiflere verilen vergi muafiyetleri ile kırsal kalkınma sürecine destek olmaktadır. Bununla birlikte konuyla odaklı faaliyetler yürüten "kalkınma finans kurumları" ise az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için önemli fonksiyonlar üstlenmektedirler. Kalkınma finans kurumları; altyapı yatırımlarının finansmanı, kalkınmanın itici gücü sektörlerin desteklenmesi, ekonomik ve parasal dengenin sağlanması, serbest piyasa koşullarının olgunlaşması, yatırım ikliminin gelişmesi gibi amaçlar doğrultusunda az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere uygun koşullu ve uzun vadeli krediler, garantiler, sigorta ve benzer finansal araçlar ile destek veren kuruluşlardır. Kalkınma finans kurumlarının en temel formu kooperatifler, kapsam bakımından en gelişmiş formu ise kalkınma bankalarıdır (Oksay, 2005). Özetlemek gerekirse kırsal kalkınmanın finansmanı genel olarak şu kurumlar tarafından sağlanmaktadır:

- Devlet kurumları,
- Uluslararası kuruluşlar,
- Ticari bankalar,
- Kooperatifler.

Kalkınma sürecinde tarımsal kooperatifler zaman zaman finans sorunları yaşayabilmektedirler. Dünya kooperatiflerinin finansmanın dendiğinde, ilk aklı gelen kurumlar, kooperatifler tarafından kurulmuş kooperatif bankalarıdır. Kooperatif bankaları, kooperatiflerin finansal sorunlarını çözmek amacıyla, aralarında işbirliği artı güç birliğine yönelerek kendi finansal kurumlarını kurmaları ile ortaya çıkmışlardır. Kooperatif bankaları ortaklarına işletme sermayesi ve düşük faizli kredi vermek, ekonomik gelişmelere ilişkin bilgilendirmek ve finansal konularda danışmanlık yapmak dışında, mevduat toplamak, tahvil çıkartmak ve benzeri normal bankacılık işlemlerini de yerine getirirler (T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, 2012).

Konuyu kırsal kalkınmanın yönetimi çerçevesinde ele aldığımızda ise kooperatifler ve kooperatif bankaları diğer finans kurumlarından ayrılmaktadırlar. Kooperatiflerin sermaye paylarının, kalkınması beklenen bölgede yaşayanlara ait olması ve yönetim biçiminin kooperatifçilik ilkeleri gereği demokratikliği, finans kuruluşunun oluşturacağı sermayenin spekülasyona maruz kalmadan bölgede birikimini sağlamaktadır. Çalışmamızın konusu olan Milli Aydın Bankası Deneyimi esasında bu teorik akıl yürütmenin uygulamadaki ender örneklerinden biri olarak karşımıza çıkmaktadır. Milli Aydın Bankası'nın kırsal kalkınma sürecindeki rolünü iyi anlayabilmemiz için öncelikli olarak Banka'nın kurulduğu dönemin koşullarını incelemek yerinde olacaktır. Osmanlı'nın ekonomik bağımsızlığını yitirdiği 19. yüzyıl, Banka'nın kuruluşunu tetikleyen olaylar dizisini barındırmaktadır.

On dokuzuncu Yüzyılda Osmanlı'nın Mali Durumu

Avrupa'da 1760'larda başlayan Sanayi Devrimi sonunda bir sanayi uygarlığı kurulmuştu. Sanayi uygarlığı, tarım toplumuna göre daha farklı bir dünya görüşü ve teknolojiye sahipti. Osmanlı bir tarım toplumu olmasının yanında bu değişim sürecini yakalayamamıştı. Sanayi Devrimin gerçekleşmesi, batının burjuvazi denilen sermaye sahibi girişimcilerini teknoloji gücünü de arkalarına alarak doğuya ucuz hammadde ve pazar arayışlarına itti. Osmanlı'da ise tarıma dayalı yapı içinde sanayinin getirdiği uzmanlaşma ve işbölümü yoktu. Verimlilik düşük, özel girişimcilik ve sermaye birikimi söz konusu değildi. Aksine Osmanlı 19. yüzyılda, dış ticaret yoluyla batının sömürgesi olma sürecine girmişti (Erkan, Erkan, 1998). Özellikle 1838 yılında İngiltere ile yapılan Balta Limanı Ticaret Anlaşması'nın koşulları bu koşullardan yararlanan Avrupalı tüccarların Osmanlı topraklarında hiçbir vergi ve denetime tabi olmadan ticaret yapmalarına olanak sağlamaktaydı.

Yabancı tüccarlar, kapitülasyonlardan ötürü kişisel vergilerden muaf oldukları için vergi ödemiyorlardı; yerli azınlıklar ise Avrupa tabiiyetine girip bundan sıyrılmaktaydı. Dolayısıyla devlet, geliri artan kesimi vergilendiremiyor. Vergi geliri artışı için, bu nedenle tarımdaki Aşar Vergisi'ne dayanmak zorundaydı. Bunun geliri de, iltizam sistemi içinde mültezim-mütegalibe gurubunun elinde dağılıyordu. Kaldı ki, tarımda üretim sıçraması olmadığı için Aşar Vergisi geliri artamıyordu. Vergi gelirlerinin arttırılamadığı

bu süreçte askeri harcamalar artmıştı (Kazgan, 2006). Osmanlı 1875'te borcunu ödeyemeyecek duruma gelmiş, Osmanlı-Rus savaşında alınan yenilgi Osmanlı'yı bir dar boğaza sokmuştu.

1881'de "Muharrem Kararnamesi" ile birlikte devletin mali iflası iyice belirginleşmiş ve 1881'de konsolide edilen dış borçları yönetmek için Duyun-u Umumiye adı altında uluslararası bir kuruluş oluşturuldu. Osmanlı Devletine borç veren İngiliz ve Fransızların çoğunlukta olduğu Duyun-u Umumiye ile birlikte; Osmanlı'nın en önemli vergi kaynakları alacaklılar hesabına denetim altına alınıyor ve devletin mali bağımsızlığına son verilmiş oluyordu. Maliye Nezareti'nin yanında ikinci bir Maliye Nezareti durumuna gelen bu kurum; devletin içinde ikinci bir devlet olmuştu (Erkan, Yetkin, Yıldırım, Gökdemir, Altay, 1993).

Duyunu Umumiye, bu dönemde Avrupalı yatırımcılar için sağlam bir garanti teşkil etmiştir. Birçok halde, bu yatırımlar için vergiler karşılık gösterilmiştir. Bu vergilerin toplanıp yatırımcı şirketin kasasına aktarılması, Duyunu Umumiye tarafından sağlanmıştır. Osmanlı, bu şirketlere demiryolu inşa ve işletmesinin karlı bir iş olması için, belli bir kar garantisi tanımıştır. Bu garantiyi, genellikle demiryolunun geçtiği bölgedeki aşar hasılatı teşkil etmektedir. Duyunu Umumiye bu aşar hasılatını toplamakta ve ilgili şirketlere ulaştırmaktadır (Avcıoğlu, 1969). Bu işlemin yabancı yatırımcının alacağına karşılık değil, karına karşılık olması konunun düşündürücü yanındır. Dolayısıyla bu yöntemle kırsal alanda yaşayan tarımla uğraşan kesimin ödediği aşar vergisi, Duyunu Umumiye idaresince yabancı şirketlerin karlarını arttırması konusunda finansal bir araca dönüşmüş, böylece kalkınmanın finansmanı için esas kaynak olan vergi gelirleri, amacı dışında kullanılmış oluyordu.

Duyun-u Umumiye İdaresinin kuruluşunu sağlayan kararname gereği, tütünden elde edilen devlet gelirleri, Fransızlar tarafından kurulan ve halk arasında "Reji İdaresi" adıyla anılan bir şirkete verilmiştir. Reji İdaresi, saptanacak fiyatlarla üretilen bütün tütünleri üreticiden satın almak, tüketim vergilerini tahsil etmek yetkileriyle donatılmıştır. Üreticilere ödenen fiyatlar, normal piyasa fiyatlarının çok altındadır. Bu nedenle üreticiler mevcut koşullarda ürünlerini serbest alıcılara satma eğilimi göstermişlerdir. Ancak Reji İdaresinden başkasına tütün satmak yasaklanmıştır. Bu yüzden çiftçi tütününü kaçak olarak serbest alıcılara satmanın yollarını aramış ancak bu arayış, Reji

İdaresi'nin silahlı kolcu kuruluşları tarafından, yılda ortalama 1000 kişinin vurulup öldürülmesiyle engellenmek istenmiştir (Müderrişoğlu, 1974).

Bahsi geçen dönemde Osmanlı'nın az gelişmiş bir ülke olması aynı zamanda ülkenin en büyük sektörünün ilkel bir tarım sektörü olması sebebiyle kırsal alanın kalkınması ile ülke kalkınması aynı anlama gelmekteydi. Ancak bu kalkınmanın sağlanması konusunda engel teşkil eden bir takım yapısal sorunlar vardı. İlgili dönemde kalkınmanın finansmanı boyutundaki temel sorunlar şu şekilde sıralanabilir;

- Sermaye yetersizliği,
- İmtiyazlar,
- Kayıt dışı ekonomi,
- Vergi gelirlerinin Duyunu Umumiye tarafından el konulmuş olması,
- Kamu borçlanması mevcut koşullarda mümkün olmaması,
- Kırsal nüfus üzerinde aşar vergisinin getirdiği ağır vergi yükü,
- Oligopol piyasa,
- Denetim sorunu,

gibi nedenler dengeli ve sürdürülebilir bir kalkınma için gerekli olan sağlıklı bir ekonomik sistemin işleme- sine engel olan esas yapısal problemlerdi. Özellikle tarımla uğraşan dar gelirli üreticiler bu yapısal sorunlardan en fazla etkilenen kesimdi. Ziraat Bankası 1869'da kurulmuşsa da, kredi ağını yaygınlaştıramamış, üretici son derece ilkel koşullarda üretim yapmakta, varını, yoğunu, alın terini, emeğini vererek elde ettiği ürününü değer fiyatından pazarlayabilme olanağından yoksun bulunuyordu. Kooperatif şirketlerinin bulunmaması, hatta böyle kuruluşların adının dahi pek duyulmamış olması üreticiyi imtiyaz sahibi ve denetlenemeyen tüccarların insafına bırakıyordu. Ege bölgesine özgü bir ürün olan incirin tamamı yurtdışına İzmir'den ihraç edilmekteydi. İzmir'deki güçlü tüccarlar, üreticinin malını yok pahasına kapatmak için elinden gelen tüm çabayı göstermekteydi (Erkan, vd., 1993).

Bu dönemde zirai kredi konusunda piyasada büyük bir boşluk vardı. Ziraat Bankası bu boşluğu kapatamıyordu. Bahsi geçen boşluğu dolduranlar da yabancı sermaye destekli İzmir'deki incir komisyoncularıydı. Bunlar üreticiye son derece yüksek faizli borç para verip, ürün zamanı çok düşük fiyatla mallarını alarak, üreticiyi gelecek yıla borçlu bırakmaktaydılar. Ürün alıcılarının aynı zamanda üreticiye yüksek faizle borç

vermeleri, esasında ürün alırken üreticiye vermiş oldukları ürün değerinden fazlasını geri almaları demektir. İzlenen bu yöntem sonucu, üretici birkaç yıl içinde tüm mal varlığını yitirip, kendi toprağında köle durumuna düşmüştür (Erkan, vd., 1993). Esasında tüm bu olumsuzluklar Milli Aydın Bankası'nı doğuran toplumsal hareketi tetikleyen etkenlerdir.

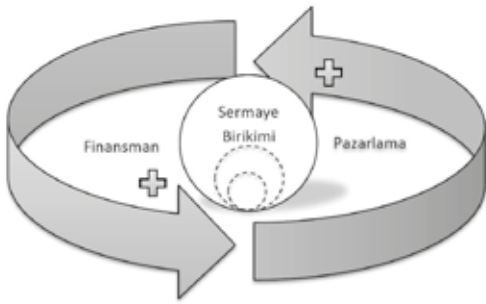
Milli Aydın Bankası Deneyimi

İttihat ve Terakki'nin 1910'lu yıllarda Osmanlı topraklarında yürüttüğü milli iktisat politikası Batı Anadolu'da daha başarılı olmuştur. Bunun birçok nedeni olduğu gibi belki de en dikkat çeken nedenlerinden biri, bu bölgenin sosyo-kültürel yapısı olduğu söylenebilir. Öyle ki, Aydın ovasının geniş ve verimli tarım arazilerinin varlığı, bunun yanında yöre halkının hem toprak ağalarına hem de merkezi baskıcı yönetime karşı, efelerden² gelen bir tepki kültürüne sahip olması, bu coğrafyadaki milli iktisat oluşumunda hızlandırıcı etki göstermiştir. Milli Aydın Bankası ve bölgedeki kurulan diğer milli bankalar, bu sosyo-kültürel yapının etkisi ile yaşam bulmuşlardır. 1913 yılının ortalarında kooperatif bankacılığına yönelik ilk adımlar Aydın ilinin ileri gelenleri olan, Kazım Nuri, Topçuoğlu Nazmi, Sarızade Ahmet ve diğer arkadaşları öncülüğünde atılmaya başlanmıştır. Bu doğrultuda ağırlıklı olarak yörenin çiftçilikle uğraşanları, tüccar ve esnafın bir araya gelerek güçlerini birleştirmesi ile oluşan Milli Aydın Bankası, 24 Eylül 1913 günü resmen açılmıştır. Milli Aydın Bankası'nın kuruluş aşamasında, sermayeyi oluşturan 50 bin lira yöre eşrafının katılımı ile sağlanmıştır. Ayrıca kuruluş temelleri yine bir kooperatif olan ve daha sonra devlet bankasına dönüştürülen Ziraat Bankası ise Milli Aydın Bankası'nın sermayesine 25.000 liralık hisse senedi ile katılım yapmıştır (Arıkan, Yetkin, 1993). Bu nedenle bankanın idare meclisi üyelerinin yarısını Ziraat Bankası seçiyor, Ziraat Bankası'nın onayı olmaksızın bankaya müdür atanamıyordu. 1918 yılında Aydın Kooperatif İncir Müstahsilleri Anonim Şirketi, Ziraat Bankası'nın paylarını satın almış ve bu tarihten sonra Milli Aydın Bankası tümüyle yerel sermayenin denetimine girmiştir (Toprak, 2012).

² Efeler, 19. yüzyılda Batı Anadolu'da ki feodal sisteme, Osmanlı'nın o dönemki baskıcı rejimine ve Rum eşkıyalarına karşı yöre halkının da desteğini alarak başkaldıran tarihsel kişiliklerdir. Birçoğu efsaneleşmiş olan efeler, Kurtuluş Savaşında görev almışlar ve Cumhuriyet kurulduktan sonra İstiklal Madalyası ile ödüllendirilmişlerdir.

Kooperatif Aydın İncir Müstahsilleri Anonim Şirketi'nin merkezi Aydın'da bulunuyordu. 1916 yılında yapılan bir düzenlemeyle, Aydın İzmir demiryolu ağı üzerinde bulunduğu için, incir alımlarında kolaylık sağlayacağından Aydın'da, incir piyasasının gerçekleştiği yer oluşu, Ticaret Borsasına ve ihracat limanına sahip bir kent özelliği taşıması nedeniyle de İzmir'de olmak üzere iki genel müdürlüğe ayrıldı. Kooperatifin genel merkezi de yine aynı gerekçeyle İzmir olarak belirlendi (Kocabaş, 2011).

Milli Aydın Bankasını dönemin diğer milli bankalarından ayıştıran temel faktör, kooperatifçilik temeline dayalı finansal sisteme bağlı bir pazarlama sistemidir. Bir tarımsal ürün satış ve kredi kooperatifi olan, Kooperatif Aydın İncir Müstahsilleri Anonim Şirketi 30 Kasım 1915 günü kurulmuştur. Aydın Sancağı Ödemiş, Tire, Kuşadası incir üreticilerini kapsayan kooperatif, incir üretimini çağdaş yöntemlerle gerçekleştirmeyi, iç ve dış piyasalara incir sevk etmeyi ve ortaklarının çıkarlarını savunmayı amaçlıyordu. Kooperatif yönetim kurulu kararıyla, incir dışında başka ürünlerin de pazarlanmasında aracılık edebilecekti. Bu kooperatif yörenin çiftçi, bağ bahçe sahibi, tüccar ve eşrafını bir araya toplayarak güçlü ihracatçı tüccar sendikaları karşısında "tek satıcı" olarak çıkmalarını sağlamıştır (Toprak, 2012).



Şekil 1. Kooperatifçilik Yolu İle Sermaye Birikiminin Sağlanması

Kaynak: Çalışma Kapsamında Yazar Tarafından Üretilmiştir.

Yerel sermayeli bankanın, yine yerel sermayeli tarım satış kooperatifi yönetiminde yer alması, verilen kredilerin spekülasyona maruz kalmadan geri dönmesini garanti altına almış oluyordu. Çiftçi, kooperatifi vasıtası ile en iyi fiyattan ürününü satabildiği için aldığı krediyi zamanında geri ödeyebiliyordu. Kooperatifçilik vasıtasıyla spekülasyondan arındırılmış bu döngü,

bankanın bulunduğu bölgedeki sermaye birikimini de sağlamış oluyordu. (Şekil 1.) Kooperatif yönetimi ise bu döngü disiplinini bir takım kurallar ile sağlıyordu. Örneğin, ortaklar yıllık üretimden, yönetim kurulunca belirlenen kendi tüketimleri için gerekli miktarın fazlasını kooperatife teslim etmekle yükümlüydüler. Aksine hareket edildiği takdirde başkasına satılan malın her kantarı için 20 kuruş tazminat alınacak ve üye, bu para cezası almanın yanında ilk genel kurulda onaylanmak üzere, yönetim kurulunca ortaklıktan çıkarılacaktı (Toprak, 2012). Bu şekilde, yereldeki toplumun ilkelere ve kurallara dayalı olarak yönettiği kooperatifçilik sisteminin, Banka'nın Birinci Dünya Savaşı, Büyük Buhran ve İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra bile ayakta kalmasının esas nedeni olduğunu söyleyebiliriz.

Kurtuluş Savaşı döneminde Milli Aydın Bankası savaş koşulları sebebiyle faaliyetlerine ara vermiş, banka Cumhuriyetin kurulmasından sonra tekrar faaliyetlerini sürdürmüştür. 1925 yılında Kooperatif Aydın İncir Müstahsilleri Ortaklığı, Milli Aydın Bankası'nın hisselerinin büyük bir bölümünü elinde toplamış ve yönetiminde daha etkin bir rol oynamaya başlamıştır (Erkan, vd., 1993). 1930'lu yıllarda Büyük Buhranın etkisi ile Türkiye'deki birçok banka batarken, Milli Aydın Bankası kooperatif bankası olmasının avantajını kullanarak bu süreçten kayıp almadan çıkmayı başarmıştır. 1930'lu yıllardaki Büyük Buhranın piyasalara çok olumsuz etkileri olmuştur. Bu dönemde üreticiler için kredi bulma güçlükleri, tefecilik ürün fiyatlarındaki dengesizlikler üreticileri dolayısıyla tarım sektörünü zor duruma sokmuştu. Bu dönemde Aydın İncir Müstahsilleri Ortaklığı yapısal değişikliğe giderek bünyesinde bulunan incir depolarını birer kooperatife dönüştürmüş ve 7 mahalli kooperatifin birleşmesinden de Türkiye'nin ilk kooperatifler birliğini kurmuştur (Çetin, Uyar, 1993). Aynı dönemde üzüm piyasası ekonomik bunalımın olumsuz etkilerine fazlasıyla maruz kalmış, üretici bu durum karşısında kooperatifler kurmaya başlamışlardır. 1935 yılında çıkarılan 2834 sayılı "Tarım Satış Kooperatifleri ve Birlikleri" yasasına dayanılarak ve 27.1.1937 tarihli Bakanlar Kurulu Kararı ile onaylanan ana sözleşmeyle, bölgedeki incir ve üzüm kooperatifleri tek bir çatı örgüt altında toplanarak, "İzmir İncir ve Üzüm Tarım Satış Kooperatifleri Birliği" kurulmuştur *.

3 Türkiye'deki ilk tarım satış kooperatifler birliğinin "TARİŞ" ismini alma konusu ilgi çekicidir. TARİŞ Üzüm Kurumu bahsi geçen dönemde devletin üzüm piyasasındaki dalgalanmalara müdahale edebilmesi amacıyla İşbankası ve Tarım

İkinci Dünya Savaşı döneminde Banka, Tarış'le birlikte bölge ekonomisinde önemli görev ve fonksiyonunu aksatmadan sürdürmüştür. Bu dönemde Tarış'ın zeytinciliği de içine alacak biçimde genişlemesi, Banka'nın yeni alanlara yönelmesine yol açmıştır. 1960'lı yıllarda özellikle Tarım Satış Kooperatifleri Birliklerinde devlet vesayeti sürecinin başlaması, sermayesinin tamamına yakını Tarış Birliklerine ait olan Bankanın politik etkilere maruz kalmasına neden olmuştur. 1973 yılında Milli Aydın Bankası yöresel banka niteliğinden çıkarak Tarış ile olan yakın ilişkilerinin de etkisi ile faaliyet yaygınlığını Ege Bölgesi'nin geneline taşımıştır (Erkan, vd., 1993). Tarış ile yürütülen bu yakın ilişkiler, bankanın isminin 1981 yılında Tarışbank olarak değişmesi ile sonuçlanmıştır. Banka 1990'lı yıllarda şube sayısını arttırarak bölgesel bir banka olmaktan ziyade ulusal bir banka hüviyetine kavuşmuştur.

6. 2000 yılı sonrası Milli Aydın Bankası'nın (Tarışbank) Durumu

2000 yılında, Dünya Bankası'nın tasarladığı ve 57. Hükümetin onayladığı Tarım Reformu Uygulama Projesi, uygulanması karşılığında Türkiye'ye 600 Milyon Dolarlık kredi girdisi yapılmıştı. Proje, tarımsal desteklerin düzenlenmesi, Tarım Satış Kooperatifleri ve Birlikleri'nin yeniden yapılandırması gibi Türkiye'nin tarım sektörünün geleceğini doğrudan etkileyen konuları kapsamaktaydı. Bu projenin uygulanma safhasında, Tarım Satış Kooperatifleri ve Birlikleri'ni yeniden yapılandıracak 4572 Sayılı Yasa 2000 yılında mecliste kabul edilip yürürlüğe girdi. Bu yasa ile Tarım Satış Kooperatifleri ve Birliklerine tüm devlet destekleri kaldırılırken, aynı kanunda "birlikler bankalara kaynak aktaramaz" ifadesi de yer almıştır.

Tarışbank, bu dönemde Türkiye'deki ekonomik darboğazdan etkilenmiş ve sermaye yetersizliği sorunu ile karşı karşıya kalmıştır. Bankanın dört ortağı olan Tarış Birlikleri, bu durum karşısında sermaye arttırmak istese de 4572 Sayılı Kanundaki "sermaye aktarımı yapılamayacağına dair hüküm" Tarış Birliklerine engel

olmuştur. Durumun düşündürücü yanı, devletin bir kurumu olan Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu, sermaye artışı talep ederken, devletin bir diğer kurumu Sanayi ve Ticaret Bakanlığı birliklerin bankaya kaynak aktaramayacağını belirtmiştir. Bunun sonucunda 120.000 üretici ortağı olan dört Tarış birliğinin sahibi olduğu ve Türkiye'deki ilk milli kurumlardan biri olan Milli Aydın Bankası - Tarışbank'a 10 Temmuz 2001 tarihinde Tasarruf Mevduatı ve Sigorta Fonunca el konulmuştur (Tarış Zeytin ve Zeytinyağı Birliği, 2012).

Banka, fona devredilmezden önce Tarış Birliklerinin bankanın sermaye yapısını güçlendirmeye yönelik çözüm arayışları olmuştur. Tarış birliklerinin çözüm önerilerinden biri de dönemin hükümet yetkilileri ile yaptıkları görüşmelerde bankanın, Türkiye faaliyet gösteren 17 tarım satış kooperatifleri birliğinin ortak bankası olması önerisi olmuştur. Ancak tüm çaba ve girişimlere rağmen Tarışbank fona devrolmuş, böylece Türkiye'de ekonomik bağımsızlığın sembolü olan bir bankaya tartışmalı bir şekilde el konulmuş oluyordu. Banka el konulduktan kısa bir süre sonra TMSF tarafından o dönem Zorlu Grubuna ait olan Denizbank'a satılmıştır.

7. Sonuç

Günümüzden tam bir asır önce, Aydın ili ve civarında yaşayan toplumun oluşturduğu kendi kendini finanse etme sistemi, yani kooperatif bankacılığı, bugün de dünyanın birçok ülkesinde geçerliliğini koruyan önemli bir kalkınma finansman sistemidir. Ancak küresel piyasalardaki hızlı para akımlarının en yüksek hızda gerçekleştiği şu günlerde, birçok ülkenin kendi finansal sistemlerinde kooperatif bankaları kriz önleyici güvenceler olarak kabul edilmelerine karşın, ülkemizde 2013 yılı itibarıyla bir kooperatifler bankasının bulunmaması düşündürücüdür.

Konumuz çerçevesinde incelenen ve Türkiye'nin tabandan gelen ilk kooperatifçilik eylemi olarak kabul edilen Milli Aydın Bankası deneyimi Türkiye'nin sosyo-ekonomik tarihinde ayrı ve özel bir yere sahiptir. Bir kooperatif bankası özelliği taşımasının yanında Türkiye'nin ilk tarım satış kooperatifinin kuruluşunda rol oynamış olan Bankanın Türkiye'nin kırsal kalkınma sürecindeki rolü diğer milli bankalardan ayrılmaktadır. Bugünkü Tarış ile tarihsel bağları olan Bankanın bu kurumla artan ilişkilerinin etkisi ile 1981 yılında Tarışbank ismini almış ve uzunca yıllar üreticiye hiz-

Bankası'nın (Ziraat Bankası) ortaklaşa kurmuş olduğu bir kuruluştur. Tarım Bankası'nın ilk hecesi "TAR" ile İşbankası'nın ilk hecesi "İŞ" in birleşimi markayı doğurmuştur. Kurum 1935 ve 1938 yılları arasında faaliyet göstermiş, ürün borsalarından satın almış olduğu üzümleri çağdaş üretim ve pazarlama yöntemleri ile değerini arttırarak yurt içi ve yurt dışı piyasalara satmıştır. 1938 yılında kurumun misyonunun tamamlandığı düşünülerek faaliyet sahasını İzmir İncir ve Üzümleri Tarım Satış Kooperatifleri Birliği'ne devrederek tasfiye edilmiştir. Bu tarihten sonra sermayesinin tamamı üreticilere ait olan Türkiye'nin ilk tarım satış kooperatifleri birliği, "TARİŞ Markasını" kullanmayı tercih etmiştir. Bu tecrübe esasında devlet ve kooperatifler arasında vesayete dönüşmeyen ender "karşılıklı yardım" faaliyetlerinden biri olmuştur.

met etmiştir. Ancak Banka, 2000'li yıllarda Dünya Bankası'nın tasarlamış olduğu TRUP projesinin etkisi ve dönemin siyasi iradesi tarafından onaylanan tartışmalı bir yeniden yapılandırma kararı ile Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu'na devredilmiştir.

Son yıllarda kırsal alanın kalkınması konusunda, kalkınma finans kuruluşu olan tarım kredi kooperatifleri önemli finansal fonksiyonlar üstlenmektedirler. Ancak çalışmamızda da ifade edildiği gibi, finansman ve pazarlama arasındaki kooperatifçilik temelindeki koordinasyon, kalkınmada belirleyici olan sermaye birikiminin sağlanması açısından kritik bir öneme sahiptir. Milli Aydın Bankasının tüm konjonktür ve kriz dönemlerinde bir şekilde ayakta kalmasını sağlayan esas faktörlerden biri, mülkiyet ve hizmet ilişkileri çerçevesinde tarım satış kooperatifçiliği ile uyumudur. Bu nedenle günümüzde Tarım Satış Kooperatifleri Birliklerinin kooperatif bankası kurmak konusundaki girişimleri kırsal alanın kalkınması konusunda belirleyici olacaktır. Bu çerçevede, Türkiye'deki Tarım Satış Kooperatifleri ve Birlikleri öncelikli olarak üst örgütlenme konusundaki belirsizlikleri aşarak bölgesel ve ulusal boyutta bir veya birden fazla kooperatif bankası kurmanın yollarını aramalıdır. 1913 yılı koşullarını hatırladığımızda o dönem büyük imkânsızlıklar içinde kurulmuş olan milli bir bankanın bugün tekrar kurulması kuşkusuz daha kolay olacaktır.

Kaynakça

Alptekin Müderrisoğlu, **Kurtuluş Savaşının Mali Kaynakları**, T.C. Maliye Bakanlığı Yayınları, Ankara, 1974
Ayşe Kaya, **Türkiye'de Bölgesel Net Mali Yansıma**, T.C. Maliye Bakanlığı Strateji Geliştirme Başkanlığı, Yayın No:2009/395, Ankara, 2009
Aytaç Eker, Asuman Altay, Mustafa Sakal, **Maliye Politikası**, Beşinci Baskı, Birleşik Matbaacılık, İzmir, 2005, s.215.
Gülten Kazgan, **Tanzimat'tan 21.Yüzyıla Türkiye Ekonomisi, Güncelleştirilmiş 3. Baskı**, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul, 2006

Hüsnü Erkan, Canan Erkan, **Kültür Politikamızda Yeni Boyutlar Türkiye'nin Geleceğine Yönelik Kültür Değerleri ve Politikaları**, TC. Kültür Bakanlığı Yayınları, Ankara, 1998

Hüsnü Erkan, Sabri Yetkin, Özlem Yıldırım, Oktay Gökdemir, N. Oğuzhan Altay, **Milli Aydın Bankası – Tarışbank Tarihi**, Türkiye Toplumsal ve Ekonomik Tarih Vakfı Yayınları, İzmir, 1993

International Labour Organization, "ILO and Cooperatives", **Coop News** No.2, 2008

Mehmet Serdar Turhan, **Avrupa Birliği Üyeliği Yoluunda Türkiye Kırsal Kalkınma Tedbirleri Uygulama Süreci**, T.C. Tarım ve Köyiřleri Bakanlığı Uzmanlık Tezi, Ankara, 2005

Metin Berber, **İktisadi Büyüme ve Kalkınma**, Derya Kitabevi, Trabzon, 2006

Muzaffer Bakırcı, **Türkiye'de Kırsal Kalkınma; Kavramlar-Politikalar-Uygulamalar**, Nobel Yayın, Ankara, 2007 s.33.

Özlem Yıldırım Kocabaş, **Türkiye'de Tarımsal Kooperatifçilik Düşüncesinin Gelişimi**, Libra Yayınları, İstanbul, 2011

Serhan Oksay, **Kalkınmanın Finansmanı**, Okumuş Adam Yayınları, İstanbul, 2005

T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Kooperatifçilik Genel Müdürlüğü, **Türkiye Kooperatifçilik Stratejisi ve Eylem Planı**, Ankara, 2012, s.43.

Tarış Zeytin ve Zeytinyağı Kooperatifler Birliği, **Geçmiş, Şimdi ve Gelecek**, Etki Matbaacılık, İzmir, 2012

W.A.Lewis, **Development Planning**, Routledge Library Editions, George Allen and Unwin Pub. 1966, Reprinted 2003

Zafer Toprak, **Türkiye'de Milli İktisat 1908-1918**, Doğan Kitap, İstanbul, 2012

Zeki Arıkan, Sabri Yetkin, "Milli Aydın Bankası'nın Kuruluşu ve İlk Faaliyetleri", **Tarış Tarihi**, Ed: Zeki Arıkan, Türkiye Ekonomik ve Toplumsal Tarih Vakfı Yayını, İzmir 1993, (ss.53-65)

YARGI KARARLARINA GÖRE TAHSİL EDİLEN KİRA, FAİZ GELİRLERİ VE İCRA İNKÂR TAZMİNATININ VERGİSEL BOYUTU

Dr. Koray AKMAN *

Özet

Kira gelirleri açısından mülk sahipleri ister kiraya verilen dönemde isterse sonraki dönemde tahsil ettikleri kira bedellerini veya kiracıları aleyhine yaptıkları yasal takiplerin sonucunda, yargı kararına göre daha sonradan tahsil ettikleri birikmiş kira bedellerini GVK. 70. maddesine göre gayrimenkul sermaye iradı olarak beyan ederken, dava sonucunda, kira bedelinin yanı sıra, faiz geliri de elde ettiyse, bu gelirlerini de Vergi Usul Kanunu'nun 75. maddesi çerçevesinde menkul sermaye iradı yapacaktır. Eğer mülk sahibi, borçlunun imzaya veya borca itiraz etmesi ancak davayı kaybetmesi sonucunda bir icra inkâr tazminatı almış ise, alınan bu tazminatın beyanı gerekmemektedir.

Anahtar Kelimeler: Kira, faiz, icra inkar tazminatı, beyan

SUMMARY

In terms of rental income, property owners have to pay their income from real estates for both the total rent they have taken during or after the rental period, and the total amount of rent they have received from legal proceedings against their tenants according to GVK (Income Tax Law) item number 70. If they have taken any interest from that, they have to pay it as a security income according to Tax Procedural Law item number 75. If the property owner has lost the lawsuit because the tenant has denied the signature or the debt and the property owner is entitled to only execution denial compensation, it is not necessary to declare this compensation.

KEY WORDS: rent, interest, execution denial compensation, declaration

¹ İzmir Üniversitesi Meslek Yüksek Okulu Öğretim Görevlisi.

Giriş

Mülk sahipleri, tahsil edemedikleri kira bedelleri nedeni ile kiracıları aleyhine yaptıkları yasal takiplerin sonuçları ile ilgili olarak ortaya çıkan vergi uygulamaları açısından bazı zorluklarla karşılaşmaktadırlar. Mükellef açısından karşılaşılan ilk zorluk, yargı kararına göre daha sonradan tahsil edilen birikmiş kira bedellerinin, buna ilişkin faiz gelirleri ve icra inkar tazminatının vergisel boyutunun nasıl değerlendirileceğidir. Özellikle uygulamada sonradan tahsil edilen kira gelirinine bağlı faiz ve borçluların yapılan ilamsız icra takiplerinde, imzaya veya borca itiraz etmeleri ancak davayı kaybetmeleri durumunda ortaya çıkan icra inkar tazminatının, gayrimenkul sahipleri tarafından gelir olarak beyan edilip edilmeyeceği hususudur. Ayrıca gayrimenkul iradı sahiplerinin, yasal takipler sırasında yapmış oldukları icra masraflarını matrahın tespitinde gider olarak yazılıp yazılamayacağı cevaplanması gereken başka bir soru olarak hukuksal izaha ihtiyaç göstermektedir.

Yargı Kararlarına Göre Tahsil Edilen, Geçmiş Yıllara ait Olan Kira Gelirlerinin Vergilendirilmesi

Gelir Vergisi Kanunu'nun 70. maddesinin birinci fıkrasında; gayrimenkullerin mülkiyetinin bir ticari veya zirai işletmeye dâhil olanlar hariç² maddede belirtilen mal ve hakların sahipleri, mutasarrıfları, zilyetleri, irtifak ve intifa hakkı sahipleri veya kiracıları tarafından kiraya verilmesinden elde edilen iratların bu kişilerin gayrimenkul sermaye iradı sayılacağı belirtilmiştir. Aynı maddede; "arazi, bina (döşeli olarak kiraya verilenlerde döşeme için alınan kira bedelleri dâhildir), maden suları, memba suları, madenler, taş ocakları, kum ve çakıl istihsal yerleri, tuğla ve kiremit harmanları, tuzlalar ve bunların mütemmim cüzileri ve teferruatının" kiraya verilmesinden elde edilen gelirin mutlak olarak gayrimenkul sermaye iradı sayılacağı hüküm altına alınmıştır.

Bu haliyle Gelir Vergisi Kanunu'nun uygulamasında gayrimenkul olarak kabul edilen arazi ve binaların kiralanmasından elde edilenler iratların yanında anılan madde hükmünde sayılan birçok mal ve hakların kiralanması karşılığında elde edilen gelirler de gayrimenkul sermaye iradı olarak ele alınmıştır³.

Gelir Vergisi Kanunu'nun 72. maddesinde gayrimenkul sermaye iradının elde edilme koşulları belirlenmiştir. Buna göre "gayrimenkul sermaye iratlarında, gayrisafi hâsılat, 70. maddede yazılı mal ve hakların kiraya verilmesinden bir takvim yılı içinde o yıla veya geçmiş yıllara ait olarak nakden veya aynen⁴ tahsil edilen kira bedellerinin tutarındır. Gelecek yıllara ait olup peşin tahsil olunan kiralara, ilgili bulundukları yılların hâsılatı sayılır. Şu kadar ki, ölüm ve memleketi terk hallerinde mükellefiyetin kalktığı tarihi takibenden zamanlara ait olmak üzere peşin tahsil olunan kiralara, mükellefiyetin kalktığı dönemin hâsılatı ad-dolunur" denilmektedir. Diğer taraftan kiraya verenin bilgisi olmak şartıyla adına kamu müesseselerine, icra dairelerine, bankaya notere veya postaya para yatırılması halinde kira bedeli tahsil edilmiş sayılır.

Bu hükümlere göre, kiracıların kira bedellerini ödemeleri nedeniyle açılan davalar sonucunda verilen yargı kararlarına istinaden icra dairelerine yatırılan veya sair suretlerle tahsil edilen kira bedellerinin gayrimenkul sermaye iradı olarak beyan edilmesi gerekmektedir. Bu davalar sonucunda geçmiş yıllara ait olarak tahsil edilen kira bedelleri toplanarak, içinde bulunulan cari yılın geliri olarak beyan edilecektir.

Yargı Kararlarına Göre Tahsil Edilen Kira Gelirlerine ait olan Faiz Gelirlerinin Vergilendirilmesi.

Kira bedellerinin verilen yargı kararlarına istinaden icra dairelerine yatırılması veya sair suretlerle tahsil edilmesi sırasında ortaya çıkan ve tahsil edilen faiz gelirlerinin vergisel durumun değerlendirilmesi ayrıca önem arz etmektedir. Bu çerçevede bu faiz gelirleri Gelir Vergisi Kanunu açısından hangi gelir unsuruna göre değerlendirilecektir?

Gelir Vergisi Kanunu'nun 75. maddesinde menkul sermaye iradı; "sahibinin ticari, zirai veya mesleki faaliyeti dışında nakdi sermaye veya para ile temsil edilen değerlerden müteşekkil sermaye dolayısıyla elde ettiği kar payı, faiz, kira benzeri iratlar" olarak hüküm altına alınmıştır. İkinci fıkrasının 6 numaralı bendinde ise her nevi alacak faizinin⁵ (adi, imtiyazlı, rehinli, senetli

4 Ayın olarak tahsile dilen kiralara, Vergi Usul Kanunu'nun hükümlerine göre emsal bedeli ile paraya çevrilir.

5 Olayda; yükümlü tarafından senet karşılığı verilen borç paranın vadesinde ödenmemesi nedeniyle mahkeme kararına istinaden yapılan temerrüt faizi ödemesinin de faiz niteliğinde olduğunda kuşku bulunmamaktadır. Zira yukarıda yazılı maddede herhangi bir ayrıma girmeden her nevi alacak faizlerinin menkul sermaye iradı sayılacağı öngörülmüştür. Bu nedenle vergi mahkemesince temerrüt faizinin menkul sermaye iradı olarak nitelendirilemeyeceği ge-

2 Gelirler Kontrolörleri Derneği (2011); 2010 Yılı Gelir Vergisi Beyanname Düzenleme Rehberi, Vergi Sorunları Dergisi, Mar-2011, S. 270 (Özel Ek), s.121

3 Gelirler Kontrolörleri Derneği (2011); a.g.e., s.121

alacaklarla cari hesap alacaklarından doğan faizler ve kamu tüzel kişilerin borçlanılan ve senede bağlanmış olan meblağlar için ödenen faizler dahil) kaynağına bakılmaksızın mutlak olarak menkul sermaye iradı sayılacağı belirtilmiştir.

Bu hükümlere göre, kiracıların kira bedellerini ödememeleri nedeniyle açılan davalar sonucu verilen yargı kararlarında, kira bedelinin yanı sıra yasal faiz ödenmesine de karar verilmiş olması halinde, söz konusu faiz gelirinin alacak faizi olarak değerlendirilmesi 2012 yılı itibarıyla GVK'nın 86. maddesinin d bendine göre 1.290.-TL'yi aşan⁶ ve tahsil⁷ edilen faiz gelirinin, menkul sermaye iradı olarak beyan edilmesi gerekmektedir.

Yargı Kararlarına Göre Hükmolunan İcra İnkâr Tazminatının Gelir Vergisi Açısından Durumu

En çok ihtilafa düşülen konu ise hak kazanılan icra inkâr tazminatlarının gelir olarak beyan edilip edilmeyeceği hususudur. Çünkü Gelir İdaresi' nin, kazanılan icra inkâr tazminatlarını, alacak faizi olarak gördüğüne ve menkul sermaye iradı olarak vergilendirilmesi gerektiğine yönelik vermiş olduğu, Gelirler Genel Müdürlüğü' nün 31.03.2004 tarih 13284 sayılı,⁸ 08.03.2005 tarih 11140 sayılı, 01.03.2006 tarih 13391 sayılı ve 31.08.2010 tarih 68143 sayılı özelgelerinde; mahkemelerce hükmolunan icra inkâr tazminatının, Gelir Vergisi Kanunu' nun 75. maddesine göre menkul sermaye iradı olarak vergilendirilmesi gerektiği belirtilmektedir.

Konuyu açıklık getirebilmek için, önce icra inkâr tazminatı kavramını açmak yerinde olacaktır. İcra inkâr tazminatı, alacaklının başlattığı ve borçlunun itirazı üzerine duran icra takibinde borçlunun itirazının haksız olduğuna icra mahkemesi veya genel mahke-

melerce karar verilmesi halinde, alacaklının talebiyle hükmedilebilen ve borçlunun ayrıca zarara uğraması şartının aranmadığı tazminata icra inkâr tazminatı denir. İcra inkâr tazminatına, para alacaklarından dolayı ilâmsız icra yoluna başvurulduğunda hükmedilebilecektir. Mahkeme, itirazın iptali davası sonucunda, borçlunun itirazının haksızlığına karar verilirse, borçlu hükmolunan borç miktarının asgari %20'si oranında bir tazminata mahkûm edilir.

İcra ve İflâs Kanunu'nda icra inkâr tazminatı için üst bir sınır çizilmemiştir. Alacaklı talebinde zararının olduğunu ve bunun yüzde kırktan daha fazla olduğunu belirtir, mahkemede de bunu ispat ederse daha yüksek bir tazminata hükmedilebilecektir⁹.

İcra inkâr tazminatı, yapılan icra takibini daha etkili kılmak için, yani borçlunun haksız yere borcunu inkâr etmesine engel olmak için, getirilmiş olan bir yaptırım veya cezadır. İcra tazminatı öngörülmekle hem alacaklının korunması hem de haksız itirazların önüne geçilmesi sebebiyle icra mahkemesinin ve genel mahkemelerin iş yükünün hafifletilmesi sağlanacaktır¹⁰. Dolayısıyla icra inkâr tazminatı borçlunun yapabileceği haksız itirazlara engel olmayı amaçlamaktadır. Buna rağmen itiraz edilirse, hükmedilen inkâr tazminatı, itiraz edilerek takibin bir an önce sonuçlanmasına engel olunmasının bir yaptırımıdır¹¹.

Menkul sermaye iradı ise Vergi Usul Kanunu' nun 75. maddesinde "sahibinin ticari, zirai veya mesleki faaliyeti dışında nakdi sermaye veya para ile temsil edilen değerlerden müteşekkil sermaye dolayısıyla elde ettiği kar payı, faiz, kira ve benzeri iratlar" olarak tarif edilmiştir. Menkul sermaye iradı olarak sayılan unsurların ortak özelliği, nakdi sermaye veya para ile temsil edilen değerlerden oluşan sermayeye bağlı olmaları ve ayrıca bu sermayenin rızaya dayalı olarak belirli bir süre bir başkasının kullanım veya yararlanmasına bırakılması karşılığında elde edilmiş olmalarıdır.

Bu niteliği ile menkul sermaye iradının, alacaklının alacağının haksız olarak inkâr edilmesi ve ödenmesi nedeniyle ortaya çıkan mağduriyetin giderilmesi amacıyla ihdas edilen icra inkâr tazminatından

rekçesiyle tarhiyatın tamamen terkinine karar verilmesinde yasal isabet görülmemiştir. Açıklanan nedenlerle temyiz isteminin kısmen kabulü ile Bursa Vergi Mahkemesi' nin 1.2.1993 gün ve 1993/165 sayılı kararının temerrüt faizine ilişkin kısmının bozulmasına karar verilmiştir. Danıştay 3. Dairesinin 1993/2326 esas ve 1994/2069 karar no.lu kararı.

6 Faiz gelirinin 1.290.-TL'yi aşması halinde tamamı menkul sermaye iradı geliri olarak beyan edilir. 1.290.-TL burada istisna tutarı değil beyan sınırıdır.

7 Tahsil; gelirin nakit, ayın veya hak olarak kişinin mal varlığına katılması olup, tahsile edilmesinde kullanılan araca göre nakdi veya ayni tahsil olarak ikiye ayrılır. Nakden veya aynen tahsil fiili durumu yaratır. Nakden tahsilatta; kazanç ve iradın fiilen para (nakit) olarak elde edilmiş olması yada banka hesabına yatırılmış bulunması gerekir. Aynen tahsilata; bedelin para dışında hizmet yada emtia (mal) vermek suretiyle ödenmesi halidir. Şenyüz, Doğan -Yüce, Mehmet- Gerçek Adnan (2012); Türk vergi Sistemi; Ekin Kitabevi 7. Baskı, s. 7

8 Dogrusöz, Bumin (2006); "Gelir Vergisi Açısından İcra Tazminatı", http://www.baybul.com/muhasebe_/984261-dr-bumin-dogrusoz-gelir-vergisi-acisindan-icra-tazminatı.html; Erişim tarihi: 02.11.2006

9 Aşık, İbrahim (2007); "İcra İnkâr Tazminatında "Hükmolunan Meblağ" Kavramı", e-akademi, Hukuk, Ekonomi ve Siyasal Bilimler Aylık İnternet Dergisi, Şubat- 2007, S.60, (<http://www.e-akademi.org/makaleler/iasik-1.htm>); Erişim tarihi: 01.02.2007

10 Kuru, Baki (1968); "İcra İnkâr Tazminatı", Yargıtay Yüzüncü Yıldönümü Armağanı, İstanbul -1968, s.693

11 Üstündağ, Saim (1995); İcra Hukukunun Esasları, Vedat Kitapçılık, İstanbul 1995, s.135.

farklılık göstermektedir. Her ikisinin de temelinde bir sermayenin kullanılması olayı mevcutsa da, birincisi kira, kar payı, faiz ve benzeri iratları temsil etmekte ikincisi ise borcun haksız olarak inkâr edilmesi nedeniyle mahkemece hükmedilen bir tazminat olarak ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle; içerdiği unsurlar, doğmaları için gerekli olan ve yasal olarak öngörülen koşullar göz önünde bulundurulduğunda, icra inkâr tazminatının menkul sermaye iradından farklı bir nitelik taşıdığı ve menkul sermaye iradı olarak vergilendirilemeyeceği açıktır. Ayrıca Gelir Vergisi Kanunu'nun 75. maddesinde 14. bend halinde menkul sermaye iradı olarak sayılan haller ve Gelir Vergisi Kanunu'nun diğer altı gelir unsurunun tarifine giren icra inkâr tazminatının gelir kabul edildiğine dair bir hüküm bulunmamaktadır¹².

Bu hususta İzmir Vergi Mahkemesi'nin verdiği bu kararı destekleyen başka kararları da mevcuttur. Ayrıca Danıştay 3. Dairesi'nin¹³ E.2003/1552, K.2004/2721 sayı ve 28.10.2004 tarihli kararı ve Danıştay 3. Dairesi'nin¹⁴ E.1993/2326, K.1994/2069 sayı ve 16.6.1994 tarihli kararı da aynı yöndedir.

Yapılan Mahkeme Masraflarının Gider Olarak İndirimi

Gelir Vergisi Kanunu'nun 71. maddesinde "Gayrimenkul sermaye iradında safi irat; gayrisafi hâsıllattan iradın sağlanması ve idamesi için yapılan giderler indirdikten sonra kalan müspet farktır" denilmektedir.

Gelir Vergisi Kanunu'nun 74. maddesi ise, kira gelirlerini beyan edecek irat sahiplerine gerçek usul ya da %25 götürü gider (hakları kiraya verenler hariç) olarak iki seçenek sunmaktadır. Aynı madde, kira gelirini ger-

çek usulde beyan edecek olan mükelleflerin, gayrisafi hâsıllattan indirebilecekleri giderleri de saymış (GVK 21 inci maddeye göre istisna edilen gayrisafi hasıllata isabet eden tutarın hariç) ve "Kiraya veren tarafından ödenen aydınlatma, ısıtma, su ve asansör giderlerini", "Kiraya verilen malların idaresi için yapılan ve gayrimenkulün ehemmiyeti ile mütenasip olan idare giderlerini" ve "Kiraya verilen mal ve haklara müteallik sigorta giderlerini" gayrimenkul sermaye iradından gider olarak düşülebileceğini hükme bağlamıştır. Buna göre, mükellefler, beyannamelerine dâhil ettikleri gayrimenkul sermaye iradı gelirleri için gerçek gider usulünü seçmeleri halinde, yargı kararına göre icra kanalıyla tahsil ettikleri kira bedelleri üzerinden icra idaresince icra masrafları karşılığı kesilen tutarları kiraya verilen malların idare gideri olarak indirim konusu yapabileceklerdir. Götürü gider yönteminin seçilmesi durumunda ise bu masrafların indirim konusu yapılması mümkün değildir.

Sonuç

Mülk sahiplerinin, tahsil edemedikleri kira bedelleri nedeni ile kiracıları aleyhine yaptıkları yasal takiple- rin sonucunda, yargı kararına göre daha sonradan tahsil ettikleri birikmiş kira bedellerini GVK. 70. maddesine göre gayrimenkul sermaye iradı olarak beyan etmeleri gerekmektedir. Eğer mülk sahipleri bu davalar sonucunda, kira bedelinin yanı sıra, faiz geliri de elde ettiyse, bu gelirleri de Vergi Usul Kanunu'nun 75. maddesinde belirtildiği üzere menkul sermaye iradı olarak kabul edilecek ve mükellef beyanını menkul sermaye iradı olarak yapacaktır.

Eğer mülk sahibi, borçlunun imzaya veya borca itiraz etmesi ancak davayı kaybetmesi sonucunda bir icra inkâr tazminatı almış ise, alınan bu tazminatın beyanı gerekmemektedir. Her ne kadar vergi idaresinin icra inkâr tazminatını menkul sermaye iradı geliri olarak kabul ettiği örnekleri mevcut olsa dahi, icra inkâr tazminatının bir gelir olmadığı, aksine bir zararın tazmini olduğunun mahkeme kararları çerçevesinde kabulü gerekir.

Son olarak, dava açan mülk sahipleri, açtıkları dava sırasında yaptıkları icra masraflarını; gerçek usulü kullanmaları şartı ile "kiraya verilen malların idare gideri" olarak indirim konusu yapabileceklerdir. Ancak mükellefin %25 götürü gider indirimini seçmiş olması durumunda ise, icra masraflarının indirim konusu yapılması mümkün olmayacaktır.

12 İzmir 3.Vergi Mahkemesi, Esas No:2010/1885, Karar No:2011/547

13 Kamulaştırılan ve davacının 1/3 hissesine sahip olduğu taşınmaz için adli yargıda açılan davada artırılan bedelin faiziyle ödenmesi üzerine kamulaştırma bedelinin artırılan kısmına ödenen yasal faiz nedeniyle vergi tevkifatında bulunmadığından bahisle 2000 takvim yılı için adına re'sen salınan vergi ziyai cezalı gelir (stopaj) vergisi ve fon payını; GVK'nın 75. maddesine göre faizin menkul sermaye iradı sayılabilmesi için, nakdi sermaye veya para ile temsil edilen değerlerden müteşekkil sermayeden elde edilmesi, ortada borç alacak ilişkisinin bulunması gerektiği, davacıya mahkeme kararıyla ödenen faizin taşınmaz değerinin geç ödenmesi nedeniyle para değerinde meydana gelen azalışı telafi etmek için hükümlenen bir bedel olduğu, bu nedenle ödenen faiz nakdi sermaye veya kamu tüzel kişilerin senede bağlanmış faiz olmadığından ortada kanunun aradığı anlamda bir menkul sermaye iradı bulunmadığından dava konusu faizin vergilendirilmesinde yasaya uygunluk görülmediği gerekçesiyle kaldıran yerel mahkeme kararı, aynı gerekçelerle hukuka uygundur. 14 Borç olarak verilen paranın vadesinde ödenmemesi nedeniyle mahkeme kararına dayanılarak yapılan icra ihbar tazminatı ve mahkeme masrafları faizi olarak kabul edilemeyeceğinden bunlarla ilgili tarhiyatın mahkemece kaldırılmasının yerinde olduğu, ancak temerrüt faizi ödemesi faiz niteliğinde olduğundan menkul sermaye iradı sayılarak vergiye tabi tutulması gerektiği.

KAYNAKÇA

Aşık, İbrahim (2007); "İcra İnkâr Tazminatında "Hük-
molunan Meblağ" Kavramı", e-akademi, Hukuk, Eko-
nomi ve Siyasal Bilimler Aylık İnternet Dergisi, Şubat-
2007, S.60, (<http://www.e-akademi.org/makaleler/iasik-1.htm>; erişim tarihi: 01.02.2007 Kuru, Baki (1968);
İcra İnkâr Tazminatı, Yargıtay Yüzüncü Yıldönümü Ar-
mağanı, İstanbul 1968, s. s.693
Dogrusöz,Bumin(2006);GelirVergisiAçısındanİcraTaz-
minatı [http://www.baybul.com/muhasebe/984261-
dr-bumin-dogrusoz-gelir-vergisi-acisindan-
icra-tazminat.html](http://www.baybul.com/muhasebe/984261-dr-bumin-dogrusoz-gelir-vergisi-acisindan-icra-tazminat.html).; Erişim Tarihi: (02.11.2006)

Gelirler Kontrolörleri Derneği (2011); 2010 Yılı Gelir
Vergisi Beyanname Düzenleme Rehberi, Vergi Sorun-
ları Dergisi, Mar-2011
Kuru, Baki/Arslan, Ramazan/Yılmaz, Ejder (2005); İcra
ve İflas Hukuku, Ankara 2005
Kuru, Baki (1961); Ödeme Emrine İtirazın İptali Davası
ve İcra İnkâr Tazminatı, AD 1961/7-8
Şenyüz, Doğan -Yüce, Mehmet- Gerçek Adnan (2012);
Türk vergi Sistemi; Ekin Kitabevi 7. Baskı
Üstündağ, Saim (1995); İcra Hukukunun Esasları, İs-
tanbul 1995

SERMAYE PİYASASINDA FAALİYET GÖSTEREN BANKA KÖKENLİ ARA- CI KURUMLARIN ETKİNLİK PERFORMANSLARININ VERİ ZARFLAMA ANALİZİYLE ÖLÇÜLMESİ

Öğr. Gör. Dr. Yasemin COŞKUN KADERLİ*
Öğr. Gör. Özlem Fedai DENİŞ**

Özet

Aracı kurumlar sermaye piyasası içinde yer alan en önemli kuruluşlardır. Bu kuruluşların faaliyetlerinin etkin ve verimli bir biçimde gerçekleştirilmesi hem bu kuruluşların kendileri hem de sermaye piyasası açısından büyük önem arz etmektedir. Bu çalışmanın amacı, sermaye piyasasında hizmet veren banka kökenli aracı kurumların son üç yıldaki etkinlik derecelerinin veri zarflama analizi yoluyla ölçülmesi ve elde edilen bulguların yorumlanmasıdır. Bu amaçla çalışmada aracı kurumlar ve faaliyetleri anlatılmış ve bu aracı kuruluşların etkinlik performansları veri zarflama analizi ile ölçülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Sermaye Piyasası, Aracı Kurum, Veri Zarflama Analizi

MEASUREMENT OF EFFICIENCY PERFORMANCE OF BANK ORIGIN INTERMEDIARY INSTITUTIONS BY USING DATA ENVELOPMENT ANALYSIS

Abstract

Intermediary institutions located in the capital market, the most important are the institutions. The activities of these organizations effectively in the realisation of both of these organizations themselves, both in terms of capital market is of great importance. The purpose of this study, the capital market, bank serving the origin of intermediary institutions, over the last three years of activity, the degree of data envelopment analysis through the measurement and interpretation of the findings. For this purpose in the study of institutions and activities, this tool is explained and performance of an enterprise's activity was measured with data envelopment analysis.

Key Words: Capital Markets, Intermediary Institution, Data Envelopment Analysis

1 Adnan Menderes Üniversitesi, Sultanhisar MYO, yascoskunk@hotmail.com

2 Pamukkale Üniversitesi, Buldan MYO, ofedai@pau.edu.tr

Giriş

Uzun vadeli fonların sağlanmasında hayati bir öneme sahip olan aracı kurumlar günümüzün en önemli finans unsurlarındandır. Bu anlamda sermaye piyasasının mühim aktörlerinden biri konumundadırlar. Ekonomik büyümeyle birlikte finans sektörünün de büyümesi daha fazla yatırım ve sermaye ihtiyacını beraberinde getirmektedir. Yoğun rekabetin yaşandığı finans sektöründe, aracı kurumların kaynaklarını etkin kullanmaları gerekmektedir. Kaynaklarını etkin kullanmayan aracı kurumların gelecekte önemli finansal sorunlarla karşılaşması kaçınılmaz olacaktır. Finans sektörü içinde aracı kurumlar; banka kökenli olmayan ve banka kökenli aracı kurumlar olmak üzere iki grupta sınıflandırılmaktadır. Banka kökenli aracı kurumlar diğer aracı kurumlar içinde önemli bir paya sahiptir. Banka kökenli aracı kurumların etkinliklerinin ölçümü, bu aracı kurumların hem ortakları hem de yöneticileri için önemli bir yol gösterici niteliği taşımaktadır. Bu tür ölçümler “veri zarflama analizi” adı verilen bir yöntemle yapılabilir. Veri Zarflama Analizi (Data Envelopment Analysis-DAE), firmalar ve kamu sektörü kurumları gibi karar verme birimleri (KVB) için etkinliği ölçen parametrik olmayan bir metottur. Farklı ölçeklerle ölçülmüş ve çok sayıda girdi ve çıktıyı kullanabilen, doğrusal programlama tabanlı bir analiz yöntemi olduğu için oldukça kullanışlı bir yöntemdir. Bu çalışmanın amacı, sermaye piyasasında hizmet veren banka kökenli aracı kurumların son üç yıldaki etkinlik derecelerinin veri zarflama analizi yoluyla ölçülmesi ve elde edilen bulguların yorumlanmasıdır.

Literatür İncelemesi Veriler ve Metodoloji

Veri zarflama analizi (Data Envelopment Analysis-DEA) kullanılarak bankacılık sektöründe ve diğer sektörlerde faaliyet gösteren işletmelerde hem Türkiye’de hem de diğer ülkelerde çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Ancak aracı kurumlar üzerine yapılan çalışmaların sayısı yok denecek kadar azdır. Özellikle bu çalışmaya benzer bir çalışmanın bulunmaması nedeniyle, çalışmanın bu alandaki boşluğu dolduracağı düşünülmektedir. Bu çalışmada banka kökenli aracı kurumların etkinlik performansları veri zarflama analizi kullanılarak karşılaştırılmıştır.

Veri zarflama analizi, firmalar ve kamu sektörü kurumları gibi karar verme birimleri (KVB) için etkinliği ölçen parametrik olmayan bir metottur ve ilk kullananlar

Charnes, Cooper ve Rhodes’tir (Subhash, 2004). Doğrusal programlamaya dayanan modelde, ele alınan örneğin girdi ve çıktı oranlarına göre etkinliği ölçülür. Temel iki amaç vardır; bunlar girdi minimizasyonu veya çıktı maksimizasyonudur (Pires ve Fernandes, 2012).

Diğer yaklaşımlarla karşılaştırıldığında, veri zarflama analizi, zaman içindeki verimliliği ölçtüğü ve önceden uygulama sınırlarını belirten hiçbir varsayım gerektirmediği için, verileri toplamak ve analiz etmek için daha iyi bir yoldur (Yang, 2009). Veri çözümleme yönteminin en önemli avantajlarından bir tanesi çok sayıda girdi ve çıktıyı temsil eden değişkenlerin analizde kullanılabilmesidir. Özellikle finansal kurumlardaki girdi ve çıktıların ölçü birimlerinin çok farklı olduğu düşünüldüğünde veri zarflama analizinin bu özelliği ön plana çıkmaktadır (Kadioğlu, 2006). Veri zarflama analizinin hesaplama yöntemine bakıldığında yöntemin dört aşamadan oluştuğu görülmektedir. Bu aşamalar sırasıyla şunlardır (Charnes, 1984):

- Birinci Aşama: Verilerin toplanması,
- İkinci Aşama: Modelin seçilmesi,
- Üçüncü Aşama: Çözümlemenin yapılması,
- Dördüncü Aşama: Sonucun oluşturulması.

Veri zarflama analizi göreceli etkinlikleri belirlemek üzere geliştirilmiş bir yaklaşımdır. Veri zarflama analizinde, tüm organizasyonel karar birimleri serbestçe ağırlıklarını verebilirler. Ancak, tüm birimlerin kendilerini etkin yapacak ağırlıkları seçerek taraflı olmalarının önüne geçmek için, probleme iki kısıt eklenmiştir. Bu kısıtlardan ilkinde göre karar birimleri ağırlıklarını öyle seçmelidirler ki, seçtikleri ağırlıkları kullanarak diğer organizasyonel karar birimlerinin etkinliği ölçüldüğünde hiçbir karar biriminin etkinliği %100’ü geçmemelidir. İkincisine göre de, hiç bir ağırlık negatif değer taşımamalıdır. Bu kısıtlar sonucu, ağırlıkların serbestçe seçebilen organizasyonel karar birimleri, aslında aynı optimal ağırlık setini seçmektedir. “n” adet organizasyonel karar biriminin göreceli etkinliklerinin ölçülmesi problemi için VZA yaklaşımı kullanıldığında, “n” adet kesirli doğrusal programlama modeli kurulmalı ve çözülmelidir. Her model kurulduğu organizasyonel karar birimi için 0 ile 1 arasında değişen bir etkinlik skoru üretecektir (Ulucan, 2002).

Charnes, Cooper, ve Rhodes (1978) çoklu girdilerin çoklu çıktılara oranlanmasıyla ölçeğe göre sabit getiri (Constant Return to Scale: CRS) durumunu ele almışlardır. Literatürde, bu model isimlerinin baş harfleri

olan CCR olarak da bilinmektedir. Daha sonra, Banker, Charnes ve Cooper (1984) çalışmalarında ölçeğe göre değişken getiri (Variable Return to Scale: VRS) durumunu varsayarak isimlerinin baş harflerinden oluşan BCC modelini oluşturmuştur (Sezgin, 2008). Girdiye yönelik veri zarflama analizi modelleri belirli bir çıktı bileşimine en etkin bir şekilde üretebilmek amacıyla kullanılacak en uygun girdi bileşimini araştırırken, çıktıya yönelik veri zarflama analizi modelleri ise belirli bir girdi bileşimi ile en fazla çıktı bileşimi araştırır.

Bu modeller matematiksel olarak şu şekilde ifade edilebilir (Budak H., 2011; 99) :

GİRDİYE YÖNELİK CCR MODELİ

$$E_k = \max \sum_{r=1}^p u_r y_k$$

$$\sum_{i=1}^m v_i x_k = 1$$

$$\sum_{r=1}^n u_r y_j - \sum_{i=1}^m v_i x_j \leq 0$$

$$u_r \geq \varepsilon, v_i \geq \varepsilon$$

ÇIKTIYA YÖNELİK BCC MODELİ

$$E_k = \min \left(\sum_{r=1}^m u_r y_k \right) - u_o$$

$$\sum_{r=1}^p u_r y_k = 1$$

$$\left(\sum_{r=1}^p u_r y_j \right) - \left(\sum_{i=1}^m v_i x_j \right) + u_o \leq 0$$

$$u_r \geq \varepsilon, v_i \geq \varepsilon, u_o : \text{serbest}$$

E_k : k'inci KVB'nin etkinlik değeri, u_r : k'inci KVB tarafından r'inci çıktıya verilen ağırlık,

v_i : k'inci KVB tarafından i'inci girdiye verilen ağırlık,

y_k : k'inci KVB tarafından üretilen r'inci çıktı,

x_k : k'inci KVB tarafından üretilen i'inci girdi,

y_j : j'inci KVB tarafından üretilen r'inci çıktı,

x_j : j'inci KVB tarafından üretilen i'inci girdi, ε : yete-

rince küçük pozitif bir sayı (örneğin 0,00001) u_o : ölçeğe göre getirinin yönüyle ilgili değişken olarak tanımlanmaktadır.

Çalışmada banka kökenli aracı kurumların 2010-2012 arasındaki 3 yıllık; şube sayısı, çalışan sayısı, sabit varlıklar girdi verileri; yatırımcı hesap sayısı, yatırım portföy büyüklüğü, komisyon gelirleri ve net kar rakamları çıktı verileri olarak kullanılmıştır.

Aracı Kuruluşlar ve Banka Kökenli Aracı Kurumlar

Finansal kurumların finansal sistemler içindeki en önemli faaliyetlerinden biri aracılık faaliyetidir. Finansal sistem içindeki aracılık faaliyetleri aracı kuruluşlar tarafından gerçekleştirilir. Aracı kuruluşlar, menkul kıymetlerin ve finansal varlıkların başkası nam ve hesabına veya başkası hesabına kendi namına veya kendi nam ve hesabına aracılık amacıyla alım ve satımı ile uğraşan ve menkul kıymetleri halka arz edebilen anonim ortaklıklardır (Yeşildağ, 2012).

Modern toplumlarda finans sektörü en büyük ekonomik sektörlerden birisidir. Ekonomik büyümeyle birlikte finans sektörünün de büyümesi daha fazla yatırım ve sermaye ihtiyacını beraberinde getirmekte bu da her geçen gün sermaye piyasalarının sunduğu finansal hizmetlere olan talebin artmasına neden olmaktadır. Bu finansal hizmetleri yerine getiren kuruluşlara aracı kurum denmektedir.

"Aracı kuruluş" terimi, sermaye piyasasında faaliyette bulunmak üzere yetki belgesi almış olan banka, aracı kurum ve vadeli işlemler aracılık şirketlerini (VİAŞ) ifade etmektedir (Aracı kuruluşların faaliyetleri, SPK, 3_aracı_kurumlar_2011.pdf). Aracı kuruluşlar, gerçek ve tüzel kişilerin borsada yatırım yapmalarını sağlayan, şirketlerin menkul kıymet ihraç işlemlerini yerine getiren ve bunun karşılığında bir gelir elde eden SPK'dan yetki belgesi almış kuruluşlardır.

Aracı kuruluşlar, sermaye piyasası faaliyetinde bulunmak üzere Sermaye Piyasası Kurulu tarafından aracılık yetkisi verilmiş anonim ortaklıklardır. (<http://www.imkb.gov.tr/Glossary/a-f/isedictionary.a.aspx>). Yetki belgesi olmayan kuruluşlar bu alanda faaliyette bulunamazlar. Aracı kuruluşlar, çeşitli sermaye piyasası faaliyetlerinde bulunabilirler. Bunlar; sermaye piyasası araçlarının ihraç veya halka arz yoluyla satışına aracılık, daha önce ihraç edilmiş olan sermaye piyasası araçlarının alım satımına aracılık, türev

araçların alım-satımına aracılık, repo ve ters repo yapma, yatırım danışmanlığı ve portföy yöneticiliği gibi önemli faaliyetlerdir (Yeşildağ, 2012). Aracılık kavramı, SPK.m.30 f.2 hükmünde; sermaye piyasası araçlarının 31. madde çerçevesinde yetkili kuruluşlar tarafından kendi nam ve hesabına, başkası nam ve hesabına veya kendi namına alımı satımı olarak tanımlanmıştır. Vadeli işlem sözleşmelerinin yapılmasına aracılık da bu hükmün kapsamında yer almaktadır. Kurul, aracılık kavramını bir tebliğ hükmüyle "kurul kaydına alınacak sermaye piyasası araçlarının halka arz yoluyla satışına aracılığı" şeklinde tekrar tarif etmiştir. Halka arza aracılık, SPK' nun 30. maddesinde "Sermaye Piyasası Kurulu kaydına alınacak sermaye piyasası araçlarının ihraç veya halka arz yoluyla satışına aracılık" olarak ifade edilmiştir.

Sermaye piyasalarında birikimlerini değerlendirmek isteyen yatırımcılar ve menkul kıymet ihraç eden ortaklıklar bu faaliyetleri, aracı kurumların uzmanlıklarından yararlanarak gerçekleştirirler. Aracı kuruluşlarda, bu aracılık faaliyetleri karşılığında bir komisyon geliri elde ederler.

Ülkemizde aracı kurumlar, yalnızca sermaye piyasası faaliyetlerinde bulunabilen ve Sermaye Piyasası Kanunu ve bu kanuna dayalı olarak çıkarılan tebliğler tarafından düzenlenen sermaye piyasası kurumlarıdır. Aracı kurumlar faaliyette bulunabilmek için SPK' dan faaliyet izni ve belgesi almak ve borsada işlem yapabilmek içinde Borsa Üyelik Belgesi almak zorundadırlar (SPK. m.30 f.2; SPK. m.31).

Bankalar faaliyet alanlarına göre genellikle, "Ticari Banka" ve "Kalkınma ve Yatırım Bankası" olarak gruplandırılır. Aracı kurumlar ise, kökenlerine göre iki başlık altında sınıflandırılır. Buna göre, ortaklık yapısında Türkiye'de faaliyet gösteren bir bankanın dolaylı ya da doğrudan %50'den fazla payı bulunan aracı kurumlar "Banka Kökenli", diğer kurumlar ise, "Banka Kökenli Olmayan" olarak ikiye ayrılır (Yeşildağ, 2012).

Bu çalışmada banka kökenli aracı kurumlar üzerinde durulmuş ve bu nedenle sadece banka kökenli olan aracı kurumların genel verileri incelenmiştir. Veri zarflama analizi kullanılarak etkinlik performans karşılaştırması 2010-2012 yılları için yapılmış ancak çalışmada benzer tekrarlamalardan kaçınmak için banka kökenli aracı kuruluşların genel verileri sadece 2012 için verilmiştir.

2010 ve 2012 yılları arasında sermaye piyasasında faaliyette bulunan aracı kuruluşların sayısı Tablo 1'de sunulmaktadır.

Tablo 1: 2010 ve 2012 Yılları Arasında Sermaye Piyasasında Faaliyette Bulunan Aracı Kuruluşların Sayısı

	2010	2011	2012
Banka kökenli aracı kurum	27	25	25
Banka kökenli olmayan aracı kurum	59	62	63
Toplam	86	87	86

2012/06 itibariyle 86 aracı kurumdan 25'i banka kökenlidir. Bu aracı kurumlar sektör varlıklarının %78'ine sahip iken, hisse senedi ve VOB işlemlerinin %58'ini üretmiştir. Banka kökenli aracı kurumlarda hizmet gelirleri altında takip edilen varlık yönetimi ve saklama komisyonları da ağırlıktadır. 2012/06 döneminde net dönem kârının %76'sına sahip olan banka kökenli aracı kurumlardan 4 tanesi zarar, 21 tanesi kâr etmiştir. Sektör çalışanlarının %47'si bu aracı kurumlarda istihdam edilmektedir (http://www.tspakb.org.tr/tr/Portals/0/AIM_Gundem/gundem_201211.pdf).

Banka kökenli olan ve olmayan aracı kurumlar, net aracılık komisyonları ve hizmet gelirlerinin toplam içindeki ağırlığı açısından önemli bir fark sergilememektedir. Ancak 2012/06 döneminde alım-satım, kaldıraçlı ve türev kâr/zararları ve diğer gelirler kalemlerinin ağırlığında önemli farklılıklar olmuştur. Banka kökenli aracı kurumların toplam gelirlerinin %53'ünü net aracılık komisyonları oluşturmuştur. Alım-satım, kaldıraçlı işlem kâr/zararları ve türev kâr/zararları ve diğer gelirler ise, bu aracı kurumların toplam gelirlerinin %34'ünü oluşturmuştur. Bu durumda banka kökenli bir aracı kurumun türev işlemlerinden elde ettiği yüksek gelir etkili olmuştur. Diğer taraftan, aynı aracı kurumun para piyasasında borçlanarak dövizle yatırım yapmak suretiyle gerçekleştirdiği arbitraj işlemlerinden zarar etmesi sonucu banka kökenli kurumlarda diğer gelirler kaleminin payı negatif olmuştur. Bu kurum hariç bırakıldığında, banka kökenli aracı kurumların alım-satım, kaldıraçlı ve türev kâr/zararlarından aldıkları pay %4'e düşerken, diğer gelirlerden aldıkları pay ise %10 olmaktadır.

Aracı kurumlar kökenlerine göre sınıflandırıldıklarında, banka kökenli 25 aracı kurumun 74 milyon TL faaliyet kârı elde ederken, banka kökenli olmayan 61 aracı kurumun 41 milyon TL faaliyet kârı kaydettiği görülmüştür. Net kârda ise 2011/06 dönemindeki

tablo değişmemiş banka kökenli aracı kurumlar diğerlerinin yaklaşık 3 misli kâr elde etmiştir. Özsermayenin varlıklara oranı banka kökenli aracı kurumlarda %25, banka kökenli olmayanlarda ise %50 olmuştur. Bu sonuç, banka kökenli aracı kurumlarda dış kaynak kullanımının daha yüksek olduğunu göstermektedir. Banka kökenli kurumların özsermayelerinin %48'ini ödenmiş sermaye oluşturmaktadır. Kârlılıkları diğerlerine göre daha yüksek olan banka kökenli aracı kurumların, ödenmiş sermayelerinin özsermaye içindeki payı daha düşüktür. Sonuç olarak, banka kökenli aracı kurumların öz sermaye kârlılığı (%16), banka kökenli olmayanlara (%8) göre daha yüksek olmuştur. Hisse senedi piyasasına bakıldığında banka kökenli olmayan kurumlar işlemlerinin büyük bir kısmını yurtiçi bireysel yatırımcılarla yapmaktadır (%79). Bu pay banka kökenli kurumlarda %54'e inmektedir. Banka kökenli kurumlar, banka kökenli olmayan kurumlara kıyasla işlemlerinin daha büyük bir kısmını (%7) kurum portföyüne yapmıştır. Diğer taraftan banka kökenli bir aracı kurum hariç bırakıldığında bu rakam, %4'e gerilemektedir. Banka kökenli olmayan kurumlar vadeli işlemlerin %76'sını yurtiçi bireysel müşterilerle yapmıştır. Kurum portföyüne yapılan işlemler ise sınırlıdır. Banka kökenli kurumlarda ise kurum portföyüne yapılan işlemlerin payı daha yüksektir (%19). Diğer taraftan banka kökenli bir aracı kurum hariç bırakıldığında bu rakam, %6'ya gerilemektedir. Her iki piyasada da yurtiçi yatırımcıların ağırlığı görülmektedir. Ancak, banka kökenli kurumlarda yabancı yatırımcıların payı daha yüksektir. Banka kökenli olmayan aracı kurumların ise daha çok yerli bireysel yatırımcılara odaklandıkları görülmektedir.

Aracı kurumların SPK tarafından yapılan performans karşılaştırmalarına bakıldığında genellikle karlılık ölçümüne odaklanıldığını görüyoruz. Bu yapılırken de çoğunlukla finansal oranlara odaklanılarak işlemler değerlendirilmiştir. Banka kökenli aracı kuruluşlar diğer kuruluşlara göre daha yüksek oranlarla ve rakamlarla çalışmaktadır. Bu kurumlar sermaye piyasasında önemli bir yere sahiptirler. Bu durum banka kökenli aracı kurumların performanslarının bilimsel yollarla ölçülmesini ve hangilerinin etkin çalıştığını tespit etme gerekliliğini ortaya çıkarmaktadır. Bunun içinde Veri Zarflama Analizi (Data Envelopment Analize-DEA) kullanılacaktır. Çalışmada kullanılan veriler "Sermaye Piyasası Kurulu (SPK)" ve "Türkiye Sermaye Piyasası Aracı Kuruluşlar Birliği (TSPAKB)" temin edilmiştir.

Aracı kuruluşlar bu faaliyetler kapsamında yaptıkları işlemler ve aracılık ettikleri yatırımcı sayıları yıllar itibarıyla sürekli artmış ve gelişme göstermiştir. Aracı kuruluşların özellikle hisse senedi ve borsa işlemleri yıllar itibarıyla sürekli olarak gelişmiş ve bu işlemlerin aracı kuruluş faaliyetleri içindeki yeri ve önemi her geçen yıl artmıştır (Yeşildağ, 2012).

Araştırma Bulguları

Çalışmada, Türkiye'de 2010, 2011 ve 2012 yıllarında faaliyet gösteren banka kökenli aracı kuruluşların DEA kullanılarak göreceli etkinlik değerlerinin hesaplanması amaçlanmıştır. Bu tarihler arasında herhangi bir yılda zarar açıklayan aracı kurumlar analize dahil edilmemiştir. Aracı kuruluşların girdi değişkenleri üzerindeki kontrolleri daha fazla olduğundan, etkinlik değerlerini hesaplamak için ölçeğe göre sabit getiri varsayımı altında girdiye yönelik CCR modeli kullanılmıştır. Analizler ise DEAP V2.1 (A Data Envelopment Analysis (Computer) Program) paket programı yardımıyla yapılmıştır.

Uygulamada kullanılan girdi ve çıktı değişkenleri Tablo 2'de belirtilmiştir. Söz konusu değişkenlere ilişkin veriler TSPAKB'nin internet sitesinden elde edilmiştir. 2012 yılına ait yatırımcı hesap sayıları açıklanmadığı için 2011 yılına ait veriler kullanılmıştır.

Tablo 2: Uygulamada Kullanılan Girdi ve Çıktı Değişkenleri

Girdi Değişkenleri	Çıktı Değişkenleri
x_1 = şube sayısı	y_1 = yatırımcı hesap sayısı
x_2 = çalışan sayısı	y_2 = yatırım portföy büyüklüğü
x_3 = sabit varlıklar	y_3 = komisyon gelirleri
	y_4 = net kar

2010, 2011 ve 2012 yıllarında faaliyet gösteren banka kökenli aracı kuruluşların girdiye yönelik CCR modeli kullanılarak elde edilen etkinlik değerleri ise, Tablo 3'te verilmiştir.

Tablo 3: Aracı Kurumların Etkinlik Değerleri

Kod	Banka kökenli aracı kurumlar	2010	2011	2012
1	Ak Yatırım Men. Değ. A.Ş.	0.405	0.759	0.748
2	Alternatif Yatırım A.Ş.	0.925	1.000	0.790
3	Anadolu Yatırım Men. Kıym. A.Ş.	1.000	1.000	1.000
4	Citi Men. Değ. A.Ş.	1.000	1.000	1.000
5	Deniz Yatırım Men. Değ. A.Ş.	1.000	1.000	1.000
6	Express Yatırım Men. Değ. A.Ş.	1.000	1.000	1.000
7	Finans Yatırım Men. Değ. A.Ş.	1.000	1.000	1.000
8	Halk Yatırım Men. Değ. A.Ş.	1.000	1.000	1.000
9	HSBC Yatırım Men. Değ. A.Ş.	0.825	0.962	0.772
10	İş Yatırım Men. Değ. A.Ş.	0.353	0.012	0.391
11	Merril Lynch Yatırım Men. Değ. A.Ş.	1.000	1.000	1.000
12	Şeker Yatırım Men. Değ. A.Ş.	1.000	1.000	1.000
13	TEB Yatırım Men. Değ. A.Ş.	0.728	0.840	0.839
14	Tekstil Yatırım Men. Değ. A.Ş.	1.000	1.000	1.000
15	Turkish Yatırım Men. Değ. A.Ş.	1.000	1.000	1.000
16	Vakıf Yatırım Men. Değ. A.Ş.	1.000	1.000	1.000
17	Yapı Kredi Yatırım Men. Değ. A.Ş.	0.573	0.917	1.000
18	Ziraat Yatırım Men. Değ. A.Ş.	0.673	0.687	0.681
Etkinlik Ortalamaları		0.860	0.899	0.901

Yapılan analiz sonucunda etkinlik değeri 1 eşit olanlar etkin kabul edilmiş, 1'den küçük olanlar etkin kabul edilmemiştir. Tablo 3'te görüldüğü üzere 2010 yılında etkinlik ortalaması 0.860 olarak bulunmuş ve 11 aracı kurumun etkin olduğu, 2011 yılında etkinlik ortalaması 0.899 olarak bulunmuş ve 12 aracı kurumun etkin olduğu ve 2012 yılında etkinlik ortalaması 0.901 olarak bulunmuş ve 12 aracı kurumun etkin olduğu görülmüştür.

Her üç yılda da Anadolu Yatırım Men. Kıym. A.Ş., Citi Men. Değ. A.Ş., Deniz Yatırım Men. Değ. A.Ş., Express Yatırım Men. Değ. A.Ş., Finans Yatırım Men. Değ. A.Ş., Halk Yatırım Men. Değ. A.Ş., Merrill Lynch Yatırım Men. Değ. A.Ş., Şeker Yatırım Men. Değ. A.Ş., Tekstil Yatırım Men. Değ. A.Ş., Turkish Yatırım Men. Değ. A.Ş., Vakıf Yatırım Men. Değ. A.Ş.'nin etkin olduğu bulunmuştur.

Sonuç

Finansal kuruluşların finans sistemi içindeki en önemli faaliyetlerinden biri aracılık faaliyetidir. Bu aracılık

faaliyetleri aracı kuruluşlar tarafından gerçekleştirilir. Aracı kuruluşlar, menkul kıymetlerin ve finansal varlıkların başkası nam ve hesabına veya başkası hesabına kendi namına veyahut kendi nam ve hesabına aracılık amacıyla alım ve satımı ile uğraşan ve menkul kıymetleri halka arz edebilen anonim ortaklıklardır.

Modern toplumlarda finans sektörü en büyük ekonomik sektörlerden birisidir. Ekonomik büyümeyle birlikte finans sektörünün de büyümesi daha fazla yatırım ve sermaye ihtiyacını beraberinde getirmekte bu da her geçen gün sermaye piyasalarının sunduğu finansal hizmetlere olan talebin artmasına neden olmaktadır. Bu finansal hizmetleri yerine getiren kuruluşlara aracı kurum denmektedir.

Aracı kuruluşlar, birçok sermaye piyasası faaliyetlerinde bulunabilirler. Bu faaliyetler; sermaye piyasası araçlarının ihraç veya halka arz yoluyla satışına aracılık, daha önce ihraç edilmiş olan sermaye piyasası araçlarının alım satımına aracılık, türev araçların alım-satımına aracılık, repo ve ters repo yapma, yatırım danışmanlığı ve portföy yöneticiliğidir.

Aracı kuruluşlar bu faaliyetler kapsamında yaptıkları işlemler ve aracılık ettikleri yatırımcı sayıları yıllar itibarıyla sürekli artmış ve gelişme göstermiştir. Aracı kuruluşların özellikle hisse senedi ve borsa işlemleri yıllar itibarıyla sürekli olarak gelişmiş ve bu işlemlerin aracı kuruluş faaliyetleri içindeki yeri ve önemi her geçen yıl artmıştır. Bu gelişimin böyle devam edeceğini beklemek yanlış olmayacaktır.

Finans sektörü içinde bulunan aracı kurumların tümü yoğun bir rekabet ortamında faaliyet göstermektedirler. Banka kökenli aracı kurumlar finansal rakamları itibarıyla diğer aracı kurumlar içinde önemli bir paya sahiptir. Banka kökenli aracı kurumların etkinliklerinin ölçümü, bu aracı kurumların hem ortakları hem de yöneticileri için önemli bir yol göstericidir. Veri zarflama analizi, farklı ve çok sayıda girdi ve çıktıyı kullanabilen bir analiz yöntemi olduğu için oldukça kullanışlı bir yöntemdir.

Yapılan bu çalışmada 2010, 2011 ve 2012 yıllarının verileri kullanılarak analiz yapılmıştır. 2010 yılında etkinlik ortalaması 0.860 olarak bulunmuş ve 11 aracı kurumun etkin olduğu, 2011 yılında etkinlik ortalaması 0.899 olarak bulunmuş ve 12 aracı kurumun etkin olduğu ve 2012 yılında etkinlik ortalaması 0.901 olarak bulunmuş ve 12 aracı kurumun etkin olduğu görülmüştür.

Elde edilen bulgular, analize konu olan banka kökenli

aracı kurumların etkinlik derecelerinin yüksek olduğunu göstermektedir. Bu kurumların finansal sistem içindeki yeri ve önemi düşünüldüğünde, bu etkinliklerini devam ettirmeleri veya arttırmaları halinde, başarı düzeylerini çok daha iyi bir seviyeye getireceklerini söylemek mümkündür.

Bu çalışmada şube sayısı, çalışan sayısı ve sabit varlıklar girdi olarak kullanılmış, çıktı olarak da yatırımcı hesap sayısı, yatırım portföy büyüklüğü, komisyon gelirleri ve net kar alınmıştır. Başka girdi ve çıktılar kullanılarak farklı açılardan etkinlik performansları hesaplanabilir ve böylece bu çalışma bu konuda yeni çalışmalara ilham olabilir.

Kaynakça

- Budak H. (2011) Veri Zarflama Analizi ve Türk Bankacılık Sektöründe Uygulaması, Fen Bilimleri Dergisi, 23(3) 95-110.
- Charnes, A. (1984). Data Envelopment Analysis: Theory, Methodology, and Application, Kluwer Academic Publishers group, Netherland, 83.
- Kadioğlu, E. (2006). Türkiye’de Aracı Kurumların Karlılığını Belirleyen Faktörler, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara.
- Pires H.M. ve Fernandes, E. (2012). Malmquist Financial Efficiency Analysis For Airlines, Transportation Research, Part E 48, 1049–1055.
- Sezgin, H.F. (2008), “Portföy Seçiminde Veri Zarflama

Analizi ile Diskriminant Analizi Yöntemlerinin Karşılaştırmalı Etkinliği”, Uluslararası Sermaye Hareketleri ve Gelişmekte Olan Piyasalar Sempozyumu (İCAM,2007) Bildiriler Kitabı, s.1-16.

Subhash C., (2004). Data Envelopment Analysis: Theory and Techniques for Economics and Operation Research Subhash C. Ray, Cambridge University Press.

Ulucan, A. (2002). İS0500 Şirketlerinin Etkinliklerinin Ölçülmesinde Veri Zarflama Analizi Yaklaşımı: Farklı Girdi Çıktı Bileşenleri ve Ölçeğe Göre Getiri Yaklaşımları İle Değerlendirmeler, Ankara Üniversitesi SBF Dergisi. 57-2.

Yang, Z. (2009). Bank Branch Operating Efficiency: A DEA Approach, Proceedings of the International MultiConference of Engineers and Computer Scientists 2009 Vol II ,IMECS, Hong Kong.

Yeşildağ, E., (2012). Türkiye’de Aracı Kuruluşların Gelişimi ve Yatırımcıların Aracı Kuruluş Seçimine Etki Eden Unsurlar: Bir Faktör Analizi Uygulaması, ADÜ, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Aydın.

http://www.imkb.gov.tr/Glossary/a-f/isedictionary_a.aspx

http://www.tspakb.org.tr/Araci_kuruluslarin_faaliyetleri_SPK_3_araci_kurumlar_2011.pdf

http://www.tspakb.org.tr/tr/Portals/0/AIM_Gundem/gundem_201211.pdf

Sermaye Piyasası Kanunu

Hakemsiz Yazılar



Opinion Papers



SERBEST MESLEK ERBABININ İŞYERİNDE ÇALIŞAN EŞE ÖDÖNEN ÜCRETLER

Şeref TEKTAŞ
Vergi Müfettişi

Günümüzde serbest muhasebeci mali müşavir, avukat ve doktor yani vergi mükellefi olan pek çok serbest meslek mensubu, eşi ile birlikte çalışmaktadır. Eşler diğer eşin yanında sadece meslek mensubu olarak değil diğer konularda da çalışabilmektedirler.

Bu çalışma sırasında eşin; sosyal güvenlik haklarının zayii olmaması için gelir vergisi stopajı yapılarak muhtasar beyanname ile beyan edilmekte ayrıca sosyal güvenlik kurumu işveren hissesi ödenmektedir. Bunun yanında günümüz gerçeklerinin sonucu olarak bir hizmet akdi ile eşe ücret ödenmesi durumları ile de karşılaşılmaktadır. Serbest meslek kazançları ile ilgili olarak Gelir Vergisi Kanunu'nun "Mesleki Giderler" başlıklı 68. maddesinin 2 fıkrasına göre serbest meslek erbabının yanında çalıştığı kişilere ödediği ücretlerin serbest meslek kazancının tespitinde gider olarak dikkate alınacağı tereddütsüzdür.

"Madde 68-(5035 sayılı Kanunun 13. maddesiyle değişen madde; Geçerlilik: 01.01.2004; Yürürlük:02.01.2004) Serbest meslek kazancının tespitinde aşağıda yazılı giderler hâsılattan indirilir:

(...)

2. Hizmetli ve işçilerin iş yerinde veya iş yerinin müştemilatındaki iâşe ve ibate giderleri, tedavi ve ilaç giderleri, sigorta primleri ve emekli aidatı (bu prim-

lerin ve aidatın geri alınmamak üzere Türkiye'de kain sigorta şirketlerine veya emekli ve yardım sandıklarına

ödenmiş olması ve emekli ve yardım sandıklarının tüzel kişiliği haiz bulunmaları şartıyla) ile 27. maddede yazılı giyim giderleri."

Ancak Gelir Vergisi Kanunun "Gider Kabul Edilmeyen Ödemeler" başlıklı 41/1. maddesi:

"Madde 41-Aşağıda yazılı ödemelerin gider olarak indirilmesi kabul olunmaz.

1. Teşebbüs sahibi ile eşinin ve çocuklarının işletmeden çektikleri paralar veya aynen aldıkları sair değerler (Aynen alınan değerler emsal bedeli ile değerlendirilerek teşebbüs sahibinin çektiklerine ilave olunur.)

(...)" hükmündedir.

Mevcut bu madde hükmü; eşe ödenen ücret ile bu ücretten doğan işveren hissesinin gider olarak yasal kayıtlara intikal ettirilmesinde tereddüte neden olmaktadır.

Ancak bu madde Gelir Vergisi Kanununun "ÜÇÜNCÜ KISIM-BİRİNCİ BÖLÜM"nde (Ticari Kazanç (37-51 md.)) yer almaktadır. Bu nedenle maddede sayılan gider kabul edilmeyen ödemeler; ticari ve atıf yapılması sebebiyle zirai kazançların tespitinde geçerlidir.

ÜÇÜNCÜ KISIM (Gelir Unsurlarının Tespiti) aşağıdaki bölümlerden oluşmaktadır.

İKİNCİ BÖLÜM

"Zirai Kazanç", (52-60 md.)

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

"Ücret" (61-64 md.)

"Eşin; sosyal güvenlik haklarının zayii olmaması için gelir vergisi stopajı yapılarak muhtasar beyanname ile beyan edilmekte ayrıca sosyal güvenlik kurumu işveren hissesi ödenmektedir. Bunun yanında günümüz gerçeklerinin sonucu olarak bir hizmet akdi ile eşe ücret ödenmesi durumları ile de karşılaşılmaktadır."

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM	"Serbest Meslek Kazançları" (65-69 md.)
BEŞİNCİ BÖLÜM	"Gayrimenkul Sermaye İradı" (70-74 md.)
ALTINCI BÖLÜM	"Menkul Sermaye İradı" (75-79 md.)
YEDİNCİ BÖLÜM	"Diğer Kazanç ve İratlar" (80-82 md.)

Serbest meslek kazançları ile ilgili olarak ne "DÖRDÜNCÜ BÖLÜM" de ne de kanunun tümünde 41. maddeye yapılmış bir atıf bulunmamaktadır. Bu nedenle "ticari kazanç" ile ilgili olarak yapılan bir düzenlemenin serbest meslek kazançları içinde geçerli kılmak mümkün bulunmamaktadır.

Kaldı ki kanun koyucu gerekli gördüğü hallerde; "zirai kazanç" ta olduğu gibi atıf yaparak bu ilişkilendirmeyi yapmıştır. Gelir Vergisi Kanununda Zirai Kazanç ile ilgili olarak "Hâsılattan indirilemeyecek giderler" başlıklı 58. maddesinde " 41. maddede yazılı giderler hâsılattan indirilemez." hükmü mevcuttur.

Serbest avukatlık faaliyetinden dolayı mükellefiyeti olan bir avukatın yanında başka bir avukatın sigortalı ve ücretli olarak çalışıp çalışmayacağı konusunda 27.03.1996 tarihli 196 Seri No' lu Gelir Vergisi Genel Tebliğ ile aşağıdaki düzenleme yapılmıştır.

"Aynı Bakanlıktan bu kez alınan 14.4.1995 tarih ve 5548 sayılı yazıda ise; 1136 sayılı Avukatlık Kanunu' nun 12. maddesine göre, bir avukatın yazıhanesinde diğer bir avukatın ücretli olarak çalışmasının mümkün olduğu belirtilmiş ve bu görüşe Bakanlığımız Baş Hukuk Müşavirliği ve Muhakemat Genel Müdürlüğü de katılmıştır. Ayrıca, Danıştay Üçüncü Dairesinin 21.12.1995 tarih ve E: 1995/1760, K: 1995/4379 sayılı kararı ile de bu görüş paralelinde karar verilmiştir.

Buna göre, serbest avukatlık faaliyetinden dolayı mükellefiyeti olan bir avukatın yanında diğer bir avukatın ücretli olarak çalışması halinde, ücretli olarak çalışan avukatlara yapılan ücret ödemeleri üzerinden Gelir Vergisi Kanunu' nun ilgili hükümlerine göre vergi tevkifatı yapılması kaydıyla, ücretli olarak çalışan avukat-

ların serbest meslek erbabı olarak mükellefiyet kaydının yapılmaması uygun görülmüştür. Ayrıca, ücretli olarak çalışan avukatlara yapılan ücret ödemelerinin emsali durumdaki avukatlara ödenen ücretlerden düşük olmamasının gerekeceği tabiidir.

Öte yandan 213 sayılı Vergi Usul Kanunu' nun 8. maddesinin Bakanlığımıza verdiği yetkiye dayanarak; bir avukata, bağlı ve ücretli olarak çalışması nedeniyle serbest meslek erbabı olarak mükellefiyet kaydı gerekmeyen avukatlara vekâletname verildiği takdirde, vekâlet alan avukatın adı ve soyadı ile birlikte, bağlı olarak çalıştığı işveren avukatın adı, soyadı (unvanı), bağlı bulunduğu vergi dairesi ve vergi nu-

marasının da vekâletnameye yazılması zorunluluğu getirilmiştir." 4857 sayılı İş Kanunu' nun 32/2. maddesi; 5754 sayılı Kanun' un 85. maddesiyle değiştirilerek işçinin ücret, prim, ikramiye ve bu nitelikteki her çeşit istihkakının özel olarak açılan banka hesaplarına yatırılmak suretiyle ödemesi uygulaması getirilmiştir. 18 Kasım 2008 tarih ve 27058 Sayılı Resmi Gazete'de "Ücret, Prim, İkramiye ve Bu Nitelikteki Her Türlü İstihkakın Bankalar Aracılığıyla Ödenmesine Dair Yönetmelik" yayımlanmıştır. Bu yönetmeliğe göre ülke genelinde en az 10 ve daha fazla çalışan bulunması halinde ücretlerin banka hesabına yatırılması zorunluluğu bulunmaktadır.

Eşe yapılan ücret ödemesinin muvazaa iddiasına konu olmaması için zorunluluk bulunmasa da; ispat amacıyla banka hesabı aracılığıyla yapılması uygun olacaktır.

5510 sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu' nun 88. maddesinde; Kuruma fiilen ödenmeyen prim tutarlarının, gelir vergisi ve kurumlar vergisi uygulamasında gider yazılamayacağı hüküm altına alınmıştır. 174 Seri No'lu Gelir Vergisi Genel Tebliğinde "SSK Primlerinin Gelir Ve Kurumlar Vergisi Yönünden Gider Yazılması" başlıklı bölümünde konu ile ilgili açıklamalar yapılmıştır.

Yazımızın bu bölümüne kadar serbest meslek erbabının eşine ait ücret ödemeleri konu edilmişse de he-

“Eşe yapılan ücret ödemesinin muvazaa iddiasına konu olmaması için zorunluluk bulunmasa da; ispat amacıyla banka hesabı aracılığıyla yapılması uygun olacaktır.”

men akla anne, baba, kardeş ve çocuklara yapılacak ücret ödemeleri gelmektedir. Bu konuda Antalya Vergi Dairesi Başkanlığı tarafından verilen ve Gelir İdaresi Başkanlığınca onaylanan 27.04.2010 tarihli özelgede: *"(...) ücret ödemelerinin, mesleki kazancın tespitinde gider olarak indirilebilmesi mümkündür. Ancak söz konusu ücret ödemelerinin serbest meslek erbabı tarafından icra edilen mesleki faaliyetin idame ettirilmesi kapsamında yürütülen faaliyetlere ilişkin olması gerektiği tabiidir. Mesleki faaliyetin icra edilmesi ile ilgisi olmayan veya gerçek bir hizmet akdine dayanmayan ücret ödemelerinin gider olarak dikkate alınması mümkün değildir. Sosyal güvenlik primleri işveren payının ise, fiilen ödendiği tarihte gider yazılması mümkün bulunmaktadır."* denilmektedir.

Serbest meslek kazançlarının tespitinde mutlak kasa

yöntemi geçerli olduğundan, ödenmiş olması koşuluyla giderler dönem farkı gözetilmeksizin hâsılattan indirilmektedir.

Serbest meslek erbabının işyerinde çalıştırdığı eşine yaptığı ücret ödemesinin serbest meslek kazancının tespitinde gider olarak dikkate alınabilmesi için;

- Ücret bordrosu düzenlenmesi,
- Nakten veya hesaben ücret ödemesi yapılması,
- Ücretin, Gelir Vergisi Kanunu'nun 61, 94, 96, 103 ve 104. maddeleri gereğince vergiye tabi tutulması,
- Sosyal Güvenlik Kurumuna sigorta primi yatırılması gerekmektedir.

Böylece Gelir Vergisi Kanunun' nun 61. maddesinde tanımlanan anlamda; bir hizmet alışverişinin ispatı da sağlanmış olacaktır.

YENİ NESİL ÖDEME KAYDEDİCİ CİHAZLAR

Mustafa KÖSEOĞLU

Gelir Uzmanı

Giriş

213 Sayılı Vergi Usul Kanunu'nun mükerrer 257. maddesiyle Maliye Bakanlığı'na tanınan yetkiye dayanarak 11.04.2012 tarih ve 28261 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 3100 sayılı Kanun'la ilgili 69 Seri No'lu Genel Tebliğ ile vergi kayıp ve kaçagındaki denetim etkinliğinin artırılması ve mükelleflerin hesap durumlarının daha gerçekçi takip edilmesi amacıyla eski yazar kasaların kullanımının kademeli olarak sonlandırılarak "Yeni Nesil Ödeme Kaydedici Cihazların" kullanım zorunluluğu getirilmiştir. Bu yeni makinelerde yazar kasa ile bankaların pos cihaz özellikleri aynı makinede birleştirilmiştir.

Genel Olarak Ödeme Kaydedici Cihaz Kullanma Mecburiyeti

"Katma Değer Vergisi Mükelleflerinin Ödeme Kaydedici Cihazları Kullanmaları Mecburiyeti Hakkında" 3100 sayılı kanunun 1/1. maddesinde, "Satışı yapılan malları aynen veya işlendikten sonra satışını yapanlar dışındaki kimselere satan veya aynı kimselere hizmet veren birinci ve ikinci sınıf tüccarlar, bu kanuna göre ödeme kaydedici cihaz kullanmak mecburiyetindedirler." hükmüne yer verilmiştir.

213 sayılı Vergi Usul Kanunu'nun 232. maddesinde ise "Birinci ve ikinci sınıf tüccarlar, kazancı basit usulde tespit edilenlerle defter tutmak mecburiyetinde olan çiftçiler:

1. Birinci ve ikinci sınıf tüccarlara,
2. Serbest meslek erbabına,
3. Kazançları basit usulde tespit olunan tüccarlara,
4. Defter tutmak mecburiyetinde olan çiftçilere,
5. Vergiden muaf esnafa,

sattıkları emtia veya yaptıkları işler için fatura vermek ve bunlar da fatura istemek ve almak mecburiyetindedirler.

Yukarıdakiler dışında kalanların, birinci ve ikinci sınıf tüccarlar ile kazancı basit usulde tespit edilenlerden ve defter tutmak mecburiyetinde olan çiftçilerden satın aldıkları emtia veya onlara yaptırdıkları iş bedelinin (01.01.2013 tarihinden geçerli olmak üzere) 800 TL'yi geçmesi veya bedeli 800 TL'den az olsa dahi istemeleri halinde emtiayı satanın veya işi yapanın fatura vermesi mecburidir." denilmiştir.

Buna göre, perakende ticaretle uğraşan birinci ve ikinci sınıf tacirlerin Vergi Usul Kanunu'na göre fatura vermek zorunda olmadıkları mal satışları veya hizmet ifalarının belgelendirilmesinde Maliye Bakanlığınca onaylanmış olan ödeme kaydedici cihazları kullanma mecburiyetleri bulunmaktadır. Ödeme kaydedici cihaz kullanma zorunluluğu olmayan mükelleflere ilişkin açıklamalar ise "Ödeme Kaydedici Cihazları Kullanmaları Mecburiyeti Hakkında" 3100 sayılı kanun ile ilgili tebliğlerde açıklanmaktadır.

Yeni Nesil Ödeme Kaydedici Cihaz Kullanma Mecburiyeti

70 Seri No.lu Ödeme Kaydedici Cihaz Genel Tebliği'nde 3100 sayılı kanun kapsamına giren mükelleflere kademeli olarak yeni nesil ödeme kaydedici cihaz kullanma yükümlülüğü getirilmiş, 01.01.2014 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere ise, malî hafızaları dolan ödeme kaydedici cihazlara, yeni malî hafıza takılmayacağı ve söz konusu cihazların 15.05.2004 tarihli ve 25463 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan 60 Seri No.lu Genel Tebliğin dördüncü bölümünde yapılan açıklamalar çerçevesinde hurdaya ayrılacağı, cihazı hurdaya ayrılan mükelleflerin ise yeni nesil ödeme kaydedici cihazları almak suretiyle kanuni yükümlülüklerini yerine getirebilecekleri açıklanmıştır.

426 ve 427 Sıra No'lu Vergi Usul Kanunu tebliğlerinde ise bu cihazlar hakkında ayrıntılı bilgiler, yapılması

gerekenler ile cihaz kayıt süreleri gibi önemli konulara yer verilmiştir.

Öte yandan, Gelir İdaresi Başkanlığınca yayımlanan Yeni Nesil Ödeme Kaydedici Cihaz Teknik Kılavuzlarında da gerekli açıklamalar yapılmaktadır. (<http://www.gib.gov.tr/fileadmin/duyurular/YNOKC1.pdf>, <http://www.gib.gov.tr/fileadmin/duyurular/YNOKC2.pdf>)

Cihaz Türleri ve Özellikleri

Yeni nesil ödeme kaydedici cihazlar, temel olarak basit/bilgisayar bağlantılı ve EFT-POS özelliği olan cihazlar olmak üzere iki gruba ayrılmaktadır.

Ayrıca akaryakıt pompalarına bağlanan, sinema giriş bileti ve yolcu taşıma bileti düzenleyen ödeme kaydedici cihazlar da yeni nesil cihaz ile ilgili yayımlanan mevzuat kapsamına girmektedir.

Yeni Nesil Ödeme Kaydedici Cihazları Kullanma Mecburiyetinin Başlama Tarihleri

Faaliyetlerinde Seyyar EFT-POS Cihazı Kullananların Durumu:

Yeni nesil ödeme kaydedici cihazların kullanılmasına ilişkin kademeli bir geçiş öngörülmektedir. Buna göre 3100 sayılı Katma Değer Vergisi Mükelleflerinin Ödeme Kaydedici Cihazları Kullanmaları Mecburiyeti Hakkında Kanun ve ilgili mevzuatına göre ödeme kaydedici cihaz kullanmak zorunda olan mükelleflerden, faaliyetlerinde seyyar EFT-POS cihazı kullananlar (427 sıra nolu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ile değiştirilen ibare) 01.10.2013 tarihinden itibaren yeni nesil ödeme kaydedici cihazlardan EFT-POS özellikli cihazları kullanmak zorundadırlar. Kapsama dâhil olan mükelleflerin, mezkûr tarihten sonra kullandıkları tüm seyyar EFT-POS cihazlarının yeni nesil ödeme kaydedici cihaz özelliği bulunmak zorundadır. Mükellefler bu tarihten önce de söz konusu yeni nesil ödeme kaydedici cihazları olarak kullanabileceklerdir.

Yol kenarı otopark hizmeti veren mükellefler de yine (427 sıra nolu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ile değiştirilen ibare) 01.10.2013 tarihinden itibaren yeni nesil ödeme kaydedici cihazlardan EFT-POS özelliği olanlarını kullanmak zorundadırlar.

Diğer Mükelleflerin Durumu:

Basit/Bilgisayar bağlantılı yeni nesil ödeme kaydedici cihazları kullanmak zorunda olan mükelleflerin bu mecburiyetleri (3100 sayılı Katma Değer Vergisi Mükelleflerinin Ödeme Kaydedici Cihazları Kullanmaları Mecburiyeti Hakkında Kanuna dayanarak çıkarılan ilgili mevzuata göre muaf tutulanlar hariç) 01.01.2016 tarihinde başlayacaktır. Mükellefler, bu tarihten önce de Maliye Bakanlığınca onaylanmış yeni nesil ödeme kaydedici cihazları olarak kullanabileceklerdir. Ayrıca bu mükellefler, istemeleri hâlinde EFT-POS özelliği olan yeni nesil ödeme kaydedici cihazları da kullanabilirler.

Akaryakıt pompalarına bağlanan ödeme kaydedici cihaz kullanmak zorunda olan mükelleflerin, bu cihazlarla ilgili Bakanlıkça belirlenmiş şartlara uygun yeni nesil ödeme kaydedici cihazları kullanmaları zorunludur.

3100 sayılı Katma Değer Vergisi Mükelleflerinin Ödeme Kaydedici Cihazları Kullanmaları Mecburiyeti Hakkında Kanun'un ilgili genel tebliğlerine göre ihtiyari olarak sinema giriş bileti veya yolcu taşıma bileti düzenleyen cihaz kullanan mükellefler, 01.01.2016 tarihinden itibaren yeni nesil ödeme kaydedici cihaz kullanmak zorundadır. Ancak bu cihazların, onaylanmış olması şartıyla sinema giriş bileti veya yolcu taşıma bileti düzenleyebilecek şekilde üretilmesi veya ithal edilmesi mümkündür. Mükellefler, 3100 sayılı Katma Değer Vergisi Mükelleflerinin Ödeme Kaydedici Cihazları Kullanmaları Mecburiyeti Hakkında Kanun ve ilgili mevzuat hükümlerine tâbi mevcut ödeme kaydedici cihazlarını, 31.12.2015 tarihini geçmemek üzere malî hafızaları doluncaya kadar kullanabileceklerdir.

“Satışı yapılan malları aynen veya işlendikten sonra satışını yapanlar dışındaki kimselere satan veya aynı kimselere hizmet veren birinci ve ikinci sınıf tüccarlar, bu kanuna göre ödeme kaydedici cihaz kullanmak mecburiyetindedirler.”

Mali Hafızaları Dolan Mükelleflerin Yapması Gerekenler:

01.01.2014 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere, malî hafızaları dolan ödeme kaydedici cihazlara, yeni malî hafıza takılamayacak ve cihaz 15.05.2004 tarihli ve 25463 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan Katma Değer Vergisi Mükelleflerinin Ödeme Kaydedici Cihazları Kullanmaları Mecburiyeti Hakkında Kanunla İlgili Genel Tebliğin (Seri No: 60) dördüncü bölümünde yapılan açıklamalar çerçevesinde hurdaya ayrılacaktır. Cihazı hurdaya ayrılan mükellefler yeni nesil ödeme kaydedici cihazları almak suretiyle yükümlülüklerini yerine getirebileceklerdir.

Yeni Nesil Ödeme Kaydedici Cihazların Vergi Dairelerine Kayıt Süreleri

Bu tebliğ kapsamında yeni nesil ödeme kaydedici cihaz kullanma mecburiyetinde olan mükelleflerden, belirli bir tür cihaz kullanma mecburiyeti getirilenler alış faturasının düzenlendiği tarihten itibaren 90 gün içerisinde, diğer mükellefler ise alış faturasının düzenlendiği tarihten itibaren 30 gün içerisinde bağlı bulundukları vergi dairesine bir dilekçeyle (alış faturası örneği, cihaz sicil numarası, cihazdan alınan bir fiş örneği de dâhil olmak üzere gerekli belgeleri eklemek suretiyle) müracaat ederek cihazlarını kayıt ettirmek zorundadırlar.

Ayrıca mükelleflerin kayıt işlemi ile birlikte, söz konusu süre içerisinde her bir cihaz için ayrı ayrı olmak üzere ödeme kaydedici cihazlara ait levhayı vergi dairelerinden alarak işyerlerinde muhafaza etmeleri gerekecektir.

Örneğin, EFT-POS özellikli cihaz kullanma mecburiyetine tâbi olanların, cihazın faturasının düzenlendiği tarihten itibaren 90 gün ((427 sıra nolu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ile değişen ibare) 01.10.2013 tarihinden itibaren 90 günü geçmemek üzere) içerisinde yukarıda yazılı işlemleri tamamlaması gerekir

Mevzuata Aykırı İşlemlerde Uygulanacak Cezalar

Belirlenen usul ve esaslara aykırı hareket eden mükellefler ve yeni nesil ödeme kaydedici cihaz üreticileri veya ithalatçıları hakkında Vergi Usul Kanunu’nun mükerrer 355. maddesinde yer alan hükümler uygulanacaktır. (422 Sıra No.lu V.U.K Genel Tebliği ile belirlenen şekilde 01.01.2013’ ten itibaren; birinci sınıf tüccarlar ile serbest meslek erbabı hakkında 1.200 -TL, ikinci sınıf tüccarlar, defter tutan çiftçiler ile kazancı basit usulde tespit edilenler hakkında 600 -TL, Yukarıdaki bentlerde yazılı bulunanlar dışında kalanlar hakkında ise 300 -TL)

Diğer Hususlar

Yeni Nesil Ödeme Kaydedici Cihazların Satın Alınmasından Teslimine Kadar Geçen Süredeki Belgelendirmelerin Durumu:

Yeni nesil ödeme kaydedici cihazların teslimine kadar geçen süre içerisinde (örneğin 90 günlük sürede) mevcut ödeme kaydedici cihazların ve banka POS cihazlarının kullanımına devam edilebilmektedir.

Toptan Satışların Bedellerinin Tahsilinde Kullanılıp Kullanılmayacağı:

Toptan ticaret anılan zorunluluk kapsamına girmediğinden toptan olarak gerçekleştirilen ve fatura ile belgelenen satışlarla ilgili olarak yeni nesil ödeme kaydedici cihaz kullanma mecburiyeti bulunmamaktadır.

“Akaryakıt pompalarına bağlanan ödeme kaydedici cihaz kullanmak zorunda olan mükelleflerin, bu cihazlarla ilgili Bakanlıkça belirlenmiş şartlara uygun yeni nesil ödeme kaydedici cihazları kullanmaları zorunludur.”

Elle Düzenlenen veya Yeni Nesil Ödeme Kaydedici Cihazla İlişkilendirilmeyen Satışların Durumu:

Herhangi bir nedenle faturanın elle düzenlenmesinden (POS makinesi ile kayıt altına alınanlar dâhil) dolayı yeni nesil cihaza kaydedilmeyen satışların, yeni nesil ödeme kaydedici cihaz üzerinden sonlandırılması, diğer bir ifade ile fatura bilgilerinin (tarih, sayı, tutar vb.) yeni nesil ödeme kaydedici cihaza girilerek kaydedilmesi gerekmektedir.

30 ve 90 Günlük Sürelerin Hesaplanması:

427 Sıra No' lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği' nde belirtilen sürede cihazın satın alınması gerekmektedir. Mükellefler satın alınma sonucu adlarına düzenlenen fatura tarihinden itibaren en geç 30 veya 90 günlük süre içerisinde vergi dairesine kayıt ettirilerek kullanılmaya başlamalıdır.

Yeni Nesil Ödeme Kaydedici Cihazları Onaylayan Firmalar

Yetkili firma isimleri Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından açıklanmıştır. (<http://www.gib.gov.tr/index.php?id=1355>)

Sonuç

Vergi İdaresi günümüz teknolojilerinden yararlanarak etkin bir veri izleme ve kontrol mekanizması oluşturmaktadır. Bunun son örneklerinden birisi de yeni nesil ödeme kaydedici cihazlardır. Bu makinelerdeki bilgilere anlık ulaşılabilecek ve vergi denetiminde etkinlik artacaktır. Ayrıca mükelleflere büyük bir kolaylık getirilerek pos makinesi işlemleri ve yazarkasa fişi işlemlerinin aynı anda yapılabilmesi sağlanacaktır.

18 YAŞINDAN KÜÇÜKLER İŞVEREN OLABİLİR Mİ?

Dr. Özkan BİLGİLİ
SGK Başmüfettişi

Giriş

18 yaşından küçüklerin sigortalı sayılıp sayılmadıkları bahsi, üzerinde çok tartışılan bir konu olmakla birlikte, 18 yaşından küçüklerin işverenlik nitelikleri üzerinde ise neredeyse hiç durulmamıştır. 18 yaşından küçüklerin sigortalılığı, özellikle 5510 sayılı Kanun uygulamasından önce en popüler tartışma konusu oldu. Sonrası ise malum... SGK binlerce kişinin sigortalılığını iptal etti. Karıştırılmasın, sigortalılığı iptal edilenler "çocuk", "bebek" ya da "18 yaşından küçük" oldukları için değil, büyük ölçüde ilgililer "çalışmadıklarını" beyan ettiklerinden bu iptaller yaşandı. Ki bu husus başka bir yazının konusunu oluşturmaktadır. Bu yazımızda ise, 18 yaşından küçüklerin sosyal güvenlik uygulamasında işverenlik nitelikleri üzerinde durulmuştur.

Kimler İşveren Sayılır?

Kimlerin işveren sayılacağına 5510 sayılı Kanun'un 12. maddesi birinci fıkrasında yer verilmiştir. Buna göre; 4/a ve 4/c kapsamında sigortalı sayılan kişileri çalıştıran gerçek veya tüzel kişiler ile tüzel kişiliği olmayan kurum ve kuruluşlar işveren sayılmıştır.

Görüldüğü üzere, gerçek ve tüzel kişilerin yanı sıra tüzel kişiliği olmayan kurum ve kuruluşlar da artık işveren olarak tanımlanmıştır. Aranılan tek koşul ise 4/a veya 4/c kapsamında sigortalı sayılanları çalıştırıyor olmak. Diğerlerinin yanı sıra gerçek kişiler için de sigortalı çalıştırma dışında başkaca bir şart aranmamıştır. Dahası, ne bu madde de ne de 5510 sayılı Kanun'un bir başka hükmünde, gerçek kişiler açısından kimlerin işveren sayılamayacağı yönünden bir sınırlamaya veya yasaklamaya yer verilmemiştir. Ne yaş, ne özür durumu, ne meslek vb. gerçek kişi işverenlik sıfatına haiz olma bakımından herhangi bir sınırlamanın gerekçesi yapılmamıştır.

18 Yaşından Küçüklerin İşverenliği

Şöyle sorarak başlayalım. 18 yaşından küçük çocuklar 5510 sayılı Kanun kapsamında işveren sayılıp adlarına işyeri dosyası açılabilir mi? Sonda söyleyeceğimizi başta söyler isek; yukarıda da değinildiği üzere 5510 sayılı Kanun'da buna engel bir hüküm bulunmamaktadır. Dolayısıyla 18 yaşından küçük olan gerçek kişiler de işveren olabilir.

“18 yaşından küçük olan çocuğun 4721 sayılı Türk Medeni Kanunu’nun 335. maddesi gereğince ana ve babasının velayeti altında bulunduğu, 352. maddesi uyarınca da ana-babanın velayeti devam ettiği müddetçe çocuğun mallarını yönetme hakkına sahip oldukları dikkate alınarak; diğer koşulların da varlığı halinde 18 yaşından küçük çocuk işveren sayılırken, ana-babası da işveren vekili sayılacak ve işyeri tescil işlemi yapılabilecektir.”

18 Yaşından Küçük İşverenler Adına İşyeri Tescili

Denilebilir ki 18 yaşından küçük; örneğin 7 yaşından bir çocuk nasıl işveren olacak ve adına işyeri dosyası nasıl tescil edilecek?

18 yaşından küçük olan çocuğun 4721 sayılı Türk Medeni Kanunu' nun 335.maddesi gereğince ana ve babasının velayeti altında bulunduğu, 352.maddesi uyarınca da ana-babanın velayeti devam ettiği müddetçe çocuğun mallarını yönetme hakkına sahip oldukları dikkate alınarak; diğer koşulların da varlığı halinde 18 yaşından küçük çocuk işveren sayılırken, ana-babası da işveren vekili sayılacak ve işyeri tescil işlemi yapılabilecektir. Öteden beri Kurum uygulaması da bu yöndedir.

Ancak, İşveren Uygulama Tebliği' nin (8.1.1) maddesinde konu net bir biçimde düzenlenmiştir. Buna göre; işverenin 18 yaşından küçük olması halinde, işyeri bildirgesinin işverene ait bölümlerinin *"18 yaşından küçük kimseye velayeten velisinin adı"* ibaresi ile doldurularak imzalanmasını müteakip, veli işveren vekili sayılarak işyeri tescil edilecektir.

Öte yandan işverenin, Medeni Kanun' a göre sınırlı ehliyetsiz olması nedeniyle kendisine vasi atanması halinde, işyeri bildirgesinin işverene ait bölümlerinin *"Sınırlı ehliyetsiz kimseye vesayeten vasisinin adı"* ibaresi ile doldurularak imzalanmasını müteakip, vasi işveren vekili sayılarak yine işyeri tescil edilebilecektir.

18 Yaşından Küçük İşverenin Sigortalılığı

18 yaşından küçük olup, adına işyeri dosyası açılan işverenlerden, ticari ya da serbest meslek kazancı sebebiyle vergi mükellefi olanlar ya da şirket ortaklığı bulunanlar aynı zamanda 4/b statüsünde sigortalı sayılacaklar mı?

Bu nitelikteki işverenlerin 4/b statüsünde sigortalı olmaları mümkün değildir. Zira 5510 sayılı Kanunun "sigortalı sayılmayanlar" başlıklı 6.maddesi birinci fıkrasının (h) bendine göre, 4/b ve 4/c kapsamında sigortalı sayılması gerekenlerden 18 yaşını doldurmuş olanlar, sigortalı sayılmazlar.

Belirtelim ki, adına işyeri dosyası açılan 18 yaşından küçük gerçek kişi işverenin, vekili sayılmak suretiyle o işyerinde çalışan veli ya da vasisinin 4/a kapsamında sigortalı sayılmasının önünde de herhangi bir engel bulunmamaktadır.

Sonuç

Yazımızda ortaya konulduğu üzere, 18 yaşından küçüklerin 5510 sayılı Kanun kapsamında işveren sayılarak adlarına işyeri dosyası açılmasının önünde, yaşa bağlı herhangi bir kanuni engel bulunmamaktadır.

MATEMATİK KAYGISI

Prof.Dr. Beno Kuryel

Matematik ile ilgili güçlüklerinizden kaygılanmayın; sizi temin ederim ki, benimkiler daha büyüktür.

A. Einstein

Zihnimiz, içi doldurulacak bir kap değildir. O, tutuşturulacak bir ateştir.

Plutarch

Neden Bu Konu?

Matematik gibi herkes tarafından “teknik” olarak kabul edilen bir alana “tarihsel boyutlar” getirmek kolay iş değildir. Matematik tarihini yazmak görece kolay olabilir. Ancak, matematiği tarihsel boyutlar içinde ele almak farklı bir şeydir. Aynı zamanda, bu yaklaşım gelenekte de yoktur. Bundan önce yazmış olduğum makalelerde de belirttiğim gibi matematik, teknik olmanın ötesinde kültürel, ideolojik, siyasi, ekonomik ve öğrenim/öğretimle ilgili son derece karmaşık bir konudur. Makalelerimde çeşitli deneyimlerle yeni bir geleneğin oluşması için önerilerde bulunmuştum. Bu yazı da, farklı bir boyutla yeni bir deneme girişimini kapsamaktadır. Konu, tümüyle topluma ve tarihe ilişkindir. Elde edilen çözümlerle gündelik yaşam dinamiklerine katkıda bulunmak ve bir praksis önermekle ilgilidir.

Bugün matematiği yaşama biçimimiz; belirli paradigmlar çerçevesinde gerçekleşmektedir. İlginç olan yön, insanların yaygın bir şekilde belirli bir paradigmanın ya da paradigmların içinde olduklarının tümüyle farkında olmamalarıdır. Bir paradigmanın ideolojik ve kültürel yeniden üretimi de böyle bir şeydir zaten. Matematik kaygısı, oldukça sık görülen

bir durum, bir olgudur. Bunun yanında toplumsal yaşamımızın tam göbeğinde, hem de her gün insanların deneyimlediği bir duygu, bir davranıştır. Herkesi ilgilendiren, her ailenin kaçınılmaz bir misafiri olan matematik kaygısını salt bir “olumsuz durum” olarak değerlendirmek ciddi bir yıkımdır. Olumsuz olmanın

fazlaca dışında, toplumsal örgünün tüm kültürel bileşenleriyle bağlantılı tarihsel bir sürecin kendisinden başka bir şey değildir matematik kaygısı. Bu konuyu neden bir makaleye taşıdığımı şöyle ana başlıklarla betimleyebilirim:

✓ *Matematik bir kültürdür.*

Yalnızca bugünün bilim ve teknoloji örgüsünün tasarımı ve sürdürülebilmesi için gerekli bir matematik okur yazarlığı değildir. Toplumsal bir sözleşme biçiminde evrilen, teknik bütünlüğüyle mükemmel iş gören, bu süreçte egemen paradigmanın kendi ideolojisinde entelektüel anlamlar kazanan, toplumdan matematikçi bireyler seçerken ölçütlerini oluşturan, böylece farklı ayırımcılıkları

körükleyen, bu normların iteklediği ve tetiklediği psikolojik ve bilişsel yapılarla kültürünü ve ideolojisini temellendiren, öğretim tekniklerinin gelişimini farklı ekollerle sağlayan, toplumun farklı konumlarından bu sürece bakarken felsefi boyutların ve epistemolo-

*“Herkesi ilgilendiren,
her ailenin
kaçınılmaz bir
misafiri olan
matematik kaygısını
salt bir “olumsuz
durum” olarak
değerlendirmek
ciddi bir yıkımdır.”*

jik araştırmaların yeşermesine kaynaklık eden dinamik bir eserdir matematik.

✓ *Bu dinamik içinde okullaşma süreçleri çok belirleyicidir. Matematik kaygısının; günlük yaşamda da görülmesine rağmen, etkin sonuçları itibarıyla öne çıktığı yer okullardır. Elbette, ana okuldan üniversiteye kadar tüm okullaşma süreçleri... Kısaca yakın geçmişe bir bakalım: Matematik kaygısı genel olarak, "sayılarla işlem yaparken ve çeşitli gündelik problemleri çözerken veya akademik ortamlarda matematiksel problemleri kurarken, geliştirirken ve çözümlerken araya giren, onlarla çatışan bir korku" olarak ifade edilen görece yeni bir kavramdır (Furner & Duffy, 2002). Matematik kaygısı kavramının farklı bir açıdan ele alınması ancak 1970' lerde başlamıştır. Söz konusu farklı açı ilginçtir. O günlere kadar matematikle ilgili sorun yaşayanların zekâ ile ilgili kusurları olduğu kabul edile gelmiştir. Bu kavramın araştırılmasında atılan adımlarla sorunun zekâ olgusunun dışında, zihinsel engellere bağlı olduğu ortaya çıkmıştır. Matematik konusunda yetenekli insanların bile matematik karşısında çaresiz kaldıkları saptanmıştır. Sheila Tobias, matematik kaygısının bir yetenek eksikliğinden ziyade bir kaygı olduğunu ilk kanıtlayan kişilerden biri olmuştur (Tobias, 1993). Ondan önce (bugün bile...), matematikte başarılı olanların 'matematik kafası-zihni' ile taçlandırılmış elit bireyler olduğu inancı hâkimdi (bugün bile egemen...). Matematiksel başarı her öğrenci için değil, yalnızca ona iyi bir yetenek gösteren bireyler için teşvik edilirdi. Bir başka inanç da, matematiği sadece erkeklerin yapabileceğiydi. Buna eşlik eden yaygın efsane de 'erkek matematik geni' idi (bugün bile benzer düşünceler yok mu?). Kadınların yüksek öğrenim fırsatları böylece kısıtlanarak, kadınlar başka mesleklere doğru yönlendirilirlerdi (bugün kısmen geçerli olsa da, ideolojik etkinliği azalmıştır...). 1980'lerin sonunda öğrenim/öğretim alanındaki araştırmacılar farklı yönden açıklamalarla gündeme gelmişlerdi: "Matematik performansındaki cinsiyet farkları, çoğunlukla aile, okul ve toplumda kültürel birikim oluşturma gelmiş cinsiyet temelli önyargılardan kaynaklanmaktadır."*

Ondan sonra kadınlar, özellikle on yıllardır etkinlik gösteren feminist hareketin katkılarıyla daha fazla eşitlik kazanmışlardı. Artık kadınlar da bilim insanları ve matematikçiler olarak daha fazla toplumsal konum elde etmeye başlamışlardı. Böylece 'erkek matematik geni' ortadan kaybolmaya yüz tutmuştu (bugün bile farklı görünümeler altında az da olsa faaldir...). Son zamanlarda bile, matematikte kadınların başarı ve algısındaki farklar kültürel-ideolojik boyutlarla sürmektedir. Son on yılda, matematik kaygısının yaygın bir gerçek olduğunu ve sadece kadınlara değil tüm bireylere ait bir durumu gösterdiğini vurgulayan araştırmalar etkinlik göstermiştir (Ashcraft ve Kirk, 2001). Deneyisel psikoloji çerçevesinde yürütülen araştırmalar nöroloji ve özellikle biliş-bilim (cognition-cognitive science) alanlarına da kaymıştır: "Matematik kaygısı, belirli amaçlar için işleyen belleğin dağılmasına ve engellenmesine neden olarak performansını yavaşlatır ve duyarlılığını azaltır." Bunun yanında, akademik çevrelerde ve araştırma alanlarında öğrencilerin matematiğe karşı ilgisiz kalmaları ve mevcut öğretim sistemlerinin ölçütlerine göre başarısız kalmaları farklı biçimlerde ele alınmış ve alınmaktadır. Bu çalışmalar, sorunun oldukça karmaşık ve çok yönlü olduğunu göstermiştir (Kamla-Raj, 2009).

✓ Kısaca verilen bu araştırma tarihçesinde de görülebileceği gibi, sorunu temel olarak bireyde gören, toplumsal etkiler göz önüne alınsa da, bireyde çözüm bulmaya çalışan yaklaşımlar söz konusudur.

“**Matematik kaygısı, belirli amaçlar için işleyen belleğin dağılmasına ve engellenmesine neden olarak performansını yavaşlatır ve duyarlılığını azaltır.**”

Ancak, yetenek indirgemeciliğine karşı bir duruş sergilenmesi ve araştırmaların bu yönde tasarlanması kayda değer bir gelişmedir. Tüm toplumlarda, farklı kültürlerde hesap/hesaplama yapmak konusunda yaygın bir "kaçış/yetersizlik" vardır. "Yetersizlik" sözcüğü hemen bir yeteneksizlik olarak kesinlikle algılanmamalıdır. Dikkat edilirse, sözcüğün altını çizirken beraberinde kaçış kelimesini de eklemledim. Dolaysız ya da dolaylı bir yetenek sorunu değildir bu durum. Belirli nedenlerle veya yapısal özelliklere bağlı olarak hesap yapmaya eğilim göstermemek/gösterememek ayrı bir olgudur şüphesiz. Bu kaçış hem sayılardan hem de matematiksel

problemlerden olmaktadır. Burada söz konusu edilen tam da *kaçış* olgusuna tekabül eden sosyo-psikolojik bir davranıştır. *Yetenek* indirgemeciliğinin çok ama çok dışında tarihsel bir görüngüdür karşımızda duran. Bu sahne, bireyselliği tümüyle aşan, toplumsal olanla bireysel olanı bütünleyen bir örgüye tekabül eder. Tarihsel olmak hem bir süreç olarak geçmişten gelmeye hem de bugünde bir yaşam şekli biçiminde var olmaya dayanmaktadır.

✓ Matematiğin karmaşık toplumsal örgütlenmesinde yaşamakta olduğumuz anın tarih içindeki yerini belirlemeye çalışmalıyız. Matematik gibi bir alanda kavramsal tarih çalışmaları alışılmadık bir edimdir. Matematik tarihi, genel olarak olgusal bir kronoloji listesi biçiminde sergilenir. Bilişsel açıdan ve felsefi boyutlarıyla ele alınması ise özellikle akademyanın matematik çatıları altında gelenek dışıdır. Bilişsel ve felsefi yaklaşımlar matematiksel düşüncenin tarihini anlamak bakımından belirleyicidir. Çünkü matematik, insan deneyimi için derindir, temeldir ve aslidir. Bu süreç, yöntem bilime indirgenmiş bir matematik anlayışına terk edilmemelidir. Bu açıdan, kaygı tarih içinden çözümlemek için matematiğin ekonomik ve siyasi, toplumsal, felsefi, kültürel, ideolojik, psikanalitik ve öğrenme süreçlerine göre ele alınması kaçınılmazdır.

Matematikle İlgili Efsaneler...

Matematik kaygısının temel taşlarından birisi, matematiğin insanın dışında olduğu varsayımdır. İnsanı kendi matematiksel yeteneklerine yabancılaştıran bu duvarın yerleşik ve sağlam efsaneleri şöyle sıralanabilir:

- ✓ Matematik soyut ve insan bedeninin dışındadır.
- ✓ Matematiğin nesnel bir varlığı vardır. Bu evrenin ve olası tüm evrenlerin yapısını oluşturur. İnsandan ve olası tüm diğer varlıklardan bağımsızdır ve onları aşkındır.
- ✓ İnsana ait matematik, soyut ve aşkın matematiğin yalnızca bir bölümüdür.
- ✓ Böylece matematiksel kanıt; evrenin ve aşkın hakikatlerinin keşfedilmesine imkân verir.
- ✓ Matematik, fiziksel evrenin bir parçasıdır ve ona rasyonel bir yapı sağlar. Çiçeklerde Fibonacci

“Matematik kaygısının temel taşlarından birisi, matematiğin insanın dışında olduğu varsayımdır.”

serileri, salyangozlarda logaritmik sarmallar, sıradağlarda fraktaller, hareketli futbol topunda paraboller ve yıldızlarda, gezegenlerde ve baloncuklarda “pi” sayısı vardır.

✓ Matematik, mantığı bile karakterize eder ve böylelikle aklın kendisini yapılandırır.

✓ Matematiği öğrenmek, dolaşısıyla doğanın dilini öğrenmektir. Bu dil, öyle bir düşüncedir ki, evrendeki ileri bir zekâyâ sahip herhangi bir varlık tarafından paylaşılabılır olmalıdır.

✓ Matematik beden dışında ve akıl da bir matematiksel mantık biçimi olduğuna göre, aklın kendisi de beden dışındadır. Böylece, bu yoldan gidilirse, bilgisayar gibi makineler ilke olarak düşünebilir.

Çeşitli efsanelerle süregelen bu yaklaşımın bilişsel eleştirisini aşağıdaki gibi özetleyebiliriz:

1. Hâlbuki matematik soyut değil, aksine insan zihninin en becerikli yönlerinden bir olan *soyutlama sanatıdır*.
2. İnsanların, aşkın bir platonik matematiğe erişim sağlamaları olanaksızdır. Platonik matematiğe olan itikat daha çok bir inanç sorunudur. Platonik bir matematiğin varlığına ya da yokluğuna ilişkin bilimsel bir kanıt olamaz.
3. İnsanların bildiği veya bilebileceği yegâne matematik, insan beyni ve zihni tarafından sınırlandırılan ve yapılandırılan *zihin-temelli* matematiktir. Matematiğin doğasına ya da matematiksel düşünceye ilişkin bilimsel yaklaşımlar biliş-bilimsel, tarihsel ve teknik alanlar içindedir.
4. Matematiksel düşüncenin çözümlenmesi, insan zihni temelli matematiğin, yine matematiğin bir parçası olarak *kavramsal metaforlar* kullandığını göstermiştir (Lakof ve Nunez, 2000).
5. Böylece, insana ait olan matematik asla platonik matematik olamaz.

Bir Kültür Olarak Matematik Kaygısına Bir Çözümleme

• Kültürün karmaşık ilişkileri bu sahnede yeniden ürer. Bir ideolojiler ağı olan kültürün içinde her şeye bir anlam yüklenir. Böylece “biliriz”. Örneğin, matematik bu ağın bugünkü paradigmasında kesin bir bilim dalı olarak yöntemsel bir yol izlediği “bilgisini”

verir bizlere. Yanılmayan, onsuz olunamayan bir yanıyla “bilgimizde” yer eder. Ayrıcalıklı bir yeri vardır toplumsal ölçütlerde. Neredeyse zekânın değerlendirildiği bir mihenk taşı gibidir. Belirleyici yan, bu giysiler içindeki matematiğin değişmezlik özelliğidir. Matematik hep böyledir. Bir bakıma biat edilen bir düzeydir ve bir statükoya işaret eder. Bu görüş, bir yanılsama çatısı altında durağan bir yapı oluşturur.

- Matematik eğitiminde, matematik ve dil gösterenlerinin ortak yönlerinin araştırılması belli ölçüde olgunluk kazanmıştır. Ancak, matematik ve psikanalizin kesişim kümesi henüz yaygın bir araştırma alanı oluşturamamıştır. Matematikle ilişkisi iyi olmayan bir kişi kendisini matematik konusunda “yeteneksiz” kabul eder. Aslında bu durum, öznenin kararlı ve kalıcı egosuna olan sadakatiyle ilgilidir. Dikkat edilirse, matematiği iyi olmayan kişiler bunu açıkça ve neredeyse övünerek söylerler. Böylesine “oturmuş” bir kültürde, matematiğe psikanalitik bakmamak mümkün müdür? Matematik, çok boyutlu bir kültürel yapı olduğu için onu toplumsal ölçütlerle de ele almalıyız. Bireyin kaygısını azaltmaya çalışırken matematiği tartışılmayacak kadar bizim dışımızda ve yanılmaz ve de yıkılmaz bir olgu olarak algılamış oluyoruz. Sanki problem; matematiğin toplumsal örgütlenişi ve okullaşması değil de, bireydeymiş gibi düşünmüş oluyoruz. Çözümlemeye girmeden önce altyapıyı oluşturmak amacıyla Lacan’ın söylem kavramına yaklaşımını kısaca ele alalım (Lacan, 2006).

- Matematiği kültürel bir büyüklük olarak kabul edersek şu soruyu sormalıyız: Acaba, matematiksel söylem nedir? Elbette söylem, bir öznenin (öğretmen) yaydığı ve bir başka öznenin (öğrenci) dinlediği bir sözcük akışı değildir. Ya da, öğrencinin yaydığı ve öğretmenin dinlediği bir sözcük akışı olamaz. Lacan, bir kimse konuştuğu zaman neler olduğunu düşünmek için iletişimde var olan; sözcükleri ileten, sözcükleri alan, kod, ses gibi etmenleri bir yana bırakır. Ona göre konuşma, çok daha karmaşık bir olgudur, çünkü kaçınılmaz olarak yapısal bir uyumsuz-

luk, bire bir gelmeme taşır. Özne konuştuğu zaman, toplumsal bağlamda belirlenmiş üç yazmaç içeren karmaşık bir süreçle karşı karşıya kalır. Bunlar; *imgesel* (eylemsel varsayımlar), *simgesel* (dil) ve *gerçeklik* (*jouissance*, {haz-acı gibi}) yazmaçlardır. Ancak, matematik bugün yaygın olduğu gibi sadece yönetime indirgenirse söylemin içi boşalır ve kaygının temeli atılmış olur.

- Bu bakımdan bir söylem, öğretmenin söyleyip de öğrencinin dinlediği veya öğrencinin dile getirdiği ve öğretmenin dinlediği bir dizi söz değildir. Lacan, “iletişim” yanılsamasını bir kültür çatısı altında dört söylemle açıklamaya çalışır. Bugün kabul edilen genel anlayışta öğretmen anlatır, öğrenci dinler ve böylece öğretme edimi ve öğrenme eylemi gerçekleşmiş olur. Olay, bu kadar basit değildir. Matematiğin öğretme/ öğrenme süreçleri çok daha karmaşıktır. Çünkü vermeye ve edinilmeye çalışılan bilgiler, kavramlar ve olgular kendilerini temsil eden sözcüklerin iletilmesinden çok daha fazla bir şeydir. Söylem; eylemlerin ve sözlerin belirli bir ilişki ağının var kalması için, öğrencilerin ve öğretmenin gösterdiği *birleşik* (*eklemlenmiş*) bir *çaba* olarak düşünülmelidir. Söylem, her zaman bir isteme (talep) yanıttır. Söyleyebiliriz ki, yanıtı belirleyen yalnızca soru değildir, aynı zamanda sorunun

kendisi de öncesinden bir yanıttır. İki birden, kültürün belirlediği bir ortamda, bir söylem içinde bulunur. Söylem, konuşmadan önce istemle başlar. Lacan’a göre paradoksal da olsa, istem ancak bir yanıt elde ettiği zaman tamamlanır.

- Konuşan bir kişi, iletişim edimi içinde olmaktan çok daha karmaşık bir süreci yaşar. Matematik dersinde de konuşulanlar, geniş ve karmaşık bir dizgenin kültürel özelliklerini taşır. Matematiksel olgular, genel bir matematiksel söylem kapsamında ifade edilir. Öğrenciler, *bilen özneler* olmaktan daha ötelelerde bireylerdir. Öğretmen için de aynı şey geçerlidir.

- Matematiği, deneyimlerimizi yapılandırma yolu olarak düşünebiliriz. Yapılanma sırasında bazı düşünsel açıların altı çizilirken bazıları ihmal edilebilir. Deneyim-

**“Matematikle ilişkisi
iyi olmayan
bir kişi kendisini
matematik konusunda
“yeteneksiz”
kabul eder. Aslında
bu durum, öznenin
kararlı ve kalıcı
egosuna olan
sadakatiyle ilgilidir.”**

le açık bir şekilde dile getirme arasında bir boşluk vardır. Bu boşluk veya açığın farkına varılması bir gerilim yaratır. Bu gerilime bir tepki olarak, iş sürdürülür ve araştırma süreci yaşanabilir. Bu süreçte, deneyim malzemesi derinlemesine bir düşünsel işlevle daha yetkin bir duruma getirilebilir. Deneyim, düşünsel yolda simgeselleştirilir, dile gelen, dille ifade edilen bir yapılandırma durumuna gelir. Bu, bir matematikleştirme sürecidir. Bir başka tepki de, bu işi yapmayı reddetmektir. Gerçekliğe bir dönüştür bu. "Mükemmel bir akılcılığı ve düzeni olan evrenin üzerinde mükemmel bir kontrol" rüyasından uyanmaktır bir bakıma. Simgesel olarak denetleyerek deneyimin üzerine denetim sağlama fantazisinden geri dönüştür belki de. Zizek' i dinleyelim: "Rüya gören, gerçekliğe uyanmaktan kaçınmak için bir rüya, uykusunu uzatabileceği bir öykü yapılandırır. Fakat bireyin rüyada karşılaştığı şey, kendi gerçekliğinin arzusudur, bu arzu Lacancı Gerçek'tir ve sözde dış gerçeklik olarak ifade edilenden daha korkutucudur. Bunun içindir ki, rüyasından uyanır. Gerçeği, arzusundan kaçırmak için uyanır... Uyumaya devam edebilmek için sözde gerçekliğe kaçır... Arzusunun gerçeğine uyanmayı atlatmak için kaçır." İnsanın

doğal yeteneklerinden bir olan matematik ve onu üretmek arzusunun, matematiksel kaygının altında nasıl kaybolup gittiğini görebiliyoruz.

Kaynaklar

- Ashcraft, M.H. ve Kirk, E.P. (2001): "The Relationships Among Working Memory, MathAnxiety, and Performance," *Journal of Experimental Psychology*, 130, 224-237.
- Furner, J.M. ve Duffy, M.L. (2002): "Equity for All Students in the New Millennium: Disabling Math Anxiety," *Intervention in School and Clinic*, 38, 67-74.
- Kamla-Raj, Int. J. Edu. Sci., 1(1): 33-37 (2009).
- Lacan, J., *Ecrits*, The First Complete Edition in English: Translated by B. Fink, Norton.
- Lakoff, G. Ve Nunez, R.E. (2000): *Where Mathematics Comes From: How the Embodied Mind Brings Mathematics into Being*, Basic Books.
- Tobias, S. (1993): *Overcoming Math Anxiety*. New York: Norton.
- Zizek, S. (2002): *İdeolojinin Yüce Nesnesi*, Metis Yayınları

İcra Dairelerince Alacaklı Taraf Avukatına Ödenmesine Karar Verilen Vekalet Ücretlerinin Belgelendirilmesi

Hüseyin Demir

İcra ve İflas Müdürü

Erdem Demir

Avukat

Bilindiği gibi İcra dairelerince borçludan alınarak, müvekkili adına takibat yapan alacaklı taraf avukatına ödenmesine karar verilen avukatlık (vekalet) ücretlerinin belgelendirilmesine ilişkin usul ve esaslar 23.02.2006 tarihli Resmi Gazete’ de yayınlanan 356 Sıra No.lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği’ nde açıklanmıştır.

Bu defa 11.09.2007 tarih ve 26640 sayılı Resmi Gazete’ de yayınlanan 375 sayılı Vergi Usul Kanunu genel tebliği ile anılan düzenlemeyle ilgili verilen yargı kararları göz önüne alınarak, **söz konusu belgelendirme işleminin “ İcra dairelerince borçludan alınarak müvekkili adına takibat yapan alacaklı taraf avukatına ödenmesine karar verilen avukatlık (vekalet) ücretlerinin avukata ödendiği anda, avukat tarafından borçlu adına en az iki nüsha serbest meslek makbuzu düzenlenecek olup, bir nüshası ödemeyi yapan memura verilecek; makbuzun avukatta kalan nüshasına ise icra dairesince ödemenin yapılmış olduğuna dair bir şerh düşülmesi ve ödemeyi yapan memur tarafından imzalanması şartı aranmayacaktır.”** şekilde yapılması uygun görülmüştür ;

Uygulamada icra dairelerince borçludan alınarak müvekkili adına takibat yapan alacaklı taraf avukatına ödenmesine karar verilen avukatlık (vekalet) ücretlerinin avukata ödendiği anda, avukat tarafından borçlu adına en az iki nüsha serbest meslek makbuzu düzenlenmeden avukatlık ücreti dosyada bloke edilerek ödenmemektedir.

Yüksek Yargıtay 12. Hukuk Dairesince 04.04.2008 tarih ve 2008/3935 Esas, 2008/6867 Karar sayılı ilamı ile Yerel Mahkemenin “ İcra dairelerince borçludan alınarak müvekkili adına takibat yapan alacaklı taraf avukatına ödenmesine karar verilen avukatlık

(vekalet) ücretlerinin avukata ödendiği anda, avukat tarafından borçlu adına en az iki nüsha serbest meslek makbuzu düzenlenmesi gerektiği öte yandan BK 84. maddesi gereğince yapılan ödemelerin öncelikle masraf ve faizin düşülmesi gerektiği vekalet ücretinin de masraf kavramına girmesi nedeni ile yatırılan paranın öncelikle vekalet ücreti olarak kabulü Avukatlık Kanunu’ na da uygun olduğundan, dosyaya yatan paranın vekalet ücreti kabul edilerek serbest meslek makbuzu talep edilmesinin yasaya uygun olması nedeni ile şikayetin reddine dair 18.01.2008 tarih ve 2008/35- 18 sayılı kararı hakkında “ **onanmış olup, 19.10.2010 tarih ve 2010/11306 Esas, 2010/23811 karar sayılı ilamı ile içtihat değişikliğine gidilerek yerel mahkemenin “** aynı doğrultudaki şikayetin reddine dair kararını anılan tebliğin icra dosyasında mevcut paranın alacaklı vekiline ödenmesine engel nitelikte olmadığı gereğinin yerine getirilmemesinin ancak alacaklı vekilinin vergi dairesinde usulsüzlük cezası ile cezalandırılması sonucunu doğurabileceği, bu nedenle alacaklı vekilinin dosyada mevcut paranın kendisine ödenmesi talebinin reddine ilişkin memurluk kararının yasal dayanağı bulunmaması nedeni ile Mahkemece şikayetin kabulü yerine yazılı gerekçe ile reddinin isabetsiz olduğu gerekçesi ile **bozulmasına karar vererek İcra Dairelerince Alacaklı Taraf Avukatına Ödenmesine Karar Verilen Vekalet Ücretlerinin Belgelendirilmesi** konusundaki mevcut uygulamaya açıklık getirmiştir.

➤ **İzmir 1. İcra Mahkemesince 09.05.2011 tarih ve 2011/443-434 sayılı kararı ile “ Davacı vekilinin borçlu aleyhine yaptıkları icra takibinde, icra dosyasına yatan paraları tahsil etmek üzere İcra Müdürlüğüne müracaat ettiklerini dosyaya**

serbest meslek makbuzu sunmadıklarından bahisle kendilerine ödeme yapılmadığından bahisle yaptığı memur muamelesini şikayet sonucu anılan tebliğin icra dosyasında mevcut paranın alacaklı vekiline ödenmesine engel nitelikte olmadığı gereğinin yerine getirilmemesinin ancak alacaklı vekilinin vergi dairesinde usulsüzlük cezası ile cezalandırılması sonucunu doğurabileceği gerekçesi ile şikayetin kabulüne karar vermek sureti ile **İcra Dairelerince Alacaklı Taraf Avukatına Ödenmesine Karar Verilen Vekalet Ücretlerinin Belgelendirilmesi** konusun-

daki mevcut uygulamaya açıklık getirmesine rağmen Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı çıkardığı özelgelerle İcra Dairelerince Alacaklı Taraf Avukatına Ödenmesine Karar Verilen Vekalet Ücretlerinin Belgelendirilmesi ısrarcı olurken Adalet Bakanlığı Hukuk İşleri Genel Müdürlüğünün Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığına yazdığı 29.01.2013 tarih ve 49453461/045.02(02)235 Sayılı yazı ile konuya yeniden açıklık getirmiş ve uygulama birliği sağlanmıştır, yazının önemi nedeni ile aşağıya aynen çıkarılmıştır.

**T.C.
ADALET BAKANLIĞI
Hukuk İşleri Genel Müdürlüğü**

Sayı : 49453461/045.02[02]-235-2012555/2390
29/01/2013

Konu : Serbest meslek makbuzu

**MALİYE BAKANLIĞINA
(Gelir İdaresi Başkanlığına)**

İlgi : 14/11/2012 tarih ve 115511 sayılı yazınız.

İcra dairelerince, avukatlara yapılan vekalet ücreti ödemelerinde avukatlar tarafından düzenlenmesi gereken fatura veya serbest meslek makbuzunun icra dosyalarına konulması ile ilgili ilgi yazınız 11/01/2013 tarihli ve 871 sayılı yazımız ekinde tüm icra müdürlüklerine duyurulmuştur.

Ancak,

Konuya ilişkin olarak, Yargıtay 12. Hukuk Dairesinin 19/10/2010 tarihli Esas No:2010/11306 Karar No:2010/23811 ilamı ile "23.02.2006 tarihinde Resmi Gazete de yayınlanan 356 sıra nolu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ile icra dairelerince borçludan alınarak müvekkili adına takibat yapan alacaklı taraf avukatına ödenmesine karar verilen avukatlık (vekalet) ücretinin avukata ödendiği anda avukat tarafından borçlu adına en az 2 nüsha serbest meslek makbuzu düzenleneceği ve makbuzun avukatta kalan nüshasına da icra dairesince ödemenin yapılmış olduğuna dair bir şerh düşülerek, ödemeyi yapan memur tarafından (sicil numarası da yazılarak) imzalanacağı belirtilen şekilde yetkili memura imzalatılmadığı tespit edilen her bir serbest meslek makbuzu için ayrı ayrı Vergi Usul Kanunu'nun 352-II/7 nci maddesine göre söz konusu avukat adına usulsüzlük cezası kesileceği ilan edilmiştir. Bu tebliğ, icra dosyasında mevcut paranın alacaklı vekiline ödenmesine engel olabilecek nitelikte olmayıp gereğinin yerine getirilmemesi ancak alacaklı vekilinin vergi dairesinde usulsüzlük cezası ile cezalandırılması sonucunu doğurabilir. Bu nedenle alacaklı vekilinin dosyada mevcut paranın kendisine ödenmesi talebinin reddine ilişkin memurluk kararının yasal dayanağı bulunmayıp mahkemece şikayetin kabulü yerine yazılı gerekçe ile reddi isabetsizdir. Alacaklı vekilinin temyiz itirazlarının kabulü ile mahkeme kararının yukarıda yazılı nedenler ile İİK 366 ve HUMK'nun 428. addeleri uyarınca bozulmasına" **karar verilmiştir.**

Diğer yandan, bilindiği üzere 6352 sayılı Yargı Hizmetlerinin Etkinleştirilmesi Amacıyla Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması ve Basın Yayın Yoluyla İşlenen Suçlara İlişkin Dava ve Cezaların Ertelenmesi Hakkında Kanunun

4 üncü maddesiyle değiştirilen ve 6 Ocak 2013 tarihinde yürürlüğe giren 2004 sayılı İcra ve İflas Kanununun 9 uncu maddesinde:

“İcra ve iflas dairelerine yapılacak her türlü nakdî ödeme, Adalet Bakanlığı tarafından uygun görülecek bankalarda icra ve iflas dairesi adına açılan hesaba yapılır...”

“İcra ve iflas dairelerince yapılması gereken her türlü nakdî ödeme, ilgisinin gösterdiği banka hesabına aktarılacak üzere, icra müdürü tarafından resen bankaya verilecek talimat gereği yapılır. Talimat, paranın icra ve iflas dairesi hesabına yatırılmasını takip eden en geç üç iş günü sonuna kadar verilir.” **hükmü yer almaktadır.**

Bu itibarla, gerek Yargıtay 12. Hukuk Dairesinin yukarıda belirtilen kararı, gerekse 6352 sayılı yasa ile yapılan değişiklik sonucu icra müdürlüklerinin bundan böyle hiçbir şekilde avukatlara elden ödeme yapamayacak olması ve dosyaya yatırılan paraların 3 gün içerisinde alacaklı vekilinin banka hesabına yatırılması zorunluluğu karşısında, avukatlardan serbest meslek makbuzu alınması ile ilgili 11/09/2007 tarih ve 26640 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan 375 Sıra Numaralı Vergi Usul Kanunu Genel Tebliğinin uygulanabilirliğini tartışmalı hale getirmiştir.

Kaldı ki, serbest meslek makbuzu veya fatura düzenlenmesinde asıl sorumluluk vergi yükümlüsü olan avukat ait olup, yeni sistemde avukatlara yapılacak her türlü ödeme banka hesabına yapılabileceği için artık vergi denetiminin de bu yoldan çok daha kolay yapılabileceği düşünülmektedir.

Bu itibarla, icra dairelerince avukatlardan serbest meslek makbuzu alınmasına ilişkin sözü edilen Genel Tebliğin yeniden değerlendirilmesi ve konuya ilişkin görüşlerinizin bildirilmesine ihtiyaç duyulmuştur.

Bilgi ve gereğini takdirlerine arz ederim.

Ayhan TOSUN
Hâkim
Bakan a.
Genel Müdür

FINANSAL DARBOĞAZ YAŞAYAN ŞİRKETLER İÇİN SELL AND LEASE BACK (SAT VE GERİ KİRALA) YÖNTEMİ İLE UCUZ, KOLAY FİNANSAL ÇÖZÜMLER VE VERGİSEL AVANTAJLAR

Yrd. Doç. Dr. Funda DİRİL

Dokuz Eylül Üniv.İzmir MYO
Muhasebe ve Vergi Bölümü Öğr. Üyesi

(SMMM) Melih DİRİL

Eski Öğr. Görevlisi/Genel Müdür

Giriş

Piyasada teknik olarak "Sale and Lease Back" olarak bilinen ve Türkçe karşılığı "Sat ve Geriye Kirala" olan işlem; kiralayanın, kiracının talebi ve seçimi üzerine üçüncü kişiden satın aldığı veya başka suretle temin ettiği bir malın zilyetliğini, her türlü faydayı sağlamak üzere ve belli bir süre feshedilmemek şartı ile kira bedeli karşılığında, kiracıya bırakmasını öngören sözleşme şeklini ifade etmektedir¹.

Sat-Geri Kirala (Sale&LeaseBack) finansman modeli; şirketlerin sahibi oldukları gayrimenkulleri satmaları ve aynı zamanda uzun vadeli olarak geri kiralamaları prensibine dayanmaktadır. Böylece şirket, aynı sahip olduğu dönemlerdeki gibi gayrimenkulün operasyonel kontrolünü elinde tutmaktadır. Türkiye'de birçok şirketin bilançosunda çeşitli nedenlerle edinilmiş gayrimenkuller bulunmaktadır. Bu şekilde sermaye bağlanmış gayrimenkullerin satılması, bilançodan bu varlıkların çıkartılarak sermayenin serbest kalmasını ve bu gayrimenkullerin ortalama getirileri yerine asıl

faaliyet konusunda daha yüksek getirilerin elde edilmesi için kaynak yaratılmasını sağlamaktadır.

Sat-Geri Kirala (Sale&LeaseBack) yöntemi aynı zamanda günümüz işletmelerinin karşı karşıya olduğu en büyük sorunlardan birisi olan gayrimenkullerinin gerçek piyasa değerlerine ulaştırma sorununu çözmekte etkili yöntemlerden birisi olarak karşımıza çıkmaktadır. Şirketler uzun bir süre aktiflerinde yer alan bu değerlerini ekspertiz, bilirkişi ve mahkeme kararları ile bilançolarına yansıtılabilmekte ve ortaya çıkan değer artışlarını sermayelerine ilave etmek istemektedirler. Ancak uygulamada bu durum değişik vergisel sorunları da beraberinde getirmektedir. Kimi vergi inceleme elemanları oluşan bu değer farkları üzerinden vergi tahakkuk ettirmekte ve mükellefleri uzun süren vergi davaları ile baş başa

bırakabilmektedirler. 02.08.2013 tarih ve 28726 sayılı Resmi Gazete'de yasalaşan 6495 numaralı yeni kanun hükmündeki düzenlemeler ile bu sorun ortadan kalkmış görünmektedir. Buna göre örneğin aktifinde 1 milyon TL defter değeri ile yer alan bir gayrimenkul 3 yıl süre ile sat ve geri kiralama yöntemine göre lea-

***“Sat-Geri Kirala
(Sale&LeaseBack)
finansman modeli;
şirketlerin sahibi
oldukları
gayrimenkulleri
satmaları ve aynı
zamanda uzun vadeli
olarak geri
kiralamaları prensibine
dayanmaktadır.”***

¹ Ahmet EROL, Sat ve Geri Kirala(saleandleaseback) Mükellefin Dergisi, Sayı: 75, Mart 1999, ss. 50-59.<http://www.ahmeterol.com.tr/makaleler/LEASE.pdf>

şirketinin firmasına 6 milyon TL değerden satıldığı takdirde sürenin bitiminde işletmenin aktifine yeni değer üzerinden girecektir. 3.yılın sonunda şirket aktifinde 5 Milyon TL lik bir değer artış kazancı sıfır vergi ve KDV avantajı ile yer alması olacaktır.

İşletmeler varlıklarını çeşitli şekillerde finanse edebilmektedir. Bunlardan birisi de finansal kiralama işlemidir. Finansal kiralama; bir finansal kiralama sözleşmesine dayalı olmak koşuluyla, finansal kiralama kuruluşu (kiralayan) tarafından finansman sağlamaya yönelik olarak bir malın mülkiyetinin kira süresi sonunda kiracıya devredilmesi, kiracıya kira süresi sonunda malın rayiç bedelinden düşük bir bedelle satın alma hakkı tanınması, kiralama süresinin malın ekonomik ömrünün yüzde sekseninden daha büyük bir bölümünü kapsaması veya finansal kiralama sözleşmesine göre yapılacak kira ödemelerinin bugünkü değerlerinin toplamının malın rayiç bedelinin yüzde doksandan daha büyük bir değeri oluşturması hallerinden herhangi birini sağlayan kiralama işlemini ifade etmektedir.

Bugüne kadar finansal kiralama işlemi, esas olarak edinilmesi düşünülen bir varlığın finansmanı amacıyla kullanılmakta idi. Ancak 6361 Sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu uyarınca finansal kiralama sözleşmesinin tanımı değişmiştir. 13.12.2012 tarihinde yürürlüğe giren bu kanunun 18. maddesi uyarınca finansal kiralama sözleşmesi; “*kiralayanın, kiracının talebi ve seçimi üzerine üçüncü bir kişiden veya bizzat kiracıdan satın aldığı veya başka suretle temin ettiği veya daha önce mülkiyetine geçirmiş bulunduğu bir malın zilyetliğini, her türlü faydayı sağlamak üzere kira bedeli karşılığında, kiracıya bırakmasını öngören sözleşmedir.*” şeklinde tanımlanmıştır.

Bu tanımlamaya göre kiracı elindeki varlığı finansal kiralama şirketine satıp, tekrar finansal kiralama şirketinden aynı varlığı kiralayabilecektir. Bu durumda

finansal kiralama şirketine satış yapan ve kiracı aynı işletme olacaktır. Böylece kiracı elindeki mevcut bir varlık ile finansman temin etmiş olacaktır. Dolayısıyla finansal kiralamanın amacı varlık için finansmanın ötesine geçerek, varlığı kullanarak finansmanı da içine almıştır. Madde gerekçesinde de bu değişiklik şu şekilde ifade edilmiştir²: “...finansal kiralamaya konu olan malın, sadece üçüncü kişilerden değil, bizzat kiracıdan da temin edilebilmesine imkân getirilmiş, böylelikle uluslararası uygulamada yaygın bir finansman yöntemi olan sat-geri kiralama işleminin yapılabilmesine imkân tanınmıştır.”

6361 sayılı Kanun ile finansal kiralama şirketlerinin satın geri kiralama işlemlerini yapabilmesine olanak sağlanmıştır. Bu kapsamda, yukarıda yer verilen düzenleme ile finansal kiralama şirketlerinin bizzat kiracıdan satın alıp geriye kiraladığı taşınmazların mülkiyetinin sözleşme süresi sonunda kiracıya devredilecek olması koşulu ile kiralayana satılması, satan kişilere kiralama ve devri işlemleri katma değer vergisinden istisna edilmiştir.

Satıp geri kiralama yöntemi ile gerçekleştirilen kiralama sözleşmeleri kapsamında, kiracı tarafından sözleşme süresi sonunda geri alınmak kaydıyla kiralanan taşınmazların kiralayana satışı sırasında devredenden bir defaya mahsus olmak üzere **binde 4,55** oranında harç alınacaktır. Taşınmazın herhangi bir şekilde kiracı tarafından geri alınmamasının tespiti durumunda, bu madde kapsamında ödenen harç ile normal alım satımda ödenmesi gereken harç tutarı arasındaki fark gecikme faizi ile birlikte ilgililerden tahsil edilecektir³.

2 Emrah AYĞÜL, YENİ BİR FİNANSMAN İMKANI “SATIP GERİ KIRALAMA” (SALE AND LEASEBACK) İŞLEMİ,

1 Temmuz 2013, <http://www.alomaliye.com/2013/emrah-aygul-yeni-bir-finansman.htm>

3 (Madde: 51), (Harçlar Kanunu’na ekli (4) sayılı tarife kapsamında, alım satımda devir eden ve devir alınan ayrı ayrı ödemesi gereken harcın oranı binde 20’dir.)

Ayrıca satıp geri kiralama yöntemi ile yapılan kiralama sözleşmeleri kapsamında kiralanın taşınmazların **sözleşme süresi sonunda** kiracı adına tapuya tescili tapu harcından istisna edilmektedir⁴.

Sale and Lease Back Modelinin Vergisel Avantajlar Kapsamında İncelenmesi

Finansal kiralama şirketleri tarafından üçüncü bir kişiden alınan malların yanında, bizzat kiracıdan satın alınan malların da finansal kiralamaya konu edilebileceğine ilişkin düzenleme yapılmıştır. Böylelikle satıp geri kiralama yöntemi (Sell&LeaseBack) ile finansal kiralama yapılması mümkün hale gelmiştir. Kanun öncesinde sadece üçüncü kişilerden temin edilen malların finansal kiralamaya konu edilmesi mümkün bulunmaktaydı. (Madde: 18)

Taşınmazların; kaynak kuruluşlarca, kira sertifikası ihracı amacıyla varlık kiralama şirketlerine satışı ile 21.11.2012 tarihli ve 6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu kapsamında geri kiralama amacıyla ve sözleşme sonunda geri alınması şartıyla, finansal kiralama şirketlerine satışı ve varlık kiralama ile finansal kiralama şirketlerince taşınmazın devralındığı kuruma satışından doğan kazançlar için bu oran %100 olarak uygulanır. Bu taşınmazlar için en az iki tam yıl süreyle aktifte bulunma şartı aranmaz. Ancak söz konusu taşınmazların; kaynak kuruluş, kiracı veya sözleşmeden kaynaklanan yükümlülüklerin yerine getirilememesi hâli hariç olmak üzere, var-

lık kiralama veya finansal kiralama şirketi tarafından üçüncü kişi ve kurumlara satılması durumunda, bu taşınmazların kaynak kuruluşta veya kiracıdaki varlık kiralama veya finansal kiralama şirketine devirden önceki kayıtlı değeri ile anılan kurumlarda ayrılan toplam amortisman tutarı dikkate alınarak satışı gerçekleştirilen kurum nezdinde vergilendirme yapılır⁵.

Harç İstisnası

Finansal kiralama sözleşmeleri ve bu sözleşmelerin devrine ve tadiline ilişkin kâğıtlar ile bunların teminatı amacıyla düzenlenen kâğıtların damga vergisinden, bu kâğıtlarla ilgili yapılacak işlemlerin harçtan müstesna olduğuna ilişkin düzenleme ile finansal kiralama işlemlerine ilişkin damga vergisi ve harç istisnası uygulamasına açıklık getirilmiştir. Gayrimenkulleri finansal kiralama şirketine satarken düşük oranlı harç uygulanacaktır. 6361 Sayılı Kanunun 51. maddesi ile 492 sayılı Harçlar Kanununun Tapu ve Kadastro işlemlerinden alınacak harçlar başlıklı (4) sayılı tarifesinin "I-Tapu işlemleri" bölümünün yirminci fıkrasına eklenen aşağıdaki bent ile taşınmazın kiralayana devrinde binde 4,55 oranında harç öngörülmüştür. "Satıp geri kiralama yöntemi ile gerçekleştirilen kiralama sözleşmeleri kapsamında kiracı tarafından sözleşme süresi sonunda geri alınmak kaydıyla kiralanın taşınmazların kiralayana satışı sırasında devredenden (Taşınmazın herhangi bir şekilde kiracı tarafından geri alınmamasının tespiti durumunda ilgililerden

"Yapılan bu düzenlemeyle, Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu kapsamında taşınmazların geri kiralama amacıyla ve sözleşme sonunda geri alınması şartıyla finansal kiralama şirketlerine satışı ile bu taşınmazların finansal kiralama şirketlerince tekrar devralındığı kuruma satışından doğan kazançlar kurumlar vergisinden istisna edilmektedir."

(a) bendindeki oran ile bu bentteki oran arasındaki farka tekabül eden harç tutarı 213 sayılı Kanun hükümlerine göre gecikme faizi ile birlikte alınır.) **Binde 4,55**"Gay-

4 (Madde: 37), Kuzey Yeminli Mali Müşavirlik A.Ş. Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu" TBMM Genel Kurulunda kabul edildi, Sirküler, No: 133, 28/11/2012, <http://www.vergidegundem.com/tr/circularDetails?circularId=903196>

5 RESMİ GAZETE, BAZI KANUN VE KANUN HÜKMÜNDE KARARNAMELERDE DEĞİŞİKLİK YAPILMASINA DAİR KANUN Kabul Tarihi: 12/7/2013 ,R.G.28726,2 AĞUSTOS 2013

rimeenkulleri finansal kiralama şirketinden geri alırken harç ödenmeyecektir. 6361 sayılı Kanun' un 37/2. maddesi uyarınca satın geri kiralama yöntemi ile yapılan kiralama sözleşmeleri kapsamında kiralanın taşınmazların sözleşme süresi sonunda kiracı adına tapuya tescili tapu harcından müstesnadır.

Kurumlar Vergisi İstisnası

02.08.2013 tarihinde Resmi Gazete' de yayınlanarak yasalaşın Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 5/1-e maddesinde yapılan bir değişiklik ile taşınmazların; 6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu kapsamında geri kiralama amacıyla ve sözleşme sonunda geri alınması şartıyla, finansal kiralama şirketlerine satışı ve finansal kiralama şirketlerince taşınmazın devralındığı kuruma satışından doğın kazançlar için %100 oranında kurumlar vergisi istisnası ve bu taşınmazlar için en az iki tam yıl süreyle aktifte bulunma şartı aranmaması öngörülmektedir. Söz konusu yasa da, Kurumlar Vergisi Kanununun 5/1-e maddesine ilave öngördüğünden, bu maddede istisna için belirlenen diğer şartların da (iki tam yıl süreyle aktifte bulunma şartı hariç) taşınması gerekeceği tabiidir. Bunlardan önemli görülenler aşağıdaki gibi sıralanabilir⁶;

- Satış kazancının istisnadan yararlanan kısmı (ki bu tutar karın tamamıdır) satışın yapıldığı yılı izleyen beşinci yılın sonuna kadar pasifte özel bir fon hesabında tutulur. İstisna edilen kazançtan beş yıl içinde sermayeye ilave dışında herhangi bir şekilde başka bir hesaba nakledilen veya işletmeden çekilen ya da dar mükellef kurumlarca ana merkeze aktarılan kısım için uygulanan istisna dolayısıyla zamanında tahakkuk ettirilmeyen vergiler ziyaa uğramış sayılır.

- Taşınmaz ticareti ve kiralanmasıyla uğraşın kurumların bu amaçla ellerinde bulundurdıkları değerlerin satışından elde ettikleri kazançlar istisna kapsamı dışındadır.

Yapılan bu düzenlemeyle, Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu kapsamında taşınmazların geri kiralama amacıyla ve sözleşme sonunda geri alınması şartıyla finansal kiralama şirketlerine satışı ile bu taşınmazların finansal kiralama şirketlerince tekrar devralındığı kuruma satışından doğın kazançlar kurumlar vergisinden istisna edilmektedir. Aynı kanunun 42. maddesi ile Kurumlar

Vergisi Kanunu' nun İstisnalar başlıklı 5. maddesinin 1. fıkrasının (e) bendinin birinci paragrafındaki parantez içi hükmü aşağıdaki şekilde değiştirilmiştir.

Eski düzenleme:	Yeni düzenleme:
(Taşınmazların kaynak kuruluşlarca kira sertifikası ihracı amacıyla varlık kiralama şirketlerine satışı ile bu varlıkların varlık kiralama şirketlerince taşınmazın devralındığı kuruma satışından doğın kazançlar için bu oran %100 olarak uygulanır ve bu taşınmazlar için en az iki tam yıl süreyle aktifte bulunma şartı aranmaz. Ancak, varlık kiralama şirketinden devralınan veya kaynak kuruluşca kira sözleşmesinden kaynaklanan yükümlülüklerin yerine getirilememesi hâli hariç olmak üzere, varlık kiralama şirketi tarafından söz konusu taşınmazların üçüncü kişi veya kurumlara satılması durumunda, bu varlıkların kaynak kuruluşta varlık kiralama şirketine devirden önceki kayıtlı değeri ile anılan kurumlarda ayrılan toplam amortisman tutarı dikkate alınarak satış gerçekleşiren kurum nezdinde vergilendirme yapılır.)	“(Taşınmazların; kaynak kuruluşlarca, kira sertifikası ihracı amacıyla varlık kiralama şirketlerine satışı ile 21.11.2012 tarihli ve 6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu kapsamında geri kiralama amacıyla ve sözleşme sonunda geri alınması şartıyla, finansal kiralama şirketlerine satışı ve varlık kiralama ile finansal kiralama şirketlerince taşınmazın devralındığı kuruma satışından doğın kazançlar için bu oran %100 olarak uygulanır ve bu taşınmazlar için en az iki tam yıl süreyle aktifte bulunma şartı aranmaz. Ancak söz konusu taşınmazların; kaynak kuruluş, kiracı veya sözleşmeden kaynaklanan yükümlülüklerin yerine getirilememesi hâli hariç olmak üzere, varlık kiralama veya finansal kiralama şirketi tarafından üçüncü kişi ve kurumlara satılması durumunda, bu taşınmazların kaynak kuruluşta veya kiracıdaki varlık kiralama veya finansal kiralama şirketine devirden önceki kayıtlı değeri ile anılan kurumlarda ayrılan toplam amortisman tutarı dikkate alınarak satışı gerçekleşiren kurum nezdinde vergilendirme yapılır.)”

Katma Değer Vergisi İstisnası

6495 sayılı Kanun' un 29. maddesi ile Katma Değer Vergisi Kanunu'nun Sosyal ve Askeri Amaçlı İstisnalarla Diğer İstisnalar başlıklı 17. maddesinin dördüncü fıkrasına aşağıdaki bent eklenmiştir;

“21.11.2012 tarihli ve 6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu kapsamında; finansal kiralama şirketlerince bizzat kiracıdan satın alınıp geriye kiralanın taşınmazlara uygulanmak üzere ve kiralamaya konu taşınmazın mülkiyetinin sözleşme süresi sonunda kiracıya devredilecek olması koşulu ile kiralanmaya konu taşınmazların kiralayana satılması, satın kişilere kiralanması ve devri.”

Bilindiği üzere 6361 sayılı Kanun ile Finansal Kiralama Şirketlerinin satın geri kiralama işlemlerini yapabilmesine olanak sağlanmıştır. Bu kapsamda, yukarıda yer verilen düzenleme ile finansal kiralama şirketle-

6 <http://www.verginet.net/dtt/11/Vergi-Sirkuleri-2013-91.aspx>

rinin bizzat kiracıdan satın alıp geriye kiraladığı taşınmazların mülkiyetinin sözleşme süresi sonunda kiracıya devredilecek olması koşulu ile kiralayana satılması, satan kişilere kiralama ve devri işlemleri katma değer vergisinden istisna edilmiştir.

Yapılan bu düzenlemeyle, Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu kapsamında taşınmazların geri kiralama amacıyla ve sözleşme sonunda geri alınması şartıyla finansal kiralama şirketlerine satışı ile bu taşınmazların finansal kiralama şirketlerince tekrar devralındığı kuruma satışından doğan kazançlar kurumlar vergisinden istisna edilmektedir.

İstisna maddesi incelendiğinde istisna şartları:

- 1-Leasing'in kiracıdan taşınmazı satın alması,
- 2-Leasing'in taşınmazı kiracıya kiralaması,
- 3-Taşınmazın sözleşme sonunda kiracıya devredilmesi,

İstisna maddesi incelendiğinde istisnaya konu işlemler:

- 1-Leasing tarafından Kiracıdan taşınmazın alım KDV'si,
- 2-Leasing tarafından taşınmazın Kiracıya kira KDV'si,
- 3-Sözleşme sonunda Leasing tarafından taşınmazın Kiracıya devir KDV'si,

Taşınmazın leasing tarafından 3. kişi/ kurumlara satılması durumunda yapılacak işlemler:

Bu durumda leasing tarafından yapılan satış işlemi dolayısıyla kiracıdan devir alınma zamanı bulunan kayıtlı değerden, kiracıda ve leasingte taşınmaz için ayrılan amortismanlar düşülerek bulunacak tutar (maliyet) ile 3. kişiye satış tutarı arasındaki fark üzerinden KV hesaplanması gerekecektir.

İstisnanın uygulamaya başlanacağı yürürlük tarihi:

Maddenin yürürlük tarihi 02.08.2013 olarak düzenlenmiş ve bu tarihten önce yapılan işlemler açısından

farklı bir belirlemede bulunulmamıştır. Bu nedenle aksi Maliye Bakanlığı tarafından belirtilmediği sürece (olası görünmemektedir) 02.08.2013 tarihinden sonra gerçekleşen işlemlerde yeni istisna hükümleri uygulanacaktır.

Sale and Lease Back Modelinin Finansal Avantajlar Kapsamında İncelenmesi

Yeni çıkan yasa ile getirilen vergisel avantajlarla birlikte Sat ve Geri kiralama finansman modeli özellikle ekonomik kriz dolayısıyla bugünlerde bankalardan uzun vadeli ticari kredi veya proje finansman kredisi kullanmakta zorlanan şirketler için büyük önem taşımaktadır. Türkiye'de çok bilinmeyen bu finansman yöntemi

aslında içinde bulunduğumuz çalkantılı dönemlerde şirketlerin kısa vadeli nakit ihtiyaçlarına bir çözüm alternatifi sunduğu kadar uzun vadeli verimlilik artırma ve bilanço düzenleme amaçlarına da hizmet etmektedir.

Şirketlerin Sat-Geri Kiralama modelini tercih etmeleri için en büyük neden; bunun bilanço dışı bir finansman şekli olmasıdır. Gayrimenkul için alınmış herhangi bir kredi söz konusu olduğunda bunun tamamı bilançoda "borç" olarak gözükecektir. Birçok operasyonel kiralama için bilançoda gözüken tek şey o yıla düşen kira yükümlülüğüdür. Böylece karşılaştırılamayacak kadar düşük

bir bilanço yükümlülüğüne ulaşmak mümkün olmaktadır. Dahası bu model şirketlere hem faiz hem de refinansman riskine tabi finansal yükümlülüklerini çeşitlendirme imkânı tanımaktadır, örneğin sabit ve değişken faiz alternatifleri gibi.

Klasik finansman ile yani banka kredisi ile karşılaştırıldığında; Sat-Geri Kiralama modeli söz konusu gayrimenkulün değerinin yüzde 100' ü kadar finansman yaratırken, banka kredileri söz konusu gayrimenkul teminat kabul edildiğinde değerinin en çok yüzde 60-70 oranında finansman yaratabilmektedir. Kaldı ki içinde bulunduğumuz dönemde hem bankaların

“Finansal kiralama şirketlerinin bizzat kiracıdan satın alıp geriye kiraladığı taşınmazların mülkiyetinin sözleşme süresi sonunda kiracıya devredilecek olması koşulu ile kiralayana satılması, satan kişilere kiralama ve devri işlemleri katma değer vergisinden istisna edilmiştir.”

gayrimenkul teminatı karşılığında kredi verme iştahı çok düşüktür hem de kredi/değer oranı yüzde 50' leri geçmemektedir. Diğer taraftan yüksek değerli gayrimenkuller için kredinin kullanılacağı ana işkolunun risk/getiri analizi yapılmadan bankalar tarafından yalnızca teminata bakılarak kredilendirilme olanağı çok mümkün görünmemektedir. Gayrimenkuller özellik olarak likiditesi sınırlı bir varlıktır ve teminat değeri ve marjı ne olursa olsun bankaların eğilimi yalnızca teminata değil, kredinin kullanılacağı işin nakit yaratma (borç ödeme) kapasitesine bakmaktır. Aksi halde bankaların elinde ödenmeyen kredilerden gelen birçok teminat gayrimenkul birikecek ve onlarda bunları likidite etmek için büyük değer kayıplarıyla karşılaşacaklar, en önemlisi uzun süreler uğraşacaklardır.

Sat-Geri Kirala yönteminde kira ödemeleri oldukça esnek şekillerde yapılabilir. Örneğin, ilk 5 yıllık dönemde düşük kira ödemeleri belirlenerek satıcı şirketin bilançosu çok daha rahatlatılabilir. Bu tür esneklikler elde edilecek finansmanı belirli yatırımlarda kullanacak olan ve bu yatırımların dönüş sürelerine hassas şirketler için büyük avantaj yaratmaktadır. Şirketlerin sözkonusu gayrimenkulden faydalanma maksatları düşünüldüğünde genellikle kiralamanın maliyeti binanın maliyetinden çok daha avantajlıdır. Kiralama konusu gayrimenkul spesifik özellikler taşımaya başladıkça, örneğin bir petrol depolama tesisi ise, kiracı için maliyetler yükselmeye başlayacaktır. Çünkü mevcut kiracının çıkması halinde yeniden kiralama imkânı sınırlı olacaktır. Keza gayrimenkulün kalitesi düştükçe de benzer şekilde kira maliyeti yükselecektir.

Şirketler için bu şekilde binanın tüm operasyonel kontrolü satıştan sonra da ellerinde kalmaktadır. Kira ödemeleri **"triple net"** şeklindedir, yani tamir, bakım, temizlik ve idame giderleri kiracıya aittir. Yurtdışında sigorta ve vergi giderleri de kiracılar tarafından yüklenilmektedirken Türkiye'de eğilim bunların alıcı tarafından ödenmesidir. Operasyonel kiralamar genellikle

"Yeni çıkan yasa ile getirilen vergisel avantajlarla birlikte Sat ve Geri kirala finansman modeli özellikle ekonomik kriz dolayısıyla bugünlerde bankalardan uzun vadeli ticari kredi veya proje finansman kredisi kullanmakta zorlanan şirketler için büyük önem taşımaktadır."

en az 10 yıl için yapılır, kiracının kalitesi veya gayrimenkulün niteliği düştükçe veya lokasyon az talep gören yerlere kaydıkcı talep edilen kira süresi uzayacaktır. Tabii ki kiracının kiralari ödeyebilme gücü satış ve kiralama sözleşmesinde yeralan çeşitli teminat ve yükümlölüklerle garanti altına alınmaktadır. Kiracının finansal gücü ve gayrimenkulün durumu bir hukuki, teknik ve finansal inceleme süreciyle tespit edilmektedir (due-diligence). Kira sözleşmelerinde 5 yıllık yenileme opsiyonları yaygındır.

Bu şekilde yapılacak kiralamarlar kapitalizasyon oranı (cap rate) deklare edilerek oluşturulur. Kapitalizasyon oranı kira ödemelerinin gayrimenkul de-

ğerine oranıdır. Genellikle yatırımcıların talebi yüzde 10-11 gibi bir getiri elde etmektir. Kiracının finansal yeterliliği yanında gayrimenkulün lokasyonu, kalitesi, yaşı, kira anlaşmasının koşulları gibi faktörler beklenen getiriyi belirleyecektir. Kira dönemlerinin sonunda belirli bir indekse bağlı (enflasyon indeksi gibi) kira artışları belirlenebilir. Bu her yıl olabileceği gibi 5-10 yıllık dönemlerin sonunda da olabilir. Kiracının finansal gücü yetersiz ise teminat mahiyetinde belirli bir miktarda depozit veya duruma göre ana şirket garantisi gibi ek güvencelerin talep edilmesi söz konusu olabilir.

Genellikle Sat-Geri Kirala anlaşmaları operasyonel amaçlarla yapıldığı gibi bazı durumlarda sermaye kiralaması şeklinde de yapılabilmektedir. Bu şekilde anlaşmanın sermaye kiralaması sayılması için⁷;

Kira sözleşmesinin içinde kiracının belirli bir süre sonunda gayrimenkulü geri alacağına dair bir düzenleme olması,

- Dönem sonunda bir pazarlık fiyatına bağlı bir geri satın alma opsiyonunun söz konusu olması,

- Kira süresinin gayrimenkulün faydalı ömrünün yüzde 75'ini aşması,

- Kira değerinin gayrimenkulün değerinin yüzde

⁷ http://emlakkulisi.com/22851_sat_geri_kirala_sirketine_kaynak_yarat_ (Kürşat TUNCEL)

90'undan fazla olması durumlarından birisinin söz konusu olması gereklidir.

Devam eden, gayrimenkule ilişkin kredi ödemeleri de Sat-Geri Kirala anlaşması çerçevesinde kapitalize edilebilir. Hemen hemen her türlü gayrimenkul için bu tip anlaşmaların yapılabilir olması modelin geniş kesimlerin ilgisini çekmesini sağlamaktadır. Buradan sağlanan finansman yeni gayrimenkul projelerinin finansmanında kullanılabilir, tek bir gayrimenkul veya bir gayrimenkul portföyü bu modele konu edilebilir.

Gayrimenkule sahip olmak ancak başka kimsenin ilgisini çekmiyorsa o şirket için gereklidir, örneğin çok özel bir fabrikasyona uygun spesifik bir üretim binası ya da bir eğlence parkı gibi. Bunun dışında ana işi gayrimenkul olmayan şirketlerin gayrimenkul tutması sermayenin etkili kullanılamaması sonucunu doğurur. Yıllar yılı enflasyona karşı korunmak amacıyla gayrimenkule yatırım yapmaya alışmış olan Türk şirketlerinin düşük enflasyonlu ekonomik ortamda bilanço etkinliklerini artırarak sermaye verimliliklerini yükseltmelerinin önemi ve gerekliliği artmaktadır.

Sonuç

Özet olarak Sat ve Geri Kirala, şirketin üzerine kayıtlı gayrimenkullerin leasing firmasına satıldıktan sonra tekrar kiralanması işlemidir.

Sat ve Geri Kirala işlemi, leasinge uygun olabilecek ikinci el değerliliği olan gayrimenkullerle yapılır. Ofis, dükkan, otel, fabrika binası, depo gibi gayrimenkuller Sat ve Geri Kirala işlemine konu olabilir.

Kiralama süresi sonunda satılan gayrimenkul tekrar firmanın olacaktır. Sat ve Geri Kirala yöntemi ile **ekspertiz değerinin %100'üne kadar finansman** sağlanabilecektir.

İşletme sermayesinde ek finansman imkanı olanağı vermektedir, kısa vadeli banka borçlarının orta ve uzun vadeye yayılması sağlanmaktadır.

Sat – Geri kiralama işlemine tabi olan gayrimenkuller için **%100 Kurumlar Vergisi istisnası** getirilmiştir. Ayrıca bu işlem için aktifte iki yıl yer alma zorunluluğu ortadan kaldırılmıştır.

Yine bu yöntemde finansal kiralama şirketlerinin biz-

“*Şirketlerin Sat-Geri Kirala modelini tercih etmeleri için en büyük neden; bunun bilanço dışı bir finansman şekli olmasıdır.*”

zat kiracıdan satın alıp geriye kirala- lığı taşınmazların mülkiyetinin sözleşme süresi sonunda kiracıya devredilecek olması koşulu ile kiralayana satılması, satan kişilere kiralanması ve devri işlemleri **katma değer vergisinden istisna** edilmiştir.

Sat ve Geri Kirala işleminde gayrimenkulün leasing tarafından satın alınması ve geri satılması sırasında ödenecek tapu harcı bir defaya mahsus olmak üzere **binde 4,55'tir**. Süre sonunda kiracıya devir sırasında ise tapu harcı ödenmeyecektir.

Yeni yasa ile birlikte sektörde bürokrasiyi ve kırtasiye masraflarını azaltacak, buna karşın sistemin hızını artıracak diğer avantajlar ise şunlardır:

*** Süre sınırı kaldırıldı:** Eski yasada leasing sözleşmeleri için dört senelik minimum süre sınırı vardı. Belli ürünlerde bu süre iki yıla kadar indiriliyordu. Yeni yasada ise süre sınırlaması tamamen ortadan kaldırıldı. Geçmiş uygulamalarda örneğin iki senelik bir finansman ihtiyacı olan ve o makineye iki sene ihtiyacı olan bir işletme, dört sene zorunluluğu nedeniyle leasing işlemi yapmaktan vazgeçebiliyordu. Şimdi ise işletmelerin ne kadar süreye ihtiyacı varsa o süreyi seçme serbestisi bulunmaktadır.

*** Noter zorunluluğu kaldırıldı:** Uygulamada yapılan her leasing işlemi için bir sözleşme imzalanması gerekiyor. Eski uygulamada bu sözleşmelerin noterden tescil edilmesi şartı aranılıyordu. Artık noter zorunluluğu bulunmuyor. Bu uygulama bürokrasiyi azaltmasının yanı sıra zamandan ve maliyetlerden de ciddi tasarruf sağlıyor.

*** Masraflar bin ile 5 bin TL arasında azaldı:** Noter tescili ortadan kalktığı için masraflar büyük ölçüde düştü. Eski yasada şirket sahipleri sözleşmeyi imzalarlarken ayrıca noter masrafı da ödemek zorunda kalıyordu. Genelde ise masraflar bin ile 5 bin TL arasında değişiyordu. Örneğin, bir şirket bilgisayar sistemi satın almak için 20-30 bin liralık bir işlem yapmak istediğinde bin 500 TL'nin üzerinde noter masrafı ödemek zorunda kalıyordu. Özellikle küçük miktarlı işlemlerde noter masrafı caydırıcı oluyordu.

*** Notere tescil kaldırıldı:** Yeni yasa sayesinde noter siciline tescil zorunluluğu da kaldırıldı. Tescil işlemi

kurulacak birlik yapılanması içinde gerçekleştirilecek. Tescil işlemi daha az maliyetli olacak. Ayrıca işlemler sektörün içinde kalacak.

*** Tapu harcı binde 4.55'e indirildi:** Eskiden gayrimenkuller üzerinden yapılan leasing işlemlerinde hem alıcı hem de satıcıdan yüzde 2 tapu harcı alınıyordu. Yani iki tarafın ödediği tapu harcı yüzde 4 oluyordu. Örneğin, üç yıllık bir leasing işlemi yaptığınız bu sürenin sonunda gayrimenkulün bu defa da finansal kiralama şirketinden, şirkete devri gerçekleşiyor, bu işlemde de taraflar yine yüzde 2'şer tapu harcı ödüyor ve böylece toplamda yüzde 8'lik bir tapu harcı ödenmiş oluyordu. Bugün de gayrimenkul leasingi yaptıranlar toplamda yüzde 8 tapu harcı ödüyor. Ancak sat geri kirala yöntemini kullananlar için artık durum farklı. Şirket aktifindeki gayrimenkulü finansal kiralama şirketine, yine yukarıdaki örnekte olduğu gibi üç yıllığına sattığında bir kereye mahsus olmak üzere binde 4.55 tapu harcı ödeyecek. Üç yılın sonunda borcu bittiğinde leasing şirketinden gayrimenkulünü geri satın aldığı anda ise hiç harç ödemeyecektir. Böylece bu işlem için ödenen toplam tapu harcı binde 4.55'le sınırlı kalacaktır. Sat Geri Kirala yöntemi; işletmelerin en önemli sıkıntılarından olan kolay kaynak bulma sorununu ortadan kaldırmaktadır. Aktifinde gayrimenkulü bulunan şirketler bu değerlerini kullanarak ucuz ve kolay yoldan kredi temin edebileceklerdir. KDV, Harç ve Kurumlar vergisi istisnaları da dikkate alındığında bu yöntem sayesinde şirketler orta

vadeli kredilerden daha cazip imkânlarla finansman bulma olanağına kavuşabileceklerdir.

Bilançolarında maliyet değeri ile yer alan gayrimenkuller gerçek değeri ile Leasing firmasına satılıp süre sonunda bu değer üzerinden aktife girişleri sağlanabilmektedir. Uygulamada gayrimenkullerinin defter değerleri düşük kalan firmaların vergisiz ve mahkeme kararı olmaksızın gerçek değer üzerinden bilançoya yansıtılması olanağına imkân vermektedir. Kira süresi boyunca bilanço aktif ve pasifinde herhangi bir değişiklik olmayıp kiralanan gayrimenkuller 260- Haklar kaleminde izlenebilmekte ve buradaki değer üzerinden amortisman ayrılmasına olanak verilmektedir.

Yine önemli bir husus olarak da leasing şirketleri kira süresinden önce müşteri isterse krediyi erken kapatma olanağı tanıyabilmektedirler. Ayrıca ödenen kiralar kadar olan kısmı müşteri talep ettiğinde yeniden kredilendirme imkânı da bulunmaktadır.

Finansman sorunu yaşayan ve çeşitli finans kuruluşlarından gayrimenkul teminatı yolu ile kredi kullanan küçük ve orta ölçekli firmalar bu yöntemle refinansman (yeniden yapılandırma) imkânına kavuşabileceklerdir. Değişik bankalarda riski bulunan firmalar ellerindeki gayrimenkuller için leasing firmasından temin edeceği finansman ile diğer banka kredilerini kapatabilecekler ve yukarıda belirtmiş olduğumuz avantajlar sayesinde finansal maliyetlerini ciddi anlamda azaltabileceklerdir.

“Kira süresi boyunca bilanço aktif ve pasifinde herhangi bir değişiklik olmayıp kiralanan gayrimenkuller 260- Haklar kaleminde izlenebilmekte ve buradaki değer üzerinden amortisman ayrılmasına olanak verilmektedir.”

GAYRİ FAAL ŞİRKETLERDE TASFİYE SÜRECİ

Yakup SÖNMEZ

Serbest Muhasebeci Mali Müşavir

VUK' un 160.maddesine 4369 sayılı Kanun ile eklenen fıkra hükmü; 5228 sayılı Kanun' un 6.maddesi ile işi bırakma bildiriminde bulunmayan bir mükellefin işi bıraktığının tespit edilmesi veya yapılan araştırma ve yoklamalar sonucunda bilinen adreslerinde bulunamaması ve başka bir adreste faaliyetine devam ettiğine dair bilgi edinilememesi halinde; mükellefiyet kaydı vergi dairesince terkin edilir.

Ticaret şirketleri açısından mükellefiyetin sona erdirilmesi ise tasfiye ve iflas hallerine inhisar ettirilmiştir. Türk Ticaret Kanunu' nda öngörülen işlemler yerine getirilmeden ve tasfiye ilan edilmeden tasfiyenin sona erdiğinin kabul edilmesi ve şirketin tüzel kişiliğinin ortadan kaldırılması mümkün değildir.

01.07.2012'den itibaren yeni bir dönem başlatan yeni Türk Ticaret Kanunu geçici 7.maddesi ile getirdiği pek çok yeniliğin yanı sıra sorunlu ve sadece kâğıt üzerinde varlığına devam eden uyuyan şirketlerin 01.07.2014 tarihine kadar sicilden silinmesinin önünü açmıştır.

Bu yazımızın konusunu 6102 sayılı yeni Türk Ticaret Kanunu ile gayri faal şirketlere sağlanan tasfiye kolaylığı oluşturmaktadır. Hangi şirketlerin tasfiye kolaylığından faydalanabileceğini ve sürecin nasıl işleyeceğini başlıklar halinde inceleyelim.

1) Sermayelerini 5.000,00TL'ye yükseltmeyen limited

“ 01.07.2012’den itibaren yeni bir dönem başlatan yeni Türk Ticaret Kanunu geçici 7.maddesi ile getirdiği pek çok yeniliğin yanı sıra sorunlu ve sadece kâğıt üzerinde varlığına devam eden uyuyan şirketlerin 01.07.2014 tarihine kadar sicilden silinmesinin önünü açmıştır. ”

şirket ile 50.000,00TL'ye yükseltmeyen anonim şirketler,

2) 01.07.2012 tarihinden önce veya bu tarihten itibaren 2 yıl içinde münfesiş olan anonim ve limited şirketler,

3) Kooperatifler Kanunu hükümlerine göre herhangi bir nedenle dağılmış olan kooperatifler,

4) Son 5 yılda olağan genel kurul toplantıları yapılmayan anonim şirket ve kooperatifler,

5) 01.07.2012 tarihinden önce tasfiye işlemlerine başlanılmış ancak genel kurulun toplanamaması nedeniyle ara bilançoları veya son ve kati bilançosu genel kurula tevdi edilemediği için ticaret sicilinden terkin işlemi yapılamayan şirket ve kooperatifler,

6) TOBB ile Odalar ve Borsalar Kanunu' nun 10. ve 32.maddelerine göre adreslerinin ve durumlarının tespit edilememesi nedeniyle ilgili odadaki üyelikle-

ri askıya alınan ve oda yönetim kurulu kararını takip eden yılbaşından itibaren 2 yıl sonunda oda kaydı silinerek, sicil kaydı silinmek üzere müdürlüklere bildirilen şirketler ve kooperatifler.

Ticaret Sicillerce Yapılacak İşlemler

1) Ticaret sicil müdürlükleri kapsam dâhilindeki şirket ve kooperatiflerin sicil kayıtlarında yer alan son adreslerine ve yine sicil kayıtlarındaki yetkililerine bir

ihtar yollar. Söz konusu ihtar aynı zamanda Ticaret Sicil Gazetesi Müdürlüğü' ne de ilan edilmek üzere gönderilir. Şayet ihtar ilgililere ulaşmaz ise Ticaret Sicil Gazetesi'nde yapılacak ilandan itibaren 30 gün sonunda tebligat yapılmış sayılır.

2) 559 sayılı KHK uyarınca sermayelerini arttırmamak nedeniyle münfesi hale gelmiş olan şirketlere 1.madde kapsamında yapılacak ihtar da ortaklardan, yönetici müdür ya da denetçilerden tebliğ tarihinden itibaren 2 ay içerisinde tasfiye memurunun bilgilendirilmesi; aksi takdirde ticaret sicil kayıtlarından unvanlarının silineceği, şirkete ait mal varlığının da unvanın silindiği tarihten itibaren 10 yıl içinde hazineye intikal edeceği ve bu hususun kesin olduğu bildirilir. Sermaye artırımını yapmama nedeniyle kapsama dâhil şirketlerin madde hükmüne göre tasfiyeden dönme durumları söz konusu değildir. Ancak kapsam dâhilindeki diğer münfesi şirket ve kooperatifler eğer faaliyetlerine devam etme yönünde istekleri var ise münfesi olma nedenlerini ortadan kaldırmaları ve bu durumu ispatlayan belgelerle ilgili ticaret sicil müdürlüklerine bildirmeleri gerekmektedir.

3) Birimci madde kapsamında yapılan ihtar ve ilandan sonra süresi içinde tavsiye memurlarını bildiren şirket ve kooperatiflerin tasfiye memurlarına ilişkin bilgiler ticaret sicil müdürlüğü tarafından tescil Ticaret Sicil Gazetesi'nde ve ilgili odanın internet sitesinden ilan edilir. Söz konusu ilanda ilgili şirket ya da kooperatiflerin alacaklılar, alacaklarına dair kanıtlarla beraber ilan tarihinden itibaren 2 ay içinde tasfiye memurlarına başvurmaya davet edilir. İlanda aynı zamanda şirket veya kooperatifin alacak ve borçlarını gösteren listenin 1 ay içinde şirket yetkilileri tarafından tasfiye memuruna verilmesi ihtar edilir.

4) Tasfiye memurları 3.madde de alacaklılar için öngörülen sürenin sonunda şirketin veya kooperatifin durumunu gösteren bilanço hazırlar ve tasfiyeyi 6

**“Ticaret
Sicilinden kaydı
silinen
anonim şirket
ile
kooperatiflerin
kanuni temsilcileri
ile limited
şirketlerinin
ortaklarının silinme
tarihinden
önceki kamu
borçlarından doğan
sorumlulukları
devam eder.”**

ay içinde sonlandırır. Son ve kati bilançonun ticaret sicil müdürlüklerine verilmesiyle tasfiye sona ermiş kabul edilir ve unvan ticaret sicilinden silinerek Ticaret Sicil Gazetesi'nde ilan edilir. Bu aşamada tasfiyenin sonlandırılması için genel kurul kararı alınmasına gerek yoktur. Tasfiye memurları tarafından hazırlanacak bilançoda şirket veya kooperatifin borçlarının alacaklarından fazla olması halinde alacaklılara durumu bildirerek, bildirim tarihinden itibaren 3 ay içinde ilgili mahkemelerde iflas davası açılmasını aksi takdirde şirketin veya kooperatifin sicilden silineceğini bildirir ihtar gönderilir. 3 aylık süre sonunda iflas davası açılmaması durumunda unvan sicilden silinir, iflas için mahkemeye başvuru halinde ise tasfiye icra ve iflas kanunu hükümlerine göre yürütülür.

5) Birinci maddede belirtilen süre içinde tasfiye memurlarını bildirmeyen şirket ve kooperatif ile tasfiye memurlarını bildirip de yine 1 aylık süresi içinde alacak ve borçlarını tasfiye memuruna vermeyen şirket ve kooperatifin unvanları ticaret sicilinden başka bir işleme gerek kalmaksızın silinir ve Ticaret Sicil Gazetesi'nde ilan edilir.

Tasfiyeye Başlamış Olan Ancak Tamamlayamayan Şirketlerin Durumu

Yeni Türk Ticaret Kanunu' nun yürürlük tarihinden önce tasfiye işlemlerine başlamış şirket veya kooperatiflerin genel kurullarının, kanununun öngördüğü asgari süre ve şartlara uygun olarak toplantıya çağrılmış olmasına rağmen iki defa üst üste toplanamaması ve bu durumun belgelendirilmesi şartıyla; tasfiye memuru tarafından son ve kati bilançonun Ticaret Sicil Müdürlüğü' ne sunulması ile tasfiye son ermiş kabul edilir ve unvan ticaret sicilinden silinerek Türk Ticaret Gazetesi'nde ilan edilir.

Ticaret Sicilinden kaydı silinen anonim şirket ile kooperatiflerin kanuni temsilcileri ile limited şirketlerinin ortaklarının silinme tarihinden önceki kamu borçla-

rından doğan sorumlulukları devam eder. Bu noktada söz konusu sorumluluğu, şahsi mal varlıklarını kapsayacağını da belirtmekte fayda vardır.

Geçici madde 7 uyarınca tasfiye edilmeksizin ticaret sicilinden unvanı silinen şirket veya kooperatiflerin alacakları ile hukuki menfaati bulunanlar haklı sebeplere dayanarak silinme tarihinden 5 yıl içinde mahkemeye başvurularak kaydı silinen şirket veya kooperatifin yeniden diriltilmesini isteyebilir.

Geçici 7. Madde ile düzenlenen diğer bir husus ise tasfiye maliyetlerine ilişkindir. Söz konusu madde uyarınca yapılacak tescil ve kayıt silme işlemleri her türlü harçtan ve bu işlemler için düzenlenecek kayıtlar damga vergisinden muaftır. Harç ve damga vergisi muafiyetlerinin yanı sıra getirilen diğer bir indirim kalemi ise Ticaret Sicil Gazetesi'nde yayımlanacak ilanlardan ücret alınmamasına ilişkindir.

Yaklaşık 350.000 olduğu tahmin edilen gayri faal şirketlerin kolay bir şekilde tasfiyesi için getirilen değişiklik kapsamının dar tutulması nedeniyle kapsama giremeyen şirket ve kooperatifler yine ortakları için sorun teşkil etmeğe devam edecektir. Kanun koyucular bu değişiklikler dışında kalan şirket ve kooperatifler için de kapsamı genişletmelidir.

Türk ticaret hayatına 01.07.2012 tarihinden itibaren bir dönem başlatan yeni Türk Ticaret Kanunu geçici 7. maddesi ile pek çok yeniliğin yanı sıra sorunlu ve sadece kâğıt üzerinde varlığına devam eden uyuyan şirketlerin 01.07.2014 tarihine kadar sicilden silinmesinin önünü açacaktır.

Kaynakça:

muhasabe rehberi, muhasabe Tr, İzmir Mali Müşavirler Derneği İzmir Şube seminer notları

KİSMİ SÜRELİ İŞ SÖZLEŞMELERİ VE MEVSİMLİK İŞLERDE YILLIK ÜCRETİ İZİN HAKKI

Özge Yılmaz ŞENTÜRK

Serbest Muhasebeci Mali Müşavir

1982 Anayasası izine ekonomik ve sosyal haklar içinde yer vermiş, "Dinlenme çalışanların hakkıdır. Bu hem çalışanın bedenlen korunması için zorunlu hem de çalışanın dinlenme sonrası çalışmasının verimi için gereklidir." gerekçesi ile Anayasa'nın 50. maddesinde çalışanlara dinlenme hakkı tanınmıştır.

4857 sayılı İş Kanunu ve 03.03.2004 tarihinde yayınlanan Yıllık Ücretli İzin Yönetmeliği ile işçi sağlığının korunması, iş verimliliğinin artırılması, iş kazaları ve meslek hastalıklarının en aza indirilmesi açısından önem taşıyan, işçinin yıllık ücretli izin hakkı düzenlenmiştir.

Yıllık ücretli izin hakkından söz edebilmek için işçi ve işverenin İş Kanunu'na tabi olması yeterlidir. 4857 sayılı İş Kanunu'nun 4. maddesinde düzenlenen istisnalar dışında kalan her işveren ve işçi için ücretli izin hakkı tanınmıştır. İşçi ile işveren arasında kurulan iş ilişkisi hizmet akdi ile başlamaktadır. Bu sözleşme ile işçi, işverene bağlı olarak iş görmeyi, işveren ise bunun karşılığında işçiye bir ücret ödemeyi taahhüt etmektedir. İşçi ve işveren arasındaki bu sözleşme belir-

siz süreli olabileceği gibi belirli süreli, kısmi süreli veya çağrı üzerine çalışma olarak düzenlenebilmektedir. İşyerinde işe başladığı günden itibaren, deneme süresi de içinde olmak üzere, en az bir yıl çalışmış olan işçilere yıllık ücretli izin verilir. Bir yıldan fazla belirli süreli iş sözleşmesi ile çalışan işçi de belirsiz süreli iş

sözleşmesi ile çalışan işçi ile yıllık ücretli izin uygulamasında aynı haklara sahiptir.

İş Kanununu Çalışma Süreleri Yönetmeliği' nin 6. maddesinde kısmi süreli çalışma; işyerinde tam süreli iş sözleşmesi ile yapılan emsal çalışmanın üçte ikisi oranına kadar yapılan çalışma olarak tanımlanmış,

maddenin gerekçesinde "üçte ikisinden az" olan çalışma ifadesi kullanılmışken, yönetmelikte üçte iki oranına kadar yapılan çalışmalar kısmi çalışma sayılmıştır. Bu durumda emsal işçiye göre 45 saat olarak belirlenen normal çalışmanın taraflarca 30 saat ve daha altında kararlaştırılması halinde, kısmi süreli iş sözleşmesinin varlığından söz edilir. Kısmi süreli iş sözleşmesiyle çalışan işçinin ücreti ve paraya ilişkin bölünebilir menfaatleri, tam süreli emsal işçiye göre çalıştığı süre ile orantılı olarak ödeneceği ve kısmi süreli iş sözleşmesi ile çalışan işçiye sadece bu nedenle ayırım yapılamayacağı hüküm altına alınmıştır.

Kısmi süreli ve çağrı üzerine çalışmalarda yıllık ücretli izin; Yıllık Ücretli İzin Yönetmeliği' nin 13. maddesinde düzenlenmiştir: "Kısmi

süreli ya da çağrı üzerine iş sözleşmesi ile çalışanlar yıllık ücretli izin hakkından tam süreli çalışanlar gibi yararlanır ve farklı işleme tabi tutulamaz.

Kısmi süreli ya da çağrı üzerine iş sözleşmesi ile çalışanlar iş sözleşmeleri devam ettiği sürece her yıl için hak ettikleri izinleri, bir sonraki yıl izin süresi içine isa-

"İşyerinde işe başladığı günden itibaren, deneme süresi de içinde olmak üzere, en az bir yıl çalışmış olan işçilere yıllık ücretli izin verilir."

bet eden kısmi süreli iş günlerinde çalışmayarak kullanır. Yukarıdaki esaslara göre izine hak kazanan kısmi süreli ya da çağrı üzerine çalışan işçilerle tam süreli çalışan işçiler arasında yıllık izin süreleri ve izin ücretleri konularında bir ayırım yapılamaz." Yargıtay 9. Hukuk Dairesi, 30.11.2008 tarihli kararında "Yıllık Ücretli İzin Yönetmeliğinin 13. maddesinde kısmi süreli ve çağrı üzerine çalışan işçilerin izin hakkı bakımından tam süreli işçilere göre farklı bir uygulamaya tabi olamayacakları açıklanmıştır. Bu durumda bir yıllık çalışma süresini dolduran kısmi süreli çalışan işçinin 14 gün izin hakkı vardır." ifadesi ile kısmi süreli çalışanların da bir yılı tamamlamasından sonra yıllık ücretli izine hak kazanacağını belirtmiştir.

İş Kanunu, "en az bir yıl çalışmış olma" ifadesi haftalık veya günlük çalışma süresine ilişkin olarak değerlendirilmemektedir. Kısmi süreli iş sözleşmesi ile çalışan işçinin işe fiilen başladığı tarihten itibaren bir yıl sonra yıllık ücretli izine hak kazanacaktır. Bu şekilde çalışan işçilerin yıllık izin ücretleri; o süreler için izinli olmadıkları takdirde alacakları ücrete eşittir. Diğer bir ifadeyle kısmi süreli çalışan işçinin ücreti tam süreli emsal işçiye göre çalıştığı süreye orantılı olarak ödenir ve sözleşme gereği zaten çalışmayacakları süre için izin ücreti ödemez.

İşin niteliği gereği bir yıldan az süren mevsimlik işlerde İş Kanunu'nun yıllık ücretli izin hükümleri uygulanmamaktadır. Yargıtay 30.11.2011 tarihli kararında "Çalışmanın sadece yılın belirli bir döneminde yoğunlaştığı işyerlerinde yapılan işler mevsimlik iş olarak tanımlanabilir. Söz konusu dönemler işin niteliğine göre uzun veya kısa olabilir. Her zaman aynı miktarda işçi çalıştırmaya elverişli olmayan ve işyerinde yürütülen faaliyetin niteliğine göre işçilerin her yıl belirli sürelerde

"Kısmi süreli ya da çağrı üzerine iş sözleşmesi ile çalışanlar iş sözleşmeleri devam ettiği sürece her yıl için hak ettikleri izinleri, bir sonraki yıl izin süresi içine isabet eden kısmi süreli iş günlerinde çalışmayarak kullanır."

yoğun olarak çalıştıkları ve fakat yılın diğer döneminde işçilerin iş sözleşmelerinin ertesi yılın faaliyet dönemi başına kadar ara vermeyi gerektiren işler mevsimlik iş olarak değerlendirilebilir" diyerek mevsimlik işin tanımını yapmıştır. Ayrıca Yargıtay 9.Hukuk Dairesi' nin 13.10.2009 tarihli kararında yer alan "bir işyerinde her dönem iş faaliyetinde bulunuluyor, ancak bazı işçiler yılın belirli zamanlarında çalıştırılıyor iseler, bu işçilerin mevsimlik olarak değil, aralıklı çalıştırıldıkları kabul edilmelidir." ifadesinden sadece yılın belirli bir döneminde sürdürülen işlerin veya tüm yıl boyunca çalışılmakla birlikte çalışmanın yılın belirli dönemlerinde yoğunlaştığı işyerlerinde yapılan işlerin mevsimlik iş olarak tanımlanması gerektiği

anlaşılmaktadır. İşçi ile işveren arasında mevsimlik bir işte belirli süreli iş sözleşmesi yapılmış ve izleyen yıllarda da zincirleme mevsimlik iş sözleşmeleri ile çalışılmışsa, iş sözleşmesi 4857 sayılı İş Kanunu uyarınca belirsiz süreli nitelik kazanır. Mevsimlik işlerde sürekli olarak çalışan işçilerin iş sözleşmesinin başladığı tarihten itibaren aynı işverene bağlı çalıştığı süreler göz önünde bulundurularak yıllık ücretli izne hak kazanıp kazanmadığı belirlenir.

Yıllık ücretli izin, çalışanın dinlenme hakkı kapsamında tanınan anayasal bir haktır. İşçi ve işverenler bu hakkın kullanılmasından ve kullandırılmasından kendi iradeleriyle vazgeçemezler. İş Kanunu ile yıllık ücretli izinin yasaya aykırı olarak bölünmesi, hak edilmiş izini kullanmadan iş sözleşmesinin sona ermesi halinde bu izne ait ücretin ödenmemesi, izin yönetmeliğinin esas ve usullerine aykırı olarak izin kullandırılması veya eksik kullandırılması halinde işveren veya işveren vekiline bu durumda olan her işçi için 237 lira para cezası verileceği düzenlemiştir.

İşçi ile işveren arasında mevsimlik bir işte belirli süreli iş sözleşmesi yapılmış ve izleyen yıllarda da zincirleme mevsimlik iş sözleşmeleri ile çalışılmışsa, iş sözleşmesi 4857 sayılı İş Kanunu uyarınca belirsiz süreli nitelik kazanır.

İZMİR SERBEST MUHASEBECİ MALİ MÜŞAVİRLER ODASI DAYANIŞMA DERGİSİ YAYIN KOŞULLARI VE YAZMA KURALLARI

Dayanışma dergisi hakemli bir dergidir.

Dergi iki ayda bir yayımlanır.

YAYIN KOŞULLARI

- 1- Dergiye gönderilen yazılar başka bir yerde yayımlanmamış ya da yayımlanmak üzere gönderilmemiş olmalıdır.
- 2- Dergide yayımlanması önerilecek yazılar, derginin biçim kurallarına kesinlikle özen gösterilerek hazırlanmalı ve değerlendirme sürecine girmek üzere Yayın Kurulu'nun yazışma adresine bir çıktı ile birlikte elektronik ortamda (disket, cd) gönderilmelidir.
- 3- Dergide yayımlanacak yazıların yazım ve dilbilgisi kurallarına uygun olması şarttır.
- 4- Bu kurallara uygun olan yazılar, Yayın Kurulu'na ilk değerlendirilmesi yapıldıktan sonra hakeme / hakemlere gönderilecek, hakemden / hakemlerden gelecek rapor doğrultusunda yazının basılmasına, yazardan rapor çerçevesinde düzeltme istenmesine ya da geri çevrilmesine karar verilecek ve durum yazara en kısa sürede bildirilecektir.
- 5- Yayımlanmayan yazılar yazara geri gönderilmeyecektir.
- 6- Dergide yayımlanan yazılardaki görüşler ve bu konudaki sorumluluk yazarlarına aittir.
- 7- Dergide yayımlanan yazıların telif hakları yazarı veya yazarları tarafından karşılıksız olarak İzmir Serbest Muhasebeci mali müşavirler Odası'na devredilir. Yazarlar başvuru dilekçesine ekledikleri "Makale Sunum Formu"nu doldurarak ve imzalayarak telif haklarını devrettiklerini beyan etmek zorundadır.
- 8- Derginin bir sayısında bir yazarın birden fazla yazısı yayınlanmaz. Ancak ortak çalışma ürünü olan ve birden çok yazarlı çalışmalarda bu koşul aranmaz.

YAZMA KURALLARI

- 1- Yazılar, Microsoft Windows Word programla yazılmalı ve çözümünde herhangi bir sorun yaşanmaması için daha önce kullanılmamış bir diskete ya da CD'ye kaydedilerek dergiye gönderilmelidir.
- 2- Yazılar 3 (üç) kopya olarak, A4 boyutundaki kağıdın bir yüzüne 1.5 aralıkla, Times karakterinde, 12 punto ile yazılmalıdır.
- 3- Yazının ilk sayfasında aşağıdaki bilgilere yer verilmelidir:
 - a. Yazının başlığı, büyük harf, 16 punto ve bold yazılmalıdır.

- b. Başlığın sağ alt tarafında yazarın adı ve unvanı" gösterilmelidir.
- c. Yazarın bağlı bulunduğu kuruluş, varsa yazarın e-posta adresi sayfanın dipnotunda gösterilmelidir.
- d. İlk sayfada, makalenin en az 100 en çok 200 kelimeyi geçmeyen, Türkçe ve İngilizce (başlık da dahil olmak üzere) özetleri yer almalıdır.
- e. Özetlerin altında anahtar sözcükler (key words) bulunmalıdır.
- f. Makalenin metni ikinci sayfadan başlamalıdır.

4- Giriş ve sonuç bölümleri de dahil olmak üzere yazının tüm bölümleri ve başlıkları numaralandırılmalı ve bold yazılmalıdır.

5- Tablo içermeyen bütün görüntüler (fotoğraf, çizim, grafik, vb.) "şekil" olarak adlandırılmalıdır. Tablo ve şekillere başlık (sıra numarası ve ad) verilmelidir. Tablolarda başlıklar üstte, şekillerde ise altta yazılmalı, varsa bunlara ilişkin kaynak bilgileri de altta yer almalıdır.

6- Dipnotlar, metin içerisinde numaralandırılmalı ve kaynak bilgileri sayfanın altında yer almalıdır.

7- Kaynakların gösterilmesinde, yayın bilgileri metnin sonuna, "Kaynakça" başlığı altında aşağıdaki örneklerde olduğu gibi düzenlenmelidir.

Lucey, Terry, Costing, 4* Edition, DP Publications Ltd. London, 1993.

Gavens, John J. ve Robert W. Gibson, "An Australian Attempt to Internationalize Accounting Professional Organizations", The Accounting Historians Journal, December 1992, Volume 19, Number 2, s. 79-103.

Serbest Muhasebecilik, Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik ve Yeminli Mali Müşavirlik Kanunu, Kanun No: 3568, 13 Haziran 1989 tarih ve 20194 sayılı Resmi Gazete.

8- Yazılar, kaynakça ve şekillerle birlikte en çok 25 sayfa olmalıdır. Dergiye gönderilen yazıların yazım bakımından son denetimlerinin yapılmış olduğu, yazarın disketteki biçimiyle yazı için "basıla" verdiği kabul edilecektir. Yazı teslim edildikten sonra baskı düzeltmeleri için ayrıca yazara gönderilmeyecektir. Bu nedenle yazım yanlışlarının olağanın üzerinde olması, yazının geri çevrilmesi için yeterli görülecektir. Forma ulaşmak için www.dayanismadergisi.com

Yazışma Adresi

Dayanışma Dergisi

Şehit Fethi bey Caddesi No: 53/3 Pasaport/İZMİR

Tel: (0.232) 441 96 33

Faks: (0.232) 441 95 67

e-posta: izsmmmo@izsmmmo.org.tr

www.dayanismadergisi.com

İZMİR SERBEST MUHASEBECİ MALİ MÜŞAVİRLER ODASI

DAYANIŞMA DERGİSİ

Makale Sunum Formu

Makaleyi sunan yazar	:	_____
Makalenin Başlığı	:	_____
	:	_____
Makalenin ilgili olduğu dal	:	_____
Makalenin yazarları	:	_____
	:	_____
	:	_____
	:	_____
Makaleyi sunan yazarın,		
Çalıştığı kurum	:	_____
Posta adresi	:	_____
	:	_____
e-posta adresi	:	_____
Telefon no	:	_____
Faks No	:	_____
Sunulan makalenin sayfa sayısı	:	_____
Makalenin sunulduğu tarih	:	_____

İzmir Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler Odası'nın Dayanışma dergisinde yer alacak yazılara ilişkin koşulları kabul ettiğimi ve yazımın telif haklarını İzmir Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler Odası'na devrettiğimi bildiririm.

Makaleyi sunan yazarın imzası : _____

Forma ulaşmak için : www.izsmmmo.org.tr



İZMİR MALİ MÜŞAVİRLER ODASI MUHASEBE EĞİTİM VE ARAŞTIRMA ENSTİTÜSÜ

İZMİR CHAMBER OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS ACCOUNTING EDUCATION AND RESEARCH INSTITUTE

SMMM STAJA
BAŞLAMA
SINAVLARINA
HAZIRLIK
(ÜÇ AY STAJ KISALTMA)

SMMM
YETERLİLİK
SINAVLARINA
HAZIRLIK

YMM
SINAVLARINA
HAZIRLIK



BİLGİSAYARLA MUHASEBE ARA ELEMAN YETİŞTİRME

EXCEL (İLK, ORTA, İLERİ DÜZEY)

UYGULAMALI BİLİRKİŞİLİK

BAĞIMSIZ DENETİM UZMANLIĞI

İNŞAAT MUHASEBESİ

DIŞ TİCARET MUHASEBESİ

SPK SINAVLARINA HAZIRLIK

ADRES : CUMHURİYET BLV. NO:79/7 PASAPORT-İZMİR

TEL : 0232-446 45 98 www.izsmmmoegitim.org



Geleceğiniz için
harika başka fikirlerimiz
de var!



Mali Müşavir Yazılımı

LUCA KOZA

Ticari Paket ve Kurumsal Çözümler



www.luca.com.tr



Türkiye'nin ilk web tabanlı merkezi muhasebe sistemi

Ankara

TESMER

Temel Eğitim ve Staj Merkezi

LUCA Proje Departmanı (Merkez)

Dikmen Caddesi No:562 Dikmen/ANKARA

LUCA Çağrı 444 60 60

Tel : +90 312 475 53 00

Fax : +90 312 475 60 05

İstanbul

TESMER (ISMMMO BİNASI'NDA)

İstanbul Serbest Muhasebeciler Mali Müşavirler Odası

Luca Proje Departmanı (Şube)

Kurtuluş Caddesi No: 114 Kurtuluş, Şişli/İSTANBUL

Tel : +90 212 291 36 99 (5 hat pbx)

+90 212 247 62 87 (2 hat pbx)

İzmir

TESMER

İzmir Serbest Muhasebeciler Mali Müşavirler Odası

Luca Proje Departmanı (Şube)

Cumhuriyet Bulvarı No: 79/8 Pasaport/İZMİR

Tel : +90 232 446 83 55 - +90 232 446 83 95