

T.C.
İNÖNÜ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ

**TÜRKİYE'DE KADIN KOOPERATİFLERİNİN SÜRDÜRÜLEBİLİR
KIRSAL TURİZMDEKİ ÖNEMİ VE FİNANSAL
PERFORMANSLARININ ANALİZİ**

DOKTORA TEZİ

DANIŞMAN

HAZIRLAYAN

YRD. DOÇ. DR. M. CEM DANACI FATMA ALDIRMAZ AKKAYA

MALATYA-2018

T.C.
İNÖNÜ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ

**TÜRKİYE'DE KADIN KOOPERATİFLERİNİN
SÜRDÜRÜLEBİLİR KIRSAL TURİZMDEKİ
ÖNEMİ VE FİNANSAL
PERFORMANSLARININ ANALİZİ**

DOKTORA TEZİ

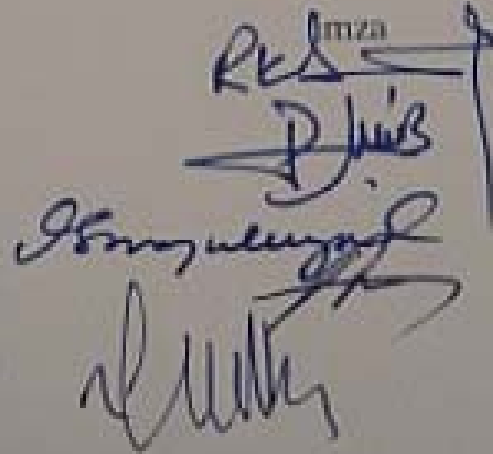
DANIŞMAN
YRD. DOÇ. DR. M. CEM DANACI

HAZIRLAYAN
FATMA ALDIRMAZ AKKAYA

Jürimiz 26.01.2018 tarihinde yapılan savunma sınavı sonucunda bu yüksek lisans/ doktora tezini (oybirliği ~~oyçokluğu~~) ile başarılı bulunarak İşletme Anabilim, Muhasebe-Finansman Bilim dalında doktora tezi olarak kabul edilmiştir.

Jüri Üyelerinin Unvan Ad Soyadı

1. Prof. Dr. Recep KARABULUT
2. Doç. Dr. Derviş BOZTOSUN
3. Doç. Dr. Osman ULUYOL
4. Doç. Dr. Ahmet UĞUR
5. Yrd. Doç. Dr. M. Cem DANACI

İmza


İnönü Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yönetim Kurulunun tarih vesayılı kararıyla bu tezin kabulü onaylanmıştır.

Prof. Dr. Mehmet KUBAT
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü

ONUR SÖZÜ SAYFASI

Doktora tezi olarak sunduğum **“Türkiye’de Kadın Kooperatiflerinin Sürdürülebilir Kırsal Turizmdeki Önemi ve Finansal Performanslarının Analizi”** adlı çalışmanın, tarafımdan bilimsel ahlâk ve geleneklere aykırı düşecek bir yardıma başvurmaksızın yazıldığını ve yararlandığım eserlerin kaynakçada gösterilen eserlerden oluştuğunu, bunlara atıf yaparak yararlanmış olduğumu belirtir ve bunu onurumla doğrularım.

Fatma ALDIRMAZ AKKAYA

BİLDİRİM SAYFASI

Hazırladığım **“Türkiye’de Kadın Kooperatiflerinin Sürdürülebilir Kırsal Turizmdeki Önemi ve Finansal Performanslarının Analizi”** başlıklı tezimin kâğıt ve elektronik kopyalarının İnönü Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü arşivlerinde aşağıda belirttiğim koşullarda saklanmasına izin verdiğimi onaylarım:

- ☐ Tezimin tamamı her yerden erişime açılabilir.
- ☐ Tezim sadece İnönü Üniversitesi yerleşkelerinden erişime açılabilir.
- ☐ Tezimin yıl süreyle erişime açılmasını istemiyorum. Bu sürenin sonunda uzatma için başvuruda bulunmadığım takdirde, tezimin/raporumun tamamı her yerden erişime açılabilir.

Fatma ALDIRMAZ AKKAYA

ÖNSÖZ

Bu çalışma, sürdürülebilir kırsal turizmin gelişiminde kadın kooperatifçiliğinin öneminin değerlendirilmesi ve kadın kooperatiflerinin sermaye yapıları ile finansal performanslarının analizinin yapılarak finansal yeterliliklerinin değerlendirilmesi amacıyla yapılmıştır. Çalışmanın sonucunda elde edilen bilgiler doğrultusunda, Türkiye’de bulunan kadın kooperatiflerinin sermaye yapıları ile finansal yapılarının güçlendirilerek sürdürülebilir kırsal turizme ve dolayısıyla ülkemizin sürdürülebilir kalkınmasına daha fazla katkıda bulunabilecekleri düşünülmektedir.

Bu çalışma sürecinde, içtenliği, hoşgörüsü, sabrı ve değerli görüşleri ile bana yol gösteren, beni yönlendiren tez danışmanım Yrd. Doç. Dr. M. Cem DANACI’ya sonsuz teşekkürlerimi sunarım.

Tez izleme jürimde yer alarak, Tez İzleme Komite toplantılarında vermiş oldukları destek ve önerileriyle bu tezin oluşumuna katkıda bulunan ve doktora öğrenimim süresince benden yardım ve desteklerini esirgemeyen değerli hocalarıma teşekkürlerimi sunarım.

Anket uygulaması sürecinde kadın kooperatiflerinin bilgilerini toparlamamda bana destek olan T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Kooperatifçilik Genel Müdürü Arif Sami SEYMENOĞLU ile Genel Müdürlük çalışanlarına ve Kadın Emeğini Değerlendirme Vakfı (KEDV) çalışanlarına teşekkürlerimi sunarım.

Ayrıca çalışmam süresince varlığı ile bana güç veren ve sonsuz sabrı ve desteğiyle sürekli yanımda olan sevgili ablam Gülfen ALDIRMAZ’a ve sevgili eşim Hıdır AKKAYA’ya ve dualarını hiç eksik etmeyen canım annem Güldane ALDIRMAZ’a sonsuz teşekkürlerimi sunarım.

Bu çalışmayı, varlığını her daim içimde hissettiğim, babam Bayram ALDIRMAZ’a ithaf ediyorum.

ÖZET

Kırsal turizm ve kadın kooperatifçiliği ulusal sürdürülebilir kalkınmanın iki önemli bileşenidir. Her ikisi de hem gelirin daha adaletli dağılımında etkin rol oynar, hem toplumsal yaşamın gelişmesine katkı sağlar, hem de ekolojik bozulmayı en aza indirir. Sürdürülebilir kırsal turizm, kadın kooperatifçiliğine elverişli birçok iş fırsatı yaratırken; kadın kooperatifçiliği, hem üretim etkinliklerini geliştirmekte ve artırmakta, hem de kadın çalışma oranının artırılmasında, dolayısıyla ülkemizin sürdürülebilir kalkınma düzeyinin yükseltilmesinde önemli bir araç olmaktadır.

Kadın kooperatiflerinin yaşaması ve çoğalması için finansal sürdürülebilirliğin sağlanması önemlidir. Bu nedenle çalışmanın amacı, sürdürülebilir kırsal turizmin gelişimi için kadın kooperatifçiliğinin önemini değerlendirmek, Türkiye’de kadın kooperatiflerinin fon gereksinimlerini karşılamada kullandıkları finansal kaynak seçimlerini, borçlanma kararlarını ve sermaye yapılarını belirleyen değişkenleri saptamak, finansal performanslarının analizini yapmak ve kadın kooperatiflerinin finansal yeterliliklerini değerlendirmektir.

Tanımlayıcı araştırma modeli özelliği taşıyan bu çalışmada veri toplama aracı olarak anket uygulamasından yararlanılmıştır. Elde edilen veriler öncelikle frekans dağılımlarına göre yorumlanmış, ardından kadın kooperatiflerinin türüne ve ortak sayısına göre finansman tercihlerinin ve temel finansal sorunlarının değişip değişmediği ki-kare analizi ve anova (varyans) analizi ile ölçülmeye çalışılmıştır. Kadın kooperatiflerinin sermaye yapısına ilişkin finansal performanslarının analizi için analitik ortalama ve standart sapma değerlerinden faydalanılmıştır. Kadın kooperatiflerinin finansal performansları ile sermaye yapısı arasındaki ilişkinin tespiti için ise panel veri analizi yöntemi kullanılmıştır.

Analiz sonuçlarına göre, sermaye yapısı kararları genel olarak finansal hiyerarşi teorisiyle açıklanabilen kadın kooperatiflerinin en önemli finansal problemi özsermaye yetersizliği olarak tespit edilmiştir. Sermaye yapıları ile finansal yapılarının güçlendirilmesi durumunda, sürdürülebilir kırsal turizme ve dolayısıyla ülkemizin sürdürülebilir kalkınmasına daha fazla katkıda bulunabilecekleri düşünülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Sürdürülebilir Kalkınma, Sürdürülebilir Kırsal Turizm, Kadın Kooperatifçiliği, Sermaye Yapısı, Finansal Performans.

ABSTRACT

Rural tourism and women's cooperatives are two important components of national sustainable development. Both of them play an active role in a more equitable income distribution, contribute to the development of social life, and minimize ecological degradation. While sustainable rural tourism creates many opportunities for women cooperatives, women's cooperatives are both improve and increase production activities as well as increasing the rate of women's work so they are an important tool for increasing the sustainable development level in our country.

It is important to ensure financial sustainability for the survival and proliferation of women's cooperatives. For this reason, the main purpose of this study is to assess the importance of women's cooperatives for the development of sustainable rural tourism, determine the financial resources choices which are them use to meet their funding needs, borrowing decisions and the variables that determine capital structures, analyze their financial performances and evaluate their financial adequacy.

In this study, which is a descriptive research model feature, survey application was used as data collection tool. The obtained data were firstly interpreted according to frequency distributions, and then tried to be measured by chi-square analysis and anova (variance) analysis, in which funding preferences and basic financial problems have changed or not changed according to type and number of members of women cooperatives. Analytical means and standard deviations were used to analyze the financial performance in terms of female cooperatives' capital structure. Panel data analysis were used to determine the relationship between financial performance and capital structure of women's cooperatives.

According to the analysis results, the most important financial problem of women cooperatives whose capital structure decisions can be explained by pecking order theory in general is determined as inadequate capital. It is thought that if the capital structures and financial structures of women's cooperatives are strengthened, they can more contribute to the sustainable rural tourism and thus the sustainable development of our country.

Keywords: Sustainable Development, Sustainable Rural Tourism, Women's Cooperatives, Capital Structure, Financial Performance.

İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ	V
ÖZET	VI
ABSTRACT.....	vii
TABLolar LİSTESİ	XIV
ŞEKİLLER LİSTESİ	XVIII
GİRİŞ	1
1. SÜRDÜRÜLEBİLİR KIRSAL KALKINMA POLİTİKASI OLARAK KIRSAL TURİZM	3
1.1. Kırsal Alan	4
1.2.Kalkınma	6
1.3.Sürdürülebilirlik.....	7
1.4.Sürdürülebilir Kalkınma	8
1.5.Kırsal Kalkınma	20
1.6.Turizm	23
1.7.Sürdürülebilir Turizm	28
1.8.Kırsal Turizm.....	38
2. DÜNYADA VE TÜRKİYE’DE KOOPERATİFÇİLİK	43
2.1.Kooperatifçilik	43
2.2.Üçüncü Sektör Kooperatifçilik.....	61
2.3.Dünyada Kooperatifçilik.....	62
2.4. Türkiye’de Kooperatifçilik	68
2.4.1.Cumhuriyet Öncesi Dönemde Kooperatifçilik Hareketi.....	68
2.4.2.Cumhuriyet Döneminde Kooperatifçilik Hareketi	70
2.4.3.Kooperatifler Mevzuatı	75
2.4.3.1. 1163 Sayılı Kooperatifler Kanunu	75
2.4.4.Kooperatiflerin Vergilendirilmesi	79
2.4.5.Kooperatiflerin Kuruluş İşlemleri	79
3. KIRSAL TURİZM VE KADIN KOOPERATİFÇİLİĞİ	80
3.1.Kırsal Turizm ve Kadın	80
3.2.Kadın Kooperatifçiliği ve Sürdürülebilir Kalkınma İlişkisi	81

3.2.1.Türkiye’de Kadın Kooperatifçiliği.....	84
3.2.2.Türkiye’de Kadın Kooperatifçiliğinin Geliştirilmesine Yönelik Destekler	88
4. SERMAYE YAPISI KAVRAMLARI VE TEORİLERİ	92
4.1.Genel Olarak Sermaye Yapısı Kavramları	93
4.1.1.Ağırlıklı Ortalama Sermaye Maliyeti	94
4.1.2.İşletme (Faaliyet) Riski ve Faaliyet Kaldırıcı Derecesi	95
4.1.3.Finansal Risk ve Finansal Kaldıraç	96
4.1.4.Finansal Sıkıntı, İflas ve Temsilcilik Maliyetleri	96
4.2.Sermaye Yapısı Teorileri	98
4.2.1.Klasik Sermaye Yapısı Teorileri	99
4.2.1.1.Net Gelir Teorisi	100
4.2.1.2.Net Faaliyet Geliri Teorisi	100
4.2.1.3.Geleneksel Yaklaşım	101
4.2.2.Modern Sermaye Yapısı Teorileri.....	102
4.2.2.1.Modigliani ve Miller Teorisi.....	102
4.2.2.2.Miller Teorisi	105
4.2.2.3.Dengeleme Teorisi	106
4.2.2.4.Finansal Hiyerarşi Teorisi	108
4.3.İşletmelerde Sermaye Yapısını Etkileyen Etkenler	108
4.3.1.Finansal Kaynakların Seçiminde Göz Önünde Bulundurulacak İlkeler	109
4.3.2.Finansal Kaynak Seçimini Etkileyen Etkenler	112
4.3.2.1.Finansal Kaynak Seçimini Etkileyen İşletmeye Özgü Etkenler ..	112
4.3.2.2.Finansal Kaynak Seçimini Etkileyen İşletme Dışı Etkenler.....	113
4.3.2.2.1.Finansal Kaynak Seçimini Etkileyen Endüstriyel Etkenler ..	114
4.3.2.2.2.Finansal Kaynak Seçimini Etkileyen Makroekonomik Etkenler	115
5. KOOPERATİFLERİN SERMAYE YAPISI BİLEŞENLERİ VE FİNANSAL PERFORMANS GÖSTERGELERİ.....	118
5.1.Kooperatiflerin Sermaye Yapısı Bileşenleri.....	118
5.1.1.Özkaynaklar	119

5.1.1.1.Ortaklık Payları	119
5.1.1.2.Gelir-Gider Hesabı Olumlu Farkları	120
5.1.1.3.Yedek Akçeler.....	120
5.1.1.4.Özel Olarak Oluşturulan Fonlar	120
5.1.1.5.Ortaklardan Sağlanan Diğer Kaynaklar	121
5.1.1.6.Üyeler Dışı İşlemlerden Sağlanan Kaynaklar	121
5.1.2.Yabancı Kaynaklar	121
5.1.2.1.Üyelerden Sağlanan Yabancı Kaynaklar.....	123
5.1.2.2.Tedarikçiler ve Alıcılardan Sağlanan Yabancı Kaynaklar	123
5.1.2.3.Kredi Kuruluşlarından Sağlanan Yabancı Kaynaklar	125
5.1.2.3.1.Devlet Kurumlarından Sağlanan Yabancı Kaynaklar	125
5.1.2.3.2.Finansal Kurumlardan Sağlanan Yabancı Kaynaklar	126
5.1.2.3.2.1.Ticari Bankalardan.....	126
5.1.2.3.2.2.Factoring.....	127
5.1.2.3.2.3.Finansal Kiralama (Leasing)	128
5.1.2.3.3.Üst Birliklerden Sağlanan Yabancı Kaynaklar	129
5.2.Kooperatiflerin Finansal Performans Göstergeleri	130
5.2.1.Geleneksel Finansal Performans Göstergeleri	131
5.2.1.1.Likidite Oranları	131
5.2.1.2.Mali Yapı Oranları	132
5.2.1.2.1.Toplam Borçların Toplam Aktiflere Oranı	132
5.2.1.2.2.Toplam Borçların Özkaynaklara Oranı.....	133
5.2.1.2.3.Net Maddi Duran Varlıkların Özkaynaklara Oranı.....	133
5.2.1.3.Faaliyet (Etkinlik – Verimlilik) Oranları.....	133
5.2.1.3.1.Aktif Devir Hızı.....	134
5.2.1.3.2.Stok Devir Hızı.....	134
5.2.1.3.3.Alacak Devir Hızı	135
5.2.1.4.Kârlılık Oranları	136
5.2.1.4.1.Satışların Kârlılığı (ROS – Return on Sales)	137
5.2.1.4.2.Aktif Kârlılığı (ROA – Return on Assets)	137
5.2.1.4.3.Özsermaye Kârlılığı (ROE – Return on Equity)	138

6. TÜRKİYE’DE BULUNAN KADIN KOOPERATİFLERİNİN SERMAYE YAPISI İLE FİNANSAL PERFORMANSLARININ ANALİZİ	139
6.1.Araştırmanın Amacı ve Önemi	139
6.2.Araştırma Süreci	139
6.3.Araştırmanın Kısıtları.....	141
6.4.Evren ve Örneklem.....	141
6.5.Yöntem.....	142
6.6.Araştırma Soruları ve Hipotezleri	143
6.7.Bulgular	146
6.7.1.Tanımlayıcı Veriler	146
6.7.2.Risturn Ödemesi ve Vergi Muafiyeti	152
6.7.3.Kadın Kooperatiflerinin İlk Kuruluş Yatırımlarında Finansman Tercihleri	154
6.7.4.Kadın Kooperatiflerinin Mevcut Faaliyetlerini Finansman Tercihleri	155
6.7.5.Kadın Kooperatiflerinin Karşılaştığı En Önemli Finansal Sorunlar	156
6.7.6.Kadın Kooperatiflerinin Fon Gereksinimlerini Karşılama Kullandıkları Finansal Kaynakların Sıralaması	157
6.7.7.Kadın Kooperatiflerinin Yatırım Planları İçin Finansman Tercihleri	157
6.7.8.Kadın Kooperatiflerinde Yabancı Kaynak Kompozisyonu.....	159
6.7.9. Kadın Kooperatiflerinde Yabancı Kaynağın Vadesini Etkileyen Faktörler	160
6.7.10. Kadın Kooperatiflerinde Yabancı Kaynağın Miktarını Etkileyen Faktörler	160
6.7.11. Kadın Kooperatiflerinin Hedef Borçlanma Oranına Yönelik Tutumları.....	162
6.7.12. Kadın Kooperatiflerinin Türü ile Sermaye Yapısı Kararları Arasındaki İlişki.....	162
6.7.12.1.Kadın Kooperatiflerinin Türü ile İlk Kuruluş Yatırımının Finansman Tercihi Arasındaki İlişki	163

6.7.12.2. Kadın Kooperatiflerinin Türü ile Mevcut Faaliyetlerinde Kullanılan Finansal Kaynak Tercihi Arasındaki İlişki	165
6.7.12.3. Kadın Kooperatiflerinin Türü ile Karşılaştıkları En Önemli Finansal Sorunlar Arasındaki İlişki	170
6.7.12.4. Kadın Kooperatiflerinin Türü ile Fon Gereksinimlerini Karşılama Tercih Ettikleri Finansal Kaynak Sıralaması Arasındaki İlişki	174
6.7.12.5. Kadın Kooperatiflerinin Türü ile Planlanan Yatırımların Finansmanında Tercih Edilecek Finansal Kaynak Arasındaki İlişki	176
6.7.12.6. Kadın Kooperatiflerinin Türü ile Kullanılan Yabancı Kaynak Bileşimi Arasındaki İlişki	178
6.7.12.7. Kadın Kooperatiflerinin Türü ile Borçlanmanın Vadesini Etkileyen Faktörler Arasındaki İlişki	179
6.7.12.8. Kadın Kooperatiflerinin Türü ile Borçlanmanın Miktarını Etkileyen Faktörler Arasındaki İlişki	182
6.7.12.9. Kadın Kooperatiflerinin Türü ile Hedef Borçlanma Oranı Arasındaki İlişki	186
6.7.13. Kadın Kooperatiflerinin Ortak Sayısı ile Sermaye Yapısı Kararları Arasındaki İlişki	186
6.7.13.1. Kadın Kooperatiflerinin Ortak Sayısı ile İlk Kuruluş Yatırımının Finansman Tercihi Arasındaki İlişki	187
6.7.13.2. Kadın Kooperatiflerinin Ortak Sayısı ile Mevcut Faaliyetlerinde Kullanılan Finansal Kaynak Tercihi Arasındaki İlişki	189
6.7.13.3. Kadın Kooperatiflerinin Ortak Sayısı ile Karşılaştıkları Finansal Sorunlar Arasındaki İlişki	194
6.7.13.4. Kadın Kooperatiflerinin Ortak Sayısı ile Fon Gereksinimlerini Karşılama Tercih Ettikleri Finansal Kaynak Sıralaması Arasındaki İlişki	197
6.7.13.5. Kadın Kooperatiflerinin Ortak Sayısı ile Planlanan Yatırımların Finansmanında Tercih Edilen Finansal Kaynaklar Arasındaki İlişki	200
6.7.13.6. Kadın Kooperatiflerinin Ortak Sayısı ile Kullanılan Yabancı Kaynak Bileşimi Arasındaki İlişki	202

6.7.13.7. Kadın Kooperatiflerinin Ortak Sayısı ile Borcun Vadesini Etkileyen Faktörler Arasındaki İlişki	203
6.7.13.8. Kadın Kooperatiflerinin Ortak Sayısı ile Borçlanmanın Miktarını Etkileyen Faktörler Arasındaki İlişki.....	207
6.7.13.9. Kadın Kooperatiflerinin Ortak Sayısı ile Hedef Borçlanma Oranı Arasındaki İlişki.....	211
6.7.14.Kadın Kooperatiflerinin Finansal Performansları ile Büyüme Oranlarının Analizi.....	211
6.7.14.1. Kadın Kooperatiflerinin Finansal Performans Oranlarının Analizi.....	212
6.7.14.2. Kadın Kooperatiflerinin Büyüme Oranlarının Analizi	214
6.7.15. Kadın Kooperatiflerinin Sermaye Yapısı ile Kârlılık Oranları Arasındaki Etkileşim	215
6.7.15.1. Kadın Kooperatiflerinin Sermaye Yapısı ile Aktif Kârlılığı Arasındaki Etkileşim	218
6.7.15.2. Kadın Kooperatiflerinin Sermaye Yapısı ile Satış Kârlılığı Arasındaki Etkileşim	220
6.7.15.3. Kadın Kooperatiflerinin Sermaye Yapısı ile Özsermaye Kârlılığı Arasındaki Etkileşim	221
6.8. Analiz Sonuçlarının Genel Olarak Değerlendirilmesi	225
SONUÇ	230
KAYNAKÇA.....	238
EKLER	259

TABLÖLER LİSTESİ

Tablo 1.1. Sürdürülebilir Turizm ve 2015 Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri.....	34
Tablo 2.1. Kooperatifçilik ve 2015 Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri.....	49
Tablo 2.2. Kooperatiflerin Yıllık Cirolarına Göre Ülkelerin Sıralaması (ICA, 2015: 19).....	63
Tablo 2.3. Kooperatiflere Üye Sayısı En Fazla Olan Ülkeler ve Üyelerin Nüfusa Oranı	63
Tablo 2.4. 10 Büyük Kooperatifin Cirolarının GSYİH İçindeki Payı	64
Tablo 2.5. Kooperatif Yıllık Gelirinin Kişi Başı GSYİH'ye Oranı En Yüksek Olan On Kooperatif	65
Tablo 3.1. BM Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri 2015 ve Kadın Kooperatifleri	82
Tablo 4.1. Finansal Sıkıntı Maliyetleri.....	97
Tablo 6.1. Kadın Kooperatiflerinin Türü	146
Tablo 6.2. Bağlı Olunan Bakanlık	146
Tablo 6.3. Kadın Kooperatiflerinin Bölgesel Dağılımı	147
Tablo 6.4. Kadın Kooperatiflerinin Kuruluş Yılına Göre Dağılımı.....	147
Tablo 6.5. Kadın Kooperatiflerinin Ortak Sayısına Göre Dağılımı.....	148
Tablo 6.6. Ortakların Cinsiyetine Göre Dağılım	148
Tablo 6.7. Yönetim Kurulu Başkanlarının Eğitim Durumu.....	148
Tablo 6.8. Yönetim Kurulu Başkanının Yurt Dışı Deneyimi.....	149
Tablo 6.9. Yönetim Kurulu Başkanlarının Kooperatifçiliğin Geliştirilmesine Yönelik Olarak Almış Olduğu Eğitim Deneyimi	149
Tablo 6.10. Yönetim Kurulu Başkanlarının Almış Olduğu Eğitimler	149
Tablo 6.11. Yönetim Kurulunu Oluşturan Üyelerin Eğitim Durumu	150
Tablo 6.12. Yönetim Kurulu Üyelerinin Kooperatifçiliğin Geliştirilmesine Yönelik Olarak Almış Olduğu Eğitim Deneyimi.....	150
Tablo 6.13. Yönetim Kurulu Üyelerinin Almış Olduğu Eğitimler	151
Tablo 6.14. Yönetim Kurulunu Oluşturma Kistasları	151
Tablo 6.15. Kooperatiflerin Faaliyetleri	152
Tablo 6.16. Risturn Ödemesi	153
Tablo 6.17. Kurumlar Vergisi Muafiyeti	154
Tablo 6.18. İlk Kuruluş Yatırımı.....	154

Tablo 6.19. Mevcut Faaliyetlerin Finansmanı.....	155
Tablo 6.20. En Önemli Finansal Sorunlar	156
Tablo 6.21. Finansal Gereksinimler Karşılarken En Çok Başvurulan Finansal Kaynak Sıralaması.....	157
Tablo 6.22. Gelecek Üç Yıl İçin Yatırım Planı	158
Tablo 6.23. Yatırım Planı Türü	158
Tablo 6.24. Yatırımlarda Kullanılacak Finansal Kaynak Tercihi	158
Tablo 6.25. Kullanılan Yabancı Kaynağın Kompozisyonu (Birleşimi).....	159
Tablo 6.26. Kısa ve Uzun Vadeli Borçlanma Kararlarını Etkileyen En Önemli Faktörler	160
Tablo 6.27. Borcun Miktarını Etkileyen Faktörler	161
Tablo 6.28. Gelecek 3 Yıl İçin Borç Kaynak/Varlık Hedefi.....	162
Tablo 6.29. Kooperatifin Türü ile İlk Kuruluş Yatırımında Tercih Edilen Finansman Kaynakları Arasındaki Temel İstatistik Değerleri.....	164
Tablo 6.30. Kooperatifin Türü ile Borç Miktarını Etkileyen Faktörler Arasındaki Anova(Varyans) Analizi Sonuçları.....	165
Tablo 6.31. Kooperatifin Türü ile Mevcut Faaliyetlerde Kullanılan Finansal Kaynaklar Arasındaki Temel İstatistik Değerleri	168
Tablo 6.32. Kooperatifin Türü ile Mevcut Faaliyetlerde Kullanılan Finansman Kaynakları Arasındaki Anova(Varyans) Analizi Sonuçları.....	169
Tablo 6.33. Kooperatifin Türü ile Karşılaşılan Finansal Sorunlar Arasındaki Temel İstatistik Değerleri.....	172
Tablo 6.34. Kooperatifin Türü ile Karşılaşılan Finansal Problemler Arasındaki Anova(Varyans) Analizi Sonuçları.....	173
Tablo 6.35. Kooperatif Türü ile Tercih Edilen Finansal Kaynak Sıralaması Arasındaki İlişki.....	175
Tablo 6.36. Kooperatifin Türü ile Yeni Yatırımlarda Tercih Edilecek Finansal Kaynak Farklılaşması.....	177
Tablo 6.37. Kooperatif Türü ile Kullanılan Yabancı Kaynak Bileşimi Arasındaki İlişki.....	178
Tablo 6.38. Kooperatifin Türü ile Borç Vadesini Etkileyen Faktörler Arasındaki Temel İstatistik Değerleri.....	180

Tablo 6.39. Kooperatifin Türü ile Borç Vadesini Etkileyen Faktörler Arasındaki Anova(Varyans) Analizi Sonuçları.....	181
Tablo 6.40. Kooperatifin Türü ile Borç Miktarını Etkileyen Faktörler Arasındaki Temel İstatistik Değerleri.....	184
Tablo 6.41. Kooperatifin Türü ile Borç Miktarını Etkileyen Faktörler Arasındaki Anova(Varyans) Analizi Sonuçları.....	185
Tablo 6.42. Kooperatifin Ortak Sayısı ile İlk Kuruluş Yatırımında Tercih Edilen Finansman Kaynakları Arasındaki Temel İstatistik Değerleri.....	188
Tablo 6.43. Kooperatifin Ortak Sayısı ile Borç Miktarını Etkileyen Faktörler Arasındaki Anova(Varyans) Analizi Sonuçları	189
Tablo 6.44. Kooperatifin Ortak Sayısı ile Mevcut Faaliyetlerde Kullanılan Finansal Kaynaklar Arasındaki Temel İstatistik Değerleri	192
Tablo 6.45. Kooperatifin Ortak Sayısı ile Mevcut Faaliyetlerde Kullanılan Finansman Kaynakları Arasındaki Anova(Varyans) Analizi Sonuçları.....	193
Tablo 6.46. Kooperatifin Ortak Sayısı ile Karşılaşılan Finansal Sorunlar Arasındaki Temel İstatistik Değerleri.....	196
Tablo 6.47. Kooperatifin Ortak Sayısı ile Karşılaşılan Finansal Problemler Arasındaki Anova(Varyans) Analizi Sonuçları	197
Tablo 6.48. Kooperatif Ortak Sayısı ile Tercih Edilen Finansal Kaynak Sıralaması Arasındaki İlişki.....	199
Tablo 6.49. Kooperatifin Ortak Sayısı ile Yeni Yatırımlarda Tercih Edilecek Finansal Kaynak Farklılaşması.....	202
Tablo 6.50. Kooperatif Ortak Sayısı ile Kullanılan Yabancı Kaynak Bileşimi Arasındaki İlişki.....	203
Tablo 6.51. Kooperatiflerin Ortak Sayısı ile Borç Vadesini Etkileyen Faktörler Arasındaki Temel İstatistik Değerleri.....	205
Tablo 6.52. Kooperatifin Ortak Sayısı ile Borç Vadesini Etkileyen Faktörler Arasındaki Anova(Varyans) Analizi Sonuçları	206
Tablo 6.53. Kooperatifin Ortak Sayısı ile Borç Miktarını Etkileyen Faktörler Arasındaki Temel İstatistik Değerleri.....	209
Tablo 6.54. Kooperatifin Ortak Sayısı ile Borç Miktarını Etkileyen Faktörler Arasındaki Anova(Varyans) Analizi Sonuçları	210

Tablo 6.55. Kadın Kooperatiflerinin Finansal Performans Oranlarının Ortalama ve Standart Sapmaları.....	212
Tablo 6.56. Kadın Kooperatiflerinin Büyüme Oranlarının Ortalama ve Standart Sapmaları.....	215
Tablo 6.57. Modellemede Kullanılan Değişkenler	216
Tablo 6.58. Korelasyon Matrisi	218
Tablo 6.59. Özsermaye Kârlılığı Modellemesi	223

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1.1. SEGE 2011 - 6 Kademeli Teşvik Sistemi Haritası.....	5
Şekil 1.2. Sürdürülebilirlik.....	8
Şekil 1.3. Sürdürülebilirlik ve Sürdürülebilir Turizmin 12 Hedefi Arasındaki İlişki	34
Şekil 1.4. Kırsal Turizm ve Kırsal Alan Arasındaki İlişki.....	40
Şekil 2.1. Kooperatif On Yılı için Strateji'nin Beş Teması	53
Şekil 2.2. Kooperatiflerin Bölgesel Dağılımı.....	66
Şekil 2.3.Dünya Geneline Kooperatif Üyelerinin Bölgesel Dağılımı	67
Şekil 2.4. Bölgesel Olarak Kooperatif Üye Sayısının Bölge Nüfusuna Oranı	67
Şekil 2.5. Kooperatiflerin Yıllık Gelirinin Bölgesel Olarak Dağılımı	68
Şekil 2.6. Türkiye Kooperatifçilik Stratejisinin Stratejik Çerçevesi.....	73
Şekil 3.1. Kadın Kooperatiflerinin Kuruluş Yılları ve Yıllara Göre Sayıları	87
Şekil 4.1.İşletmenin Değerini Etkileyen Faktörler.....	92
Şekil 4.2.Sermaye Yapısı Kararında Ortalama Sermaye Maliyeti ve Riskin Rolü	94
Şekil 4.3.Dengeleme Teorisinde Optimum Kaldıraç Düzeyi.....	107
Şekil 5.1.Kooperatiflerde Finansman Kaynakları	118

GİRİŞ

Ülkemizde ve dünyanın birçok ülkesinde sanayileşme ve küreselleşmenin yaygınlaşması ile birlikte kırsal alanlardan kentlere doğru hızla artan göç dalgası, kentlerde ve kırsal bölgelerde hem yerleşim yeri açısından hem de toplumsal olarak onarılması güç problemlere yol açmıştır. Bu süreç ekonomik ve sosyal yaşamda, özellikle ataerkil toplumun baskı ve politikalarıyla sindirilmiş olan kırsal alan kadınında özgüvenin yitirilmesine neden olmuştur.

Turizm talebinin kırsal alanlara yönelmesiyle birlikte kırsal alanlar ve kırsal turizm önem kazanmaya başlamıştır. Kadın, kırsal turizmin en önemli yapı taşıdır. Geleneksel kültürü yaşatan, geliştiren ve sürdürürdür. Ancak kadın, genellikle kırsal alanlarda, toplumsal kalıplardan ve baskılardan tek başına sıyrılabilen özgüvene sahip değildir ve hatta bu durumu zamanla içselleştirmiştir.

Kadın kooperatifçiliği kadına, hem kırsal alanlarda hem de kentlerde, kendisi gibi olanlarla birlikte, kendine olan özsaygısını yitirmeden, kendi üretimleriyle ekonomik ve sosyal yaşama dâhil olabilme ve emeğinin karşılığını alabilme fırsatı sağlamaktadır. Ücretsiz ev ve tarım işçiliği konumundan çıkarak kooperatif çatısı altında bir araya gelen kadınlar, geleneksel ve kültürel üretimleri geliştirerek yaşatmanın yanı sıra daha iyi bir toplumsal yaşamı da inşa etmektedirler.

Kadın kooperatiflerinin yaşaması ve çoğalması için finansal sürdürülebilirliğin sağlanması gerekir. Bu nedenle bu çalışmanın temel amacı, sürdürülebilir kırsal turizmin gelişimi için kadın kooperatifçiliğinin önemini değerlendirmek, Türkiye’de Kadın Kooperatiflerinin fon gereksinimlerini karşılamada kullandıkları finansal kaynak seçimlerini, borçlanma kararlarını ve sermaye yapılarını belirleyen değişkenleri saptamak, finansal performanslarının analizini yapmak ve kadın kooperatiflerinin finansal yeterliliklerini değerlendirmektir.

Literatürde kırsal kalkınma ve kooperatifçilik ya da kırsal kalkınma ve kırsal turizm ya da kırsal kalkınmada kadın kooperatifçiliği ayrı ayrı bulunmasına karşın, kırsal kalkınma ve sürdürülebilirlikte kırsal turizm ve kadın kooperatifleri hiç bir arada çalışılmamış ve kadın kooperatifçiliği hiçbir çalışmada finansal açıdan incelenmemiştir. Diğer taraftan, her ne kadar finans literatüründe sermaye yapısı teorileri ve sektörel finansal performanslar yıllardır çalışılsa da, kooperatif işletmelerine yönelik olarak Türkiye’de sermaye yapısının araştırılması konusunda herhangi bir çalışma yapılmadığı

gibi, finansal performans analizleri de yok denecek kadar azdır. Dünyada ise daha çok kooperatif bankacılığı ve tarım kooperatifleri için sermaye yapısı ya da finansal performans değerlendirme çalışmaları yapılmıştır. Bu bağlamda bu çalışmada elde edilen bilgilerin hem alan yazınındaki eksikliğin giderilmesine hem de uygulayıcılara katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Bu kapsamda çalışma altı ana bölümden oluşturulmuştur. İlk bölümde, sürdürülebilir kırsal kalkınma politikası olarak kırsal turizm kavramsal açıdan genelden özele gidilerek değerlendirilmiştir. İkinci bölümde, kooperatifçilik kavramsal olarak incelendikten sonra dünyada ve Türkiye’de kooperatifçiliğin yeri değerlendirilmiştir. Üçüncü bölümde, kırsal turizm ve kadın kooperatifçiliği bir arada değerlendirilmiştir. Dördüncü bölümde, sermaye yapısı kavramları ve teorileri incelenmiş ve işletmelerde sermaye yapısını etkileyen etkenler değerlendirilmiştir. Beşinci bölümde, kooperatiflerin finansal yapı bileşenleri ile finansal performans göstergeleri kavramsal açıdan incelenmiştir. Çalışmanın uygulama bölümü olan altıncı bölümde, Türkiye’de bulunan kadın kooperatiflerinin sermaye yapıları ile finansal performanslarının analizi, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı ile Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığına (faaliyet alanı benzerliği gösterenler) bağlı olarak faaliyetlerini sürdüren kadın kooperatifleri üzerine yapılan bir anket çalışması ile gerçekleştirilmiştir. Çalışmanın sonuç bölümünde ise teori ve uygulama bölümlerinde ulaşılan sonuçlar, değerlendirmeler ve önerilere yer verilmiştir.

1. SÜRDÜRÜLEBİLİR KIRSAL KALKINMA POLİTİKASI OLARAK KIRSAL TURİZM

Dünyada küreselleşme uygulamalarıyla hızla artan sanayileşme oranı, kırsal alandan kentlere göçü de hızlandırmıştır. Nüfusun kentlerde yoğunlaşmasıyla birlikte, hem kırsal alanlarda hem de kentlerde çeşitli sorunlar baş göstermeye başlamıştır. Yoğun göç kentlerde kargaşaya neden olurken, devlet yatırımları zorunlu olarak buralarda yoğunlaşmıştır. Diğer taraftan, kırsal alanlarda yaşamını sürdürmeye çalışan halkın üretim gücünün desteklenmesi ikinci plana atılmış ve bu da kırsal üretimin (tarım, hayvancılık) hızla düşmesine neden olmuştur. Bunun sonucunda yöre halkının ekonomik ve sosyal refah düzeyine ulaşımı iyice zorlaşmış ve dolayısıyla kırsal alandan kentlere göç artarak devam etmiştir.

Devletler, özellikle gelişmekte olan ülkelerde ve az gelişmiş ülkelerde, artarak devam eden bu problemlerin önüne geçebilmek için kırsal alana tekrar yönelimi sağlamaya çalışmaktadır. Bunun için çeşitli kırsal kalkınma politikaları üretmekte ve uygulamaktadırlar. Bu politikaların uygulanabilirliğinin sürdürülebilirliği ve aynı zamanda kırsal alanın doğal yapısının sürdürülebilirliği, kırsal kalkınma stratejilerinin geliştirilmesinde önem arz etmektedir.

Kalabalık şehirlerin stresi, hızlı yaşam temposu, eğitim düzeyinin artması, temiz hava gereksinimi, farklı kültürlerle tanışma isteği, doğal yaşama katılma isteği, sporu doğada yapma isteği, vahşi yaşamı ve biyo-çeşitliliği gözlemleme isteği gibi sebepler turizm talebinin kırsal alanlara kaymasına neden olmaktadır. Bu talep, kırsal alanların gelişimi ve sürdürülebilirliğinin sağlanması için bir fırsat yaratmaktadır. Burada önemli olan yörenin sahip olduğu kırsal turizm arz potansiyelinin etkili şekilde kullanımını sağlayarak (Çeken vd., 2007; 2), onu sürdürülebilir kılmak ve yöre halkının sosyal ve ekonomik refah düzeyine ulaşmasını hızlandırmaktır. Bu nedenle kırsal turizm, sürdürülebilir kırsal kalkınmanın sağlanmasında önemli bir politika olarak işlev kazanmaktadır.

Çalışmanın bu bölümünde kırsal alan, kalkınma, sürdürülebilirlik, sürdürülebilir kalkınma, kırsal kalkınma, turizm, sürdürülebilir turizm ve kırsal turizm kavramları ayrı ayrı incelenerek, kırsal turizm sürdürülebilir bir kırsal kalkınma politikası olarak ele alınacaktır.

1.1. Kırsal Alan

Kırsal turizm ve kırsal kalkınma politikalarının gelişim sürecini değerlendirebilmek için öncelikle “kırsal alan” kavramı tanımlanmalıdır. Ancak yıllardır çoğu ülkede kırsal alan analizleri yapılmasına karşın, dünya literatüründe ortak kullanılabilecek genel kabul görmüş bir “kırsal alan” tanımlaması henüz yapılmamıştır (EC, 2006; 2). Coğrafya, çevre, ekonomik yapı ve nüfus gibi mekânda farklılaşan parametreler nedeniyle standart bir tanım yapılamadığı için AB ve daha birçok gelişmiş ülke, heterojen bir kırsal alan algılamasına sahiptir (DPT, 2006; 10). OECD metodolojisinde, kırsal alan tanımlamasında nüfus yoğunluğu esas alınarak iki adımlı yaklaşım benimsenmiştir (EC, 2006; 3); İlk olarak idari sınırları itibarıyla nüfus yoğunluğunun km² başına 150 kişinin altında olduğu yerleşim birimleri kırsal alan sayılmaktadır. Sonra da bu alanlar 3 kategoriye ayrıştırılmaktadır. Bu kategoriler ise;

- Kırsal Ağırlıklı Bölge (Predominantly Rural Region – PR): Nüfusun %50’sinden fazlasının kırsal alanda yaşadığı bölgeler,
- Orta Seviyede Kırsal Bölgeler (Intermediate Region – IR): Nüfusunun %15’i ile %50’si arasının kırsal alanda yaşadığı bölgeler,
- Kentsel Ağırlıklı Bölge (Predominantly Urban region – PU): Nüfusunun %15’den azının kırsal alanda yaşadığı bölgelerdir.

Ülkemizde, OECD metodolojisinde olduğu gibi, istatistiki değerlendirmelerde ve karşılaştırmalarda kolaylık sağlanması açısından Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) da kırsal alan tanımlamasında iki yaklaşımı esas almıştır (YPK, 2014; 1.5);

- İlk yaklaşımda temel kıstas yerleşim yerlerinin idari statüsüdür. Buna göre il ve ilçeler dışında kalan bütün yerleşim yerleri (beldeler dâhil) köy kabul edilmektedir.
- İkinci yaklaşımda ise temel kıstas nüfus yoğunluğudur. Buna göre asgari kentsel fonksiyonları gösteren yerleşimlerin nüfusu 20 bin olarak kabul edilmektedir.

Ulusal Kırsal Kalkınma Stratejisi – I (2007 – 2013)’de nüfusu 20 binden düşük olan il ve ilçe merkezleri ile beldeler ve köyler kırsal alan olarak kabul edilmektedir. Ancak, 6360 sayılı kanun ile birlikte büyükşehir belediyesi sınırları kırsal alanları da kapsayacak şekilde genişletilmiştir. Bu yasayla birlikte 30 ilde tüzel kişiliği kaldırılarak mahalleye dönüştürülen köyler ve beldeler nedeniyle, kırsal alanların mevcut tanım üzerinden tespiti güçleşmiştir (YPK, 2014; 1.5).

1.2.Kalkınma

Klasik ekonomide “büyüme” (growth) ve “kalkınma” (development) kavramlarının aynı anlama geldiği düşünülmektedir. Oysa büyüme ve kalkınma kavramlarının hem teoride, hem de uygulamada farklı anlamları bulunmaktadır (Tolunay ve Akyol, 2006: 118).

Ekonomik büyüme en az ardışık iki çeyrek yıl olmak üzere belirli bir zaman diliminde ekonomik üretimlerdeki artış olarak tanımlanmaktadır (www.economicsonline.co.uk, 17.10.2015). Kişi başına gelir artışı, sanayi üretimi artışı, yıllık milli gelir artışı, istihdam artışı, yatırım artışı gibi “nicel” büyüklükler ekonomik büyümenin göstergesidir (Başkaya, 2005: 110; Tolunay ve Akyol, 2006: 118). Ekonomik büyümeyi ölçülebilir yönü ile ele alan modellere “büyüme modelleri” denmektedir. Bu modellerde, sanayileşme sürecinin yapısal değişimine yer verilmemekte ve bu nedenle de kalkınmanın sosyo-ekonomik gelişimi dikkate alınmamaktadır (İlkin 1979’dan aktaran Tolunay ve Akyol, 2006: 118). Bir ülkede yüksek oranlı ekonomik büyümenin gerçekleşmesine, toplum çoğunluğunun yoksullaşması ve doğal çevre tahribatı eşlik edebilir (Başkaya, 2005: 110).

Kalkınma sadece nicel bir büyüme değildir. Sosyo-kültürel ve etik değerleri de dikkate alır. Bu nedenle kalkınmayı, ekonomik büyümenin toplum çoğunluğunun yaşam koşulunda bir “iyileşme” ortaya çıkarması ve bunu da ekolojik hasarlara neden olmadan yapabilmesi olarak tanımlayabiliriz (Başkaya, 2005: 110). Kalkınma gelişim süreçleri ve hedefleri farklı şekillerde olabilir. Aşağıdaki ifadeler bunu göstermektedir (Oakley ve Garforth, 1985);

- Kalkınma, kişi başına daha fazla gelir elde edilmesi, hayat standartlarının yükseltilmesi ve gelişmiş toplumsal örgütlenmenin sağlanması için yeni fikirler ve modern üretim tekniklerinin geliştirilmesini içerir.
- Kalkınma, geleneksel veya pre-modern toplumun, batı dünyasının istikrarlı uluslarının sahip olduğu teknolojik ve sosyal örgütlenme yapılarına tamamen dönüşmesini ifade eder.
- Kalkınma, insanların kendilerine güvenli bir gelecek inşa edebilmeleridir.
- Kalkınma, insanların ne yapacaklarına özgür karar verme deneyimidir ve insanların kendilerine olan güvenleri ile saygılarının artmasını sağlar.

Kalkınma süreci üç ana unsuru içerir ve bu üç unsuru barındırmak zorundadır. Birinin eksikliği durumunda yeterince kalkınmadan söz edilemez. Bunlar (Oakley ve Garforth, 1985);

- 1)Ekonomik Kalkınma (Economic Development); Toplumların yaşamlarını sürdürebilmeleri için gerekli olan mal ve hizmetlerin yeterince üretilebilmesidir.
- 2)Sosyal Kalkınma (Social Development); Toplumun ihtiyaç duyduğu bir dizi kolaylıkların ve hizmetlerin sunulmasıdır. Bunlar; sağlık, eğitim, iletişim, altyapı hizmetleri vb. olabilir.
- 3)İnsan Kalkınması (Human Development); Bireysel ve toplumsal olarak insanların kendi potansiyellerini fark etmeleri, yeteneklerini ve becerilerini kullanabilmeleri ve kendi toplumlarını şekillendirmede yapıcı rol oynamalarıdır.

1.3.Sürdürülebilirlik

Sanayileşme devrimi sonrasında hızla gelişen sanayi ve teknolojinin ortaya çıkardığı çevresel problemler, kontrolsüz artan nüfus ve dünya kaynaklarının sınırlılığı; insanlığı, yeni bir kavram olan sürdürülebilirlik koşullarının araştırılmasına ve uygulamasına yönlendirmiştir. Ekolojik süreçlerin bozulma tehlikesi bugün insanlık için en büyük ortak endişedir (Gündüz, 2004: 58). Çünkü ekolojik süreçlerin korunması ve sürdürülmesi aynı zamanda, ekolojik süreçlere dahil olan, insanlığın da sürdürülmesidir.

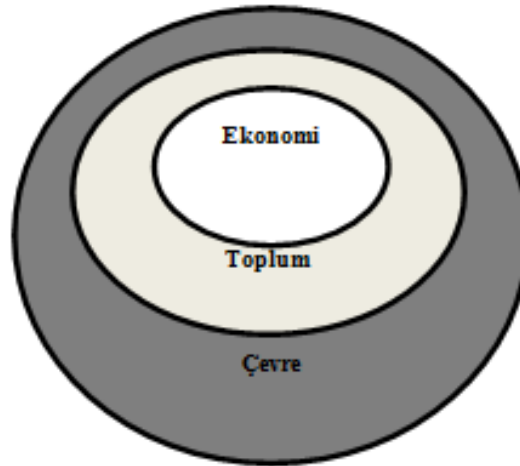
Sürdürülebilirlik kavramının temeli Massachusetts Teknoloji Enstitüsü tarafından hazırlattırılan ve 1972 yılında yayımlanan “Büyümenin Sınırları” (Limits the Growth) isimli rapora dayanmaktadır. Araştırmanın değişkenleri nüfus, sanayileşme, kirlilik, gıda üretimi ve kaynakların tüketimidir. Raporda bu değişkenlerin birbirleri ile etkileşiminin sürdürülebilir büyümenin önünde bir engel olabileceği ve gerekli önlemler alınmazsa değişkenlerin bazılarının hızlı artışı sonucu istenmeyen sonuçların oluşacağı öngörülmüştür (Şahin, 2012).

Köken itibarı ile Latince “Sustinere” kelimesinden gelen “sürdürülebilirlik” (Sustainability) kelimesi esas itibarıyla; sürdürmek, sağlamak, devam ettirmek, desteklemek, var olmak anlamlarında kullanılmaktadır (Onions, 1964: 2095). Genel anlamda ise; temel kaynaklarımızı gelecek nesillerin ortalama yaşam kalitelerine zarar vermeyecek şekilde yönetmenin bir gereği olarak tanımlanır (Asheim, 1994: 1).

Son yıllarda sürdürülebilirlik kavramı hemen hemen tüm alanlara yansımıştır. Yapay çevrede yaşamın bir gerekliliği olarak ortaya çıkmış ve tarımın, kentlerin,

turizmin, teknolojinin vb. birçok alanın sürdürülebilirliği, farklı alanlarda örnek niteliği taşımıştır. Bu alanların her biri farklı toplumsal boyuttur, ancak ortak olan özellikleri insanın geleceğini konu almaları ve hangi alan için düşünülüyorsa o alanın kaynaklarının korunmasını amaç edinmeleridir (Beyhan ve Ünügür, 2005: 80). Karaman’a göre (1996: 102) sürdürülebilirlik, “Bir toplumun, ekosistemin ya da sürekliliği olan herhangi bir sistemin işlerini kesintisiz, bozulmadan, aşırı kullanımla tüketmeden ya da sistemin hayati bağı olan ana kaynaklara aşırı yüklenmeden sürdürülebilmesi yeteneği” dir.

Sürdürülebilirlik özünde, tüketim toplumu olmaktan sıyrılıp, evrensel açıdan dayanışma içinde olan, çevresel yönetim, toplumsal sorumluluklar ve ekonomik çözümleri hedeflemektir. Bu nedenle sürdürülebilirliğin üç bileşeni öne çıkmaktadır; ekonomi, çevre ve toplum (Özmehmet, 2008: 4). Şekil 1.2.’de görüldüğü gibi, bu üç bileşen birbirleri ile ilişkilendirilmektedir.



Şekil 1.2. Sürdürülebilirlik
(Hart, 1999’dan aktaran Özmehmet, 2008: 4)

1.4.Sürdürülebilir Kalkınma

Günümüzde uygulanmakta olan iktisadi kalkınma modellerinin hemen hiçbiri çevresel kaliteyi ve doğal kaynakların deformasyonunu dikkate alarak geliştirilmemiştir ve hemen hepsi kısa dönemlidir (Gürlük, 2001: 9). Nüfus artışı ve sanayileşme ile birlikte doğal kaynaklara olan talebin ve bu kaynaklar üzerindeki baskının artışı, küresel boyuttaki zenginliğin ve üretim-tüketim faaliyetlerinin devamlılığı konusunda sorgulama ihtiyacını gözler önüne sermiştir. Toplumların gelişiminin devamlılığının

yalnızca ekonomik açıdan değerdendirilmesi yerine; ekonomik, sosyal ve çevresel unsurları bir arada barındıran daha kapsamlı bir değerdendirme önem kazanmaya başlamıştır. Böylelikle çok boyutlu bir kavram olan sürdürülebilir kalkınma kavramı ortaya çıkmıştır (Aksu, 2011: 5).

Uzun dönemde çevresel kaliteyi de dikkate alan tek kalkınma modeli, kaynakların israf edilmeden, optimum kullanımını amaçlayan sürdürülebilir kalkınma modelidir. Sürdürülebilir kalkınma; ekolojik denge ile ekonomik büyümeyi birlikte ele alan, hem doğal kaynakların etkin kullanımını sağlayan hem de çevresel kaliteye önem veren bir kavramdır. Bir ülkede sürdürülebilir kalkınmanın sağlanabilmesi ekolojik sürdürülebilirlik, ekonomik sürdürülebilirlik ve sosyal sürdürülebilirliğin sağlanmasıyla gerçekleşecektir. Yani kuşaklar arası kaynak kullanım etkinliğine sahip sürdürülebilir kalkınma olgusu; doğal sermayeyi tüketmeyen, gelecek kuşakların gereksinimlerine sahip çıkan, ekonomi ile eko-sistem arasındaki dengeyi koruyan, ekolojik açıdan sürdürülebilir nitelikte olan bir ekonomik kalkınmadır (Gürlük, 2001: 10).

Sürdürülebilir kalkınma yaklaşımının altı ana unsuru vardır. Bunlar (www.unicankara.org.tr₃, 03.12.2015);

- a)** İnsan onuru için yoksulluğun sona erdirilmesi ve eşitsizlikler ile mücadele
- b)** İnsanlar için sağlıklı bir yaşamın tesisi
- c)** Refah için güçlü, herkesi kapsayan ve dönüştürücü bir ekonominin oluşturulması
- d)** Dünya için tüm toplumlar ve çocuklar adına ekosistemlerin korunması
- e)** Adalet için güvenli ve barışçıl toplumların ve kurumların desteklenmesi
- f)** Sürdürülebilir kalkınma için küresel dayanışma ve ortaklık

“Sürdürülebilir Kalkınma” kavramı, 1970’li yıllardan itibaren gelişen çevre hareketinin kazanımı olarak ortaya çıkmıştır. Kavramın uluslararası temel dayanakları, 5-16 Haziran 1972 tarihleri arasında İsveç’in Stocholm kentinde yapılan ve 113 ülkenin katılımıyla gerçekleştirilen, Birleşmiş Milletler İnsan Çevresi Konferansı (United Nations Conference on the Human Environment – UNCHE)’nda kendini göstermiştir. 6 Haziran BM Dünya Çevre Gününe de adını veren konferansta sanayileşmenin, yaşam alanlarının bozulması, toksik ve asit yağmurları gibi çevresel problemlere neden olduğu üzerinde durulmuş ve bu problemin tüm ülkelerin problemi olduğuna dikkat çekilmiştir. Konferansın temel çıktısı olan Stocholm Bildirgesi ve Eylem Planı’nda, doğal çevrenin

korunması ve geliştirilmesi için ilkeler belirlenmiş ve sürecin desteklenmesi gerekliliğinin altı çizilmiştir (Buss, 2007). Bildirgede başlangıçta yurttaşlarla devletlerin hak ve yükümlülüklerini içeren bağlayıcı hükümlerin olması önerilmiş ancak bazı devlet yetkilileri kendilerini hukuki anlamda bağlayacak bir belgeyi kabul etmemişlerdir. Sonuç olarak Stocholm Bildirgesi'nin devletlerin siyasal ve ahlaki açıdan söz vermelerini yansıtan, bağlayıcılığı bulunmayan bir ilkeler bildirgesi olması yeğlenmiştir (Pallemmaerts, 1997: 614). Bildirgede çevrenin taşıma kapasitesine dikkat çekilmiş, kaynak kullanımında kuşaklar arası hakkaniyeti gözeten, ekonomik ve sosyal gelişmenin çevre ile bağlantısını kuran ve kalkınma ile çevrenin birlikteliğini vurgulayan ilkelere yer verilmiştir (Emrealp, 2005: 13).

“Sürdürülebilir Kalkınma” kavramı ilk kez Uluslararası Doğa ve Doğal Kaynakları Koruma Birliği (International Union for Conservation of Nature and Natural Resources - IUCN) tarafından 1980 yılında yayınlanan Dünya Koruma Stratejisi (World Conservation Strategy) adlı raporda dile getirilmiştir (Göksu, 1985: 6-10). Raporda biyosferle insanlık arasındaki ilişkinin, yeni bir uluslararası ekonomik düzen sağlanıncaya, yeni bir çevre etiği kabul edilinceye, nüfus artışı dengeleninceye ve kalkınmada sürdürülebilir modeller kural haline gelinceye kadar bozulmaya devam edeceği anlatılmaktadır. Söz konusu raporda canlı kaynakların korunmasının sürdürülebilir kalkınmanın ön koşullarından biri olduğundan söz edilir (IUCN, 1980: 1.2.).

Çevre ve ekoloji hareketlerinin uluslararası boyutlara ulaşmasıyla birlikte 1983 yılında Birleşmiş Milletler (United Nations – UN) tarafından Dünya Çevre ve Kalkınma Komisyonu (World Commision on Environment and Development – WCED) kurulmuştur (Özmehmet, 2008: 5). Komisyon, Norveç Başbakanı Gro Harlem Brundtland'in başkanlığında 1987 yılında “Our Common Future - Ortak Geleceğimiz” adını alan ve aynı zamanda “Brundtland Report – Brundtland Raporu” olarak da adlandırılan raporu yayımlamıştır (Aksu, 2011: 6). Sözü edilen raporda sürdürülebilir kalkınma; “insanlığın, gelecek nesillerin kendi ihtiyaçlarını karşılama yeteneklerini tehlikeye atmadan, bugünkü ihtiyaçlarını karşılayabilmesidir.” olarak tanımlanmıştır (Our Common Future, 1987: 1.3.27). Ortak Geleceğimiz Raporu'nda sürdürülebilir kalkınmanın iki farklı hedefi olduğundan söz edilebilir. Hedeflerden birincisi, bugünün gereksinimleri karşılanırken kaynakların adil olarak her bireye ulaştırılması, yani

yoksulların da temel gereksinimlerinin karşılanmasına yöneliktir. İkincisi ise, çevre kaynaklarından yararlanmanın gelecek nesillerin gereksinimlerinin karşılanmasını garanti edecek biçimde sınırlandırılmasına yöneliktir. O zaman, geleceğin yaşanabilir dünyasına giden yolun, bugünkü dünya nüfusunun yarısından fazlasının durumunun iyileştirilmesinden ve dünya kaynaklarının, bu büyük grubu gözetecek şekilde, yeniden dağılımından geçtiği söylenebilir. Bu iki hedeften herhangi birisinin ihmalinde, sürdürülebilir kalkınmadan söz edilemez (Göksu, 1996:7).

Raporda çevrenin korunması ve kalkınma paradoksunun çözümü olarak önerilen sürdürülebilir kalkınma yaklaşımı, 2 – 14 Haziran 1992 tarihlerinde Brezilya’nın Rio de Janeiro kentinde toplanan ve “Rio Zirvesi”, “Yeryüzü Zirvesi” olarak da adlandırılan Birleşmiş Milletler Çevre ve Kalkınma Konferansı’nda (United Nations Conference on Environment and Development - UNCED) insanlığın ortak kalkınma stratejisi olarak benimsenmiştir (Yaylı, 2012: 161). Rio Zirvesi’nin toplantı tarihine 1989 yılında Birleşmiş Milletler Genel Kurulu tarafından karar verilmiştir. 1972 yılında yapılan Birleşmiş Milletler İnsan Çevresi Konferansı’ndan (UNCHE) tam 20 yıl sonra yapılan Rio Zirvesi’nde 27 maddelik “Rio Çevre ve Kalkınma Bildirgesi” ile birlikte “Gündem 21”, “Ormanların Sürdürülebilir Yönetimi Konusundaki İlkeler Bildirimi” konferansta oylama yapılmadan kabul edilmiştir. “İklim Değişikliği Sözleşmesi”, “Biyolojik Çeşitlilik Sözleşmesi” ve “Gündem 21” ilkeleri küresel ölçekte bağlayıcı metinler olarak kabul edilmiştir. BM Sürdürülebilir Kalkınma Komisyonu (United Nations Commission on Sustainable Development - CSD) da UNCED kararlarının uygulanmasını izlemekle görevlendirilmiştir (Kubiszewski ve Cleveland, 2012). Zirvede “sürdürülebilir kalkınma” tüm insanlığın 21. yüzyıldaki ortak hedefi olarak benimsendiği için, “Gündem 21” başlıklı eylem planı 21. yüzyılda çevre ve kalkınma sorunlarıyla başa çıkılmasına ve sürdürülebilir kalkınma hedefine ulaşılmasına yönelik ilkeleri ve eylem alanlarını ortaya koymaktadır (Emrealp, 2005: 16). Başlıca dört bölümden oluşan “Gündem 21” Sosyal ve ekonomik boyutlar; Kalkınma için kaynakların korunması ve yönetimi; Temel grupların rollerinin güçlendirilmesi; ve Uygulama araçları ana başlıklarını içermektedir (Doğaner Gönel, 2002: 73).

1992 yılında yapılan Rio Zirvesi, daha sonra düzenlenen tüm büyük Birleşmiş Milletler (BM) toplantılarının da gündemini etkilemiştir (Demirel, Kültür ve Turizm Bakanlığı, TR, 2010: 23). Nitekim 1994 yılında Birleşmiş Milletler tarafından organize

edilen ve Kahire’de yapılan Uluslararası Nüfus ve Kalkınma Konferansı’nda (International Conference on Population and Development – ICPD), kalkınmanın temel ve vazgeçilmez bir insan hakkı olduğu vurgulanmış (Özvarış ve Ertan, 2008: 1), nüfus ve kalkınma konularında küresel anlamda temel çözümler geliştirilmiştir. Bütün ülkelere uygun olmayan, spesifik demografik hedefler belirlemek yerine, kadın ve erkeklerin bireysel istek ve hakları çerçevesinde oluşan ihtiyaçlara odaklanılmıştır. ICPD Eylem Planı 179 üye devlet tarafından imzalanmıştır (UNFPA, 2014: x).

Mart 1995’te Kopenhag’da toplanan Dünya Sosyal Kalkınma Zirvesi (World Summit for Social Development – WSSD) üst düzey katılım açısından 20. yüzyılın en büyük toplantısıdır. Zirveye 143 devletin devlet ve hükümet başkanlarının yanı sıra, tüm dünyadan 2274 sivil toplum kuruluşu üyesi ve 2626 basın mensubu katılmıştır. Zirve’nin toplanma gerekçesi, özellikle az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler başta olmak üzere, tüm dünyada yoksulluğun, işsizliğin ve toplumsal bölünmüşlüğün giderek artması, az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin, uygulanmakta olan ekonomi politikaları ve istikrar programlarının da etkisiyle, giderek artan borç yükü ile karşı karşıya kalmaları sonucunda kaçınılmaz olarak ekonomik ve sosyal çöküntü yaşayacak olmalarıdır. Tüm insanlığın geleceğini tehlikeye sokan toplumsal sorunların giderek artması, zirvenin ana gündem konularının; yoksulluk, işsizlik, toplumsal bölünmüşlük ve dışlanmışlık gibi toplumsal sorunlar olarak belirlenmesine neden olmuştur. Dünya liderleri ilk kez bu toplantıda küreselleşmiş piyasa tarafından yönlendirilen bir dünyanın toplumsal olarak kabul edilemeyeceğini, siyasal açıdan ise küreselleşmenin tehlikeli ve üretken olmaktan uzak olduğunu kabul etmişlerdir (Koç, 1995). Diğer taraftan yoksullukla savaşıma, tam istihdam hedefine ulaşma ve kalkınmanın öncelikli hedeflerinden olan sosyal entegrasyonu teşvik etme konularında söz vermişlerdir. Toplantının çıktısı olarak bir eylem programı hazırlanmış ve katılımcı ülkeler tarafından imzalanmıştır (UNDESA, 1995). Eylem planında ülkelerin, uygulama sürecinde, kendi ülkelerindeki yasalara ve kalkınma önceliklerine uygun olarak, halklarının değişik dinsel ve etik değerleri ile kültürel yapılarına tam saygı göstererek, bütün insan haklarına ve temel özgürlüklere uygun olarak önerileri gerçekleştirecekleri belirtilmiştir (UNIC Turkey, 2007: 2).

2000 yılının Eylül ayında, o zamana kadar yapılan bölgesel, ulusal ve uluslararası konferansların doruğu olarak kabul edilen, Birleşmiş Milletler Binyıl Zirvesi (The

United Nations Millenium Summit) yapılmıştır (Aksu, 2011: 18). Zirve, New York'taki Birleşmiş Milletler Genel Merkezinde yapılmış olup, 189 ülkenin devlet ve hükümet başkanlarının katılımıyla gerçekleştirilmiştir (www.un.org, 21.11.2015). Zirvenin ana teması, az gelişmiş ülkelerdeki yoksulluğun 2015 yılına kadar yarıya indirilmesidir. Zirve sonucunda katılımcı ülkeler Binyıl Kalkınma Hedefleri - BKH'ler (the Millennium Development Goals - MDGs) olarak belirlenen sekiz hedefe 2015 yılına kadar ulaşma kararı almışlardır (Akyıldız, 2011: 48).

Milenyum Zirvesi sonrasında, günümüzün en güçlü ve öncelikli küresel taahhüt belgelerinden biri olarak kabul edilen Birleşmiş Milletler Binyıl Bildirgesi (United Nations Millennium Declaration) yayınlanmıştır (Emrealp, 2005: 24). Bildirgede imzacı ülkeler, dünyada adil ve kalıcı bir barışın sağlanması konusunda kararlılıklarını belirterek; ırk, cinsiyet, dil ya da din ayrımı gözetmeksizin temel insan haklarına ve özgürlüklerine ve tüm devletlerin toprak bütünlükleri ile siyasal bağımsızlıklarına saygılı olacaklarını; sömürge yönetimi ve işgal altında bulunan halkların kendi geleceklerini belirleme hakkına sahip olduğunu beyan etmişlerdir. Ayrıca dünyanın karşı karşıya kaldığı en temel sorununun küreselleşme olduğunu belirtilmiş ve nimetlerinin adil paylaşamadığı üzerinde durulmuştur. Bu sorunun, küreselleşmenin tüm insanlık için olumlu bir güce dönüştürülerek çözülebileceği vurgulanmıştır ve “küreselleşme, ancak tüm çeşitliliği ile insanlığı kapsayan ortak bir gelecek kurmaya yönelik geniş kapsamlı ve sürekli çabalarla herkesi kucaklayan ve adil bir süreç dönüştürülebilir” denilmiştir (www.unicankara.org.tr, 21.11.2015).

1992 yılında düzenlenen Birleşmiş Milletler Çevre ve Kalkınma Konferansı'ndan (UNCED) on yıl sonra çevre koruması, sosyal gelişme ve ekonomik gelişmenin bağlantılı bir şekilde yürütülerek sürdürülebilir kalkınmanın sağlanması konusunun değerlendirilebilmesi için 26 Ağustos - 4 Eylül 2002 tarihleri arasında Güney Afrika Cumhuriyeti'nin Johannesburg kentinde Dünya Sürdürülebilir Kalkınma Zirvesi (World Summit on Sustainable Development - WSSD), diğer ismiyle Rio+10 düzenlenmiştir (Ağca, 2002: 31). 104 devlet ve hükümet başkanının yanı sıra, sivil toplum kuruluşu temsilcileri ve çeşitli heyetlerden oluşan 21 bin kişinin katılımıyla (Mengi ve Algan, 2003'den aktaran; Sencar, Edirne Üniversitesi, TR, 2007: 103) gerçekleşen zirvenin toplanma amacı, 1992 Rio Zirvesi'nin çıktılarında biri olan Gündem 21'in uygulama süreçlerinin değerlendirilmesi ve güçlendirilmesi ile sürdürülebilir kalkınma için

yapılan kurumsal anlaşmaların taahhütlerinin güçlendirilmesidir (UN, 2002: 69). Toplantı gündemi beş ana başlık içermiştir. Bunlar; su ve sanitasyon, enerji, insan sağlığı, tarımsal verimlilik, biyoçeşitlilik ve ekosistem yönetimidir (Sibley, 2007). Zirvede, küreselleşen dünyada refahın adaletli olarak paylaştırılmadığı, az gelişmiş ülkelerle gelişmiş ülkeler arasındaki ayrımın devam ettiği ve bu ülkelerin sorunlara bakış açılarının farklı olduğu belirtilmiştir (Sencar, Edirne Üniversitesi, 2007: 103). BM tarafından hazırlanarak Zirve'ye sunulan Küresel Meydan Okuma Küresel Fırsat (Global Challenge Global Opportunity) adlı rapor, sürdürülebilir gelişme konusundaki var olan koşulları, eğilimleri ve geleceğe ilişkin öngörülerini yansıtmaktadır. Bu raporda, küresel düzeyde dünyanın karşı karşıya bulunduğu temel tehditlerden birkaçı aşağıda sıralandığı gibidir (Mengi ve Algan, 2003'den aktaran; Akdağ, Dokuz Eylül Üniversitesi, TR, 2009: 82-83):

- Özellikle az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde çevre sorunlarının yol açtığı hastalıklardan dolayı ölümler artmaktadır. BM'nin bulgularına göre yılda 2,2 milyon insan, kirli suların taşıdığı mikroplar yüzünden ölmektedir.
- Dünya nüfusunun 1 milyardan fazlası, yani % 40'ı, su sıkıntısı çekmektedir. Bu sayının 2025 yılında 3,5 milyara çıkacağı tahmin edilmektedir. Su sıkıntısı en fazla Kuzey Afrika ve Batı Asya'da etkili olacaktır.
- Tüm dünyada küresel ısınma sonucu deniz seviyesi hızla yükselmektedir. Başta insanın en yakın akrabası olan primatlar olmak üzere çok sayıda hayvan ve bitki türü yok olma tehlikesiyle karşı karşıyadır.
- Dünya ormanlarının % 2,4'ü 1990'lı yıllarda tahrip edilmiştir. Fosil yakıt kullanımı ve karbon gazı üretimi 1990'lı yıllar boyunca özellikle Asya ve Kuzey Amerika'da artmıştır. Bunun sonuçlarından biri olan iklim değişikliğine bağlı olarak, Asya ve Afrika'nın bazı bölgelerinde kuraklık başlamıştır.
- Nüfus artışına bağlı olarak küresel düzeyde gıda üretimine ve kalori miktarına talep de artmaktadır. Halen dünyada 800 milyon kişi kronik açlık çekmektedir.

Zirveden iki tip sonuç çıkmıştır. Hükümetlerin taahhütlerde bulunduğu ve eylem planı olarak uygulamaya koyacakları konuları içeren Tip 1 çıktıları, Johannesburg Uygulama Planı (Johannesburg Plan of Implementation) ve Johannesburg Bildirgesi (Johannesburg Declaration) dir (Arat, Türkeş ve Saner, 2002: 30). Tip 2 çıktıları ise uluslararası kuruluşlar, muhalefet partileri, sivil toplum kuruluşları ve hükümetler arası

bireysel anlaşmaları içermektedir. 220’den fazla olan Tip 2 anlaşmalarından 32 tanesi enerji ile ilgilidir (Sibley, 2007). Zirve’ye katılan tüm hükümetlerin imzalamış olduğu Johannesburg Uygulama Planı, Rio’da kabul edilen temel konuların yaşama geçirilmesini kolaylaştıracak bir eylem çerçevesi sunmakta ve yoksulluğun azaltılması başta olmak üzere, tüketim, doğal kaynaklar, sağlık, uygulama araçları ve kurumsal çerçeve gibi konuları kapsamaktadır (Başarır, Tarım ve Köy İşleri Bakanlığı, TR, 2008: 40). Johannesburg Uygulama Planı’nda diğer uluslararası eylem planlarından farklı olarak az gelişmiş bölgelerden olan Afrika ve küçük ada devletlerinde uygulanmak üzere geliştirilmiş eylem planları mevcuttur. Johannesburg Bildirgesi ise imzacı ülkelerin yerel, bölgesel ve küresel düzeyde sürdürülebilir kalkınmayı sağlamak için ortak sorumluluklarını vurgulamakta, Uygulama Planı konusundaki kararlılıklarını teyit etmekte ve çevrenin korunması için yükümlülüklerinin altını çizmektedir (Ağca, 2002: 38). Bildirgede, önceki bildirgelerde olduğu gibi eşitlikçi ve insancıl bir toplum oluşturulması için ortak taahhütler tekrarlanmış; sürdürülebilir kalkınmanın üçayağı (sosyal, ekonomik ve çevresel) vurgulanarak tüketim / üretim kalıplarının değiştirilmesi, yoksulluğun ortadan kaldırılması ve doğal kaynakların korunması / yönetimi konularında ortak vaatler verilmiştir. Hedeflere ulaşmada karşılaşılan zorluklar arasında ise zengin ve yoksullar arasındaki uçurumun iyice artması, biyolojik çeşitliliğin bozulması ve giderek yok olması, küreselleşmenin olumsuz etkileri ve demokratik sistemlere duyulan güvenin azalmış olması gibi faktörler gösterilmiştir (Özgenç, Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı, TR, 2013: 13).

Brezilya’nın Rio de Janeiro kentinde yapılan 1992 Birleşmiş Milletler (BM) Çevre ve Kalkınma Konferansı’nın (UNCED) 20. yıldönümü ve 2002’de Johannesburg’da yapılan Dünya Sürdürülebilir Kalkınma Zirvesi’nin (WSSD) 10. yıldönümünde 20-22 Haziran 2012’de yine Rio de Janeiro kentinde gerçekleştirilen, Rio+20 olarak da adlandırılan, Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Konferansı (United Nations Conference on Sustainable Development), o zamana kadar Birleşmiş Milletler tarafından yapılan toplantılar içerisinde en çok katılımcısı olan toplantıdır. 193 üye devlet katılımcısının yanı sıra, binlerce sivil toplum kuruluşu temsilcisi, özel sektör temsilcisi, siyasi parti temsilcisi, akademisyen ve diğer gruplar toplantının katılımcılarıdır. Zirvede sürdürülebilir kalkınmanın sağlanabilmesi için, 713 adet gönüllü taahhüt anlaşmasıyla, 513 milyar dolar taahhüt edilmiştir ve “İstedığımız

Gelecek” (The Future We Want) isimli sonuç bildirgesi 193 ülke temsilcisi tarafından imzalanmıştır (www.skdturkiye.org, 26.11.2015).

1992 yılından 2012 yılına kadar dünyada yaşanan değişimlerden bazıları aşağıdaki gibidir (UNEP, 2011: 1-90);

- 1992’den sonra 20 yıllık süreçte dünya nüfusu 1 milyar 450 milyon kişi artmıştır. 65 yaş ve üzeri nüfus, dünyanın birçok bölgesinde, diğer yaş gruplarına göre daha hızlı bir oranda artmaktadır.
- Mega kentlerin sayısı 1990 sonrası iki katına çıkmıştır. Kentlerde gecekondularda yaşayan insanların oranı az olsa da, toplamda bu rakam 827 milyona yükselmiştir.
- Milli gelir sabit bir hızla artmaya devam etse de, ekonomik kalkınmada büyük farklar devam etmektedir. Ülkeler arasındaki ticaretin mutlak değeri, küreselleşmenin önemli etkisiyle, üç kat artmıştır. Ürün başına ihtiyaç duyulan enerji miktarı azalmaktadır fakat tüketimin artmasıyla birlikte daha fazla enerji ve doğal kaynak tüketilmektedir.
- %80’i 19 ülkeden kaynaklanan küresel karbondioksit emisyonu %36 oranında artmıştır. Karbondioksit emisyonunu azaltmaya yönelik tüm çabalara karşın, fosil yakıtların artan kullanımı buna engel olmaktadır.
- Sera gazı emisyonunun %60’ı enerji sektörü, sanayi sektörü ve ormancılık sektöründen kaynaklanmaktadır. Ozon tabakasının deliğinin genişlemesi durdurulmuştur, ancak tamamen kurtarılması uzun zaman alacaktır.
- Küresel ortalama sıcaklık 1992 ile 2010 arasında ortalama 0,4 °C artmıştır. 1998’den itibaren 10 yıllık süreçte, o zamana kadar ölçülmüş, en sıcak yıllar geçirilmiştir. Kuzey enlemleri sıcaklığında olağanüstü değişimler görülmektedir. Dünyada birçok dağda buzullar hızla erimektedir. Kutup denizi buzulları yıllık asgari ölçüde erimeye devam etmektedir. Deniz seviyesi yükselmeye devam etmekte ve okyanuslar da ısınmaktadır. Okyanuslar asidik hale gelerek, mercan ve diğer deniz canlıları üzerinde olumsuz etkiler yaratmaktadır.
- 1990-2012 arasında birincil düzeyde 300 milyon hektar orman alanı azalmıştır. Amazon yağmur ormanlarının büyük bir kısmı yok edilerek mera ve tarım arazisi yapılmıştır. Dünya ormanlarının yüzölçümü yeniden ağaç dikimiyle

genişletilse de, ağaç çeşitliliği düşmektedir. Küresel ormanların sadece %10'unun sürdürülebilir yönetim süreci onaylanmıştır.

- Dünya nüfusun %87'sinin içme suyuna erişimi sağlanmıştır ancak %75 olan sanitasyon hedefine ulaşılması uzun zaman alacaktır. Orta Doğunun en büyük sulak alan ekosistemine sahip olan Mezopotamya yerleşim alanı 1990'larda virane haldeyken kısmen restore edilmiştir ancak kalıcılığı risk altındadır.
- Gezegende yaşam indeksi küresel düzeyde tropikal bölgelerde %12 - %30 arasında azalmıştır. Her yıl 52 omurgalı tür yok olma tehlikesiyle karşı karşıya olduğu için kırmızı liste kategorisine alınmaktadır. Dünyada karasal alanların sadece %13'ü, su kıyılarının sadece %7'si, okyanusların ise sadece %1,4'ü koruma altındadır.
- 20 yıl içinde hem petrol tankerlerinin sızıntısı hem de miktarı önemli ölçüde azaltılmıştır. Uzun dönemli çok büyük çevresel etkiye sahip olan plastik ürünlerin kullanımı az miktarda azalmıştır.
- Doğal afetlerden kaynaklanan insan ölümleri ve ekonomik zararlar yükseliş eğilimi göstermektedir.
- 1992 yılında yapılan Rio Konferansı'nı takip eden 20 yıllık süreçte sayısız uluslararası antlaşma yapılmıştır. Özel sektörde artan oranlarda çevre yönetim standartlarının uygulandığı görülmektedir ancak, uluslararası anlaşmalar çerçevesinde yapılan toplam dış yardımlar içinde çevreyi desteklemek için ayrılan fonlarda azalma görülmektedir.
- Gıda üretimi, hızla artan nüfusla birlikte, istikrarlı bir şekilde artmaya devam etmiştir. Yüksek tarımsal verim büyük oranda suni gübre kullanımına bağlıdır. Sulama sistemlerinin artışı ürün verimini artırırken, tatlı suyun %70'ini kullandığı için, dünyayı su kıtlığı ve kuraklık tehlikesi ile karşı karşıya bırakmıştır. Fosil su kullanan büyük sulama projeleri, Suudi Arabistan'ı gıda ihracatçısına dönüştürmüştür. Organik tarım için kullanılan tarım arazilerinin oranı yıllık yaklaşık olarak %13 artış göstermektedir.
- Balık stoklarının tükenmesi en acil çevre konularından biridir. Deniz balıklarının avlanması biraz azalmış olmasına karşın, ton balığı avı hızla yükselmiştir. Dünyada su ürünleri yetiştiriciliğinin, büyük oranı Çin'de olmak üzere, %90'ı Asya Kıtası'ndadır.

- Gelişmiş ülkelerde enerji tüketimi, gelişmekte olan ülkelere göre 12 kat daha fazladır. Elektrik üretiminin sürekli olarak artmasına karşın, 1 milyar 400 milyon insan hala karanlıktadır. Yenilenebilir enerji kaynakları (biyo kütle dahil) küresel enerji arzının %13'ünü karşılarken, güneş ve rüzgâr enerjisi küresel enerjinin sadece %0,3'ünü karşılamaktadır.
- Uçakla taşınan yolcu sayısı 1992'den 2012'ye kadar ikiye katlanmıştır. Küreselleşme ve gelir artışları uluslararası turizm talebini artırmıştır.
- Neredeyse tüm dünya için küresel ortaklık sağlayan ve küresel iletişimde devrim yapan internet ve cep telefonu kullanımı hızla artmıştır.

Rio+20 broşüründe yer alan Rio+20 Zirvesi'nin yapılma gerekçelerinden bazıları da aşağıdaki gibi sıralanmıştır (www.un.org, 26.11.2015);

- Dünyada 7 milyar olan insan sayısı, 2050'de 9 milyar olacaktır.
- Şu anda dünya nüfusunun yarısı kentlerde yaşamaktadır ve 20 yıl sonra bu rakam %60'a -5 milyar insan- ulaşacaktır.
- Her 5 kişiden biri, 1,4 milyar kişi, günlük 1,25 dolarla veya daha azıyla yaşamaktadır.
- Dünyada 1,5 milyar insanın elektriğe erişimi yoktur, 2,5 milyar insanın tuvaleti yoktur ve neredeyse 1 milyar insan her gün açtır.
- Sera gazı emisyonları artmaya devam ederse ve iklim değişikliğine karşı önlem alınmazsa, bilinen tüm türlerin üçte birinden fazlası yok olabilecektir.

Rio+20 Zirvesi'nin sonuç bildirgesi olan "İstediğimiz Gelecek" (The Future We Want) isimli bildirmede öncelikle, imzacı devletler Rio Çevre ve Kalkınma Bildirgesi ve Gündem 21 başta olmak üzere Birleşmiş Milletler'in ekonomik, toplumsal ve çevre alanlarındaki tüm büyük konferanslarının ve zirvelerinin sonuç bildirimlerindeki taahhütlerini yinelemişlerdir ve bu taahhütlerin o güne kadar ne kadar uygulandığını ve uygulama boşluklarının neler olduğu değerlendirerek, yeni sorunları belirlemişlerdir. Bildirmede ayrıca katılımcı ülkelere, sürdürülebilir kalkınmanın sağlanabilmesi ve yoksulluğun ortadan kaldırılabilmesi için "Yeşil Ekonomi – Green Economy" politikaları geliştirebilecekleri önerisinde bulunulmuştur (www.uncsd2012.org, 26.11.2015).

Sürdürülebilir Kalkınma konulu son Birleşmiş Milletler zirvesi 25-27 Eylül 2015 tarihinde New York'ta bulunan Birleşmiş Milletler Genel Merkezi'nde yapılmıştır.

Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Zirvesi 2015 (United Nations Sustainable Development Summit 2015) adını alan zirvede 2030 yılına kadar yoksulluğun yok edilmesini, eşitsizliklerle mücadeleyi ve çevrenin korunmasını amaçlayan sürdürülebilir kalkınma hedefleri, BM üyesi 193 ülke tarafından oy birliği ile kabul edilmiştir (www.unicankara.org.tr¹, 29.11.2015). “Dünyamızı Dönüştürmek: 2030 Sürdürülebilir Kalkınma Gündemi - Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development” isimli anlaşma bir bildiri, 17 sürdürülebilir kalkınma hedefi ile uygulama, yenilenen küresel ortaklık yapısı ve izleme konularını içermektedir. Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri 2015 aşağıdaki hedeflerden oluşmaktadır (UN², 2015: 14);

- 1. Hedef:** Her türlü yoksulluğu her yerde sonlandırmak,
- 2. Hedef:** Açlığı bitirmek, gıda güvenliğini sağlamak, beslenme imkânlarını geliştirmek ve sürdürülebilir tarımı desteklemek,
- 3. Hedef:** Sağlıklı bir yaşam sağlamak ve her yaştan herkesi refah seviyesine yükseltmek,
- 4. Hedef:** Herkes için yaşam boyu eğitim fırsatlarını teşvik ederek, kapsayıcı ve eşitlikçi kaliteli eğitimi sağlamak,
- 5. Hedef:** Toplumsal cinsiyet eşitliğini sağlamak ve tüm kadınlar ile kız çocuklarını güçlendirmek,
- 6. Hedef:** Herkesin su ve sanitasyona erişimini ve sürdürülebilirliği sağlamak,
- 7. Hedef:** Herkesin ekonomik, güvenilir ve sürdürülebilir modern enerjiye ulaşımını sağlamak,
- 8. Hedef:** Sürdürülebilir ve kapsayıcı ekonomik kalkınma ile birlikte tam ve üretici istihdamı ve insan onuruna yakışır işleri sağlamak,
- 9. Hedef:** Dayanıklı altyapı inşa etmek, sürdürülebilir ve kapsayıcı sanayileşmeyi ve inovasyonu teşvik etmek,
- 10. Hedef:** Ülkeler içindeki ve arasındaki eşitsizliği azaltmak,
- 11. Hedef:** Şehirleri ve diğer yerleşim yerlerini güvenli, kapsayıcı ve sürdürülebilir hale getirmek,
- 12. Hedef:** Sürdürülebilir üretim ve tüketim kalıpları geliştirmek,
- 13. Hedef:** İklim değişikliği ve etkileri için acil harekete geçmek,

- 14. Hedef:** Sürdürülebilir kalkınma için okyanusları, denizleri ve deniz kaynaklarını korumak ve onları sürdürülebilir şekilde kullanmak,
- 15. Hedef:** Karasal ekosistemleri korumak, restore etmek ve sürdürülebilir kullanımını sağlamak, ormanların sürdürülebilir kullanımını sağlamak, çölleşme ile mücadele etmek, toprakların verimlilik kaybını durdurmak ve verimli hale getirmek ve biyo-çeşitlik kaybını durdurmak,
- 16. Hedef:** Sürdürülebilir kalkınma için barışçıl olan ve herkesi kucaklayan toplumları teşvik etmek, herkesin adalete erişimini sağlamak, her seviyede etkin, hesap verebilir ve kucaklayıcı kurumlar inşa etmek,
- 17. Hedef:** Sürdürülebilir kalkınma için küresel ortaklığı canlandırmak ve uygulama araçlarını güçlendirmek.

1.5.Kırsal Kalkınma

Dünya ülkeleri ve bölgeleri sanayi devrimi sonrasında “sanayi toplumu - tarım toplumu”, “gelişmiş - gelişmekte olan – az gelişmiş” gibi sınıflara ayrılmış ve bu ayrışma süreci küreselleşmenin hız kazanmasıyla daha da belirgin hale gelmiştir. Özellikle az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde “kentsel alan - kırsal alan” arasındaki gelişmişlik düzeyi farkının artmasıyla, kentsel alanlardaki gelişme süreci de tehlikeli duruma gelmiştir. Dünya Bankası’nın Dünya Kalkınma Göstergeleri 2000-2001 raporuna göre 1995 yılında kentte yaşayanların oranı %45, kırdaki yaşayanların oranı %55 iken; bu oranların 2025 yılında kentte %55 ve kırdaki %39 olacağı belirtilmiştir. Aynı raporda kırsal alanlardan kentlere göçün devam etmesiyle, 1995’te 1,6 milyar olan kentte yaşayan fakir insan sayısının 2025 yılında 3,1 milyara ulaşacağı belirtilmiştir (Gürlük, 2001: 3). Bu nedenle kırsal alanların kalkınma sorunu tüm dünyada önemli bir problem haline gelmiştir. Bu problemin çözümü için özellikle gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde ulusal ve uluslararası çeşitli kırsal kalkınma politikaları üretilmektedir. Bunların başında Dünya Bankası (WBG), Amerika Birleşik Devletleri (USA), Avrupa Birliği (EN), Birleşmiş Milletler (UN), İktisadi İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı (OECD) ve Dünya Ticaret Örgütü (WTO) tarafından geliştirilen ve yaygın olarak uygulanan politikalar gelmektedir.

1970’li yıllara kadar “tarımsal kalkınma” kavramıyla eşanlamlı olarak kullanılan ve bu yüzden tarımsal üretime odaklanan “kırsal kalkınma” kavramı; 1980’lerin başında Dünya Bankası tarafından yapılan “Kırsalda yaşayan yoksul grubun ekonomik ve sosyal

yaşamlarının geliştirilmesi için tasarlanan strateji” tanımıyla farklı bir boyutta ele alınmaya başlanmıştır (Fernando, 2008: 4). Tarım sektörünün kırsal alanın en önemli ekonomik faaliyeti olduğu göz ardı edilmeden, kırsal kalkınmanın toplumsal, kültürel, siyasal boyutları bulunan bir süreç olması; kırsal ekonomik faaliyetler arasında ise hayvancılık, ormancılık, kırsal sanayi, madencilik, turizm ve başka faaliyet konularının da bulunması kırsal kalkınma ile tarımsal kalkınma kavramlarını ayırtırmayı gerektirmektedir (Abasov, Ankara Üniversitesi, TR, 2007:8). Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı - Kırsal Kalkınma Özel İhtisas Komisyonu Raporu ’nda kırsal kalkınma için birbirini tamamlayan aşağıdaki tanımlamalar yapılmıştır (DPT, 2000: 3);

Kırsal kalkınma:

- Ekonomik, toplumsal ve kültürel boyutları bulunan bir süreçtir.
- Evrensel ölçütler, eşitlik ve denge (adalet) ilkeleri ile geliştirilmiş kırsal yaşam düzeyidir.
- Kırsal toplumun ülke gelişmişliği ve refahından, yerinde kalkınarak pay almasıdır.
- Kırsal emeğin üretken olduğu ve haklarını aldığı bir istihdam biçimidir.
- Kaynaklara daha iyi ulaşım, refah ve gelirin dengeli paylaşarak geliştirilen yaşam düzeyidir.
- Kırsal alanda yoksulluğun ve kötü beslenmenin yok edilmesidir.
- Kırsal toplum yaşamının modernizasyonudur.
- Kent/kır ayrışmasının azaltılmasıdır.
- Kırsal sayılan ortamların ekonomik kalkınmasıdır.

Bu tanımlamalar çerçevesinde 2002 yılında yayımlanan Avrupa Birliği’ne Üyelik Yolunda Türkiye Kırsal Kalkınma Politikası Raporu’nda kırsal kalkınmanın kapsamlı bir tanımlaması yapılmıştır. Bu tanıma göre, kırsal kalkınma kentsel alanların dışında bulunan dezavantajlı yaşam ve çalışma ortamlarında, mevcut doğal kaynakların tahribatına neden olmadan, uygulanabilirlik ve sürdürülebilirlik açısından değerlendirilmek yoluyla, hayat standartlarının ve gelir düzeylerinin yükseltilmesi, refahın artırılması, bölgeler arasındaki gelişmişlik düzeyi farklılığının yok edilmesi, tarımsal yapının iyileştirilmesi, tarımsal üretimde kalitenin artırılması, her ölçekten işleme sanayisinin kurulması, en azından tarımsal üretimin sanayi ile entegre edilmesi, gıda güvenliği, işsizliğin azaltılması, sağlıksız bir göçün önlenmesi vb. gibi amaçlarla tarımsal kalkınmaya ilaveten kırsal alt yapı, tarımsal alt yapı, eğitim, sağlık, sosyal güvenlik, örgütlenme, barınma, ulaşım, haberleşme, istihdam, pazarlama, kırsal turizm, yöresel el sanatları vb. gibi sosyal, kültürel ve ekonomik alanlardaki mevcut yapılarda ihtiyaçların ve önceliklerin belirlenmesi ve belirlenen hususlarda yetersizliklerin

giderilmesi, iyileştirilmesi için planlanan tüm geliştirici faaliyetlerdir (Anonim, 2002:10). Diğer taraftan kırsal kalkınma, en genel tanımıyla, kırsal alanda yaşayanların ekonomik ve sosyal refahı ile yaşam kalitesini artırma süreci, olarak tanımlanmaktadır (YPK, 2014: 1.2).

Kırsal kalkınma programlarının hazırlanma ve uygulanma sürecinde öncelikle kırsal yöreye özgü sosyo-ekonomik bilgileri içeren etüt-envanter çalışması yapılarak ortaya çıkan sorunlar analiz edilir, ardından planlama ve projelendirme yapılır, yürütme ve uygulama aşamasından sonra da izleme ve değerlendirme çalışmaları yapılır (Tolunay ve Akyol, 2006: 125). Bu programlar kapsamında yer alacak projelerin dizaynında uyulması gereken önemli prensipler vardır. Bu prensipler ana çizgileri ile şu şekildedir (Oakley ve Garforth, 1985):

- 1) Ulaşılabilirlik (Access): Kırsal kalkınma çalışmalarının getireceği fayda, kırsal bölgede bu çalışmalara gereksinimi olan bütün kişilere adaletli olarak ulaşabilmelidir.
- 2) Bağımsızlık (Independence): Kırsal kalkınma çalışmaları sonrasında, kırsal yörede yaşamını sürdüren toplumlar kendi ayakları üzerinde durarak yaşamlarını sürdürebilmelidir.
- 3) Sürdürülebilirlik (Sustainability): Kırsal kalkınma çalışmalarının faydaları kısa dönemli, geçici faydalar değil; uzun dönemli geniş bir gelecek perspektifini içeren faydalar olmalıdır.
- 4) Aşamalı Yaklaşım (Going Forward): Kırsal kalkınma çalışmalarında, bütün süreçler aşamalı olarak birbirini takip etmelidir. Adım adım ve sürekli bir şekilde gelişim gösteren mütevazı bir ilerleme, her şeyi bir anda yapmaya çalışan aceleci yaklaşımdan daha iyidir.
- 5) Katılım (Participation): Kırsal kalkınma çalışmaları insanlar için (for people) değil, insanlarla birlikte (by people) yapıldığı zaman gerçek anlamını kazanmaktadır. Çalışmalarda yöre halkının düşüncelerini almak ve uygulamaların her aşamasında katılımlarını sağlamak, sürecin sahiplenilmesini ve sürdürülmesini sağlar.
- 6) Etkinlik (Effectiveness): Kırsal kalkınma çalışmaları, kırsal yöre kaynaklarının etkin ve verimli kullanımı üzerine yoğunlaşmalıdır. Kaynakların yeterli kullanımından çok, etkin kullanımı önemlidir.

1.6.Turizm

Turizm kavramının kökeni, Latince’de dönme hareketini ifade eden “tornus” sözcüğüdür. İngilizce ve Fransızca’daki “tour” sözcüğü de bu kelimeden türetilmiştir. İngilizce ve Fransızca’da “tour” sözcüğü, Türkçe’de ise “tur” sözcüğü; hareket edilen yere dönmek şartıyla yapılan kısa ya da uzun süreli seyahatleri ifade eder. Yine “tornus” kelimesinden türeyen ve İngilizce’de “tourism”, Fransızca’da ise “torisme” şeklinde ifade edilen sözcük Türkçe’de “turizm” olarak ifade edilmektedir. Türkçe’de ayrıca “seyyah” kelimesi de Fransızca’da “toriste”, İngilizce’de “tourist” ve Türkçe’de “turist” sözcüklerinin karşılığıdır. Türkçe’de “seyyah” kelimesinden türeyen “seyahat” sözcüğü ise “turizm” sözcüğünün eş anlamlısıdır (Bulut, 2000: 72).

Turizm kavramı ilk olarak 1811’de İngiltere’de yayımlanan “Sporting Magazine” adlı bir dergide geçmiş olmasına karşın (Smiths, 1989: 17), turizmin ilk tanımı 1905 yılında Guyer-Fueller tarafından aşağıdaki gibi yapılmıştır (Kozak vd., 2008: 1);

Gittikçe artan hava değişimi ve dinlenme gereksinimleri, doğa ve sanatla beslenen göz alıcı güzellikleri tanıma isteğine; doğanın insanlara mutluluk verdiği inancına dayanan ve özellikle ticaret ve sanayinin gelişmesi ve ulaşım araçlarının kusursuz hale gelmelerinin bir sonucu olarak ulusların ve toplulukların birbirlerine daha çok yaklaşmasına olanak veren modern çağa özgü bir olay.

Dünya Turizm Örgütü (UNWTO)’nın Şubat 2014’te son güncellemeyi yaptığı terimler sözlüğünde Birleşmiş Milletler (UN) Turizm İstatistikleri için Uluslararası Tavsiyeler 2008 raporu referans gösterilmiştir (UNWTO, 2014: 9). Raporda turizm, “Bir gezginin sürekli yaşadığı yer dışında bir yeri, bir yıldan az olmak koşuluyla, gittiği bölgede bulunan herhangi bir işletmede istihdam edilme amacının dışında herhangi bir temel amaç (iş, eğlence ya da diğer kişisel amaçlar) için ziyaret etmesidir.” olarak tanımlanmıştır (UN, 2010: 2.9).

Turizm sektörü emek-yoğun işgücüne dayanan ve hizmet üreten bir sektördür. Turizm endüstrisi ise, “Kâr amacı gütmeyen turizm organizasyonları, pazarlama hizmetleri, konaklama, ulaştırma hizmetleri, yiyecek ve içecek faaliyetleri, perakende satış mağazaları ve diğer çeşitli etkinlikler gibi birbirinden farklı hizmet ve faaliyetleri bir şemsiye altında toplayan, koruyucu, uyarıcı ve sürükleyici bir endüstridir.” (Ünlüören, 2007’den aktaran Öztürk, 2010: 2). Dünya Turizm Örgütü (WTO)’nın hazırladığı Turizm Aktivitelerinin Uluslararası Standart Sınıflandırılması (Standard International Classification of Tourism Activities - SICTA) 1997 verilerine göre turizm

endüstrisinde turizmle doğrudan veya dolaylı olarak ilgili olan yaklaşık 185 tane faaliyet alanı bulunmaktadır (Boz, Marmara Üniversitesi, TR, 2006: 11). Faaliyet alanının geniş olması özelliği ile turizm sektörü dünyada hızla büyüyen ve gelişen bir sektör özelliği göstermektedir. Turizm sektörünün diğer kendine has özellikleri ise aşağıda sıralandığı gibidir (Kınacı vd. 2011: 4; Olalı ve Korzay, 1989'dan aktaran Öztürk, 2010: 4);

- Turizmin hammaddesi genellikle doğal, tarihi ve kültürel değerler olduğu için hammadde bakımından dışa bağımlılık azdır.
- Turizm endüstrisi hava, dağ, iklim gibi şimdiye kadar yararlanılamayan unsurları, iktisadi ürünlere dönüştürmektedir ve ürün tüketiciye götürülmez aksine tüketici ürüne gelir.
- Turizm endüstrisi, atıl kaynakları aktif hale getiren, koruyan bir yapıya sahiptir, ancak rasyonel kullanılmadığı zaman da bu kaynakları tahrip edici özelliğe sahiptir.
- Turizm endüstrisinde genellikle üretilen mal ve hizmetler üretildiği anda tüketilmelidir. Bu nedenle ürünler stoklanamaz.
- Turizm sektörü genellikle emek yoğun faaliyetleri barındırdığı için istihdam olanağı yüksektir,
- Turizm endüstrisinde risk faktörü çok yüksek etkiye sahiptir. Turizm endüstrisi ülke içindeki ve dünyadaki ekonomik ve sosyal olaylardan yüksek oranda etkilenir.
- Turistik ürünlerin tüketimi, zorunlu olmayan ihtiyaçlar grubundadır. Bu nedenle talebin fiyat esnekliği yüksektir.
- Turizm endüstrisi, sağladığı döviz girdileri ve dış ödemeler dengesine katkılarıyla iktisadi bir endüstridir.

Günümüzde turizmin yarattığı ekonomik, sosyal, kültürel ve politik etkiler, ülke ekonomilerinde ve dolayısıyla uluslararası ekonomik ve politik ilişkilerde önemli sonuçlar doğurmaktadır. Bu durum sadece uluslararası turizm hareketlerinden büyük pay alan gelişmiş ülkelerde değil, aynı zamanda gelişmekte olan ülkelere de turizme verilen önemi arttırmaktadır. Özellikle gelişmekte olan ülkelerin karşılaştıkları ekonomik sorunların ve dar boğazların aşılmasında önemli bir araç olan turizm, gerekli olan döviz girdisini sağlama, yeni gelir yaratma ve istihdam olanaklarını artırma

özelliği ile önemli bir sektör haline gelmiştir (Boz, Marmara Üniversitesi, TR, 2006: 16-17). Nitekim gelişmiş ülkeler denetimindeki uluslararası kuruluşlar az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere, sanayi ürünleri ile gelişmiş ülkelerle rekabet etmenin zor olduğu gerekçesiyle, bir kalkınma politikası olarak turizmi önermektedirler (Körükçü, 1990: 33). Bir kalkınma politikası olarak uygulanan turizmin çevresel etkileri söz konusudur. Bunlar;

- Turizm ve Sosyo-Kültürel Çevre; İnsan toplulukları sosyal bir olgu olan turizmin temelini oluşturur. Bir bölgede turizm endüstrisinin gelişmeye başlamasıyla, sosyal ve kültürel etkileşimlerle değişimler de başlar. Farklı kültürlerin kaynaşması, uluslararası barış ve hoşgörünün artması, yeni eğlence ve boş zaman etkinliklerinin yaratılması, yeni toplumsal kuruluşların ortaya çıkması, bölge halkının tarihi ve kültürel değerlere sahip çıkması, yabancı dil öğrenimi turizmin olumlu etkileridir (Kınacı vd., 2011: 10-11). Turizmin turizm yatırımları sebebiyle bölge halkının yerinden edilmesi, doğal çevreyi ya da kaynakları kullanımdan mahrum edilmesi, mevsimlik, güvencesiz, düşük ücretli istihdam sağlanması, düşük ücretli çocuk işçilerin çalıştırılması, diğer sektörlerde göre daha fazla kadın istihdamı olmasına karşın kadınların erkeklerden daha düşük ücretlere çalıştırılması, turizm gelirlerinin büyük çoğunluğunun uluslararası zincir şirketler veya tekeller aracılığıyla dışarıya akması, yerel gelenek ve göreneklerin yok edilmesi ya da yozlaştırılması, yerel halktan izole edilmiş büyük turistik komplekslerin turistler ile yerel halk arasındaki ilişkiyi olumsuz etkilemesi ve turistlerin yerel halk tarafından istenmemesi, yerel halkın kendi değerlerine ve kültürüne maddeci ve ticari bir kimlik kazandırması, toplumda suç oranlarının ve kötü alışkanlıkların artması, özellikle kadın ve çocukların pazarlandığı seks turizminin yaygınlaşması gibi olumsuz etkileri de söz konusudur (Erdoğan, 2003: 94-98).
- Turizm ve Politik Çevre; Turistik münasebetler aracılığıyla farklı ülkelerden farklı kültürler bir araya gelerek ilişkiler güçlendirilir. Bu durum devletlerarasındaki uluslararası ilişkileri de etkiler ve karşılıklı hoşgörü ile birlikte barışa aracılık eder. Pozitif ilişkiler uygulanan turizm politikalarını da olumlu etkiler ve örneğin, karşılıklı vize uygulamalarının kaldırılması ya da gümrük işlemlerinin kolaylaştırılması gibi turizmin önündeki engelleri azaltır.

Diğer taraftan ülkeler arasındaki olumsuz politik gelişmeler de kırılgan bir yapıya sahip olan turizmi hızla etkilemektedir (Kınacı vd., 2011: 12-13).

- Turizm ve Ekonomik Çevre; Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler açısından turizmin ülke ekonomileri üzerinde oluşturduğu parasal ve reel etkiler, ekonomik sorunların çözümünde ve ekonomik kalkınmada en etkili araçlardan birisi olarak görülmektedir (Durgun, Süleyman Demirel Üniversitesi, TR, 2006: 17). Turizm dünyanın en hızlı büyüyen endüstrilerinden biri olmakla birlikte, kalkınmanın küresel dinamiklerinden biridir (Aref et al., 2009: 131). Uluslararası turizmde turistik ürünlerin ve hizmetlerin bir nevi ihracatı yapılır. Turistik ürünler diğer ihracat ürünlerinin karşılaştığı engellerle karşılaşmadığı için döviz girdisi daha kolay ve daha çabuk olur. Diğer taraftan iç turizm hareketi de milli gelirin dengeli dağılımına yardımcı bir faktördür. Turistik bölgelerde ekonomik faaliyetleri çeşitlendirerek, ekonomik bağımlılığı azaltır. Vergi ve harçlarla hükümetlere kaynak yaratır. Turizm sektörü ile birlikte dolaylı olarak diğer sektörlerin de gelişimine katkıda bulunur. Milli gelirin, istihdamın artmasına ve ödemeler bilançosunun da dengelenmesine katkıda bulunur (Kınacı vd., 2011: 13-14).
- Turizm ve Teknolojik Çevre; teknolojik gelişmeler turizm sektörünün gelişmesine, turizm sektörü de ihtiyaçlar çerçevesinde teknolojik gelişmelerin hız kazanmasında rol oynamaktadır. Turizmin önemli araçlarından biri olan ulaşım, teknolojik gelişmelerle birlikte hem artmıştır hem de daha konforlu, daha güvenli ve daha hızlı olmaya başlamıştır. Konaklama ve seyahat işletmelerinde teknolojik donanımlar, hizmetin kalitesini ve çeşitliliğini artırmıştır. İletişim teknolojilerindeki gelişmeler ise, turistik ürün arzının talebe ulaşmasını kolaylaştırmıştır (Kınacı vd., 2011: 15-16).
- Turizm ve Fiziksel (Doğal ve Tarihi) Çevre; Fiziksel çevre her türlü turizm etkinliğinin zorunlu bir kaynağıdır. İnsan emeğine bağlı olmaksızın doğada kendiliğinden var olan ve insanı da içine alan doğal çevre ve insanın bilgi ve kültür birikimine dayanarak, doğal çevrede bulduğu kaynakları kullanarak oluşturduğu yapay çevreden oluşur. Tarihi çevre, yapay çevrenin bir parçasıdır ancak, kültürel mirasın gelecek kuşaklara aktarılmasında temel öge olduğundan özel bir yere sahiptir (Kahraman ve Türkay, 2014: 23). Turizm etkinlikleri her

iki çevre üzerinde de olumlu ya da olumsuz etkiye sahiptir. Bu durum turizm ve çevre ilişkilerinde bir çelişkinin varlığını ortaya koymaktadır. Kimi zaman turistik çekim merkezi olarak görülen doğal çevrenin korunması sağlanarak yok edici alternatif kullanımların önüne geçilmekte, kimi zaman da atıklar, plansız yapılaşma ve aşırı kullanım nedeniyle doğal çevre tahrip edilmektedir. Bir zamanlar orman, çiftlik ve kıyıların olduğu yerlerde hava alanları, oteller, golf sahaları, piknik ve kamp alanları, restoranlar, kayak merkezleri kurulmaktadır. Yine turistik çekim unsuru olarak bilinen tarihi ve arkeolojik sit alanları ile mimari dokunun bakımı ve onarımını sağlayarak yok olmasının önüne geçilebildiği gibi, aşırı ya da yanlış kullanım ve atıkların etkisiyle bunlar yok edilebilmektedir. Turistik çekim merkezlerinde havaalanları, yollar, kanalizasyon, atık sistemleri, iletişim olanaklarının artırılması gibi alt yapı sistemleri geliştirilebileceği gibi, bu sistemlerin yapılması durumunda ekolojik tahribata neden olunabilmektedir. Yetersiz ya da uygun olmayan alt yapı sistemleri, turistik tesislerin aşırı kullanımı dolayısıyla, yer altı sularının kirlenmesine neden olmakta ve bu da bölgede temiz su sıkıntısının yaşanmasına ve dolayısıyla ekolojik sistemin zarar görmesine sebep olmaktadır (Demir ve Çevirgen, 2006:10-13; Kınacı vd., 2011: 16-19; Erdoğan, 2003: 82).

Geçmişte sadece ekonomik fayda olarak görülen turizm faaliyetlerinin ekonomik yararlarının, gerçek birer yarara dönüşüp dönüşmediği artık günümüzde sorgulanmaya başlanmıştır. Turizm endüstrisinin ve faaliyetlerinin çevresel etkisi, turist sayısının artışıyla paralel olarak büyüyen sorunlar, turist kitlelerine sunulan hizmetin kalitesinin azalması ile birlikte bölge halkının kendi yurduna yabancılaşması, doğal ve kültürel kaynakların kitleler halinde kullanımı ve tahribatı gibi büyüyerek artan problemler ekonomik faydanın görünen öteki yüzüdür. Fayda maliyet analizi yapıldığında, tesislerin ve artan turist sayısının ekonomik olarak getirisi ile turizmin doğal ve kültürel kaynaklar üzerindeki kayıpları karşılaştırıldığında, ortaya çıkacak tablonun nasıl olacağının hesaplanması gerekir. En zararsız görünen tesis kurma, işletme ve ziyaretçi kullanımlarında bile olumsuz etkilerin olduğu birçok araştırmacı tarafından tespit edilmiştir (Erdoğan, 2003: 83).

1.7.Sürdürülebilir Turizm

Geleceğin üç önemli sorunu, su, gıda ve enerji sıkıntısıdır (Kutluay Tutar, 2015: 349). Turizm sektörü kitlesel turizm hareketleriyle, bu üç önemli kaynağı hoyratça kullanmaktadır. Geleneksel turizm faaliyetleri ayrıca ekonomik, sosyal, kültürel ve çevresel boyutlarıyla her türlü turizm destinasyonunu tüketmektedir ve sürdürülemez boyutlara taşımaktadır. Kurt'a (2009: 38) göre, dünyada en büyük endüstrilerden biri olan turizm, iyi yönetilirse, sadece ekonomiye değil çevreye de önemli ölçüde potansiyel faydalar üretecektir.

Nitekim Dünya Seyahat ve Turizm Konseyi (WTTC) araştırmalarına göre, 260 milyon iş alanını destekleyen seyahat ve turizm endüstrisi, 2013 yılı dünya GSYH'nin %9'unu sağlamıştır (WTTC, 2013: 1). Son yıllardaki ekonomik krizlere rağmen, uluslararası turizm dünya ekonomisine her gün 3 milyar dolardan fazla bir katkı yapmaktadır (Pekin, 2011: 38). 2012 yılında 1 milyara ulaşan uluslararası seyahat edenlerin sayısının 2030 yılında 1,8 milyara ulaşacağı beklenmektedir (WTTC, 2013: 1).

UNEP&WTO'ya (2005: 9) göre, Turizm özel konumu dolayısıyla sürdürülebilir kalkınmayı destekleyebilir. Öncelikle sektör dinamiktir, büyümektedir ve birçok ülkeyle birlikte, yerel destinasyonlara da büyük ekonomik katkılar sunmaktadır. İkinci olarak, turizm faaliyetleri ziyaretçiler, endüstri, çevre ve yerel halk arasındaki özel ilişkilere dayanmaktadır. Bu durum sürdürülebilir kalkınma ve turizm arasındaki üç önemli niteliğin ortaya çıkmasını sağlar. Bunlar;

- Etkileşim: Doğrudan ve dolaylı olarak ziyaretçiler, ev sahibi topluluklar ve onların çevresiyle etkileşimle yeni yerlerin deneyimlenmesi turizmin doğasıdır.
- Farkındalık: Turizm insanları (ziyaretçiler ve ev sahipleri) çevresel konularda ve milletler ile kültürler arasındaki farklılıkların anlaşılması konusunda daha bilinçli hale getirir. Bu bilinç, sadece seyahat ederken değil, insanların yaşamı boyunca sürdürülebilirlik konularına karşı tutum ve ilgilerini etkiler.
- Bağımlılık: Turizm çoğunlukla dokunulmamış temiz çevre, doğal çekicilikler, otantik tarihi yerler, kültürler, farklı gelenekler, onlarla iyi ilişkiler geliştirebilecek konuksever ev sahipleri vb. deneyimlemek isteyen ziyaretçilere dayanır. Bu nedenle turizm endüstrisi, bu nitelikleri taşıyan yerlere bağımlıdır.

Sürdürülebilir kalkınma çalışmalarının bir getirisi olarak ortaya çıkan sürdürülebilir turizmin kökeni aslında, 1 Mart 1872 tarihinde Amerika Başkanı Ulysses Simpson Grant'ın Kongre Anlaşması (Act of Congress) olarak adlandırılan ve dünya çapında öneme sahip olan bir anlaşmayı imzalamasına dayanmaktadır. Bu anlaşma, dünyada türünün ilk girişimi olan, Amerikan Ulusal Parkı Sistemi ile ilgili olup beraberinde koruma, kalkınma yönetimi, zevk ve rekreasyon amaçlı ziyaretçi kullanımının sınırlandırılması fikrini de getirmiştir. Ulusal parklar, koruma, kalkınma ve ziyaretçi kullanımının yönetilmesi açısından sürdürülebilir turizm fikirlerinin birçoğunun habercisidir. O zamanlar emekleme döneminde olan modern turizm ve ulusal parklar, demiryolu şirketlerinin ulusal parkları turizmi geliştirme aracı olarak kullanmasına rağmen, yıllarca nispeten ayrı ayrı gelişmişlerdir. Turizm Pazar odaklı sistem olarak kalmıştır ve kalmaktadır (Bramwell and Lane, 2005: 21). Freeman Tilden 1957 yılında, Amerikan Ulusal Park Servisi için kılavuz olarak yazdığı “Mirasımızı Tanıma” (Interpreting Our Heritage) isimli kitabı ile sürdürülebilir turizm konusunda modern fikirleri başlatmıştır. Tilden, bir alanın ya da turistik bir değer dikkatlice korunması ile o alan ya da turistik değer hakkında daha iyi bilgiler edinilmesi arasında bağlantı kurmuştur (Kaya, Balıkesir Üniversitesi, TR, 1997: 22). Robert Junk 1980 yılında “sert” ve “yumuşak” turizmin parametrelerini ortaya koymuştur. Daha sonra Jost Krippendorf, Peter Zimmer ve Hans Glauber bu parametreleri geliştirerek (Bramwell and Lane, 2005: 21) 1988 yılında Frankfurt'ta “Alternatif Turizme Doğru” (Für Einen Andern Tourismus) isimli kitabı yayınlamışlardır. Kitap sürdürülebilir turizmin gelişimi açısından en önemli eserlerden birisidir. Diğer bir önemli eser ise Kanada'da yapılan Global 90 (Globe'90) konferansının özetini içeren ve Edward Inskeep tarafından 1991 yılında yayınlanan “Turizm Planlaması: Entegre ve Sürdürülebilir Bir Yaklaşım” (Tourism Planning: An Integrated and Sustainable Approach) isimli kitaptır (Kaya, Balıkesir Üniversitesi, TR, 1997: 22). Inskeep kitapta turizm ile doğal ve yapay çevre arasında temel bir ilişkinin olduğundan söz etmektedir ve bu çevre unsurlarının korunması durumunda turizmin olumlu etkileneceğini belirtmektedir (Vehbi, 2012: 99-101). Kitapta ayrıca turizm işletmelerinin etki analizlerinin ötesine geçilerek, sanayi, yerel halk, planlamacılar ve turistler tarafından uygulanması gereken adımlar önerilmektedir (Sonuç, 2014: 22).

1992 yılında yapılan Rio Zirvesi'nin beş çıktısından biri olan “Gündem 21”in üçüncü bölümünde, bütün endüstrilerde ekonomik amaçlı yürütülen faaliyetlerin çevresel zararlarının ortadan kaldırılması gereğini ortaya koyan sürdürülebilir kalkınma anlayışının bir hareket planı çerçevesinde hayata geçirilmesinden söz edilmektedir. Turizm sektöründe sürdürülebilir kalkınmanın sağlanması için atılan ilk somut adım da “Gündem 21” çerçevesinde gelişmiştir. Dünya Turizm Örgütü (WTO – World Tourism Organisation), Dünya Seyahat ve Turizm Konseyi (WTTC - World Travel and Tourism Council) ve Dünya Konseyi (EC - Earth Council) 1992 yılında bir araya gelerek “Seyahat ve Turizm İçin Gündem 21: Sürdürülebilir Kalkınmaya Doğru” (Agenda 21 for The Travel & Tourism Industry: Toward Environmentally Sustainable Development) isimli eylem planını ortaya koymuşlardır (WTO et al., 2001). Eylem planı devlet, endüstri ve sivil toplum örgütleri arasındaki ilişkilerin önemini vurgulamakta, seyahat ve turizmin stratejik ve ekonomik önemini analiz etmekte, endüstriyel sürdürülebilirliğin sağlanmasındaki yararları ortaya koymaktadır (Kahraman ve Türkay, 2014: 194). Bu kapsamda turizmin taşıması gereken nitelikler aşağıdaki gibidir (WTO, 2001: 34);

- Seyahat ve turizm, sağlıklı ve üretken bir yaşam için insanlara destek olmalıdır,
- Seyahat ve turizm, yeryüzü ekosisteminin korunmasına ve iyileştirilmesine katkıda bulunmalıdır,
- Seyahat ve turizm, sürdürülebilir üretim ve tüketim kalıplarında dayalı olmalıdır,
- Seyahat ve turizm, barış, kalkınma ve çevre koruma birbiri ile bağlantılıdır,
- Ticarete himayecilik, seyahat ve turizm hizmetlerinde durdurulmalı veya yok edilmelidir,
- Çevre koruma, turizm gelişim sürecinin ayrılmaz bir parçasını oluşturmaktadır,
- Turizmin gelişim sorunu, yerel düzeyde kabul edilen planlama kararıyla birlikte, ilgili vatandaşların da katılımıyla ele alınıp değerlendirilmelidir,
- Turistleri ve turistik alanları da etkileyebilecek olan doğal afetler konusunda uluslararası düzeyde işbirliği ve haberleşme ağı kurulmalıdır,
- Seyahat ve turizm istihdam kapasitesini olabildiğince yerli halkın ve kadınların istihdamına yönelik olarak kullanılmalıdır,

➤ Turizm yerli halkı önemseyerek, onların kimliğini, kültürünü ve çıkarlarını geliştirmelidir.

➤ Çevre korumada uluslararası kurallar turizm endüstrisine dikkate alınmalıdır.

Seyahat ve Turizm için Gündem 21 eylem planı sürdürülebilir turizm için tüm paydaşların üzerine düşeni yaparken göz önünde bulundurmaları gereken önemli konuları da içermektedir. Bunlar (WTO, 2001: 40-53);

➤ Sürdürülebilir turizmi gerçekleştirmek için mevcut düzenleyiciler ile ekonomik ve gönüllü çerçevenin kapasitesi belirlenmelidir,

➤ Turizm faaliyetlerinin ekonomik, sosyal, kültürel ve çevresel etki alanları saptanmalıdır,

➤ Eğitim-öğretim programları ile halk bilinçlendirilmelidir,

➤ Sürdürülebilir turizmin gelişimi için planlama yapılmalıdır,

➤ Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasında sürdürülebilir turizm ile ilgili bilgi, beceri ve teknoloji paylaşımının kolaylaştırılması sağlanmalıdır,

➤ Toplumun tüm kesimlerinin katılımı sağlanmalıdır,

➤ Turizm gelişim sürecinin ayrılmaz bir parçası olarak, özünde sürdürülebilirlik olan yeni ürünler tasarlanmalıdır,

➤ Sürdürülebilir kalkınmanın başarılı olabilmesi için yerel düzeyde işbirliği geliştirilmelidir.

Seyahat ve Turizm için Gündem 21 eylem planının bölgesel olarak faaliyetlerinin başlatılması ve tutundurulması için beş yıllık programlar uygulamaya geçirilmiştir. Bütün bunlar göz önünde bulundurularak 1995 yılında Dünya Turizm Örgütü (WTO – World Tourism Organisation) tarafından kapsamlı bir “sürdürülebilir turizm kalkınması” kavramı tanımlaması yapılmıştır. Buna göre (Cernat and Gourdon, 2007: 1);

Sürdürülebilir turizm kalkınması, bugünkü turistlerin ve ev sahibi bölgenin ihtiyacını karşılarken, gelecek için fırsatları korur ve artırır. Aynı zamanda ekonomik, sosyal ve estetik ihtiyaçları sağlarken kültürel entegrasyonu, temel ekolojik süreçleri, biyolojik çeşitliliği ve yaşam destek sistemlerini sürdürebilmek için tüm kaynakların yönetimini göz önünde bulundurur.

Bu tanım doğrultusunda sürdürülebilir turizmin özellikleri şu şekilde sıralanabilir (Kahraman ve Türkay, 2014: 112);

- 1) Doğal, tarihi ve kültürel kaynaklar turizm aracılığıyla bugün ve gelecek için korunmaktadır.
- 2) Turizm gelişimi, turistik alanlarda çevresel ve sosyokültürel sorunlara yol açmayacak şekilde planlanmakta ve yönetilmektedir.
- 3) Gerekli olan hallerde çevre kalitesi geliştirilmekte ve sürdürülmektedir.
- 4) Turizmden elde edilen fayda, toplum içinde daha geniş kesimlere yayılmaktadır.

Turizmin sürdürülebilir olması aşağıdaki koşulların sağlanmasıyla mümkündür (Demirel, Kültür ve Turizm Bakanlığı, 2010: 27-28):

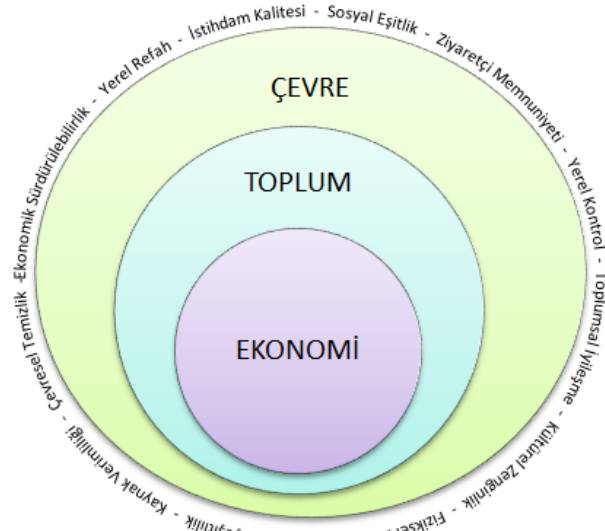
- Yenilenemez enerji kaynaklarının kullanılması tercih edilmemeli ve yenilenebilir enerji kaynakları da, yeniden tamamlanamayacağı kadar hızlı tüketilmemelidir,
- Biyosferin zararsız hale getirebileceğinden daha fazla kirliliğe neden olmamalıdır,
- Turizm faaliyetleri biyo-çeşitlilik ve ekolojik sistemler üzerinde olumsuz etki yaratmamalıdır,
- Şimdiki ve gelecek nesiller için yaşamsal ve kültürel imkânlar yaratmalıdır,
- Yerel halka ve bölgeye ekonomik ve toplumsal faydalar kazandırmalıdır,
- Diğer sektörlerin ekolojik sürdürülebilirliği sağlama kapasitelerini etkilememelidir.

Sürdürülebilir turizmin 12 temel hedefi söz konusudur. Bunlar (UNEP&WTO, 2005: 18-19);

- 1) Ekonomik Sürdürülebilirlik: Turizm destinasyonlarının ve girişimlerinin uzun vadede fayda sağlamaya ve gelişmeye devam edebilmesi için süreklilikleri ile rekabetçiliklerini sağlamak,
- 2) Yerel Refah: Ziyaretçilerin yerelde harcama oranlarını artırmak da dahil olmak üzere turizmin ev sahibi destinasyonun ekonomik refahına katkısını azami seviyeye yükseltmek,
- 3) İstihdam Kalitesi: Cinsiyet, ırk, engellilik veya başka yollarla ayrımcılık yapmadan, ücret miktarı ve hizmet kalitesini en uygun seviyeye yükseltmek de dâhil olmak üzere turizmin yarattığı ve desteklediği yerel işlerin sayısını ve kalitesini artırmak,

- 4) Sosyal Eşitlik: Yoksullara sunulan hizmetlerin, gelirlerin ve fırsatların geliştirilmesi de dâhil olmak üzere, turizmin ekonomik ve sosyal faydalarının genele adil bir şekilde dağılımını sağlamak,
- 5) Ziyaretçi Memnuniyeti: Cinsiyet, ırk, engellilik veya başka konularda ayrımcılık yapmadan bütün ziyaretçilere güvenli, tatmin edici ve doyurucu bir deneyim sunmak,
- 6) Yerel Kontrol: Diğer paydaşlar ile iletişim de dâhil olmak üzere, yerel toplumların kendi alanlarında gelişecek olan turizmin planlanması, yönetimine karar verilmesi ve geliştirilmesi süreçlerine katılımını sağlamak ve onları güçlendirmek,
- 7) Toplumsal İyileşme: Sosyal bozulma ve istismara herhangi bir şekline izin vermeden, sosyal yapı, kaynaklar, aktiviteler ve yaşam destek sistemlerine erişim de dâhil olmak üzere yerel toplumların yaşam kalitelerini iyileştirmek ve yükseltmek,
- 8) Kültürel Zenginlik: Ev sahibi toplumların kültürel mirasına, otantik kültürlerine ve geleneklerine saygı duymak ve onları geliştirmek,
- 9) Fiziksel Bütünlük: Kentsel ve kırsal alanların çevre kalitesini iyileştirmek ve yükseltmek ve çevrenin fiziksel ve görsel bozulmasını önlemek,
- 10) Biyolojik Çeşitlilik: Doğal alanların, habitatın ve yaban hayatın zarar görmesini en aza indirgeyerek, onların korunmasını desteklemek,
- 11) Kaynak Verimliliği: Turizm faaliyetlerinin ve hizmetlerinin geliştirilmesinde ve işletmesinde kıt ve yenilemeyen kaynakların kullanımını en az seviyeye indirmek,
- 12) Çevresel Temizlik: Turizm işletmelerinden ve ziyaretçilerinden kaynaklanan hava, toprak ve su kirliliği ile atık üretimini en aza indirmek.

Bu on iki hedefin her biri eşit derecede öneme sahiptir. Bu nedenle sıralama önemli değildir. Hedefler, şekil 1.3.'de görüldüğü gibi, sürdürülebilirliğin tamamlayıcıları olan ekonomi, toplum ve çevre ile etkileşim halindedir.



Şekil 1.3. Sürdürülebilirlik ve Sürdürülebilir Turizmin 12 Hedefi Arasındaki İlişki
(UNEP&WTO, 2005: 20)

Sürdürülebilir turizmin, 2015 sürdürülebilir kalkınma hedefleri ile etkileşimi ise aşağıdaki tablo 1.1.'de görüldüğü gibidir (UNWTO, 2015: 1-3; UN₂, 2015: 14);

Tablo 1.1. Sürdürülebilir Turizm ve 2015 Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri

Hedef 1 Her türlü yoksulluğu her yerde sonlandırmak,	Dünyanın en büyük ve en hızlı büyüyen ekonomik sektörlerinden biri olarak turizm, her düzeyde istihdam yaratma yoluyla gelir temin ederek ekonomik büyümeyi ve kalkınmayı desteklemek için iyi bir konuma sahiptir. Sürdürülebilir turizm kalkınması ve onun toplumlar üzerindeki etkisi ile ulusal yoksulluğu azaltma hedefi arasında bağ kurulabilir. Özellikle gençler ve kadınlar gibi dezavantajlı gruplar ile küçük işletmeler ve girişimcilik teşvik edilerek, güçlendirilebilir.
Hedef 2 Açlığı bitirmek, gıda güvenliğini sağlamak, beslenme imkânlarını geliştirmek ve sürdürülebilir tarımı desteklemek,	Turizm, turizm destinasyonlarındaki tarımsal ürünlerin üretimini, kullanımını ve yerel ürün olarak satışını teşvik eder. Buna ek olarak agro turizm gibi büyüyen turizm segmentleri geleneksel tarım faaliyetlerini tamamlar. Bu, turizm deneyimlerinin değerini artırırken, esnek tarım uygulamalarına yol açar. Böylece, yerel toplulukların gelir seviyesi yükselir.
Hedef 3 Sağlıklı bir yaşam sağlamak ve her yaştan herkesi refah seviyesine yükseltmek,	Turizm ekonomik büyüme ve kalkınmanın yanı sıra sağlıklı bir yaşam ile refaha da katkı sunar. Turizmden sağlanan döviz ve vergi gelirleri anne sağlığını artırmak, çocuk ölümlerini azaltmak, hastalıkları önlemek gibi sağlık hizmetlerine yatırılabilir.

Hedef 4 Herkes için yaşam boyu eğitim fırsatlarını teşvik ederek, kapsayıcı ve eşitlikçi kaliteli eğitimi sağlamak,	İyi yetişmiş ve yetenekli işgücü turizmin gelişmesi için çok önemlidir. Sektör, mesleki eğitimler ile ehliyetler, standartlar ve sertifikalar aracılığıyla yapacağı sınır ötesi anlaşmalarla işgücü hareketliliğini sağlayarak eğitime yatırımı teşvik edebilir. Özellikle gençler, kadınlar, yaşlılar, yerli halklar ve onların özel ihtiyaçlarını da kapsayan turizm eğitimleri, kültür farklılıklarına toleransı, barışı, şiddetsizliği teşvik eder.
Hedef 5 Toplumsal cinsiyet eşitliğini sağlamak ve tüm kadınlar ile kız çocuklarını güçlendirmek,	Turizm özellikle istihdam olanakları yaratarak ve küçük/büyük ölçekli turizm işletmelerine girişimler yoluyla gelir getirici fırsatlar yaratarak kadınları güçlendirebilir. En yüksek kadın çalışan ve girişimci oranına sahip olan sektörlerden biri olan turizm, kadınların kendi potansiyellerini fark etmesine aracı olabilir, sosyalleşmelerine ve toplumu yönlendirmelerine yardımcı olabilir.
Hedef 6 Herkesin su ve sanitasyona erişimini ve bunların sürdürülebilirliğini sağlamak,	Turizm herkesin hijyen ve sanitasyon ile birlikte temiz ve güvenli suya erişmesinde kritik rol oynar. Uygun güvenlik önlemleri, atık su yönetimi, çevre kirliliği kontrolü ve teknoloji etkinliği ile suyun turizm sektöründe verimli kullanımı birleştiğinde en değerli kaynaklarımızın korunması için anahtar olabilir.
Hedef 7 Herkesin ekonomik, güvenilir ve sürdürülebilir modern enerjiye ulaşımını sağlamak,	Önemli düzeyde enerji kaynağına geresinim duyan bir sektör olarak turizm, yenilenebilir enerjiye dönüşümü hızlandırabilir ve onun küresel enerji kullanımındaki payını yükseltebilir. Turizm sonuç olarak, güvenilir ve uzun dönemli sürdürülebilir enerji kaynaklarına yatırımı teşvik ederek, sera gazı emisyonunun düşmesine, iklim değişikliğinin hafiflemesine yardımcı olur ve kentsel, kırsal ve ücra alanlarda yenilikçi ve yeni enerji kaynaklarının kullanımına katkıda bulunur.
Hedef 8 Sürdürülebilir ve kapsayıcı ekonomik kalkınma ile birlikte tam ve üretici istihdamı ve insan onuruna yakışır işleri sağlamak,	Dünya çapında her 11 işten 1'i, global ekonomik büyümenin itici güçlerinden biri olan turizm sektöründedir. Toplumun, özellikle kadın ve gençlerin, turizm sektöründe uygun iş fırsatlarına erişimi sağlanarak yeteneklerinin ve kişisel gelişimlerinin artması sağlanabilir.
Hedef 9 Dayanıklı altyapı inşa etmek, sürdürülebilir ve kapsayıcı sanayileşmeyi ve inovasyonu teşvik etmek,	Turizmin gelişimi kamu ve özel sektör tarafından yapılan altyapı yatırımlarına ve yenilikçi bir çevreye dayanmaktadır. Sektör hükümetleri, daha fazla turist ve diğer yabancı yatırımları çekebilmek için, alt yapı yatırımı yapmaları, sanayilerini güçlendirmeleri, onları daha sürdürülebilir hale getirerek kaynak verimliliği ve temizliğini sağlamaları konusunda teşvik eder. Bu, ekonomik büyüme, kalkınma ve inovasyon için gerekli olduğu gibi, daha sürdürülebilir sanayileşmeye de olanak sağlar.
	Turizm toplumsal kalkınmanın sağlanmasında ve eşitsizliklerin azaltılmasında etkili bir araç olabilir. Kentsel dönüşüm ve kırsal kalkınma ile bölgesel farklılıkların azaltılmasına, topluluklara kendi bölgelerinde fırsatlar vererek, katkıda bulunabilir. Turizm aynı zamanda gelişmekte olan ülkelerin

Hedef 10 Ülkeler içindeki ve arasındaki eşitsizliği azaltmak,	küresel ekonominin parçası olabilmeleri için önemli bir araçtır. 2014 yılında az gelişmiş ülkeler, 2000 yılında kazanmış oldukları 2,6 milyar doları aşarak, uluslararası turizmden 16,4 milyar dolar kazandılar. Turizm sektörü onların ekonomisi için önemli bir destek olmaktadır (toplam ihracatlarının %7'si) ve bazılarının az gelişmiş ülke statüsünden çıkmasına yardım etmektedir.
Hedef 11 Şehirleri ve diğer yerleşim yerlerini güvenli, kapsayıcı ve sürdürülebilir hale getirmek,	Vatandaşları için iyi olmayan bir şehir, turistler için de iyi değildir. Sürdürülebilir turizm, kentsel altyapının geliştirilmesi, evrensel erişilebilirliğin sağlanması, bozulmuş alanların yenilenmesi ve kültürel ve doğal mirasın korunmasında önemli bir potansiyele sahiptir. Yeşil altyapıya yapılan yatırımların artması (daha verimli taşımacılık olanakları, hava kirliliğinin azaltılması, yerleşim alanlarındaki mirasın ve açık alanların korunması vb.) sadece bölge sakinlerinin değil, aynı zamanda turistlerin de faydalanacağı daha güzel ve daha yeşil şehirlerin olmasını sağlayacaktır.
Hedef 12 Sürdürülebilir üretim ve tüketim kalıpları geliştirmek,	Sürdürülebilir tüketim ve üretim uygulamalarını benimseyen turizm sektörü, küresel anlamda bunun benimsenmesinde önemli rol üstlenebilir. Öyleyse, Hedef 12'nin 12.b.'sinde yer alan "yeni işler yaratan, yerel kültürü ve ürünleri teşvik eden sürdürülebilir turizm için sürdürülebilir kalkınmayı destekleyen araçlarını geliştirin ve uygulayın" ibaresinin uygulanması zorunluluktur. Sürdürülebilir Tüketim ve Üretim için 10 yıllık Çerçeve Programı'nın Sürdürülebilir Turizm Programı, ekonomik, sosyal ve çevresel çıktılarının artmasıyla sonuçlanan kaynak verimliliği uygulamalarını içeren bazı sürdürülebilir tüketim ve üretim uygulamaları geliştirmeyi amaçlamaktadır.
Hedef 13 İklim değişikliği ve etkileri için acil harekete geçmek,	İklim değişikliğinde payı olan turizm sektörü, aynı zamanda bundan en fazla etkilenen sektördür. O, bu nedenle, sektörün kendi çıkarları için iklim değişikliğine karşı öncü bir rol oynar. Turizm, özellikle ulaşım ve konaklama sektöründe, yenilenebilir enerji kaynakları kullanarak ve enerji tüketimini azaltarak çağımızın en önemli sorunlarından biri olan iklim değişikliği ile mücadeleye katkıda bulunur.
Hedef 14 Sürdürülebilir kalkınma için okyanusları, denizleri ve deniz kaynaklarını korumak ve onları sürdürülebilir şekilde kullanmak,	Turizm, Hedef 14.7. doğrultusunda, "2030 yılına kadar balıkçılığın sürdürülebilir yönetimi, su ürünleri yetiştiriciliği ve turizm de dâhil olmak üzere deniz kaynaklarının sürdürülebilir kullanımı yoluyla Gelişmekte Olan Küçük Ada Devletleri ile Az Gelişmiş Ülkelerin ekonomik kalkınması sağlanacaktır.", narin deniz ekosistemini koruyan ve muhafaza eden ve mavi ekonomiyi teşvik etmekte bir araç olarak hizmet eden Bütünleşik

	Kıyı Alanları Yönetimi'nin bir parçası olmalıdır.
Hedef 15 Karasal ekosistemleri korumak, restore etmek ve sürdürülebilir kullanımını sağlamak, ormanların sürdürülebilir kullanımını sağlamak, çölleşme ile mücadele etmek, toprakların verimlilik kaybını durdurmak ve verimli hale getirmek ve biyoçeşitlilik kaybını durdurmak,	Görkemli manzaralar, bozulmamış ormanlar, zengin biyoçeşitlilik ve doğal miras alanları turistlerin neden böyle turizm destinasyonlarını seçtiklerinin yanıtıdır aslında. Sürdürülebilir turizm, sadece biyoçeşitliliğin korunması ve muhafaza edilmesinde değil, aynı zamanda karasal ekosistemlere atıkları azaltmak yoluyla tüketiminin önüne geçilmesinde ve ona saygı duyulmasında, doğal flora ve faunanın korunmasında ve bilinçlendirme faaliyetlerinin yürütülmesinde önemli bir rol oynayabilir.
Hedef 16 Sürdürülebilir kalkınma için barışçıl olan ve herkesi kucaklayan toplumları teşvik etmek, herkesin adalete erişimini sağlamak, her seviyede etkin, hesap verebilir ve kucaklayıcı kurumlar inşa etmek,	Milyarlarca farklı kültürün bir araya gelmesini sağlayan turizm sektörü, çok kültürlü yapıya ve farklı dinlere hoşgörü ve anlayışı geliştirerek daha barışçıl toplumların oluşmasını teşvik edebilir. Yerel toplumlara bağlı olan ve onlardan yararlanan sürdürülebilir turizm, geçim kaynağı sağlarken aynı zamanda kültürel kimlikleri güçlendirebilir ve girişimci faaliyetleri dürtüleyebilir. Dolayısıyla şiddetin ve çatışmaların önlenmesini sağlayarak, barışçıl ve çatışmasız toplumları pekiştirir.
Hedef 17 Sürdürülebilir kalkınma için küresel ortaklığı canlandırmak ve uygulama araçlarını güçlendirmek.	Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri'nin ve diğer ortak hedeflerin başarıya ulaşması birlikte çalışmayı gerektirir. Turizm doğal olarak sektörler arası çalışmaktadır ve bu nedenle, özel/kamu ortaklıkları geliştirebilir ve uluslararası, ulusal, bölgesel ve yerel ortaklıklar kurabilir. Aslında, 2015 sonrası Sürdürülebilir Kalkınma Programının yayılmasında ve turizmin farkındalığı artırma rolünün güçlendirilmesinde kamu/kamu işbirlikleri ve kamu/özel sektör ortaklıkları gereklidir ve bunlar turizmin gelişiminin temelidir.

Birleşmiş Milletler Genel Kurulu, 2030 yılına kadar ulaşılması gereken Sürdürülebilir Kalkınma Hedeflerine ulaşmada sürdürülebilir turizmin rolünün önemli olduğunu belirterek 4 Aralık 2015 tarihinde, 2017 yılını Kalkınma için Sürdürülebilir Turizm Yılı olarak ilan etmiştir (www.mediaunwto.org., 13.12.2015). 110 ülkeyi kapsayan “Kalkınma için Sürdürülebilir Turizm Yılı 2017” genelgesinde önceliğin Gelişmekte Olan Küçük Ada Devletlerine ve Az Gelişmiş Ülkelere verileceğinden söz edilmektedir. Söz konusu ülkelerde program çerçevesinde yapılacak olan bütün faaliyetlerin maliyetleri Kurul tarafından oluşturulan gönüllü iştiraklerden sağlanacaktır (UN₁, 2015: 1-4).

1.8.Kırsal Turizm

Günümüzde karmaşılaşan yaşam, stresli ve yoğun çalışma koşulları, doğaya ve doğal kaynaklara olan eğilim, betonlaşan kent yaşamından uzaklaşma isteği, ses ve görüntü kirliliği gibi dış faktörlerin yarattığı baskıyı azaltma isteği, doğanın ve doğal yaşamın çekiciliği gibi faktörler insanları rahatlayabileceği sakin kırsal alanlara yöneltmektedir. (Albayrak, 2013: 132). Diğer taraftan, sanayileşmenin hız kazanmasıyla kentsel alanlarda ekonomik refah düzeyi artarken, kırsal alanlarda yapılan geleneksel ekonomik aktiviteler ve tarım üretimi azalmıştır. Bu nedenle, kırsal toplumların kendi alanlarını ve bölgelerini canlandırmak için önemli bir güç olarak sarıldığı turizm, kentlerde yaşayanlara farklı deneyimler sunmaktadır (Nulty, 2004: 13). 19. yüzyılda İngiltere’de doğaya dönüşün yaşanması ile başlayan kırsal turizm, daha sonra Avrupa’nın sanayileşmiş ülkelerinde de yayılmaya başlamıştır (Holloway&Taylor, 2006: ...’den aktaran; Albayrak, 2013: 134).

Kırsal turizmin gelişmesine neden olan 14 faktör aşağıdaki gibidir (OECD, 1994: 20);

- 1) Eğitim seviyesinin yükselmesi,
- 2) Doğal ve kültürel mirasa olan ilginin artması,
- 3) Boş zamanın artması,
- 4) Ulaşım ve iletişim olanaklarının gelişmesi,
- 5) Sağlıklı yaşam bilincinin gelişmesi,
- 6) Sıcak ve soğuk hava koşullarına uygun koruyucu dış giyim olanaklarının gelişmesi,
- 7) Geleneksel ve yöreye özgü yemeklere olan ilginin artması,
- 8) Ekolojik yaşam ve çevre koruma bilincinin gelişmesi,
- 9) Kırsal alanların otantik kültürüne ilginin artması,
- 10) Barış ve huzur isteğinin artması
- 11) Yaşlı ama aktif nüfus sayısının artması
- 12) Ödüllendirici, zenginleştirici, maceraperest ve öğretici nitelikleri olan gerçek bir seyahat deneyimi yaşama isteğinin gelişmesi,
- 13) Kitle turizminin aksine bağımsız ve bireysel hareket edebilme isteğinin artması,
- 14) Kırsal turizm pazarlamasını yapan seyahat acentası sayısının artması,

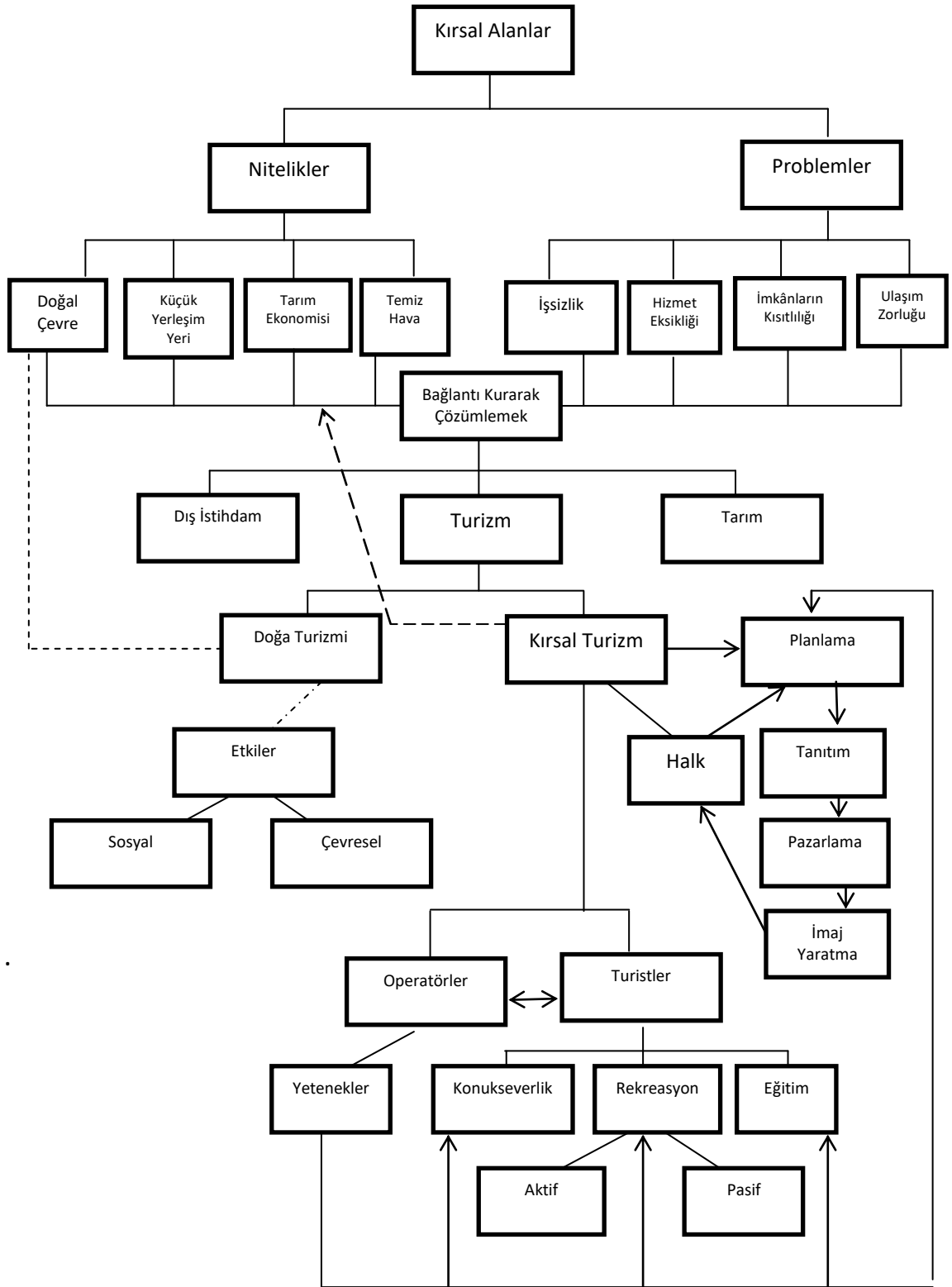
Avrupa Birliği tarafından yaptırılan “Kaliteli Kırsal Turizme Doğru” isimli çalışmada kırsal turizm, “Kırsal ve kırsalla ilgili olan aktivitelerden hoşlanan turistlere, konaklama, yiyecek içecek ve diğerk hizmetleri veren küçük ölçekli işletmelerin bulunduğu yerleşimlerde gerçekleştirilen faaliyetlerin bütünüdür.” olarak tanımlanmıştır (EC, 1999: 151). Albayrak (2013: 133) da kırsal turizmi aşağıdaki gibi tanımlamıştır;

Kitle turizminin aksine daha geniş bir alanda, yerel bir atmosferde, yapılaşma ve nüfusun daha az olduğu bir bölgede, az sayıda turistin katılması nedeniyle yoğunlaşmanın daha az yaşandığı, geleneksel ve kendine has mimarisi ile yerel halk tarafından oluşturulan küçük çaplı turistik işletmelerde mal ve hizmetlerin sunulduğu ve turistlerin kendi özgür seçimleriyle istediğı miktarda ve çeşitte aktiviteyi gerçekleştirmesine olanak sağlayan bir turizm türüdür.

Sürdürülebilir turizm kapsamına giren kırsal turizm, kırsal alanlarda sürdürülebilir kalkınmanın yanı sıra, çevrenin korunmasını, kırsal yaşam kültürünün canlanmasını, gelenek, görenek ve mimari yapının sürdürülmesini, girişimciliğın gelişmesini sağlar (Balan & Burghilea, 2015: 276). Kırsal alanların sosyal ve ekonomik gelişimine katkı sağlaması bakımından artan bir şekilde ilgi gören ve gelişmekte olan bir turizm çeşididir (Haberal,2015: 95). Yerel kalkınma anlayışının ön plana çıkmasıyla birlikte kırsal turizm, tüm kalkınmaya çalışan ve kalkınmalarını sürdürülebilir kılma telaşına girmiş ülkeler için daha fazla önem kazanmaya başlamıştır. Çünkü hem kırsal kalkınma anlayışına hizmet etmekte, hem de kalkınmayı sürdürülebilir kılmada etkili rol oynayabilmektedir (Kuşat, 2014: 66).

Nitekim İngiliz Turizm Konseyi kırsal turizmi, insanların sosyal ve kültürel ihtiyaçlarını karşılayan, geleneksel mimari yapıyı, doğal çevreyi geliştiren ve koruyan, turizm destinasyonlarından ekonomik fayda sağlayan ve turizm türü olarak sürdürülebilir turizm içerisinde yer alan bir strateji olarak tanımlamıştır (ETC, 2001: 11).

Şekil 1.4.’te kırsal alanların problemleri ile ayırt edici niteliklerinin bağlantısı kurularak, turizm ve kırsal alan arasındaki ilişki haritalandırılmıştır. Kırsal alan halkı bu süreçte hep merkezi konumdadır ve planlama-uygulama süreçlerinin hepsinde aktif olarak yer almaktadır (Aref & Gill, 2009: 69).



Şekil 1.4. Kırsal Turizm ve Kırsal Alan Arasındaki İlişki
(Beeton, 2006: 143'den aktaran; Aref & Gill, 2009: 69)

Kırsal turizmin bir ürünü olarak sunulan kırsal kültür, kırsal turizmin önemli bir bileşenidir. Ziyaretçilere kişiselleştirilmiş iletişim olanakları sağlamak, kırsalın fiziki ve beşeri çevresini hissettirmek ve mümkün olduğunca yerel halkın yaşamına, aktivitelerine ve geleneklerine katılma fırsatını vermek kırsal turizmin turistik ürünlerinin ayırt edici özellikleridir (Cabrini, 2004: 9).

Çiftlik turizmi, yeşil turizm ya da yayla turizmi gibi farklı isimlerle de anılsa da (Soykan, 2006: 75) aslında bunları da kapsayan ve eko turizm, botanik turizmi, kamp ve karavan turizmi, kuş gözlemciliği turizmi, kış turizmi, termal turizm, mağara turizmi, tarım turizmi, köy turizmi, kültür turizmi, doğa turizmi gibi pek çok farklı turistik faaliyet ve turizm türü ile entegre olabilen kırsal turizmin diğer özellikleri aşağıdaki gibidir (Soykan, 2003: 2-9; Albayrak, 2013: 135-137);

- Kırsal turizm her mevsim yapılabilen bir turizm türüdür. Bu nedenle doğru planlanıp uygulandığında, bir sezona sıkışan turizm faaliyetleri gibi, sosyo-kültürel, ekonomik ve çevresel sorunlara neden olmamaktadır.
- Kırsal turizm, turizmin coğrafi dağılımında denge unsurudur. Böylece turizmin belirli yerlere yığılmasının önüne geçilmekte ve turizmin sosyo-ekonomik faydalarından diğer bölgelerin de yararlanması sağlanmaktadır.
- Kırsal turizm faaliyetleri çok çeşitli ve özgündür. Turistler kırsal alana özgü doğal ve geleneksel yaşamın içine girerek pek çok aktiviteye katılabilmektedir.
- Kırsal turizmin turist profili farklıdır. Uluslararası turizm pazarında, turistlerin turizm anlayışları ve beklentileri değişim göstermektedir. Ufkunu genişletmek, kendini tanımak ve diğer insanlarla iletişim kurmak, yaşamı sadeleştirmek ve doğaya dönmek, yeni deneyimlere açık olmak amacıyla turizme katılan turistlerin toplam talep içindeki oranını giderek artmaktadır.
- Kırsal turizm kadın ve gençlere istihdam olanakları sağlayarak, sosyal ve ekonomik adaletsizliğin giderilmesine katkıda bulunur ve kırdan kente göçü engeller.
- Kırsal turizm doğal ve kültürel mirasın korunmasına katkıda bulunur. Kırsal turizmin başlıca iki kaynağını kültür ve doğa oluşturmaktadır ve dolayısıyla korumanın önemi kendiliğinden ortaya çıkmaktadır. Kırsal turizm ayrıca turistlere ve yerli halka koruma bilincini de aşıl原因arak, bu bilincin dünyaya yayılmasına aracılık etmektedir.

- Kırsal turizm sürdürülebilir turizm anlayışına hizmet eder. Sürdürülebilir turizmin klasik turizm anlayışından farkı, turistlerin yöre insanının yaşam ortamını paylaşması, kültürünü olduğu gibi kabul etmesi ve doğa içinde konfor yerine, doğanın verdikleriyle yetinmesidir. Bir ziyaret yerinin sürdürülebilirlik niteliğini taşıyabilmesi ise; çevrenin kalitesine, çevrenin tüm kaynaklarından koruma-kullanma dengesi çerçevesinde yararlanılmasına ve turisti o yeri ziyaret etmeye motive eden tüm değerlerin devamlı bir süreç halinde korunmasına bağlıdır (Köfteoğlu, 1999: s...’dan aktaran; Soykan, 2003: 8).
- Kırsal turizm farklı kültürleri kaynaştırarak barış elçisi misyonunu da yüklenmektedir.

2. DÜNYADA VE TÜRKİYE’DE KOOPERATİFÇİLİK

Dünyada ve Türkiye’de kayıtlı ekonominin en önemli girişimlerinden olan kooperatifler, on dokuzuncu yüzyılın ortalarından itibaren, bütün ülkelerin sosyal ve ekonomik kalkınmasında ve bunun sürdürülebilir kılınmasında çok önemli rol oynamaktadırlar. 1976 tarihli Portekiz Anayasası’na üçüncü bir sektör olarak giren kooperatifçilik hareketi, son yıllarda birçok sosyolog ve ekonomist tarafından da kamu ve özel sektörün yanında, üçüncü sektör olarak tanımlanmaktadır (Mülâyim, 2013: 7-19).

Çalışmanın bu bölümünde öncelikle kooperatifçilik kavramı tanımlanmış ve genel olarak kooperatifçiliğin gelişim süreci anlatılmıştır. Ardından Dünyada ve Türkiye’de kooperatifçilik hareketleri değerlendirilmiştir. Son olarak Türkiye’de kooperatifçilik mevzuatı, kooperatiflerin vergilendirilmesi ve kuruluş işlemleri anlatılmıştır.

2.1.Kooperatifçilik

Latince “cooperatio” işbirliği ve “cooperari” işbirliği yapmak kelimelerinden türetilmiş olan kooperatif (Fauquet, 1949: 43’den aktaran Mülâyim, 2013: 67), dağılımdan zarar görenlerin, bu zararı ortadan kaldırmak ve dağılımda bir denge yaratmak amacıyla, kendi istekleri üzerine birleşip meydana getirdikleri kolektif bir işletmedir (Valenti, 1902: s..’dan aktaran Mülâyim, 2013: 69). Kooperatifin uluslararası düzeyde kabul edilen tanımı ise, 1995 yılında Uluslararası Kooperatifler Birliği (ICA – International Co-operative Alliance) Genel Kurul toplantısında kabul edilen tanımdır (www.gdrc.org, 28.01.2016). Buna göre kooperatif: “Ortak ekonomik, sosyal, kültürel ihtiyaçlar ve istekleri, müşterek sahip olunan ve demokratik olarak kontrol edilen bir işletme yoluyla karşılamak üzere gönüllü olarak bir araya gelen insanların oluşturduğu özerk bir girişimdir” (Zeuli ve Cropp, 2004: 1). Kooperatifçilik kişisel gelişim, öz sorumluluk, demokrasi, eşitlik, adalet ve dayanışma değerlerinin yanı sıra dürüstlük, açıklık, sosyal sorumluluk ve yardımseverlik gibi etik değerlere dayanmaktadır (www.gdrc.org, 28.01.2016).

İlkel kapitalizmin doğal bir sonucu olarak ortaya çıkan kooperatifçilik, sosyal ve ekonomik dengesizliklere karşı toplumda oluşan tepkinin örgütlenmiş bir şeklidir (Çatlı, 2012: 6). İlk kooperatifçilik hareketleri 1750 yılında İngiltere ve Fransa’da görülmektedir ancak, kooperatifçilik hareketinin temelleri 19. Yüzyılın başlarında

İngiltere’de Robert Owen ve William King ile Fransa’da Charles Fourier tarafından atılmıştır. Owen ve King dünyada tüketim kooperatiflerinin öncüsü olarak kabul edilirken, Fourier üretim kooperatiflerinin öncüsü olarak kabul edilmektedir (Zeuli and Cropp, 2004: 5-11). Diğer taraftan Almanya’da da aynı dönemlerde Hermann Schulze Delitzsch ve Frederich Wilhelm Raiffeisen tarafından kredi kooperatiflerinin temelleri atılmıştır (Mülâyim, 2013: 43-44).

1844 yılında İngiltere’de kurulan The Rochdale Pioneers (Rochdale Öncüleri), dünyada modern anlamda kurulan ilk kooperatif olarak kabul edilmektedir. Kapitalist işletmelerin çoğalmasıyla, kapitalizmin düzenleyicisi olarak, 28 dokuma işçisi tarafından 28 İngiliz Lirası sermaye ile kurulan bir tüketim kooperatifidir. Kooperatifin üye sayısı 1 yıl içinde 74’e yükselirken, sermayesi de 180 İngiliz Lirasına yükselmiştir. Rochdale Öncüleri’nin başarısı İngiltere’de 1844 – 1849 yılları arasında 100’e yakın tüketim kooperatifinin kurulmasına önyak olmuştur (Mülâyim, 2013: 34-40). Rochdale Öncüleri, bir işbirliği modeli olarak dünyada çok farklı şekillerde yeni oluşumlara öncülük etmiş, kapitalizmin en acımasız dönemlerinde devletin yeterli önlemleri almamasından kaynaklanan boşluğu doldurmak amacıyla büyük kapitalistlere karşı kendi kendine yardım mekanizması olarak bir sosyal politika işlevi görmüştür (Güloğlu ve Korkmaz, 2006: 812). Kooperatifin iyi işleyebilmesi için Rochdale Öncüleri’nin kabul ettiği ilkeler aşağıdaki gibidir (Zeuli and Cropp, 2004: 9);

- 1) Demokratik temele dayanan oylama sistemi (bir üye – bir oy)
- 2) Serbest giriş (açık kapı).
- 3) Adalet üyeler tarafından sağlanır.
- 4) Bireysel üyelerin hisse mülkiyet payları eşittir.
- 5) Net gelir, maliyet esasına göre üyelere geri ödenir.
- 6) Sermayeye sınırlı faiz verilir.
- 7) Mal ve hizmet alışverişi piyasa fiyatlarında yapılır.
- 8) Eğitim hizmeti verilir.
- 9) Yalnızca peşin çalışılır.
- 10) Olağandışı risk üstlenilmez.
- 11) Dini ve siyasi tarafsızlık
- 12) Üyeler eşittir (cinsiyet ayrımcılığı yoktur).

Dünyada yayılarak devam eden kooperatifçilik hareketi, 1895 yılında Londra – İngiltere’de Uluslararası Kooperatifler Birliği (ICA – The International Co-operative Alliance)’nin 13 üye ülke temsilcileri tarafından kurulmasına yol açmıştır. Birliğin amacı üyeler arasında bilgi alışverişinin sağlanması, kooperatifçilik ilkelerinin tanımlanması ve savunulması, dünya ticaretinin geliştirilmesidir. Birlik, Birinci ve İkinci Dünya Savaşlarında hayatta kalabilen tek uluslararası örgüttür (www.ica.coop.en, 30.01.2016). 1982 yılında İsviçre’nin Cenevre kentine taşınan birlik merkezi, aynı zamanda Birleşmiş Milletlerin ekonomik ve sosyal komitesinde de çalışmalar yapmaktadır. 2013 yılı itibarıyla 96 ülkeden 270 üst kuruluşun üye olduğu birlik 2 veya 4 yılda bir genel kurul (kongre) toplamaktadır. Şu ana kadar 38 kongre yapılmıştır. 2012 yılında ilk defa, “Kooperatiflerin İnanılmaz Gücü” temasıyla, Uluslararası Kooperatifler Zirvesi düzenlenmiştir. Zirve Kanada’nın Quebec Eyaletinde, 91 ülkeden 2800 kişinin katılımıyla gerçekleştirilmiştir. Zirvede dünyada kooperatifçiliğin daha fazla geliştirilmesi için 10 yıllık bir stratejik plan, “Kooperatif On Yılı için Strateji” (Blueprint for a Cooperative Decade) hazırlanmış ve uygulamaya konulmuştur (Mülâyim, 2013: 73).

1937 yılında Paris’te toplanan ICA Kongresinde Rochdale Öncüleri’nin kooperatifçilik ilkeleri temelinde 7 ilke belirlemişlerdir. Bu ilkelerden ilk dördü yani mutlak ilkeler olarak adlandırılan ilkeler ICA’ya üye olunabilmesi için şart koşulmuştur. Bu ilkeler aşağıdaki gibidir (Aykaç, 2011: 12);

Mutlak İlkeler

- 1) Serbest giriş (açık kapı),
- 2) Demokratik yönetim,
- 3) Risturn dağıtılması,
- 4) Sermayeye sınırlı faiz verilmesi

İkinci Derecedeki İlkeler

- 5) Siyasal ve dinsel tarafsızlık,
- 6) Peşin satış,
- 7) Kooperatif eğitiminin geliştirilmesi

İkinci Dünya Savaşı’ndan sonra az gelişmiş ülkelerde de kooperatiflerin artış göstermesiyle, 1937 yılında kabul edilen 7 ilkenin değişen koşullara ayak uyduramadığı düşünülmüştür. Nitekim 1963 yılında İngiltere’de Bournemouth’da toplanan ICA Genel

Kongresi'nde ilkelerin değişen koşullara uyumlaştırılması kararı alınmış ve 1966 yılında Viyena'da yapılan ICA Kongresinde aşağıdaki 6 ilke kabul edilmiştir (www.uwcc.wisc.edu, 30.01.2016);

- 1) Üyelik gönüllü olmalıdır. Kooperatif hizmetlerinden yararlanmak isteyen ve üyelik sorumluluklarını kabul eden herkes dini ya da siyasi ya da herhangi bir ayrımcılığa maruz kalmadan üye olabilmelidir.
- 2) Kooperatifler demokratik kuruluşlardır. Her üye 1 oy hakkına ve kooperatifi etkileyecek konularda söz hakkına sahiptir. Kooperatifler üyeler tarafından seçilen ya da karar verilen kişiler tarafından yönetilir.
- 3) Sermayeye sınırlı faiz uygulanmalıdır.
- 4) Kooperatif faaliyetlerinden ortaya çıkan gelir fazlası ya da tasarruflar üyelere aittir. Bunlar aşağıdakiler gibi üyelerin alacağı kararlar doğrultusunda kullanılabilir;
 - a) Bir kısmı kooperatif işlerinin geliştirilmesi için,
 - b) Bir kısmı ortak hizmetlerde kullanmak için,
 - c) Bir kısmı da kooperatif işlerindeki etkinlikleriyle orantılı olarak üyeler arasında dağıtılır.
- 5) Tüm kooperatifler, kooperatifçiliğin ekonomik ve demokratik ilke ve tekniklerini kendi üyelerine, çalışanlarına ve halka eğitimler yoluyla aktarmalıdır.
- 6) Bütün kooperatifler kendi üyelerinin çıkarlarına hizmet etmelidir ve yerel, ulusal ve uluslararası düzeyde diğer kooperatiflerle aktif olarak işbirliği yapmalıdır.

1966 yılında kabul edilen bu 6 ilke de 20 yıllık bir uygulamadan sonra küreselleşmenin de etkisiyle değişen sosyal, ekonomik ve politik gelişmeler karşısında yetersiz kalmıştır. Bu nedenle ICA'nın 1992 yılında Tokyo'da gerçekteştirilen kongresinde "Değişen Dünyada Kooperatifçilik Değerleri ve İlkeleri" konusu tartişılmıştır. Nitekim 1995 yılında Manchester'da yapılan kongrede 7 ilke kabul edilmiş ve uygulamaya konulmuştur (Mülâyim, 2013: 77). Bu 7 ilke aşağıdaki gibidir (www.gdrc.org, 30.01.2016);

- 1) Gönüllü ve açık üyelik ilkesi: Kooperatifler gönüllülük esasına dayanan kuruluşlardır ve sosyal, ırksal, politik, dini veya cinsiyet ayrımcılığı yapmadan

kooperatif hizmetlerinden yararlanmak isteyen ve sorumluluklarını kabul eden herkese açıktır.

- 2) Demokratik üye denetimi ilkesi: Kooperatifler politika belirleme ve karar verme konularına aktif olarak katılan üyeler tarafından yönetilen demokratik kuruluşlardır. Yönetime seçilmiş kadın ve erkek temsilciler üyelere karşı sorumludur. Birim kooperatiflerde her bir kooperatif üyesi eşit oy hakkına sahiptir (1 üye 1 oy) ve aynı şekilde kooperatif üst örgütlenmeleri de demokratik esaslarla örgütlenir.
- 3) Üyenin ekonomik katılımı ilkesi: Üyeler, kooperatifin sermayesine adil bir şekilde katılırlar ve demokratik bir şekilde sermayeyi kontrol ederler. Genellikle kooperatif sermayesinin en az bir kısmı, kooperatifin ortak mülkiyetidir. Üyeler üyeliğin bir gereği olarak yerine getirdikleri sermayeleri karşılığında, eğer uygulanıyorsa, sınırlı oranda faiz alırlar. Üyeler dönem sonunda elde etmiş oldukları kârı aşağıdakilerden herhangi birine ya da kısmi oranlarda tamamına tahsis edebilirler;
 - a) Kooperatifin geliştirilmesi için rezerv (yedek akçe) oluşturma,
 - b) Üyeleri kooperatifle alışverişleri oranında yararlandırma (risturn),
 - c) Üyeler tarafından onaylanan diğer faaliyetlerin desteklenmesi.
- 4) Özerklik ve bağımsızlık ilkesi: Kooperatifler üyeleri tarafından denetlenen ve karşılıklı yardımlaşmaya dayanan özerk kuruluşlardır. Devlet kuruluşları dâhil dış kaynaklarla anlaşmalar yoluyla sermaye artırımına giderlerse, bu ortakların denetiminde, kooperatifin özerkliğine zarar vermeyecek şekilde yürütülmelidir.
- 5) Eğitim, öğretim ve bilgilendirme ilkesi: Kooperatifler üyelerine, seçilmiş temsilcilerine, yöneticilerine ve çalışanlarına, kooperatifin gelişimine etkin bir şekilde katkıda bulunabilmeleri için, eğitim ve öğretim olanakları sağlarlar. Kooperatiflerin doğası ve yararları hakkında toplumu, özellikle de gençler ile kanaat önderlerini, bilgilendirirler.
- 6) Kooperatifler arasında işbirliği ilkesi: Kooperatifler yerel, bölgesel, ulusal ve uluslararası kooperatiflerle birlikte çalışarak üyelerine daha etkin ve daha güçlü hizmet sunarlar.

7) Toplumsal sorumluluk ilkesi: Kooperatifler üyelerince onaylanan politikalar aracılığıyla içinde yaşadıkları toplumun sürdürülebilir kalkınması için çalışırlar.

19. yüzyıl ve sonrasında sayı ve tür olarak hızlı bir gelişim gösteren kooperatifler, günümüze kadar her türlü ekonomik sisteme uyum sağlayan bir işletme modelidir (Turan, 2014: 114). Yeni ekonomik ve toplumsal eğilimler çerçevesinde, sürdürülebilir bir toplum yaratmadaki rollerini giderek artıran kooperatifler, dünyanın pek çok ülkesinde ekonomik ve toplumsal kalkınmanın gerçekleştirilmesinde önemli bir rol oynamaktadırlar. Kooperatiflerin ekonomik ve toplumsal kalkınmaya katkı sağlayabileceği alanlar aşağıdaki gibidir (Turan, 2002: 84-85);

- Üyelerinin ve ailelerinin gelir düzeylerinin yükselmesini ve harcama güçlerinin artmasını sağlar,
- Yerel düzeyde girişimcilik ve liderliğin gelişmesini ve dolayısıyla yeni yatırımların canlanmasını sağlar ve bölgesel kalkınmaya katkıda bulunur,
- Ürünlerin işlenmesi ve pazarlanması süreçlerinde üyelerin etkin olması nedeniyle üretim için gerekli olan girdilerin daha ucuza temin edilmesini sağlar ve maliyet tasarrufu sağlar,
- Yeni iş olanaklarının yaratılması ve istihdamın desteklenmesini ve aynı zamanda tarım ve tarım dışı kesimde üretkenlik ve verimliliğin arttırılmasını ve böylece kırdan kente göçün önlenmesini sağlar,
- Kaynakların daha etkin yönetilmesi ve kullanılmasını sağlar,
- Demokratik bir ortamda ekonomik ve toplumsal refahın daha adil dağıtılmasını sağlar,
- Toplumsal iş birliği ve dayanışma ruhunun gelişmesini sağlar,
- Yoksulluğun azaltılmasına katkı sağlar.

Kooperatifler istihdam için fırsat oluşturma yanında, gelir getirici mal ve hizmetlerin kullanımını artırır, sağlık, eğitim, içme suyu, yol, pazara erişim gibi imkânları var ederek ekonomik büyümeye de katkıda bulunur (www.ilo.org, 2011, 29.01.2016). Kooperatifler aynı zamanda serbest piyasa ekonomisinin hâkim olduğu günümüz toplumunda, küçük tasarrufların birleştirilerek bir finansman kaynağı haline dönüştürülmesini, mülkiyetin tabana yayılmasını ve tüketicinin korunmasını sağlamaktadır. Üretici ile tüketici arasındaki ilişkileri dengede tutabilme ve küçük

tasarrufları yatırıma dönüştürebilme özellikleri nedeniyle de kooperatifçiliğin önemi, gelişmekte ve sanayileşmekte olan ülkelerde her geçen gün artmaktadır (Çatlı, 2012: 4).

Kooperatiflerin ekonomiyi sürdürdüğü, sosyal değişime cevap verdiği, global ekonomik krizlerde daha dirençli olduğu ve bütün sektörlerde sürdürülebilir işler yarattığı uluslararası topluluklar tarafından kabul edilmiştir (CE, 2012: 4). Kooperatiflerin 2015 Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri ile uyumluluğu tablo 2.1.'de görüldüğü gibidir;

Tablo 2.1. Kooperatifçilik ve 2015 Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri
(Wanyama, 2014: 9-57; UN₂, 2015:14)

Hedef 1 Her türlü yoksulluğu her yerde sonlandırmak,	Kendi üyeleri için gelir getirici fırsatlar yaratan kooperatifler, doğal olarak insanların önemli bir kısmının yoksulluktan kurtulmasını sağlamaktadır. Kooperatifler dünyada milyonlarca insan için iş ve geçim kaynağı ile birlikte küçük ve orta büyüklükte girişimlerin artmasını sağlayarak yeni istihdam olanaklarının en önemli kaynağını yaratmaktadır.
Hedef 2 Açlığı bitirmek, gıda güvenliğini sağlamak, beslenme imkânlarını geliştirmek ve sürdürülebilir tarımı desteklemek,	Kooperatifler gıda güvenliğinin sağlanması ve üretim olanaklarının geliştirilmesi için üyelerini üretim ve pazarlama konusunda desteklemektedir.
Hedef 3 Sağlıklı bir yaşam sağlamak ve her yaşta herkesi refah seviyesine yükseltmek,	Birçok Afrika ve Asya ülkesinde kooperatifler HIV ve AIDS virüsü konusunda halkı bilinçlendirme çalışmaları yürütürken, virüsle yaşayan insanların sağlık hizmetlerine erişimini kolaylaştırmaktadır. Diğer taraftan Kanada, ABD, Nepal ve Sri Lanka'da sağlık kooperatifleri anne ve çocuk sağlığı hizmetlerine katkıda bulunmaktadır.
Hedef 4 Herkes için yaşam boyu eğitim fırsatlarını teşvik ederek, kapsayıcı ve eşitlikçi kaliteli eğitimi sağlamak,	Kooperatifler gelir olanakları yaratarak insanların temel eğitime ulaşabilme imkânlarını artırır ve aynı zamanda eğitim kooperatifleri aracılığıyla, eğitim altyapısının geliştirilmesine de katkıda bulunur.
Hedef 5 Toplumsal cinsiyet eşitliğini sağlamak ve tüm kadınlar ile kız çocuklarını güçlendirmek,	Kooperatifler yerel ve ulusal ekonomilere kadınların katılımını artırarak, onların ekonomik fırsatlara ve kaynaklara erişimini sağlamaktadır. Kadınların kooperatiflere üyeliklerinin artması, daha fazla kadının erkeklerle adaletli olarak kaynakları paylaşmasını sağlamaktadır.
Hedef 6 Herkesin su ve sanitoryona erişimini ve bunların	Latin Amerika ülkesi Bolivya'nın Santa Cruz de la Sierra şehrinde kurulan SAGUAPAC su kooperatifi 1,2 milyon insanın, 183.000 su kaynağından temiz suya erişimini sağlamaktadır. Filipinlerde su kooperatifleri kendi çevrelerine su

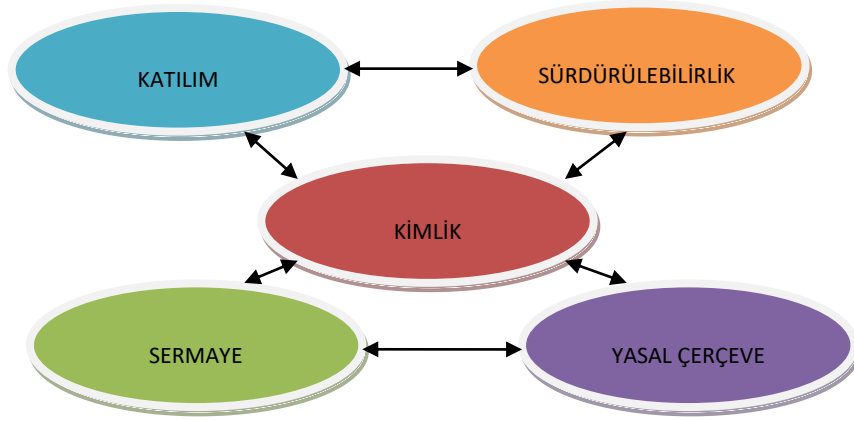
sürdürülebilirliğini sağlamak,	dağıtım sistemleri kurmuşlardır ve aynı zamanda sayaç okuyuculuğu, tahsildarlık, operatörlük ve bakım ekipleri gibi işlerle istihdam yaratmaktadırlar. Hindistan Panchayat'da 70 su kooperatifi uzak bölgelerde bulunan tepelerden borular aracılığıyla 14.000'den fazla haneye su temin etmektedir. Gana, Etiyopya ve Güney Afrika gibi Afrika ülkelerinde bulunan su kooperatifleri de sondajlama yöntemiyle halkın temiz suya erişimini sağlamaktadırlar. Ayrıca konut kooperatifleri fakir semtlerde barınma probleminin çözümünde aktif rol oynayarak, halkın sağlıklı koşullarda barınmasını sağlamaktadırlar.
Hedef 7 Herkesin ekonomik, güvenilir ve sürdürülebilir modern enerjiye ulaşımını sağlamak,	Enerji kooperatifleri sürdürülebilir, temiz enerjiye ulaşmada dünyada önemli bir paya sahiptir. Özellikle kırsal alanların enerjiye ulaşımını sağlamaktadırlar.
Hedef 8 Sürdürülebilir ve kapsayıcı ekonomik kalkınma ile birlikte tam ve üretici istihdamı ve insan onuruna yakışır işleri sağlamak,	Kooperatiflerin öncelikli amacı toplumsal dayanışmanın ve kalkınmanın sağlanmasıdır. Kâr amacı öncelikli amaç olmadığı için, kooperatifler tarafından yaratılan işler hem ekolojik hem de ekonomik sürdürülebilirliği sağlamaktadır. Kooperatifler demokrasi ile yönetilen, herkese açık kuruluşlardır ve gönüllülük esasına dayanmaktadır. Dolayısıyla kooperatiflerde insanlar istediği işi yapmakta ve ürettiği kadar kazanmaktadır.
Hedef 9 Dayanıklı altyapı inşa etmek, sürdürülebilir ve kapsayıcı sanayileşmeyi ve inovasyonu teşvik etmek,	Kooperatifler genellikle, geleneksel işletmelerin çok maliyetli bulduğu ve ekonomik getirisinin olmayacağını düşünerek yatırım yapmadığı kırsal alanlarda hizmet sunmaktadırlar. Su ve elektrik kaynaklarına ulaşım altyapı eksikliği kırsal kalkınmanın önündeki en önemli engeldir.
Hedef 10 Ülkeler içindeki ve arasındaki eşitsizliği azaltmak,	Kooperatifler toplumlar arasındaki gelir adaletinin dengelenmesini sağlar. Gelişmiş ülkeler ve gelişmekte olanlar ile az gelişmiş ülkeler arasındaki küresel ticaretin adaletli olmasını sağlamaktadırlar. Günümüzde kooperatifler aracılığıyla kahve, çay, el sanatları, kakao, şeker, muz, bal, şarap gibi adil ticaret ürünlerini içeren geniş bir ticaret hacmi gelişmiştir. Örneğin Nikaragua'da kurulan adil ticaret ürünlerinden kahve ihracatı yapan PRODECOOP, gelişmekte olan ülkelerde tarım ailelerinin gelirlerini artırarak sosyal değişimi teşvik etmeyi amaçlamaktadır. Her biri 7-11 dönümlük araziye sahip olan 45 kooperatif ile 2.420 aile üyesidir. PRODECOOP üyelerine kredi, eğitim, üretim kapasitelerini artırmak için danışmanlık ve teknik destek hizmetleri sağlayarak organik kahve üretimini teşvik etmekte ve üretilen kahvenin Avrupa ile ABD pazarına ihracatını sağlamaktadır.
Hedef 11	Kooperatifler kaynakların adaletli dağıtımını sağlayarak, toplumda sosyal ve ekonomik

Şehirleri ve diğer yerleşim yerlerini güvenli, kapsayıcı ve sürdürülebilir hale getirmek,	adaletsizliğin sebep olduğu suç oranlarının azalmasını sağlar. Aynı zamanda doğal üretim yöntemlerini de teşvik ederek yerleşim yerlerinde su, hava gibi doğal kaynakların kirletilmesinin önüne geçer.
Hedef 12 Sürdürülebilir üretim ve tüketim kalıpları geliştirmek,	Kooperatiflerin büyük küresel krizlerde bile, diğer işletme modellerine göre, daha dirençli olduğu görülmüştür. Kooperatifler riski dağıtarak sürdürülebilir işler yaratmaktadırlar. Diğer taraftan kooperatifler kaynakların adaletli dağılımını ilke edinmişlerdir. Dolayısıyla üretim ve tüketim kalıpları, bugünün ihtiyaçları ile gelecek kuşakların ihtiyaçları arasındaki denge korunarak yapılandırılmaktadır.
Hedef 13 İklim değişikliği ve etkileri için acil harekete geçmek,	Birçok kooperatifin uyguladığı ekolojik üretim yöntemleri küresel iklim değişikliğini önlemektedir.
Hedef 14 Sürdürülebilir kalkınma için okyanusları, denizleri ve deniz kaynaklarını korumak ve onları sürdürülebilir şekilde kullanmak,	Kooperatifler sürdürülebilir üretim yöntemleriyle, atıkların sebep olduğu su kirliliğinin önüne geçmekte ve dolayısıyla okyanuslar, denizler ve nehirlerdeki ekolojik hasarları azaltmaktadırlar.
Hedef 15 Karasal ekosistemleri korumak, restore etmek ve sürdürülebilir kullanımını sağlamak, ormanların sürdürülebilir kullanımını sağlamak, çölleşme ile mücadele etmek, toprakların verimlilik kaybını durdurmak ve verimli hale getirmek ve biyo-çeşitlik kaybını durdurmak,	Sürdürülebilir üretim yöntemleri ve çevresel atıklar konusunda kooperatifler üyeleriyle birlikte toplumu da bilinçlendirmektedirler. Tarım kooperatiflerinde zararlı tarım ilaçlarının ve yöntemlerinin kullanılmasının önüne geçilmekte, ormancılık kooperatifleri, ormanların endüstriyel kullanımını, endüstriyel ağaç yetiştirerek engellemektedirler.
Hedef 16 Sürdürülebilir kalkınma için barışçıl olan ve herkesi kucaklayan toplumları teşvik etmek, herkesin adalete erişimini sağlamak, her seviyede etkin, hesap verebilir ve kucaklayıcı kurumlar inşa etmek,	Dünyanın birçok yerinde şiddet sosyal çatışmaların artması sonucunda kendini göstermektedir. Kooperatifler genellikle üyelerinde toplumsallaşma ve katılım duygularını güçlendirerek ve kişiler arasındaki ilişkileri onararak olumlu sosyal sermaye kaynağını teşvik ederler. Üyeleri arasında sosyal içermeyi ve uzlaşmayı teşvik eden kooperatifler, korkuyu, şiddeti, nefreti, ötekileştirmeyi engellerken; toplumsal barışın sağlanmasında da büyük rol oynarlar.
Hedef 17 Sürdürülebilir kalkınma için küresel ortaklığı canlandırmak ve uygulama araçlarını güçlendirmek.	Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri'nin ve diğer ortak hedeflerin başarıya ulaşması birlikte çalışmayı gerektirir. Kooperatifler yerel, ulusal ve uluslararası birlikler ve üst birliklere üye olarak üretim ve pazarlama kapasitelerini geliştirebilmektedirler.

2012 yılı Birleşmiş Milletler tarafından “Kooperatif işletmeler daha iyi bir dünya kurar” teması ile “Uluslararası Kooperatifler Yılı” olarak ilan edilmiştir ve 3 ana hedefi vardır. Bunlar (www.un.org, 30.01.2016);

- 1) Farkındalığı artırmak: Kooperatifler ve kooperatiflerin sosyo-ekonomik kalkınmaya ve Milenyum Kalkınma Hedefleri’ne katkısı konusunda halkın farkındalığını artırmak.
- 2) Büyümeyi teşvik etmek: Bireylerin ve kurumların ortak ekonomik ihtiyaçlarının karşılanması ve sosyo-ekonomik olarak güçlendirilmesi için kooperatif oluşumlarını ve gelişimlerini teşvik etmek.
- 3) Uygun politikalar geliştirmek: Hükümetleri ve düzenleyici kuruluşları, kooperatiflerin oluşumu ve gelişimi için, yasa, yönetmelik ve düzenlemeler geliştirmeleri için teşvik etmek.

2012 Kooperatifler Yılı dünya çapında yapılan bir kampanyanın başlangıcıdır ve kooperatifleri yeni bir seviyeye taşımıştır. 2012 yılında Kanada’nın Quebec Eyaletinde ilk kez düzenlenen Dünya Kooperatifler Zirvesi’nde oluşturulan “Kooperatif On Yılı için Strateji” (Blueprint for a Cooperative Decade) isimli 10 yıllık küresel stratejik plan (2011-2020), 2012 Kooperatifler Yılı’nın başarısı üzerine ve 2012 yılı öncesinde yaşanan büyük mali çöküşlerde kooperatiflerin göstermiş olduğu direnç üzerine inşa edilmiştir. Stratejide küresel sorunların giderilmesi üzerinde büyük bir katkısı olan kooperatiflerin desteklenmesi için kooperatif girişimlerine yönelik olarak daha fazla insanda farkındalık yaratılması, kooperatif işletmelerin kuruluşunun desteklenmesi, onların önündeki engellerin kaldırılması ve ilerideki yıllar için kooperatiflerin yönlerinin net bir şekilde belirlenmesi amaçlanmaktadır. Strateji birbiriyle ilişkili 5 tema (şekil 2.1.) üzerine kurulmuştur (Mills and Davies, 2013: 2-4).



Şekil 2.1. Kooperatif On Yılı için Strateji'nin Beş Teması
(Mills and Davies, 2013: 4)

1) Üyelik ve Yönetime Katılımı Yeni Bir Seviyeye Yükseltmek: Diğer ticaret işletmelerinin aksine, kooperatif işletmelerin en bilinen ve en karakteristik özelliği, demokratik üye katılımıdır. Müşterinin, üreticinin ya da çalışanın temel ekonomik ilişkilerinin ötesinde her bir üyenin kooperatifte bir rolü vardır. Bütün üyeler, demokratik düzenlemeler aracılığıyla, kendi kooperatiflerinde yönetime katılırlar. Bu bireylerde toplum içine katılmaları için beceri ve güven geliştirir. Kooperatifler demokratik karar alma sürecine katılımın öğrenileceği ve kamu yararının ekonomik zorunlulukların önüne geçtiği yerlerdir. Demokratik katılım daha iyi işleri ve güçlü toplumları destekler. Bu nedenle stratejide, bütün dünyada kooperatiflere katılımın artırılması amaçlanmaktadır. Bunun için de aşağıdaki yollar önerilmektedir (Mills and Davies, 2013: 12);

- Kooperatif sektöründe kooperatifler arasındaki iletişimin güçlendirilmesi için daha iyi bir network ağı kurulması,
- En iyi uygulama örnekleri hakkında bilgi toplanması, yaş ve cinsiyet dengesini içeren iyi fikirlerin bulunması ve paylaşılması, bu fikirlerin uygulanması ve geliştirilmesi için araçlar ve tekniklerin geliştirilmesi,
- En iyi uygulamalardan yüksek performansla nasıl olumlu bir bağ kurduklarına ilişkin geniş yelpazedeki göstergeleri, örneğin finansal başarı, sosyal bütünleşme, çevresel sürdürülebilirlik, vb. kullanarak bilgi toplanması,
- Gençlerin işbirliği ile yapılan aktivitelere motivasyonlarını sağlamak için sosyal medya endüstrisinin kullanılması,

- Mevcut kooperatiflerde demokrasi uygulamalarının incelenmesi ve sınanması, yenilikçi ve teşvik edici alternatif uygulamalardan bilgi toplanması,
- Kullanıcı olmayan finansör üyelerle ilgili olarak uygulanan modeller ve deneyimler hakkında bilgi toplanması,
- Kooperatiflerin başarılı ve etkin görünümünün güçlendirilmesi ve seslerinin duyurulabilmesi için, örneğin bir liderlik yuvarlak masası oluşturulması yoluyla, Global 300 kooperatifle birliktelik sağlanması.

2) Kooperatifleri Sürdürülebilirliğin Kurucuları Olarak Konumlandırmak: Günümüzde yaşanan krizlerin hepsi, finansal kazançları insan ihtiyaçlarının önünde tutan, kazançları özelleştirmeyi ve kayıpları toplumsallaştırmayı arayan bir işletme modelinden kaynaklanmaktadır. İnsan ihtiyaçlarını merkezlerine koyan kooperatifler, bugünün sürdürülebilirlik krizlerine cevap vermekte ve onları farklı kılan “paylaşılan değeri” yaymaktadırlar. Basitçe bir kooperatif, sürdürülebilirliğin kolektif takipçisidir. ICA, kooperatif ekonomisinin uzun vadede çıktılarını değerlendiren maliyetlere/faydalara yayan bir vizyonun öncülüğünü yapmalıdır. Bazı yerel anlayışlar hariç tutulursa halen evrensel olarak sürdürülebilirlik, kooperatiflerle ilişkili bir terim değildir. Bunun 2020’ye kadar değişmesi, kooperatiflerin sürdürülebilirliğin kurucuları olarak konumlanması ihtiyacı bulunmaktadır. Bu nedenle stratejide, kooperatiflerin içsel doğalarında sürdürülebilirliğin olduğunun ve kooperatif işletmelerin sürdürülebilirliğe olumlu bir katkı sağladığının inandırıcı bir şekilde tanıtımı hedeflenmektedir (Aydoğmuş, 2013: 34). Bu hedefe ulaşmak için aşağıdaki yollar önerilmektedir (Mills and Davies, 2013: 18);

- Muhasebede yenilikler; Günümüzde oldukça fazla sayıda olan sosyalleşme ve dayanışma girişimlerinin finansal olmayan performanslarının, üçlü kâr muhasebesi ya da üçlü performans (triple bottom line accounting - TBL)¹,

¹ Üçlü kâr muhasebesi (triple bottom line – TBL): Elkington’un İnsan (People), Evren (Planet) ve Kâr (Profit) olmak üzere üç boyuta dayandığı bu yaklaşım, kurumların ve toplumların başarısının ekonomik, ekolojik ve sosyal boyutlarının ölçülmesi ile belirlenebileceğini ileri sürmektedir. İlk olarak şirket kârının geleneksel ölçümünü, ikinci olarak şirketin insanla ilgili bölümü yani sosyal sorumluluğun ölçümünü ve üçüncü olarak şirketin dünyayla ilgili bölümü yani çevresel sorumluluğun ölçümünü özetle şirketin ya da kurumların finansal, sosyal ve çevresel performansını belli dönemlerde ölçmeyi önermektedir (Yalçınkaya vd., 2011: 3329)

dengeli sonuç kartı (balanced scorecard – BSC)², yatırımın sosyal geri dönüşü (social return on investment – SROI)³, sosyal etki raporlama (social impact reporting) ve refah (wellbeing) yöntemleriyle ölçümlemesi yapılabilir. Sosyal muhasebenin kullanımı önemlidir. Kooperatifler bu tür bir muhasebe için ilkeler ve standartlar geliştirmesinde öncü olmalıdır.

- Örnek olay çalışmaları; Kooperatif türleri ve amaçlarının çeşitliliği bilinmektedir. Kooperatiflerin eğitime, toplumsallaşmaya, sağlığa ve diğer kamu amaçlarına katkılarını gösteren örnek çalışmalar ve ilk elden hikâyeler önemlidir ve gereklidir. Enerji tüketim kooperatifleri, düşük karbon emisyonu ekonomisine geçilmesine önemli katkılar sağlamıştır ki bunun altının çizilerek çalışılması ve kaydedilmesi gereklidir.
- Kanıt toplama; Kamu politika yapıcılarının kooperatiflerin sürdürülebilirliğe katkısını göstermek için kooperatiflerin pozitif çıktılarının ekonomik analizi önemlidir. Örneğin sağlık, temiz bir çevre gibi piyasa dışı malların değerlemesi için bir dizi teknik (koşullu değerlendirme gibi) bulunmaktadır. Sanal bir veri bankasının kurulmasını ICA'nın kolaylaştıracağı göz önünde bulundurulmalıdır.
- Toplum savunuculuğu; Kooperatifler hakkındaki mesaj artık sadece demokratik üye kontrolü diliyle sınırlı kalmamalıdır. Bunun genişletilmesi ve kamu politika yapıcılarının, toplumun ve gençlerin ilgisini çekmek için sürdürülebilirliği içermesi gereklidir.
- Teknoloji; Kooperatif sektörü özellikle eko sisteme zarar vermeyen ve insana fayda sağlayan teknolojik ve sosyal sistemlerin kullanılmasında ve geliştirilmesinde öncü olmayı amaçlamalıdır.
- Yönetim pratikleri; Kooperatif sektörünün, kooperatifçiliğin demokratik değerlerini ve uzun dönemli iş modeli vizyonunu yansıtan ve potansiyel

² Dengeli sonuç kartı (balanced scorecard – BSC): işletmenin finansal verilerinin yanında finansal olmayan verilerini de esas alan, belirli göstergelerle ilgili boyutları ölçen, boyutlar arasındaki dengenin ve bütünleşmenin sağlanması için stratejik geribildirim sağlayan bir performans ölçüm ya da yönetim sistemidir (Köse, 2007: 203).

³ Yatırımın sosyal geri dönüşü (social return on investment – SROI): Değişimin sosyal, çevresel ve ekonomik sonuçlar ölçülerek nasıl yaratıldığını, parasal değer kullanarak anlatır (Müftügil Yalçın ve Güner, 2015: 112).

kooperatif avantajlarından faydalanan, kendine özgü yönetim pratiklerini daha fazla geliştirmeye ve teşvik etmeye ihtiyacı vardır.

- Kooperatif iş ağının güçlendirilmesi ve entegrasyonu; Kooperatif sektörü, yetki ikamesi ilkesini kullanarak, mümkünse tedarik gibi entegre sistemleri içeren kooperatif ağıyla birbirini tanımalı ve bariyerleri kaldırmalıdır.

3) Kooperatif Mesajını Oluşturmak ve Kooperatif Kimliğini Korumak:

Demokratik temsil eksikliğinden ve kısa vadecilikten muzdarip bir dünyada, kooperatifler işin sadece nasıl farklı bir şekilde yapıldığını değil, aynı zamanda kendilerinin ve dünyanın faydası için de yapıldığını göstermektedirler. Ancak kooperatifler, bu faydalı mesajı yaymak için, onu açık bir şekilde tanımlamalı ve fark edilebilirliğini sağlamalıdır. Güçlü duyguların paylaşıldığı bir kimliğin yaratılması kooperatif sektörü için önemlidir; ancak aynı zamanda yapılan işin farklılığını yansıtan tanımlanabilir bir kooperatif mesajı ya da markası da önemlidir. Bu stratejide hedef, kooperatifler için ahlaki ekonomik yetkiyi ve daha iyi iş konumunu korumak üzere kooperatif mesajını oluşturmak ve kooperatif kimliğini korumaktır (Mills and Davies, 2013: 20-21). Bu hedefe ulaşmak için aşağıdaki yollar önerilmektedir (Mills and Davies, 2013: 23-24);

- Kooperatifin tanımını, değerlerini ve ilkelerini içeren Kooperatif Kimliği Bildirisi, ICA tarafından 1996 yılında yayımlanmıştır (www.uwcc.wisc.edu, 06.02.2016). Kimlik kapsamında bulunan kooperatif ilkelerinin düzenleyici bir çerçeveye dönüştürülmelerinde tamamlayıcı bir rehber daha yararlı olmalarını sağlayacaktır. Böyle bir rehber, kimliğin indirgenemez özünün korunmasında, nerede sorun olduğu konusunda ve ICA'nın ulusal organlarla ve hükümetlerle çalışmalarında açık bir temel sağlayacaktır (Aydoğmuş, 2013: 36).
- Kooperatifler gençlerle nasıl iletişim kuracaklarını, onlar tarafından nasıl algılandıklarını düşünmelidirler. İlgilerinin ve yönelimlerinin anlaşılabilirliği ve onlarla bağ kurulabilmesi için teknoloji ve sosyal medya kullanılabilir. Kooperatiflerin merkezinde insan ilişkileri bulunmaktadır. Kooperatif kimliği ve mesajının şekillendirilmesinde genç insanların yardımına ihtiyaç vardır.
- Kooperatiflerin daha geniş bir çevrede üye olmayan kişiler tarafından ve uzmanlar tarafından nasıl algılandığının düşünülmesi gerekir. Sosyal girişim,

kurumsal sosyal sorumluluk, çalışanların mülkiyeti, sosyal inovasyon gibi terimlerin artışı, kooperatiflerin gerçekte neyi farklı yaptıkları konusunda karmaşa yaratır. Böyle düzenleyici konularda kooperatifler yeterince ayırt edici olarak görülmemektedir. Kooperatiflerin uzun vadeli çıkarları için mesajın yönetilmesi gerekir. Geliştirilen rehber takip edilerek, uygun bir ifadeyle vizyonu yansıtan bir mesaj tasarlanmalıdır.

- Sadece kooperatifçiliğin temel gereksinimlerini yerine getirenlere “.coop” alan adı tahsis edilebilir. Bunun oluşturulması biraz zaman alsa da, kooperatiflerin görünürlüğünü sağlayacaktır. Bu yetki sınırları aşan avantajlara sahiptir. Aynı zamanda ICA’nın hükümetlere yaklaşımında temel sağlayacaktır. “.coop” alan adının dışında kalanlar sadece kendi ekonomilerinin dezavantajlarıyla rekabet edeceklerdir.
- Kimlik, küresel politika tartışmalarında kooperatiflerin sesini güvence altına alır. Bunun bir parçasını da, dünyada yaygınlaşan kooperatif ilkelerine bağlılığın, kooperatifler tarafından geniş kabulü oluşturur. 2012 yılı Uluslararası Kooperatifler Yılı logosu, ulusal sınırların ötesinde, geniş topluluklar tarafından kabul edilerek gücünü göstermiştir. Kooperatifler için “.coop” alan adının kullanılması ayırt edici olacaktır ve 2012 Kooperatifler Yılı logosuna benzer bir ortak logonun bulunması tanınmışlığı artıracaktır.
- Kooperatif eğitimi, kooperatif kimliğinin ve mesajının geniş yelpazedeki insanlara ulaşması ve anlaşılması için en iyi yoldur.
- Kooperatif kimliğinin, işletme okulları ve profesyonel kuruluşlar arasında tanıtımı genişletilmeli ve araştırma kuramları geliştirilerek, fikirlerin tanıtılması ve yaygınlaştırılması sağlanmalı; ayrıca yöneticiler, uygulayıcılar ve akademisyenler arasında işbirliği sağlanmalıdır.
- Kooperatif mesajına karşı halkın tepkisini izlemek için, farklı ülkelerde odak gruplara pazar araştırmaları yapılmalıdır.
- Kooperatifler arası dayanışmaya ihtiyaç vardır. Büyük kooperatifler, kârlarının bir kısmını, küçük ya da yeni kurulan kooperatifleri desteklemek için ayırabilirler.
- Kooperatiflerin modern tarihe etkilerinin görünürlüğünü artırmak için Dünya Kooperatif Mirası Listesi oluşturulabilir.

- 4) Kooperatiflerin Büyümesi İçin Destekleyici Yasal Çerçevenin Oluşturulması; Kooperatiflerin dünyanın uzun vadeli geleceği için neden daha iyi olduğu inandırıcı bir argümanla ortaya konulabilirse ve eğer toplum bir kooperatifin ne olduğunu daha iyi anlayabilirse büyüme için bir momentum sağlanmış olacaktır. Bu, genellikle büyümenin önündeki engeller kaldırıldığında mümkün olmaktadır. Bunun bir yönü, kooperatif işletmelerin farklı yasalar arasında çalışma sürecidir ve bu sürecin genellikle ulusal yasaların bir parçası olmasıdır. Birleşmiş Milletlerin 56/114 Kararı ve ILO'nun 193 sayılı Tavsiye Kararı hükümetlere kooperatiflerin kurulmalarının kolaylaştırılmasını ve büyümeleri için elverişli ortamın yaratılmasını tavsiye etmektedir. Destekleyici bir yasal çerçevenin önemli bir yönü de kooperatif mevzuatında kooperatif kimliğinin korumasının sağlanmasıdır (Aydoğmuş, 2013: 38). Stratejide bu hedefe ulaşabilmek için aşağıdaki yollar önerilmektedir (Mills and Davies, 2013: 30);
- Kayıt memurlarına ve düzenleyicilere, onlar için uluslararası bir ağın oluşturulmasında ve ilkeleri nasıl uygulayacaklarına dair bir rehber geliştirilmesinde destek olunabilir.
 - Ulusal parlamenterlere, yasa ve politika yapıcılara farklı ülkelerde kooperatiflere uygulanan yasaların karşılaştırmalı çalışması yoluyla asistanlık yapılabilir. Örneğin; ICA, Amerika'nın 2009 yılında Latin Amerika ülkeleri için çıkarmış olduğu Çerçeve Yasa'yı çıkarmadan önce, 1988 yılında çıkartılan ilk versiyonunu modernize etmiştir. Çerçeve Yasa'nın diğer ülkelerin yasa yapıcıları tarafından bir model olarak kopyalanması istenmemektedir. Onun amacı, akademik çalışmalar, karşılaştırmalı hukuk ve hukuk ilminden türetilen kooperatif yasalarının oluşturulmasında rehberlik etmektir.
 - Dünya Bankası gibi küresel kalkınma kuruluşlarının ve G8, G20 gibi uluslararası politika oluşturan yapıların gündemlerine kooperatif gündemi entegre edilebilir.
 - Küresel ve bölgesel politik olaylar ve değişiklikler sonucu ortaya çıkan fırsatlardan yararlanmak için büyümeli ve kapasite geliştirilmelidir.
 - Kooperatiflerin sosyal ve kamusal yararları için kanıtlar yayınlanabilir. Bu kanıt ve yazılı kaynaklar bütünü kanun içerisinde farklı yargılar ve ekonomik

gelişimin farklı aşamaları içindeki kooperatiflerin doğru işlemesi hakkındaki tartışmaları desteklemesi için güçlendirilmelidir.

- Yukarıda değinildiği gibi kimlik altında bir kooperatif olmanın anlamına ilişkin “sadeleştirilemez bir öz” oluşturulmasına ihtiyaç vardır. Kooperatiflerin farklı işlevlerini ulusal yasal sistemde koruma altına almak için bir temelin olması şüphesiz önemlidir çünkü bir kooperatif olmanın minimum kriterleri ile sosyal ve toplumsal fayda arasında güçlü bir bağlantı olması gereklidir.
- Bir mekanizma veya araç ulusal yasal düzenlemeleri değerlendirmek için geliştirilmeli ve bu kooperatifleri destekleyici olmalıdır. Yargılardan oluşan bir fiktür güçlüyü ve zayıf olanları belirlemek için derlenebilir.
- Bilgi transferini kolaylaştırmak, etkisini kanıtlamak ve ölçmek için kooperatif bilgi veri bankası oluşturulmalıdır.

5) Kooperatif Sermayesini Üye Kontrolünü Garanti Ederek Güvence Altına Almak; İşletmeler sermaye olmadan işlevsizdir ve kooperatifler bundan ayrı değildir. Onlar genellikle uzun vadeli iş riskleri veya sermaye kayıplarının önlenmesi için uzun vadeli işlerde borçlanarak (borç kaynak) çalışma sermayesi gereksinimlerini karşılayabilirlerken, kooperatif sermayesi genellikle paylaşılan sermaye yoluyla üyelere ya da geçmiş yıl kârlarından (rezerv) karşılanabilmektedir. Dağıtılmayan kârların birikmesi zaman alır ve doğal olarak başlangıçta bulunmaz. Tarihsel olarak bankalar bu ihtiyacı karşılamadan önce kooperatifler üyelerin yatırdığı nakitlerle fonlanırdı. Üyeler kendi tasarruflarını kooperatiflerde tutardı ve gerektiğinde geri alırlardı. Geri çekilebilir sermaye, sınırlı istisnalar dışında, uzun dönemli sermaye ihtiyacını karşılayamamaktadır. Finansal kuruluşların ve hizmetlerinin geniş bir alanda varlığının anlamı, insanların nakitlerini güvence altında tutmak için artık kooperatiflerine ihtiyaç duymamalarıdır. Modern şartlarda geri çekilebilir sermaye genellikle bir işin finanse edilebilmesi için yeterince istikrarlı bir temel sağlamaz. Kooperatifler bu yüzden birçok alanda sermayeye erişim problemiyle karşı karşıyadır. Bu konunun karmaşık, teknik ve hatta mistik bir hale getirilmesi kolaydır. Aslında vatandaş olarak gelecekte ihtiyaç duyacağımız paraları tutmak için güvenli bir yere gereksinim duyarken,

işletmeler büyümek ve değişen ihtiyaçlarımızı karşılamak için sermayeye gereksinim duyarlar. Sermaye araçları bugünün ihtiyaçları ile uyum içinde olmalıdır. Dolayısıyla amaç, kooperatifli bir gelecek için, insanların tanıdığı, anladığı ve inandığı güvenilir bir teklif ve geleceklerini güvence altına almak için paralarını kullanabilecekleri doğru bir mekanizma sağlamaktır. Bunun anlamı, finansal teklifin kooperatif kimliğini bozmadan ulaşma imkânı sağlaması ve insanlara ihtiyaç duyduklarında paralarının geri dönüşünün sağlamasıdır. Bu, aynı zamanda üye kontrolünden ödün vermeden, geleneksel üyelik dışında sermayeye ulaşmak için daha fazla seçeneğin bulunması anlamına gelmektedir. Hedefe ulaşmak için aşağıdaki yöntemler uygulanabilir(Mills and Davies, 2013: 32-34);

- Kooperatiflerin mevcut üyeler tarafından finansmanı teşvik edilebilir ve desteklenebilir.
- Kooperatiflerin fon sağlayıcılara sunacağı açık bir teklif oluşturulabilir.
- Sermaye ve finansal araçlarla ilgili uluslararası fikir ve deneyimlerin değişimi teşvik edilebilir.
- Risk sermayesi olarak sınıflandırılan ve kooperatif işletmeler ile kooperatif fon sağlayıcılarının ihtiyaçlarını karşılayan modern bir genel finansal araç geliştirilebilir.
- Genel modelin farklı boyutlardaki kooperatif ve sektörlerle uyması için bir dizi varyasyon geliştirilebilir.
- Sermaye ihtiyacı olan büyük ve küçük işletmeler için kaynak sağlayıcı ya da araçlar gibi kurumlar tespit edilebilir.
- Bir varlık sınıfı olarak kooperatifin kurulmasını göstermek için Küresel Kooperatif Kalkınma Fonu kullanılabilir.
- Yatırım yapma konusunda değişen tutum ve motivasyonlar ile yeni finansal enstrümanlar araştırılabilir.
- Sermaye birikimine yönelik olarak kooperatif grup veya kümelerinin oluşturulmasının, diğer grup yapı düzenlemelerinin ve tüzel kişi girişimlerinin kullanılmasının ortaya çıkardığı riskler ve fırsatlar gözden geçirilebilir.

- Borç ve kâr amaçlı sermaye karşılaştırıldığında, kooperatif sermayesi için ilham verici bir model oluşturulabilir.
- Büyüme ve performans ölçümü için kooperatiflere özgü bir indeks oluşturulabilir.
- Kooperatif modelin benzersiz niteliklerini tanımlayan muhasebe standartları desteklenebilir.
- Kooperatifler arasındaki küresel ticaret komisyoncu aracı kurumlar ve paylaşılan hizmet yapısı yoluyla hızlandırılabilir.

İkinci Uluslararası Kooperatifler Zirvesi 2014 yılında, yine Kanada'nın Quebec Eyaletinde "Kooperatiflerin İnovasyon Gücü" teması ile, 93 ülkeden 3000'den fazla katılımcı ile gerçekleştirilmiştir. Zirvenin ana konuları gıda güvenliği, istihdam, sağlık ve bakım hizmetlerine erişimdir (Çıkın, Radikal 07.06.2015).

Üçüncü Uluslararası Kooperatifler Zirvesi 11-13 Kasım 2016 tarihlerinde yine Kanada'nın Quebec Eyaletinde, "Kooperatifler: Eylem Gücü" teması altında, dört ana başlık çerçevesinde gerçekleştirilecektir. Bunlar; sosyo-ekonomik ve jeopolitik eğilimlerin tanımlanması, kapasite artırımı için sektörlerdeki iş fırsatları, zorluklarının değerlendirilmesi, kooperatiflerin genişleyen ekonomik gücü ve sektörel problemler ile küresel sorunların çözümünde kooperatiflerin etkinliğidir (www.sommetinter.coop¹, 13.02.2016).

2.2.Üçüncü Sektör Kooperatifçilik

Yirminci yüzyılın sonlarına doğru küreselleşme sürecindeki gelişmelerle birlikte özelleştirmeler ile kamu sektörünün küçülmesi ve kamu sektörünün artan sosyal sorunlara çözüm getirememesi, aynı zamanda özel sektörün de sorunlara yalnızca kâr amacıyla yaklaşması toplum çıkarına çözüm arayışlarını gündeme getirmiştir. Bu arayış "sosyal ekonomi", "üçüncü sistem" ya da "üçüncü sektör (third system)" olarak adlandırılan yeni bir ekonomik, toplumsal ve siyasal yaklaşımın ortaya çıkmasına neden olmuştur. Üçüncü sektör, demokrasi, dayanışma, sosyal-kültürel etkinlik alanlarının geliştirilmesi ve aynı zamanda çevresel problemlere de çözüm bulunması amacıyla oluşturulan halk temelli organizasyon ve işletmelerden oluşmaktadır. Kamu ve özel sektör dışında kooperatifler, ortak birlikleri, dernekler, vakıflar ve yardım kuruluşları gibi gönüllüler tarafından oluşturulan kâr amacı gütmeyen organizasyonları kapsamaktadır (İSO, 2006: 46).

Kooperatifler, gönüllülük esasına dayalı olarak kurulan, üyelerinin ve toplumun ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarının karşılanması için oluşturulan kuruluşlardır. Kooperatifler kuruldukları bölgelerde ekonomik, sosyal, kültürel ve siyasi sorunların çözümünü ve ortaklarının maksimum faydasını amaçlamaktadır. Kooperatifler o bölgede ekonomik ve sosyal gelişmişliği sağlarken istihdam ve eğitim sorunlarına da çözüm üretmek azalmasına katkı sağlarlar. Bu nedenlerle kooperatifçilik, kamu ve özel sektörün dışında, üçüncü sektörde yerini almaktadır (Tutar vd., 2014: 505).

Günümüzde kamu kuruluşlarının fonksiyonlarının önemli bir bölümünün sivil toplum kuruluşlarına devredilme eğilimi giderek ağırlık kazanmakta ve kooperatiflerin de dâhil edildiği üçüncü sektör, bu alanda önemli görevler üstlenmektedir. Örneğin, ABD’de elektiriği olmayan ve hükümetlerin yeterli aktiviteyi gösteremediği kırsal alanlarda elektrik üretim kooperatifleri soruna çözüm getirmektedir. İngiltere’de faaliyet gösteren bir telefon kooperatifi, uygun fiyatlarla satın almış olduğu “hat süresi” maliyet avantajından ortaklarını da yararlandırmakta ve getirisini de ortaklarına risturn olarak aktarmaktadır. İspanya ve Japonya’da eğitim kooperatifleri birçok okulun yönetiminde yer almakta ve ortaklarının (ebeveynler ve öğretmenler) doğrudan yönetimde yer almalarını sağlamaktadır. İtalya ve Orta Avrupa’da sosyal kooperatifler engellilere, eski mahkûm ve uyuşturucu kullananlar gibi dışlanmış gruplara istihdam olanağı yaratmaktadır. Danimarka’da bulunan 2000’den fazla rüzgâr enerjisi kooperatifine 150 binden fazla aile ortaktır. Amerika ve Japonya’da üniversite öğrencilerine düşük fiyatlı alışveriş, konaklama ve danışmanlık hizmetlerini sağlayan kampüs kooperatifleri bulunmaktadır ve üniversitelerde öğrencilerin %95’i bu kooperatiflere üyedir (GTB, 2013: 14-16).

2.3.Dünyada Kooperatifçilik

2014 yılında yapılan İkinci Uluslararası Kooperatifler Zirvesi’nde açıklanan verilere göre, dünyada sosyal ve ekonomik adaletin sağlanmasında çözümün bir parçası olan kooperatiflerin sayısı dünya ölçeğinde 2,6 milyona ulaşırken, kooperatiflere üye sayısı ise 1 milyar kişiden fazladır. Aynı zamanda 250 milyon kişiye istihdam olanağı yaratan ve G20⁴ ülkelerindeki toplam istihdamın %12’sini sağlayan kooperatiflerin, 3

⁴ G20 ülkeleri, dünyanın en büyük ekonomileri arasında yer alan 19 ülkeden ve Avrupa Birliği Komisyonu’ndan oluşmaktadır. Bu ülkeler; Almanya, Amerika Birleşik Devletleri, Arjantin, Avustralya, Brezilya, Çin, Endonezya, Fransa, Güney Afrika, Güney Kore, Hindistan, İngiltere, İtalya, Japonya,

milyar doları bulan yıllık cirosu bulunmaktadır (www.sommetinter.coop², 13.02.2016). Aşağıdaki tabloda (tablo 2.2.) kooperatiflerin yıllık cirolarına göre ülkelerin sıralaması görülmektedir (ICA, 2015: 19);

Tablo 2.2. Kooperatiflerin Yıllık Cirolarına Göre Ülkelerin Sıralaması (ICA, 2015: 19)

Ülkeler	Yıllık Ciro (milyar dolar)	Ülkeler	Yıllık Ciro (milyar dolar)
ABD	767,69	Norveç	33,95
Fransa	410,41	Yeni Zelenda	32,20
Almanya	362,67	İsveç	29,01
Japonya	292,16	Avustralya	19,96
Hollanda	163,37	İrlanda	16,78
İtalya	111,99	Kolombiya	5,73
İspanya	101,01	Polonya	5,58
İsviçre	84,44	Singapur	4,51
Danimarka	76,37	Hindistan	4,24
İngiltere	74,89	Malezya	3,74
Finlandiya	73,11	Arjantin	3,39
Kore Cumhuriyeti	63,29	Portekiz	2,75
Kanada	49,01	Suudi Arabistan	1,49
Avusturya	48,50	Türkiye	1,26
Belçika	48,40	Diğer Ülkeler	8,93
Brezilya	45,47		

Tablo 2.3.'de 2013 yılı verilerine göre, kooperatiflere üye sayısının dünyada dağılımı görülmektedir (GTB, 2013: 2);

Tablo 2.3.Kooperatiflere Üye Sayısı En Fazla Olan Ülkeler ve Üyelerin Nüfusa Oranı

Ülkeler	2013 Nüfusu ⁵ (milyon kişi)	Kooperatiflere Üye Sayısı – Yaklaşık Veriler (milyon kişi) ⁶	Kooperatiflere Üye Olanların Nüfusa Oranı (%)
Hindistan	1279,5	239	19
Çin	1357,4	180	13
ABD	316,50	79,12	25
Almanya	80,64	20,16	25
Kanada	35,16	11,72	33
İngiltere	64,10	9,8	15

Kanada, Meksika, Rusya, Suudi Arabistan ve Türkiye'dir. Tayvan, İsviçre, Norveç, İran ve Venezüella ekonomik olarak bazı üyelere daha büyük olmalarına rağmen G20'de bulunmamaktadır (www.tr.wikipedia.org, 13.02.2016)

⁵ Nüfus verileri Google Public Data internet adresinden alınmıştır.

⁶ Gümrük ve Ticaret Bakanlığı tarafından basılan Gelişmiş Ülkelerde Kooperatifçilik Uygulamaları isimli kitapçıkta veriler yaklaşık değerlere dönüştürülmüştür.

Arjantin	42,54	9,3	22
Kenya	43,69	8,74	20
Türkiye	75	7,84	11
Malezya	29,46	6,78	23
Singapur	5,40	2,7	50
Honduras	7,85	2,62	33
Norveç	5,1	1,7	33

Kooperatiflerin yoğun olarak faaliyette bulundukları alanların başında %27 oranı ile tarım ve gıda sanayii gelirken, onu %21 ile bankacılık ve finans hizmetleri, %19 ile sigorta hizmetleri, %16 ile toptan ve perakende hizmetleri, %7 ile diğer sektörler, %5 ile sanayi ve altyapı hizmetleri, %4 ile sağlık hizmetleri ve sosyal hizmetler ve %1 ile diğer aktiviteler takip etmektedir (ICA, 2015: 18).

En büyük 300 kooperatifin 2012 yılında elde etmiş olduğu toplam ciro 2.205,70 milyar dolar iken, 2013 yılında toplam 2.360, 05 milyar dolara yükselmiştir (ICA, 2015: 15). 2013 yılında en büyük 100 kooperatif arasına ABD’den 24 kooperatif girerken, Fransa’dan 15 kooperatif, Almanya’dan 14 kooperatif, Hollanda’dan 9 kooperatif, Japonya’dan 8 kooperatif, Danimarka’dan 4 kooperatif, Finlandiya, İngiltere, İsviçre ve Avusturya’dan 3’er kooperatif, İtalya, İsveç, Brezilya, İspanya ve Kanada’dan 2’şer kooperatif, İrlanda, Yeni Zelanda ve Kore Cumhuriyeti’nden ise 1’er kooperatif girmektedir. İlk 10 sıraya yerleşen kooperatiflerin 2013 yılında elde ettikleri cirolarının, ülkelerinin 2013 yılı GSYH’si içindeki payı tablo 2.4.’te görüldüğü gibidir;

Tablo 2.4. 10 Büyük Kooperatifin Cirolarının GSYİH İçindeki Payı
(www.monitor.coop, 14.02.2016)

Kooperatif İsmi	Faaliyet Alanı	Ülkesi	2013 yılı cirosu (milyar dolar)	Ülke GSYİH (trilyon dolar) ⁷	Ciro/GSYİH (%)
Zenkyoren	Sigorta	Japonya	63,34	4,919	1,3
ACDLEC	Toptan ve Perakende	Fransa	62,94	2,810	2,2
State Farm	Sigorta	ABD	60,96	16,768	0,4
Kaiser Permanente	Sigorta	ABD	58,73	16,768	0,3
Rewe Group	Toptan ve Perakende	Almanya	57,93	3,745	1,5
NACF	Tarım ve Gıda	Kore Cumhuriyeti	55,05	1,305	4,2
Nippon Life	Sigorta	Japonya	50,81	4,919	1,0
ZEN-NOH	Tarım ve Gıda	Japonya	48,37	4,919	0,9

⁷ Ülkelerin GSYİH verileri Trading Economics internet sitesinden alınmıştır.

CHS Inc.	Tarım ve Gıda	ABD	44,48	16,768	0,2
Groupe Cr�dit Agricole	Bankacılık ve Finans	Fransa	43,03	2,810	1,0
TOPLAM			545,64	29,547	1,8

Tablo 2.4.'de g r ld   gibi sıralamada ilk 10 sıraya giren kooperatiflerin cirolarının toplamı ilk 10 sıraya giren 5 ülkenin GSY H'lerinin toplamının %1,8'ini oluşturmaktadır.

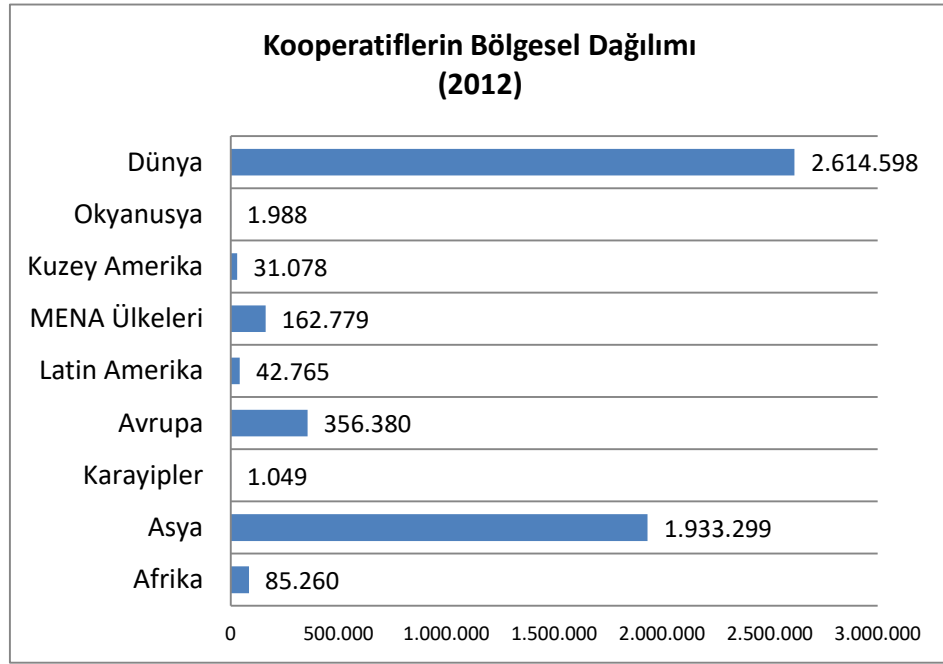
2013 yılı verilerine göre ilk 300 sıralamaya giren kooperatif sıralaması, kooperatiflerin yıllık gelirlerinin bulundukları ülkelerin Kişi Başi GSY H'sine oranlanması durumunda değişmektedir. Bu durumda ilk 300 sıralama içerisine, 248. sırada S.S. Trakya Ya lı Tohumlar Tarım Satış Kooperatifleri Birliği ile 300. sırada S.S. İstanbul Eczacılar  retim Temin Dağıtım Kooperatifi olmak üzere, Türkiye'den de iki kooperatif girmektedir. İlk 10 sıralamaya giren kooperatifler ise tablo 2.5.'te görülebilir (www.monitor.coop, 2015, 14.02.2016);

Tablo 2.5.Kooperatif Yıllık Gelirinin Kişi Başi GSY H'ye Oranı En Yüksek Olan On Kooperatif

Kooperatif İsmi	Faaliyet Alanı	�lkesi	2013 yılı cirosu (milyar dolar)	�lke Kişi Başi GSY�H (dolar)	Ciro/ Kişi Başi GSY�H (milyon)
IFFCO	Tarım ve Gıda	Hindistan	2,807	1.190	2,358
NACF	Tarım ve Gıda	Kore Cumhuriyeti	50,555	23.875	2,117
Zenkroyen	Sigorta	Japonya	63,34	38.633	1,639
Conferera��o Nacional das Cooperativas	Sa�lık ve Sosyal Hizmetler	Brezilya	9,796	6.011	1,629
ACDLEC	Toptan ve Perakende	Fransa	62,94	42.631	1,476
Nippon Life	Sigorta	Japonya	50,81	38.633	1,315
Rewe Group	Toptan ve Perakende	Almanya	57,93	46.270	1,252
ZEN-NOH	Tarım ve Gıda	Japonya	48,37	38.633	1,252
State Farm	Sigorta	ABD	60,96	53.008	1,150
Kaiser Permanente	Sigorta	ABD	58,73	53.008	1,108

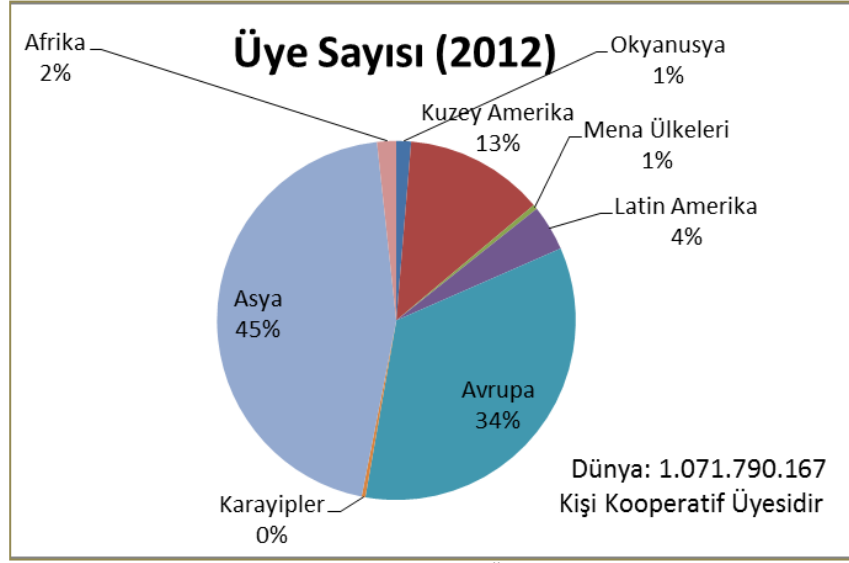
Tablo 2.5.'te de g r ld   gibi 2013 yılında, ilk sırada yer alan IFFCO'nun yıllık cirosu Hindistan'da yaklaşık olarak 2.358.000 kişinin yıllık gelirine denk gelmektedir. Kooperatif  st birliği olarak 1967 yılında 57 kooperatifin  yeli iyle faaliyetlerine başlayan IFFCO'ya şu anda 39.824 kooperatif üyedir (www.iffco.in, 15.02.2016).

Kooperatiflerin bölgesel olarak 2012 yılı verileri incelendiğinde Avrupa’da bulunan 356.380 kooperatifin yıllık gelirinin Avrupa GSYİH’sindeki oranı %7,08, Kuzey Amerika’da bulunan 31.078 kooperatifin yıllık gelirinin Kuzey Amerika GSYİH’sine oranı %4,12, Asya’da bulunan 1.933.299 kooperatifin yıllık gelirinin Asya GSYİH’sine oranı %3,25, Okyanusya’da bulunan 1.988 kooperatifin yıllık gelirinin Okyanusya GSYİH’sine oranı %3,46’dır. Dünya genelinde bulunan 2.614.598 kooperatifin yıllık gelirinin Dünya GSYİH’sine oranı %4,30’dur (Dave Grace & Associates, 2014: 6).



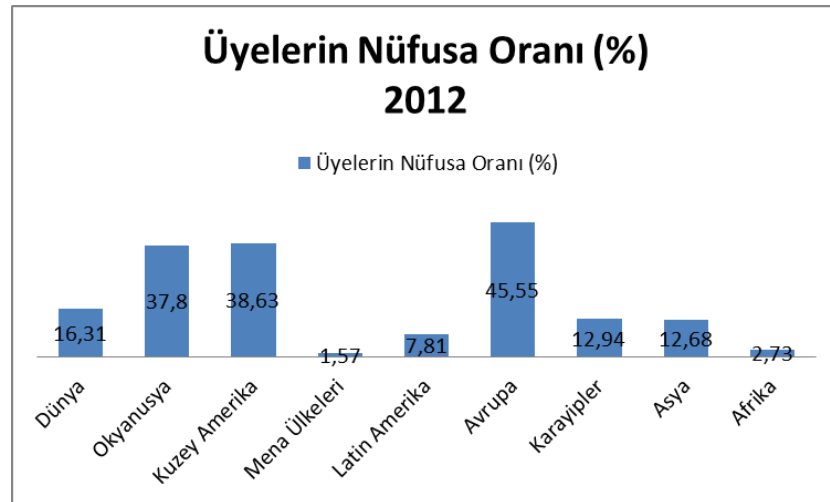
Şekil 2.2. Kooperatiflerin Bölgesel Dağılımı

2012 yılında dünya genelinde kooperatif üyelerinin bölgesel olarak dağılımında, Şekil 2.3.’te görüldüğü gibi, en fazla 484.105.695 kişi ile Asya kıtası, 368.006.463 kişi ile de Avrupa kıtası görülmektedir (Dave Grace & Associates, 2014: 6).



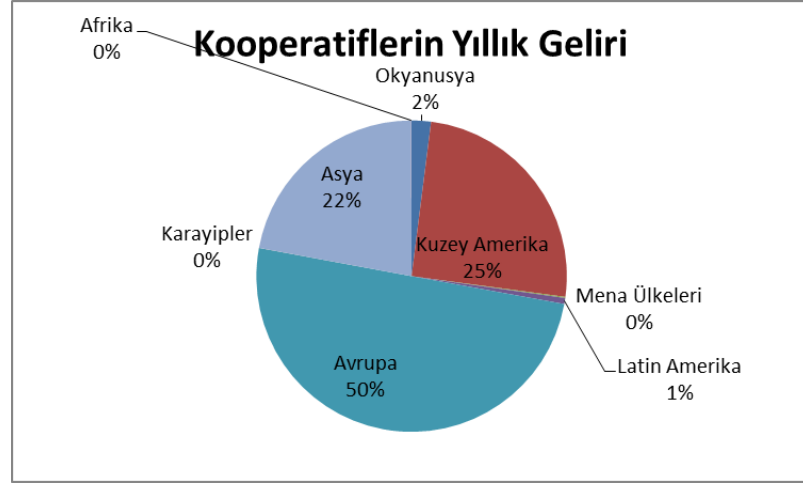
Şekil 2.3. Dünya Geneline Koöperatif Üyelerinin Bölgesel Dağılımı

Bölgesel olarak koöperatif üye sayısının bölge nüfuslarına oranına baktığımızda ise, şekil 2.4.'te görüldüğü gibi, Avrupa kıtasında koöperatif üyeliğinin Avrupa nüfusuna oranının %45,55 ile en fazla olduğunu görmekteyiz. Asya'da bu oran %12,68 olurken, Dünya genelinde %16,31 olmaktadır (Dave Grace & Associates, 2014: 6).



Şekil 2.4. Bölgesel Olarak Koöperatif Üye Sayısının Bölge Nüfusuna Oranı

2012 yılı verilerine göre koöperatiflerin bölgesel olarak toplam yıllık gelirlerine baktığımızda, şekil 2.5.'te de görüldüğü gibi, en fazla koöperatif gelirinin 1.482.481.568.728 dolar ile Avrupa'da olduğunu, Kuzey Amerika'nın ise 744.228.134.380 dolar ile onu takip ettiğini görmekteyiz.



Şekil 2.5. Kooperatiflerin Yıllık Gelirinin Bölgesel Olarak Dağılımı

Yukarıdaki şekiller incelendiğinde, 2012 yılı verilerine göre dünyada en gelişmiş kooperatifçilik uygulamalarının Avrupa’da olduğunu söyleyebiliriz.

2.4. Türkiye’de Kooperatifçilik

Türkiye’de kooperatifçilik hareketleri, cumhuriyet öncesi ve cumhuriyet dönemi olmak üzere iki dönemde incelenmektedir. Ülkemizde cumhuriyet öncesi dönemde kooperatifçilik hareketinin öncüleri Ahi Evran ve Mithat Paşa olurken, cumhuriyet döneminde Mustafa Kemal Atatürk’tür.

2.4.1.Cumhuriyet Öncesi Dönemde Kooperatifçilik Hareketi

Türkiye’de cumhuriyet öncesi dönemde, ismi kooperatif olmasa da uygulamada kooperatif örgütlenmelere benzer olarak faaliyetlerini yürüten, ahilik teşkilatları ve memleket sandıkları görülmektedir.

Ahi birliklerinin ne zaman ve nerede kurulduğu kesin olarak bilinmemekle birlikte, bazı tarihi olaylardan yapılan çıkarımlarla, 10. ya da 11. yüzyıllarda kurulduğunu söylemek mümkündür. Hareketin öncüsü Ahi Evran’dır. Selçuklu Anadolu Beylikleri ve Osmanlı dönemlerinde 18. yüzyıla kadar varlıklarını sürdüren Ahilik teşkilatları, esnaf ve sanatkârlar tarafından, küçük esnafın çırak, kalfa ve ustalarının yetiştirilmesini içine alan, mesleklerini doğruluk ve dürüstlük ilkelerine bağlı kalarak yapmalarını ve ayrıca eğitim görmelerini sağlayan bir oluşumdur (Kayadibi, 2000: 178-179). Ahilik teşkilatları esnaf ve sanatkârların gereksinim duyduğu hammadde alımına ve satımına aracılık ederek, ürünlerinin işlenmesi ve piyasaya sürülmesinde belirli bir düzen oluşturarak, zarara ve felakete uğrayan üyelerine destek olarak, alış ve satış

fiyatlarını ayarlayarak ve üretimi miktar ve kalite olarak planlayarak üreticileri desteklerken; sağlam, kaliteli ve ucuz mal üretimini sağlayarak da tüketicileri korumuştur ve aynı zamanda da eğitim hizmetleriyle birlikte toplumda sosyal ve ekonomik refahın oluşturulmasını da sağlayan Ahilik teşkilatları bu özellikleriyle kooperatifçiliğin, meslek örgütlerinin, sosyal güvenlik kurumlarının ve sendikaların başlangıcı olmuştur (Güvenç, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, TR, 2014: 31). İstanbul'un fethi ile esnaf loncalarına dönüşen Ahilik ile kooperatifçiliğin ortak noktaları aşağıdaki gibidir (Kılıç, 2003: 27);

- Serbest giriş çıkış,
- Demokratik yönetim,
- Eğitim,
- Aracısız üretici ve tüketici ilişkileri,
- Asıl amacın, kârdan ziyade, üyelerine hizmet olması,
- Bölge, il ve ülke bazında üst örgütlenme,
- Kazancın bir bölümünün ortak sandıklarda biriktirilmesi ve bunun sosyal yardımlaşma için kullanılması.

Ülkemizde çağdaş anlamda kooperatifçilik hareketinin temellerinin Mithat Paşa'nın kurmuş olduğu Memleket Sandıklarıyla atılmış olduğu kabul edilmektedir. Mithat Paşa memleket sandıklarından ilkinin 1863 yılında, o zaman valisi olduğu, şimdiki Bulgaristan-Sırbistan sınırında bulunan Niş vilayetinin Pirot kasabasında kurmuştur. Uygulamanın başarısını deneyimleyince, 1867 yılında bu sandıkların ülkenin her tarafına kurulması için bir nizamname hazırlayarak hükümete sunmuştur. Hükümet nizamnameyi kabul etmiş ve bütün vilayetlerde uygulanması için valilere görev vermiştir. 29 maddeden oluşan nizamname, iki bölüme ayrılmıştır. Birinci bölümde sermaye, yönetim, kredi verme ve kazancın bölüşümü; ikinci bölümde ise sandık tarafından izlenecek muhasebe usulü belirtilmiştir. Bir nevi üretim kooperatifleri ile kredi kooperatiflerinin birleşiminden oluşan Memleket sandıklarının bu nizamnamesi ile Türkiye'de tarım kredi kooperatifçiliğinin temeli atılmıştır. Memleket sandıklarında ilk başta devlete ait boş araziler, özellikle tatil günlerinde, imece usulü ile ekilmekte, elde edilen ürünün satışından kazanılan para ise memleket sandıklarına sermaye olarak yatırılmaktaydı fakat bu durum zamanla güçsüzlerin güçlüler tarafından ezilmesi ve daha fazla çalıştırmasıyla sonuçlanınca vergi yöntemine geçildi. Bu usule

göre, sandıklara sermaye sağlayabilmek için, bir çift öküzü olandan 15 kilo buğday alınmaktaydı. Sermaye en az iki yüz altını bulunca, sandıklar çiftçilere şahsi (kişisel) kefaletle kısa vadeli kredi vermekteydi. Borç verilen paraya ayda %1 faiz yürütülüyordu. Bir kişiye verilebilecek borç en fazla 20 altınla sınırlandırılmıştı. Faizlerden elde edilen kazançtan sandığın masrafı çıkartıldıktan sonra, kalan net kârın 1/3'ü kredi alanlara risturn olarak dağıtılır, 2/3'ü ise okul, yol, çeşme vb. yapımında kullanılırdı. Başlangıçta iyi işleyen ancak zamanla çeşitli adaletsiz uygulamalar sebebiyle güçsüzleşen sandıklar 1888 yılında kapatılmış ve yerine bugünkü Ziraat Bankası kurulmuştur. Memleket sandıklarının 2 milyon altın liradan fazla olan sermayesi ise Ziraat Bankası'na devredilmiştir (Mülâyim, 2013: 47-54).

2.4.2.Cumhuriyet Döneminde Kooperatifçilik Hareketi

Ülkemizde modern anlamda kooperatifçilik hareketinin öncüsü Mustafa Kemal Atatürk'tür. Atatürk topyekûn kalkınmanın birleşmeyle sağlanabileceğine inanmış ve kooperatifçiliğin bu yolda önemli bir araç olabileceğini cumhuriyetin ilânından önce, Kurtuluş Savaşı döneminden itibaren dile getirmeye başlamıştır.

23 Nisan 1920'de TBMM'nin açılışından hemen sonra, 1. İcra Vekilleri tarafından 77 madde olarak hazırlanıp meclise sunulan "Kooperatif Şirketler Yasa Tasarısı"nda Mustafa Kemal Paşa'nın imzası vardır. O dönemdeki savaş koşulları nedeniyle, bu yasa tasarısının sadece ilk 5 maddesi Mecliste kabul edilebilmiştir. Bu tasarının kabul edilen 5. maddesinde "Ziraat müdür ve memurları ile ticaret ve sanayi odaları ve tüm öğretmenler kooperatiflerin kurulması hususunda yardım etmek ve bu konuda gerekli bilgilerle donanmakla yükümlüdürler. Bunu yerine getirmeyen memurlar ve öğretmenler görevlerini yapmamış sayılırlar." ibaresi geçmektedir. Meclisten tamamı geçmemiş olsa bile Türkiye'deki kooperatifçilik hareketi için bu tasarı çok büyük önem taşımaktadır (Mülâyim, 2013: 55-57).

1923 yılında Mecliste 97 maddelik "İstihsal, Alım ve Satım Ortaklık Kooperatifleri Nizamnamesi" kabul edilmiştir. Ödemiş, İzmir, Bergama ve Bursa'da tütün kooperatifleri, Tire'de Çiftçiler Kooperatifi, İstanbul'da Kehribarcılar, Otomobilciler, Saraçlar, Ayakkabıcılar Kooperatifleri, Babadağ'da Dokumacılar Kooperatifi, Ankara ve Ceyhan'da Memurlar Tüketim Kooperatifleri bu nizamnameye göre kurulan ilk kooperatiflerdir. Bu nizamnameye dayanılarak, 1929 yılına kadar çoğu

tarımsal nitelikte ve Ege, Marmara Havzası ve Trakya’da olmak üzere 40 kadar kooperatif kurulmuştur (Güvenç, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, TR, 2014: 38).

19 Mart 1923’te o zamanki Basın Yayın Genel Müdürlüğü tarafından “Kooperatif Şirketler” adını taşıyan bir kitapçık yayınlanmıştır. Kitapçığın ilk cümlesi, “Kooperatif şirketlerinin ülkemizde de kurulmaları ve çoğalmaları milletimiz için başlı başına bir iktisadi zafer oluşturacaktır”, kooperatifçiliğin savaş sonrası dönemde yıkılmış bir ülkede umut olduğunun bir göstergesidir (Mülâyim, 2013: 57).

Cumhuriyetin ilk yıllarında kooperatifçilik çeşitli yasalarda yer alarak varlığını kabul ettirmektedir. Örneğin, 5 Ocak 1924 tarihli Kara Ticareti Kanunu’nda kooperatifçilik ilk kez bir kanun metni içinde yer almıştır. 1924’te, pek uygulanamasa da, ilk tarım kooperatifi yasası olan 498 sayılı İtibari Zirai Birlikleri Kanunu çıkarılmıştır. 24 Mart 1925 tarihli 586 sayılı yasa ile Ankara’daki memurlara aylıklarının yarısı kadar avans verilmesi ve bunların da kurulacak olan Ankara Memurlar Tüketim Kooperatifi’ne anapara olarak yatırılmasına karar verilmiştir. Atatürk ve İsmet İnönü de bu kooperatifin üyeleri arasındadır. 1926 yılında, 856 sayılı Türk Ticaret Kanunu’nda kooperatiflerin de diğer şirketler arasında yer alması için gerekli düzenlemeler yapılmıştır. 1929’da 1470 sayılı “Zirai Kredi Kooperatifleri Kanunu” kabul edilmiş ve bir yıl içinde 29.170 kişi 191 kooperatif içinde örgütlenmiştir (Mülâyim, 2013: 57-60).

Atatürk kooperatifçiliğin her açıdan gelişmesine katkıda bulunacak bir kurumun kurulmasını istemiş ve 20 Mayıs 1931’de İstanbul Üniversitesi bünyesinde “Türk Kooperatifçilik Cemiyeti” kurulmuştur. Bu cemiyet daha sonra Ankara’ya taşınarak, günümüzde de halen faaliyetlerine devam eden “Türk Kooperatifçilik Kurumu” adını almıştır. Bu gelişmeyi 1935 yılında çıkarılan “Tarım Satış Kooperatifleri ve Birlikleri Kanunu” ile “Tarım Kredi Kooperatifleri Kanunu” izlemiştir. Bu iki yasa sonrasında ülkemizin her tarafında yüzlerce kooperatif kurulmuştur (Mülâyim, 2013: 61).

Atatürk’ün ölümünden sonra ülkemizde kooperatifçiliğe verilen önem giderek zayıflamış ve 1950’den sonra özel sektöre daha fazla önem verilmeye başlanmasıyla tamamen ihmal edilmiştir. Ancak darbe sonrasında yönetim el değiştirmiş ve 1961’de yeni bir anayasa yapılmıştır. Kooperatifçilik bu anayasada 51. maddede “Devlet, kooperatifçiliğin gelişmesini sağlayacak tedbirleri alır.” hükmü ile devlet koruması altına alınmıştır. 1969 yılında 1163 sayılı Kooperatifler Kanunu kabul edilmiştir (Güney, Atatürk Üniversitesi, TR, 2009: 22-23).

Kooperatifçiliğin demokratik gelişimi 1980 darbesi ve sonrası dönemde durdurulmaya çalışılmış ve bunda da nispeten başarılı olunmuştur (Mülâyim, 2013: 66). 1982 Anayasası'nın 171. maddesinde; "Devlet, millî ekonominin yararlarını dikkate alarak, öncelikle üretimin artırılmasını ve tüketicinin korunmasını amaçlayan kooperatifçiliğin gelişmesini sağlayacak tedbirleri alır" ibaresine yer verilmiş olmasına karşın kooperatifçiliğin gelişimi ne yazık ki Cumhuriyet'in ilk yıllarındaki kadar başarılı olamamıştır.

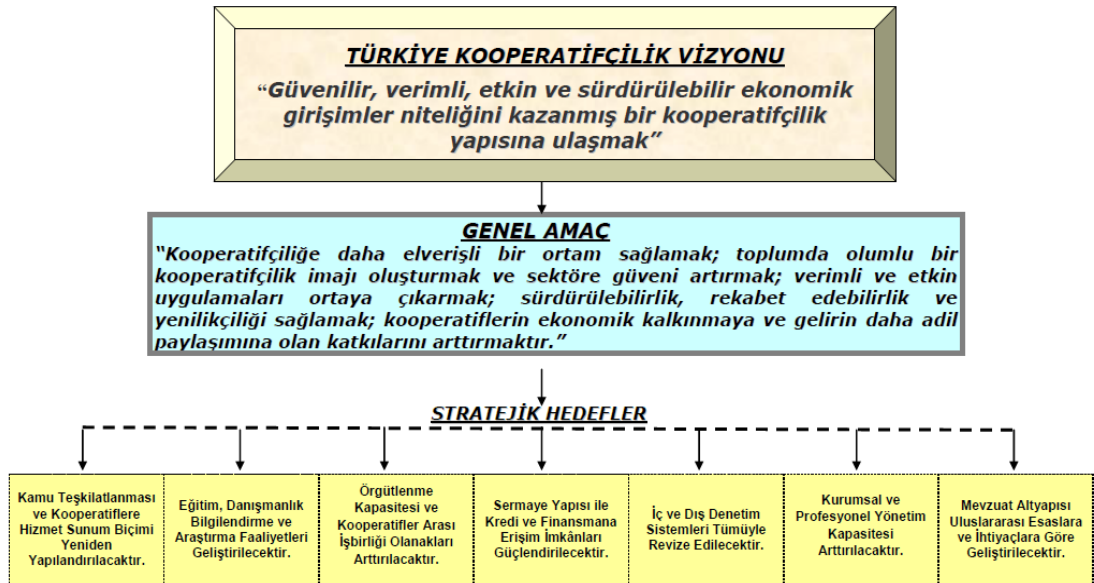
2012 yılının Birleşmiş Milletler tarafından Dünya Kooperatifler Yılı olarak kabul edilmesi, tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de kooperatifçilik hareketinin yeniden canlanmasını sağlamıştır. Nitekim 2012 yılında Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı, Türkiye Milli Kooperatifler Birliği (TMKB), Türk Kooperatifçilik Kurumu (TKK), Alman Kooperatifleri Konfederasyonu (DGRV) Türkiye Temsilciliği, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı ve Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından ortak olarak hazırlanan ve yayımlanan "Türkiye Kooperatifçilik Stratejisi ve Eylem Planı 2012-2016" en önemli adımlardandır.

Türkiye Kooperatifçilik Stratejisi ve Eylem Planı 2012-2016, Türkiye'de kooperatifçilik alanında yaşanan sorunlar üzerine geliştirilmiştir. Bu sorunlardan bazıları aşağıdaki gibidir (KGM₁, 2012: 34-35);

- Özellikle tarımsal amaçlı kooperatifler başta olmak üzere, ortakların eğitim seviyesinin düşüklüğü,
- Ortakların kooperatif faaliyetlerine olan ilgisizliği ve ekonomik olayları algılama sorunu,
- Kooperatif yöneticilerinin işletme yönetimi konusunda bilgi ve deneyim eksikliği, profesyonel yönetici istihdam edilememesi,
- Yönetim kurulu üyeliği için eğitim ve sertifikasyon koşulunun olmaması,
- Toplum genelinde "kişiler arası güven, dayanışma ve ortak iş yapma kültürü" gibi değerleri de kapsayan sosyal sermayenin düşüklüğü,
- Toplumda kooperatifçilik kültürü ve bilincinin yeterince yerleşmemiş olması; ekonomik işbirliğinin sağladığı katkı ve faydaların tam olarak idrak edilememesi,
- Bazı kooperatif türlerinde yaşanan olumsuzluklar nedeni ile ortaya çıkan güven ve imaj sorunu,

- Kooperatif içi bürokrasi sebebiyle hızlı karar alma ve uygulamada ortaya çıkan aksaklıklar,
- Kooperatiflerin sürekli finansmana erişim ve teminat yetersizliği sorunu yaşamaları,
- Etkin olmayan üst örgütlenme nedeniyle birim kooperatiflere yönelik, eğitim, denetim, danışmanlık ve teknik hizmet sunumunun yetersizliği,
- Yasal danışmanlık hizmeti verecek kurumların bulunmaması,
- Mevcut iç ve dış denetim mekanizmalarının etkili olmaması ve beklenen faydayı sağlayamaması,
- Mevzuat, uygulama ve yargılama sürecinin uzunluğundan kaynaklanan aksaklıklar.

Türkiye Kooperatifçilik Stratejisi ve Eylem Planı 2012-2016'nın vizyonu, genel amacı ve hedefleri aşağıdaki şekilde görüldüğü gibidir;



Şekil 2.6. Türkiye Kooperatifçilik Stratejisinin Stratejik Çerçevesi
 (KGM1, 2012: 4)

Geliştirilen stratejiler genel olarak aşağıdakileri içermektedir (KGM₁, 2012: 5-6);

- 1) Kamu gözetiminin, denetiminin ve düzenlemelerinin daha aktif olması için “e-kooperatif” sistemi oluşturulacaktır,
- 2) Eğitim ve araştırma faaliyetlerine önem verilecek, özellikle “Kooperatif Girişimciliği Eğitim Projesi” (KGEP) yaygınlaştırılacak ve kooperatif denetim ve yönetim kurulu üyelerine eğitim ve sertifikasyon zorunluluğu getirilecektir,

- 3) Kooperatif üst kuruluşları bilgilendirme faaliyetlerini artıracak ve her yıl “Ülke Kooperatifçilik Raporu” hazırlanacaktır. Üretimi arttırmak amacıyla kamusal destekler “Kooperatifçiliği Destekleme Programı” çerçevesinde kooperatifçiliği özendirici nitelikte olacaktır. Kooperatiflerin kendi aralarında ve üst kuruluşları ile aralarında işbirliği arttırılacak ve birleşmeler özendirilecektir ve kadınların girişimcilik kabiliyetlerinin arttırılması için kooperatifler çatısı altında örgütlenmeleri sağlanacaktır,
- 4) Sermaye yapısı ile finansmana erişim imkânları güçlendirilecektir. Bu konuda Kredi ve Garanti Fonu oluşturulması çalışmaları sürdürülmektedir. Kooperatifler ve üst kuruluşlarının uluslararası fonlar ile Avrupa Birliği (AB) programlarından faydalanabilmesi için proje üretme kapasiteleri arttırılacaktır.
- 5) İç ve dış denetim sistemleri tümüyle revize edilecektir.
- 6) “Kurumsal Yönetim İlkeleri”ne uyum sağlanmasına yönelik düzenlemeler yapılacaktır. Büyük ölçekli kooperatifler ve üst kuruluşları için internet sitesi oluşturulması zorunluluğu getirilecektir. Kooperatif yönetim kurullarında profesyonel yönetici bulunmasına imkân sağlanacaktır. Kooperatif ortaklarına kooperatifin faaliyetleri ile ilgili periyodik olarak bilgi verilmesi zorunluluğu getirilecektir.
- 7) Mevzuat altyapısı uluslararası esaslara ve ihtiyaçlara göre geliştirilecektir. Kooperatiflere yönelik vergi ve rekabet hukuku uygulamaları ile muhasebe standartları konusunda gözden geçirme ve iyileştirme çalışmaları yapılacaktır.

Bu gelişmeler çerçevesinde ülkemizde Nisan 2015 itibari ile 37 ayrı türde, 69.665 kooperatif ve 517 birlik bulunmaktadır. Kooperatiflerin kayıtlı üye sayısı ise 7.433.108 kişidir. 29 tür kooperatif Gümrük ve Ticaret Bakanlığının, 3 tür Çevre ve Şehircilik Bakanlığı’nın ve 5 tür de Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı’nın görev alanına girmektedir. Kayıtlı kooperatif üyelerinin %50’si Gümrük ve Ticaret Bakanlığına bağlı olarak faaliyetlerini yürüten kooperatiflere üye iken, %25’i Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığına bağlı olarak faaliyetlerini yürüten kooperatiflere ve kalan %25’i de Çevre ve Şehircilik Bakanlığı’na bağlı olarak faaliyetlerini yürüten kooperatiflere üyedir (KGM, 2015: 2-3).

Nisan 2015 itibariyle, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı’na bağlı olarak faaliyet gösteren 12.890 kooperatiften 8.561’i faal durumdadır. Faal kooperatiflere üye sayısı ise

1.666.822'dir. En fazla kooperatif örgütüyle öne çıkan ilk 5 il sırasıyla; Ankara, İstanbul, İzmir, Antalya ve Adana'dır. Ancak faal durumda olan kooperatif sayısına bakıldığında bu sıralama, İzmir, İstanbul, Antalya, Ankara ve Adana olarak değişmektedir. Ankara'da kayıtlı kooperatif sayısı 909 iken, faal durumda olan kooperatif sayısı 307'ye düşmektedir yani %66 oranında kooperatif kayıtlı olmasına karşın faaliyetlerine devam etmemektedir. Aynı şekilde İstanbul'da da kayıtlı kooperatiflerin %55'i, İzmir'de %86'sı, Antalya'da %65'i ve Adana'da %63'ü faaliyetlerine devam etmektedir. Kooperatiflere üye sayısı açısından şehirler incelendiğinde İstanbul en fazla üye sayısı ile ilk sırada yer alırken, onu Ankara, İzmir, Bursa ve Ordu takip etmektedir (KGM, 2015: 4 - 9).

2.4.3.Kooperatifler Mevzuatı

Ülkemizde kooperatifler türlerine göre üç ayrı kanuna tabi olarak kurulmakta ve faaliyet göstermektedirler. 24.04.1969 tarihinde yürürlüğe giren 1163 sayılı Kooperatifler Kanunu, kooperatifçilik sektörünü düzenleyen temel kanundur. Kanunun 98. maddesine göre, kanunun yanıt vermediği durumlarda, aksine bir açıklama yoksa Türk Ticaret Kanunu'nda anonim şirketlere uygulanan hükümler kooperatiflere de uygulanır. 18.04.1972 tarihinde yürürlüğe giren 1581 sayılı Kanun da Tarım Kredi Kooperatifleri ve Birliklerinin kuruluş ve işleyişlerine ilişkin özel hükümleri barındırır. Bu kanunda bulunmayan hükümler varsa 1163 sayılı Kooperatifler Kanunu hükümleri uygulanır. Diğer taraftan 01.06.2000 tarihinde yürürlüğe giren 4572 sayılı Tarım Satış Kooperatifleri ve Birlikleri Hakkında Kanun da tarım satış kooperatifleri ile ilgili özel hükümleri içerir. Yine bu kanunda bulunmayan durumlarda 1163 sayılı Kooperatifler Kanunu'na başvurulur (KGM₂, 2012: 9).

2.4.3.1. 1163 Sayılı Kooperatifler Kanunu

Dokuz bölümden oluşan kanun aşağıdaki başlıkları içermektedir (1163 sayılı Kooperatifler Kanunu [KK], 1969);

1. Kooperatif ve kuruluşu
2. Ortaklık sıfatının kazanılması ve kaybedilmesi
3. Ortakların hak ve ödevleri
4. Kooperatif hesapları
5. Kooperatif organları

6. Kooperatif Birlikleri, Kooperatifler Merkez Birlikleri, Türkiye Milli Kooperatifler Birliği ve Danışma Kurulu

7. Kooperatiflerin dağılması

8. Ticaret Bakanlığının görev ve yetkileri

9. Çeşitli hükümler

Kanunun birinci bölümünde kooperatif aşağıdaki gibi tanımlanmıştır (1163 Sayılı KK, 1969: madde 1);

Tüzel kişiliği haiz olmak üzere ortaklarının belirli ekonomik menfaatlerini ve özellikle meslek veya geçimlerine ait ihtiyaçlarını işgücü ve parasal katkılarıyla karşılıklı yardım, dayanışma ve kefalet suretiyle sağlayıp korumak amacıyla gerçek ve tüzel kişiler tarafından kurulan değişir ortaklı ve değişir sermayeli ortaklıklara kooperatif denir.

Bu tanım yalnızca ortakların ekonomik menfaatleri üzerine şekillenmiştir oysaki bölüm 2.1.'de sözü edilen, 1995 yılında ICA tarafından yapılan kooperatif tanımı ekonomik menfaatlerin yanı sıra sosyal ve kültürel ihtiyaçlar ve istekleri de kapsamaktadır. Diğer taraftan 1163 sayılı Kooperatifler Kanunu gerçek ve tüzel kişileri kooperatif ortağı olarak kabul ederken, ICA tanımı yalnızca gerçek kişileri kabul etmektedir. Ayrıca ICA kooperatifleri özerk bir girişim olarak görmektedir ancak 1163 sayılı Kooperatifler Kanunu madde 9'a göre kamu ve özel hukuk tüzel kişiler kooperatife üye olabilir ve önderlik edebilir (1163 sayılı KK, 1969: madde 9).

Kooperatifler Kanunu madde 2'ye göre kooperatifler en az 7 ortağın imzaladığı noter tasdikli ana sözleşme ile kurulur (1163 sayılı KK, 1969). Ancak diğer kooperatiflerden farklı olarak Tarım Satış Kooperatifleri en az 30 üreticinin bir araya gelmesi ile kurulabilir (4572 sayılı Tarım Satış Kooperatifleri ve Birlikleri Hakkında Kanun [TSKK], 2000: madde 1). Noter tasdikli ana sözleşme ile ilgili bakanlığa başvurulur. Bakanlığın kuruluşu izin vermesi halinde, kooperatif merkezinin bulunduğu yer ticaret siciline tescil ve ilan olunur. Ticaret siciline tescil olan kooperatif tüzel kişilik kazanır (1163 sayılı KK, 1969: madde 3 ve madde 7).

Kooperatifler Kanunu madde 4'e göre ana sözleşmede bulunması gereken mecburi hükümler aşağıdaki gibidir (1163 sayılı KK, 1969);

1. Kooperatifin adı ve merkezi,
2. Kooperatifin amacı ve çalışma konuları,
3. Ortaklık sıfatını kazandıran ve kaybettiren hal ve şartlar,
4. Ortakların pay tutarı ve kooperatif sermayesinin ödenme şekli, nakdi sermayenin en az 1/4 nün peşin ödenmesi,

5. Ortakların aynı sermaye koyup koymayacakları,
6. Kooperatiflerin yükümlerinden dolayı ortakların sorumluluk durumu ve derecesi,
7. Kooperatifin yönetici ve denetleyici organlarının görev ve yetki ve sorumlulukları ve seçim tarzları,
8. Kooperatifin temsiline ait hükümler,
9. Yıllık gelir gider farklarının, hesaplama ve kullanma şekilleri,
10. Kurucuların adı, soyadı iş ve konut adresleri,

Kooperatifler Kanunu madde 19'a göre kooperatife giren her şahıstan en az bir ortaklık payı alınmalıdır. Ortaklık payının değeri 100 TL'dir. Bir ortak en fazla 5.000 pay taahhüt edebilir (1163 sayılı KK, 1969).

Bir kooperatif, genel kurul, yönetim kurulu ve denetim kurulundan oluşur. Genel kurul, bütün ortakları temsil eden en yetkili organdır. Yönetim kurulu kooperatifin faaliyetini yöneten ve onu temsil eden icra organıdır. Denetim kurulu, genel kurul namına kooperatifin bütün işlem ve hesaplarını kontrol eden organdır. (1163 sayılı KK, 1969: Beşinci Bölüm).

Genel kurul, olağan ve olağanüstü olmak üzere iki şekilde toplanır. Olağan genel kurul toplantıları her hesap dönemi sonunu takip eden 6 ay içinde ve yılda en az 1 kez yapılmak zorundadır. Toplantının tarihi, yeri ve gündemi, toplantıdan en az 15 gün önce, ilgili bakanlığa ve mülki amirliğine yazılı olarak bildirilmelidir. Genel kurulda her ortak yalnızca bir oy hakkına sahiptir. Ana sözleşmede belirtilmişse bir ortak başka bir ortağa, genel kurula yazı ile bildirmek sureti ile, oy hakkını devredebilir. Ancak bir ortak yalnızca bir ortağı temsilen oy kullanabilir (1163 sayılı KK, 1969, madde 45, 48, 49). Kooperatif ve birliklerin genel kurul toplantılarında yol göstermek ve denetlemek amacıyla bir bakanlık temsilcisinin bulunması gerekir. Temsilcinin toplantıda bulunabilmesi için Kanunda belirtilen günlük harcırahın kooperatif ya da birlik tarafından maliye veznesine yatırılması gerekir (1163 sayılı KK, 1969: madde 86, 87).

Kanuna göre aşağıdaki yetkiler yalnızca genel kurula aittir ve devredilemez (1163 sayılı KK, 1969: madde 42);

1. Ana sözleşmeyi değiştirme hakkı,
2. Yönetim Kurulu ve Denetim Kurulu ve gerektiğinde tasfiye kurulunu seçme hakkı,

3. Bilanço açıklarının kapatılmasında kullanılmak üzere ortaklardan ek ödeme istenip istenmeyeceğine ve gerektiğinde gelir gider farkının bölüşülmesi hakkında karar alma hakkı,
4. Yönetim ve denetim kurulunun bir yıl içinde yaptığı bütün işlemlerin yasalara ve tüzüklere uygun olduğunu kabul etme hakkı,
5. Kanun veya ana sözleşme ile genel kurula tanınmış olan konular hakkında karar verme hakkı,
6. Gayrimenkul alımında ve satımında takip edilecek usul ile alınacak gayrimenkulün niteliğini, yerini ve azami fiyatını, satılacak gayrimenkulün ise asgari fiyatını belirleme hakkı,
7. İmalat ve inşaat işlerinin yaptırılma yöntemini belirleme hakkı,
8. Yapı kooperatiflerinde, kooperatifin ortak sayısı ile yapılacak konut veya işyeri sayısını tespit etmek.

Yönetim kurulu kooperatif üyesi ve Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olan en az üç üyeden seçilir. Yine aynı şekilde bunların yedeklerinin de kooperatif üyesi olma zorunluluğu vardır. Yönetim kurulu yeleri aynı şekilde faaliyet gösteren başka bir kooperatifin yönetim kurulunda olmamalıdır ve Kanunda belirtilen yüz kızsartıcı suçlardan herhangi birini işlememiş olmalıdırlar. Üyelerin geçerliliği denetim kurulu tarafından araştırılır. Yönetim kurulu üyelerinden bir veya birkaçı Murahhas (temsilci) olarak seçilebilir. Seçilen Murahhas üyelerin ticaret siciline tescil ettirilmesi gerekir. Yönetim kurulu üyelerine genel kurulca belirlenen aylık ücret, huzur hakkı, risturn ve yolluk verilebilir⁸. Yönetim kurulu üyeleri en fazla 4 yıl için seçilebilir ve aksine bir hüküm yoksa yeniden seçilebilirler. Genel kurul yönetim kuruluna kısmen veya tamamen temsil yetkisini verebilir (1163 sayılı KK, 1969: madde 55, 56, 57, 58).

Denetim kurulu üye/üyeleri yine genel kurul tarafından atanır ve kooperatif üyesi olmak zorunluluğu yoktur. Denetim kurulu en az bir üyeden oluşur ve en az bir yıl için seçilir. Denetim kurulu üye/üyeleri de yönetim kurulu üyeleri gibi Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olmak zorundadır ve Kanunda belirtilen yüz kızsartıcı suçlardan herhangi birini işlememiş olmaları gerekir. Denetim kurulu üye/üyeleri yönetim ve genel kurul

⁸ Yönetim ve denetim kurulu üyeleri kanunlar açısından belirli sorumluluk ve yükümlülük taşımaktadırlar. Bu kişilerin aldıkları bu sorumluluk ve yükümlülükler nedeni ile karşı karşıya kaldıkları riskleri azaltmak amacı ile belirlenen maddi karşılığa huzur hakkı denmektedir (www.adanasmmmo.org, 24.04.2016).

toplantılarına katılırlar ancak yönetim kurulunda oy kullanamazlar. Her yıl görüş ve önerilerini genel kurula yazılı bir raporla sunmak zorundadırlar (1163 sayılı KK, 1969: madde 65, 66, 67).

2.4.4.Kooperatiflerin Vergilendirilmesi

Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 1. maddesine göre kooperatifler kurumlar vergisine tâbidir (5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu [KVK], 2006). Kanunun 4. maddesi k bendine göre kooperatifler, ana sözleşmede belirtilmiş olması ve bu koşullara fiilen uyulması koşuluyla ve tüketim ve taşımacılık kooperatifleri hariç olmak üzere aşağıdaki durumlarda kurumlar vergisinden muaf tutulmaktadır (5520 sayılı KVK, 2006);

1. Sermaye üzerinden kazanç dağıtılmaması,
2. Yönetim kurulu başkan ve üyelerine kazanç üzerinden pay verilmemesi,
3. Yedek akçelerin ortaklara dağıtılmaması
4. Sadece ortaklarla iş görülmesi

2.4.5.Kooperatiflerin Kuruluş İşlemleri

Kooperatifin faaliyet alanı Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'nın faaliyet alanına giren kooperatiflerden ise, beş adet kurucu ortak tarafından imzalanmış ana sözleşme notere tasdik ettirilir. Beş ana sözleşme başvuru dilekçesi ve bilgi formu ile birlikte Gümrük ve Ticaret Bakanlığı veya bağlı bulunulan ilin Ticaret Müdürlüğüne başvurularak kuruluş izni alınır ve ana sözleşmenin Ticaret Sicili Memurluğuna tescil ve ilan ettirilmesi ile kooperatif tüzel kişilik kazanır (www.koop.gtb.gov.tr, 26.04.2016). Kooperatifin faaliyet alanı Tarım Bakanlığı'na bağlı olarak faaliyet gösteren kooperatifler arasındaysa başvuru mercii Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı veya il/ilçe müdürlükleri olur (www.tarimsalorgutler.org, 26.04.2016).

3. KIRSAL TURİZM VE KADIN KOOPERATİFÇİLİĞİ

Tarihin her döneminde dünya nüfusunun yarısını kadınlar oluşturmaktadır. Dolayısıyla ekonomik ve sosyal yaşamın yarısı da kadınlar tarafından oluşturulmaktadır. Kadınlar ekonomik ve sosyal yaşama ev içinde olduğu gibi ev dışında da katkı sağlamaktadır. Ancak kadınların ekonomik ve sosyal yaşama katkıları ile toplumsal ve ekonomik kalkınmadan yararlanma biçimleri ve payları doğru orantılı değildir (Aztimur, Harran Üniversitesi, TR, 2005: 38).

Çalışmanın bu bölümünde öncelikle kırsal turizm ile kadın arasındaki ilişkiden söz edilmiştir. Ardından kadın kooperatifçiliği ve sürdürülebilir kalkınma ilişkisi değerlendirilmiştir. Bölümün devamında Türkiye’deki kadın kooperatifçiliği hareketinin gelişim süreci, amaçları, faaliyetleri, kalkınmadaki yeri ve desteklenmesi için nelerin yapıldığı anlatılmıştır.

3.1.Kırsal Turizm ve Kadın

Kırsal alanlarda iş yükünün büyük bir çoğunluğu kadınların üstündedir. Kırsal alanda yaşamın kaynağı olan kadın, doğal üretimin ve tüketimin, geleneksel kültürün, yöreye özgü yiyecek ve el sanatları üretiminin sürdürülmesinde başat rol oynamaktadır.

Doğal ve kültürel mirasa olan ilginin artması, sağlıklı yaşam bilincinin gelişmesi, geleneksel, yöresel yemek ve el sanatlarına olan ilginin artması, eğitim seviyesinin yükselmesiyle birlikte ekolojik yaşam ve çevre koruma bilincinin gelişmesi, otantik kültürlerle olan ilginin artması gibi nedenlerle (OECD, 1994: 20) turizm talebi kırsal alanlara doğru yönelmeye başlamıştır. Turizm talebinin kırsal alanlara yönelmesi, kırsal alanın kalkınması ve sürdürülebilmesi için çok önemli bir fırsat yaratmaktadır (Aldırmaz Akkaya, 2014:1).

Kırsal kültür ise kırsal turizmin en önemli bileşenidir (Cabrin, 2004: 9). Kırsal turizmde ziyaretçiler mümkün olduğunca yerel halkla bütünleşmeyi tercih ederek; geleneksel ve yöreye özgü aktivitelere katılmak, deneyimlemek, geleneksel ve yöreye özgü yiyecekleri tatmak, geleneksel bir evde konaklamak, yöreye özgü el sanatlarından satın almak istemektedir. Kadın bütün bu taleplerin karşılayıcısı konumundadır dolayısıyla kırsal turizmin geliştiricisi ve aynı zamanda sürdürücüsüdür. Bu nedenle kırsal turizm, içeriği ve faaliyetleri itibarıyla kırsal alanın kadınıyla uyum içindedir. Kadın ve kırsal turizm arasındaki niteliksel uyumluluk ve tesis edilen birliktelik

bölgenin ve turizm potansiyelinin gelişimi açısından geliştirici ve hızlandırıcı olmaktadır (Fidan ve Nam, 2012: 51-52).

Kırsal turizm kadın emeğini ve değerini en hızlı ve kalıcı şekilde ortaya çıkaran sürdürülebilir bir kırsal kalkınma politikasıdır. Kadınlara istihdam olanakları sağlayarak, sosyal ve ekonomik adaletsizliğin giderilmesine katkıda bulunur, kırdan kente göçü engeller (Soykan, 2003: 2). Kuşkusuz bu süreçte kadının konumu ve sosyo-ekonomik rolünde de değişim gözlenmektedir. Kırsal turizm kadının geleneksel rol ve görevlerinin ötesinde yeni roller edinmesine imkân sağlamaktadır. Kadının varlık ve etkinlik alanını kapalı aile yapısından çıkarıp, aileyi de geliştirici süreçlere yöneltmektedir. Kadın, sadece aile ihtiyaçlarını karşılamak üzere üretimde bulunmak yerine çalıştığı, kurduğu ve işlettiği işletmeler aracılığıyla üretimini değerlendirebilmekte ve geliştirebilmektedir. Bu sayede kırsal alanın “ücretsiz aile işçisi” konumundan çıkıp, gerektiğinde “ücret ödeyici” olarak ön plana çıkabilmektedir (Fidan ve Nam, 2012: 51).

Pansiyonculuk, yerel/yöresel el sanatları imalatı, tarımsal gıda ve ürün üretimi/satışı, gastronomi işletmeleri, rehberlik hizmetleri vb. gibi (Boyacıoğlu, 2014: 84) kırsal alan kadınının geleneksel işleriyle uyumlu iş ve istihdam alanlarını gerektiren kırsal turizm, kırsal alan kadınına geleneksel düşünce kalıplarından sıyrılarak, evsel ihtiyaçlar dışında başka bir alanda, başka işler yapabilmenin yolunu açmaktadır. Ancak, ev ve bakım işleri gibi kadına yüklenen sorumluluklar, eğitimsizlik, toplumsal ve ekonomik baskı, ev dışındaki hayattan kopuk yaşamayla gelişen yabancılaşma ve bu yaşamın korkusu gibi nedenler kırsal alan kadınının önüne engel olarak çıkmaktadır. Kadının, özellikle kırsal alanlarda, tek başına bütün bunların üstesinden gelebilmesi ve kırsal turizm faaliyetlerine aktif olarak katılabilmesi zordur.

3.2.Kadın Kooperatifçiliği ve Sürdürülebilir Kalkınma İlişkisi

Çalışabilir kadın nüfusunun, özellikle kırsal alanlarda, çalışma hayatına katılım oranının artırılması hem ulusal hem de bölgesel olarak ekonomik ve sosyal kalkınmanın sağlanması açısından çok önemlidir. Kalkınmada geçerli, işlevsel ve etkin bir model olduğu yönünde genel bir uzlaşa ile öne çıkan kadın kooperatifçiliği, bir “kalkınma çözümü” olarak hızla popülerleşmektedir (KEİG Platformu, 2015: 15).

Kadın kooperatiflerinin etkileri bireysel, aile ve toplum gibi birçok düzeyde görülebilmektedir (KEDV ve CCA, 2015: 20). Bu nedenle sosyal ve ekonomik

kalkınmanın sağlanmasında, diğer bütün işletmelere göre daha fazla üstünlüğe sahiptir. Kadın kooperatifleri, tablo 3.1’de de görüldüğü gibi, Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri 2015’in 17 hedefinden 14’ünün gerçekleştirilmesinde doğrudan etkiye sahiptir.

Tablo 3.1. BM Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri 2015 ve Kadın Kooperatifleri
(UN2, 2015: 14)

Hedef 1 Her türlü yoksulluğu her yerde sonlandırmak,	Kadın yoksulluğunun göstergeleri işgücü piyasasına katılımın düşük olması, katılım sağlandığında düşük ücretli işlerde istihdam edilme, kayıt dışı sektörde çalışma, fason çalışma, ücretsiz aile işçisi olma, elde edilen gelir üzerinde, özellikle kırsal alanlarda, söz sahibi olmama-gelirden yoksunluk vb. gibi göstergelerdir (Şener, 2009:2). Kadın kooperatiflerinin öncelikli amacı kadının sosyal ve ekonomik anlamda her türlü yoksulluğunun önüne geçmektir.
Hedef 2 Açlığı bitirmek, gıda güvenliğini sağlamak, beslenme imkânlarını geliştirmek ve sürdürülebilir tarımı desteklemek,	Kadın kooperatiflerinde geleneksel ve yöresel üretimler ön plandadır. Bu nedenle yerele özgü geleneksel üretimlerin sürdürülebilirliği sağlanırken, aynı zamanda sağlıklı ve güvenli beslenme kendiliğinden ortaya çıkmaktadır.
Hedef 3 Sağlıklı bir yaşam sağlamak ve her yaştan herkesi refah seviyesine yükseltmek,	Birçok kadın kooperatifinin sosyal faaliyetleri arasında anne ve çocuk sağlığı ve engelli bireylerin yaşam hakları konusunda toplumsal farkındalık yaratmak, mahallelerde ihtiyaç tespiti yaparak, ihtiyacı olanları çeşitli hizmetlere yönlendirmek vardır. Bazı kadın kooperatifleri ise doğrudan erken çocukluk bakım ve eğitim hizmetleri ile engelli çocuklar için eğitim hizmetlerinde faaliyet göstermektedir (KEDV ve CCA, 2015: 11).
Hedef 4 Herkes için yaşam boyu eğitim fırsatlarını teşvik ederek, kapsayıcı ve eşitlikçi kaliteli eğitimi sağlamak,	Kadın kooperatifleri doğrudan ya da dış paydaşları aracılığıyla üyelerine, onların ailelerine ve dış yararlanıcılara sürekli olarak bilgi ve beceri geliştirme ile kapasite geliştirme eğitimleri vermektedirler. Bunun yanı sıra mahallelerde eğitimden yoksun olanları tespit ederek gerekli yönlendirmeleri yapmaktadırlar.
Hedef 5 Toplumsal cinsiyet eşitliğini sağlamak ve tüm kadınlar ile kız çocuklarını güçlendirmek,	Ev içi cinsiyete dayalı eşitsiz işbölümü ve güç ilişkilerinin dönüştürülmesinde katkı sağlayabilen KEİG, 2015: 9) kadın kooperatifleri, kadınların istikrarsız istihdam durumu, ekonomik bağımlılık, eğitimsizlik ve iş dünyasında liderlik olanaklarına erişememe gibi zorlukların üstesinden gelmelerini sağlayabilir (KEDV ve CCA, 2015: 21). Diğer taraftan kadın kooperatifleri tarafından üyelere, ailelerine ve dış yararlanıcılara verilen toplumsal cinsiyet eşitliği ve aile içi şiddet eğitimleri ile aile

	içinde ve toplumda cinsiyet ayrımcılığının, pedofilinin, erken yaş evliliklerinin ve kız çocuklarının eğitim hakkının engellenmesinin önüne geçmeye çalışmaktadır.
Hedef 6 Herkesin su ve sanitoryona erişimini ve bunların sürdürülebilirliğini sağlamak,	Birçok kadın kooperatifi herkesin sağlıklı yaşama erişmesi ve bunun sürdürülebilmesi için yerel yönetimlerle iş birliği yapmakta ve toplumsal farkındalık oluşturmaya çalışmaktadır.
Hedef 8 Sürdürülebilir ve kapsayıcı ekonomik kalkınma ile birlikte tam ve üretici istihdamı ve insan onuruna yakışır işleri sağlamak,	Kadınlar kooperatiflerde örgütlenerek, demokratik koşullarda belirledikleri kendi iş fikirlerini hayata geçirerek ve öz güvenlerini geliştirerek ekonomik ve sosyal yoksulluklarının önüne geçmektedirler. Genellikle geleneksel ve yöresel ürünlerin üretimini yaparak sürdürülebilir işler yaratmakta ve üyeler dışında diğer kadınlara da iş olanağı sağlamaktadırlar.
Hedef 11 Şehirleri ve diğer yerleşim yerlerini güvenli, kapsayıcı ve sürdürülebilir hale getirmek,	Kadın kooperatifleri, ücretsiz tarım ve aile işçisi konumunda olan kadınların ev dışında, kendi becerileri çerçevesinde gelir elde etmesini sağlamaktadırlar. Bunun yanı sıra toplumsal cinsiyet ayrımcılığını önlemeye yönelik çalışmalarıyla toplumda sosyal ve ekonomik adaletsizliğin sebep olduğu suç oranlarının azalmasını sağlarlar. Aynı zamanda doğal ve geleneksel üretim yöntemlerini teşvik ederek yerleşim yerlerinde su, hava gibi doğal kaynakların kirlenmesinin önüne geçmektedirler.
Hedef 12 Sürdürülebilir üretim ve tüketim kalıpları geliştirmek,	Genellikle kadın kooperatifleri sürdürülebilir işler yaratmakta ve kaynakların adaletli dağılımını sağlamaktadırlar. Üretim ve tüketim kalıpları da bu doğrultuda, bugünün ihtiyaçları ile gelecek kuşakların ihtiyaçları arasındaki denge korunarak yapılandırılmaktadır.
Hedef 13 İklim değişikliği ve etkileri için acil harekete geçmek,	Birçok kadın kooperatifi ekolojik üretim yöntemlerini uygulamaktadır. Dolayısıyla küresel iklim değişikliğini önlemektedir.
Hedef 14 Sürdürülebilir kalkınma için okyanusları, denizleri ve deniz kaynaklarını korumak ve onları sürdürülebilir şekilde kullanmak,	Kadın kooperatifleri sürdürülebilir üretim yöntemleriyle, atıkların sebep olduğu su kirliliğinin önüne geçmekte ve dolayısıyla okyanuslar, denizler ve nehirlerdeki ekolojik hasarları azaltmaktadırlar.
Hedef 15 Karasal ekosistemleri korumak, restore etmek ve sürdürülebilir kullanımını sağlamak, ormanların sürdürülebilir kullanımını sağlamak, çölleşme ile mücadele etmek, toprakların verimlilik kaybını durdurmak ve verimli hale getirmek ve biyo-çeşitlik kaybını durdurmak,	Sürdürülebilir üretim yöntemleri ve çevresel atıklar konusunda kadın kooperatifleri üyeleriyle birlikte toplumu da bilinçlendirmektedirler.

Hedef 16 Sürdürülebilir kalkınma için barışçıl olan ve herkesi kucaklayan toplumları teşvik etmek, herkesin adalete erişimini sağlamak, her seviyede etkin, hesap verebilir ve kucaklayıcı kurumlar inşa etmek,	Kadın kooperatifleri üyelerinde ve yararlanıcılarında toplumsallaşma ve katılım duygularını güçlendirerek, korkuyu, şiddeti, nefreti, ötekileştirmeyi engellemekte ve toplumsal barışın sağlanmasında da büyük rol oynamaktadır.
Hedef 17 Sürdürülebilir kalkınma için küresel ortaklığı canlandırmak ve uygulama araçlarını güçlendirmek.	Kadın kooperatifleri de diğer kooperatifler gibi yerel, ulusal ve uluslararası birlikler ve üst birliklere üye olarak üretim ve pazarlama kapasitelerini geliştirebilmektedirler.

Kooperatifçilik, kadınların çevre baskısından ve ekonomik bunalımlardan arınarak, kendisi gibi aynı sorunları paylaşanlarla birlikte, ev dışındaki hayatta rol almalarını ve ekonomik bağımsızlık kazanmalarını sağlar. Kadın kooperatiflerinin amaçları, ticari bir işletmeden farklı olarak aşağıdaki gibidir (RURWOMBACK Projesi, 2011: 14);

- İşsiz kadınların sayısının azaltılması,
- Yeni iş pozisyonları ve yeni gelir kaynakları yaratma,
- Aile gelirinin geliştirilmesi,
- Kadınların ekonomik ve sosyal pozisyonlarının düzeltilmesi,
- Kadınların kırsal alanlarındaki pozisyonları ve rollerin güçlendirilmesi,
- Toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanması,
- Kadınların karar verme süreçlerine katılması ve geleneksel - kültürel gelişiminin sürdürülmesi,
- İçsel yerel gelişime katkıda bulunma.

3.2.1.Türkiye’de Kadın Kooperatifçiliği

Ülkemizde kadın kooperatifçiliği hareketi 2000’li yılların başında kadın işgücünün ekonomiye kazandırılması, kadınların sosyal ve kültürel faaliyetlerinin geliştirilmesi, korunması, desteklenmesi, sağlıklı ve gelişmiş çevrede yaşamalarının sağlanması amacıyla kadın girişimcilerin talepleri doğrultusunda tabandan gelen bir hareketle başlamıştır (KGM₂, 2012: 11). Son 10 yıl içinde de hızlı bir biçimde yaygınlaşmıştır. Bu kooperatiflerin çatısı altındaki binlerce kadın hem kendileri hem de çevreleri için yaşamı yeniden üretmekte ve kaynaklarını çok büyük ölçüde kendileri yaratarak çok ciddi boyutlarda toplum yararına çalışmalar yürütmektedir. Özellikle

sosyal, ekonomik ve kültürel olanaklardan yararlanamayan, daha önce hiç evlerinden çıkmamış kadınlar artık kooperatiflerde buluşmaktadır (KEDV ve KKİA, 2013: 1). Ülkemizde kadınların sahip olduğu ve yönettiği kooperatifler sosyal ve ekonomik faaliyetleri bir arada yürütmekte, bazıları kooperatif ve çalışanlar için gelir yaratmakta, bazıları gelir yaratmayıp ortaklar ve toplumun yararına çalışmaktadır. Bu nedenle çok amaçlı faaliyetlerde bulunmaktadırlar. Faaliyet alanları genellikle aşağıdaki konulardır (KEDV ve CCA, 2015: 4-5; KEDV ve KKİA, 2013: 1-2);

- Gelir getirici faaliyetler; dikiş, tekstil, yöresel dokuma, hediyelik eşya, gıda, sabun, mum, fason işler, ev eksenli üretimler, tarımsal üretimler, lokanta, kuaför, pansiyon, el ürünleri dükkânı, ikinci el dükkânı, hazır yemek, turizm davet organizasyonu, gündelik temizlik, organik ürünler pazarı, vb.,
- Sosyal – kültürel etkinlikler; dergi, kitap çıkartılıyor, kütüphaneler oluşturuluyor, sosyal ve kültürel etkinlikler yapılıyor, festival ve gezi organizasyonları düzenleniyor,
- Kadınlara yönelik kapasite geliştirme eğitimleri; meslek edindirme, beceri kursları organize ediliyor, kadınların mevcut becerileriyle üretebilecekleri, pazarda talep olan yeni ürünler geliştirmek amacıyla ürün geliştirme/tasarım konusunda mentor /danışman desteği sağlanıyor, tasarruf grupları oluşturuluyor (10'ar kişilik gruplar halinde kendi küçük tasarruflarını bir araya getirerek acil ihtiyaçları için birbirlerine borç vermek üzere kendi kaynaklarını yaratıyorlar). El emeği ürünleri dükkânları, kermesler, festivaller aracılığıyla kadınların ürünlerinin pazarlanmasına destek veriliyor,
- Toplumsal farkındalık geliştirme; toplum temelli üreme sağlığı, çocuk gelişimi konularında saha çalışması/bilgilendirme yapılıyor,
- Beceri eğitimleri; kadınlar için bilgisayar-internet eğitimi veriliyor, e-devlet, e-belediye kullanımları öğretiliyor, kadınların ortak sorunları etrafında çözüm geliştirmeleri, liderlik üstlenmeleri amacıyla liderlik ve örgütlenme eğitimleri yapılıyor,
- Savunuculuk ve lobi faaliyetleri; kadınların gündelik yaşamda ihtiyaç duydukları konularda (kadın sağlığı, kadın hakları, çocuk gelişimi ve eğitimi, beslenme, kadın yönelik şiddet vs.) eğitimler / seminerler organize ediliyor.

- İhtiyaç tespiti çalışmaları; mahalledeki kadın ve çocukların ihtiyaçları tespit ediliyor, bu ihtiyaç ve öncelikler ilgili kurum ve kuruluşlara bildiriliyor, yapılabilecek faaliyetlerle ilgili öneriler sunuluyor,
- Hizmetlere yönlendirme; valilik/ kaymakamlık/belediye gibi kamu kurum ve kuruluşlarının kadın ve çocuklara yönelik programları, çalışmaları ile ilgili bilgi toplanıyor, ilgili kesime duyuruluyor, ihtiyaç sahipleri yönlendiriliyor, mahalledeki engelli çocuklar, 3-6 yaş aralığındaki çocuklar ve okula gidemeyen kız çocukları tespit edilip ilgili kurumlara yönlendiriliyor, mahalledeki yoksullar tespit ediliyor ve belediye/kaymakamlığın yoksulluk programlarından yararlanmaları sağlanıyor,
- Erken çocukluk bakım ve eğitim hizmetleri; anne ve babalara yönelik çocuk gelişimi konusunda eğitimler veriliyor, genç anneler evlerinde ziyaret ediliyor ve çocuk gelişimi konusunda destekleniyor, ev ziyaretleriyle kadınların bilgilendirildiği Mahalle Anneliği Programı uygulanıyor, kadınlara yuva yöneticiliği ve öğretmen yardımcılığı konusunda eğitim veriliyor,
- Engelli çocuklar için eğitim hizmetleri; zihinsel engellilerde eğitim, sağlık, iş/istihdam ve sosyal entegrasyon, engellilerin yasal hakları konularında ailelere yönelik seminerler/ toplantılar düzenleniyor.

Bu faaliyetlerden birkaç tanesi bir kooperatif çatısı altında yürütülebilmektedir. Ancak erken çocuk bakım ve eğitim hizmetleri ve engelli çocuklara yönelik eğitim hizmetleri tüm kadın kooperatifleri tarafından sağlanmayan, bazı kadın kooperatiflerinin uzmanlaştığı faaliyetlerdir (KEDV ve CCA, 2015: 4).

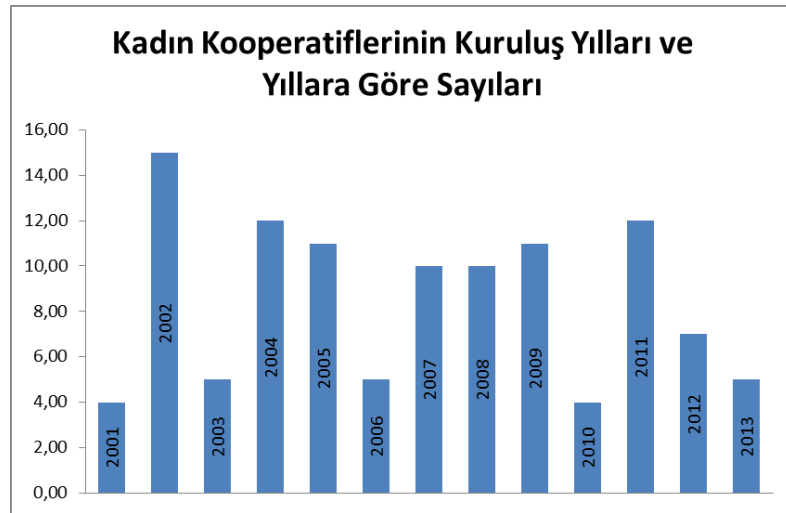
Kadınların kooperatiflerde örgütlenmelerinin nedenleri ise; sosyal ve ekonomik paylaşım, doğal demokratik ortam, üyeler arasındaki eşitlik, kadın kooperatifleri çatısı altında bir araya gelen kadınların ekonomik işbirliği ile ortaya çıkan motivasyonları, faaliyet alanları nedeniyle derneklerin yasal kısıtlamalarının olması, vakıf kurmanın ağır mali yüklerinin olması ve kooperatiflerin istihdam ve iş yaratma, vergi muafiyeti ve sivil toplum kuruluşları statüsüne sahip olmak gibi avantajlarının olmasıdır. Bu kooperatiflerde kadınlar birlik ve dayanışma ruhu ile özgüvenlerini geliştirebilmektedir (Ozdemir, 2013: 305). Diğer taraftan birçok kadın da aşağıdaki nedenlerle kadın kooperatiflerine üye olmayı tercih etmektedir (KEİG, 2015: 41);

- Bakım ve diğer ev içi yükümlülüklerin iş hayatında esnekliği gerektirmesi,

- Kocanın, erkeklerin bulunduğu bir ortamda çalışmaya izin vermemesi,
- Ücretli istihdama giriş veya arzu edilebilecek nitelikte işlere erişim için gereken yeterliliklerin (eğitim, deneyim, meslek, vb.) bulunmaması,
- Kooperatif modelinin tam zamanlı uğraş ve sürekli katılım gerektirmeyen bir esnekliğe sahip olduğu inancı.

Mayıs 2015 tarihli Koop-Bis (Kooperatif Bilgi Sistemi) sonucuna göre Türkiye’de Gümrük ve Ticaret Bakanlığı’na bağlı olan ve unvanında kadın ibaresi bulunan, 2.120 üye sayısına sahip, kayıtlı 113 kadın kooperatifi bulunmaktadır. Bu kooperatiflerin %86’sı işletme kooperatifi olurken, %5’i küçük sanat kooperatifi, %4’ü üretim ve pazarlama kooperatifi, %3’ü tüketim kooperatifi ve geri kalan %2’si ise yayıncılık, yardımlaşma ve temin tevzi kooperatiftir (Koop-Bis, 2015).

Bu 113 kadın kooperatifinin biri 1991 yılında, biri de 1997 yılında kurulmuştur. Kalan 111 kooperatif ise, şekil 3.1.’de görüldüğü gibi, 2001-2013 yılları arasında kurulmuştur (Koop-Bis, 2015).



Şekil 3.1. Kadın Kooperatiflerinin Kuruluş Yılları ve Yıllara Göre Sayıları

Şekil 3.1.’de en fazla kadın kooperatifinin 2002 yılında kurulmuş olduğunu görmekteyiz. Bunun en önemli nedeni, 2001 yılında Kadın Emekini Değerlendirme Vakfı (KEDV) ile İstanbul, Marmara Deprem Bölgesi, Diyarbakır ve Mardin’de birlikte çalıştığı kadın gruplarının yoksul kadınların ihtiyaç odaklı örgütlenmesi için uygun yasal yapı olarak kooperatif modelini belirlemiş olması ve bu yönde çalışmalar yürütmesidir (www.kadinkooperatifleri.org, 22.04.2016). Nitekim 2002 yılında 9 tanesi Marmara Deprem Bölgesinde olmak üzere 15 kadın kooperatifi kurulmuştur (Koop-Bis,

2015). Şekilde özellikle 2009 sonrası dönemde ani iniş ve çıkışlar görülmektedir. 2009-2010 yılları arasındaki değişim, tarım alanındaki kadın kooperatiflerinin daha fazla desteklenmesine dayandırılabilirken, 2011 yılındaki hızlı yükseliş ise kamu sektörünün kadın kooperatiflerine desteğinin artmasından kaynaklanabilir. 2012 ve 2013 yıllarında yeni kadın kooperatifleri kuruluşunda dikkate değer bir düşüş görülmektedir. Bu dönemdeki hızlı düşüş, kadın kooperatiflerinin sermaye oluşturma ile ilgili problemlerinden, sosyal yapılarından doğan yasal güçlüklerden, zorunlu ve idari giderlerin yüksekliğinden ve desteklerin azlığından kaynaklanabilir (KEDV ve CCA, 2015: 7).

Kadın kooperatiflerinin kuruluş aşamasında sivil toplum kuruluşları, Kadın Kooperatifleri Birliği, Kadın Kooperatifleri İletişim Ağı, diğer kadın kooperatifleri, bakanlıklar, ticaret odaları ve yerel yönetimler gibi dış paydaşlar bulunmaktadır. Yerel yönetimler dükkân veya pazar tezgâhı gibi yer, mali veya ayni işletme desteği, pazar ve satış olanakları, teknik vb. bazı destekler sağladıkları için kadın kooperatifleri için çok önemli aktörlerdir ve yerel yönetimlerle anlamlı ve sürekli bir ilişkiye sahip olan kadın kooperatifleri olmayanlara göre daha sık başarı göstermektedir. Diğer dış paydaşlar ise ağ oluşturma, deneyim paylaşımı, bazen doğrudan fon desteği, bazen eğitim veya teknik yardım sağlamaktadırlar. Diğer taraftan üyeler ve çalışanlar ise kadın kooperatiflerinin iç paydaşlarıdır (KEDV ve CCA, 2015; 9).

3.2.2. Türkiye’de Kadın Kooperatifçiliğinin Geliştirilmesine Yönelik Destekler

Ülkemizde, özellikle kırsal alanlarda, ekonomik ve sosyal kalkınmanın sağlanması açısından çok büyük önem arz eden kadın kooperatiflerinin desteklenmesi için atılan en önemli adımlardan birisi Türkiye Kooperatifçilik Stratejisi ve Eylem Planı 2012-2016 çerçevesinde hazırlanan Kooperatifçilik Proje Destek (KOOP-DES) Programı projesidir. Proje, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı’na bağlı olarak faaliyet gösteren Kooperatifler Genel Müdürlüğü tarafından sürdürülmektedir. KOOP-DES Programı kapsamında, stratejik hedeflere uygun olarak, Kooperatifçilik Proje Destek Yönetmeliğini hazırlamıştır. Yönetmelik 30.07.2013 tarih ve 28723 sayılı Resmi Gazetede yayımlanmıştır. KOOP-DES projesinin amacı, kooperatif ve üst kuruluşlarının üretim ve istihdama katkısı olacak yatırım projelerinin desteklenmesi, faaliyetlerinde etkinlik ve verimliliğin sağlanması, teknoloji ve yeni üretim tekniklerinden yararlanmalarına katkıda bulunulması, bireysel tasarrufların uygun

kooperatif girişimcilik modelleri ile ekonomiye kazandırılmasıdır (www.koop.gtb.gov.tr³, 24.04.2016). Proje kapsamında desteklenecek kooperatiflerin üretim ve istihdama katkısı olacak projelerinin konuları aşağıdaki gibidir (Kooperatifçilik Proje Destek Yönetmeliği [KPDY], 2013, madde 9);

1. Makine ve ekipman alımı,
2. Ortaklarının en az % 90'ını kadınların oluşturduğu kooperatiflerin işletecekleri yaşlı ve engelli bakım merkezleri ile çocuk kulüpleri, kreş ve gündüz bakımevlerinin demirbaş eşya niteliğindeki yatırım malı alımları,
3. Üretilen ürünlerin tanıtımı ve pazarlanmasına ilişkin sergi ve fuar katılımlarına yönelik hizmet alımları,
4. Nitelikli personel istihdamı,
5. Mal ve hizmet alımları desteklenir.

Kooperatiflerin projelerine verilecek hibe desteği azami sınırı ve oranları aşağıdaki gibidir (KPDY, 2013: madde 10);

1. Hibe miktarı kooperatiflerin mal alımlarında 200.000 TL'yi, hizmet alımlarında 30.000 TL'yi, nitelikli personel istihdamında yıllık bir personel için 30.000 TL'yi, iki personel için toplam 60.000 TL'yi geçemez.
2. Desteklenmesine karar verilen mal ve hizmet alımlarında hibeye esas proje tutarlarının kalkınmada öncelikli yörelerde % 75'i, diğer bölgelerde % 50'si ve kalkınmada öncelikli yöre şartı aranmaksızın ortaklarının en az % 90'ını kadınların oluşturduğu kooperatiflerde ise % 75'i Bakanlıkça hibe olarak karşılanabilir.
3. Nitelikli personel istihdamının hibeye esas proje tutarının tamamı Bakanlıkça hibe olarak karşılanabilir. Azami süresi bir yıldır. Nitelikli personel istihdam desteği, Merkez Proje Komisyonu'nun kararı ile kooperatifin yeni istihdam edeceği en fazla iki personel için verilir.

KOOP-DES Programı uygulama ve değerlendirme kılavuzu henüz hazırlık aşamasındadır (www.koop.gtb.gov.tr³, 24.04.2016).

Yine Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'na bağlı olarak faaliyet gösteren Kooperatifler Genel Müdürlüğü tarafından sürdürülen, Türkiye Kooperatifçilik Stratejisi ve Eylem Planı 2012-2016'nın 3.7. no'lu eylemi çerçevesinde hazırlanan, kadınların girişimcilik kabiliyetlerinin arttırılması ve ekonomide bir aktör olarak yer almalarının sağlanması ve

kooperatifler çatısı altında örgütlenmeleri yönünde çalışmalarda bulunmaları için, Kadın Kooperatifleri Tanıtım ve Kapasite Geliştirme Projesi (KADIN-KOOP) adı altında 2012 yılında başlayan süresiz bir çalışma başlatılmıştır. Projenin en önemli amaçları arasında aşağıdakiler sayılabilir (www.koop.gtb.gov.tr¹, 24.04.2016);

1. Kooperatifler aracılığıyla kadın istihdamının arttırılması ve gizli kadın emeğinin değerlendirilerek ekonomiye katılımının sağlanması, kadınların kooperatifler aracılığı ile ekonomik özgürlüğüne kavuşmasının sağlanması,
2. Kooperatif örgütlenmeler aracılığıyla kadın iş gücü istihdamının arttırılması,
3. Cinsiyete dayalı ayrımcılıktan kaynaklanan toplumsal engellerin azaltılarak iş hayatında kadınların lehine fırsat eşitliğinin sağlanmasıdır.

Kooperatifçilik Genel Müdürlüğü kadın kooperatifleri için “Kadın Girişimi Üretim ve İşletme Kooperatifi” ibaresini içeren tek tip ana sözleşmeyi yayınlamıştır. Bu sözleşmede, 2011 yılında uygulanan “Kadın, Çevre, Kültür ve İşletme Kooperatifi” ana sözleşmesinden farklı olarak kadın kooperatiflerinin mal ve hizmet üretim beceri ve kapasitelerinin geliştirilmesine ve ürünlerin pazarlanmasına vurgu yapılmıştır (KEİG, 2015: 13).

Diğer taraftan Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı 2012 yılında Kırsal Alanda Kadının Güçlendirilmesi Ulusal Eylem Planı (2012-2016)’yı yayınlamıştır. Eylem planının amaçları kırsal alanda kadın konusunda çalışan paydaşları bir araya getirerek kırsal alan kadının durumuna göre stratejik hedefleri belirlemek ve bu hedefleri hükümet, sivil toplum kuruluşları, üniversiteler, bölgesel kalkınma kurum ve kuruluşları, uluslararası finansal kurumlar ile gerçekleştirmektir (GTHB, 2012: 14).

Eylem Planı dört başlık altında dokuz gelişme ekseninden oluşmaktadır. Bunlar aşağıdaki gibidir (GTHB, 2012: 32);

- I. Kırsal Alan ve Kadın
 1. Yoksulluk
 2. Eğitim (örgün ve yaygın)
 3. Sağlık (birey ve aile olarak)
- II. Kırsal Alanda Kadının Tarımsal Üretim ve Pazarlamadaki Rolü
 4. Tarımsal Üretim
 5. Girişimcilik ve Pazarlama
- III. Kadın ve Doğal Kaynaklar

6. Doğal Kaynakların Kullanımı ve Yönetimi

7. Doğal Kaynakların Korunması

IV. Kırsal Alanda Kadının İstihdamı ve Örgütlenmesi

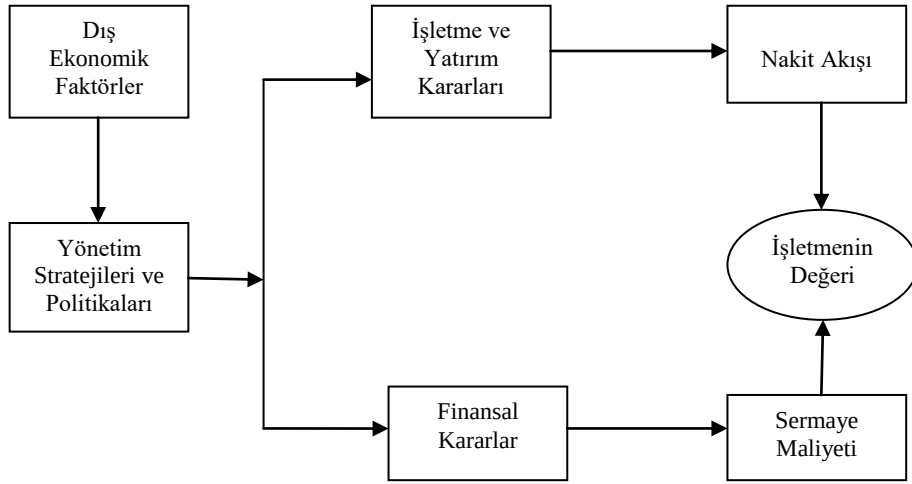
8. Tarımsal İstihdam ve Örgütlenme

9. Sosyal Güvenlik

Eylem Planı'nın altıncı gelişme ekseninin faaliyetleri arasında kadın kooperatiflerinin teşvik edilmesi (GTHB, 2012: 73), sekizinci gelişme ekseninin faaliyetleri arasında da, Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı ile birlikte Kadın Kooperatifleri Destek Merkezinin kurulması ve etkin ve aktif kadın kooperatifleri arasında, yine Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı ile birlikte, iletişim ağının oluşturulması hedeflenmektedir (GTHB, 2012: 81).

4. SERMAYE YAPISI KAVRAMLARI VE TEORİLERİ

İşletmelerde finans fonksiyonunun amacı önceleri sadece kârın maksimizasyonu olarak görülürken, bu düşünce zamanla yerini işletmenin piyasa değerinin yükseltilmesi düşüncesine bırakmıştır. Bir işletmenin değeri, söz konusu işletmenin gelecekte sağlayacağı gelir akışı ile bu gelir akışının elde edilmesindeki risk derecesine bağlıdır. İşletmelerde ortaya çıkabilecek risk faktörleri de satışların oynaklığı (satışlarda dalgalanma), hammadde fiyatlarında artış olma olasılığı, endüstriyel ilişkiler, sermaye yapıları (borç / özsermaye oranları), üretilen ürünün modasının geçme ihtimali, pazardaki rekabet koşulları, işletmenin likidite durumu, teknolojik üstünlük, tek elci güç veren patent haklarının varlığı vb. olabilir. Bu konularda alınan kararlar, işletmenin kârlılığı ve risk derecesi gibi iki etmeni etkilemekte ve bu iki etmen de işletmenin piyasa değerini belirlemektedir (Akgüç, 1998: 2-3). Şekil 4.1.'de işletmenin piyasa değerini etkileyen faktörler görülmektedir. Bu faktörler işletmenin finans fonksiyonunun önemini artırmaktadır. Bu nedenle Van Horne finansal yönetimin üç önemli fonksiyonu olduğunu düşünmektedir. Bunlar; yatırım kararları, işletme için en iyi finansman karması veya sermaye yapısı kararları, temettü kararlarıdır (Van Horne, 1971: 9-11).



Şekil 4.1. İşletmenin Değerini Etkileyen Faktörler
(Pike and Neale, 2009: 18)

Bazı endüstrilerde bütün işletmeler, aynı derecede olmasa da, enflasyon oranı, faiz oranı, vergi ve endüstri içi rekabet gücü gibi dış ekonomik faktörlerden etkilenirler. Bunlar işletme ve yatırım kararları konusunda ve finansal kararlar konusunda işletme yönetiminin strateji ve politikalarını belirler. İşletme ve yatırım kararları nakit akışını

belirlerken, finansal kararlar da sermaye maliyetini etkiler. İşletmenin değeri ise işletme faaliyetleriyle ortaya çıkan nakit akışına ve sermaye maliyetine bağlıdır (Pike and Neale, 2009: 18).

Yatırım kararları maddi veya maddi olmayan duran varlıkların tedariki için, başka bir işletmenin satın alınması için ya da menkul kıymet satın alınması için verilebilir. Yatırım kararlarının gerektirdiği sermayenin belirlenmesi ve sermaye ihtiyacının hangi kaynaklardan karşılanacağına karar verilmesi işletme için önemlidir. Çünkü bu kararlar bilançonun sol tarafındaki varlık yapısı ve bilançonun sağ tarafındaki kaynak yapısını oluşturur. Bilançosu olan her işletmenin sermaye yapısının değerlendirilmesi mümkündür (Akman, Bülent Ecevit Üniversitesi, TR, 2012:16).

Birçok akademisyen sermaye yapısının yani “borç / özsermaye” oranının firmanın piyasa değerini etkileyip etkilemediğini, etkiliyorsa optimum bir yapının var olup olmadığı ve bu yapının oluşturulmasında etkili olan faktörlerin neler olduğu üzerine yoğunlaşmıştır (Akman, Bülent Ecevit Üniversitesi, TR, 2012:17). Yapılan akademik çalışmalar sonucunda sermaye yapısıyla ilgili birbirine alternatif teoriler geliştirilmiş ancak bu teorilerden hangisinin firmaların sermaye yapısını en iyi açıklayan teori olduğu tam olarak belirlenememiştir. Bu teorilerin günümüzde hala tartışılıyor olmasının en önemli nedeni ise sermaye yapısını etkileyen faktörlerin ve işletmelerin sermaye yapısı kararlarının sektörden sektöre, ülkeden ülkeye, zamana ve firmaların özelliklerine göre değişiklikler göstermesidir (Karadeniz, Çukurova Üniversitesi, TR, 2008: 4).

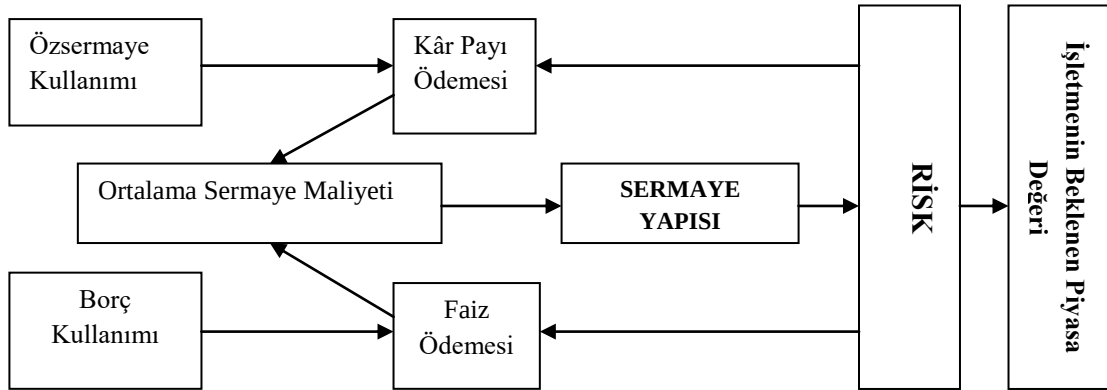
4.1.Genel Olarak Sermaye Yapısı Kavramları

Bilançonun pasif kısmı incelendiğinde firma sermayesinin özsermaye ve yabancı sermaye kalemlerinden oluştuğu görülür. Özsermaye ile birlikte uzun vadeli yabancı kaynaklar (uzun vadeli fon kaynakları) işletmenin sermaye yapısını oluşturur (Okka, 2011: 216). İşletmenin finansal yapısı ise, bilançonun pasif tarafında yer alan toplam kısa vadeli yabancı kaynaklar, uzun vadeli yabancı kaynaklar ve özsermaye kalemlerinden oluşur. Dolayısıyla sermaye yapısı, finansal yapının parçasıdır ve işletmenin finansmanında kullanılan ve süreklilik gösteren finansman kaynaklarını ifade etmektedir (Moyer, Mcguigan ve Kretlow, 2002: 491’den aktaran; Karadeniz, Çukurova Üniversitesi, TR, 2008:5).

Sermaye yapısını oluşturan özsermaye ve borç kaynaklarının her ikisinin de işletmeye maliyeti söz konusudur. Borç kaynaklarının maliyeti olan faiz giderleri, işletmelerde gider olarak gösterilebilmektedir bu da vergi avantajı sağlamaktadır. Diğer taraftan kâr payı ödemeleri gider olarak gösterilememektedir. Bu da yabancı kaynağın maliyetinin, özkaynağın maliyetinden düşük olmasına neden olabilmektedir. Ancak borçlanma ödeyememe riskini ve iflas olasılığını ortaya çıkarır (Kula, Afyon Kocatepe Üniversitesi, TR, 2000: 51). Bu nedenle ikisi arasındaki dengenin sağlanması ve işletme kârlılığı ile birlikte işletme değerini artıran ve riski en düşük düzeyde tutan sermaye yapısının belirlenmesi işletmeler için önemlidir.

4.1.1.Ağırlıklı Ortalama Sermaye Maliyeti

Özsermaye maliyeti ile borçlanma maliyeti arasındaki denge ortalama sermaye maliyetidir. Sermaye yapısının oluşumunda ortalama sermaye maliyeti ile özsermaye ve borç kaynağı kullanımından kaynaklanan riskin etkileşimi şekil 4.2.'de görüldüğü gibidir (Kula, Afyon Kocatepe Üniversitesi, TR, 2000: 51);



Şekil 4.2.Sermaye Yapısı Kararında Ortalama Sermaye Maliyeti ve Riskin Rolü
(Kula, Afyon Kocatepe Üniversitesi, TR, 2000: 51)

Ağırlıklı ortalama sermaye maliyeti (AOSM), çeşitli fon kaynaklarının (uzun vadeli yabancı kaynak + özsermaye), vergiden sonraki maliyetlerinin, bu kaynakların sermaye içindeki payları ile çarpımlarının toplamıdır (Ceylan ve Korkmaz, 2013: 234; Ercan ve Ban, 2014: 214). Aynı zamanda, işletmenin mevcut riskiyle aynı risk düzeyindeki yatırımlarından kazanmayı bekleyeceği getiri oranıdır (Canbaş ve Vural, 2012: 257). AOSM aşağıdaki gibi hesaplanır (Ceylan ve Korkmaz, 2013: 234);

$$k_a = \sum_{i=1}^n W_i k_i$$

k_a = Ağırlıklı ortalama sermaye maliyeti

W_i = i'inci fon kaynağının toplam sermaye içindeki payı

k_i = i'inci fon kaynağının maliyeti

İşletmenin sermaye yapısı borç, imtiyazlı pay senetleri ve özsermayeden oluşuyorsa;

$$k_a = w_p k_p + w_i k_i + w_e k_e$$

şeklinde gösterilebilir.

4.1.2.İşletme (Faaliyet) Riski ve Faaliyet Kaldırıcı Derecesi

İşletme riski, işletmelerin gelecekteki faaliyetleri ile ilgili olarak, beklenen net faaliyet geliri akışında doğal olarak ortaya çıkabilecek risktir (Akhtar and Oliver, 2009: 7) ve işletmenin kârını ve yatırım düşüncelerini belirsiz hale getirir. İşletme riski talep değişmesi, satış fiyatlarının değişmesi, girdi fiyatlarındaki değişiklik, girdi fiyatlarındaki değişimi ürünlere yansıtabilme elastikiyeti, zamana bağlı olarak yeni ürün geliştirebilme yeteneği, sabit giderlerin büyüklüğü gibi riskleri barındırır. Bu risk faktörleri işletmenin içinde bulunduğu endüstriyle ilgilidir ve büyük ölçüde kontrol edilebilir. İşletme riski faaliyet kaldırıcı ile değerlendirilir (Okka, 2010: 413-414).

Kaldıraç, büyük bir yükün küçük bir yükle kaldırılmasını sağlayan düzenektir. Faaliyet kaldırıcı ise, diğer faktörler sabitken, satışlardaki yüzde birlik bir değişimin faiz ve vergiden önceki kârda (FVÖK) ortaya çıkarabileceği değişimi ifade eder. Faaliyet kaldırıcı derecesi yüksekse, satışlardaki küçük bir değişim FVÖK'de daha büyük bir değişime sebep olur (Okka, 2010: 414). Aşağıdaki gibi formüle edilir (Ercan ve Ban, 2014: 247);

$$\text{Faaliyet Kaldırıcı Derecesi} = \frac{\text{FVÖK'daki \% Değişim}}{\text{Satışlardaki \% Değişim}}$$

Yukarıdaki eşitliğin bir başka ifade şekli de aşağıdaki gibidir. Bu eşitlik, FVÖK sabit kalmak koşuluyla, sabit giderlerin artması durumunda faaliyet kaldırıcı derecesinin artacağını göstermektedir. İşletmenin sabit giderleri sıfır ya da sıfıra yakınsa, faaliyet kaldırıcı derecesi 1 ya da 1'e yakın bir değer olacak ve dolayısıyla işletmenin faaliyet riski çok düşük olacaktır (Ercan ve Ban, 2014: 247).

$$\text{Faaliyet Kaldırıcı Derecesi} = 1 + \frac{\text{Sabit Giderler}}{\text{FVÖK}}$$

Faaliyet kaldırıcı derecesi aşağıdaki gibi de hesaplanabilir. Burada da yine sabit gider artışının faaliyet kaldırıcı derecesini dolayısıyla riski yükselttiği görülmektedir (Okka, 2010: 415);

$$\text{Faaliyet Kaldırıcı Derecesi} = \frac{Q(P-D)}{Q(P-D)-S}$$

Q = Satış miktarı birim olarak

P = Birim satış fiyatı

D = Birim değişken gider

S = Sabit gider

4.1.3.Finansal Risk ve Finansal Kaldıraç

İşletmenin sermaye yapısı içinde borç sermaye kullanması durumunda ortaya çıkan risk finansal risktir. İşletme borç sermaye kullanması halinde faiz ve anapara geri ödemesi yapmak zorundadır. Ekonominin iyi olduğu dönemlerde işletme kârını artıran borç sermaye, ekonominin durgun olduğu dönemlerde ya da işletmenin sektörde zorlandığı dönemlerde işletme üzerinde ağır bir yük olarak ortaya çıkar ve tasfiyeye giden yolu açabilir. Finansal risk finansal kaldıraç ile değerlendirilir. Faiz artışı finansal kaldıraç derecesinin artmasına ve dolayısıyla riskin artmasına yol açacaktır. Finansal kaldıraç derecesi aşağıdaki gibi hesaplanır (Okka, 2010: 414);

$$\text{Finansal Kaldıraç Derecesi} = \frac{\text{Net Faaliyet Kârı}}{\text{Vergiden Önceki Net Kâr}}$$

$$\text{Finansal Kaldıraç Derecesi} = \frac{Q(P-D) - S}{Q(P-D) - S - F}$$

F = Faiz Ödemeleri

4.1.4.Finansal Sıkıntı, İflas ve Temsilcilik Maliyetleri

Finansal sıkıntı maliyeti, finansal sıkıntıya girme olasılığı ile bu sıkıntının ortaya çıkardığı büyük maliyetlerdir. Finansal sıkıntı, işletmenin alacaklılara olan taahhütlerini yerine getirememesiyle ortaya çıkar ve iflasa yol açabilir (Grundströmer and Gustafsson, Lund University, SE, 2007: 25).

Finansal sıkıntıya neden olan dışsal faktörler işletmenin kontrolü dışında gerçekleşir. Bunlar ekonomik ve politik kararlar, piyasadaki ekonomik çöküş-durgunluk, rekabetteki artış, devlet düzenlemeleri, teknolojik değişim veya iş yasalarında yapılan düzenlemeler şeklinde sıralanabilir. Diğer taraftan finansal sıkıntıya neden olan içsel faktörler de genellikle kontrol edilebilen ve yönetimden kaynaklanan nedenlerdir. Bunlar da satış hacminin yetersizliği, faaliyet giderlerinin aşırı derecede yüksek olması, işletmenin alacaklarını zamanında tahsil edememesi, alacaklarının önemli bir bölümünün şüpheli veya değersiz alacak halini alması, stok devir hızının çok yavaş olması, maddi duran varlıklara aşırı yatırım yapılması ve firmada atıl üretim kapasitesi yaratılması, aşırı borçlanma, hatalı kuruluş yeri seçilmesi, rekabet olanaklarının zayıflığı, çalışma sermayesi ve likidite yetersizliği, yükümlülüklerin zamanında yerine getirilmemesi gibi yönetim tecrübesizliğinden kaynaklanan sebepler olarak sıralanabilir (Alav, Adnan Menderes Üniversitesi, TR, 2013: 12-13).

Finansal sıkıntı maliyetleri, tablo 4.1’de görüldüğü gibi, doğrudan ve dolaylı olmak üzere iki şekilde ortaya çıkmaktadır;

Tablo 4.1. Finansal Sıkıntı Maliyetleri
(Arnold, 1998: 797’den aktaran; Karadeniz, Çukurova Üniversitesi, TR, 2008: 14)

Dolaylı Finansal Sıkıntı Maliyetleri	Doğrudan Finansal Sıkıntı Maliyetleri
İşletme müşterilerinin zihninde oluşan itibar kaybı ve bu nedenle ortaya çıkan satış ve kâr kaybı,	Avukat ücretleri
Tedarikçilerin zihninde oluşan itibar kaybı ve bu nedenle ortaya çıkan belirsizlik ve daha pahalı ürün temini,	Muhasebecilere ödenen ücretler
İşletme varlıklarının değerinin altında fiyatlarla satılması,	Mahkeme masrafları
Ertelemeler, yasal cezalar ve finansal yeniden yapılanmada yaşanan karışıklıkların yönetimin davranışlarını ve faaliyetlerin etkinliğini kısıtlaması,	Yönetimin harcadığı zaman
Yönetimin kısa süreli likiditeye önem vermesi ve daha fazla nakit sağlama amacı işlevsel işletme varlıklarının satılmasına neden olabilir.	
Çalışanlarda moral kaybına yol açarak, çalışanların alternatif işleri tercih etmelerine neden olabilir.	
İşletmede çalışan sayısının azaltılmasına ve dolayısıyla işsiz sayısının artmasına neden olabilir.	

Sermaye yapısı kararları üzerinde etkili olan faktörlerden birisi de temsil maliyeleridir. Temsil maliyetleri sermaye yapısının önemli bir belirleyicisidir (Coşkun, Ankara Üniversitesi, TR, 2006: 28) ve temsil probleminin iki yönü bulunmaktadır (Arnold, 1998: 799'dan aktaran; Karadeniz, Çukurova Üniversitesi, TR, 2008: 14). Bunlardan birincisi düşük yatırım sorunudur. Uzağı görememe (miyopluk) durumu olarak da adlandırılan bu sorun, pozitif net bugünkü değere sahip olan borcun değerini artırmakla birlikte özsermaye değerinde daha küçük düşüş meydana getirecek projelerden yöneticilerin kaçınmalarıdır. Bu durum temsil maliyetini ortaya çıkarmaktadır (Coşkun, Ankara Üniversitesi, TR, 2006: 28 – 29).

Temsil probleminin ikincisi ise serbest nakit akışları teorisi. Bu teoriye göre, işletmeye önemli ölçüde ve düzenli nakit girişi varsa, yüksek kaldıracın işletme yöneticilerini disipline ederek değer yaratma etkisi olacaktır. Serbest nakit akışı, tüm pozitif net değere sahip projeleri finanse etmek için gereken nakitten fazla olan nakit akışıdır. Büyük miktarlarda serbest nakit akışına sahip şirketlerde yöneticiler ve hissedarlar arasında temsil sorunu ortaya çıkmaktadır. Bu durum, yöneticilerin sermaye maliyetinin altında yatırımlara ya da gereksiz yatırımlara girişmesine ve dolayısıyla israfa yol açmaktadır. Düzenli ve büyük miktarda serbest nakit akışına sahip şirket yöneticileri, düşük ama pozitif getirili projelere yatırım yapmak yerine, kâr payı ödemelerini artırma veya hisse senetlerini geri satın alma gibi nakit ödemelere gidebilirler. Finansal kaldıracın artması ise serbest nakit akışlarının işaret ettiği bu problemlerin giderilmesinde etkili olabilmektedir. Böylece borç, her şey yolunda giden işletmeler için, yöneticilerin isteğe bağlı olarak harcayabilecekleri serbest nakit akışlarını azaltmak suretiyle serbest nakit akışlarından kaynaklanan temsil maliyetlerini düşürür (Coşkun, Ankara Üniversitesi, TR, 2006: 29).

4.2.Sermaye Yapısı Teorileri

Sermaye yapısı teorileri işletmelerde “borç / özsermaye” birleşiminin nasıl olması gerektiğini ve bu birleşimin hangi değişkenlerden etkilendiğini açıklamaya yöneliktir. Klasik sermaye yapısı teorileri, genel olarak işletme değerinin sermaye yapısından etkilenip etkilenmediğini açıklamaya çalışan kuramlardır. Modern sermaye yapısı teorileri ise, genel olarak işletmelerde sermaye yapısı kararlarını etkileyen değişkenleri saptamaya yönelik olarak geliştirilmiş olan teorilerdir. Bu bağlamda işletmelerde sermaye yapısı oluşumlarını açıklayan teorileri klasik sermaye yapısı teorileri ve

modern (yeni) sermaye yapısı teorileri olmak üzere iki grupta incelemek mümkündür. (Karadeniz, Çukurova Üniversitesi, TR, 2008: 15)

4.2.1.Klasik Sermaye Yapısı Teorileri

Sermaye yapısının, yani “borç / özkaynak” bileşimindeki oranların değiştirilmesi durumunda, sermaye maliyetinin ve işletme değerinin bundan etkilenip etkilenmediğini açıklamaya çalışan teorilerdir (Kakilli Acaravcı, Çukurova Üniversitesi, TR, 2004: 6). Klasik sermaye yapısı teorileri aşağıdaki gibidir (Karadeniz, Çukurova Üniversitesi, TR, 2008: 16-25);

- Net Gelir Teorisi,
- Net Faaliyet Geliri Teorisi,
- Geleneksel Yaklaşım,

Bu yaklaşımlarda analizlerin anlatımını mümkün olduğunca basitleştirmek için aşağıdaki varsayımlar yapılmıştır (Van Horne, 1971: 201);

- 1) Gelir vergisinin olmadığı varsayılmaktadır.
- 2) Bir işletmenin borç / özkaynak oranı, sermaye artırımını için borç alınmasıyla ya da borcun ödenmesi için sermaye azaltılmasıyla değişebilmektedir. Diğer bir deyişle, sermaye yapısındaki bir değişimden hemen etkilenir. Bu durumda işlem maliyetlerinin ortaya çıkmadığı varsayılmaktadır.
- 3) Temettü gelirinin tamamının dağıtımı işletme politikasıdır. Bu sayede temettü kararlarından soyutlanmış olunur.
- 4) Her işletme için gelecekte beklenen faaliyet kazançlarının subjektif olasılık dağılımlarının beklenen değeri piyasadaki bütün yatırımcılar için aynıdır.
- 5) İşletmenin faaliyet kazançlarının artması beklenmemektedir. Gelecek tüm zamanlar için beklenen faaliyet kazançlarının olasılık dağılımlarının beklenen değeri, şimdiki faaliyet kazancıyla aynıdır.
- 6) Yatırım önerilerinin kombinasyonu veya bir yatırım önerisinin kabulü işletmenin toplam işletme riskinin yönünü değiştirmez. Diğer bir deyişle, işletme riskinin sabit olduğu kabul edilmektedir.

4.2.1.1.Net Gelir Teorisi

1952 yılında David Durand tarafından geliştirilen Net Gelir Teorisi, işletmenin borç sermaye kullanarak işletme değerini yükseltebileceği ya da sermaye maliyetini düşürebileceği ileri sürülmektedir (Baral, 2004: 1). Diğer bir deyişle işletme kaldırma oranını artırarak, işletme değerini yükseltebilir ve aynı zamanda sermaye maliyetini düşürebilir (Van Horne, 1971: 203).

Bu teoride borç ve özsermaye maliyetlerinin sermaye yapısından etkilenmediği ve sürekli sabit kaldığı kabul edilmektedir. Ağırlıklı ortalama sermaye maliyeti ise, borç düzeyinin artmasına bağlı olarak azalmaktadır. İşletmenin sermaye yapısının tamamının borç sermayeden oluşması durumunda, işletme değeri maksimuma ulaşmaktadır (Ercan ve Ban, 2014: 228-231). Ayrıca bu teoriye göre özsermaye maliyeti borç maliyetinden daha yüksektir. Bu nedenlerle bu teorinin geçerliliği tartışılabilir. Nitekim bu teoriye göre, işletmenin finansman şeklinin değişmesi ve daha riskli olması, işletmenin ortaklarında ve kredi verenlerinde herhangi bir tepkiye yol açmamakta ve beklenen getirileri etkilememektedir (Akgüç, 1998: 488). Net Gelir Teorisi, bazı yazarlar tarafından, aşağıdaki faktörler nedeniyle eleştirilmektedir (Akgüç, 1998: 488-489; Ceylan ve Korkmaz, 2013: 242);

- İşletmenin finansman yükü arttıkça, nakit yetersizliği riski de artacaktır. Bu nedenle ortaklar daha fazla getiri bekleyecektir. Yani özsermaye ve borçlanma maliyeti sabit kalmayıp artabilecektir.
- Borç kaynakla finansman, işletmenin uzun vadede net faaliyet geliri yaratma kabiliyeti üzerinde etkili olur. Ağır faiz ve ana para ödemeleri, işletmenin likit fonlarını azaltarak yeni ve kârlı işlere yatırım yapmasını engeller ve likidite sorunu işletmelerin tasfiyesine dahi yol açabilir.

4.2.1.2.Net Faaliyet Geliri Teorisi

Net Faaliyet Geliri Teorisi'ne göre, işletmenin net faaliyet gelirinin sabit bir ortalama sermaye maliyeti kullanılarak bugüne indirgenmesi, onun piyasa değerini vermektedir. Net faaliyet geliri, işletmelerin normal faaliyetleri sonucunda elde ettiği kârdır (Ceylan ve Korkmaz, 2013: 239; Karadeniz, Çukurova Üniversitesi, TR, 2008: 17).

Net Faaliyet Geliri Teorisi de, Net Gelir Teorisinde olduğu gibi, David Durand tarafından geliştirilmiştir. Ancak bu teori, Net Gelir Teorisinin karşıtıdır. Bu teori sermaye maliyeti ile işletme değerinin sermaye yapısından bağımsız olduğunu ileri sürmektedir. Bu yüzden işletme borç ve özsermaye oranını dengeleyerek, işletme değerini artıramaz (Baral, 2004: 1). İşletmenin ağırlıklı ortalama sermaye maliyeti tüm sermaye yapılarında aynıdır ve “borç / özsermaye” oranı ne olursa olsun, borç maliyetinin sabit kalacağı varsayılmaktadır. Borçlardaki artış işletmenin finansal riskini artırmakta, o da ortakların getiri beklentisini yükseltmektedir. Dolayısıyla “borç / özsermaye” oranının artışı borç maliyetini etkilemezken, özsermaye maliyetinin yükselmesine neden olmaktadır. Bu durumda, daha ucuz kaynak olan borçtan daha fazla yararlanmak yoluyla sağlanan avantaj, özsermaye maliyetinin artması ile ortadan kalkmakta ve sonuçta ağırlıklı ortalama sermaye maliyeti aynı kalmaktadır. Bu nedenle işletme için optimal bir “borç / özsermaye” oranı yoktur, tüm sermaye yapıları optimaldir (Canbaş ve Vural, 2012: 271).

Net Faaliyet Geliri Teorisine yapılan en önemli eleştirisi, borçlanma oranı arttığında, borcun maliyetinin değişmeyeceği varsayımı ile ilgilidir. Gerçekte, bir işletmenin borç düzeyi arttıkça, borç verenlerin aldığı risk artmakta ve artan riske karşılık borç verenlerce istenecek prim de artış gösterecek ve borç maliyetini yükseltecektir. Diğer taraftan borç oranındaki artış, özsermaye maliyetini her zaman ortalama maliyeti sabit tutacak oranda artıramayabilir (Canbaş ve Vural, 2012: 273).

4.2.1.3. Geleneksel Yaklaşım

Ezra Solomon Yaklaşımı olarak da bilinen, Geleneksel Yaklaşım 1963 yılında Ezra Solomon tarafından geliştirilmiştir. Net Gelir Teorisi ile Net Faaliyet Geliri Teorisine yapılan eleştiriler dikkate alınarak geliştirilmiştir ve her iki teorisinin arasında yer almaktadır (www.finance-assignment.com, 08.05.2016; Baral, 2004: 1; Canbaş ve Vural, 2012: 273). Bu yaklaşıma göre, işletmenin ağırlıklı ortalama sermaye maliyeti ile sermaye yapısı arasında bir ilişki söz konusudur. İşletme sermaye yapısını değiştirerek ağırlıklı ortalama sermaye maliyetini düşürebilir ve piyasa değerini yükseltebilir. Diğer iki görüşün aksine, bu yaklaşımda işletmeler için tek bir optimal sermaye yapısının olduğu düşünülmektedir (Ceylan ve Korkmaz, 2013: 242).

Geleneksel Yaklaşım, Net Faaliyet Geliri Teorisinde olduğu gibi, işletmenin finansman riski arttıkça özsermaye maliyetinin yükseleceğini öngörmekte; ancak belirli

bir noktaya kadar borç kullanımının ağırlıklı ortalama sermaye maliyetini düşürücü etkisinin, özsermaye maliyetinin yükselişi ile tamamen giderilemeyeceğini kabul etmektedir. Yani Geleneksel Yaklaşım göre, işletmenin borçları arttıkça özsermaye maliyeti yükselse bile, belirli bir noktaya kadar, borçlanma işletmenin ağırlıklı ortalama sermaye maliyetini aşağıya doğru çekici bir etki yapmaktadır (Akgüç, 1998: 492). Sözü edilen nokta işletmenin optimal sermaye yapısına ulaştığı, yani ağırlıklı ortalama sermaye maliyetinin minimum olduğu ve işletme değerinin maksimum olduğu, noktadır (Canbaş ve Vural, 2012: 274). Bu noktadan sonra borçlanmaya devam edilirse, yabancı kaynak ve özsermaye maliyetleri artar ve bunun sonucu olarak da işletmenin piyasa değeri düşer (Ceylan ve Korkmaz, 2013: 243).

4.2.2.Modern Sermaye Yapısı Teorileri

Modern sermaye yapısı teorilerinin temeli 1958 yılında Profesör Franco Modigliani ve Profesör Merton Miller tarafından yazılmış olan makalenin yayınlanmasıyla atılmıştır (Brigham and Houston, 2014: 460). Modern sermaye yapısı teorilerinde firmaların sermaye yapısı kararlarını ve finansman tercihlerini etkileyen değişkenler belirlenmeye çalışılmaktadır (Karadeniz, Çukurova Üniversitesi, TR, 2008: 26). Çalışmanın bu bölümünde açıklanacak olan söz konusu sermaye yapısı teorileri aşağıdaki gibidir;

- Modigliani ve Miller Teorisi,
- Miller Teorisi,
- Dengeleme Teorisi,
- Finansal Hiyerarşi Teorisi,

4.2.2.1.Modigliani ve Miller Teorisi

Modigliani ve Miller (M&M), sermaye maliyeti, sermaye yapısı ve işletmenin piyasa değeri arasındaki ilişkiyi, Net Faaliyet Geliri Teorisindeki gibi açıklamıştır (Ceylan ve Korkmaz, 2013: 245). 1958 yılında yayınlanmış olan “The Cost of Capital, Corporation Finance, and the Theory of Investment” isimli makalelerinde, belirli kısıtlayıcı varsayımlar altında, bir işletmenin değerinin o işletmenin sermaye yapısından etkilenmemiş olması gerektiğini kanıtlamışlardır. M&M Teorisinin varsayımları aşağıdaki gibidir (Brigham ve Houston, 2014: 460; Pike and Neale, 2009: 523);

- Menkul kıymetlerin alım satımında aracılık maliyetleri yoktur.

- Vergiler yoktur.
- İflas maliyetleri yoktur.
- Piyasanın bütün katılımcıları, işletmeler ve yatırımcılar, aynı risk oranında borç alıp borç verebilmektedir.
- İşletmenin gelecekteki yatırım fırsatları hakkında, tüm yatırımcılar yönetim ile aynı bilgilere sahiptir.
- İşletmeler “eş getiri” sınıflarına ayrılabilirler. Her bir kategorideki işletmenin işletme riski aynıdır.
- FVÖK borç kullanımından etkilenmemektedir.

M&M bu varsayımlara dayanarak aşağıdaki üç önermeyi geliştirmiştir;

I.Önerme: İlgisizlik Önermesi olarak da ifade edilen bu önermede, ideal koşullarda işletmenin borç politikasının hissedarlar açısından önem taşımayacağı gösterilmektedir (Brealey vd., 2007: 408). Önermeye göre, işletmenin değeri ve ağırlıklı ortalama sermaye maliyeti (AOSM) sermaye yapısından bağımsızdır ve her işletmenin piyasa değeri, gelecekte sağlayacağı nakit akışının işletmenin kendi sınıfında ortaya çıkan iskonto oranıyla indirgenmiş haline eşittir (Modigliani and Miller, 1958: 268-269; Akgüç, 1998: 497). İşletmenin daha ucuz borç kaynak kullanarak sağlayacağı üstünlük, özsermayenin daha yüksek bir kapitalizasyon oranı ile değerlendirilmesi sonucu ortadan kalkar. Bu durumda AOSM, bütün finansal kaldıraç düzeylerinde, değişmeden sabit kalır. Sermaye yapısından bağımsız olan AOSM, işletmeyle aynı risk, “eş getiri”, sınıfındaki borçsuz bir işletmenin gelirlerinin kapitalizasyon oranına eşittir (Tecer, 1980: 121).

II.Önerme: Bu önermeye göre, kaldıraçtan yararlanan bir işletmenin beklenen getiri oranı, piyasa değerleriyle ifade edilen “borç / özsermaye” oranıyla orantılı bir biçimde artar (Brealey vd., 2007: 410). Yani işletmenin finansman riski arttıkça, özsermaye maliyeti de artar. Bu durumda ucuz borç kaynağın AOSM üzerine olabilecek olumlu etkisi ortadan kalkar (Akgüç, 1998: 497).

III.Önerme: bu önermeye göre, yatırım kararlarının alınmasında kullanılacak iskonto oranı veya yatırım kararları için öngörülecek asgari kârlılık oranı, yatırımın finansman şeklinden tamamen bağımsızdır. Yani yatırım kararları, finansman kararlarından tamamen ayrıdır (Akgüç, 1998: 497-498).

M&M 1963 yılında yayınlanmış olan makalelerinde, faiz ödemelerinin vergi matrahından düşülebildiğini ve bununla vergiden sonraki sermaye maliyetini azaltacağını kabul ederek, ilk makaledeki önermelerini vergi faktörünü göz önünde bulundurarak yeniden düzenlemişlerdir (Tecer, 1980: 127). Vergi etkisi her birim borç kullanımı sonucunda AOSM'yi düşürmektedir ve işletmeleri sermaye yapılarındaki borç oranını artırmaya teşvik etmektedir. AOSM'nin en düşük ve işletme değerinin en yüksek olduğu nokta firmanın tamamen borçla finanse olduğu noktadır. İşletme daha fazla borç kullanarak özsermaye maliyetini de yükseltmektedir. Ancak özsermaye maliyeti, vergilerin olmadığı durumdan, daha yavaş yükselmektedir. Dolayısıyla işletme vergileriyle ilgili varsayımlar göz önüne alındığında borçlanma AOSM'yi düşürmekte ve işletme değerini yükseltmektedir (Karadeniz, Çukurova Üniversitesi, TR, 2008: 22). İşletme değerinin tüm borç oranları için sabit kalacağını ileri süren ilk yaklaşım, faiz giderlerinin sağladığı vergi tasarrufu düşünüldüğünde geçerli değildir. Ancak uygulamada yalnızca vergi etkisi düşünülerek sermaye yapısının tamamında borç bulundurmak da olanaksızdır. Bu durum finansman kararları ve yatırım kararları arasındaki ilişki ile şöyle açıklanabilir; aşırı borç düzeylerinde zorunlu nitelikteki ödemelerin tutarı nedeniyle para yetersizliğiyle karşılaşılması ve plânlanan bazı kârlı yatırımlardan vazgeçilmesi olasılığı fazladır. Bu da işletmenin piyasa değerinin düşmesine yol açacaktır (Tecer, 1980: 129).

M&M Teorisine yöneltilen eleştiriler aşağıdaki gibidir;

- 1) M&M teorisinin önermeleri sermaye piyasalarında tam rekabet şartlarının geçerli olduğu varsayımına dayanmaktadır. Ancak uygulamada bu varsayım gerçeği yansıtmamaktadır. Hisse senetleriyle ilgili her türlü bilgiyi hiçbir gidere katlanmaksızın anında elde etmek imkânsızdır ve alım-satım işlemlerinin de bir maliyeti vardır. (Kurcan Kınay, Süleyman Demirel Üniversitesi, TR, 2001: 202).
- 2) M&M teorisine göre, işletmelerin iflası halinde varlıklar hiçbir tasfiye masrafına katlanmaksızın ekonomik değerleri üzerinden paraya çevrilebilmektedir. Ancak bu durum da sadece tam rekabet koşulları altında çalışan sermaye piyasalarında gerçekleşmektedir. Uygulamada bir işletmenin iflas etme olasılığının olması durumunda, tasfiye masrafları ortaya çıkar ve işletme varlıkları değerlerinin çok altında paraya dönüştürülebilir. Bu durum

iflasın önemli bir maliyetini oluşturur. Bunun yanı sıra iflas sonucu uğranılacak olası kayıplarda artış beklentisi, işletmenin değeri ve sermaye maliyeti üzerinde de olumsuz etki yapar (Karadeniz, Çukurova Üniversitesi, TR, 2008: 25; Akgüç, 1998: 498-499).

- 3) Uygulamada etkin piyasa koşullarının olmaması, bireylerin ve işletmelerin aynı risk oranında borç alıp, borç verebilmelerini engeller. Çünkü bu durumda kredi maliyetleri bireyler için, büyük işletmelere oranla daha yüksek olur. Sadece bu olgu, finansal kaldıraçtan yararlanan bir işletmenin, finansal kaldıraçtan yararlanamayan ya da daha az yararlanan işletmelerden daha yüksek işletme değerine sahip olmasına yol açabilir (Akgüç, 1998: 499).

4.2.2.2.Miller Teorisi

M&M Teorisine göre (1963), işletme Kurumlar Vergisi nedeniyle borç üzerinde elde ettiği vergi kalkını sayesinde işletme değerini yükselterek, AOSM'yi düşürebilmektedir. Borçlardaki artış, işletmenin vergi sorumluluğunu düşürmekte ve nakit akımını yükseltmektedir. Ancak burada sadece işletme tarafından ödenen vergiler dikkate alınmaktadır (Kurcan Kınay, Süleyman Demirel Üniversitesi, TR, 2001: 213).

Merton Miller 1976 yılında Amerikan Finans Derneği'nin toplantısında sermaye yapısının ilgisizliği teorisinin yeni uyarlamasını açıklamıştır (Baral, 2004: 1). Öncekilerden farklı olarak şahıs vergilerini de dikkate alan Miller'ın bu teorisi, 1977 yılında "Borç ve Vergiler" isimli bir makale olarak yayınlanmıştır. Makalede Miller, M&M teorisinde olduğu gibi, işletme değerinin sermaye yapısından bağımsız olduğunu savunmaya devam etmiştir (Miller, 1977: 262).

Miller'ın bu teorisine göre, hisse senedi ve tahvil gibi menkul değerlerin getirileri gelir vergisine tabi olmaktadır. Gelir vergisi yatırımcıların kullanılabilir gelirlerini düşürmektedir. Faiz gelirleri, temettü gelirleri ve sermaye kazançları farklı oranlarda vergilendirilebilmektedir. Borç geliri özsermaye gelirinden daha yüksek oranda vergilendirilirse, faiz vergi kalkını devam eder ve finansal kaldıraç yükseldikçe işletme değeri artar. Ancak borç geliri özsermaye gelirinden daha yüksek oranda vergilendirilirse, borcun sağlamış olduğu vergi avantajının bir kısmı borç gelirinin vergi dezavantajıyla dengelenir (Kurcan Kınay, Süleyman Demirel Üniversitesi, TR, 2001: 213). İşletmeler için optimum bir borç oranı söz konusudur ve dolayısıyla bir bütün olarak sektör için dengede bir "borç / özsermaye" oranı olacaktır. Ancak herhangi bir

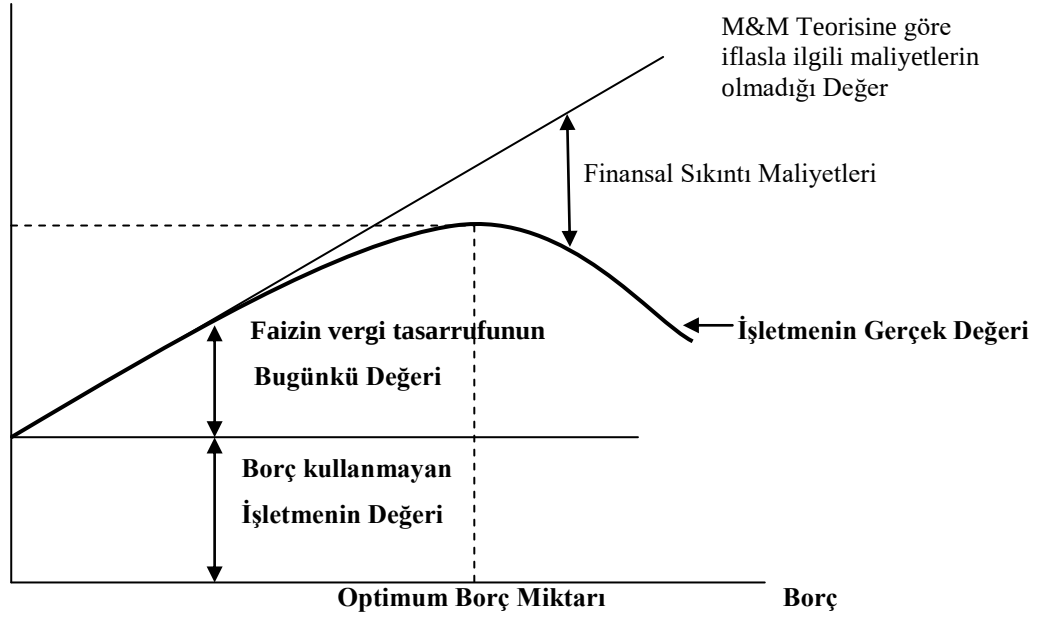
şahıs için optimum bir borç oranı söz konusu değildir. İşletmeler kaldıraçsız ya da düşük kaldıraçlı strateji izleyerek pazarda yüksek vergi dilimlerine maruz kalan yatırımcılar bulabilirler; yüksek kaldıraçlı strateji izleyerek de dengeğin diğer ucundaki olağan alıcıların tahvillerini bulabilirler. Bu nedenle dengede olan bir işletmenin değerinin sermaye yapısından bağımsız olacağı halâ geçerlidir (Miller, 1977: 269).

4.2.2.3.Dengeleme Teorisi

Dengeleme teorisinin (Trade-off Theory) temeli, M&M teorisine dayanmaktadır. M&M 'in 1963 yılında yayınlanmış olan Vergi Kalkanı Teorisi'ne göre, işletmelerin finansal kaldıraçları ne kadar yüksek olursa, işletme değerleri de buna bağlı olarak yüksek olmaktadır. Çünkü faiz giderleri kurumlar vergisinden düşülebilmektedir ve dolayısıyla vergi kalkanı ortaya çıkmaktadır. Ancak M&M teorisinde borcun maliyetleri göz ardı edilmiştir. İşletmelerde elde edilecek olan FVÖK belirsizdir ve her zaman sabit yükümlülükleri karşılayabilecek kadar yeterli olmayabilir. Bu nedenle borçtaki bir yükselme, finansal sıkıntı ihtimalinin de artmasına neden olur ve bu da iflas maliyetlerinin ortaya çıkmasına neden olabilir (Kurcan Kınay, Süleyman Demirel Üniversitesi, TR, 2001: 215).

1973 yılında Kraus ve Litzenberger borcun vergi avantajı ile iflas maliyetlerinin yükü arasında denge oluşturacak optimum bir kaldıraç düzeyi olduğunu ileri sürmüşlerdir (Frank and Goyal, 2005: 8). Dengeleme Teorisi (Trade-off Theory) adını alan bu teoriye göre, optimum sermaye yapısı sözü edilen bu denge noktasında oluşmaktadır (Bozkurt, 2014: 165). Şekil 4.3'te de görüldüğü gibi, işletmenin gerçek değerini gösteren eğri çizgi, finansal kaldıraç kullanımının başlangıçta işletme değerini yükselttiğini, ancak finansal sıkıntı maliyetlerinin giderek artmasıyla birlikte işletme değerinin de düştüğünü göstermektedir. Optimum borç miktarı, yani optimum sermaye yapısı ise vergi tasarrufu ile finansal sıkıntı maliyetlerinin denge noktasıdır. Bu noktadan sonra finansal kaldıraç düzeyindeki her artış finansal sıkıntı maliyetlerini yükselterek, iflas riskinin artmasına neden olacaktır.

İşletme Değeri



Şekil 4.3.Dengeleme Teorisinde Optimum Kaldıraç Düzeyi
(Brealy vd., 2007: 418)

İşletme değerinin en yüksek noktası, yani optimum borç miktarı düzeyi aşağıdaki yöntemle bulunabilir (Brealy vd., 2007: 418);

$$\begin{aligned} \text{Toplam İşletme Değeri} = & \text{Tamamen özsermaye ile finansman durumundaki değer} \\ & + \text{Vergi tasarrufunun bugünkü değeri} \\ & - \text{Finansal sıkıntı maliyetlerinin bugünkü değeri} \end{aligned}$$

Dengeleme Teorisi, M&M Teorisinden farklı olarak, optimum borç oranının işletmeden işletmeye değişebileceğini kabul etmektedir ve ılımlı borç oranlarını mantıklı bulmaktadır. Güvenli, maddi duran varlıklara sahip ve vergilendirilebilir kârı tasarruf sağlamak için yeterli olan işletmeler hedef borç oranlarını yüksek tutmalıdır. Ancak riskli, maddi olmayan duran varlıklara sahip kârsız işletmeler asıl olarak özsermaye finansmanına dayanmalıdır (Canbaş ve Vural, 2012: 288). Dengeleme Teorisi, endüstrilerdeki işletmelerin sermaye yapısındaki farklılıkları başarıyla açıklamaktadır. Örneğin, yüksek teknoloji endüstrisinde büyüyen işletmelerin varlıkları risklidir ve çoğunluğu maddi olmayan varlıklardır. Dolayısıyla bu tür işletmeler daha az borç kullanırlar (Brealy vd., 2007: 426).

4.2.2.4.Finansal Hiyerarşi Teorisi

Dengeleme Teorisi, yüksek kârlarına bağlı olarak daha fazla borç karşılama kapasiteleri ve tasarruf sağlayacak daha fazla vergilendirilebilir kârları olmasına karşın, kârlı işletmelerin neden daha az borçlandığını açıklayamamaktadır. Bu durum 1984 yılında Myers ve Majluf'un finansman hiyerarşisi teorisiyle (pecking order theory) açıklanmaktadır. Bu teori de, M&M'in borç politikasının önemi olmadığı yönündeki görüşlerine eleştiri getiren teorilerden biridir (Canbaş ve Vural, 2012: 288).

Finansal hiyerarşi teorisi ilk kez 1961 yılında Donaldson tarafından önerilmiştir ve 1984 yılında Stewart C. Myers ve Nicolas Majluf tarafından geliştirilmiştir (www.en.wikipedia.org, 13.05.2016). Teori, işletmelerin finansman stratejilerinde iki tip kaynağın olduğu görüşüne dayanmaktadır. Bunlar, içsel ve dışsal kaynaklardır (Ceylan ve Korkmaz, 2013: 253). Bu kaynaklara işletmelerde, ihtiyaçlar çerçevesinde, finansal bir hiyerarşi içerisinde başvurulur. En az riskli ve bilgi maliyetlerinden en az etkilenen finansal kaynakların sıralamasıyla oluşturulan finansal hiyerarşide (Karadeniz, Çukurova Üniversitesi, TR, 2008: 32) öncelik işletme içinde yaratılan fonlardır. İşletme içinde yaratılan fonların yetersiz olması durumunda borçlanmaya başvurulur ve bu da yetersizse hisse senedi ihracına başvurulabilir (Frank and Goyal, 2005: 19). Finansal hiyerarşi içinde özsermaye artırımının, yani hisse senedi ihracının, en son başvuru kaynak olmasının nedenleri ihraç maliyetlerinin borçlanmadan daha yüksek olması ve asimetrik bilgi/sinyalizasyon etkilerinin varlığıdır (Brigham ve Houston, 2014: 465).

Bu teoriye göre işletmelerin daha önceden belirlenmiş bir hedef sermaye yapısı söz konusu değildir. Bir başka ifadeyle bu teoride işletmelerin hedef bir kaldıraç düzeyleri yoktur ve gerçekleşen kaldıraç düzeyi alıkonan kârlar ile yatırımlar arasındaki farklılığa göre oluşmaktadır. Kaldıraç düzeyi, işletme içinde yaratılan nakit akımları ve kârlılık arttıkça düşecektir. Yani, içsel fonların artmasına bağlı olarak firmanın dış kaynaklara olan ihtiyacı azalacak ve firmanın borç oranı düşük olacaktır (Karadeniz, Çukurova Üniversitesi, TR, 2008: 33).

4.3.İşletmelerde Sermaye Yapısını Etkileyen Etkenler

İşletme değerinin en yüksek ve ağırlıklı ortalama sermaye maliyetinin en düşük olduğu sermaye yapısı, optimal sermaye yapısıdır. İşletmelerde optimal sermaye yapısının saptanması zordur. İşletmelerin ne kadar öz kaynak, ne kadar yabancı kaynak

kullanması gerektiği konusu ülkeden ülkeye, sektörden sektöre ve hatta bir sektördeki işletmeler arasında bile değişim göstermektedir. Sermaye yapısı teorilerine ve daha önce yapılmış olan deneysel çalışmalara göre, işletmelerde sermaye yapısını etkileyen pek çok etken bulunmaktadır. Bu etkenler genel olarak, sermaye yapısını etkileyen işletmeye özgü etkenler ve sermaye yapısını etkileyen işletme dışı etkenler olarak ikiye ayrılmaktadır. İşletmeler bu etkenleri göz önünde bulundurarak optimal sermaye yapısını oluşturmaya çalışmalıdır (Ceylan ve Korkmaz, 2013:253-254; Dinçergök, Gazi Üniversitesi, TR, 2010: 45).

Çalışmanın bu bölümünde sermaye yapısını oluşturan finansal kaynakların seçiminde dikkat edilecek ilkeler ve kaynak seçimini etkileyen etkenler sınıflandırılarak açıklanmaya çalışılacaktır.

4.3.1.Finansal Kaynakların Seçiminde Göz Önünde Bulundurulacak İlkeler

İşletmelerde finansal kaynakların seçimi yapılırken aşağıdaki ilkeler göz önünde bulundurulmalıdır;

a) Uygunluk İlkesi: İşletmeler fon kaynaklarını varlıkların niteliği ile uyumluluk içerisinde kullanılmalıdır. Duran varlıklar uzun vadeli veya sürekli kaynaklarla; dönen varlıklar ise kısa vadeli kaynaklarla finanse edilmelidir. Duran varlıklarla, dönen varlıkların süreklilik gösteren bölümü amortismanlar yoluyla nakit akımı yaratmaktadırlar ve bu uzun bir zaman dilimi içerisinde gerçekleşmektedir. Bu tür varlıkların finansmanına uygun düşen finansman biçimi, yarattığı nakit akımlarına uygun olarak, uzun vadeli fon kaynaklarıdır. Diğer taraftan bir yıldan daha kısa sürede nakde dönüşebilen dönen varlıkların finansmanı için kısa vadeli fon kaynaklarının kullanımı uygundur. Duran varlıkların ve dönen varlıkların süreklilik gösteren bölümünün kısa vadeli fon kaynakları ile finanse edilmesi, söz konusu varlıkların para girişi yaratmadan bedellerinin ödenmesi gibi finansman açısından sakıncalı bir durum yaratarak işletmeyi finansal yönden sıkıntı içinde bırakabilir. Bu nedenle, varlık yapısı içinde duran varlıklarının oranı daha fazla olan işletmeler orta ve uzun vadeli finansal kaynaklarla, öz kaynakların kullanımına ağırlık vermelidir. Buna karşın, dönen varlıkların geçici özellik gösteren kısımlarının da uzun vadeli fon kaynakları ile finanse edilmesi işletme yönünden emniyetli olmakla birlikte, işletmelerde atıl fonların oluşmasına ve kârlılığın azalmasına neden olabilir. Bu nedenle dönen varlıklardaki

geçici artışlar, esnek kısa vadeli fon kaynakları ile finanse edilmelidir (Akgüç, 1998: 501-502; Türko, 1999: 514).

b) Risk İlkesi: Risk, işletmelerin yükümlülüklerini yerine getirememe ihtimalini ifade etmektedir. İşletmeler finansal kaynaklarını seçerken, ortaya çıkabilecek riskle kârlılığı uyumlaştırmalıdır. Finansal kaldıraçtan aşırı derecede yararlanmayı amaçlayan finansman şekli, işletmenin kârlarını artırabileceği gibi, varlıklarını da tehlikeye sokabilir (Akgüç, 1998: 502). Satışları istikrarlı olmayan bir işletme, satışları nispeten daha istikrarlı olan bir işletmeye göre, daha az borçlanmalıdır. Satışları ve dolayısıyla kârlılıkları istikrarsız olan işletmeler, faaliyet riskini dengeleyebilmek için, finansman tercihlerinde öz kaynağı öne çıkarmalıdır (Akgüç, 1998: 502; Brigham ve Houston, 2014: 466).

c) Finansal Kaldıraçtan Yararlanma İlkesi: Diğer her şey aynı olmak koşuluyla, faaliyet kaldırıcı düşük olan işletmeler, faaliyet riskleri de düşük olacağı için daha yüksek finansal kaldıraç kullanabilirler (Brigham ve Houston, 2014: 467). Bir işletmenin faaliyetlerinden sağladığı kârlılık oranı, ödediği faiz oranından yüksek olduğu sürece, işletme finansal kaldıraçtan faydalanarak kârlılığını yükseltebilir. Ancak faiz oranı, işletmenin kârlılık oranından daha yüksekse, finansal kaldıraç derecesinin yükseltilmesi, kârlılık oranını düşürür. İşletmelerin sürekli borçlanarak finansal kaldıraçtan yararlanmaları sınırlıdır. Finansman riski arttıkça, işletmeler yabancı kaynak bulmakta zorlanabilir ve hatta hiç bulamayabilir. Bulunacak yabancı kaynağın da maliyeti daha yüksek olur (Akgüç, 1998: 502-503).

d) Maliyet İlkesi: Fon kaynakların özelliğine, kullanılış biçimine bağlı olarak maliyetleri de değişebilmektedir. Örneğin, kredinin kullanılabilmesi amacıyla hazırlık aşamasında yapılan giderler, ipotek ve teminat verilmesi halinde katlanılacak harcamalar, kredilerin ödenmesi şartları içinde ödemesiz devrelerin bulunup bulunmaması, faiz ödemelerinin kredi kullanımında peşin yapılması ya da gelecek dönemlerde verilmesi, vergi tasarrufu sağlaması gibi işlemler kredinin gerçek maliyetini etkilemektedir. İşletmeler sadece borç için ödenen faizi değil, aynı zamanda işletme için bir sabit gider niteliğinde olan ve alınan borç için katlanılan komisyon gibi diğer finansman giderlerini de dikkate almalıdırlar ve fon kaynaklarının vergiden sonraki maliyetini hesaplamalıdırlar. Borç faizleri vergi matrahından düşülebilmektedir, dolayısıyla kaynakların görünür maliyeti ile gerçek maliyeti arasında bir fark

oluşturmaktadır. Aynı zamanda fon kaynağının maliyeti, işletme ölçeğine ve varlık yapısına göre de artmakta veya azalmaktadır. Maddi duran varlıkları güçlü, büyük ölçekli işletmelerin fon kaynağı maliyeti, maddi duran varlıkları yetersiz olan küçük ölçekli işletmelere göre daha düşüktür (Geçili, Niğde Üniversitesi, TR, 2014: 92-93).

e) Esneklik İlkesi: Esneklik, finansman kaynaklarının işletmenin gereksinimlerine göre ayarlanabilmesidir. Likit varlıklara ve kolay likite dönüştürülebilir hazır değerlere sahip olmak, borç piyasalarına ve banka borçlanmasına hazır olmaktır. Özellikle kötü ve zor ekonomik koşullarda veya işletmenin faaliyetlerini yürütmede sıkıntı yaşadığı dönemlerde yabancı kaynak bulabilmek için, fon sağlayanların tercih ettiği, güçlü bilançoya sahip olabilmek gerekir. Finansal esneklik işletmenin elinde bir süre için de olsa atıl kalabilecek fon tutarını en düşük düzeye indirerek, kaynak maliyeti ve işletmenin kârlılığı üzerinde olumlu etki yapar. Kısa vadeli finansal kaynaklar, finansmanda esnekliği artıran araçlardır (Karadeniz, Çukurova Üniversitesi, TR, 2008: 55; Akgüç, 1998: 504).

f) Kontrol veya Yönetimin Paylaşılması İlkesi: Sermaye yapısının planlanmasında göz önünde bulundurulacak diğer bir nokta, işletmenin sahip ya da sahiplerinin işletme üzerindeki kontrol yetkilerini paylaşmak isteyip istemedikleridir. İşletme sahip veya sahiplerinin öncelikli amaç, işletme yönetimini ellerinde bulundurmak ve kontrol yetkilerini paylaşmamak ise, ek fon gereksinimi ortaya çıktığında borçlanma öncelikle başvurulacak kaynaktır. Ancak borçlanmada da, özellikle orta ve uzun vadeli kredilerde ve işletme kaynaklarının riskli olduğu dönemlerde, fon sağlayanlar kredi sözleşmelerine koyacakları özel hükümlerle, işletme yönetimine karışma olanağını koruyucu bir önlem olarak ellerinde bulundurmak isteyebilirler (Akgüç, 1998: 504).

g) Zamanlama İlkesi: Zamanlama, işletmenin gereksinim duyduğu fonları elverişli koşullarda temin etmesini ifade eder. Bunun için işletmelerin finansal piyasalardaki gelişmeleri yakından izlemeleri ve piyasa koşullarına göre fon kaynaklarının türüne karar vermeleri gerekir. Ayrıca genel ekonomik durumun ve finansal piyasa koşullarının uygun olduğu zamanlarda, kısa vadeli borçların uzun vadeli borçlara dönüştürülmesi ya da uygun şartlarda yeni borçlar alınması suretiyle daha maliyetli eski borçların kapatılması (röfinansman) zamanlama ve finansmanda esneklik sağlanması açısından yararlı araçlar olarak görülmektedir (Akgüç, 1998: 504).

4.3.2.Finansal Kaynak Seçimini Etkileyen Etkenler

İşletmelerde finansal kaynak seçimleri, işletmeye özgü etkenlerden ve makroekonomik ve endüstriyel etkenler gibi işletme dışı etkenlerden etkilenmektedir.

4.3.2.1.Finansal Kaynak Seçimini Etkileyen İşletmeye Özgü Etkenler

İşletmelerin finansal kaynak seçimini etkileyen işletmeye özgü etkenler aşağıda sıralandığı gibidir;

a) İşletmenin Organizasyon Şekli ve Hukuki Yapısı: İşletmelerin organizasyon şekli ve hukuki yapısı, işletmelerin finansman olanakları üzerinde önemli bir etkidir. Tek kişi işletmelerinde finansal kaynak sağlanması, işletme sahibinin öz varlığına ve kredibilitésine bağlıdır. Kollektif şirketler, komandit şirketler ve adi şirketler, limited şirketler ve kooperatifler gibi işletmelerde finansal kaynak sağlanması, ortakların kişisel varlıkları ve kredi temin olanakları ile sınırlıdır. Anonim şirketler ise çeşitli üstünlükleri dolayısıyla, diğer işletme türlerine kıyasla, çok daha kolay, daha büyük miktarlarda ve daha uzun vadeli fon kaynakları sağlayabilmektedir (Akgüç, 1998: 509).

b) İşletmenin Büyüklüğü: Küçük işletmelerde yöneticilerin alternatif finansman kaynakları arasında seçim yapma olanağı oldukça sınırlıdır. Genellikle sahip veya sahiplerinin sağladığı öz kaynak ya da satıcı kredilerine dayanan küçük işletmelerin finansal borç bulabilme olanakları ve dolayısıyla pazarlık güçleri sınırlıdır. Bu nedenle küçük işletmeler finansmanda büyük ölçüde esnekliğe ağırlık vermek zorundadırlar (Akgüç, 1998: 510). Diğer taraftan işletmelerin ölçekleri büyüdükçe faaliyetlerinin çeşitlenmesi, nakit akımlarında görülebilecek dalgalanmaları ve dolayısıyla iflas riskini azaltıcı bir etkiye sahip olmaktadır. Riskin azalması alternatif fon kaynaklarına erişimi kolaylaştırarak, pazarlık gücünü artırır (Fıratoğlu, 2005: 9-10).

c) İşletmenin Kredibilitesi ve Varlık Yapısı: İşletmelerde kredibilitenin yüksekliği, fon kaynakları seçiminde hareket serbestliğini artırır. Bir işletmenin likidite durumu, kâr sağlama potansiyeli, finansal yapısı, geçmişte yükümlülüklerini yerine getirmekte gösterdiği titizlik vb. kredibilitayı yükselten etkenlerdir. Genellikle bir işletmenin güvence olarak göstereceği varlıkların niteliği ve değeri de kredibilite konusunda öneme sahiptir (Akgüç, 1998: 510). Literatürde, işletmelerin tamamen kendi tasarruflarında olan varlıklarının içindeki sabit kısım güvence olarak gösterilebilen varlıklardır. Sabit varlıkların toplam varlıklar içindeki oranının yüksek oluşu, işletmenin

kredibilitelerini yükselterek, alternatif fon kaynaklarına ulaşımı kolaylaştırmaktadır. Diğer taraftan teminatlı borçlar, teminatsız borçlardan genellikle daha az maliyetlidir (Terim, Celal Bayar Üniversitesi, TR, 2009: 79). Sabit varlık oranı yüksek olan işletmeler, satışları istikrarlı ise, finansmanda uzun vadeli yabancı kaynaklardan yararlanabilirler. Ancak stoklar ve alacaklar varlık toplamı içinde çok yer tutuyorsa, işletmeler uzun vadeli yabancı kaynak yerine kısa vadeli yabancı kaynakları tercih etmelidirler (Akgüç, 1998: 510).

d) İşletme Yöneticilerinin Tutumu: Risk ve kontrole karşı yönetici tutumları da işletmenin sermaye yapısını etkilemektedir. Bazı yöneticiler sektör ortalamasının aksine daha az borç kullanarak risk alma konusunda daha tutucu davranırken, bazı yöneticiler bunun tam aksini yapmaktadır (Kurcan Kınay, Süleyman Demirel Üniversitesi, TR, 2001: 146).

e) İşletmenin Kârlılık Durumu: Sermaye yapısının işletme kârlılığından etkilenmesi ile ilgili literatürde farklı görüşler bulunmaktadır. M&M (1963) teorisine göre, işletmelerin kârlılığı arttıkça vergi kalkanından daha fazla yararlanabilmek için borçlanmada da artış olacaktır. Ayrıca işletmelerde kârlılık arttıkça ödeme gücü de artar ve bu durum borçlanmada işletmenin lehine bir durumdur (Terim, Celal Bayar Üniversitesi, TR, 2009: 84). Dengeleme teorisine göre, finansal kaldıraçtan yararlanma düzeyi, finansal sıkıntı maliyetlerinin başladığı noktada, yani denge noktasında, son bulmaktadır. Bu nedenle işletme kârlılığının artması, finansal kaldıraçtan yararlanma düzeyini de artıracaktır. Finansal Hiyerarşi Teorisinde Myers ve Majluf (1984), işletmelerin finansman tercihlerinde öncelikle iç kaynaklara başvurduğunu daha sonra dış kaynaklara yöneldiğini belirtmiştir. İşletmelerin kârlılığının artması durumunda, sermaye yapısında iç kaynak oranı daha yüksek olacaktır (Frank and Goyal, 2005: 19).

f) Borç Dışı Vergi Kalkanının Etkisi: İşletmeler borç faizleri dışında yıpranma paylarını, emeklilik fonlarını, yatırım kredilerini ve yatırım indirimlerini de kurumlar vergisinden düşerek vergi kalkanından faydalanabilmektedir. Bu nedenle yüksek düzeyde borç dışı vergi kalkanına sahip olan işletmelerin borçlanma oranları daha düşük olabilir (Demirhan, 2019: 683).

4.3.2.2.Finansal Kaynak Seçimini Etkileyen İşletme Dışı Etkenler

Finansal kaynak seçimini etkileyen işletme dışı etkenler, endüstriyel etkenler ve makroekonomik etkenler olmak üzere ikiye ayrılmaktadır.

4.3.2.2.1.Finansal Kaynak Seçimini Etkileyen Endüstriyel Etkenler

M&M'in (1958) teorisinin varsayımlarından biri, işletmelerin eş risk gruplarına ayrılabilmesi idi. Bu varsayım M&M önermelerinin en önemli varsayımı sayılabilir. Endüstri, benzer varlık yapısına sahip, benzer tedarikçi ve müşteri portföyü ile faaliyetlerini yürüten ve piyasadaki dalgalanmalardan benzer şekilde etkilenecek olan işletmelerin oluşturduğu benzer risk grubudur (Akman, Bülent Ecevit Üniversitesi, 2012: 71). İşletmelerin sermaye yapısı kararlarını etkileyen endüstriyle ilgili etkenler aşağıda sıralandığı gibidir;

a) Mevsimlik Hareketlerin Etkisi: İşletmenin içinde bulunduğu endüstride satışlar mevsimlik hareketlerden etkileniyorsa, bu duruma uyum sağlayabilmek için işletmenin kısa vadeli finansman kaynaklarının ağırlıkta olduğu esnek bir sermaye yapısı oluşturması gerekir. Uzun vadeli finansman kaynakları, işletmeleri uzun vadeli yükümlülük altına sokmaktadır. Dolayısıyla işletmenin kısa vadede değişen mevsimsel hareketlere uyum sağlama yeteneğini kaybetmesine neden olmaktadır (Başaran, Zonguldak Karaelmas Üniversitesi, TR, 2008: 11).

b)Ekonomideki Dönemsel Hareketlerin Etkisi: Bazı endüstrilerde satış oranları ekonomideki dönemsel hareketlerden büyük ölçüde etkilenmezken, bazıları fazlasıyla etkilenir. Satışları ekonomideki dönemsel hareketlerden etkilenen endüstrilerde, finansman kaynakları arasında seçim yapılırken, risk ve esnekliğe dikkat edilmelidir. Bu tür endüstrilerde ağır borç yükleri, ekonominin durgun olduğu dönemlerde, finansal riski artırarak, işletmeleri zor durumda bırakabilir. Bu nedenle, bu tür endüstrilerde işletmelerin sermaye yapılarında daha fazla özsermaye kullanımına yönelmeleri riski azaltmak açısından önemlidir (Akgüç, 1998: 507).

c) Endüstrideki Rekabet Düzeyinin Etkisi: Endüstri içindeki rekabetin düzeyi de işletmelerin sermaye yapılarını oluşturmada önemli bir etkidir. İşletmeler endüstriyel rekabetin şiddetli olduğu, bu nedenle gelecek dönemlerdeki satış ve kârlılığın tahmininin güç olduğu durumlarda, aşırı risk yüklenmemek için özsermaye ile finansmana ağırlık vermelidir. Başka bir deyişle, faaliyet riskinin yüksek olduğu durumlarda, finansal riskin düşük tutulması suretiyle, aşırı risk üstlenilmekten kaçınılmalıdır (Akgüç, 1998: 508).

d)Endüstrinin İçinde Bulunduğu Yaşam Evresinin Etkisi: Endüstriler de, doğada bulunan her şey gibi, bir yaşam evresi süreci geçirmektedir. Doğum, büyüme,

olgunlaşma, gerileme ve durgunlaşma yaşam sürecinin evreleridir. İşletmelerin sermaye yapıları, içinde bulundukları endüstrinin yaşam evrelerinden etkilenmektedir. Endüstrinin ilk evrelerinde, doğum ve emekleme, başarısızlık olasılığı daha yüksek olduğundan risk oranı da yüksektir. Bu nedenle endüstri içindeki işletmelerin finansmanda riski azaltabilmek için özsermayeye ağırlık vermeleri yerinde olur. Endüstrinin büyüme ve gelişme dönemlerinde ise faaliyet riski daha düşüktür. İşletmeler bu dönemlerde, finansmanda esnekliği, hareket serbestliğini ve gereksinim duyulan fonlara en hızlı ve kolay şekilde ulaşmayı tercih ederler. Endüstrilerin olgunlaşma döneminde işletmeler genellikle oto-finance yoluyla özsermayelerini artırmayı tercih ederler. Bu dönemde genellikle “borç / özsermaye” oranı düşme eğilimine girer ve daha çok mevsimsel ve dönemsel dalgalanmaların olumsuz etkilerinin önüne geçilmeye çalışılır. Durgunluk ve gerileme dönemlerinde ise, kullanılan fonların kolaylıkla daralmasına olanak verecek finansal bir yapının sağlanmasına önem verilmektedir (Akgüç, 1998: 508).

e) Endüstrideki Yerleşik Davranışların Etkisi: İşletmeler genellikle içinde bulunduğu endüstrilerin yerleşik ortalama değerlerine göre, varlık ve kaynak yapılarını belirleme eğilimindedir.

f) Endüstriye Uygulanan Teşviklerin Etkisi: Bazı endüstriler, makroekonomik tedbirler kapsamında, teşvik edilmektedir. Bu teşvikler bazen yatırım indirimi olabilirken, bazen vergiden muafiyet, bazen hibe, bazen de uzun vadeli düşük faizli kredi olabilmektedir. Endüstrilere uygulanan teşviklerin türüne göre, işletmeler sermaye yapısını belirleyebilmektedir. Örneğin, yatırım indiriminin yalnızca özsermaye ile finanse edilen kısma uygulanması ya da teşviklerden yararlanmak için belirli bir oranda öz kaynak şartının aranması gibi durumlarda işletmeler sermaye yapılarında öz kaynağa ağırlık verecektir (Akgüç, 1998: 506).

4.3.2.2.2. Finansal Kaynak Seçimini Etkileyen Makroekonomik Etkenler

İşletmelerin faaliyette bulunduğu ülkede para ve sermaye piyasalarının işleyişi, gelişmişlik düzeyi, yönetim şekli, siyasi ve politik istikrarı bir zincirin halkaları gibi birbirine bağlı olarak hareket eden makroekonomik etkenlerdir. Bunlardan herhangi birinde ortaya çıkabilecek bir aksaklık diğerlerinin de etkilenmesine sebep olur. Bu etkenler işletmelerin finansman kaynaklarını elde etme maliyetlerini, kaynak seçimini ve dolayısıyla sermaye yapısını etkilemektedir (Yükeri, Çukurova Üniversitesi, TR,

2009: 16). Makroekonomik istikrarın sağlanması, ekonomide sürdürülebilir bir büyüme sürecini hedefleyen ülkeler açısından çok önemlidir. İstikrarsız bir ekonomi, işletmelerin sermaye yapılarını birkaç yönden etkilemektedir. Bu durum öncelikle işletmelerin iç kaynak yaratma kabiliyetini olumsuz etkilemekte ve dış kaynağın da daha riskli olmasına neden olmaktadır. İşletme riski artan işletmelerde belirsizlikler ve dolayısıyla iflas riski de artmaktadır. İflas riski ve belirsizlik, işletmelerin dış kaynakla finansmanını daha da olumsuz hale getirmektedir (Özatay vd., 1996: 12). İşletmelerin sermaye yapısını etkileyen makroekonomik faktörler aşağıda sıralandığı gibidir;

a) Enflasyon Oranının Etkisi: Enflasyon, bir ülkedeki fiyatlar genel düzeyindeki sürekli artışlar olarak tanımlanmaktadır. Enflasyon sonucunda ülkenin para birimi sürekli olarak değer kaybederken, tüketicilerin alım gücü sürekli düşmektedir. Bu da ülkedeki ekonomik hayatı her yönüyle etkilemektedir. Makro düzeyde gelir dağılımında dengesizlikler ortaya çıkarırken, mikro düzeyde, ekonomik belirsizliği ve riski artırdığı için, işletmelerin finansman yapısını ve politikalarını etkileyebilmektedir. Etkileme derecesi, paranın değer kaybetme hızına, işletme varlıklarının likiditesine, varlıkların devir hızına, üretilen mal ve hizmetlerin talep esnekliğine, nispi fiyatlardaki değişmeye, teknolojik gelişmelere ve bu gelişmelerin ekonomiye uygulanma hızına, işletmenin borçtan yararlanma oranına ve katlanılan faiz yüküne bağlıdır (Toprakçı, İstanbul Üniversitesi, TR, 1994: 160-163). Ülkedeki enflasyon oranının düşük ve istikrarlı bir düzeyde seyretmesi, ekonomik piyasalar açısından istenilen bir durumdur. Faiz, enflasyonu kontrol araçlarından biridir. Enflasyon oranının yükseldiği dönemlerde merkez bankaları faiz oranlarını artırmaktadır. Faiz oranlarının artması, işletmelerin borç maliyetlerinin yükselmesine ve sermaye yapıları içinde borç kullanım oranlarının azalmasına neden olmaktadır (Başaran, Zonguldak Karaelmas Üniversitesi, TR, 2008: 9). Diğer taraftan, enflasyon oranının yükseldiği dönemlerde, ekonomik belirsizlik düzeyinin artması işletmelerin borçlarını ödeyememe riskini artırmaktadır. Böyle bir durumda borç verenler, üstlendikleri risk için daha yüksek reel getiri beklentisine girerek faiz oranlarını yükseltirler. Bu da yine işletmelerin borçlanma düzeylerinin düşmesine neden olur (Kakilli Acaravcı, Çukurova Üniversitesi, TR, 2004: 48).

b) Vergi Oranının Etkisi: Vergi oranı işletmelerin sermaye yapılarını doğrudan etkilemektedir. Borç kaynağı ile finansmanın en önemli avantajlarından birisi, ödenen faizin kurumlar vergisinden düşülmesidir. Vergi oranındaki artış, işletmelerin vergi

kalkanından daha fazla yararlanmak üzere, borç / özsermaye oranlarında da artışa neden olacaktır. Bir işletmenin optimal borç oranı, vergi oranının artmasıyla yükselir (Kakilli Acaravcı, Çukurova Üniversitesi, TR, 2004: 50-51).

c) Kambiyo Piyasalarında ve Döviz Kurlarındaki Değişimlerin Etkisi:

Kambiyo piyasalarında ve döviz kurlarındaki değişimler, ulusal para ya da yabancı para ile borçlanma konusunda, işletmelerin seçimini etkilemektedir (Akgüç, 1998: 506). Küresel ekonomide uluslararası ticaret büyük önem kazanmıştır ve günümüzde artık, hemen hemen bütün işletmeler için, döviz ve kambiyo piyasalarındaki değişimler önem taşımaktadır. Özellikle kazançlarının büyük bir kısmını uluslararası ticaretten elde eden işletmeler, döviz kurlarında meydana gelen değişikliklerden dolayı, gelir kaybına uğrayabilmektedir. Bu durum işletmelerin faaliyet riskini de etkilediği için, işletmelerin sermaye yapısı kararlarını da etkilemekte ve kaldıraç kullanımını azaltmaktadır (Karadeniz, Çukurova Üniversitesi, TR, 2008: 57-58).

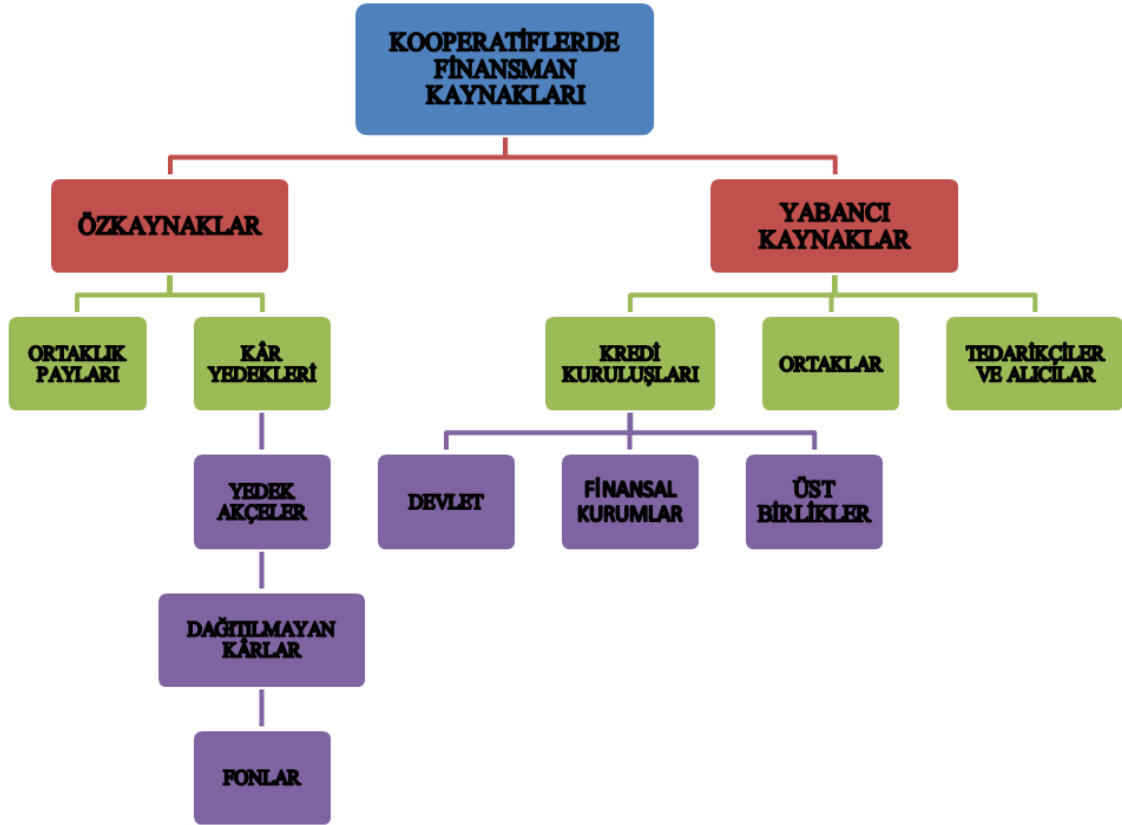
d) Para ve Sermaye Piyasalarındaki Gelişmelerin Etkisi:

Para ve sermaye piyasalarındaki gelişmeler, kaynak maliyeti ve kaynağın uygunluğu açısından önem taşımaktadır. Geleceğe yönelik olarak faizlerde yükselme ve borç kaynaklarında daralma bekleniyorsa işletmeler sermaye yapılarında önceden önlem alarak bu durumu atlatabilir. Böyle bir durumda, sabit faizli uzun vadeli borçlanmaya gidilebilir. Diğer taraftan gelecekte daha elverişli koşullarda kaynak sağlama olanağı bekleniyorsa, yani faiz oranlarında düşüş beklentisi varsa, işletmenin sermaye yapısında hareket serbestliğini koruyucu bir yapılanmaya gitmesi gerekir. Bu durumda değişken faizli kısa vadeli yabancı kaynaklardan faydalanılabilir (Akgüç, 1998: 506).

5. KOOPERATİFLERİN SERMAYE YAPISI BİLEŞENLERİ VE FİNANSAL PERFORMANS GÖSTERGELERİ

5.1.Kooperatiflerin Sermaye Yapısı Bileşenleri

Bir işletmenin sermaye yapısı genel olarak hem özkaynakları (işletmenin sahip veya sahipleri tarafından sağlanan fonları) hem de sahiplik paylarını temsil etmeyen dışarıdan temin edilen ödünç fonları yani yabancı kaynakları içermektedir (Lund, 2013: 19). Diğer bütün işletmelerde olduğu gibi, kooperatiflerde de sermaye yapısı özkaynak ve yabancı kaynaklardan oluşur. Kooperatiflerde sermaye yapısının oluşumunda kullanılacak finansman kaynakları şekil 5.1.'de görüldüğü gibidir;



Şekil 5.1.Kooperatiflerde Finansman Kaynakları
(Yılmaz, 2014: 3)

Sermaye yapısı kararlarında borç ve özsermayenin nasıl, nereden ve ne zaman sağlanabileceği kooperatiflerin finansal sürdürülebilirliğinin sağlanması için önem arz etmektedir. Sermaye yapısı bileşimine ilişkin seçimler: borçlanma maliyetini,

kooperatifin risklerini, kooperatifin değerini etkileyerek sermaye yapısı kararlarını önemli ve öncelikli duruma getirmektedir.

5.1.1.Özkaynaklar

Özkaynaklar kooperatif işletmelere hiçbir faiz maliyeti yüklemeyen ve güvenli olan bir kaynak niteliğindedir ve yabancı kaynağı ihtiyacı olduğunda, kredi verecek kuruluşlar açısından da bir teminat oluşturur (Yılmaz, 2014: 4). Kooperatiflerde özkaynak finansmanın yapısı aşağıdakilerden oluşur (Yılmaz, 2014: 4-6; Altuğ, 1991: 46; Kazdal, 2013: 4-5);

- a) Ortaklık payları
- b) Gelir – Gider Hesabı olumlu farkları
- c) Yedek akçeler
- d) Özel olarak oluşturulan fonlar
- e) Ortaklardan sağlanan diğer kaynaklar
- f) Ortaklık dışı işlemlerden sağlanan kaynaklar

5.1.1.1.Ortaklık Payları

Özkaynakların ana unsuru ortaklık paylarıdır (Yılmaz, 2014: 4). Kooperatifler Kanunu'na göre kooperatifler en az 7 kişi ile kurulmaktadır, ancak bunun herhangi bir üst sınırı bulunmamaktadır. Bu nedenle de kooperatifler değişir sermayelidir (1163 sayılı KK, 1969: madde 1-2). Kanunu'na göre, kooperatif üyesi olan her şahıstan en az bir ortaklık payı alınmalıdır. Kooperatife üye olanlar en fazla 5.000 pay taahhüt edebilirler. Bir ortaklık payının değeri 100 TL'dir. Kooperatiflere aynı zamanda, değerleri üyeler tarafından tayin edilen bilirkişi ile tespit edilen, aynı katkılarla da üye olunabilir (1163 sayılı KK, 1969: madde 19-21).

Kooperatiflerde ana sözleşme ile üyelerin sorumlulukları sınırlı ya da sınırsız olarak belirlenebilir. Sınırsız sorumluluk durumunda, kooperatif üyeleri, kooperatifin borçlarına karşı, bütün mal varlıkları ile zincirleme olarak sorumlu olurlar. Sınırlı sorumluluk durumunda ise, kooperatif borçları için her üye, kendi payından fazla olarak belirli bir miktara kadar sorumlu tutulabileceği gibi, yalnızca pay tutarı ile orantılı olarak da sorumlu tutulabilir. Üyelik yükümlülüklerini yerine getirmeyen üyelerin, üyeliğinin düşmesi ilgili kişinin, ana sözleşme veya diğer şekillerle doğmuş borçlarının yok olmasını gerektirmez (1163 sayılı KK, 1969: madde 27-30). Herhangi bir nedenle

bir üye kooperatiften ayrılırken, önce kooperatife olan borçları düşülür ve arta kalan miktar üyeye geri ödenir. Üyenin borcu ortaklık payından ve diğer alacaklarından fazlaysa, kalan borcunu kooperatife ödemesi talep edilir (Yılmaz, 2014: 4).

5.1.1.2.Gelir-Gider Hesabı Olumlu Farkları

Gelir-gider olumlu farkı, üyelerle yapılan işlemlerden bir yıllık faaliyet sonunda elde edilen ve genel kurulca onaylanan yıllık bilanço'ya göre tespit edilen hasılattır. Ana sözleşmede gelir gider farkının üyeler arasında bölüşülmesi öngörülmüş ise, bu bölünme üyelerin kooperatife yapmış olduğu işlemler oranında yapılır. Buna risturn denilir. Bu kooperatifleri diğer ticari şirketlerden ayıran en önemli farktır. Gelir-gider olumlu farkının en az yarısı üyelere risturn olarak dağıtıldıktan sonra, üyelerin sermaye paylarına genel kurul kararı ile devlet tahvillerine verilen en yüksek faiz haddini geçmemek üzere faiz ödenebileceği ana sözleşme ile hükme bağlanabilir (1163 sayılı KK, 1969: madde 38; Yılmaz, 2014: 5).

Kooperatifin bir yıllık faaliyeti sonucunda ortaya çıkan gelir gider farkı olumsuzsa, meydana gelen açık, yedek akçelerden ve bunların yeterli olmaması durumunda ek ödemelerle veya ortak sermaye payları ile karşılanır (1163 sayılı KK, 1969: madde 39).

5.1.1.3.Yedek Akçeler

Kooperatifler Kanunu'na göre, gelir gider olumlu farkının en az %10'u, kooperatif üst kuruluşlarında ise buna ilaveten %5'i yedek akçe olarak ayrılmadan, üyelere risturn dağıtımı yapılamaz ve yedek akçeler üyelere dağıtılamaz (1163 sayılı KK, 1969: madde 39). Genel kurul kararı ile bu oranın üzerinde yedek akçeler de ayrılabilir. Yedek akçeler, kooperatif varlıklarının elde edilmesinde, yatırımların finansmanında ve ileriki yıllarda ortaya çıkabilecek zararların karşılanmasında önemli bir role sahiptir. Kooperatifin gelişmesinde ve varlığını sürdürmesinde, adeta bir sigorta niteliğindeki bu fonlar, üyelerin sorumluluklarını düşürücü etkisinin yanında, kooperatif için önemli bir finansman kaynağıdır (Yılmaz, 2014: 6; Altuğ, 1991: 47).

5.1.1.4.Özel Olarak Oluşturulan Fonlar

Kooperatifler, yıllık gelir gider hesabı olumlu farklarının ana sözleşmede belirtilen bir kısmını çeşitli isimler altında fonlarda biriktirebilirler. Bu fonlar kooperatifin gelişmesine yarayacak eğitim gibi faaliyetlerin yapılması amacıyla,

kooperatif çalışanları ile üyelerine yardım sağlama amacıyla ve çeşitli faaliyetlerin organizasyonunda kullanılması amacıyla oluşturulabilir. Bu fonlar asıl amaçları dışında kullanılamaz. Bu fonlar her ne kadar kooperatifin finansman kaynağı sayılsa da, dolaylı finansman kaynağı olarak nitelendirilir (Yılmaz, 2014: 5-6; Kazdal, 2013: 4-5). Kooperatifler Kanunu'na göre bu fonlar kooperatif varlıklarından ayrılarak, özel bir hesapta biriktirilmelidir ve bu fonların kullanılış şekli ve şartları ana sözleşmede belirtilmelidir (1163 sayılı KK, 1969: madde 40-41).

5.1.1.5.Ortaklardan Sağlanan Diğer Kaynaklar

Kooperatifler, ana sözleşmede belirtilmek koşulu ile üyelerine ek ödeme yükümlülüğü getirebilir. Ek ödemelerin sadece bilanço açıklarında kullanımı şarttır. Ek ödemeler sınırsız olabileceği gibi, belirli miktarlarla veya iş hacmi veya paylarla orantılı olarak da belirlenebilir (1163 sayılı KK, 1969: madde 31).

5.1.1.6.Üyeler Dışı İşlemlerden Sağlanan Kaynaklar

Kooperatifler Kanunu'na göre, üyeler dışında yapılan işlemlerden elde edilen kazançlar, ana sözleşmede belirtilmesi koşuluyla, üyelere payları oranında dağıtılabilir. Eğer dağıtılmazsa, kooperatifin gelişimine yarayacak işlerde kullanılmak üzere özel bir fonda toplanabilir (1163 sayılı KK, 1969: madde 38). Bu kazançlar kurumlar vergisine tabidir. Vergi sonrasında kalan miktar kanunda belirtilen hüküm doğrultusunda kullanılabilir. Üyeler dışında yapılan işlemlerden elde edilen bu kazançlar uygulamada genellikle kooperatifin geliştirme fonuna aktarılmaktadır (Yılmaz, 2014: 6).

5.1.2.Yabancı Kaynaklar

KOBİ TFRS bölüm 22.1.'de borç kavramı, “Geçmiş olaylardan kaynaklanan ve yerine getirilmesi ekonomik fayda içeren kaynakların işletmeden çıkışı ile sonuçlanması beklenen cari bir yükümlülüktür.” şeklinde ifade edilmektedir (Demir ve Bahadır, 2011: 483). İşletmeler faaliyetleri için gerekli varlıklarının finansmanında sadece özkaynaklarıyla yetinemezler. Yabancı kaynaklar, gerek finansal piyasalardan, gerek sermaye piyasasından gerekse de işletme ortaklarından sağlanan dış finansman kaynaklarıdır (Cemalcılar vd., 2004: 209).

Yabancı kaynaklar, temelde risk, getiri ve kontrol açısından özkaynaklardan farklılık göstermektedir. Borç, geri ödenmesi gereken bir sözleşme yükümlülüğünü ortaya çıkarır. Geri ödeme genellikle belirli bir faiz oranı ile belirli bir vadede olur.

İşletme sahipleri için getiri işin başarısına göre değişken olabilir, ancak bu borç verenler için böyle değildir. Alacaklılara işler iyi gidiyor diye ne daha fazla ödeme yapılabilir ne de işler kötü gidiyor diye daha az ödeme yapılabilir. İşin tasfiyesi durumunda alacaklılar sahiplerden daha fazla korunmayı isterler, ancak onlar işletmenin etkinliği üzerinde sadece kredi sözleşmesi şartlarını uygulama hakkı dışında herhangi bir kontrol hakkına sahip değildirler. Bir işletmede sahipler ve karar alıcılar, alınan kararlar sonucunda hem daha fazla risk hem de daha fazla getiri elde etmektedir. Kooperatif üyeleri için sahiplerin riski, başarılı kooperatif işlemleri sonucunda elde edilen finansal ve finansal olmayan kazançlarla dengelenmektedir (Lund, 2013: 18-19).

Yabancı kaynaklar kısa, orta ve uzun vadeli olarak ayrılmaktadır;

a) Kısa vadeli yabancı kaynaklar (KVYK); işletmelerin en fazla 1 yıl içinde geri ödemek amacıyla kullandığı fonları ifade etmektedir. KVYK'lar genellikle dönen varlıkların finansmanı için kullanılır. İşletmelerde KVYK tutarı, işletmede kullanılan dönen varlığın oranı, mevsimlik değişimler, kaynak maliyeti, ekonomik koşullar, başka alternatifin olmaması gibi faktörlerden etkilenir (Ceylan ve Korkmaz, 2013: 147-148). KVYK'lar UVYK'lara göre, normal ekonomik koşullarda daha az maliyetlidir ve bulunması daha kolaydır. Ancak iki yönden UVYK'lara göre daha risklidir. Birincisi, KVYK'ların faizleri, ekonominin belirsiz olduğu ve sıkı para politikalarının uygulandığı dönemlerde, çok yükselebilir ama UVYK'ların faiz oranları genellikle sabit olduğu için böyle bir risk azdır. İkincisi ise, işletmenin kısa vadeli borç yükümlülüğü yüksekse, ekonominin veya sektörün geçici bir durgunluk dönemine girmesi durumunda, borcun ödenmesi zorlaşır. Böyle bir durumda, işletme zayıf bir finansal pozisyona sahipse, borç verenler vade uzatmayı reddeder ve genellikle işletme iflasla karşı karşıya kalır (Okka, 2010: 496-497).

b) Orta vadeli yabancı kaynaklar (OVYK); işletmelerin vadeleri 1 yıl ile 8, en fazla 10 yıl, arasında değişen yabancı kaynaklarıdır. Ancak belirlenen bu vade süresi bir ölçüde öznellik taşımakta ve ülkeden ülkeye değişiklik gösterebilmektedir (Akgüç, 1998: 597). Türkiye'de, Merkez Bankası en fazla 5 yıl vadeli senetleri reeskonta kabul ettiği için, uygulamada vadeleri 1-5 yıl arasında olan yabancı kaynaklar orta vadeli olarak değerlendirilmektedir. OVYK genellikle sürekli fon gereksinimlerini karşılamada kullanılır (Ceylan ve Korkmaz, 2013: 185).

c) Uzun vadeli yabancı kaynaklar (UVYK); Uygulamada fon kaynakları eskiden kısa, orta ve uzun vadeli olarak üçe ayrılıyordu. Ancak günümüzde bu ayrım sadece kısa vadeli ve uzun vadeli olmak üzere ikiye indirilmiştir. Eski uygulamaya göre ülkemizde, 5 yıl üzeri vadeler uzun vadeli olarak kabul edilirken, artık günümüzde vadeleri 1 yılın üzerinde olan fon kaynakları uzun vadeli olarak kabul edilmektedir (Okka, 2010: 507).

Türkiye’de kooperatifler genellikle özkaynak yetersizliği problemi yaşamaktadır. Bu nedenle kooperatiflerin finansmanında yabancı kaynak gereksinimi ortaya çıkmaktadır. Ülkemizde kooperatiflerin yatırımlarını finanse ederken yararlanabilecekleri yabancı kaynaklar şunlardır (Yılmaz, 2014: 6):

- Üyeler
- Tedarikçiler ve alıcılar
- Kredi kuruluşları

5.1.2.1.Üyelerden Sağlanan Yabancı Kaynaklar

İhtiyaç olması durumunda kooperatifler üyelerinden borç kaynak temin edebilir. Özellikle üyelik payı ve ek ödeme yükümlülüğü gibi yükümlülüklerini yerine getirmiş üyelerin, kooperatiflerine verecekleri kredi, yabancı kaynak finansmanı şeklinde değerlendirilir. Kooperatiflerde üyelerden sağlanan krediler, genellikle dışarıdan sağlanan kredilere tercih edilir ve birçok dış alacaklı tarafından yarı özkaynak olarak değerlendirilir. Kooperatifle üyeleri arasındaki ilişki daha yakın ve sıkı olduğundan, kendi kooperatifine kredi veren üye, kredinin kullanımını da kontrol edebilecek durumdadır. Üye kredileri, fonun kullanım alanı ya da kooperatifin geri ödeme gücüne bağlı olarak, kısa ya da uzun vadeli olabilir (Altuğ, 1991: 52; Lund, 2013: 19).

Üye kredileri, özkaynaklardan daha az risk taşımaktadır, çünkü tasfiye halinde üyelik paylarından daha önce ödenir. Ancak, banka veya diğer kredi kurumlarından alınan borçlara göre, karşılığında teminat gösterilmediği için, daha güvensizdir ve bu yüzden, borç veren üyeler için risklidir (Lund, 2013: 19).

5.1.2.2.Tedarikçiler ve Alıcılardan Sağlanan Yabancı Kaynaklar

Satıcı kredisi ya da ticari kredi olarak da adlandırılan, işletmeye girdi sağlayan tedarikçilerden sağlanan krediler ile alıcılardan (müşterilerden) alınan avanslar,

depozito ve teminatlar işletmeler için kısa ya da uzun vadeli yabancı kaynak niteliğindedir.

Ticari krediler genellikle, işletmelerin hammadde, malzeme ve mal alışları ya da diğerk bir deyişle stokları karşılığında tedarikçi işletmeye borçlanmasıdır. Diğerk kaynaklardan borç bulamayan küçük işletmeler için oldukça önemli bir fon kaynağıdır. Ticari kredi, açık hesap usulü ya da borç senedi karşılığında olabilir. Açık hesap, genellikle tekrarlanan satılşlarda, herhangi bir borç anlaşması olmaksızın, sadece zımni bir sözleşmeye dayanan uygulamadır. Taraflar arasındaki karşılıklı güvene dayanan bu yöntemde, vade sonunda ödemenin yapılacağı kabul edilir. Diğerk taraftan, tedarikçi işletme sattığı mal karşılığında alıcı işletmeden senet veya çek isteyebilir. Böyle bir durumda satıcı işletme alacağını yasal bir belgeye bağlamanın yanı sıra vade gelmeden çeki veya senedi bankaya iskonto ettirerek acil ihtiyaçlarında kullanabilir (Ceylan ve Korkmaz, 2013: 148-149). Ticari kredilerin vadelerini belirleyen etkenler aşağıda sıralanmıştır (Akgüç, 1998: 528-529);

a) Stok devir hızı: Ticari krediler stoklarının paraya dönüşüm hızı yüksek olan işletmelerde, alıcı kısa sürede malı paraya dönüştürdüğü için, genellikle kısa vadeli olur. Ancak stok devir hızının yavaşlaması, ticari kredilerin vadesini de uzatabilir.

b) Satıcının mali gücü: Para gereksinimi fazla olan bir satıcı, satılşlarının kısa vadeli olmasını tercih eder. Mali gücü yüksek olan satıcılar ise, kredili satılşlar yoluyla küçük işletmelere fon sağlayabilirler. Kredili mal satılşları, özellikle aşırı üretim kapasitesine sahip olan endüstrilerde, satılş hacmini genişletici bir araç olarak kullanılmakta ve genellikle uzun vadeli olmaktadır.

c) Alıcının mali gücü: Finansal durumu iyi, borçlarını zamanında ödeyen işletmelere yapılan kredili satılşlarda koşullar alıcının lehine gelişir. Mali gücü yetersiz işletmelere yapılan satılşlarda ise satıcı işletme, riski azaltabilmek için ya peşin satılşı yeğlemekte ya da vadeyi kısa tutmaktadır.

d) Arz talep dengesi ve piyasadaki rekabet: Talebin yoğun olduğı durumlarda, tedarikçi işletmeler kredili satılştan ziyade daha çok peşin ya da avanslı satılşları tercih ederler. Ancak arzın yüksek olduğı durumlarda, tedarikçi işletmeler genellikle satılş koşullarını kolaylaştırmakta ve vadeyi uzun tutabilmektedirler.

e) Endüstride uygulanan yerleşik gelenek ve görenekler de ticari kredinin vadesini belirleyen etkenlerdendir.

f) Vade öncesi ödemelerde uygulanan iskonto tutarı: Tedarikçi işletmeler vadeli satışlarında, vadeden önce belirli bir süre içinde yapılan ödemeler karşılığında iskonto uygulaması yapabilir. Böyle bir durumda, ticari kredilerin vade uzadıkça alternatif maliyetleri ortaya çıkmaktadır. Alıcı işletme alternatif maliyeti hesaplayarak vade süresine karar vermelidir.

İşletmeler mal veya hizmetin tesliminden önce alıcı işletmelerden avans, depozito veya teminat talep edebilirler. Özellikle ekonominin iyi olduğu dönemlerde, müşterilerden alınan avanslar işletmeler için önemli bir finansman kaynağı oluşturur. Diğer taraftan alınan depozito ve teminatlar işletmeler için sürekli kaynak niteliği taşıyabilir (Akgüç, 1998: 581).

5.1.2.3.Kredi Kuruluşlarından Sağlanan Yabancı Kaynaklar

Ülkemizde kooperatifler sermaye yapısını oluştururken devlet kurumlarından, finansal kurumlardan veya üst birliklerden sağladığı yabancı kaynaklardan da faydalanmaktadır.

5.1.2.3.1.Devlet Kurumlarından Sağlanan Yabancı Kaynaklar

Ülkemizde ve dünyada kooperatifçiliğin desteklenmesi ve geliştirilmesi için devletler, çeşitli kurumları vasıtasıyla, kooperatiflere finansal ya da teknik destek sunmaktadır. Kooperatiflerin yararlanabileceği en önemli yabancı kaynaklar arasında yer alan bu krediler, genellikle bir yatırım projesine dayanan ve diğer kredilere göre büyük avantajlar sağlayan kontrollü kredi uygulamalarıdır. Bu avantajlar kimi zaman hibe olabilirken kimi zaman da düşük faizli ve uzun vadeli kredi olabilmektedir. Ülkemizde kırsal alanlarda bulunan kooperatifler TKDK (Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu)’nın finansal ve teknik desteğinden faydalanabilirken, ülke genelinde bulunan tarım kooperatifleri Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı’na bağlı Tarım Reformu Genel Müdürlüğü’nün desteklerinden faydalanabilir. Diğer taraftan ülkemizde bulunan bütün kooperatifler Kalkınma Bakanlığına bağlı olarak faaliyet yürüten bölgesel kalkınma ajanslarının ve KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı)’ın finansal ve teknik desteklerinden faydalanabilir (Yılmaz, 2014: 8-9). Ayrıca kooperatiflerin bulunduğu yerdeki yerel yönetimler de kooperatiflere destek olabilmektedir.

Ülkemizde GİB (Gelir İdaresi Başkanlığı) ve SGK (Sosyal Güvenlik Kurumu) da alacaklarını borcun doğmasından belirli bir süre sonra tahsil ettikleri için ve alacaklarda taksitlendirmeye gidebildikleri için işletmelere kısa vadeli fon kaynağı yaratabilmektedir (Ceylan ve Korkmaz, 2013: 159).

Diğer taraftan kooperatifler, günümüzde uluslararası kuruluşlar ile Birleşmiş Milletler, Dünya Bankası, Avrupa Birliği gibi bölgesel entegrasyonlar tarafından sağlanan proje bazlı uygun kredi ve hibe imkânlarından faydalanabilmektedir (Demirci, 2012: 23).

5.1.2.3.2.Finansal Kurumlardan Sağlanan Yabancı Kaynaklar

Kooperatifler sermaye yapılarını oluştururken ihtiyaç duydukları yabancı kaynakları bankalar, factoring ve leasing şirketleri gibi finansal kurumlardan temin edebilirler.

5.1.2.3.2.1.Ticari Bankalardan

Ticari banka kredileri kısa ya da uzun vadeli olabilmektedir. Kooperatifler, diğer işletmelerde olduğu gibi, kısa vadeli banka kredilerine genellikle işletme sermayesi ihtiyaçlarını karşılamak ve dönen varlıklarını finanse etmek için başvururlar. Diğer taraftan vadeleri 1 yıldan uzun olan banka kredilerine ise genellikle duran varlıklarını finanse etmek için başvururlar (Ünal, Başkent Üniversitesi, TR, 2013: 18-24). Bankalar, kredi verecekleri işletmelere öncelikle kredi değerlemesi yaparlar. Kredi değerlemesinde öncelikle müşteriye ilişkin Türkiye Bankalar Birliği Risk Merkezi'nden temin edilen risk raporu değerlendirilir. Bankalar bunun dışında riski en aza indirgeyebilmek için işletmelerin kârlılıklarını, faaliyet sürelerini, yabancı kaynak/özsermaye oranlarını, satışlarını değerlendirmek isteyebilirler. Ayrıca bankalar verecekleri kredi karşılığında alacak senetleri, altın, döviz, stoklar, taşınmaz mallar, işletme rehini, kefalet gibi teminatlar isteyebilirler (Akgüç, 1998: 536-538).

Uygulamada bankaların işletmelere açtıkları kısa vadeli krediler; avans kredisi, cari hesap kredisi, açık kredi, kefalet karşılığı kredi, teminat karşılığı kredi, teminat ve kefalet mektupları şeklinde olabilir. Avans kredisinde müşteriye verilen kredinin geri ödemesi bir defada olur. Bu kredi türünde vade çok kısa olduğu için faiz oranı çok yüksek değildir. Cari hesap kredisinde banka müşterinin hesabına belirli bir miktarda kredi açar ancak müşteri bu miktarın hepsini kullanmak zorunda değildir. Bu kredinin

geri ödemesi müşterinin kullandığı kredi miktarı ve vadesine göre olur. Açık kredi, bankaların kişilerin saygınlıklarına açtıkları kredi türüdür ve maddi bir güvence söz konusu değildir. Sadece bir imza karşılığı verilen bu krediden müşteri istediği miktarda ve vadede faydalanabilir. Kefalet karşılığı kredi, genellikle küçük işletmelerin başvurduğu bir kredi türüdür. İşletmeler kefil ile birlikte değerlendirilir. Teminat ve kefalet karşılığı mektuplar ise doğrudan bir fon temini değildir. Bu kredi türünde bankalar müşterilerinin yükümlülüklerini zamanında yerine getireceğine dair üçüncü kişilere taahhütte bulunurlar. Müşteri yükümlülüğünü yerine getirmezse, teminat mektubu paraya çevrilir ve banka böyle bir durumda ödemeyi müşterisinden tahsil etmeye çalışır (Ceylan ve Korkmaz, 2013: 151-156).

Uzun vadeli banka kredileri vadeleri 1 yılın üstünde olan ve bir ödeme planına ve borç anlaşmasına bağlı olarak verilen kredilerdir. Bu krediler genellikle teminat karşılığı verilir. Bankalar borç anlaşmasında, müşteri işletmenin çalışma sermayesinin belirli bir seviyede olmasını, kâr dağıtımının sınırlandırılmasını, ödeyememe durumunda sabit varlıkları nakde çevirmenin zorluğu nedeni ile sermaye mallarına yatırımın sınırlandırılmasını, uzun vadeli borçlanmanın olmamasını, işletme varlıklarının satılmamasını, ipotek veya rehin edilmemesini, maaş ve ücretlere sınırlama getirilmesini isteyebilirler (Ceylan ve Korkmaz, 2013: 185-188).

5.1.2.3.2.2.Factoring

Factoring, işletmelerin kısa vadeli satışlarından doğan alacaklarının, faktöring işletmelerine devredilmesiyle, işletmelere kısa vadeli fon sağlayan bir finansman yöntemidir (Kabakçı, Dokuz Eylül Üniversitesi, TR, 2007: 45). Factoring hizmetini veren kuruluşlara factor denilir. Factor ile alacaklı işletme arasında yapılan ve süreklilik gösteren anlaşma factoring anlaşmasıdır. Bu anlaşma ile işletme, alacaklarının tamamını veya bir bölümünü factore devretmeyi ve bu işlemi borçlulara bildirmeyi taahhüt eder. Diğer taraftan factor ise, alacakları tahsil etmeyi, ödenmeme riskini üstlenmeyi, alacak tutarlarını peşin olarak veya belirli bir vadenin bitiminde ödemeyi taahhüt eder. Böylece işletme hem bürokratik işlemlerden kurtulmakta, hem alacaklarını vadeden önce tahsil etmekte hem de finansman gereksinimini karşılamaktadır (Ceylan ve Korkmaz, 2013: 171). Yani factoring işlemi garanti hizmetini, tahsilat hizmetini ve finansman hizmetini birlikte sağlayabilmektedir. Garanti hizmeti, borçlu işletmenin iflası ya da ödeme güçlüğüne düşmesi gibi durumlarda, alacağın, factoring işlemi kapsamında, factor

tarafından alacaklı işletmeye ödenmesinin taahhüt edilmesidir. Tahsilat hizmeti, factoring işlemi kapsamında, factore temlik ettirilen alacakların takibi factor tarafından gerçekleştirilir ve vadesinde tahsil edilen alacaklar alacaklı işletmeye ödenir. Böylece alacakların muhasebe kayıtları da factor tarafından tutulmaktadır. Finansman hizmeti ise, factorün işletmelerin vadeli satışlarından doğan alacakları karşılığında vadeden önce, yaklaşık olarak fatura bedelinin %80'i oranında peşin ödeme yapmasıdır. Böylece alacaklı işletme satışlarının bedelini vadeden çok önce temin ederek yeni bir finansman kaynağı yaratmaktadır (Yanık ve Şenel, 2005: 58-59).

5.1.2.3.2.3.Finansal Kiralama (Leasing)

Geleneksel finansal yöntemlere göre oldukça yeni olan finansal kiralama (leasing), orta veya uzun vadeli yatırım kredisi, kira ve taksitli satış gibi üç değişik işlemin birleşmesinden oluşmaktadır. Türkiye’de daha çok orta veya uzun vadeli kredi kullanımına çok yakın bir finansman yöntemi olarak benimsenmiştir. Çünkü finansal kiralama, para dışında iktisadi bir kıymetin borç alınması söz konusudur. Kiracı, sözleşme ile sabit bir yükümlülük altına girmektedir. Bu nedenle finansal kiralama, borçla finansmanın bir türü olarak kabul edilebilir (Ceylan ve Korkmaz, 2013: 191).

Dünya genelinde yatırımların finansmanında yaygın olarak kullanılan tekniklerden biri olan finansal kiralama (leasing), Türkiye’de ilk olarak 3226 sayılı Finansal Kiralama Kanunu ile yürürlüğe girmiş ve 2003 yılında vergi mevzuatında yapılan değişiklikleri konu alan 4842 sayılı Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun’un 25. maddesiyle uluslararası standartlara uygun hale getirilmiştir. 4842 sayılı Kanun’da “Finansal Kiralama: Kira süresi sonunda mülkiyet hakkının kiracıya devredilip devredilmediğine bakılmaksızın, bir iktisadî kıymetin mülkiyetine sahip olmaktan kaynaklanan tüm riskler ile yararların kiracıya bırakılması sonucunu doğuran kiralamalardır.” olarak tanımlanmaktadır (4842 sayılı Kanun, 2003: madde 25). Avrupa Leasing Birliği’nin tanımına göre ise leasing, belirli bir süre için kiralayan ve kiracı arasında düzenlenen, üretici işletmeden kiracı tarafından seçilip, kiralayan tarafından satın alınan bir malın mülkiyetini kiralayanda, kullanımını ise kiracıda bırakan bir anlaşmadır. Kiralayan malın kullanımını, belirli bir kira karşılığında, belirli bir süre için kiracıya bırakmaktadır (Yalçın vd., 2011: 53).

4842 sayılı Kanun'da kiralama işleminin değerlendirme açısından finansal kiralama işlemi sayılabilmesi için aşağıdaki koşullardan herhangi birini taşıması gerektiği belirtilmiştir.(4842 sayılı Kanun, 2003: madde 25):

- 1) İktisadi kıymetin mülkiyetinin kira süresi sonunda kiracıya devredilmesi,
- 2) Kiracıya, kira süresi sonunda iktisadi kıymeti rayiç fiyatından daha düşük bir fiyatla satın alma hakkı tanınması,
- 3) Kiralama süresinin iktisadi kıymetin ekonomik ömrünün %80'inden daha büyük bir bölümünü kapsamaması,
- 4) Sözleşmeye göre yapılacak kira ödemelerinin bugünkü değerlerinin toplamının, iktisadi kıymetin rayiç fiyatının %90'ından daha büyük bir değeri oluşturması.

Günümüzde finansal kiralamaya hemen hemen her türlü mal konu olabilmektedir. Bunlar taşınır ve taşınmaz sabit yatırım malları ve tüketim malları olabilmektedir. Ancak arazi, arsa ve binalarla ilgili kiralama sözleşmeleri, sadece kiralama konusu gayrimenkulün kira süresi sonunda düşük bir bedelle kiracıya satın alma hakkı tanıyorsa finansal kiralama olarak kabul edilir. Ayrıca, doğal kaynakların araştırılması veya kullanımına yönelik kira sözleşmeleri ile sinema filmleri, video kayıtları, patentler, kopyalama hakları gibi kıymetlerle ilgili lisans sözleşmeleri finansal kiralama (leasing) kapsamında değerlendirilmez (Ceylan ve Korkmaz, 2013: 191-193).

5.1.2.3.3.Üst Birliklerden Sağlanan Yabancı Kaynaklar

Kooperatifler, kooperatiflerin bir araya gelmesiyle kurulan ulusal ve uluslararası üst birliklere üye olarak, onların sağlamış olduğu teknik ve mali desteklerden faydalanabilirler. Ülkemizde faaliyet alanlarına göre birlikler, merkez birliklerini oluşturmakta ve merkez birlikler de Türkiye'de kooperatiflerin en üst örgütlü yapısı olan Türkiye Milli Kooperatifler Birliği'nin çatısı altında örgütlenebilmektedir (KGM, 2015: 13). Uluslararası Kooperatifler Birliği (ICA - International Co-operative Alliance) ise, dünyada kooperatiflerin en üst örgütlü yapısıdır. Bunların dışında bazı sivil toplum kuruluşları ile Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO – International Labour Organization) gibi kuruluşlar da kooperatiflere gerek karşılıklı, gerekse karşılıksız destekler sunabilmektedir (Kazdal, 2013: 5).

5.2.Kooperatiflerin Finansal Performans Göstergeleri

Performans kavramı genel anlamda, “Bir işin, işle ilgili süreçlerin ve işi yapan kişilerin amaçlar, sonuçlar ve kullanılan kaynaklar ile ilgili nicel ve nitel açıdan ulaştığı sonuçlar” olarak tanımlanırken (Oyman, T.C. Merkez Bankası, TR, 2009: 12); örgütsel anlamda ise, “Örgütün etkin ve verimli bir şekilde kaynaklarını kullanarak hedeflerine ulaşma yeteneğidir” şeklinde tanımlanmaktadır (Daft, 2010: 8). Nesnel performans göstergelerinin tanımlanması ve bu performans göstergeleri yardımı ile faaliyet sonuçlarının izlenmesi ve değerlendirilmesi süreci ise performans ölçümüdür (Güran vd., 2015: 58).

Finansal performans ölçümü, muhasebe tabanlı finansal göstergeler kullanılarak işletmelerin mali performansı ile ilgili objektif sonuçların elde edilmesi sürecidir. Finansal performans ölçümü ile işletmelerin kârlılık, maliyet ve verimliliği analiz edilmektedir (Güngör, Marmara Üniversitesi, TR, 2014: 110).

Dünya ölçeğinde 3 milyar doları bulan yıllık cirosu ve yaratmış olduğu istihdam olanaklarıyla (www.sommetinter.coop₂, 13.02.2016), sosyal ve ekonomik kalkınmanın sağlanması açısından büyük önem arz eden kooperatiflerin, küreselleşen dünyada giderek artan rekabet koşullarında, içinde bulunduğu çevredeki gelişmeleri ihmal ederek başarılı olması oldukça zordur (Yılmaz, 2014: 1). Ewell Paul Roy’a göre başarılı bir kooperatif girişiminin en önemli özelliği, kâr amaçlı işletmelerden çok da farklı olmayan, güvenilir bir muhasebe sistemidir ve diğer işletmelerin performansını ölçmekte kullanılan finansal oranlar kooperatif işletmelerin güçlü ve zayıf yönlerini ölçmek için kullanılan faydalı araçlardır (Kassali et al, 2013: 11).

Finansal performans ölçüm yöntemleri, temel aldığı göstergeler açısından, geleneksel ve değer tabanlı finansal performans yöntemleri olarak kendi içerisinde ikiye ayrılmaktadır (Güngör, Marmara Üniversitesi, TR, 2014: 110).

1900’lerden bu yana, ortaklar yöneticilerin ortak çıkarlarına adaptasyonunu sağlamak için; kreditorler kredi güvenliğini sağlamak için; yöneticiler işletmenin kârlılığını izlemek ve aynı zamanda stratejik kararlar alabilmek için muhasebe tabanlı geleneksel performans ölçüm yöntemlerinden yararlanmaktadırlar (Arabsalehi and Mahmoodi, 2012: 116).

5.2.1.Geleneksel Finansal Performans Göstergeleri

Muhasebe tabanlı verilerin kullanımına dayanan geleneksel finansal performans göstergeleri, işletmelerin kesinleşmiş verilerine dayalı olduğu için geçmişe yönelik performans hakkında bilgi vermektedir. Bu bölümde kooperatiflerde kullanılabilecek geleneksel finansal performans göstergeleri incelenecektir.

Finansal performans göstergelerinin temelini oluşturan oran analizleri, hesap veya hesap grupları arasında matematiksel ilişkiler kurulmak suretiyle, işletmenin; ekonomik ve mali yapısı ile kârlılık, çalışma durumu hakkında yargıya ulaştıran analiz teknikleridir (Akdoğan ve Tenker, 2011; 640). Bulunan oranlarla önceki yıllardaki oranları ve sektör ortalama oranlarını karşılaştırmak mümkündür (Bozkurt, 2012; 80). İşletme çalışmalarının farklı açılardan değerlendirilmesindeki kullanış biçimlerine göre oranlar, dört ana gruba ayrılmaktadır (Akdoğan ve Tenker, 2011; 643);

- i. Likidite durumunun analizinde kullanılan oranlar,
- ii. Mali yapının analizinde kullanılan oranlar,
- iii. Çalışma durumunun analizinde kullanılan oranlar,
- iv. Kârlılık durumunun analizinde kullanılan oranlar.

5.2.1.1.Likidite Oranları

Likidite oranları bir işletmenin kısa vadeli borç ödeme gücünü ölçmekte kullanılır. İşletmenin dönen varlıkları ile kısa vadeli yabancı kaynakları arasındaki ilişkiyi inceleyen bu oranlar, işletmenin dönen varlıkları ile kısa vadeli borçları arasındaki ilişkiyi ve kısa vadeli borçlarını ödeyebilme gücünü göstermeleri açısından önemlidir (Bozkurt, 2012; 80). Diğer bir deyişle, bir işletmenin likiditesi ve çalışma sermayesi yeterliliği likidite oranları ile ölçülebilir (www.kfknowledgebank.kaplan.co.uk, 05.06.2016). Likidite oranları tek dönemlik faaliyet sonuçlarını gösterir ve amortismanlar ve ertelenmiş vergiler gibi nakit çıkışı gerektirmeyen harcamaları da içermektedir. Diğer taraftan gelecekte önemli miktarda nakit girişi sağlayacak projeler için bugün yapılan sermaye harcamaları nedeniyle işletmenin mevcut likiditesi negatif olabilir. Böyle durumlarda likidite oranları mevcut performans ölçümünde hatalı sonuçlar verebilir (Ertuğrul, 2009: 23-24). Likidite göstergeleri cari oran, likidite oranı ve nakit oranıdır.

5.2.1.2.Mali Yapı Oranları

Mali yapı oranları, işletmenin sermaye yapısını oluştururken yabancı kaynaklardan ne ölçüde faydalandığını ve gelecek dönemlerde zarar etmesi, varlıklarının değerinin düşmesi, beklenen nakit akışına erişememesi gibi durumlarda borçlarını ödeyip ödeyemeyeceği konularında bilgi edinilmesini sağlarlar (Sevim, 2005; 167). Yani bu oranlar işletmenin taşıdığı riski ölçmede kullanılırlar (Bozkurt, 2012: 81).

5.2.1.2.1.Toplam Borçların Toplam Aktiflere Oranı

Kaldıraç oranı, varlıkların yüzde kaçının yabancı kaynaklarla finanse edildiğini bulmakta kullanılır. Ülkemizde oranın %50 - %60 arasında çıkması normal karşılanmaktadır. Oranın yüksek çıkması, mali açıdan zor durumda olmanın göstergesidir. Oranın beklenenden düşük çıkması durumunda ise, varlıkların değerinin yeniden değerlendirme nedeniyle yüksek gösterilmiş olabileceği gözden kaçırılmamalıdır (Sevim, 2005; 168). Borç verenler açısından bu göstergenin yüksek olması, emniyet aralığının düşük olması nedeniyle riskin artmasına işaret etmektedir. Riski yüksek olan işletmeler yüksek faiz oranları ile karşılaşacağından kaldıraç etkisinden belirli bir düzeye kadar yararlanabilmektedir (Güngör, Marmara Üniversitesi, TR, 2014: 135). Oranı değerlendirirken aşağıdaki faktörlerin göz önünde bulundurulması gerekir (Akgüç, 1998: 33);

- Satışların istikrarı,
- Hammadde fiyatlarının değişkenliği,
- Üretilen ürünlerin demode olma ihtimali,
- İşletmeye rekabet üstünlüğü sağlayacak teknolojik üstünlüğün varlığı ve/veya sınai mülkiyet haklarının varlığı,
- İşletmenin hammadde kaynakları ve mal piyasası üzerindeki etkenliği,
- İşletme ürünlerinin pazarının genişliği,
- Yönetim kadrosunun yeterliliği ve yetenekleri,
- Likidite yeterliliği,
- İşletme varlıklarının yapısı (dönen - duran varlık oranı)
- İşletme varlıklarının yeniden değerlemesinin yapılıp yapılmadığı.

İşletme sözü edilen bu faktörlerde güçlü konumda ise yüksek kaldıraç oranı ile faaliyetlerini sürdürebilir.

5.2.1.2.2.Toplam Borçların Özkaynaklara Oranı

Kredi verenlerin işletmeye öz kaynakların yüzde kaçını oranında kredi sağladığını gösterir. Oranın 1’den büyük olması durumunda borç verenlerin varlıklar üzerinde söz sahibi olduğu ve finansman giderlerinin de borçla orantılı olarak fazla olduğu düşünülebilir (Sevim, 2005: 168). Ancak oran değerlendirilirken yine işletmenin satışlarının istikrarı, rekabete karşı ne kadar korunaklı olduğu, varlıklarının yapısı, üretim maliyetlerindeki dalgalanma vb. göz önünde bulundurulmalıdır. Faaliyet riski düşük olan işletmeler için oranın yüksekliği çok sakıncalı değildir (Akgüç, 1998: 36).

5.2.1.2.3.Net Maddi Duran Varlıkların Özkaynaklara Oranı

Bu oran maddi duran varlıkların finansmanında kullanılan kaynakların içeriğini belirleyebilmek için kullanılır (Ataman vd., 2001: 91). Bu oranın 1’in üstünde çıkması, işletmenin maddi duran varlıklarının finansmanında yabancı kaynaklara da başvurmuş olduğunu gösterir (Bozkurt, 2012: 82). Oran hesaplanırken maddi duran varlıkların net değeri, yani birikmiş amortismanlar indirildikten sonra kalan değeri, kullanılmalıdır. Oran değerlendirilirken aşağıdaki faktörler göz önünde bulundurulmalıdır (Akgüç, 1998: 41);

- İşletmenin duran varlıklarının kiralık veya hibe olup olmadığı,
- Duran varlıkların büyük bir kısmına amortisman ayrılıp ayrılmadığı,
- Duran varlıklarının yeniden değerlemeye tabi olup olmadığı,
- Kur farkı dahil olmak üzere finansman giderlerinin duran varlık maliyetine eklenip eklenmediği,
- İşletmenin kullandığı teknolojinin niteliği,
- İşletmenin yeni yatırımlarının olup olmadığı.

5.2.1.3.Faaliyet (Etkinlik – Verimlilik) Oranları

İşletme varlıklarının faaliyetlerde verimli ve etkin kullanılıp kullanılmadığını incelemeye yardımcı olan oranlardır. Bu oranlara “verimlilik oranları” ya da “devir hızı oranları” da denilmektedir (Sevim, 2005: 170). Faaliyet oranları ile özellikle işletmenin stokları, satışları ve alacakları arasında ilişki kurularak önemli bilgiler elde edilebilir (Bozkurt, 2012: 83).

5.2.1.3.1. Aktif Devir Hızı

Bu oran varlıklarından yararlanma derecesini, yani varlıklarının kaç katı satış yapabildiğini gösterir. Diğer bir deyişle, varlıklara yapılan 1 TL’lik yatırım karşılığında, ne kadar satış geliri elde edilebildiğini göstermektedir. Oranın yüksek olması, varlıkların kullanımındaki etkinliği gösterir. Ancak oranın düşük olması durumunda, işletmede atıl kapasite olduğunu işaret etmektedir. Aktif devir hızının hesaplanma yöntemi aşağıdaki gibidir (Canbaş ve Vural, 2012: 18);

$$\text{Aktif Devir Hızı} = \text{Net Satışlar} / \text{Aktifler (Varlıklar)}$$

Varlıkların etkinliğinin ölçümü toplam aktifler açısından yapılabildiği gibi, tek tek bütün aktif kalemleri üzerinden de yapılmalıdır (Canbaş ve Vural, 2012: 18). İşletmenin varlık yapısı büyük ölçüde duran varlıklara dayanıyorsa aktif devir hızı düşük olur. Aktif devir hızı, bir işletmenin risk derecesinin de göstergesi olabilir. Zira duran varlıklarının oranı yüksek olan işletmeler, görece olarak daha düşük aktif devir hızına sahip olacaklarından yüksek riskli olarak nitelendirilebilirler. Aktif devir hızı değerlendirilirken aşağıdaki faktörlerin değerlendirilmesi gerekir (Akgüç, 1998: 58);

- İşletme yeni yatırımlar yapmış olabilir. Yeni yatırımların satış hacmi üzerindeki etkisi zaman alacağından, aktif devir hızının düşük olması olağandır.
- Yeniden değerlendirme yapan işletmelerin aktif devir hızı yeniden değerlendirme yapmayan işletmelere göre düşük çıkabilir.

5.2.1.3.2. Stok Devir Hızı

İşletme stoklarının hareketliliğini ve ne kadar hızla satışa dönüştüğünün göstergesi olan bu oran, stokların likiditesi konusunda da bilgi vermektedir (Canbaş ve Vural, 2012: 19; Akgüç, 1998: 49). Stok devir hızının hesaplanma yöntemi aşağıdaki gibidir (Canbaş ve Vural, 2012: 19);

$$\text{Stok Devir Hızı} = \text{Satılan Malın Maliyeti} / \text{Ortalama Stoklar}$$

veya

$$\text{SDH} = \frac{(\text{Dönem başı stok} + \text{Dönem içi alışlar}) - \text{Dönem sonu stok}}{(\text{Dönem başı stok} + \text{Dönem sonu stok})}$$

Uygulamada net satışların ortalama stoklara bölünmesi yoluyla da stok devir hızı hesaplanmaktadır. Ancak net satışlar satış fiyatı üzerinden, ortalama stoklar da maliyet

bedeli üzerinden gösterildiğinden, oranın pay ve paydasında farklı değerlendirme ölçüleri kullanılmakta dolayısıyla sonuç tutarsız olmaktadır (Akgüç, 1998: 50).

Stok devir hızının yeterliliği konusunda herhangi bir standart yoktur. İşletmenin stok devir hızının yeterliliğini ölçmek için, geçmiş yıllardaki stok devir hızlarıyla ya da aynı iş kolundaki diğer işletmelerin stok devir hızlarıyla karşılaştırılması gerekir (Ercan ve Ban, 2014: 41). Stok devir hızının yüksek olması, stokların etkin bir biçimde yönetildiğinin göstergesi olarak kabul edilir. İşletme böyle bir durumda, stoklarına görece olarak daha az kaynak bağlama olanağına sahiptir ve rekabet üstünlüğü elde eder. Ancak diğer taraftan işletmenin stok devir hızının yüksekliği, işletmenin müşteri taleplerini karşılayamayacak derecede yetersiz stokla çalıştığının da göstergesi olabilir. Stok devir hızının yavaş olması ya da yavaşlama eğiliminde olmasının, stok tutma maliyetinin yükselmesi, işletmenin finansman gereksiniminin artması, stok mallarının çeşitli nedenlerle satış kabiliyetini yitirmiş olması gibi sakıncalı yönleri vardır (Akgüç, 1998: 51-52).

Stokların yılda kaç defa satışa dönüştüğü stok devir hızı ile bulunabilmektedir. Stokların gün veya ay itibarıyla stokta bekletilme süresi de aşağıdaki hesaplama yöntemiyle bulunabilir (Canbaş ve Vural, 2012: 19);

$$\text{Stokta Bekleme Süresi (Gün)} = 365 / \text{Stok Devir Hızı}$$

$$\text{Stokta Bekleme Süresi (Ay)} = 12 / \text{Stok Devir Hızı}$$

Stokta bekleme süresi arttıkça, işletmenin stok tutma maliyetleri de artacaktır dolayısıyla işletmenin net çalışma sermayesi ihtiyacı da artacaktır (Canbaş ve Vural, 2012: 19).

5.2.1.3.3. Alacak Devir Hızı

İşletmenin faaliyetleri sonucunda satışlarından doğan ticari alacaklarının bir hesap dönemi içinde kaç kere tahsil edildiğini gösteren bu oran aşağıdaki gibi hesaplanır (Ataman vd., 2001: 91);

$$\text{Alacak Devir Hızı} = \text{Kredili Satışlar} / \text{Ortalama Ticari Alacaklar}$$

Alacak devir hızının yüksek olması, işletmenin tahsilat politikasının iyi olduğunun ve işletmenin nispeten daha az işletme sermayesini alacaklara bağladığının göstergesidir. Alacak devir hızı aynı zamanda alacakların likiditesini gösteren bir ölçüttür. Alacak devir hızı yüksek olan bir işletme, daha düşük cari oranla çalışabilir. Ancak alacak devir hızının düşük olması, işletmenin alacaklarını tahsilde güçlüklerle karşılaşabileceğini gösterir.

karşılaşmasının, rekabet gücünün zayıflamasının, etkili bir tahsilat politikasından yoksun oluşunun ve bazı alacaklarının zamanında tahsil edilemediğinin dolayısıyla bunların şüpheli alacak haline gelme olasılığının yüksek olduğunun göstergesidir (Ercan ve Ban, 2014: 42).

Bir işletmenin alacak devir hızı değerlendirilirken, işletmenin geçmiş yıllarında ortaya çıkan alacak devir hızları ile aynı iş kolunda faaliyet gösteren diğer işletmelerin alacak devir hızlarıyla karşılaştırmalar yapılarak bir sonuca varılabilir (Akgüç, 1998: 45).

Alacak devir hızı, alacaklara bağlanan fonun yılda kaç kez işletmeye geri döndüğünü gösterir. Alacakların tahsil süresi ise, alacaklara bağlanan fonların ortalama geri dönüş süresinin ne kadar olduğunu gösterir. Alacak tahsil süresi aşağıdaki gibi hesaplanır (Canbaş ve Vural, 2012: 19);

$$\text{Alacak Tahsil Süresi (Gün)} = 365 / \text{Alacak Devir Hızı}$$

$$\text{Alacak Tahsil Süresi (Ay)} = 12 / \text{Alacak Devir Hızı}$$

Alacak tahsil süresi, işletmenin kredi koşulları ve endüstri standartları ile karşılaştırılır ve süresi geçmiş alacaklar varsa saptanır. Alacak tahsil süresi, satışlara paralel olarak gözlenmelidir. Çünkü satışlardaki artış, alacak tahsil süresini de yükseltebilir. Satışlarda önemli bir artış yoksa ve azalma görülüyorsa, alacak tahsil süresindeki artış dikkat edilmesi gereken bir durumdur (Canbaş ve Vural, 2012: 20).

5.2.1.4.Kârlılık Oranları

Kârlılık oranları, likidite, varlıkların yönetimi ve faaliyet sonuçları ile borcun birleşik etkilerini gösteren oran grubudur (Brigham ve Houston, 2014: 108). Diğer bir deyişle, işletmenin faaliyetleri sonucunda elde ettiği başarıyı ölçmeye yarayan oranlardır. İşletme kârının yeterliliği aşağıdaki faktörlere göre tespit edilir (Ceylan ve Korkmaz, 2013: 70-71);

- Sermayenin alternatif alanlarda kullanımıyla elde edilecek gelir,
- İşletme kârının son yıllardaki gelişim seyri,
- Genel ekonomik konjonktür,
- Aynı iş kolundaki işletmelerin kâr oranları.

Kârlılık oranlarının amortisman yöntemi, defter değeri yöntemi, yeniden değerlendirme yöntemi gibi farklı muhasebe uygulamalarından doğan farklılıklar sonucu

işletmeler arası karşılaştırmalarda güvenilir sonuçlar vermemesi zayıf tarafını oluşturur (Güngör, Marmara Üniversitesi, TR, 2014: 128).

5.2.1.4.1.Satışların Kârlılığı (ROS – Return on Sales)

Net Kâr Marjı olarak da adlandırılan bu oran, bir birim satıştan elde edilen gelirin göstergesidir. Oran aşağıdaki gibi hesaplanır (Brigham ve Houston, 2014: 109);

$$\text{Satışların Kârlılığı} = \text{Net Kâr} / \text{Net Satışlar}$$

Net kâr marjının hesaplanmasında bazı kaynaklar formülün payında (FVÖK – Vergi) kullanılmaktadır. Bunun nedeni, net kâr marjı hesaplanan işletmenin büyük ölçüde borç finansmanına dayanmasından daha az kârlı olduğu sonucunun çıkarılmasının doğru bulunmamasıdır (Brealey vd.,2007: 476).

5.2.1.4.2.Aktif Kârlılığı (ROA – Return on Assets)

Aktif kârlılığı, ortalama aktiflerin her biriminden ne kadar kâr sağlandığı hakkında bilgi verir. Bu nedenle işletmenin etkinliğinin göstergesidir (Petersen and Schoeman, 2008: 1). Aktif Kârlılığı aşağıdaki şekilde hesaplanmaktadır;

$$\text{Aktif Kârlılığı} = \text{Net Kâr} / \text{Toplam Aktifler}$$

Bu oranın hesaplanmasında bazı kaynaklar formülün payında net kâr yerine faiz ve vergi öncesi kârı (FVÖK) kullanmayı tercih etmektedir. FVÖK'nın kullanımı aşağıdaki nedenlerden dolayı çok uluslu işletmelerin karşılaştırılabilir olmasını sağlamaktır (Güngör, Marmara Üniversitesi, TR, 2014: 131);

- Çok uluslu işletmelere farklı vergi tarifelerinin uygulanması,
- İşletmelerin finansman yapılarındaki farklılık,
- Vergi rakamlarında yatırım teşvikleri ve istisnalar gibi çeşitli nedenlerden dolayı oluşan farklılık,
- Yasal yükümlülüklerin farklı olması

Bu oran net kâr marjı ve aktif devir hızıyla birlikte değerlendirilmelidir. Du-pont kontrol sistemi yaklaşımı, aşağıdaki hesaplamada da görüldüğü üzere, aktif kârlılığını oluşturan faktörlerin analitik bir şekilde değerlendirilmesini sağlar (Canbaş ve Vural, 2012: 23);

$$\text{Aktif Kârlılığı} = \frac{\text{Net Kâr}}{\text{Satışlar}} \times \frac{\text{Satışlar}}{\text{T. Aktifler}}$$

Bu hesaplamada da görüldüğü gibi, net kâr marjındaki ve aktif devir hızındaki artışlar aktif kârlılığını da artıracaktır.

5.2.1.4.3.Özsermaye Kârlılığı (ROE – Return on Equity)

Oran, özsermayenin bir biriminin getirisini ölçen göstergedir. Özsermaye kârlılığı aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır (Ercan ve Ban, 2014: 47);

$$\text{Özsermaye Kârlılığı} = \text{Net Kâr} / \text{Özsermaye}$$

Du-pont sistemi yaklaşımına göre, özsermaye kârlılığını belirleyen faktörler, aşağıdaki hesaplamada da görüldüğü gibi, net kâr marjı, aktif devir hızı ve toplam aktiflerin özsermayeye oranıdır (Güngör, Marmara Üniversitesi, TR, 2014: 130);

$$\text{Özsermaye Kârlılığı} = \frac{\text{Net Kâr}}{\text{Satışlar}} \times \frac{\text{Satışlar}}{\text{T. Aktifler}} \times \frac{\text{T. Aktifler}}{\text{Özsermaye}}$$

Bu hesaplamada da görüldüğü gibi, işletme varlıklarının finansmanında daha fazla borçtan yararlandıkça, yani finansal kaldıraç derecesini yükselttikçe, özsermaye kârlılığını artırabilir. Aktif kârlılığı aynı olan iki işletmeden, borç oranı yüksek olan işletmenin özsermaye kârlılığı daha yüksek olacaktır. Ancak finansal kaldıracın yüksekliği, işletmenin risk düzeyini de artırdığı için, işletme öncelikle net kâr marjını veya aktif devir hızını artırmayı denemelidir (Canbaş ve Vural, 2012: 24).

6. TÜRKİYE’DE BULUNAN KADIN KOOPERATİFLERİNİN SERMAYE YAPISI İLE FİNANSAL PERFORMANSLARININ ANALİZİ

Çalışmanın bu bölümünde Türkiye’de Gümrük ve Ticaret Bakanlığı ile Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığına (faaliyet alanı benzerliği gösterenler) bağlı olarak faaliyetlerini sürdüren kadın kooperatiflerinin fon gereksinimlerini karşılamada kullandıkları finansal kaynak seçimleri, borçlanma kararları ve sermaye yapılarını belirleyen değişkenler ile sermaye yapılarının açıklanmasında hangi teorinin geçerli olduğu ortaya konmaya çalışılmıştır. Buna ek olarak kadın kooperatiflerinin finansal performanslarının da analizi yapılarak sürdürülebilir kırsal turizmde ne kadar etkin olabilecekleri değerlendirilmeye çalışılmıştır.

6.1.Araştırmanın Amacı ve Önemi

Araştırmanın amacı, sürdürülebilir kırsal turizmin gelişiminde kadın kooperatifçiliğinin önemini değerlendirmek, Türkiye’de Gümrük ve Ticaret Bakanlığı ile Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığına (faaliyet alanı benzerliği gösterenler) bağlı olarak faaliyetlerini sürdüren kadın kooperatiflerinin fon gereksinimlerini karşılamada kullandıkları finansal kaynak seçimlerini, borçlanma kararlarını ve sermaye yapılarını belirleyen değişkenleri saptamak, finansal performanslarının analizini yapmak ve kadın kooperatiflerinin finansal yeterliliklerini değerlendirmektir.

Her ne kadar finans literatüründe sermaye yapısı teorileri ve sektörel finansal performanslar yıllardır çalışılsa da, kooperatif işletmelerine yönelik olarak Türkiye’de sermaye yapısının araştırılması konusunda herhangi bir çalışma yapılmadığı gibi, finansal performans analizleri de yok denecek kadar azdır. Dünyada ise daha çok kooperatif bankacılığı ve konut kooperatifleri için sermaye yapısı ya da finansal performans değerlendirme çalışmaları yapılmıştır. Bu bağlamda bu araştırmanın hem literatüre hem de uygulamacılara katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

6.2.Araştırma Süreci

Çalışmanın amaçları doğrultusunda, Karadeniz (2008) ve Kabakçı (2007)’nin çalışmalarından faydalanılarak hazırlanmış olan araştırma soruları ve alt hipotezler çerçevesinde, 2015 yılı Haziran ve Temmuz aylarında yine Karadeniz (2008)’in

çalışmasında uygulanan anket temel alınarak anket soruları hazırlanmış ve “bilişsel mülakatlar”⁹ yöntemi ile ön testlerden geçirilmiştir.

Anket uygulama aşamasına geçmeden önce, 2015 Temmuz ayında T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Kooperatifçilik Genel Müdürlüğü’nden araştırmanın evrenini oluşturan Türkiye’de Gümrük ve Ticaret Bakanlığı’na bağlı olarak faaliyet gösteren 2011 yılı ve öncesinde kurulmuş olan kadın kooperatiflerinin listesi alınmıştır. Kooperatifler Genel Müdürlüğü bilgi sistemlerinde kadın kooperatifleri ayrı olarak kayıt altına alınmadığı için eksiklikler ve faaliyet benzerliği gösteren Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı’na bağlı kadın kooperatiflerinin ismi Kadın Emeğini Değerlendirme Vakfı çatısı altında kurulan Kadın Kooperatifleri Birliği verilerinden alınmıştır.

Toplamda 2011 yılı ve öncesinde kurulan 99 adet kadın kooperatifi ismine ulaşılabilmektedir. Bunlardan birçoğu Gümrük ve Ticaret Bakanlığı’nda faaliyetlerine devam ediyor gibi görünmesine karşın faaliyetlerini sonlandırmışlardır.

Eskişehir (Tepebaşı ve Sarıcakaya), Ankara (merkez ve Tuzluca), Denizli, Aydın (Yenipazar ve İncirliova), İzmir (Seferihisar, Mordoğan, Balçova, Foça, Ödemiş), Manisa (merkez), Balıkesir (Burhaniye, Edremit), Çanakkale (merkez, Ayvacık ve Biga), Sakarya (Adapazarı), Düzce, Kocaeli (Gölcük), Tokat (Niksar ve Turhal) ve Sivas’ta 2015 Temmuz ayında yüz yüze anket uygulaması yapmak için doğrudan verilen adreslere ulaşılmaya çalışılmıştır. Bunlar arasında Eskişehir (Tepebaşı ve Sarıcakaya), Denizli, Aydın (Yenipazar), İzmir (Seferihisar, Mordoğan, Ödemiş), Manisa (2 adet merkez), Balıkesir (Edremit), Çanakkale (2 adet Biga), Düzce’de olmak üzere toplam 13 adet anket yapılabilmektedir. Gidilen yerlerden dört tanesi veri paylaşmak istememiş geri kalanları ise kapanmıştır.

Diğer taraftan Çorum (Köprübaşı Köyü), Amasya (Şeyhsadi Köyü), Van (merkez ve Bostaniçi), Ağrı (Doğubeyazıt), Bitlis (Tatvan), Erzincan (Tercan), Mardin (merkez ve Nusaybin), Diyarbakır (Sur ve Bağlar), Urfa, Adana (Çukurova ve Seyhan),

⁹ Bilişsel Mülakatlar Öntest Yöntemi: Anket geliştirme sürecinin başlangıç aşamasında uygulanan bu mülakatlarda görüşmeci cevaplayıcıdan söz konusu anketi doldururken sesli düşünmesini talep eder. Bu yöntem anketle ilgili cevaplayıcının karşılaşılabileceği problemlerin doğrudan tespitini sağlar. Az sayıda sesli-mülakat (15’i aşmayan) ile anketle ilgili önemli problemler kolaylıkla tespit edilebilir. Görüşmeci mülakatların ardından ortaya çıkan hataları düzelterek anket formunu yeniden düzenler (Altunışık, 2008: 11).

Adıyaman (Besni) ve Gaziantep’te faaliyet gösterdiği düşünölen kadın kooperatifleri ile ise 2015 Ağustos, Eylül, Ekim ve Kasım aylarında telefonla anket çalışması yapılmaya çalışılmıştır. Bunlardan da Diyarbakır ve Mardin illerinde bulunanlar dışında tamamına ulaşılabilmiştir. Çorum ve Amasya’da bulunanlar Tarım Bakanlığına bağılı olarak faaliyet gösteren kooperatiflerdir ancak yönetimde kadınlar yoktur dolayısıyla elenmiştir. Diğerlerinin de birçoğı yine faaliyetlerini sonlandırmıştır. Bunlar arasından sadece Van (merkez ve Bostaniçi), Adıyaman (Besni), Gaziantep ve Urfa’da faaliyet gösteren 5 adet kadın kooperatifi ile anket çalışması yapılabilmekmiştir.

6.3.Araştırmanın Kısıtları

Söz konusu araştırma kapsamında anket uygulama aşamasında aşağıda sıralanan kısıtlarla karşılaşmıştır;

- Kooperatifçilik Genel Müdürlüğü bilgi sistemlerinde kadın kooperatifleri net olarak ayırt edilemediğı için, araştırmanın evrenini oluşturan kadın kooperatifleri isminde sadece kadın ibaresini taşıyanlardır.
- Kooperatifçilik Genel Müdürlüğü bilgi sistemlerinde faaliyetlerine devam ediyor gibi görönen birçok kadın kooperatifinin faaliyetlerini sonlandırdığı tespit edilmiştir.
- Kadın kooperatiflerinin birçoğı Kadın Emegini Değerlendirme Vakfı çatısı altında faaliyetlerini sürdüren Kadın Kooperatifleri Birliğı’ne üye değildir.
- Kadın kooperatiflerinin birçoğı finansal bilgi paylaşımından kaçınmıştır.
- Kadın kooperatiflerinin birçoğuna verilen adreslerde veya numaralarda ulaşılammıştır.
- Kadın kooperatiflerinin bir kısmında, vergisel kaygılardan dolayı, muhasebe kayıtlarının düzgün tutulmadığı saptanmıştır.
- Kadın kooperatifleri yöneticilerinin muhasebe ve finansman bilgisinin olmadığı ve mali kayıtlarının tamamen anlaşmalı muhasebeci tarafından tutulduğu tespit edilmiştir.

6.4.Evren ve Örneklem

Araştırmanın evrenini T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı ve faaliyet benzerliğı gösteren T.C. Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı’na bağılı olarak faaliyetlerini yürüten 2011 ve daha önceki yıllarda kurulmuş olan kadın kooperatifleri

oluşturmaktadır. Toplamda 2011 yılı ve öncesinde kurulan 99 adet kadın kooperatifi ismine ve iletişim bilgilerine ulaşılabilmiştir. Ancak bunlardan yaklaşık olarak 65 tanesi Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'nda faaliyetlerine devam ediyor gibi görünmesine karşın faaliyetlerini sonlandırmışlardır. Diğer taraftan faaliyet alanı benzerliği gösteren Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı'na bağlı olarak faaliyet yürüten 5 adet kadın kooperatifinin isimlerine ve iletişim bilgilerine de Kadın Kooperatifleri Birliği verilerinden ulaşılabilmiştir. Bu nedenle çalışmanın evrenini 2011 yılı ve daha önceki yıllarda kurulmuş olan 39 kadın kooperatifi oluşturmaktadır. Bu kooperatiflerin 18 tanesi ile yapılan anket geçerli sayılmıştır. Churchill'e göre belirlenen örneklem büyüklüğü, evren büyüklüğünün en az %25'i olması durumunda %95 güvenilirlik düzeyinde evreni temsil edebilmektedir (Churchill, 1991: ...'den aktaran; Karadeniz, Çukurova Üniversitesi, TR, 2008: 153). Çalışmamızdaki örneklem büyüklüğü evren büyüklüğünün yaklaşık olarak %46'sını oluşturduğu için %95 güvenilirlik düzeyinin üstündedir.

6.5.Yöntem

Araştırma Türkiye'de faaliyet gösteren, 2011 yılı ve öncesinde kurulmuş olan, T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'na ve faaliyet benzerliği gösteren T.C. Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı'na bağlı olan, kadın kooperatiflerine yöneliktir. Analiz Türkiye'de faaliyetlerini sürdüren kadın kooperatiflerinin sermaye yapılarının tespiti ve finansal performanslarının ölçümüne yönelik olması yönüyle tanımlayıcı araştırma modeli özelliği taşımaktadır. İslamoğlu (2003: 55)'e göre tanımlayıcı araştırma, araştırma probleminin özelliklerini ve oluş sıklığını belirlemek, problem üzerinde etkili olan değişkenleri ve bu değişkenlerin önem derecelerini ortaya çıkarmak, problemin ortaya çıkış biçimini tahmin etmek ve değişkenler arasındaki ilişkiyi belirlemek için yapılır.

Araştırmada veri toplama aracı olarak anket uygulamasından yararlanılmıştır. Ankette toplam 29 soru bulunmaktadır. İlk 12 soru kadın kooperatiflerini tanımak için sorulmuştur. Anketteki 13. soru ile 24. soru aralığında kadın kooperatiflerinin sermaye yapılarını anlamaya yönelik sorular sorulmuştur. Bu sorular kuruluşa, devam eden faaliyetlerde ve gelecekte planlanan yatırımlarda fon gereksiniminin hangi finansman kaynaklarıyla karşılandığını veya karşılanacağını, temel finansal sorunlarının neler olduğunu, finansal kaynak seçiminde etkili olan faktörleri anlamaya yöneliktir.

Anketteki 25. soru ve 29. soru aralığında ise, kadın kooperatiflerinin 2012-2014 yıllarına ait finansal verilerini saptamaya yönelik sorular sorulmuştur. İlgili anket soruları çalışmanın ekler kısmında verilmiştir.

Araştırmada 18 kadın kooperatifinden kullanılabilir veri temin edilebilmiştir. Verilerin analizi için SPSS 24 ve EvIEWS 9 SV paket programları kullanılmıştır. Elde edilen veriler öncelikle frekans dağılımlarına göre yorumlanmaya çalışılmıştır ve ardından kooperatifin ortak sayısına ve türüne bağlı olarak verilen cevaplarda farklılaşmanın olup olmadığı incelenmiştir.

Kadın kooperatiflerinin türüne ve ortak sayısına göre finansman tercihlerinin ve temel finansal sorunlarının değişip değişmediği, iki değişken arasında sistematik bir ilişkinin var olup olmadığını belirlemeye yardım eden ki-kare analizi ve iki ya da daha fazla gruba ait ortalamalar arasındaki farkın anlamlı olup olmadığını belirlemeye yardım eden anova (varyans) analizi ile ölçülmeye çalışılmıştır.

Kadın kooperatiflerinin sermaye yapısına ilişkin finansal performanslarının analizi için analitik ortalama ve standart sapma değerlerinden faydalanılmıştır. Finansal performansın analizinde ayrıca Du-pont kontrol analizinden de faydalanılmıştır. Özellikle emek yoğun faaliyetlerde bulunan bu tür işletmelerde finansal analizde Altman ve Zeta test tekniklerinden de faydalanılması düşünülmüş ancak yapılan çalışmalar sonucunda kadın kooperatiflerinin küçük işletme pozisyonlarında olduğu, mevcut piyasa koşullarında diğer büyük işletmeler gibi beklenen muhtemel gelişmeler ve sonuçlarının değerlendirilmesinde baz teşkil edebilecek bir örnek yığın sektör oluşturamadığı için verimli bir sonuç elde edilmesinin mümkün olamayacağı kanaatine varılmıştır. Bu vesile ile özellikle kuruluş amaçları ve hedefleri de dikkate alınarak Du-pont kontrol analizinin bu kapsamdaki kadın kooperatifleri için daha anlamlı olabileceği görülmüştür.

Kadın kooperatiflerinin finansal performansları ile sermaye yapısı arasındaki ilişkinin tespiti için ise Panel Veri Analizi yöntemi kullanılmıştır.

6.6.Araştırma Soruları ve Hipotezleri

Araştırmanın amaçları doğrultusunda tespit edilen aşağıdaki araştırma sorularına cevap aranmış ve kadın kooperatiflerinin türleri ve ortak sayısı ile sermaye yapısı kararları arasındaki ilişkiyi ölçmek amacıyla ve kadın kooperatiflerinin sermaye yapısı ile finansal performansları arasındaki ilişkiyi ölçmek amacıyla bazı araştırma sorularına

ait hipotezler ve alt hipotezler kurulmuş ve test edilmiştir. İlgili hipotezler ve alt hipotezler çalışmanın ilgili bölümlerinde verilmiştir.

Araştırmanın amaçları doğrultusunda hazırlanan araştırma soruları ve alt hipotezler Karadeniz (2008) ve Kabakçı (2007)'nin çalışmalarından faydalanılarak oluşturulmuştur. Çalışmanın araştırma soruları aşağıdaki gibidir;

1) Türkiye’de kadın kooperatiflerinin ilk kuruluş yatırımlarının finansmanı hangi finansal kaynaklardan sağlanmaktadır?

2) Türkiye’de kadın kooperatiflerinin mevcut faaliyetlerinin finansmanı hangi finansal kaynaklardan sağlanmaktadır?

3) Türkiye’de kadın kooperatiflerinin karşılaştığı en önemli finansal sorunlar nelerdir?

4) Türkiye’de kadın kooperatiflerinde finansal gereksinimlerin karşılanmasında nasıl bir hiyerarşi izlenmektedir?

5) Türkiye’de kadın kooperatifleri geleceğe yönelik bir yatırım planlanmakta mıdır? Eğer planlanıyorsa bu planlanan yatırımın hangi finansal kaynaklardan fonlanması düşünülmektedir?

6) Türkiye’de kadın kooperatiflerinde yabancı kaynak bileşimi nasıldır?

7) Türkiye’de kadın kooperatiflerinde yabancı kaynağın vadesini etkileyen faktörler nelerdir?

8) Türkiye’de kadın kooperatiflerinde yabancı kaynağın miktarını etkileyen faktörler nelerdir?

9) Türkiye’de kadın kooperatiflerinde gelecek 3 yıl içerisinde hedef borçlanma (yabancı kaynak/aktif toplamı) oranı var mıdır?

10) Ankete katılan kadın kooperatiflerinin türüne göre ilk kuruluş yatırımında kullandıkları finansal kaynak tercihleri değişmekte midir?

11) Ankete katılan kadın kooperatiflerinin türüne göre mevcut faaliyetlerinin finansmanında kullandıkları finansal kaynak tercihleri değişmekte midir?

12) Ankete katılan kadın kooperatiflerinin türüne göre karşılaştıkları en önemli finansal sorunlar değişmekte midir?

13) Ankete katılan kadın kooperatiflerinin türüne göre finansal kaynak tercihleri değişmekte midir?

14) Ankete katılan kadın kooperatiflerinin türüne göre gelecekte planlanan yatırımların finansmanında kullanılacak finansal kaynak tercihleri değişmekte midir?

15) Ankete katılan kadın kooperatiflerinin türüne göre kullanılan yabancı kaynağın bileşimi değişmekte midir?

16) Ankete katılan kadın kooperatiflerinin türüne göre kullanılan yabancı kaynağın vadesini etkileyen faktörler değişmekte midir?

17) Ankete katılan kadın kooperatiflerinin türüne göre kullanılan yabancı kaynağın miktarını etkileyen faktörler değişmekte midir?

18) Ankete katılan kadın kooperatiflerinin türüne göre gelecek 3 sene için ortalama yabancı kaynak / aktif toplamı oranı hedeflemesi yapılmakta mıdır?

19) Ankete katılan kadın kooperatiflerinin ortak sayısına göre ilk kuruluş yatırımında kullandıkları finansal kaynak tercihleri değişmekte midir?

20) Ankete katılan kadın kooperatiflerinin ortak sayısına göre mevcut faaliyetlerinin finansmanında kullandıkları finansal kaynak tercihleri değişmekte midir?

21) Ankete katılan kadın kooperatiflerinin ortak sayısına göre karşılaştıkları en önemli finansal sorunlar değişmekte midir?

22) Ankete katılan kadın kooperatiflerinin ortak sayısına göre finansal kaynak tercihleri değişmekte midir?

23) Ankete katılan kadın kooperatiflerinin ortak sayısına göre gelecekte planlanan yatırımların finansmanında kullanılacak finansal kaynak tercihleri değişmekte midir?

24) Ankete katılan kadın kooperatiflerinin ortak sayısına göre kullanılan yabancı kaynağın bileşimi değişmekte midir?

25) Ankete katılan kadın kooperatiflerinin ortak sayısına göre kullanılan yabancı kaynağın vadesini etkileyen faktörler değişmekte midir?

26) Ankete katılan kadın kooperatiflerinin ortak sayısına göre kullanılan yabancı kaynağın miktarını etkileyen faktörler değişmekte midir?

27) Ankete katılan kadın kooperatiflerinin ortak sayısına göre gelecek 3 sene için ortalama yabancı kaynak / aktif toplamı oranı hedeflemesi yapılmakta mıdır?

28) Kadın kooperatiflerinin sermaye yapısı, aktif kârlılığını etkilemekte midir?

29) Kadın kooperatiflerinin sermaye yapısı, satış kârlılığını etkilemekte midir?

30) Kadın kooperatiflerinin sermaye yapısı, özsermaye kârlılığını etkilemekte midir?

6.7.Bulgular

Araştırmanın bu kısmında öncelikle, uygulanan anketlerle elde edilen, kadın kooperatiflerini tanımlayıcı veriler değerlendirilmiştir. Ardından, yine anketlerden elde edilen verilerle, araştırma sorularının cevapları bulunmaya çalışılmış ve değerlendirmeleri yapılmıştır.

6.7.1.Tanımlayıcı Veriler

Anket uygulamasında ilk 12 soru kadın kooperatiflerini tanımlayabilmek amacıyla sorulmuştur. Bu kapsamda kadın kooperatiflerinin genel eğilimleri analiz edilmeye çalışılmıştır. Çalışma kapsamında 18 kadın kooperatifi ile anket uygulaması yapılmıştır. Bunlardan 15 tanesi tarım dışı kooperatif statüsünde faaliyetlerini yürütürken, 3 tanesi de tarımsal kooperatif statüsünde faaliyetlerini yürütmektedir. Tablo 6.1.'de ankete katılan kadın kooperatiflerinin türlerine göre dağılımı verilmektedir.

Tablo 6.1. Kadın Kooperatiflerinin Türü

	Frekans	Oran (%)
Tarımsal Kooperatif	3	16,7
Tarım Dışı Kooperatif	15	83,3
Toplam	18	100

Anket uygulamasına katılan kadın kooperatiflerinden 15 tanesi Gümrük ve Ticaret Bakanlığına bağlı olarak faaliyet gösterirken, 3 tanesi Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığına bağlı olarak faaliyet göstermektedir. Tablo 6.2.'de ankete katılan kadın kooperatiflerinin bağlı olduğu bakanlıklara göre dağılımı verilmektedir.

Tablo 6.2. Bağlı Olunan Bakanlık

	Frekans	Oran (%)
Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı	3	16,7
Çevre ve Şehircilik Bakanlığı	0	0
Gümrük ve Ticaret Bakanlığı	15	83,3
Toplam	18	100

Anket uygulamasına katılan kadın kooperatiflerinin faaliyette bulunduğu bölgelere göre dağılımı Tablo 6.3.'de gösterildiği gibidir. Tablo incelendiğinde faaliyette bulunan bölgelerden Ege Bölgesi'nin ağırlıkta olduğu ancak Akdeniz Bölgesi'nin hiç temsil edilmediği görülmektedir. Bunun nedeni Akdeniz Bölgesi'nde

isim ve adreslerine ulaşabildiğimiz, 2011 yılı ve öncesinde kurulmuş, kadın kooperatiflerinin tamamı faaliyetlerini sürdürüyor gibi görünmesine rağmen faaliyetlerini sonlandırmışlardır ve Karadeniz Bölgesi'nin temsiliyetinin de diğer bölgelere göre az olmasının nedeni aynıdır.

Tablo 6.3. Kadın Kooperatiflerinin Bölgesel Dağılımı

	Frekans	Oran (%)
Marmara Bölgesi	3	16,7
Ege Bölgesi	7	38,9
Akdeniz Bölgesi	0	0
İç Anadolu Bölgesi	2	11,1
Karadeniz Bölgesi	1	5,6
Doğu Anadolu Bölgesi	2	11,1
Güneydoğu Anadolu Bölgesi	3	16,7
Toplam	18	100

Anket uygulamasına katılan kadın kooperatiflerinin kuruluş yıllarına göre dağılımları Tablo 6.4.'te görüldüğü gibidir. Tablo incelendiğinde yıllara göre kadın kooperatifi sayısında artış olduğu görülmektedir. Buradaki veriler Şekil 3.7.'nin verileriyle çelişmektedir. Bunun nedeni birçok kadın kooperatifinin faaliyetlerine devam ediyor gibi görünmesine rağmen, faaliyetlerini durdurmuş olmasıdır.

Tablo 6.4. Kadın Kooperatiflerinin Kuruluş Yılına Göre Dağılımı

Yıllar	Frekans	Oran (%)
2000 – 2003	3	16,7
2004 – 2007	6	33,3
2008 – 2011	9	50
Toplam	18	100

Anket uygulamasına katılan kadın kooperatiflerinin ortak sayısına göre dağılımı Tablo 6.5.'te görüldüğü gibidir.

Tablo 6.5. Kadın Kooperatiflerinin Ortak Sayısına Göre Dağılımı

Kişi Sayısı	Frekans	Oran (%)
(7 – 10 kişi)	3	16,7
(11 – 20 kişi)	5	27,8
(21 – 30 kişi)	3	16,7
(31 – 40 kişi)	4	22,2
(41 kişi ve üstü)	3	16,7
Toplam	18	100

Anket uygulamasına katılan kadın kooperatiflerinin ortaklarının cinsiyetine göre dağılımı Tablo 6.6.'da görüldüğü gibidir. Tablo incelendiğinde kadın kooperatiflerinin ortak yapısının %97,1'ini kadınların oluşturduğu görülmektedir.

Tablo 6.6. Ortakların Cinsiyetine Göre Dağılım

Kişi Sayısı	Frekans	Oran (%)
Kadın	546	97,1
Erkek	16	2,9
Toplam	562	100

Anket uygulamasına katılan kadın kooperatiflerinin yönetim kurulu başkanlarının eğitim durumlarının dağılımı Tablo 6.7.'de görüldüğü gibidir. Tablo incelendiğinde yönetim kurulu başkanlarının ağırlıklı olarak önlisans mezunu olduğu ve bunu lise mezunlarının takip ettiği görülmektedir.

Tablo 6.7. Yönetim Kurulu Başkanlarının Eğitim Durumu

	Frekans	Oran (%)
İlkokul	2	11,1
Ortaokul	2	11,1
Lise	5	27,8
Önlisans	6	33,3
Lisans	3	16,7
Yüksek Lisans	0	0
Doktora	0	0
Toplam	18	100

Ankete katılan kadın kooperatiflerinin yönetim kurulu başkanlarının %11,1'inin yurt dışı deneyimi varken, geri kalan %88,9'unun daha önce hiç yurt dışı deneyimi

olmamıştır. Yönetim kurulu başkanlarının yurt dışı deneyimlerinin dağılımı Tablo 6.8’de görüldüğü gibidir.

Tablo 6.8. Yönetim Kurulu Başkanının Yurt Dışı Deneyimi

Yurt Dışı Deneyim	Frekans	Oran (%)
Var	2	11,1
Yok	16	88,9
Toplam	18	100

Ankete katılan kadın kooperatiflerinin yönetim kurulu başkanlarının %88,9’u kooperatifçiliğin geliştirilmesine yönelik olarak eğitim almıştır. Yönetim kurulu başkanlarının kooperatifçiliğin geliştirilmesine yönelik olarak eğitim alıp almadığı Tablo 6.9.’da görüldüğü gibidir.

Tablo 6.9. Yönetim Kurulu Başkanlarının Kooperatifçiliğin Geliştirilmesine Yönelik Olarak Almış Olduğu Eğitim Deneyimi

Eğitim Deneyimi	Frekans	Oran (%)
Var	16	88,9
Yok	2	11,1
Toplam	18	100

Ankete katılan kadın kooperatiflerinin yönetim kurulu başkanlarının almış olduğu eğitimlerin dağılımı Tablo 6.10.’da görüldüğü gibidir. Tablo incelendiğinde yönetim kurulu başkanlarının ağırlıklı olarak girişimcilik eğitimi almış oldukları görülürken, kooperatifçilik eğitimini alan yönetim kurulu başkanlarının oranının %33,3 olduğu görülmektedir.

Tablo 6.10. Yönetim Kurulu Başkanlarının Almış Olduğu Eğitimler

Yönetim Kurulu Başkanlarının Almış Olduğu Eğitimler	Kooperatif Sayısı	Oran (%)
Liderlik	5	27,7
Girişimcilik	8	44,4
Pazarlama	4	22,2
Gıda Üretimi	2	11,1
Kooperatifçilik	6	33,3
Finansal Okur Yazarlık	5	27,7
Kişisel Gelişim	4	22,2
Kadın Farkındalığı	2	11,1
Toplumsal Cinsiyet	2	11,1
Ev Eksenli Çalışmalar	2	11,1
Gıda Saklama	2	11,1

Araştırmaya katılan kadın kooperatiflerinin yönetim kurulunu oluşturan üyelerinin eğitim düzeylerinin dağılımı Tablo 6.11.'de görüldüğü gibidir. Tablo incelendiğinde yönetim kurullarında %33,3 oranında lise mezunlarının ağırlığının olduğu görülebilmektedir. İlkokul, ortaokul, önlisans ve lisans mezunlarının oranı hemen hemen birbirine yakındır. Diğer taraftan yüksek lisans mezunlarının oranı sadece %1'lerde kalırken, doktora mezunu yönetim kurulu üyesi ise hiç yoktur.

Tablo 6.11. Yönetim Kurulunu Oluşturan Üyelerin Eğitim Durumu

	Frekans	Oran (%)
İlkokul	19	17,6
Ortaokul	17	15,7
Lise	36	33,3
Önlisans	15	13,9
Lisans	20	18,5
Yüksek Lisans	1	1,0
Doktora	0	0
Toplam	108	100

Tablo 6.12.'de görüldüğü gibi, araştırmaya katılan kadın kooperatiflerinin %77,8'inin yönetim kurulu üyeleri kooperatifçiliğin geliştirilmesine yönelik eğitim almışken, %22,2'sinin yönetim kurulu üyeleri bu yönde herhangi bir eğitim almamıştır.

Tablo 6.12. Yönetim Kurulu Üyelerinin Kooperatifçiliğin Geliştirilmesine Yönelik Olarak Almış Olduğu Eğitim Deneyimi

Eğitim Deneyimi	Frekans	Oran (%)
Var	14	77,8
Yok	4	22,2
Toplam	18	100

Araştırmaya katılan kadın kooperatiflerinin yönetim kurulu üyelerinin kooperatifçiliğin geliştirilmesine yönelik olarak almış oldukları eğitimlerin dağılımı Tablo 6.13.'te görüldüğü gibidir. Tablo incelendiğinde anket çalışmasına katılan kooperatiflerin yarısının yönetim kurulu üyelerinin girişimcilik eğitimi aldığı, kooperatiflerin %44,4'ünde ise yönetim kurulu üyelerinin liderlik ile finansal okuryazarlık eğitimlerini almış olduğu görülmektedir.

Tablo 6.13. Yönetim Kurulu Üyelerinin Almış Olduğu Eğitimler

Yönetim Kurulu Üyelerinin Almış Olduğu Eğitimler	Kooperatif Sayısı	Oran (%)
Liderlik	8	44,4
Girişimcilik	9	50,0
Pazarlama	4	22,2
Gıda Üretimi	2	11,1
Kooperatifçilik	5	27,7
Finansal Okuryazarlık	8	44,4
Politik Katılım	2	11,1
Kadın Farkındalığı	2	11,1
Toplumsal Cinsiyet	2	11,1

Anket uygulamasına katılan kadın kooperatiflerinin yönetim kurulunu oluşturma kısıtları Tablo 6.14.'te görüldüğü gibidir. Tablo incelendiğinde yönetim kurulu üyelerinin belirlenmesinde kooperatiflerin ağırlıklı olarak aktif olma, özverili olma ve uyumlu olma kısıtlarını ön plana çıkardığı görülmektedir.

Tablo 6.14. Yönetim Kurulunu Oluşturma Kısıtları

Yönetim Kurulunu Oluşturma Kısıtları	Kooperatif Sayısı	Önemlilik Oranı (%)
Uyumlu Olma	10	55,6
Aktif Olma	12	66,7
Özverili Olma	11	61,1
Lisans Mezunu Olma	0	0
Yüksek Lisans Mezunu Olma	0	0
Kooperatifçilik Eğitimi Almış Olma	0	0
Kooperatife Finansal Katkı Sağlama	1	5,6
Sorumluluk Alma	2	11,1
Dönüşümlü Demokratik Yönetim	3	16,7
Gönüllü Olma	3	16,7
Diğer (bilgi, tecrübe, eşitlikçilik, hiyerarşik sistem dışı olma, tanındık olma, yasal prosedürleri takip edebilme)	4	22,2

Anket uygulamasına katılan kadın kooperatiflerinin faaliyette bulundukları alanlarının dağılımı Tablo 6.15.'te görüldüğü gibidir. Tablo incelendiğinde kooperatiflerin %55,6'sında unlu gıda üretimi ve satışı, %38,9'unda evsel gıda üretimi ve satışı gelir getirici faaliyetlerde ağırlıklı olarak ön plana çıkarken, üyelerine ve

topluma yönelik olarak sürdürdükleri eğitim ve danışmanlık hizmetleri de sosyal faaliyetlerde ön plana çıkmaktadır.

Tablo 6.15. Kooperatiflerin Faaliyetleri

Faaliyet Alanları	Kooperatif Sayısı	Yapılma Oranı (%)
Evsel Gıda Üretimi ve Satışı	7	38,9
Unlu Gıda Üretimi ve Satışı	10	55,6
Lokantacılık Hizmetleri	3	16,7
Kafeterya Hizmetleri	3	16,7
Organizasyon ve Catering Hizmetleri	3	16,7
Tarım Ürünleri Üretimi ve Satışı	4	22,2
Sabun Üretimi ve Satışı	3	16,7
Kumaş Üretimi ve Satışı	2	11,1
Seramik Üretimi ve Satışı	1	5,6
Hediyelik Eşya ve Takı Tasarımı – Satışı	3	16,7
Dikiş, Nakış, El İş Üretimi ve Satışı	4	22,2
Kurutulmuş Gıda – Baharat Üretimi ve Satışı	1	5,6
Temizlik Hizmetleri	1	5,6
Aracılık Hizmetleri (Üreticiden Tüketicie Satış)	3	16,7
Okul Öncesi Eğitim (Kreş-Gündüz bakım) Hizmetleri	1	5,6
İş Geliştirme Eğitimleri	9	50,0
Kadın ve Çocuk Merkezi Faaliyetleri (Danışmanlık, Eğitim, Hukuki Destek)	8	44,4
Atık Kâğıtla Davetiye Üretimi ve Satışı	1	5,6
Mahalle Anneliği	1	5,6

6.7.2.Risturn Ödemesi ve Vergi Muafiyeti

ICA’nın 1995 yılında kabul ettiği kooperatifçiliğin 7 ilkesinden biri olan “Üyenin ekonomik katılım ilkesi”ne göre, üyeler dönem sonu kârını aşağıdakilerden herhangi birine ya da kısmi oranlarda tamamına tahsis edebilirler (www.gdrc.org, 30.01.2016);

- Kooperatifin geliştirilmesi için rezerv (yedek akçe) oluşturma,
- Üyeleri kooperatifle alışverişleri oranında yararlandırma (risturn),
- Üyeler tarafından onaylanan diğer faaliyetlerin desteklenmesi.

Diğer taraftan 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunun 4. maddesi k bendine göre kooperatifler, ana sözleşmede belirtilmiş olması ve bu koşullara fiilen uyulması

koşuluyla ve tüketim ve taşımacılık kooperatifleri hariç olmak üzere aşağıdaki durumlarda kurumlar vergisinden muaf tutulmaktadır (5520 sayılı KVK, 2006);

- 1) Sermaye üzerinden kazanç dağıtılmaması,
- 2) Yönetim kurulu başkan ve üyelerine kazanç üzerinden pay verilmemesi,
- 3) Yedek akçelerin ortaklara dağıtılmaması
- 4) Sadece ortaklarla iş görülmesi

Kooperatif işletmeleri sermaye şirketlerinden ayıran en önemli fark risturn ödemesidir. Kooperatif işletmelerde yılsonunda ortaya çıkan kâr, üyelere sermaye payları üzerinden değil, kooperatife yapmış oldukları iş hacimlerine göre dağıtılır. Risturn ödemesi adını alan bu uygulama vergi muafiyetini ortadan kaldırmamaktadır. Kooperatif işletmelerin kurumlar vergisinden muaf olabilmeleri için üyelerine sermaye üzerinden kâr payı dağıtmaması ve yönetim kurulu üyelerine de genel kurul tarafından belirlenen aylık ücret, huzur hakkı, risturn ve seyahatler için yolluk ücreti ödemeleri dışında herhangi bir ödeme yapmaması gerekir. Yedek akçelerin üyelere dağıtılmaması ve sadece üyelerle iş yapılması da muafiyetin gerektirdiği diğer şartlardır (Bildirici, 2006: 146).

Anket uygulamasında kadın kooperatiflerine 13. soru ile yılsonu kazançları üzerinden üyelerine risturn ödemesi yapıp yapmadıkları ve 14. soru ile kurumlar vergisinden muaf olup olmadıkları sorulmuştur.

Anket uygulamasına katılan kadın kooperatiflerinin üyelerine risturn ödemesi yapma oranları Tablo 6.16.'da görüldüğü gibidir. Tablo incelendiğinde kooperatiflerin %88,9'unun üyelerine risturn ödemesi yapmadığı görülmektedir.

Tablo 6.16. Risturn Ödemesi

Risturn Ödemesi	Frekans	Oran (%)
Evet	2	11,1
Hayır	16	88,9
Toplam	18	100

Anket uygulamasına katılan kadın kooperatiflerinin kurumlar vergisinden muafiyet oranları Tablo 6.17.'de görüldüğü gibidir. Tablo incelendiğinde kooperatiflerin %72,2'sinin kurumlar vergisinden muaf olmadığı görülmektedir. Yapılan anket çalışması sürecinde, kadın kooperatiflerinin birçoğunun vergi muafiyeti konusunda herhangi bir bilgiye sahip olmadığı gözlemlenmiştir.

Tablo 6.17. Kurumlar Vergisi Muafiyeti

Kurumlar Vergisi	Frekans	Oran (%)
Muaf	5	27,8
Muaf Değil	13	72,2
Toplam	18	100

6.7.3.Kadın Kooperatiflerinin İlk Kuruluş Yatırımlarında Finansman Tercihleri

Araştırma sorularında birinci sorunun yanıtı, anket uygulamasında 15. soru ile bulunmaya çalışılmıştır. Anket uygulamasında bu soru, kadın kooperatiflerinin ilk kuruluş yatırımlarında tercih ettikleri ilk 3 finansman yöntemini belirlemeye yöneliktir.

Yapılan anket uygulamasında katılımcı kadın kooperatiflerinin ilk kuruluş yatırımlarında tercih ettikleri finansman yöntemi tercihleri Tablo 6.18.'de görüldüğü gibidir. Tablo incelendiğinde kadın kooperatiflerinin kuruluş yatırımlarının %94,4 oranında özsermayeye öncelik verdiği ve ikinci tercih olarak da teşvik ve hibeleri öne çıkardığı görülmektedir. Üçüncü tercih ise en az riskli borçlanma yöntemleri olabilmektedir. Kooperatiflerin ilk kuruluş yatırımlarında banka kredisini hiç tercih etmedikleri görülmektedir.

Tablo 6.18. İlk Kuruluş Yatırımı

Kaynak	Kullanan		Kullanmayan	
	Frekans	Oran (%)	Frekans	Oran (%)
Banka Kredis	0	0	18	100,0
Teşvik ve Hibe	11	61,1	7	38,9
Özsermaye	17	94,4	1	5,6
Satıcı Kredileri	1	5,6	17	94,4
Uzun Vadeli Teşvik Kredis	1	5,6	17	94,4
Diğer (bireysel borçlanma)	1	5,6	17	94,4

Anket uygulama sürecinde, uygulamaya katılan kadın kooperatiflerinin birçoğu, kooperatif üyelerinin borçlanma ile finansman yöntemini tercih etmediğini belirtmişlerdir. Bu soruyla elde edilen sonuç, modern sermaye yapısı teorilerinden olan finansal hiyerarşi teorisini destekler niteliktedir. Finansal hiyerarşi teorisine göre, işletmelerin finansman stratejilerinde içsel ve dışsal kaynaklar söz konusudur ve işletmeler en az riskli olan ve bilgi maliyetlerinden en az etkilenen kaynak sıralamasını tercih etmektedirler. Bu nedenle öncelikle işletme içinde yaratılan kaynaklar kullanılır,

yetersiz olduğu durumlarda risklilik sıralamasına göre işletme dışından sağlanacak kaynaklara başvurulur.

6.7.4.Kadın Kooperatiflerinin Mevcut Faaliyetlerini Finansman Tercihleri

İkinci araştırma sorusunun yanıtı, anket uygulamasında 16. soru ile bulunmaya çalışılmıştır. Anket uygulamasında bu soru, mevcut faaliyetlerin finansmanında tercih edilen ilk 3 finansman yöntemini belirlemeye yöneliktir.

Anket uygulamasına katılan kadın kooperatiflerinin mevcut faaliyetlerinin finansmanında tercih ettiği finansman yöntemleri Tablo 6.19.'da görüldüğü gibidir. Tablo incelendiğinde anket uygulamasına katılan kadın kooperatiflerinin mevcut faaliyetlerinin finansmanında öncelikle dağıtılmayan risturnleri, ikinci olarak teşvik ve hibeleri, üçüncü olarak da ortaklık paylarını ya da ortaklardan sağlanan diğer kaynakları tercih ettiği görülmektedir.

Tablo 6.19. Mevcut Faaliyetlerin Finansmanı

Kaynak	Kullanan Frekans	Kullanan Oran (%)	Kullanmayan Frekans	Kullanmayan Oran (%)
Ortaklık Payları	5	27,8	13	72,2
Yedek Akçeler	0	0	18	100,0
Dağıtılmayan Risturnler	17	94,4	1	5,6
Özel Olarak Oluşturulan Fonlar	1	5,6	17	94,4
Ortaklardan Sağlanan Diğer Kaynaklar	5	27,8	13	72,2
Teşvik ve Hibeler	13	72,2	5	27,8
Banka Kredisi	0	0	18	100,0
Finansal Kiralama	0	0	18	100,0
Factoring	0	0	18	100,0
Bireysel Borç Veren Kişilerden	2	11,1	16	88,8
Satıcı Kredisi	0	0	18	100,0
Diğer (Bağışlar)	1	5,6	17	94,4

Bu soruyla elde edilen sonuç, ilk kuruluş yatırımında tercih edilen finansman yöntemlerinde olduğu gibi, yine modern sermaye yapısı teorilerinden olan finansal hiyerarşi teorisini destekler niteliktedir. Tablo incelendiğinde kadın kooperatiflerinin banka kredisi, finansal kiralama ve factoring gibi finansman yöntemlerini tercih etmediği görülmektedir. Banka kredilerinin tercih edilmeme nedeni, öncelikle riskin

göze alınmak istenmemesi olurken, ikinci olarak da kooperatiflerin kredi puanlarının yetersiz olmasıdır. Diğer taraftan finansal kiralama ve factoring gibi finansman yöntemlerinin tercih edilmeme nedeni ise, bu yöntemlerin kooperatiflerce bilinmemesinden kaynaklanmaktadır.

6.7.5.Kadın Kooperatiflerinin Karşılaştığı En Önemli Finansal Sorunlar

Üçüncü araştırma sorusunun yanıtı, anket uygulamasında 17. soru ile bulunmaya çalışılmıştır. Anket uygulamasında bu soru, kadın kooperatiflerinin en fazla karşılaştığı finansal problemlerin tespitine yöneliktir.

Tablo 6.20.'de anket uygulamasına katılan kadın kooperatiflerinin en fazla karşılaştığı finansal sorunlar görülmektedir. Tablo incelendiğinde en çok karşılaşılan finansal sorunun yüksek vergi ve harçlar olduğu, yüksek üretim maliyetleri ile likidite ve nakit açığı sorunlarının da sırasıyla birbirini takip ettiği görülmektedir. Diğer taraftan banka kredileri kadın kooperatifleri tarafından kullanılmadığı için bankalardan uygun vadede kredi sağlanamaması hiçbir kadın kooperatifince sorun olarak görülmemektedir.

Tablo 6.20. En Önemli Finansal Sorunlar

Finansal Sorun	Sorun Var		Sorun Yok	
	Frekans	Oran (%)	Frekans	Oran (%)
Yüksek Vergi ve Harçlar	12	66,7	6	33,3
Yüksek Üretim Maliyetleri	11	61,1	7	38,9
Likidite ve Nakit Açığı Sorunu	9	50,0	9	50,0
Düşük Kâr Marjı	6	33,3	12	66,7
Genel Kurul Masrafları	5	27,8	13	72,2
Diğer (muhasibeci ve noter ücretleri, sigorta primleri, kira)	3	16,7	15	83,3
Yüksek Borçlanma Giderleri (Yüksek Faizler)	1	5,6	17	94,4
Bankalardan Uygun Vadede Kredi Sağlanamaması	0	0	18	100,0

Kadın kooperatiflerinin kuruluş amaçlarında kâr amacı olmamasına karşın, ülkemizde kooperatiflerin kâr amaçlı anonim şirketlerin yasal uygulamalarına tabii tutulması, kadın kooperatiflerinin yüksek vergi ve harç ödeme problemlerinin yanı sıra, düşük kâr marjı ve yüksek genel kurul masrafları problemleri ile de karşılaşmalarına yol açmaktadır.

6.7.6.Kadın Kooperatiflerinin Fon Gereksinimlerini Karşılamada Kullandıkları Finansal Kaynakların Sıralaması

Dördüncü araştırma sorusunun yanıtı, anket uygulamasında 18. soru ile bulunmaya çalışılmıştır. Anket uygulamasının bu sorusunda, kadın kooperatiflerinden finansal gereksinimlerini karşılamada en çok başvurduğu kaynakları önem derecesine göre sıralamaları istenmiştir.

Tablo 6.21’de kadın kooperatiflerinin finansal gereksinimlerini karşılamada tercih ettikleri kaynak sıralaması görülmektedir.

Tablo 6.21. Finansal Gereksinimler Karşılanırken En Çok Başvurulan Finansal Kaynak Sıralaması

Finansal Kaynak	Birinci Kaynak		İkinci Kaynak		Üçüncü Kaynak	
	Frekans	Oran (%)	Frekans	Oran (%)	Frekans	Oran(%)
İç Kaynaklar	17	94,4	1	5,6	0	0
Yabancı Kaynaklar	1	5,6	14	77,8	3	16,7
Yeni Ortaklık Payları	0	0	3	16,7	15	83,3

Tablo incelendiğinde anket uygulamasına katılan kadın kooperatiflerinin %94,4’ü iç kaynakları birinci kaynak olarak tercih ederken, %5,6’sı ikinci kaynak olarak yabancı kaynakları tercih etmektedir. Hiçbir kooperatif tercih sıralamasında üçüncü kaynak olarak iç kaynakları belirtmemiştir. Kadın kooperatiflerinin %5,6’sı yabancı kaynakları birinci kaynak olarak tercih ederken, %77,8’i ikinci kaynak ve %16,7’si de üçüncü kaynak olarak tercih etmektedir. Diğer taraftan kadın kooperatiflerinin hiçbirisi ilk başvurulan kaynak olarak yeni ortaklık paylarını tercih etmezken, %16,7’si ikinci kaynak olarak ve %83,3’ü üçüncü kaynak olarak tercih etmektedir. Finansal kaynakların tercih sıralaması incelendiğinde, bu soru ile ulaşılan sonuç da, finansal hiyerarşi teorisini destekler niteliktedir.

6.7.7.Kadın Kooperatiflerinin Yatırım Planları İçin Finansman Tercihleri

Beşinci araştırma sorusunun yanıtı, anket uygulamasında 19. soru ve 20. soru ile bulunmaya çalışılmıştır. Anket uygulamasında 19. soruda kadın kooperatiflerinin gelecek üç yıl için yatırım planlarının olup olmadığı ve varsa bu yatırım planının ne tür olduğu sorulmuştur.

Tablo 6.22.'de görüldüğü gibi, anket uygulamasına katılan kadın kooperatiflerinin %77,8'inin gelecek üç yıl için yatırım planı varken, %22,8'inin gelecek üç yıl için herhangi bir yatırım planı yoktur.

Tablo 6.22. Gelecek Üç Yıl İçin Yatırım Planı

Gelecek Üç Yıl İçin Yatırım Planı	Frekans	Oran (%)
Var	14	77,8
Yok	4	22,2
Toplam	18	100

Gelecek üç yıl için yatırım planı olan kadın kooperatiflerinin planladıkları yatırım planı türü tablo 6.23.'de görüldüğü gibidir. Tablo incelendiğinde gelecek üç yıl için yatırım planı olan kadın kooperatiflerinin %92,9'u genişleme yatırımı yapmayı planladıkları, %14,3'ünün de yenileme yatırımı yapmayı planladıkları görülmektedir.

Tablo 6.23. Yatırım Planı Türü

Yatırım Planı Türü	Planı Var		Planı Yok	
	Frekans	Oran (%)	Frekans	Oran (%)
Yenileme Yatırımı	2	14,3	12	85,7
Genişleme Yatırımı	13	92,9	1	7,1

Anket uygulamasında 20. soruda gelecek üç yıl için yatırım planı yapan kadın kooperatiflerinin planladıkları yatırımlarda tercih edecekleri finansman kaynakları sorulmuştur. Tablo 6.24.'te gelecek üç yıl için yatırım planlaması olan kadın kooperatiflerinin tercih edecekleri finansman kaynaklarının dağılımı görülmektedir.

Tablo 6.24. Yatırımlarda Kullanılacak Finansal Kaynak Tercihi

Finansal Kaynak Türü	Evet		Hayır	
	Frekans	Oran (%)	Frekans	Oran (%)
İç Kaynaklar	3	21,4	11	78,6
Yabancı Kaynaklar (Hibe ve Teşvikler)	14	100,00	0	0
Yeni Ortaklık Payları	0	0	14	100,0

Tablo incelendiğinde gelecek üç yıl için yatırım planı olan kadın kooperatiflerinin tamamının öncelikle yabancı kaynağı, %21,4'ünün de iç kaynakları tercih edeceği görülmektedir. Ancak yabancı kaynak tercihi yapan kadın kooperatifleri anket uygulaması sırasında bu tercihlerinin geri ödemeli bir borçtan ziyade, hibe ya da teşvik

kredileri olabileceğini belirtmişlerdir ve birçoğunun da başvurmuş olduğu ya da hazırlandığı bir hibe projesi mevcuttur. Bu nedenle bu soruyla ulaşılan sonuç da finansal hiyerarşi teorisini destekler niteliktedir denilebilir. Çünkü hibe projeleri kabul edilmezse yatırım projeleri için öncelikle tercih edecekleri finansman kaynağı iç kaynaklardır. Ayrıca tercih edilen finansal kaynağın risk derecesi düşünüldüğünde, hibe kullanımının iç kaynak kullanımından daha az risk barındırdığı, bu nedenle de finansal hiyerarşi teorisini risk sıralaması açısından desteklediği söylenebilir.

6.7.8.Kadın Kooperatiflerinde Yabancı Kaynak Kompozisyonu

Altıncı araştırma sorusunun yanıtı, anket uygulamasında 21. soru ile bulunmaya çalışılmıştır. Anket uygulamasının bu sorusunda kadın kooperatiflerinin kullanmış olduğu yabancı kaynakların bileşimi sorulmuştur.

Tablo 6.25.'te anket uygulamasına katılan kadın kooperatiflerinin kullanmış olduğu yabancı kaynak bileşiminin dağılımı görülmektedir.

Tablo 6.25. Kullanılan Yabancı Kaynağın Kompozisyonu (Birleşimi)

Yabancı Kaynak Kompozisyonu	Frekans	Oran (%)
Uzun ve Kısa Vadeli Borçlar Eşit	0	0
Yabancı Kaynak Kullanılmamakta	0	0
Daha Çok KVKYK Kullanılmakta	16	88,9
Daha Çok UVYK Kullanılmakta	2	11,1
Toplam	18	100,0

Tablo incelendiğinde anket uygulamasına katılan kadın kooperatiflerinin %88,9'unun daha çok kısa vadeli yabancı kaynak kullandığını, %11,1'inin ise daha çok uzun vadeli yabancı kaynak kullandığı görülmektedir. Anket uygulamasına katılan kadın kooperatiflerinin birçoğunun kullanmış olduğu kısa vadeli yabancı kaynaklar içinde devlete ve ortaklara olan borçlar ağırlıklıdır. Bu nedenle kadın kooperatiflerinin genel olarak yabancı kaynak kullanma eğiliminde olmadığı ve finansman gereksinimlerinde öncelikle iç fonları tercih ettiklerini söylemek mümkündür.

6.7.9. Kadın Kooperatiflerinde Yabancı Kaynağın Vadesini Etkileyen Faktörler

Araştırma sorularında yedinci sorunun yanıtı, anket uygulamasında 22. soru ile bulunmaya çalışılmıştır. Anket uygulamasında bu soru ile kadın kooperatiflerinin kısa ve uzun vadeli borçlanma kararlarını etkileyen en önemli 3 faktör tespit edilmeye çalışılmıştır.

Tablo 6.26.'da anket uygulamasına katılan kadın kooperatiflerinin kısa ve uzun vadeli borçlanma kararlarını etkileyen faktörlerin dağılımı görülmektedir.

Tablo 6.26.Kısa ve Uzun Vadeli Borçlanma Kararlarını Etkileyen En Önemli Faktörler

Borcun Vadesini Etkileyen Faktörler	Önemli		Önemsiz	
	Frekans	Oran (%)	Frekans	Oran (%)
Kısa ve uzun vadeli borç arasındaki faiz oranı farkı	1	5,6	17	94,4
Ortakların getiri beklentileri	0	0	18	100,0
Varlıkların ekonomik ömrü ile borcun vadesinin uyumu	0	0	18	100,0
Kooperatifin kredi notu	9	50,0	9	50,0
Finansal kaynağın kullanılacağı yatırımın risk derecesi	0	0	18	100,0
Geleceğe yönelik sektördeki beklenti	15	83,3	3	16,7
Diğer (Borçlanma tercih edilmemekte)	3	16,7	15	83,3

Tablo incelendiğinde anket uygulamasına katılan kadın kooperatiflerinin %83,3'ü için geleceğe yönelik sektördeki beklentinin, %50'si için kooperatifin kredi notunun borcun vadesini belirleyen önemli faktörler olarak öne çıktığı görülmektedir. Diğer taraftan anket uygulamasına katılan kadın kooperatiflerinin %16,7'si için borçlanma hiçbir şekilde tercih edilmediğinden borcun vadesinin de bir önemi yoktur. Bu soruyla kadın kooperatiflerinin sistematik riske duyarlı olduğu, finansal piyasalardan kaynak sağlamak için kredi notlarının yetersiz olduğu ve bu nedenlerle risk almaktan olabildiğince çekindikleri sonucuna ulaşılabilir.

6.7.10. Kadın Kooperatiflerinde Yabancı Kaynağın Miktarını Etkileyen Faktörler

Araştırma sorularında sekizinci sorunun yanıtı, anket uygulamasında 23. soru ile bulunmaya çalışılmıştır. Anket uygulamasında bu soru, kadın kooperatiflerinde

kullanılan yabancı kaynağın miktarını belirleyen en önemli üç faktörü belirlenmeye yöneliktir.

Tablo 6.27.'de anket uygulamasına katılan kadın kooperatiflerinde kullanılan yabancı kaynağın miktarını etkileyen faktörlerin dağılımı görülmektedir.

Tablo 6.27. Borcun Miktarını Etkileyen Faktörler

Borcun Miktarını Etkileyen Faktörler	Etkiliyor		Etkilemiyor	
	Frekans	Oran (%)	Frekans	Oran (%)
Borç faizinin vergiden indirilmesi	0	0	18	100,0
Kazanç ve nakit akımlarındaki dalgalanma	2	11,1	16	88,9
Ortakların getiri beklentileri	2	11,1	16	88,9
Finansal sıkıntı veya iflas riski ihtimali	5	27,8	13	72,2
Sektördeki diğer firmaların ortalama borç miktarı	0	0	18	100,0
Bankaların kredi politikaları	2	11,1	16	88,9
Faiz oranlarının düşük veya yüksek olması	1	5,6	17	94,4
Yeterli iç fonların bulunup bulunmaması	14	77,8	4	22,2
Kredi notu	3	16,7	15	83,3
Geleceğe yönelik olarak sektördeki beklenti	7	38,9	11	61,1
Borçlanma sürecindeki işlem giderleri ve ücretler	0	0	18	100,0
Yatırımın riskli olup olmaması	0	0	18	100,0
Kurumlar vergisi oranı	0	0	18	100,0
Diğer	1	5,6	17	94,4

Tablo incelendiğinde uygulamaya katılan kadın kooperatiflerinin borç miktarını belirleyen en önemli üç faktör sırasıyla yeterli iç fonların olup olmaması, sektördeki gelecek beklentisi ve finansal sıkıntı ve iflas riski ihtimalidir. Bu faktörler oransal olarak incelendiğinde, yeterli iç fonların bulunup bulunmaması uygulamaya katılan kadın kooperatiflerinin %77,8'i için önemli bir faktördür.

Bu soru ile elde edilen sonuç bir önceki sonucu ve finansal hiyerarşi teorisini destekler niteliktedir. Çünkü kadın kooperatifleri finansal gereksinimlerini öncelikle iç fonlara başvurarak karşılama eğilimi göstermekte ve risk düzeyini olabildiğince azaltmaya çalışmaktadır. Bunun en önemli nedeni, kadın kooperatiflerinin %38,9'u için borcun miktarını belirleyen önemli bir faktör olarak işaretlenen, sektörün gelecek

beklentisidir denilebilir. Ülkemizde çeşitli eksikliklerinden dolayı henüz yeterince oturmamış olan kadın kooperatifçiliği sistematik riske oldukça duyarlıdır. Sektörde gelecek beklentisinin belirsiz olması, özellikle yerel yönetimlerce sağlanan teşvik ve hibelerin siyasi boyutlara indirgenerek iptal edilme riski taşıması, kadın kooperatiflerinin geleceğe yönelik kaygılarını artırmaktadır. Kadın kooperatiflerinin %27,8’inde borç miktarını belirleyen önemli bir etken olarak ortaya çıkan finansal sıkıntı ve iflas riski ihtimali de bu kaygıların sonucunda ortaya çıkmaktadır.

6.7.11. Kadın Kooperatiflerinin Hedef Borçlanma Oranına Yönelik Tutumları

Araştırma sorularında dokuzuncu sorunun yanıtı, anket uygulamasında 24. soru ile bulunmaya çalışılmıştır. Anket uygulamasında bu soru, kadın kooperatiflerinde gelecek üç yıl için, dengeleme teorisinde sözü edilen, hedeflenen kaldıraç düzeyine ulaşmak için optimum bir borç oranı belirleme uygulamasının olup olmadığını tespit etmeye yöneliktir.

Tablo 6.28.’de anket uygulamasına katılan kadın kooperatiflerinin borçlanma hedeflerine sahip olup olmadıklarına yönelik olarak vermiş olduğu cevapların dağılımı görülmektedir.

Tablo 6.28. Gelecek 3 Yıl İçin Borç Kaynak/Varlık Hedefi

Gelecek Üç Yıl İçin Borç Hedefi	Frekans	Oran (%)
Var	0	0
Yok	18	100,0
Toplam	18	100

Tablo incelendiğinde anket uygulamasına katılan kadın kooperatiflerinin hiçbirinin gelecekteki üç yıl için hedeflediği bir borç oranı yoktur. Bu soruyla ulaşılan sonuç da yine finansal hiyerarşi teorisini destekler niteliktedir. Çünkü finansal hiyerarşi teorisinde hedef bir sermaye yapısı, dolayısıyla hedef bir kaldıraç düzeyi yoktur. Yani, finansal hiyerarşi teorisinde hedeflenen bir borç oranı söz konusu değildir.

6.7.12. Kadın Kooperatiflerinin Türü ile Sermaye Yapısı Kararları Arasındaki İlişki

Bu bölümde kadın kooperatiflerinin sermaye yapısı kararlarının, tercih edilen kooperatif türü ile değişip değişmediğinin belirlenmesi için bazı araştırma sorularına

yönelik olarak alt hipotezler geliştirilmiştir. Bu hipotezler ki-kare ve anova (varyans) analizi ile değerlendirilmiştir.

6.7.12.1.Kadın Kooperatiflerinin Türü ile İlk Kuruluş Yatırımının Finansman Tercihi Arasındaki İlişki

Kadın kooperatiflerinin türüne göre ilk kuruluş yatırımında tercih edilen finansman kaynaklarında anlamlı farklılaşmanın olup olmadığını test etmek için One Way Anova (varyans) analizi kullanılmıştır. 10. araştırma sorusu doğrultusunda analizde kullanılan değişkenler aşağıdaki gibi oluşturulmuştur;

Bağımsız Değişken: Kooperatif türü

Bağımlı Değişkenler: Teşvik ve hibe kullanımı, özsermaye kullanımı, satıcı kredisi kullanımı, uzun vadeli teşvik kredisi kullanımı

Analizde kullanılan temel hipotezler ise aşağıdaki gibidir;

$$H_0: \mu_{\text{teşvikhibe}} = \mu_{\text{özsermaye}} = \mu_{\text{satıcıkredisi}} = \mu_{\text{uvteşvikkredi}}$$

H₁: İlk kuruluş yatırımında tercih edilen finansman kaynaklarından en az biri diğerlerinden farklıdır.

Temel hipotezler doğrultusunda oluşturulan alt hipotezler aşağıdaki gibidir;

H₀₁: Kooperatifin türüne göre ilk kuruluş yatırımında teşvik ve hibe kullanımı farklılık göstermemektedir.

H₁₁: Kooperatifin türüne göre ilk kuruluş yatırımında teşvik ve hibe kullanımı farklılık göstermektedir.

H₀₂: Kooperatifin türüne göre ilk kuruluş yatırımında özsermaye kullanımı farklılık göstermemektedir.

H₁₂: Kooperatifin türüne göre ilk kuruluş yatırımında özsermaye kullanımı farklılık göstermektedir.

H₀₃: Kooperatifin türüne göre ilk kuruluş yatırımında satıcı kredisi kullanımı farklılık göstermemektedir.

H₁₃: Kooperatifin türüne göre ilk kuruluş yatırımında satıcı kredisi kullanımı farklılık göstermektedir.

H0₄: Kooperatifin türüne göre ilk kuruluş yatırımında uzun vadeli teşvik kredisi kullanımı farklılık göstermemektedir.

H1₄: Kooperatifin türüne göre ilk kuruluş yatırımında uzun vadeli teşvik kredisi kullanımı farklılık göstermektedir.

Tablo 6.29.'da kooperatifin türü ile ilk kuruluş yatırımlarında tercih edilen finansman kaynakları arasındaki temel istatistik değerleri görülmektedir.

Tablo 6.29. Kooperatifin Türü ile İlk Kuruluş Yatırımında Tercih Edilen Finansman Kaynakları Arasındaki Temel İstatistik Değerleri

Tercih edilen Finansman Kaynakları	Kooperatif Türü	Gözlem	Ortalama	Standart Hata	Ortalama İçin Güven Aralığı (%95)	
					Alt Sınır	Üst Sınır
Teşvik ve Hibe	Tarımsal Kooperatif	3	1,33	0,33	-0,10	2,76
	Tarım Dışı Kooperatif	15	1,40	0,13	1,11	1,68
	Toplam	18	1,38	0,11	1,13	1,63
Özsermaye	Tarımsal Kooperatif	3	1,00*	0,00	1,00	1,00
	Tarım Dışı Kooperatif	15	1,06	0,06	0,92	1,20
	Toplam	18	1,05	0,05	0,93	1,17
Satıcı Kredisi	Tarımsal Kooperatif	3	2,00**	0,00	2,00	2,00
	Tarım Dışı Kooperatif	15	1,93	0,06	1,79	2,07
	Toplam	18	1,94	0,05	1,82	2,06
Uzun Vadeli Teşvik Kredisi	Tarımsal Kooperatif	3	1,66	0,33	0,23	3,10
	Tarım Dışı Kooperatif	15	2,00**	0,00	2,00	2,00
	Toplam	18	1,94	0,05	1,82	2,06

*Bütün kooperatifler kullanmıştır. **Hiçbir kooperatif kullanmamıştır.

Tablo 6.30.'da ise kooperatifin türüne göre ilk yatırımda tercih edilen finansman kaynaklarında farklılaşmanın olup olmadığını gösteren One Way Anova (Varyans) analizinin sonuçları görülmektedir.

Tablo 6.30. Kooperatifin Türü ile Borç Miktarını Etkileyen Faktörler Arasındaki Anova(Varyans) Analizi Sonuçları

Finansman Kaynakları		Karelerin Toplamı	Serbestlik Derecesi	Ortalama Kareler	F (Anova) Testi	P Değeri	Kabul Edilen Hipotez
Teşvik ve Hibe	Gruplar Arası	0,01	1	0,01	0,04	0,84	H0 ₁
	Gruplar İçi	4,26	16	0,26			
	Toplam	4,27	17				
Özsermaye	Gruplar Arası	0,01	1	0,01	0,19	0,66	H0 ₂
	Gruplar İçi	0,93	16	0,05			
	Toplam	0,04	17				
Satıcı Kredisi	Gruplar Arası	0,01	1	0,01	0,19	0,66	H0 ₃
	Gruplar İçi	0,93	16	0,05			
	Toplam	0,94	17				
Uzun Vadeli Teşvik Kredisi	Gruplar Arası	0,27	1	0,27	6,66	0,02**	H1 ₄
	Gruplar İçi	0,66	16	0,04			
	Toplam	0,94	17				

*0,01 önem düzeyinde anlamlı, **0,05 önem düzeyinde anlamlı, ***0,10 düzeyinde anlamlı

Tablo incelendiğinde, %95 güvenirlilik sınırlarında yapılan anova (varyans) testi sonucuna göre, P (significance = anlamlılık) değerleri 0,05'in üstünde olduğu için, kooperatifin türü ile ilk kuruluş yatırımında kullanılan teşvik ve hibe, özsermaye ve satıcı kredisi kullanımında farklılaşmanın olmadığı görülmektedir. Bu nedenle kooperatifin türüne göre ilk kuruluş yatırımında kullanılan teşvik ve hibe, özsermaye ve satıcı kredisi tercihinde farklılaşmanın olmadığını söyleyen H0 hipotezleri reddedilememektedir ve P değeri 0,05'in altında olduğu için, kooperatifin türüne göre ilk kuruluş yatırımında uzun vadeli teşvik kredisi kullanımında farklılaşmanın olduğunu söyleyen H1 hipotezi kabul edilmektedir. Tablo 6.29.'da ilk kuruluş yatırımında tercih edilen finansal kaynakların dağılımı incelendiğinde, uzun vadeli teşvik kredisinin tarımsal kooperatifler tarafından tercih edildiği görülmektedir. Bu soru ile tarımsal kadın kooperatiflerinin ilk kuruluş yatırımlarında uzun vadeli teşvik kredileri ile desteklendiği sonucuna ulaşabiliriz.

6.7.12.2. Kadın Kooperatiflerinin Türü ile Mevcut Faaliyetlerinde Kullanılan Finansal Kaynak Tercihi Arasındaki İlişki

Kadın kooperatiflerinin türüne göre mevcut faaliyetlerinde kullandıkları finansman kaynaklarında anlamlı farklılaşmanın olup olmadığını test etmek için One

Way Anova (varyans) analizi kullanılmıştır. 11. araştırma sorusu doğrultusunda analizde kullanılan değişkenler aşağıdaki gibi oluşturulmuştur;

Bağımsız Değişken: Kooperatif türü

Bağımlı Değişkenler: Ortaklık payları, dağıtılmayan risturnler, özel olarak oluşturulan fonlar, ortaklardan sağlanan diğer kaynaklar, teşvik ve hibeler, bireysel borç verenler, diğer finansman kaynakları

Analizde kullanılan temel hipotezler ise aşağıdaki gibidir;

$H_0: \mu_{\text{ortaklıkpayları}} = \mu_{\text{risturnler}} = \mu_{\text{fonlar}} = \mu_{\text{ortaklardan sağlanan diğer}} = \mu_{\text{teşvikhibe}} = \mu_{\text{bireysel borç}} = \mu_{\text{diğer}}$

H_1 : Mevcut yatırımlarda kullanılan finansman kaynaklarından en az biri diğerlerinden farklıdır.

Temel hipotezler doğrultusunda oluşturulan alt hipotezler aşağıdaki gibidir;

H_{01} : Kooperatifin türüne göre mevcut faaliyetlerin finansmanında ortaklık paylarının kullanımı farklılaşmamaktadır.

H_{11} : Kooperatifin türüne göre mevcut faaliyetlerin finansmanında ortaklık paylarının kullanımı farklılaşmaktadır.

H_{02} : Kooperatifin türüne göre mevcut faaliyetlerin finansmanında dağıtılmayan risturnlerin kullanımı farklılaşmamaktadır.

H_{12} : Kooperatifin türüne göre mevcut faaliyetlerin finansmanında dağıtılmayan risturnlerin kullanımı farklılaşmaktadır.

H_{03} : Kooperatifin türüne göre mevcut faaliyetlerin finansmanında özel olarak oluşturulan fonların kullanımı farklılaşmamaktadır.

H_{13} : Kooperatifin türüne göre mevcut faaliyetlerin finansmanında özel olarak oluşturulan fonların kullanımı farklılaşmaktadır.

H_{04} : Kooperatifin türüne göre mevcut faaliyetlerin finansmanında ortaklardan sağlanan diğer kaynakların kullanımı farklılaşmamaktadır.

H_{14} : Kooperatifin türüne göre mevcut faaliyetlerin finansmanında ortaklardan sağlanan diğer kaynakların kullanımı farklılaşmaktadır.

H_{05} : Kooperatifin türüne göre mevcut faaliyetlerin finansmanında teşvik ve hibelerin kullanımı farklılaşmamaktadır.

H15: Kooperatifin türüne göre mevcut faaliyetlerin finansmanında teşvik ve hibelerin kullanımı farklılaşmaktadır.

H06: Kooperatifin türüne göre mevcut faaliyetlerin finansmanında bireysel borç veren kişilerden borç kullanımı farklılaşmamaktadır.

H16: Kooperatifin türüne göre mevcut faaliyetlerin finansmanında bireysel borç veren kişilerden borç kullanımı farklılaşmaktadır.

H07: Kooperatifin türüne göre mevcut faaliyetlerin finansmanında diğer finansman kaynaklarının kullanımı farklılaşmamaktadır.

H17: Kooperatifin türüne göre mevcut faaliyetlerin finansmanında diğer finansman kaynaklarının kullanımı farklılaşmaktadır.

Tablo 6.31.'de analizde kullanılan değişkenlerin temel istatistik değerleri görülmektedir.

Tablo 6.31. Kooperatifin Türü ile Mevcut Faaliyetlerde Kullanılan Finansal Kaynaklar Arasındaki Temel İstatistik Değerleri

Finansman Kaynakları	Kooperatif Türü	Gözlem	Ortalama	Standart Hata	Ortalama İçin Güven Aralığı (%95)	
					Alt Sınır	Üst Sınır
Ortaklık Payları	Tarımsal Kooperatif	3	1,66	0,33	0,23	3,10
	Tarım Dışı Kooperatif	15	1,73	0,11	1,47	1,98
	Toplam	18	1,72	0,10	1,49	1,95
Dağıtılmayan Risturnler	Tarımsal Kooperatif	3	1,66	0,33	0,23	3,10
	Tarım Dışı Kooperatif	15	1,66	0,12	1,39	1,93
	Toplam	18	1,66	0,11	1,42	1,90
Özel Olarak Oluşturulan Fonlar	Tarımsal Kooperatif	3	2,00**	0,00	2,00	2,00
	Tarım Dışı Kooperatif	15	1,86	0,09	1,67	2,06
	Toplam	18	1,88	0,07	1,72	2,04
Ortaklardan Sağlanan Diğer Kaynaklar	Tarımsal Kooperatif	3	1,66	0,33	0,23	3,10
	Tarım Dışı Kooperatif	15	1,73	0,11	1,47	1,98
	Toplam	18	1,72	0,10	1,49	1,95
Teşvik ve Hibeler	Tarımsal Kooperatif	3	1,33	0,33	-0,10	2,76
	Tarım Dışı Kooperatif	15	1,26	0,11	1,01	1,52
	Toplam	18	1,27	0,10	1,04	1,50
Bireysel Borç Veren Kişilerden	Tarımsal Kooperatif	3	2,00**	0,00	2,00	2,00
	Tarım Dışı Kooperatif	15	1,93	0,06	1,79	2,07
	Toplam	18	1,94	0,05	1,82	2,06
Diğer	Tarımsal Kooperatif	3	2,00**	0,00	2,00	2,00
	Tarım Dışı Kooperatif	15	1,93	0,06	1,79	2,07
	Toplam	18	1,94	0,05	1,82	2,06

*Bütün kooperatifler kullanmıştır. **Hiçbir kooperatif kullanmamıştır.

Tablo 6.32.'de ise kooperatifin türüne göre mevcut faaliyetlerde kullanılan finansman kaynaklarında farklılaşmanın olup olmadığını gösteren One Way Anova (Varyans) analizinin sonuçları görülmektedir.

Tablo 6.32. Kooperatifin Türü ile Mevcut Faaliyetlerde Kullanılan Finansman Kaynakları Arasındaki Anova(Varyans) Analizi Sonuçları

Finansman Kaynakları		Karelerin Toplamı	Serbestlik Derecesi	Ortalama Kareler	F (Anova) Testi	P Değeri	Kabul Edilen Hipotez
Ortaklık Payları	Gruplar Arası	0,01	1	0,01	0,05	0,82	H0 ₁
	Gruplar İçi	3,60	16	0,22			
	Toplam	3,61	17				
Dağıtılmayan Risturnler	Gruplar Arası	0,00	1	0,00	0,00	1,00	H0 ₂
	Gruplar İçi	4,00	16	0,25			
	Toplam	4,00	17				
Özel Olarak Oluşturulan Fonlar	Gruplar Arası	0,04	1	0,04	0,41	0,53	H0 ₃
	Gruplar İçi	1,73	16	0,10			
	Toplam	1,77	17				
Ortaklardan Sağlanan Diğer Kaynaklar	Gruplar Arası	0,01	1	0,01	0,04	0,82	H0 ₄
	Gruplar İçi	3,60	16	0,22			
	Toplam	3,61	17				
Teşvik ve Hibeler	Gruplar Arası	0,01	1	0,01	0,04	0,82	H0 ₅
	Gruplar İçi	3,60	16	0,22			
	Toplam	3,61	17				
Bireysel Borç Veren Kişilerden	Gruplar Arası	0,01	1	0,01	0,19	0,66	H0 ₆
	Gruplar İçi	0,93	16	0,05			
	Toplam	0,94	17				
Diğer	Gruplar Arası	0,01	1	0,01	0,19	0,66	H0 ₇
	Gruplar İçi	0,93	16	0,05			
	Toplam	0,94	17				

*0,01 önem düzeyinde anlamlı, **0,05 önem düzeyinde anlamlı, ***0,10 düzeyinde anlamlı

Tablo incelendiğinde, %95 güven düzeyinde yapılan anova (varyans) testi sonucuna göre, P değerleri 0,05'in üstünde olduğu için, kooperatifin türüne göre mevcut faaliyetlerin finansmanında kullanılan finansal kaynak tercihlerinin hiçbirinin farklılaşmadığı görülmektedir. Bu nedenle kooperatifin türüne göre mevcut faaliyetlerin finansmanında tercih edilen finansman kaynaklarının farklılaşmadığını söyleyen H0 hipotezleri reddedilememektedir.

6.7.12.3. Kadın Kooperatiflerinin Türü ile Karşılaştıkları En Önemli Finansal Sorunlar Arasındaki İlişki

Kadın kooperatiflerinin türüne göre karşılaşılan en önemli finansal sorunlarda anlamlı farklılaşmanın olup olmadığını test etmek için One Way Anova (varyans) analizi kullanılmıştır. 12. araştırma sorusu doğrultusunda analizde kullanılan değişkenler aşağıdaki gibi oluşturulmuştur;

Bağımsız Değişken: Kooperatif türü

Bağımlı Değişkenler: Likidite ve nakit açığı, yüksek borçlanma giderleri, yüksek üretim maliyetleri, düşük kâr marjı, yüksek vergi ve harçlar, genel kurul maliyetleri, diğer

Analizde kullanılan temel hipotezler ise aşağıdaki gibidir;

$H_0: \mu_{\text{likidite}} = \mu_{\text{borçlanma}} = \mu_{\text{üretim maliyeti}} = \mu_{\text{düşük kâr}} = \mu_{\text{vergi harç}} = \mu_{\text{genel kurul}} = \mu_{\text{diğer}}$

H_1 : Karşılaşılan en önemli finansal sorunlardan en az biri diğerlerinden farklıdır.

Temel hipotezler doğrultusunda oluşturulan alt hipotezler aşağıdaki gibidir;

H_{01} : Kooperatifin türüne göre karşılaşılan finansal sorunlardan likidite ve nakit açığı sorunu farklılaşmamaktadır.

H_{11} : Kooperatifin türüne göre karşılaşılan finansal sorunlardan likidite ve nakit açığı sorunu farklılaşmaktadır.

H_{02} : Kooperatifin türüne göre karşılaşılan finansal sorunlardan yüksek borçlanma giderleri sorunu farklılaşmamaktadır.

H_{12} : Kooperatifin türüne göre karşılaşılan finansal sorunlardan yüksek borçlanma giderleri sorunu farklılaşmaktadır.

H_{03} : Kooperatifin türüne göre karşılaşılan finansal sorunlardan yüksek üretim maliyetleri sorunu farklılaşmamaktadır.

H_{13} : Kooperatifin türüne göre karşılaşılan finansal sorunlardan yüksek üretim maliyetleri sorunu farklılaşmaktadır.

H_{04} : Kooperatifin türüne göre karşılaşılan finansal sorunlardan düşük kâr marjı sorunu farklılaşmamaktadır.

H14: Kooperatifin türüne göre karşılaşılan finansal sorunlardan düşük kâr marjı sorunu farklılaşmaktadır.

H05: Kooperatifin türüne göre karşılaşılan finansal sorunlardan yüksek vergi ve harçlar sorunu farklılaşmamaktadır.

H15: Kooperatifin türüne göre karşılaşılan finansal sorunlardan yüksek vergi ve harçlar sorunu farklılaşmaktadır.

H06: Kooperatifin türüne göre karşılaşılan finansal sorunlardan genel kurul maliyetleri sorunu farklılaşmamaktadır.

H16: Kooperatifin türüne göre karşılaşılan finansal sorunlardan genel kurul maliyetleri sorunu farklılaşmaktadır.

H07: Kooperatifin türüne göre karşılaşılan finansal sorunlardan diğer sorunlar farklılaşmamaktadır.

H17: Kooperatifin türüne göre karşılaşılan finansal sorunlardan diğer sorunlar farklılaşmaktadır.

Tablo 6.33.'de analizde kullanılan değişkenlerin temel istatistik değerleri görülmektedir.

Tablo 6.33. Kooperatifin Türü ile Karşılaşılan Finansal Sorunlar Arasındaki Temel İstatistik Değerleri

Finansal Sorunlar	Kooperatif Türü	Gözlem	Ortalama	Standart Hata	Ortalama İçin Güven Aralığı (%95)	
					Alt Sınır	Üst Sınır
Likidite ve Nakit Açığı	Tarımsal Kooperatif	3	1,33	0,33	-0,10	2,76
	Tarım Dışı Kooperatif	15	1,53	0,13	1,24	1,81
	Toplam	18	1,50	0,12	1,24	1,75
Yüksek Borçlanma Giderleri (yüksek faiz oranları)	Tarımsal Kooperatif	3	1,66	0,33	0,23	3,10
	Tarım Dışı Kooperatif	15	2,00**	0,00	2,00	2,00
	Toplam	18	1,94	0,05	1,82	2,06
Yüksek Üretim Maliyetleri	Tarımsal Kooperatif	3	1,66	0,33	0,23	3,10
	Tarım Dışı Kooperatif	15	1,33	0,12	1,06	1,60
	Toplam	18	1,38	0,11	1,13	1,63
Düşük Kâr Marjı	Tarımsal Kooperatif	3	1,33	0,33	-0,10	2,76
	Tarım Dışı Kooperatif	15	1,73	0,11	1,47	1,98
	Toplam	18	1,66	0,11	1,42	1,90
Yüksek Vergi ve Harçlar	Tarımsal Kooperatif	3	1,66	0,33	0,23	3,10
	Tarım Dışı Kooperatif	15	1,26	0,11	1,01	1,52
	Toplam	18	1,33	0,11	1,09	1,57
Genel Kurul Maliyetleri	Tarımsal Kooperatif	3	2,00**	0,00	2,00	2,00
	Tarım Dışı Kooperatif	15	1,66	0,12	1,39	1,93
	Toplam	18	1,72	0,10	1,49	1,95
Diğer	Tarımsal Kooperatif	3	2,00**	0,00	2,00	2,00
	Tarım Dışı Kooperatif	15	1,80	0,10	1,57	2,02
	Toplam	18	1,83	0,09	1,64	2,02

*Bütün kooperatifler seçmiştir. **Hiçbir kooperatif seçmemiştir.

Tablo 6.34.'de ise kooperatifin türüne göre karşılaşılan finansal problemlerde farklılaşmanın olup olmadığını gösteren One Way Anova (Varyans) analizinin sonuçları görülmektedir.

Tablo 6.34. Kooperatifin Türü ile Karşılaşılan Finansal Problemler Arasındaki Anova(Varyans) Analizi Sonuçları

Finansal Sorunlar		Karelerin Toplamı	Serbestlik Derecesi	Ortalama Kareler	F (Anova) Testi	P Değeri	Kabul Edilen Hipotez
Likidite ve Nakit Açığı	Gruplar Arası	0,10	1	0,10	0,36	0,55	H0 ₁
	Gruplar İçi	4,40	16	0,27			
	Toplam	4,50	17				
Yüksek Borçlanma Giderleri (yüksek faiz oranları)	Gruplar Arası	0,27	1	0,27	6,67	0,02 **	H1 ₂
	Gruplar İçi	0,66	16	0,04			
	Toplam	0,94	17				
Yüksek Üretim Maliyetleri	Gruplar Arası	0,27	1	0,27	1,11	0,30	H0 ₃
	Gruplar İçi	4,00	16	0,25			
	Toplam	4,27	17				
Düşük Kâr Marjı	Gruplar Arası	0,40	1	0,40	1,77	0,20	H0 ₄
	Gruplar İçi	3,60	16	0,22			
	Toplam	4,00	17				
Yüksek Vergi ve Harçlar	Gruplar Arası	0,40	1	0,40	1,77	0,20	H0 ₅
	Gruplar İçi	3,60	16	0,22			
	Toplam	4,00	17				
Genel Kurul Maliyetleri	Gruplar Arası	0,27	1	0,27	1,33	0,26	H0 ₆
	Gruplar İçi	3,33	16	0,20			
	Toplam	3,61	17				
Diğer	Gruplar Arası	0,10	1	0,10	0,66	0,42	H0 ₇
	Gruplar İçi	2,40	16	0,15			
	Toplam	2,50	17				

*0,01 önem düzeyinde anlamlı, **0,05 önem düzeyinde anlamlı, ***0,10 düzeyinde anlamlı

Tablo incelendiğinde, %95 güven düzeyinde yapılan anova (varyans) analizine göre, P (significance = anlamlılık) değerleri 0,05'in üstünde olduğu için, kooperatifin türüne göre karşılaşılan finansal sorunlardan likidite ve nakit açığı sorunu, yüksek üretim maliyetleri sorunu, düşük kâr marjı sorunu, yüksek vergi ve harçlar sorunu, genel kurul maliyetleri sorunu ve diğer sorunlarda farklılaşmanın olmadığı görülmektedir. Bu nedenle bu sorunlara ilişkin H0 hipotezleri reddedilememektedir. Diğer taraftan P değeri 0,05'in altında olduğu için, kooperatifin türüne göre karşılaşılan finansal sorunlardan yüksek borçlanma giderleri sorununun farklılık gösterdiğini söyleyen H1 hipotezi kabul edilmektedir. Tablo 6.33.'de kooperatifin türlerine göre karşılaşılan

finansal problemlerin dağılımı incelendiğinde, yüksek borçlanma giderleri (yüksek faiz oranları) sorunu ile karşılaşan kooperatiflerin tarımsal kooperatif olduğu görülmektedir. Bu soru ile ilk kuruluş yatırımında uzun vadeli teşvik kredisi kullanımı arasında bağlantı kurulabilir ve ülkemizde tarımsal kadın kooperatiflerinin uzun vadeli teşvik kredisi ile desteklenmesine karşın, kredilerin geri ödenmesi sürecinde problemlerle karşılaştığı sonucuna ulaşılabilir.

6.7.12.4. Kadın Kooperatiflerinin Türü ile Fon Gereksinimlerini Karşılamada Tercih Ettikleri Finansal Kaynak Sıralaması Arasındaki İlişki

Kadın kooperatiflerinin türünün finansal kaynakların tercih sıralamasını etkileyip etkilemediğini test etmek için, 13. araştırma sorusu doğrultusunda, oluşturulan alt hipotezler aşağıdaki gibidir;

H0: Kooperatifin türü fon gereksinimini karşılamada tercih edilen iç kaynak sıralamasını etkilememektedir.

H1: Kooperatifin türü fon gereksinimini karşılamada tercih edilen iç kaynak sıralamasını etkilemektedir.

H0: Kooperatifin türü fon gereksinimini karşılamada tercih edilen yabancı kaynak sıralamasını etkilememektedir.

H1: Kooperatifin türü fon gereksinimini karşılamada tercih edilen yabancı kaynak sıralamasını etkilemektedir.

H0: Kooperatifin türü fon gereksinimini karşılamada tercih edilen yeni ortaklık payları sıralamasını etkilememektedir.

H1: Kooperatifin türü fon gereksinimini karşılamada tercih edilen yeni ortaklık payları sıralamasını etkilemektedir.

Tablo 6.35.'de anket uygulamasına katılan kadın kooperatiflerinin türlerine göre fon gereksinimlerini karşılamada tercih ettikleri finansal kaynak sıralamasının dağılımı ve kadın kooperatiflerinin türleri ile tercih edilen finansal kaynak sıralaması arasındaki ilişkinin saptanması amacıyla yapılan ki-kare testinin sonuçları görülmektedir.

Tablo 6.35. Kooperatif Türü ile Tercih Edilen Finansal Kaynak Sıralaması Arasındaki İlişki

Ortak Sayısı	İç Kaynaklar						
	Birinci Kaynak		İkinci Kaynak		Üçüncü Kaynak		Toplam
	Frekans	Oran (%)	Frekans	Oran (%)	Frekans	Oran (%)	
Tarımsal Koop.	3	17,6	0	0	0	0	3
Tarım Dışı Koop.	14	82,4	1	100	0	0	15
Toplam	17	100	1	100	0	0	18
Ki Kare P değeri	0,645						

Ortak Sayısı	Yabancı Kaynaklar						
	Birinci Kaynak		İkinci Kaynak		Üçüncü Kaynak		Toplam
	Frekans	Oran (%)	Frekans	Oran (%)	Frekans	Oran (%)	
Tarımsal Koop.	0	0	1	7,1	2	66,7	3
Tarım Dışı Koop.	1	100	13	92,9	1	33,3	15
Toplam	1	100	14	100	3	100	18
Ki Kare P değeri	0,038**						

Ortak Sayısı	Yeni Ortaklık Payları						
	Birinci Kaynak		İkinci Kaynak		Üçüncü Kaynak		Toplam
	Frekans	Oran (%)	Frekans	Oran (%)	Frekans	Oran (%)	
Tarımsal Koop.	0	0	2	66,7	1	6,7	3
Tarım Dışı Koop.	0	0	1	33,3	14	93,3	15
Toplam	0	0	3	100	15	100	18
Ki Kare P değeri	0,011*						

*0,01 önem düzeyinde anlamlı, **0,05 önem düzeyinde anlamlı, ***0,10 düzeyinde anlamlı

Tablo incelendiğinde, P (significance = anlamlılık) değeri 0,05'in üstünde olduğu için kooperatifin türü ile fon gereksinimini karşılamada tercih edilen iç kaynak kullanım sıralaması arasında istatistiksel bir ilişkinin olmadığı görülmektedir. Bu nedenle kooperatif türünün fon gereksinimini karşılamada tercih edilen iç kaynak sıralamasını etkilemediğini söyleyen H0 hipotezi reddedilememektedir. Diğer taraftan P değeri 0,05'in altında olduğu için, kooperatifin türünün fon gereksinimini karşılamada tercih edilen dış kaynak sıralamasını ve yeni ortaklık payları sıralamasını etkilediğini söyleyen H1 hipotezi kabul edilmektedir. Tabloda kooperatiflerin türüne göre fon gereksinimini karşılamada tercih ettikleri finansal kaynak sıralaması dağılımı incelendiğinde, hem tarımsal kooperatiflerde hem de tarım dışı kooperatiflerde fon gereksinimini karşılamada ilk tercih edilen kaynağın iç kaynaklar olduğu görülmektedir. Diğer taraftan, daha çok tarım dışı kooperatiflerde, ikinci kaynak olarak dış kaynaklara ve üçüncü kaynak olarak da yeni ortaklık paylarına başvurulduğu görülmektedir. Bu soruyla ulaşılan sonuç finansal hiyerarşi teorisini destekler niteliktedir. Bu nedenle tarım dışı kooperatiflerde finansal hiyerarşi teorisinin daha etkin olduğu sonucuna ulaşılabilir.

6.7.12.5. Kadın Kooperatiflerinin Türü ile Planlanan Yatırımların Finansmanında Tercih Edilecek Finansal Kaynak Arasındaki İlişki

Kadın kooperatiflerinin türüne göre gelecekte planlanan yatırımların finansmanında kullanılacak olan finansal kaynak tercihinde anlamlı farklılaşmanın olup olmadığını test etmek için One Way Anova (varyans) analizi kullanılmıştır. 14. araştırma sorusu doğrultusunda analizde kullanılan değişkenler aşağıdaki gibi oluşturulmuştur;

Bağımsız Değişken: Kooperatif türü

Bağımlı Değişkenler: İç Kaynaklar, Yabancı Kaynaklar, Yeni Ortaklık Payları

Analizde kullanılan temel hipotezler ise aşağıdaki gibidir;

$$H_0: \mu_{iç_kayn} = \mu_{yab_kayn} = \mu_{yeni_ort_pay}$$

H₁: Finansal kaynaklardan en az biri diğerlerinden farklıdır.

Temel hipotezler çerçevesinde oluşturulan alt hipotezler ise aşağıdaki gibidir;

H0₁: Planlanan yatırımların finansmanında iç kaynakların tercih edilmesi kooperatifin türüne göre anlamlı farklılık göstermez.

H1₁: Planlanan yatırımların finansmanında iç kaynakların tercih edilmesi kooperatifin türüne göre anlamlı farklılık gösterir.

H0₂: Planlanan yatırımların finansmanında yabancı kaynakların tercih edilmesi kooperatifin türüne göre anlamlı farklılık göstermez.

H1₂: Planlanan yatırımların finansmanında yabancı kaynakların tercih edilmesi kooperatifin türüne göre anlamlı farklılık gösterir.

H0₃: Planlanan yatırımların finansmanında yeni ortaklık paylarının tercih edilmesi kooperatifin türüne göre anlamlı farklılık göstermez.

H1₃: Planlanan yatırımların finansmanında yeni ortaklık paylarının tercih edilmesi kooperatifin türüne göre anlamlı farklılık gösterir.

Tablo 6.36.'de anket uygulamasına katılan kadın kooperatiflerinin türlerine göre yeni yatırımlarda tercih edecekleri finansal kaynakların dağılımı ve kadın kooperatiflerinin türleri ile yeni yatırımlarda tercih edilecek finansal kaynaklar arasında anlamlı farklılaşmanın olup olmadığını test etmek amacıyla yapılan One Way Anova (varyans) testinin sonuçları görülmektedir.

Tablo 6.36. Kooperatifin Türü ile Yeni Yatırımlarda Tercih Edilecek Finansal Kaynak Farklılaşması

Yeni Yatırımlarda Tercih Edilen Finansal Kaynaklar															
	İç Kaynaklar					Yabancı Kaynak					Yeni Ortaklık Payları				
	Gözlem	Ortalama	Std. Hata	Ort. Güven Aralığı %95		Gözlem	Ortalama	Std. Hata	Ort. Güven Aralığı %95		Gözlem	Ortalama	Std. Hata	Ort. Güven Aralığı %95	
				Alt Sın.	Üst Sın.				Alt Sın.	Üst Sın.				Alt Sın.	Üst Sın.
Tarımsal Koop.	3	1,66	0,33	0,23	3,10	3	1,00	0,00	1,00	1,00	3	2,00	0,00	2,00	2,00
Tarım Dışı Koop.	11	1,81	0,12	1,54	2,08	11	1,00	0,00	1,00	1,00	11	2,00	0,00	2,00	2,00
Toplam	14	1,78	0,11	1,53	2,03	14	1,00	0,00	1,00	1,00	14	2,00	0,00	2,00	2,00
F Testi	0,282					-					-				
P Değeri	0,605					-					-				
Karar	H0 ₁					H0 ₂					H0 ₃				

*0,01 önem düzeyinde anlamlı, **0,05 önem düzeyinde anlamlı, ***0,10 düzeyinde anlamlı

Tabloda yeni yatırım planı yapan 3 tarımsal kooperatif ile birlikte, 11 tarım dışı kooperatif görülmektedir. Yabancı kaynaklar (hibe ve teşvikler) yatırım planı olan bütün kooperatifler tarafından tercih edilirken, yeni ortaklık payları hiçbir kooperatif tarafından tercih edilmemektedir. İç kaynaklarla kooperatifin türü arasındaki ilişkiyi ölçen P değeri 0,05'in üstünde olduğu için ve diğerleri de hesaplama dışında kaldığı için kooperatifin türü ile yeni yatırımlarda tercih edilecek finansal kaynaklar arasında anlamlı farklılığın olmadığını söyleyen H0 hipotezleri reddedilememektedir.

6.7.12.6. Kadın Kooperatiflerinin Türü ile Kullanılan Yabancı Kaynak Bileşimi Arasındaki İlişki

Kadın kooperatiflerinin türüne göre kullanılan yabancı kaynak bileşiminin değişip değişmediğini test etmek için, 15. araştırma sorusu doğrultusunda, oluşturulan alt hipotezler aşağıdaki gibidir;

H0: Kooperatifin türü ile kullanılan yabancı kaynak bileşimi bağımsızdır.

H1: Kooperatifin türü ile kullanılan yabancı kaynak bileşimi bağımlıdır.

Tablo 6.37.'de anket uygulamasına katılan kadın kooperatiflerinin türlerine göre kullandıkları yabancı kaynak bileşiminin dağılımı ve kadın kooperatiflerinin türleri ile kullandıkları yabancı kaynak bileşimi arasındaki ilişkinin saptanması amacıyla yapılan ki-kare testinin sonuçları görülmektedir.

Tablo 6.37. Kooperatif Türü ile Kullanılan Yabancı Kaynak Bileşimi Arasındaki İlişki

	Tarımsal Kooperatif		Tarım Dışı Kooperatif		Ki Kare P Değeri
Kaynak Bileşimi	Fr.	Oran (%)	Fr.	Oran (%)	
Daha Çok KVKYK'dan oluşmaktadır	2	66,7	14	93,3	0,180
Daha Çok UVYK'dan oluşmaktadır	1	33,3	1	6,7	
Toplam	3	100,0	15	100,0	

*0,01 önem düzeyinde anlamlı, **0,05 önem düzeyinde anlamlı, ***0,10 düzeyinde anlamlı

Tablo incelendiğinde, P (significance = anlamlılık) değeri 0,05'in üstünde olduğu için, kooperatifin türü ile kullanılan yabancı kaynak yapısı arasında istatistiksel bir

ilişkinin olmadığı görülmektedir. Bu nedenle kooperatif türünün kullanılan yabancı kaynak bileşimini etkilemediğini söyleyen H0 hipotezi reddedilememektedir.

6.7.12.7. Kadın Kooperatiflerinin Türü ile Borçlanmanın Vadesini Etkileyen Faktörler Arasındaki İlişki

Kadın kooperatiflerinin türüne göre borçlanmanın vadesini etkileyen faktörlerde anlamlı farklılaşmanın olup olmadığını test etmek için One Way Anova (varyans) analizi kullanılmıştır. 16. araştırma sorusu doğrultusunda analizde kullanılan değişkenler aşağıdaki gibi oluşturulmuştur;

Bağımsız Değişken: Kooperatif türü

Bağımlı Değişkenler: Kısa ve uzun vadeli borç arasındaki faiz oranı farkı, kooperatifin kredi notu, geleceğe yönelik sektördeki beklenti, diğer faktörler

Analizde kullanılan temel hipotezler ise aşağıdaki gibidir;

$$H_0: \mu_{\text{faizoranıfarkı}} = \mu_{\text{krediotu}} = \mu_{\text{beklenti}} = \mu_{\text{diğer}}$$

H₁: Borçlanmanın vadesini etkileyen faktörlerden en az biri diğerlerinden farklıdır.

Temel hipotezler çerçevesinde oluşturulan alt fipotezler aşağıdaki gibidir;

H0₁: Kooperatifin türüne göre borçlanmanın vadesini etkileyen faktörlerden “kısa ve uzun vadeli borç arasındaki faiz oranı farkı” farklılık göstermemektedir..

H1₁: Kooperatifin türüne göre borçlanmanın vadesini etkileyen faktörlerden “kısa ve uzun vadeli borç arasındaki faiz oranı farkı” farklılık göstermektedir.

H0₂: Kooperatifin türüne göre borçlanmanın vadesini etkileyen faktörlerden “kooperatifin kredi notu” farklılık göstermemektedir.

H1₂: Kooperatifin türüne göre borçlanmanın vadesini etkileyen faktörlerden “kooperatifin kredi notu” farklılık göstermektedir.

H0₃: Kooperatifin türüne göre borçlanmanın vadesini etkileyen faktörlerden “geleceğe yönelik sektördeki beklenti” farklılık göstermemektedir.

H1₃: Kooperatifin türüne göre borçlanmanın vadesini etkileyen faktörlerden “geleceğe yönelik sektördeki beklenti” farklılık göstermektedir.

H0₄: Kooperatifin türüne göre borçlanmanın vadesini etkileyen diğer faktörler farklılık göstermemektedir.

H1₄: Kooperatifin türüne göre borçlanmanın vadesini etkileyen diğer faktörler farklılık göstermektedir.

Tablo 6.38.'de analizde kullanılan değişkenlerin temel istatistik değerleri görülmektedir.

Tablo 6.38. Kooperatifin Türü ile Borç Vadesini Etkileyen Faktörler Arasındaki Temel İstatistik Değerleri

Borç Vadesini Etkileyen Faktörler	Kooperatif Türü	Gözlem	Ortalama	Standart Hata	Ortalama İçin Güven Aralığı (%95)	
					Alt Sınır	Üst Sınır
Kısa ve Uzun Vadeli Borç Arasındaki Faiz Oranı Farkı	Tarımsal Kooperatif	3	1,66	0,33	0,23	3,10
	Tarım Dışı Kooperatif	15	2**	0,00	2	2
	Toplam	18	1,94	0,05	1,82	2,06
Kooperatifin Kredi Notu	Tarımsal Kooperatif	3	1,66	0,33	0,23	3,10
	Tarım Dışı Kooperatif	15	1,46	0,13	1,18	1,75
	Toplam	18	1,50	0,12	1,24	1,75
Sektör Beklentisi	Tarımsal Kooperatif	3	1,33	0,33	-0,10	2,76
	Tarım Dışı Kooperatif	15	1,13	0,09	0,93	1,32
	Toplam	18	1,16	0,09	0,97	1,35
Diğer	Tarımsal Kooperatif	3	2,00	0,00	2,00	2,00
	Tarım Dışı Kooperatif	15	1,80	0,10	1,57	2,02
	Toplam	18	1,83	0,09	1,64	2,02

*Bütün kooperatifler seçmiştir. **Hiçbir kooperatif seçmemiştir.

Tablo 6.36.'da ise kooperatifin türüne göre borç vadesini etkileyen faktörlerde farklılaşmanın olup olmadığını gösteren One Way Anova (Varyans) analizinin sonuçları görülmektedir.

Tablo 6.39. Kooperatifin Türü ile Borç Vadesini Etkileyen Faktörler Arasındaki Anova(Varyans) Analizi Sonuçları

Borç Vadesini Etkileyen Faktörler		Karelerin Toplamı	Serbestlik Derecesi	Ortalama Kareler	F (Anova) Testi	P Değeri	Kabul Edilen Hipotez
Kısa ve Uzun Vadeli Borç Arasındaki Faiz Oranı Farkı	Gruplar Arası	0,27	1	0,27	6,66	0,02**	H1 ₁
	Gruplar İçi	0,66	16	0,42			
	Toplam	0,94	17				
Kooperatifin Kredi Notu	Gruplar Arası	0,10	1	0,10	0,36	0,55	H0 ₂
	Gruplar İçi	4,40	16	0,27			
	Toplam	4,50	17				
Sektör Beklentisi	Gruplar Arası	0,10	1	0,10	0,66	0,42	H0 ₃
	Gruplar İçi	2,40	16	0,15			
	Toplam	2,50	17				
Diğer	Gruplar Arası	0,10	1	0,10	0,66	0,42	H0 ₄
	Gruplar İçi	2,40	16	0,15			
	Toplam	2,50	17				

*0,01 önem düzeyinde anlamlı, **0,05 önem düzeyinde anlamlı, ***0,10 düzeyinde anlamlı

Tablo incelendiğinde, P (significance = anlamlılık) değeri 0,05’in üstünde olduğu için, kooperatifin türü ile borcun vadesini etkileyen faktörlerden “kooperatifin kredi notu”, “geleceğe yönelik sektördeki beklenti” ve diğer faktörler arasında istatistiksel bir ilişkinin olmadığı görülmektedir. Bu nedenle kooperatif türüne göre borcun vadesini etkileyen bu faktörlerde farklılaşmanın olmadığını söyleyen H0 hipotezleri reddedilememektedir. Diğer taraftan, %95 güven düzeyinde yapılan F testi sonucuna göre, P değeri 0,05’in altında olduğu için, kooperatifin türüne göre borcun vadesini etkileyen faktörlerden “kısa ve uzun vadeli borç arasındaki faiz oranı farkı” faktörünün farklılaştığını söyleyen H1 hipotezi kabul edilmektedir. Tablo 6,38.’de kısa ve uzun vadeli borç arasındaki faiz oranı farkının tarımsal kooperatiflerde daha etkin olduğu görülmektedir. Bu nedenle bu soru ile tarımsal kooperatiflerde kısa ve uzun vadeli borç arasındaki faiz oranı farkı borcun vadesini etkilemektedir sonucuna ulaşılabilir.

6.7.12.8. Kadın Kooperatiflerinin Türü ile Borçlanmanın Miktarını Etkileyen Faktörler Arasındaki İlişki

Kadın kooperatiflerinin türüne göre borçlanmanın miktarını etkileyen faktörlerde anlamlı farklılaşmanın olup olmadığını test etmek için One Way Anova (varyans) analizi kullanılmıştır. 17. araştırma sorusu doğrultusunda analizde kullanılan değişkenler aşağıdaki gibi oluşturulmuştur;

Bağımsız Değişken: Kooperatif türü

Bağımlı Değişkenler: Kazanç ve nakit akımlarındaki dalgalanma, ortakların getiri beklentileri, finansal sıkıntı ve iflas riski ihtimali, bankaların kredi politikaları, faiz oranlarının düşük veya yüksek olması, yeterli iç fonun olup olmaması, kooperatifin kredi notu, sektördeki beklenti

Analizde kullanılan temel hipotezler ise aşağıdaki gibidir;

$$H_0: \mu_{\text{dalgalanma}} = \mu_{\text{getiribeklentisi}} = \mu_{\text{iflasriski}} = \mu_{\text{kredipolitikaları}} = \mu_{\text{faizoranı}} = \mu_{\text{içfon}} = \mu_{\text{kredinotu}} = \mu_{\text{sektörbeklentisi}}$$

H₁: Borçlanmanın miktarını etkileyen faktörlerden en az biri diğerlerinden farklıdır.

Temel hipotezler çerçevesinde oluşturulan alt hipotezler aşağıdaki gibidir;

H₀₁: Kooperatifin türüne göre borçlanmanın miktarını etkileyen faktörlerden “kazanç ve nakit akımlarındaki dalgalanma” farklılık göstermemektedir.

H₁₁: Kooperatifin türüne göre borçlanmanın miktarını etkileyen faktörlerden “kazanç ve nakit akımlarındaki dalgalanma” farklılık göstermektedir.

H₀₂: Kooperatifin türüne göre borçlanmanın miktarını etkileyen faktörlerden “ortakların getiri beklentileri” farklılık göstermemektedir.

H₁₂: Kooperatifin türüne göre borçlanmanın miktarını etkileyen faktörlerden “ortakların getiri beklentileri” farklılık göstermektedir.

H₀₃: Kooperatifin türüne göre borçlanmanın miktarını etkileyen faktörlerden “finansal sıkıntı ve iflas riski ihtimali” farklılık göstermemektedir.

H₁₃: Kooperatifin türüne göre borçlanmanın miktarını etkileyen faktörlerden “finansal sıkıntı ve iflas riski ihtimali” farklılık göstermektedir.

H0₄: Kooperatifin türüne göre borçlanmanın miktarını etkileyen faktörlerden “bankaların kredi politikaları” farklılık göstermemektedir.

H1₄: Kooperatifin türüne göre borçlanmanın miktarını etkileyen faktörlerden “bankaların kredi politikaları” farklılık göstermektedir.

H0₅: Kooperatifin türüne göre borçlanmanın miktarını etkileyen faktörlerden “faiz oranlarının düşük veya yüksek olması” farklılık göstermemektedir.

H1₅: Kooperatifin türüne göre borçlanmanın miktarını etkileyen faktörlerden “faiz oranlarının düşük veya yüksek olması” farklılık göstermektedir.

H0₆: Kooperatifin türüne göre borçlanmanın miktarını etkileyen faktörlerden “yeterli iç fonun olup olmaması” farklılık göstermemektedir.

H1₆: Kooperatifin türüne göre borçlanmanın miktarını etkileyen faktörlerden “yeterli iç fonun olup olmaması” farklılık göstermektedir.

H0₇: Kooperatifin türüne göre borçlanmanın miktarını etkileyen faktörlerden “kooperatifin kredi notu” farklılık göstermemektedir.

H1₇: Kooperatifin türüne göre borçlanmanın miktarını etkileyen faktörlerden “kooperatifin kredi notu” farklılık göstermektedir.

H0₈: Kooperatifin türüne göre borçlanmanın miktarını etkileyen faktörlerden “sektördeki beklenti” farklılık göstermemektedir.

H1₈: Kooperatifin türüne göre borçlanmanın miktarını etkileyen faktörlerden “sektördeki beklenti” farklılık göstermektedir.

H0₉: Kooperatifin türüne göre borçlanmanın miktarını etkileyen diğer faktörler farklılık göstermemektedir.

H1₉: Kooperatifin türüne göre borçlanmanın miktarını etkileyen diğer faktörler farklılık göstermektedir.

Tablo 6.40.’da analizde kullanılan değişkenlerin temel istatistik değerleri görülmektedir.

Tablo 6.40. Kooperatifin Türü ile Borç Miktarını Etkileyen Faktörler Arasındaki Temel İstatistik Değerleri

Borç Miktarını Etkileyen Faktörler	Kooperatif Türü	Gözlem	Ortalama	Standart Hata	Ortalama İçin Güven Aralığı (%95)	
					Alt Sınır	Üst Sınır
Kazanç ve Nakit Akımlarında Dalgalanma	Tarımsal Kooperatif	3	1,66	0,33	0,23	3,10
	Tarım Dışı Kooperatif	15	1,93	0,06	1,79	2,07
	Toplam	18	1,88	0,07	1,72	2,04
Ortakların Getiri Beklentileri	Tarımsal Kooperatif	3	1,33	0,33	-0,10	2,76
	Tarım Dışı Kooperatif	15	2,00**	0,00	2,00	2,00
	Toplam	18	1,88	0,07	1,72	2,04
Finansal Sıkıntı ve İflas Riski İhtimali	Tarımsal Kooperatif	3	2,00**	0,00	2,00	2,00
	Tarım Dışı Kooperatif	15	1,66	0,12	1,39	1,93
	Toplam	18	1,72	0,10	1,49	1,95
Bankaların Kredi Politikası	Tarımsal Kooperatif	3	2,00**	0,00	2,00	2,00
	Tarım Dışı Kooperatif	15	1,86	0,09	1,67	2,06
	Toplam	18	1,88	0,07	1,72	2,04
Faiz Oranlarının Düşük veya Yüksek Olması	Tarımsal Kooperatif	3	2,00**	0,00	2,00	2,00
	Tarım Dışı Kooperatif	15	1,93	0,06	1,79	2,07
	Toplam	18	1,94	0,05	1,82	2,06
Yeterli İç Fonun Olup Olmaması	Tarımsal Kooperatif	3	1,00*	0,00	1,00	1,00
	Tarım Dışı Kooperatif	15	1,26	0,11	1,01	1,52
	Toplam	18	1,22	0,10	1,01	1,43
Kooperatifin Kredi Notu	Tarımsal Kooperatif	3	2,00**	0,00	2,00	2,00
	Tarım Dışı Kooperatif	15	1,80	0,10	1,57	2,02
	Toplam	18	1,83	0,09	1,64	2,02
Sektördeki Beklenti	Tarımsal Kooperatif	3	1,33	0,33	-0,10	2,76
	Tarım Dışı Kooperatif	15	1,66	0,12	1,39	1,93
	Toplam	18	1,61	0,11	1,36	1,86
Diğer	Tarımsal Kooperatif	3	2,00**	0,00	2,00	2,00
	Tarım Dışı Kooperatif	15	1,93	0,06	1,79	2,07
	Toplam	18	1,94	0,05	1,82	2,06

*Bütün kooperatifler seçmiştir. **Hiçbir kooperatif seçmemiştir.

Tablo 6.41.'de ise kooperatifin türüne göre borç miktarını etkileyen faktörlerde farklılaşmanın olup olmadığını gösteren One Way Anova (Varyans) analizinin sonuçları görülmektedir.

Tablo 6.41. Kooperatifin Türü ile Borç Miktarını Etkileyen Faktörler Arasındaki Anova(Varyans) Analizi Sonuçları

Borç Miktarını Etkileyen Faktörler		Karelerin Toplamı	Serbestlik Derecesi	Ortalama Kareler	F (Anova) Testi	P Değeri	Kabul Edilen Hipotez
Kazanç ve Nakit Akımlarında Dalgalanma	Gruplar Arası	0,17	1	0,17	1,77	0,20	H0 ₁
	Gruplar İçi	1,60	16	0,10			
	Toplam	1,77	17				
Ortakların Getiri Beklentileri	Gruplar Arası	1,11	1	1,11	26,66	0,00*	H1 ₂
	Gruplar İçi	0,66	16	0,04			
	Toplam	1,77	17				
Finansal Sıkıntı ve İflas Riski İhtimali	Gruplar Arası	0,27	1	0,27	1,33	0,26	H0 ₃
	Gruplar İçi	3,33	16	0,20			
	Toplam	3,61	17				
Bankaların Kredi Politikası	Gruplar Arası	0,04	1	0,04	0,41	0,53	H0 ₄
	Gruplar İçi	1,73	16	0,10			
	Toplam	1,77	17				
Faiz Oranlarının Düşük veya Yüksek Olması	Gruplar Arası	0,01	1	0,01	0,19	0,66	H0 ₅
	Gruplar İçi	0,93	16	0,05			
	Toplam	0,94	17				
Yeterli İç Fonun Olup Olmaması	Gruplar Arası	0,17	1	0,17	0,97	0,33	H0 ₆
	Gruplar İçi	2,93	16	0,18			
	Toplam	3,11	17				
Kooperatifin Kredi Notu	Gruplar Arası	0,10	1	0,10	0,66	0,42	H0 ₇
	Gruplar İçi	2,40	16	0,15			
	Toplam	2,50	17				
Sektördeki Beklenti	Gruplar Arası	0,27	1	0,27	1,11	0,30	H0 ₈
	Gruplar İçi	4,00	16	0,25			
	Toplam	4,27	17				
Diğer	Gruplar Arası	0,01	1	0,01	0,19	0,66	H0 ₉
	Gruplar İçi	0,93	16	0,05			
	Toplam	0,94	17				

*0,01 önem düzeyinde anlamlı, **0,05 önem düzeyinde anlamlı, ***0,10 düzeyinde anlamlı

Tablo incelendiğinde, %95 güven düzeyinde yapılan F testi sonucuna göre, “ortakların getiri beklentisi” faktörü dışında diğer bütün faktörlerin P değerlerinin anlamlılık sınırlarının üzerinde olduğu görülmektedir. Bu nedenle, P değeri 0,01’in altında olduğu için, kooperatifin türüne göre borçlanmanın miktarını etkileyen faktörlerden “ortakların getiri beklentisi” faktörünün farklılaştığını söyleyen H1 hipotezi kabul edilmektedir. Buna karşın, P değerleri 0,10’un üstünde olduğu için, kooperatifin türü ile diğer tüm faktörler arasında istatistiksel bir ilişki kurulamadığından dolayı H0 hipotezleri reddedilememektedir. Tablo 6.40.’da borç miktarını etkileyen faktörlerin dağılımı incelendiğinde, “ortakların getiri beklentisi” faktörünün tarımsal kooperatiflerde öne çıktığı görülmektedir. Bu nedenle bu soru ile tarımsal kooperatiflerde ortakların getiri beklentisi borcun miktarını etkilemektedir sonucuna ulaşılabilir.

6.7.12.9. Kadın Kooperatiflerinin Türü ile Hedef Borçlanma Oranı Arasındaki İlişki

Kadın kooperatiflerinin türüne göre hedef borçlanma oranının değişip değişmediğini test etmek için, 18. araştırma sorusu doğrultusunda, oluşturulan alt hipotezler aşağıdaki gibidir;

H0: Kooperatifin türü ile gelecek 3 sene için ortalama “yabancı kaynak/aktif toplamı” oranı hedeflemesi bağımsızdır.

H1: Kooperatifin türü ile gelecek 3 sene için ortalama “yabancı kaynak/aktif toplamı” oranı hedeflemesi bağımlıdır.

Araştırmaya katılan hiçbir kadın kooperatifinin geleceğe yönelik olarak borç hedefi bulunmamaktadır. Dolayısıyla kooperatifin türü ile hedef borçlanma oranının birbirinden bağımsız olduğunu söyleyen H0 hipotezi reddedilememektedir.

6.7.13.Kadın Kooperatiflerinin Ortak Sayısı ile Sermaye Yapısı Kararları Arasındaki İlişki

Bu bölümde kadın kooperatiflerinin sermaye yapısı kararlarının, kooperatifin ortak sayısı ile değişip değişmediğinin belirlenmesi için bazı araştırma sorularına

yönelik olarak alt hipotezler geliştirilmiştir. Bu hipotezler ki-kare ve anova (varyans) analizi ile değerlendirilmiştir.

6.7.13.1. Kadın Kooperatiflerinin Ortak Sayısı ile İlk Kuruluş Yatırımının Finansman Tercihi Arasındaki İlişki

Kadın kooperatiflerinin ortak sayısına göre ilk kuruluş yatırımında tercih edilen finansman kaynaklarında anlamlı farklılaşmanın olup olmadığını test etmek için One Way Anova (varyans) analizi kullanılmıştır. 19. araştırma sorusu doğrultusunda analizde kullanılan değişkenler aşağıdaki gibi oluşturulmuştur;

Bağımsız Değişken: Kooperatifin Ortak Sayısı

Bağımlı Değişkenler: Teşvik ve hibe kullanımı, özsermaye kullanımı, satıcı kredisi kullanımı, uzun vadeli teşvik kredisi kullanımı

Analizde kullanılan temel hipotezler ise aşağıdaki gibidir;

$$H_0: \mu_{\text{teşvikhibe}} = \mu_{\text{özsermaye}} = \mu_{\text{satıcıkredisi}} = \mu_{\text{uvteşvikkredi}}$$

H₁: İlk kuruluş yatırımında tercih edilen finansman kaynaklarından en az biri diğerlerinden farklıdır.

Temel hipotezler doğrultusunda oluşturulan alt hipotezler aşağıdaki gibidir;

H₀₁: Kooperatifin türüne göre ilk kuruluş yatırımında teşvik ve hibe kullanımı farklılık göstermemektedir.

H₁₁: Kooperatifin ortak sayısına göre ilk kuruluş yatırımında teşvik ve hibe kullanımı farklılık göstermektedir.

H₀₂: Kooperatifin ortak sayısına göre ilk kuruluş yatırımında özsermaye kullanımı farklılık göstermemektedir.

H₁₂: Kooperatifin ortak sayısına göre ilk kuruluş yatırımında özsermaye kullanımı farklılık göstermektedir.

H₀₃: Kooperatifin ortak sayısına göre ilk kuruluş yatırımında satıcı kredisi kullanımı farklılık göstermemektedir.

H₁₃: Kooperatifin ortak sayısına göre ilk kuruluş yatırımında satıcı kredisi kullanımı farklılık göstermektedir.

H0₄: Kooperatifin ortak sayısına göre ilk kuruluş yatırımında uzun vadeli teşvik kredisi kullanımı farklılık göstermemektedir.

H1₄: Kooperatifin ortak sayısına göre ilk kuruluş yatırımında uzun vadeli teşvik kredisi kullanımı farklılık göstermektedir.

Tablo 6.42.'de kooperatifin ortak sayısı ile ilk kuruluş yatırımlarında tercih edilen finansman kaynakları arasındaki temel istatistik değerleri görülmektedir.

Tablo 6.42. Kooperatifin Ortak Sayısı ile İlk Kuruluş Yatırımında Tercih Edilen Finansman Kaynakları Arasındaki Temel İstatistik Değerleri

Tercih edilen Finansman Kaynakları	Kooperatif Ortak Sayısı	Gözlem	Ortalama	Standart Hata	Ortalama İçin Güven Aralığı (%95)	
					Alt Sınır	Üst Sınır
Teşvik ve Hibe	7-10	3	1,33	0,33	-0,10	2,76
	11-20	5	1,40	0,24	0,71	2,08
	21-30	3	1,33	0,33	-0,10	2,76
	31-40	4	1,50	0,28	0,58	2,41
	41 ve üstü	3	1,33	0,33	-0,10	2,76
	Toplam	18	1,38	0,11	1,13	1,63
Özsermaye	7-10	3	1,00*	0,00	1,00	1,00
	11-20	5	1,00*	0,00	1,00	1,00
	21-30	3	1,33	0,33	-0,10	2,76
	31-40	4	1,00*	0,00	1,00	1,00
	41 ve üstü	3	1,00*	0,00	1,00	1,00
	Toplam	18	1,05	0,05	0,93	1,17
Satıcı Kredisi	7-10	3	2,00**	0,00	2,00	2,00
	11-20	5	1,80	0,20	1,24	2,35
	21-30	3	2,00**	0,00	2,00	2,00
	31-40	4	2,00**	0,00	2,00	2,00
	41 ve üstü	3	2,00**	0,00	2,00	2,00
	Toplam	18	1,94	0,05	1,82	2,06
Uzun Vadeli Teşvik Kredisi	7-10	3	2,00**	0,00	2,00	2,00
	11-20	5	2,00**	0,00	2,00	2,00
	21-30	3	2,00**	0,00	2,00	2,00
	31-40	4	2,00**	0,00	2,00	2,00
	41 ve üstü	3	1,66	0,33	0,23	3,10
	Toplam	18	1,94	0,05	1,82	2,06

*Bütün kooperatifler kullanmıştır. **Hiçbir kooperatif kullanmamıştır.

Tablo 6.43.'de ise kooperatifin ortak sayısına göre ilk yatırımda tercih edilen finansman kaynaklarında farklılaşmanın olup olmadığını gösteren One Way Anova (Varyans) analizinin sonuçları görülmektedir.

Tablo 6.43. Kooperatifin Ortak Sayısı ile Borç Miktarını Etkileyen Faktörler Arasındaki Anova(Varyans) Analizi Sonuçları

Finansman Kaynakları		Karelerin Toplamı	Serbestlik Derecesi	Ortalama Kareler	F (Anova) Testi	P Değeri	Kabul Edilen Hipotez
Teşvik ve Hibe	Gruplar Arası	0,07	4	0,02	0,06	0,99	H0 ₁
	Gruplar İçi	4,20	13	0,32			
	Toplam	4,27	17				
Özsermaye	Gruplar Arası	0,27	4	0,07	1,35	0,30	H0 ₂
	Gruplar İçi	0,66	13	0,05			
	Toplam	0,94	17				
Satıcı Kredisi	Gruplar Arası	0,14	4	0,03	0,58	0,67	H0 ₃
	Gruplar İçi	0,80	13	0,06			
	Toplam	0,94	17				
Uzun Vadeli Teşvik Kredisi	Gruplar Arası	0,27	4	0,07	1,35	0,30	H0 ₄
	Gruplar İçi	0,66	13	0,05			
	Toplam	0,94	17				

*0,01 önem düzeyinde anlamlı, **0,05 önem düzeyinde anlamlı, ***0,10 düzeyinde anlamlı

Tablo incelendiğinde, %95 güvenilirlik sınırlarında yapılan anova (varyans) testi sonucuna göre, P (significance = anlamlılık) değerleri 0,05'in üstünde olduğu için, kooperatiflerin ortak sayısına göre ilk kuruluş yatırımında kullanılan finansal kaynak tercihinde farklılaşmanın olmadığı görülmektedir. Bu nedenle H0 hipotezleri reddedilememektedir.

6.7.13.2. Kadın Kooperatiflerinin Ortak Sayısı ile Mevcut Faaliyetlerinde Kullanılan Finansal Kaynak Tercihi Arasındaki İlişki

Kadın kooperatiflerinin ortak sayısına göre mevcut faaliyetlerinde kullandıkları finansman kaynaklarında anlamlı farklılaşmanın olup olmadığını test etmek için One Way Anova (varyans) analizi kullanılmıştır. 20. araştırma sorusu doğrultusunda analizde kullanılan değişkenler aşağıdaki gibi oluşturulmuştur;

Bağımsız Değişken: Kooperatif ortak sayısı

Bağımlı Değişkenler: Ortaklık payları, dağıtılmayan risturnler, özel olarak oluşturulan fonlar, ortaklardan sağlanan diğer kaynaklar, teşvik ve hibeler, bireysel borç verenler, diğer finansman kaynakları

Analizde kullanılan temel hipotezler ise aşağıdaki gibidir;

$$H_0: \mu_{\text{ortaklıkpayları}} = \mu_{\text{risturnler}} = \mu_{\text{fonlar}} = \mu_{\text{ortaklardan sağlanan diğer}} = \mu_{\text{teşvikhibe}} = \mu_{\text{bireysel borç}} = \mu_{\text{diğer}}$$

H₁: Mevcut yatırımlarda kullanılan finansman kaynaklarından en az biri diğerlerinden farklıdır.

Temel hipotezler doğrultusunda oluşturulan alt hipotezler aşağıdaki gibidir;

H₀₁: Kooperatifin ortak sayısına göre mevcut faaliyetlerin finansmanında ortaklık paylarının kullanımı farklılaşmamaktadır.

H₁₁: Kooperatifin ortak sayısına göre mevcut faaliyetlerin finansmanında ortaklık paylarının kullanımı farklılaşmaktadır.

H₀₂: Kooperatifin ortak sayısına göre mevcut faaliyetlerin finansmanında dağıtılmayan risturnlerin kullanımı farklılaşmamaktadır.

H₁₂: Kooperatifin ortak sayısına göre mevcut faaliyetlerin finansmanında dağıtılmayan risturnlerin kullanımı farklılaşmaktadır.

H₀₃: Kooperatifin ortak sayısına göre mevcut faaliyetlerin finansmanında özel olarak oluşturulan fonların kullanımı farklılaşmamaktadır.

H₁₃: Kooperatifin ortak sayısına göre mevcut faaliyetlerin finansmanında özel olarak oluşturulan fonların kullanımı farklılaşmaktadır.

H₀₄: Kooperatifin ortak sayısına göre mevcut faaliyetlerin finansmanında ortaklardan sağlanan diğer kaynakların kullanımı farklılaşmamaktadır.

H₁₄: Kooperatifin ortak sayısına göre mevcut faaliyetlerin finansmanında ortaklardan sağlanan diğer kaynakların kullanımı farklılaşmaktadır.

H₀₅: Kooperatifin ortak sayısına göre mevcut faaliyetlerin finansmanında teşvik ve hibelerin kullanımı farklılaşmamaktadır.

H₁₅: Kooperatifin ortak sayısına göre mevcut faaliyetlerin finansmanında teşvik ve hibelerin kullanımı farklılaşmaktadır.

H₀₆: Kooperatifin ortak sayısına göre mevcut faaliyetlerin finansmanında bireysel borç veren kişilerden borç kullanımı farklılaşmamaktadır.

H₁₆: Kooperatifin ortak sayısına göre mevcut faaliyetlerin finansmanında bireysel borç veren kişilerden borç kullanımı farklılaşmaktadır.

H₀₇: Kooperatifin ortak sayısına göre mevcut faaliyetlerin finansmanında diğer finansman kaynaklarının kullanımı farklılaşmamaktadır.

H17: Kooperatifin ortak sayısına göre mevcut faaliyetlerin finansmanında diğer finansman kaynaklarının kullanımı farklılaşmaktadır.

Tablo 6.44.'de analizde kullanılan değişkenlerin temel istatistik değerleri görülmektedir.

Tablo 6.44. Kooperatifin Ortak Sayısı ile Mevcut Faaliyetlerde Kullanılan Finansal Kaynaklar Arasındaki Temel İstatistik Değerleri

Finansman Kaynakları	Kooperatif Ortak Sayısı	Gözlem	Ortalama	Standart Hata	Ortalama İçin Güven Aralığı (%95)	
					Alt Sınır	Üst Sınır
Ortaklık Payları	7-10	3	1,66	0,33	0,23	3,10
	11-20	5	1,40	0,24	0,71	2,08
	21-30	3	2,00**	0,00	2,00	2,00
	31-40	4	2,00**	0,00	2,00	2,00
	41 ve üstü	3	1,66	0,33	0,23	3,10
	Toplam	18	1,72	0,10	1,49	1,95
Dağıtılmayan Risturnler	7-10	3	1,66	0,33	0,23	3,10
	11-20	5	1,60	0,24	0,91	2,28
	21-30	3	2,00**	0,00	2,00	2,00
	31-40	4	1,50	0,28	0,58	2,41
	41 ve üstü	3	1,66	0,33	0,23	3,10
	Toplam	18	1,66	0,11	1,42	1,90
Özel Olarak Oluşturulan Fonlar	7-10	3	2,00**	0,00	2,00	2,00
	11-20	5	2,00**	0,00	2,00	2,00
	21-30	3	1,66	0,33	0,23	3,10
	31-40	4	1,75	0,25	0,95	2,54
	41 ve üstü	3	2,00**	0,00	2,00	2,00
	Toplam	18	1,88	0,07	1,72	2,04
Ortaklardan Sağlanan Diğer Kaynaklar	7-10	3	1,66	0,33	0,23	3,10
	11-20	5	1,60	0,24	0,91	2,28
	21-30	3	2,00**	0,00	2,00	2,00
	31-40	4	1,75	0,25	0,95	2,54
	41 ve üstü	3	1,66	0,33	0,23	3,10
	Toplam	18	1,72	0,10	1,49	1,95
Teşvik ve Hibeler	7-10	3	1,33	0,33	-0,10	2,76
	11-20	5	1,60	0,24	0,91	2,28
	21-30	3	1,00*	0,00	1,00	1,00
	31-40	4	1,00*	0,00	1,00	1,00
	41 ve üstü	3	1,33	0,33	-0,10	2,76
	Toplam	18	1,27	0,10	1,04	1,50
Bireysel Borç Veren Kişilerden	7-10	3	2,00**	0,00	2,00	2,00
	11-20	5	1,80	0,20	1,24	2,35
	21-30	3	2,00**	0,00	2,00	2,00
	31-40	4	2,00**	0,00	2,00	2,00
	41 ve üstü	3	2,00**	0,00	2,00	2,00
	Toplam	18	1,94	0,05	1,82	2,06
Diğer	7-10	3	2,00**	0,00	2,00	2,00
	11-20	5	2,00*	0,00	2,00	2,00
	21-30	3	1,66	0,33	0,23	3,10
	31-40	4	2,00**	0,00	2,00	2,00
	41 ve üstü	3	2,00**	0,00	2,00	2,00
	Toplam	18	1,94	0,05	1,82	2,06

*Bütün kooperatifler kullanmıştır. **Hiçbir kooperatif kullanmamıştır.

Tablo 6.45.'de ise kooperatifin ortak sayısına göre mevcut faaliyetlerde kullanılan finansman kaynaklarında farklılaşmanın olup olmadığını gösteren One Way Anova (Varyans) analizinin sonuçları görülmektedir.

Tablo 6.45. Kooperatifin Ortak Sayısı ile Mevcut Faaliyetlerde Kullanılan Finansman Kaynakları Arasındaki Anova(Varyans) Analizi Sonuçları

Finansman Kaynakları		Karelerin Toplamı	Serbestlik Derecesi	Ortalama Kareler	F (Anova) Testi	P Değeri	Kabul Edilen Hipotez
Ortaklık Payları	Gruplar Arası	1,07	4	0,26	1,38	0,29	H0 ₁
	Gruplar İçi	2,53	13	0,19			
	Toplam	3,61	17				
Dağıtılmayan Risturnler	Gruplar Arası	0,47	4	0,11	0,42	0,78	H0 ₂
	Gruplar İçi	3,53	13	0,27			
	Toplam	4,00	17				
Özel Olarak Oluşturulan Fonlar	Gruplar Arası	0,32	4	0,08	0,32	0,85	H0 ₃
	Gruplar İçi	1,41	13	0,11			
	Toplam	1,77	17				
Ortaklardan Sağlanan Diğer Kaynaklar	Gruplar Arası	0,32	4	0,08	0,32	0,85	H0 ₄
	Gruplar İçi	3,28	13	0,25			
	Toplam	3,61	17				
Teşvik ve Hibeler	Gruplar Arası	1,08	4	0,26	1,38	0,29	H0 ₅
	Gruplar İçi	2,53	13	0,19			
	Toplam	3,61	17				
Bireysel Borç Veren Kişilerden	Gruplar Arası	0,14	4	0,03	0,58	0,67	H0 ₆
	Gruplar İçi	0,80	13	0,06			
	Toplam	0,94	17				
Diğer	Gruplar Arası	0,28	4	0,06	1,35	0,30	H0 ₇
	Gruplar İçi	0,66	13	0,05			
	Toplam	0,94	17				

*0,01 önem düzeyinde anlamlı, **0,05 önem düzeyinde anlamlı, ***0,10 düzeyinde anlamlı

Tablo incelendiğinde, %95 güven düzeyinde yapılan anova (varyans) testi sonucuna göre, P değerleri anlamlılık sınırlarının üstünde olduğu için, kooperatifin ortak sayısına göre mevcut faaliyetlerin finansmanında kullanılan finansal kaynak tercihlerinin hiçbirinin farklılaşmadığı görülmektedir. Bu nedenle kooperatifin ortak sayısına göre mevcut faaliyetlerin finansmanında tercih edilen finansman kaynaklarının farklılaşmadığını söyleyen H0 hipotezleri reddedilememektedir.

6.7.13.3. Kadın Kooperatiflerinin Ortak Sayısı ile Karşılaştıkları Finansal Sorunlar Arasındaki İlişki

Kadın kooperatiflerinin ortak sayısına göre karşılaşılan en önemli finansal sorunlarda anlamlı farklılaşmanın olup olmadığını test etmek için One Way Anova (varyans) analizi kullanılmıştır. 21. araştırma sorusu doğrultusunda analizde kullanılan değişkenler aşağıdaki gibi oluşturulmuştur;

Bağımsız Değişken: Kooperatif ortak sayısı

Bağımlı Değişkenler: Likidite ve nakit açığı, yüksek borçlanma giderleri, yüksek üretim maliyetleri, düşük kâr marjı, yüksek vergi ve harçlar, genel kurul maliyetleri, diğer

Analizde kullanılan temel hipotezler ise aşağıdaki gibidir;

$$H_0: \mu_{\text{likidite}} = \mu_{\text{borçlanma}} = \mu_{\text{üretim maliyeti}} = \mu_{\text{düşük kâr}} = \mu_{\text{vergi harç}} = \mu_{\text{genel kurul}} = \mu_{\text{diğer}}$$

H₁: Karşılaşılan en önemli finansal sorunlardan en az biri diğerlerinden farklıdır.

Temel hipotezler doğrultusunda oluşturulan alt hipotezler aşağıdaki gibidir;

H₀₁: Kooperatifin ortak sayısına göre karşılaşılan finansal sorunlardan likidite ve nakit açığı sorunu farklılaşmamaktadır.

H₁₁: Kooperatifin ortak sayısına göre karşılaşılan finansal sorunlardan likidite ve nakit açığı sorunu farklılaşmaktadır.

H₀₂: Kooperatifin ortak sayısına göre karşılaşılan finansal sorunlardan yüksek borçlanma giderleri sorunu farklılaşmamaktadır.

H₁₂: Kooperatifin ortak sayısına göre karşılaşılan finansal sorunlardan yüksek borçlanma giderleri sorunu farklılaşmaktadır.

H₀₃: Kooperatifin ortak sayısına göre karşılaşılan finansal sorunlardan yüksek üretim maliyetleri sorunu farklılaşmamaktadır.

H₁₃: Kooperatifin ortak sayısına göre karşılaşılan finansal sorunlardan yüksek üretim maliyetleri sorunu farklılaşmaktadır.

H₀₄: Kooperatifin ortak sayısına göre karşılaşılan finansal sorunlardan düşük kâr marjı sorunu farklılaşmamaktadır.

H14: Kooperatifin ortak sayısına göre karşılaşılan finansal sorunlardan düşük kâr marjı sorunu farklılaşmaktadır.

H05: Kooperatifin ortak sayısına göre karşılaşılan finansal sorunlardan yüksek vergi ve harçlar sorunu farklılaşmamaktadır.

H15: Kooperatifin ortak sayısına göre karşılaşılan finansal sorunlardan yüksek vergi ve harçlar sorunu farklılaşmaktadır.

H06: Kooperatifin ortak sayısına göre karşılaşılan finansal sorunlardan genel kurul maliyetleri sorunu farklılaşmamaktadır.

H16: Kooperatifin ortak sayısına göre karşılaşılan finansal sorunlardan genel kurul maliyetleri sorunu farklılaşmaktadır.

H07: Kooperatifin ortak sayısına göre karşılaşılan finansal sorunlardan diğer sorunlar farklılaşmamaktadır.

H17: Kooperatifin ortak sayısına göre karşılaşılan finansal sorunlardan diğer sorunlar farklılaşmaktadır.

Tablo 6.46.'da analizde kullanılan değişkenlerin temel istatistik değerleri görülmektedir.

Tablo 6.46. Kooperatifin Ortak Sayısı ile Karşılaşılan Finansal Sorunlar Arasındaki Temel İstatistik Değerleri

Finansal Sorunlar	Kooperatif Ortak Sayısı	Gözlem	Ortalama	Standart Hata	Ortalama İçin Güven Aralığı (%95)	
					Alt Sınır	Üst Sınır
Likidite ve Nakit Açığı	7-10	3	1,33	0,33	-0,10	2,76
	11-20	5	1,40	0,24	0,71	2,08
	21-30	3	2,00**	0,00	2,00	2,00
	31-40	4	1,50	0,28	0,58	2,41
	41 ve üstü	3	1,33	0,33	-0,10	2,76
	Toplam	18	1,50	0,12	1,24	1,75
Yüksek Borçlanma Giderleri (yüksek faiz oranları)	7-10	3	2,00**	0,00	2,00	2,00
	11-20	5	2,00**	0,00	2,00	2,00
	21-30	3	2,00**	0,00	2,00	2,00
	31-40	4	2,00**	0,00	2,00	2,00
	41 ve üstü	3	1,66	0,33	0,23	3,10
	Toplam	18	1,94	0,05	1,82	2,06
Yüksek Üretim Maliyetleri	7-10	3	1,66	0,33	0,23	3,10
	11-20	5	1,40	0,24	0,71	2,08
	21-30	3	1,00*	0,00	1,00	1,00
	31-40	4	1,25	0,25	0,45	2,04
	41 ve üstü	3	1,66	0,33	0,23	3,10
	Toplam	18	1,38	0,11	1,13	1,63
Düşük Kâr Marjı	7-10	3	2,00**	0,00	2,00	2,00
	11-20	5	1,60	0,24	0,91	2,28
	21-30	3	1,66	0,33	0,23	3,10
	31-40	4	1,75	0,25	0,95	2,54
	41 ve üstü	3	1,33	0,33	-0,10	2,76
	Toplam	18	1,66	0,11	1,42	1,90
Yüksek Vergi ve Harçlar	7-10	3	1,33	0,33	-0,10	2,76
	11-20	5	1,60	0,24	0,91	2,28
	21-30	3	1,00*	0,00	1,00	1,00
	31-40	4	1,00*	0,00	1,00	1,00
	41 ve üstü	3	1,66	0,33	0,23	3,10
	Toplam	18	1,33	0,11	1,09	1,57
Genel Kurul Maliyetleri	7-10	3	1,66	0,33	0,23	3,10
	11-20	5	1,60	0,24	0,91	2,28
	21-30	3	2,00**	0,00	2,00	2,00
	31-40	4	1,50	0,28	0,58	2,41
	41 ve üstü	3	2,00**	0,00	2,00	2,00
	Toplam	18	1,72	0,10	1,49	1,95
Diğer	7-10	3	2,00**	0,00	2,00	2,00
	11-20	5	2,00**	0,00	2,00	2,00
	21-30	3	1,66	0,33	0,23	3,10
	31-40	4	1,50	0,28	0,58	2,41
	41 ve üstü	3	2,00**	0,00	2,00	2,00
	Toplam	18	1,83	0,09	1,64	2,02

*Bütün kooperatifler seçmiştir. **Hiçbir kooperatif seçmemiştir.

Tablo 6.47.'de ise kooperatifin ortak sayısına göre karşılaşılan finansal problemlerde farklılaşmanın olup olmadığını gösteren One Way Anova (Varyans) analizinin sonuçları görülmektedir.

Tablo 6.47. Kooperatifin Ortak Sayısı ile Karşılaşılan Finansal Problemler Arasındaki Anova(Varyans) Analizi Sonuçları

Finansal Sorunlar		Karelerin Toplamı	Serbestlik Derecesi	Ortalama Kareler	F (Anova) Testi	P Değeri	Kabul Edilen Hipotez
Likidite ve Nakit Açığı	Gr. Arası	0,96	4	0,24	0,88	0,49	H0 ₁
	Gr. İçi	3,53	13	0,27			
	Toplam	4,50	17				
Yüksek Borçlanma Giderleri	Gr. Arası	0,27	4	0,69	1,35	0,30	H0 ₂
	Gr. İçi	0,66	13	0,51			
	Toplam	0,94	17				
Yüksek Üretim Maliyetleri	Gr. Arası	0,99	4	0,24	0,98	0,45	H0 ₃
	Gr. İçi	3,28	13	0,25			
	Toplam	4,27	17				
Düşük Kâr Marjı	Gr. Arası	0,71	4	0,17	0,70	0,60	H0 ₄
	Gr. İçi	3,28	13	0,25			
	Toplam	4,00	17				
Yüksek Vergi ve Harçlar	Gr. Arası	1,46	4	0,36	1,88	0,17	H0 ₅
	Gr. İçi	2,53	13	0,19			
	Toplam	4,00	17				
Genel Kurul Maliyetleri	Gr. Arası	0,74	4	0,18	0,84	0,52	H0 ₆
	Gr. İçi	2,86	13	0,21			
	Toplam	3,61	17				
Diğer	Gr. Arası	0,83	4	0,20	1,62	0,22	H0 ₇
	Gr. İçi	1,66	13	0,12			
	Toplam	2,50	17				

*0,01 önem düzeyinde anlamlı, **0,05 önem düzeyinde anlamlı, ***0,10 düzeyinde anlamlı

Tablo incelendiğinde, %95 güven düzeyinde yapılan anova (varyans) analizine göre, P (significance = anlamlılık) değerleri anlamlılık düzeylerinin üstünde olduğu için, kooperatifin ortak sayısına göre karşılaşılan en önemli finansal sorunlardan hiçbirinde farklılaşmanın olmadığı görülmektedir. Bu nedenle H0 hipotezleri reddedilememektedir.

6.7.13.4. Kadın Kooperatiflerinin Ortak Sayısı ile Fon Gereksinimlerini Karşılamada Tercih Ettikleri Finansal Kaynak Sıralaması Arasındaki İlişki

Kadın kooperatiflerinin ortak sayısına göre fon gereksinimlerini karşılamada tercih ettikleri finansal kaynak sıralamasının değişip değişmediğini test etmek için, 22. araştırma sorusu doğrultusunda, oluşturulan alt hipotezler aşağıdaki gibidir;

H0: Kooperatiflerin ortak sayısı fon gereksinimini karşılamada iç kaynak tercihi sıralamasını etkilememektedir.

H1: Kooperatiflerin ortak sayısı fon gereksinimini karşılamada iç kaynak tercihi sıralamasını etkilemektedir.

H0: Kooperatiflerin ortak sayısı fon gereksinimini karşılamada yabancı kaynak tercihi sıralamasını etkilememektedir.

H1: Kooperatiflerin ortak sayısı fon gereksinimini karşılamada yabancı kaynak tercihi sıralamasını etkilemektedir.

H0: Kooperatiflerin ortak sayısı fon gereksinimini karşılamada yeni ortaklık payı tercihi sıralamasını etkilememektedir.

H1: Kooperatiflerin ortak sayısı fon gereksinimini karşılamada yeni ortaklık payı tercihi sıralamasını etkilemektedir.

Tablo 6.48.'da anket uygulamasına katılan kadın kooperatiflerinin ortak sayısına göre fon gereksinimlerini karşılamada tercih ettikleri finansal kaynak sıralamasının dağılımı ve kadın kooperatiflerinin ortak sayıları ile fon gereksinimlerini karşılamada tercih ettikleri finansal kaynak sıralaması arasındaki ilişkinin saptanması amacıyla yapılan ki-kare testinin sonuçları görülmektedir.

Tablo 6.48. Kooperatif Ortak Sayısı ile Tercih Edilen Finansal Kaynak Sıralaması Arasındaki İlişki

Ortak Sayısı	İç Kaynaklar						Toplam
	Birinci Kaynak		İkinci Kaynak		Üçüncü Kaynak		
	Frekans	Oran (%)	Frekans	Oran (%)	Frekans	Oran (%)	
(7-10)	3	100,0	0	0	0	0	3
(11-20)	5	100,0	0	0	0	0	5
(21-30)	2	66,7	1	33,3	0	0	3
(31-40)	4	100,0	0	0	0	0	4
(41 ve üstü)	3	100,0	0	0	0	0	3
Toplam	17		1		0		18
Ki Kare P değeri	0,258						

Ortak Sayısı	Yabancı Kaynaklar						
	Birinci Kaynak		İkinci Kaynak		Üçüncü Kaynak		Toplam
	Frekans	Oran (%)	Frekans	Oran (%)	Frekans	Oran (%)	
(7-10)	0	0	3	100,0	0	0	3
(11-20)	0	0	5	100,0	0	0	5
(21-30)	1	33,3	1	33,3	1	33,3	3
(31-40)	0	0	4	100,0	0	0	4
(41 ve üstü)	0	0	1	33,3	2	66,7	3
Toplam	1		14		3		18
Ki Kare P değeri	0,075***						

Ortak Sayısı	Yeni Ortaklık Payları						
	Birinci Kaynak		İkinci Kaynak		Üçüncü Kaynak		Toplam
	Frekans	Oran (%)	Frekans	Oran (%)	Frekans	Oran (%)	
(7-10)	0	0	0	0	3	100,0	3
(11-20)	0	0	0	0	5	100,0	5
(21-30)	0	0	1	33,3	2	66,7	3
(31-40)	0	0	0	0	4	100,0	4
(41 ve üstü)	0	0	2	66,7	1	33,3	3
Toplam	0		3		15		18
Ki Kare P değeri	0,078***						

*0,01 önem düzeyinde anlamlı, **0,05 önem düzeyinde anlamlı, ***0,10 düzeyinde anlamlı

Tablo incelendiğinde, P (significance = anlamlılık) değeri 0,05'in üstünde olduğu için, kooperatifin ortak sayısı ile fon gereksinimini karşılamada tercih edilen iç kaynak kullanım sıralaması arasında istatistiksel bir ilişkinin olmadığı görülmektedir. Bu nedenle kooperatif ortak sayısının fon gereksinimini karşılamada tercih edilen iç kaynak

sıralamasını etkilemediğini söyleyen H0 hipotezi reddedilememektedir. Diğer taraftan, P değeri 0,05 ile 0,10 arasında (marginally significant = sınırda anlamlılık) olduğu için, kooperatifin ortak sayısının fon gereksinimini karşılamada tercih edilen yabancı kaynak sıralamasını ve yeni ortaklık payları sıralamasını etkilediğini söyleyen H1 hipotezi kabul edilmektedir. Tabloda kooperatiflerin ortak sayısına göre fon gereksinimlerini karşılamada tercih ettikleri finansal kaynak sıralamasının dağılımı incelendiğinde, bütün ortak sayıları aralıklarında, fon gereksinimini karşılamada çoğunlukla ilk tercih edilen kaynağın iç kaynaklar olduğu görülmektedir. Diğer taraftan, yabancı kaynakların genellikle 2. sırada tercih edildiği ancak ortak sayısı 21-30 kişi veya bunun üstünde olduğunda ilk sırada tercih edilebileceği ve yeni ortaklık paylarının da genellikle 3. sırada tercih edildiği ancak ortak sayısı 21-30 kişi veya bunun üstüne çıktığında 2. sırada da tercih edilebileceği görülmektedir. Bu soruyla ulaşılan sonuç genel olarak finansal hiyerarşi teorisini destekler niteliktedir ancak ortak sayısı 21-30 kişi aralığında veya üstünde olduğu durumlarda bu sonucun değişebilme ihtimali söz konusudur.

6.7.13.5. Kadın Kooperatiflerinin Ortak Sayısı ile Planlanan Yatırımların Finansmanında Tercih Edilen Finansal Kaynaklar Arasındaki İlişki

Kadın kooperatiflerinin ortak göre gelecekte planlanan yatırımların finansmanında kullanılacak olan finansal kaynak tercihinde anlamlı farklılaşmanın olup olmadığını test etmek için One Way Anova (varyans) analizi kullanılmıştır. 23. araştırma sorusu doğrultusunda analizde kullanılan değişkenler aşağıdaki gibi oluşturulmuştur;

Bağımsız Değişken: Kooperatif ortak sayısı

Bağımlı Değişkenler: İç Kaynaklar, Yabancı Kaynaklar, Yeni Ortaklık Payları

Analizde kullanılan temel hipotezler ise aşağıdaki gibidir;

$$H_0: \mu_{i\text{ç_kayn}} = \mu_{yab_kayn} = \mu_{yeni_ort_pay}$$

H₁: Finansal kaynaklardan en az biri diğerlerinden farklıdır.

Temel hipotezler çerçevesinde oluşturulan alt hipotezler ise aşağıdaki gibidir;

H₀₁: Planlanan yatırımların finansmanında iç kaynakların tercih edilmesi kooperatifin ortak sayısına göre anlamlı farklılık göstermez.

H1₁: Planlanan yatırımların finansmanında iç kaynakların tercih edilmesi kooperatifin ortak sayısına göre anlamlı farklılık gösterir.

H0₂: Planlanan yatırımların finansmanında yabancı kaynakların tercih edilmesi kooperatifin ortak sayısına göre anlamlı farklılık göstermez.

H1₂: Planlanan yatırımların finansmanında yabancı kaynakların tercih edilmesi kooperatifin ortak sayısına göre anlamlı farklılık gösterir.

H0₃: Planlanan yatırımların finansmanında yeni ortaklık paylarının tercih edilmesi kooperatifin ortak sayısına göre anlamlı farklılık göstermez.

H1₃: Planlanan yatırımların finansmanında yeni ortaklık paylarının tercih edilmesi kooperatifin ortak sayısına göre anlamlı farklılık gösterir.

Tablo 6.49.'da anket uygulamasına katılan kadın kooperatiflerinin ortak sayılarına göre yeni yatırımlarda tercih edecekleri finansal kaynakların dağılımı ve kadın kooperatiflerinin ortak sayıları ile yeni yatırımlarda tercih edilecek finansal kaynaklar arasında anlamlı farklılaşmanın olup olmadığını test etmek amacıyla yapılan One Way Anova (varyans) testinin sonuçları görülmektedir.

Tablo 6.49. Kooperatifin Ortak Sayısı ile Yeni Yatırımlarda Tercih Edilecek Finansal Kaynak Farklılaşması

Ortak Sayısı	Yeni Yatırımlarda Tercih Edilen Finansal Kaynaklar														
	İç Kaynaklar					Yabancı Kaynak					Yeni Ortaklık Payları				
	Gözlem	Ortalama	Std. Hata	Ort. Güven Aralığı %95		Gözlem	Ortalama	Std. Hata	Ort. Güven Aralığı %95		Gözlem	Ortalama	Std. Hata	Ort. Güven Aralığı %95	
				Alt Sın.	Üst Sın.				Alt Sın.	Üst Sın.				Alt Sın.	Üst Sın.
7-10	3	1,33	0,33	-0,10	2,76	3	1,00 ¹	0,00	1,00	1,00	3	2,00 ²	0,00	2,00	2,00
11-20	3	2,00 ²	0,00	2,00	2,00	3	1,00 ¹	0,00	1,00	1,00	3	2,00 ²	0,00	2,00	2,00
21-30	2	2,00 ²	0,00	2,00	2,00	2	1,00 ¹	0,00	1,00	1,00	2	2,00 ²	0,00	2,00	2,00
31-40	3	2,00 ²	0,00	2,00	2,00	3	1,00 ¹	0,00	1,00	1,00	3	2,00 ²	0,00	2,00	2,00
41 ve +	3	1,66	0,33	0,23	3,10	3	1,00 ¹	0,00	1,00	1,00	3	2,00 ²	0,00	2,00	2,00
Toplam	14	1,78	0,11	1,53	2,03	14	1,00 ¹	0,00	1,00	1,00	14	2,00 ²	0,00	2,00	2,00
F Testi	1,72					-					-				
P Değeri	0,22					-					-				
Karar	H0 ₁					H0 ₂					H0 ₃				

*0,01 önem düzeyinde anlamlı, **0,05 önem düzeyinde anlamlı, ***0,10 düzeyinde anlamlı, 1 bütün kooperatifler tercih etmiştir, 2 hiçbir kooperatif tercih etmemiştir

Tabloda yeni yatırım planı yapan 14 kooperatif görülmektedir. Yabancı kaynaklar (hibe ve teşvikler) yatırım planı olan bütün kooperatifler tarafından tercih edilirken, yeni ortaklık payları hiçbir kooperatif tarafından tercih edilmemektedir. İç kaynaklarla kooperatifin ortak sayısı arasındaki ilişkiyi ölçen P değeri anlamlılık düzeyleri üstünde olduğu için ve diğerleri de hesaplama dışında kaldığı için, kooperatifin ortak sayısına göre yeni yatırımlarda tercih edilecek finansal kaynaklarda anlamlı bir farklılığın olmadığını söyleyen H0 hipotezleri reddedilememektedir.

6.7.13.6. Kadın Kooperatiflerinin Ortak Sayısı ile Kullanılan Yabancı Kaynak Bileşimi Arasındaki İlişki

Kadın kooperatiflerinin ortak sayısına göre kullandıkları yabancı kaynak bileşiminin değişip değişmediğini test etmek için, 24. araştırma sorusu doğrultusunda, oluşturulan alt hipotezler aşağıdaki gibidir;

H0: Kooperatifin ortak sayısı ile kullanılan yabancı kaynak bileşimi bağımsızdır.

H1: Kooperatifin ortak sayısı ile kullanılan yabancı kaynak bileşimi bağımlıdır.

Tablo 6.42.'de anket uygulamasına katılan kadın kooperatiflerinin ortak sayısına göre kullandıkları yabancı kaynak bileşiminin dağılımı ve kadın kooperatiflerinin ortak sayısı ile kullandıkları yabancı kaynak bileşimi arasındaki ilişkinin saptanması amacıyla yapılan ki-kare testinin sonuçları görülmektedir.

Tablo 6.50. Kooperatif Ortak Sayısı ile Kullanılan Yabancı Kaynak Bileşimi Arasındaki İlişki

Ortak Sayısı	(7 – 10) Ortak		(11 - 20) Ortak		(21 – 30) Ortak		(31 – 40) Ortak		(41 ve üstü) Ortak		Ki Kare P Değeri
Kaynak Bileşimi	Fr .	Oran (%)	Fr.	Oran (%)	Fr .	Oran (%)	Fr.	Oran (%)	Fr .	Oran (%)	
Daha Çok KVKYK'dan oluşmakta	3	100,0	4	80,0	3	100,0	4	100,00	2	66,7	0,533
Daha Çok UYVK'dan oluşmakta	0	0	1	20,0	0	0	0	0	1	33,3	
Toplam	3	100,0	5	100,0	3	100,0	4	0	3	100,0	

Tablo incelendiğinde, P (significance = anlamlılık) değeri 0,05'in üstünde olduğu için, kooperatifin ortak sayısı ile kullanılan yabancı kaynak yapısı arasında istatistiksel bir ilişkinin olmadığı görülmektedir. Bu nedenle kooperatifin ortak sayısı ile kullanılan yabancı kaynak bileşiminin birbirinden bağımsız olduğunu söyleyen H0 hipotezi reddedilememektedir.

6.7.13.7. Kadın Kooperatiflerinin Ortak Sayısı ile Borcun Vadesini Etkileyen Faktörler Arasındaki İlişki

Kadın kooperatiflerinin ortak sayılarına göre borçlanmanın vadesini etkileyen faktörlerde anlamlı farklılaşmanın olup olmadığını test etmek için One Way Anova (varyans) analizi kullanılmıştır. 25. araştırma sorusu doğrultusunda analizde kullanılan değişkenler aşağıdaki gibi oluşturulmuştur;

Bağımsız Değişken: Kooperatif ortak sayısı

Bağımlı Değişkenler: Kısa ve uzun vadeli borç arasındaki faiz oranı farkı, kooperatifin kredi notu, geleceğe yönelik sektördeki beklenti, diğer faktörler

Analizde kullanılan temel hipotezler ise aşağıdaki gibidir;

$$H_0: \mu_{\text{faizoranı farkı}} = \mu_{\text{krediotu}} = \mu_{\text{beklenti}} = \mu_{\text{diğer}}$$

H₁: Borçlanmanın vadesini etkileyen faktörlerden en az biri diğerlerinden farklıdır.

Temel hipotezler çerçevesinde oluşturulan alt fipotezler aşağıdaki gibidir;

H0₁: Kooperatifin ortak sayısına göre borçlanmanın vadesini etkileyen faktörlerden “kısa ve uzun vadeli borç arasındaki faiz oranı farkı” farklılık göstermemektedir..

H1₁: Kooperatifin ortak sayısına göre borçlanmanın vadesini etkileyen faktörlerden “kısa ve uzun vadeli borç arasındaki faiz oranı farkı” farklılık göstermektedir.

H0₂: Kooperatifin ortak sayısına göre borçlanmanın vadesini etkileyen faktörlerden “kooperatifin kredi notu” farklılık göstermemektedir.

H1₂: Kooperatifin ortak sayısına göre borçlanmanın vadesini etkileyen faktörlerden “kooperatifin kredi notu” farklılık göstermektedir.

H0₃: Kooperatifin ortak sayısına göre borçlanmanın vadesini etkileyen faktörlerden “geleceğe yönelik sektördeki beklenti” farklılık göstermemektedir.

H1₃: Kooperatifin ortak sayısına göre borçlanmanın vadesini etkileyen faktörlerden “geleceğe yönelik sektördeki beklenti” farklılık göstermektedir.

H0₄: Kooperatifin ortak sayısına göre borçlanmanın vadesini etkileyen diğer faktörler farklılık göstermemektedir.

H1₄: Kooperatifin ortak sayısına göre borçlanmanın vadesini etkileyen diğer faktörler farklılık göstermektedir.

Tablo 6.51.’de analizde kullanılan değişkenlerin temel istatistik değerleri görülmektedir.

Tablo 6.51. Kooperatiflerin Ortak Sayısı ile Borç Vadesini Etkileyen Faktörler Arasındaki Temel İstatistik Değerleri

Borç Vadesini Etkileyen Faktörler	Kooperatif Ortak Sayısı	Gözlem	Ortalama	Standart Hata	Ortalama İçin Güven Aralığı (%95)	
					Alt Sınır	Üst Sınır
Kısa ve Uzun Vadeli Borç Arasındaki Faiz Oranı Farkı	7-10	3	2,00**	0,00	2,00	2,00
	11-20	5	2,00**	0,00	2,00	2,00
	21-30	3	2,00**	0,00	2,00	2,00
	31-40	4	2,00**	0,00	2,00	2,00
	41 ve üstü	3	1,66	0,33	0,23	3,10
	Toplam	18	1,94	0,05	1,82	2,06
Kooperatifin Kredi Notu	7-10	3	2,00**	0,00	2,00	2,00
	11-20	5	1,40	0,24	0,71	2,08
	21-30	3	1,66	0,33	0,23	3,10
	31-40	4	1,00*	0,00	1,00	1,00
	41 ve üstü	3	1,66	0,33	0,23	3,10
	Toplam	18	1,50	0,12	1,24	1,75
Sektör Beklentisi	7-10	3	1,66	0,33	0,23	3,10
	11-20	5	1,00*	0,00	1,00	1,00
	21-30	3	1,00*	0,00	1,00	1,00
	31-40	4	1,00*	0,00	1,00	1,00
	41 ve üstü	3	1,33	0,33	-0,10	2,76
	Toplam	18	1,16	0,09	0,97	1,35
Diğer	7-10	3	1,66	0,33	0,23	3,10
	11-20	5	1,80	0,20	1,24	2,35
	21-30	3	2,00**	0,00	2,00	2,00
	31-40	4	1,75	0,25	0,95	2,54
	41 ve üstü	3	2,00**	0,00	2,00	2,00
	Toplam	18	1,83	0,09	1,64	2,02

*Bütün kooperatifler seçmiştir. **Hiçbir kooperatif seçmemiştir.

Tablo 6.52.'da ise kooperatifin ortak sayısına göre borç vadesini etkileyen faktörlerde farklılaşmanın olup olmadığını gösteren One Way Anova (Varyans) analizinin sonuçları görülmektedir.

Tablo 6.52. Kooperatifin Ortak Sayısı ile Borç Vadesini Etkileyen Faktörler Arasındaki Anova(Varyans) Analizi Sonuçları

Borç Vadesini Etkileyen Faktörler		Karelerin Toplamı	Serbestlik Derecesi	Ortalama Kareler	F (Anova) Testi	P Değeri	Kabul Edilen Hipotez
Kısa ve Uzun Vadeli Borç Arasındaki Faiz Oranı Farkı	Gruplar Arası	0,28	4	0,06	1,35	0,30	H0 ₁
	Gruplar İçi	0,66	13	0,05			
	Toplam	0,94	17				
Kooperatifin Kredi Notu	Gruplar Arası	1,96	4	0,49	2,52	0,09	H1 ₂
	Gruplar İçi	2,53	13	0,19			
	Toplam	4,50	17				
Sektör Beklentisi	Gruplar Arası	1,16	4	0,49	2,84	0,06	H1 ₃
	Gruplar İçi	1,33	13	0,10			
	Toplam	2,50	17				
Diğer	Gruplar Arası	0,28	4	0,07	0,41	0,79	H0 ₄
	Gruplar İçi	2,22	13	0,17			
	Toplam	2,50	17				

*0,01 önem düzeyinde anlamlı, **0,05 önem düzeyinde anlamlı, ***0,10 düzeyinde anlamlı

Tablo incelendiğinde, P değerleri anlamlılık sınırlarının üstünde olduğu için, kooperatifin ortak sayısına göre borcun vadesini etkileyen faktörlerden “kısa ve uzun vadeli borç arasındaki faiz oranı farkı” ile diğer faktörler arasında anlamlı bir farklılığın olmadığı görülmektedir. Bu nedenle kooperatif ortak sayısına göre borcun vadesini etkileyen bu faktörlerin farklılık göstermediğini söyleyen H0 hipotezleri reddedilememektedir. Diğer taraftan, %95 güven düzeyinde yapılan F testi sonucuna göre, P değerleri 0,05 ile 0,10 arasında (marginally significant = sınırda anlamlılık) olduğu için, kooperatifin ortak sayısına göre borcun vadesini etkileyen faktörlerden “kooperatifin kredi notu” ve “geleceğe yönelik sektördeki beklenti” faktörlerinin farklılık gösterdiğini söyleyen H1 hipotezleri kabul edilmektedir. Tablo 6.51.’de kooperatifin kredi notu faktörünün 31-40 kişi arasında ortak sayısına sahip olan kadın kooperatiflerinde daha etkin olduğu ve geleceğe yönelik sektördeki beklenti faktörünün de 11-40 kişi arasında ortak sayısına sahip olan kadın kooperatiflerinde daha etkin olduğu görülmektedir. Bu nedenle kadın kooperatiflerinin ortak sayısına göre borç

vadelerinin “kooperatifin kredi notu” faktörü ve “geleceğe yönelik sektördeki beklenti” faktöründe farklılaştığı sonucuna ulaşılabilir.

6.7.13.8. Kadın Kooperatiflerinin Ortak Sayısı ile Borçlanmanın Miktarını Etkileyen Faktörler Arasındaki İlişki

Kadın kooperatiflerinin ortak sayısına göre borçlanmanın miktarını etkileyen faktörlerde anlamlı farklılaşmanın olup olmadığını test etmek için One Way Anova (varyans) analizi kullanılmıştır. 26. araştırma sorusu doğrultusunda analizde kullanılan değişkenler aşağıdaki gibi oluşturulmuştur;

Bağımsız Değişken: Kooperatif ortak sayısı

Bağımlı Değişkenler: Kazanç ve nakit akımlarındaki dalgalanma, ortakların getiri beklentileri, finansal sıkıntı ve iflas riski ihtimali, bankaların kredi politikaları, faiz oranlarının düşük veya yüksek olması, yeterli iç fonun olup olmaması, kooperatifin kredi notu, sektördeki beklenti

Analizde kullanılan temel hipotezler ise aşağıdaki gibidir;

$$H_0: \mu_{\text{dalgalanma}} = \mu_{\text{getiribeklentisi}} = \mu_{\text{iflasriski}} = \mu_{\text{kredipolitikaları}} = \mu_{\text{faizoranı}} = \mu_{\text{içfon}} = \mu_{\text{kredinotu}} = \mu_{\text{sektörbeklentisi}}$$

H₁: Borçlanmanın miktarını etkileyen faktörlerden en az biri diğerlerinden farklıdır.

Temel hipotezler çerçevesinde oluşturulan alt hipotezler aşağıdaki gibidir;

H0₁: Kooperatifin ortak sayısına göre borçlanmanın miktarını etkileyen faktörlerden “kazanç ve nakit akımlarındaki dalgalanma” farklılık göstermemektedir.

H1₁: Kooperatifin ortak sayısına göre borçlanmanın miktarını etkileyen faktörlerden “kazanç ve nakit akımlarındaki dalgalanma” farklılık göstermektedir.

H0₂: Kooperatifin ortak sayısına göre borçlanmanın miktarını etkileyen faktörlerden “ortakların getiri beklentileri” farklılık göstermemektedir.

H1₂: Kooperatifin ortak sayısına göre borçlanmanın miktarını etkileyen faktörlerden “ortakların getiri beklentileri” farklılık göstermektedir.

H0₃: Kooperatifin ortak sayısına göre borçlanmanın miktarını etkileyen faktörlerden “finansal sıkıntı ve iflas riski ihtimali” farklılık göstermemektedir.

H1₃: Kooperatifin ortak sayısına göre borçlanmanın miktarını etkileyen faktörlerden “finansal sıkıntı ve iflas riski ihtimali” farklılık göstermektedir.

H0₄: Kooperatifin ortak sayısına göre borçlanmanın miktarını etkileyen faktörlerden “bankaların kredi politikaları” farklılık göstermemektedir.

H1₄: Kooperatifin ortak sayısına göre borçlanmanın miktarını etkileyen faktörlerden “bankaların kredi politikaları” farklılık göstermektedir.

H0₅: Kooperatifin ortak sayısına göre borçlanmanın miktarını etkileyen faktörlerden “faiz oranlarının düşük veya yüksek olması” farklılık göstermemektedir.

H1₅: Kooperatifin ortak sayısına göre borçlanmanın miktarını etkileyen faktörlerden “faiz oranlarının düşük veya yüksek olması” farklılık göstermektedir.

H0₆: Kooperatifin ortak sayısına göre borçlanmanın miktarını etkileyen faktörlerden “yeterli iç fonun olup olmaması” farklılık göstermemektedir.

H1₆: Kooperatifin ortak sayısına göre borçlanmanın miktarını etkileyen faktörlerden “yeterli iç fonun olup olmaması” farklılık göstermektedir.

H0₇: Kooperatifin ortak sayısına göre borçlanmanın miktarını etkileyen faktörlerden “kooperatifin kredi notu” farklılık göstermemektedir.

H1₇: Kooperatifin ortak sayısına göre borçlanmanın miktarını etkileyen faktörlerden “kooperatifin kredi notu” farklılık göstermektedir.

H0₈: Kooperatifin ortak sayısına göre borçlanmanın miktarını etkileyen faktörlerden “sektördeki beklenti” farklılık göstermemektedir.

H1₈: Kooperatifin ortak sayısına göre borçlanmanın miktarını etkileyen faktörlerden “sektördeki beklenti” farklılık göstermektedir.

H0₉: Kooperatifin ortak sayısına göre borçlanmanın miktarını etkileyen diğer faktörler farklılık göstermemektedir.

H1₉: Kooperatifin ortak sayısına göre borçlanmanın miktarını etkileyen diğer faktörler farklılık göstermektedir.

Tablo 6.53.’de analizde kullanılan değişkenlerin temel istatistik değerleri görülmektedir.

Tablo 6.53. Kooperatifin Ortak Sayısı ile Borç Miktarını Etkileyen Faktörler Arasındaki Temel İstatistik Değerleri

Borç Miktarını Etkileyen Faktörler	Kooperatif Ortak Sayısı	Gözlem	Ortalama	Standart Hata	Ortalama İçin Güven Aralığı (%95)	
					Alt Sınır	Üst Sınır
Kazanç ve Nakit Akımlarında Dalgalanma	7-10	3	2,00**	0,00	2,00	2,00
	11-20	5	1,80	0,20	1,24	2,35
	21-30	3	2,00**	0,00	2,00	2,00
	31-40	4	2,00**	0,00	2,00	2,00
	41 ve üstü	3	1,66	0,33	0,23	3,10
	Toplam	18	1,88	0,07	1,72	2,04
Ortakların Getiri Beklentileri	7-10	3	2,00**	0,00	2,00	2,00
	11-20	5	2,00**	0,00	2,00	2,00
	21-30	3	2,00**	0,00	2,00	2,00
	31-40	4	2,00**	0,00	2,00	2,00
	41 ve üstü	3	1,33	0,33	-0,10	2,76
	Toplam	18	1,88	0,07	1,72	2,04
Finansal Sıkıntı ve İflas Riski İhtimali	7-10	3	1,66	0,33	0,23	3,10
	11-20	5	1,60	0,24	0,91	2,28
	21-30	3	1,66	0,33	0,23	3,10
	31-40	4	1,75	0,25	0,95	2,54
	41 ve üstü	3	2,00**	0,00	2,00	2,00
	Toplam	18	1,72	0,10	1,49	1,95
Bankaların Kredi Politikası	7-10	3	2,00**	0,00	2,00	2,00
	11-20	5	1,80	0,20	1,24	2,35
	21-30	3	2,00**	0,00	2,00	2,00
	31-40	4	1,75	0,25	0,95	2,54
	41 ve üstü	3	2,00**	0,00	2,00	2,00
	Toplam	18	1,88	0,07	1,72	2,04
Faiz Oranlarının Düşük veya Yüksek Olması	7-10	3	2,00**	0,00	2,00	2,00
	11-20	5	2,00**	0,00	2,00	2,00
	21-30	3	1,66	0,33	0,23	3,10
	31-40	4	2,00**	0,00	2,00	2,00
	41 ve üstü	3	2,00**	0,00	2,00	2,00
	Toplam	18	1,94	0,05	1,82	2,06
Yeterli İç Fonun Olup Olmaması	7-10	3	1,00*	0,00	1,00	1,00
	11-20	5	1,40	0,24	0,71	2,08
	21-30	3	1,33	0,33	-0,10	2,76
	31-40	4	1,25	0,25	0,45	2,04
	41 ve üstü	3	1,00*	0,00	1,00	1,00
	Toplam	18	1,22	0,10	1,01	1,43
Kooperatifin Kredi Notu	7-10	3	2,00**	0,00	2,00	2,00
	11-20	5	1,60	0,24	0,91	2,28
	21-30	3	1,66	0,33	0,23	3,10
	31-40	4	2,00**	0,00	2,00	2,00
	41 ve üstü	3	2,00**	0,00	2,00	2,00
	Toplam	18	1,83	0,09	1,64	2,02
Sektördeki Beklenti	7-10	3	2,00**	0,00	2,00	2,00
	11-20	5	1,80	0,20	1,24	2,35
	21-30	3	1,66	0,33	0,23	3,10
	31-40	4	1,25	0,25	0,45	2,04
	41 ve üstü	3	1,33	0,33	-0,10	2,76
	Toplam	18	1,61	0,11	1,36	1,86

*Bütün kooperatifler seçmiştir. **Hiçbir kooperatif seçmemiştir.

Tablo 6.54.'de ise kooperatifin ortak sayısına göre borç miktarını etkileyen faktörlerde farklılaşmanın olup olmadığını gösteren One Way Anova (Varyans) analizinin sonuçları görülmektedir.

Tablo 6.54. Kooperatifin Ortak Sayısı ile Borç Miktarını Etkileyen Faktörler Arasındaki Anova(Varyans) Analizi Sonuçları

Borç Miktarını Etkileyen Faktörler		Karelerin Toplamı	Serbestlik Derecesi	Ortalama Kareler	F (Anova) Testi	P Değeri	Kabul Edilen Hipotez
Kazanç ve Nakit Akımlarında Dalgalanma	Gruplar Arası	0,31	4	0,07	0,68	0,61	H0 ₁
	Gruplar İçi	1,46	13	0,11			
	Toplam	1,77	17				
Ortakların Getiri Beklentileri	Gruplar Arası	1,11	4	0,27	5,41	0,00	H1 ₂
	Gruplar İçi	0,66	13	0,05			
	Toplam	1,77	17				
Finansal Sıkıntı ve İflas Riski İhtimali	Gruplar Arası	0,32	4	0,08	0,32	0,85	H0 ₃
	Gruplar İçi	3,28	13	0,25			
	Toplam	3,61	17				
Bankaların Kredi Politikası	Gruplar Arası	0,22	4	0,05	0,47	0,75	H0 ₄
	Gruplar İçi	1,55	13	0,11			
	Toplam	1,77	17				
Faiz Oranlarının Düşük veya Yüksek Olması	Gruplar Arası	0,27	4	0,06	1,35	0,30	H0 ₅
	Gruplar İçi	0,66	13	0,05			
	Toplam	0,94	17				
Yeterli İç Fonun Olup Olmaması	Gruplar Arası	0,49	4	0,12	0,61	0,66	H0 ₆
	Gruplar İçi	2,61	13	0,20			
	Toplam	3,11	17				
Kooperatifin Kredi Notu	Gruplar Arası	0,63	4	0,15	1,10	0,39	H0 ₇
	Gruplar İçi	1,86	13	0,14			
	Toplam	2,50	17				
Sektördeki Beklenti	Gruplar Arası	1,39	4	0,34	1,57	0,24	H0 ₈
	Gruplar İçi	2,88	13	0,22			
	Toplam	4,27	17				

*0,01 önem düzeyinde anlamlı, **0,05 önem düzeyinde anlamlı, ***0,10 düzeyinde anlamlı

Tablo incelendiğinde, %95 güven düzeyinde yapılan F testi sonucuna göre, “ortakların getiri beklentisi” faktörü dışında diğer bütün faktörlerin P değerlerinin

anlamlılık sınırlarının üzerinde olduğu görülmektedir. Bu nedenle, P değeri 0,01'in altında olduğu için, kooperatifin ortak sayısına göre borçlanmanın miktarını etkileyen faktörlerden “ortakların getiri beklentisi” faktörünün farklılaştığını söyleyen H1 hipotezi kabul edilmektedir. Buna karşın, P değerleri anlamlılık sınırlarının üstünde olduğu için, kooperatifin ortak sayısına göre borç miktarını etkileyen diğer bütün faktörlerde farklılaşma olmadığı için H0 hipotezleri reddedilememektedir. Tablo 6.53.'de borç miktarını etkileyen faktörlerin dağılımı incelendiğinde, “ortakların getiri beklentisi” faktörünün 41 ve üstünde ortak sayısı olan kooperatiflerde etkin olduğu görülmektedir. Bu nedenle bu soru ile 41 ve üstünde ortak sayısına sahip olan kooperatiflerde ortakların getiri beklentisi borcun miktarını etkilemektedir sonucuna ulaşılabilir.

6.7.13.9. Kadın Kooperatiflerinin Ortak Sayısı ile Hedef Borçlanma Oranı Arasındaki İlişki

Kadın kooperatiflerinin ortak sayısına göre hedef borçlanma oranının değişip değişmediğini test etmek için, 27. araştırma sorusu doğrultusunda, oluşturulan alt hipotezler aşağıdaki gibidir;

H0: Kooperatifin ortak sayısı ile gelecek 3 sene için ortalama “yabancı kaynak/aktif toplamı” oranı hedeflemesi bağımsızdır.

H1: Kooperatifin ortak sayısı ile gelecek 3 sene için ortalama “yabancı kaynak/aktif toplamı” oranı hedeflemesi bağımlıdır.

Araştırmaya katılan hiçbir kadın kooperatifinin geleceğe yönelik olarak borç hedefi bulunmamaktadır. Dolayısıyla kooperatifin ortak sayısı ile hedef borçlanma oranının birbirinden bağımsız olduğunu söyleyen H0 hipotezi reddedilememektedir.

6.7.14.Kadın Kooperatiflerinin Finansal Performansları ile Büyüme Oranlarının Analizi

Bu bölümde kadın kooperatiflerinin 2012-2013-2014 yıllarını kapsayan finansal performans oranları ile varlıklarındaki, satışlarındaki ve faiz ve vergi öncesi kârlarındaki büyüme oranları aritmetik ortalama ve standart sapma hesaplamalarıyla analiz edilmiştir.

6.7.14.1. Kadın Kooperatiflerinin Finansal Performans Oranlarının Analizi

Anket uygulamasının 28. sorusu kadın kooperatiflerinin, 2012-2013-2014 yılları verilerine göre, finansal performans oranlarının tespitine yöneliktir. Anket uygulamasına katılan kadın kooperatiflerinin 2012-2013-2014 yıllarını kapsayan finansal performans oranlarının aritmetik ortalamaları ve standart sapmaları tablo 6.55.'de görüldüğü gibidir.

Tablo 6.55. Kadın Kooperatiflerinin Finansal Performans Oranlarının Ortalama ve Standart Sapmaları

Mali Yapı Oranları ve Kârlılık Oranları	2012		2013		2014		Genel Ortalama	
	Ort. Oran	Std. Sapma	Ort. Oran	Std. Sapma	Ort. Oran	Std. Sapma	Ort. Oran	Std. Sapm.
Yabancı Kaynaklar/Aktifler	2,02	2,70	1,45	1,74	1,24	1,48	1,57	1,78
Yabancı Kaynak / Özsermaye	1,87	6,76	2,58	7,70	2,07	10,27	2,17	5,38
Net Maddi Duran Varlıklar / Toplam Aktifler	0,12	0,20	0,15	0,22	0,17	0,23	0,15	0,20
Aktif Kârlılığı (ROA) Net Kâr / Aktif Toplamı	0,21	0,32	0,09	0,21	0,05	0,13	0,12	0,13
Aktif Devir Hızı Net Satışlar / Aktif Toplamı	5,16	13,36	3,03	3,73	1,31	1,31	3,17	5,59
(Vergi Öncesi Kâr + Faiz + Amortisman) / Toplam Varlıklar	0,23	0,34	0,12	0,23	0,07	0,13	0,14	0,15
Amortisman / Toplam Varlıklar	0,01	0,03	0,01	0,03	0,01	0,03	0,01	0,03
Satılan Malın Maliyeti / Net Satışlar	0,55	0,68	0,69	0,34	0,55	0,34	0,60	0,30
Faiz ve Vergi Öncesi Kâr / Net Satışlar	0,12	0,19	0,05	0,10	0,07	0,21	0,08	0,10
Banka Kredileri / Yabancı Kaynaklar	0	0	0,02	0,07	0,01	0,05	0,01	0,04
Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar / Toplam Yabancı Kaynaklar	0,88	0,32	0,88	0,32	0,85	0,34	0,87	0,32
Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar / Toplam Aktifler	1,54	2,35	1,05	1,35	0,83	0,77	1,14	1,29
Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar / Özsermaye	0,59	3,57	1,14	4,83	-0,15	3,23	0,52	3,11
Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar / Toplam Aktifler	0,49	1,81	0,40	1,44	0,42	1,52	0,44	1,59
Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar / Özsermaye	1,35	5,73	1,44	5,54	2,23	9,70	1,67	6,97
ROS (Satışların Kârlılığı) Net Kâr / Net Satışlar	0,11	0,19	0,05	0,10	0,06	0,17	0,07	0,11
ROE (Özsermaye Kârlılığı) Net Kâr / Özsermaye	-0,11	1,18	0,12	0,24	-0,02	0,21	-0,002	0,45

Tabloda kadın kooperatiflerinin sermaye yapısı ile ilişkilendirilebilecek finansal oranları; toplam yabancı kaynaklar ile kısa ve uzun vadeli yabancı kaynakların toplam aktiflere ve özsermayeye oranlarıdır. Kaldıraç oranları olarak da adlandırılan bu oranlar, anket uygulamasına katılan kadın kooperatiflerinde dönemler bazında ve genel ortalamaları ile incelendiğinde, standart sapmaları yüksek olmakla birlikte, yabancı kaynakların özsermayenin üzerinde olduğunu ve dolayısıyla kooperatif varlıklarının genellikle yabancı kaynaklarla finanse edildiğini göstermektedir. Genel olarak ihtiyatlı davranmayı tercih eden kadın kooperatifleri için yüksek derecede risk içeren bu durumun, genellikle ortaklara olan borcun fazlalığından, ödenecek vergi ve harçların birikmesinden, yüksek oranlarda zarar edilmesinden kaynaklandığı söylenebilir.

Kısa vadeli yabancı kaynakların toplam yabancı kaynaklara oranı incelendiğinde, dönemler bazında ve genel ortalama da toplam yükümlülüklerin neredeyse %90'ının kısa vadeli yükümlülükler olduğunu görmekteyiz. Borç miktarları varlıklarının ve dolayısıyla özsermayelerinin üstünde olan kadın kooperatifleri için, yüksek oranda kısa vadeli yükümlülükler risk oranını yükseltmektedir. Diğer taraftan bu oranın yüksek olması, kadın kooperatiflerinin uzun vadeli kredi bulmakta zorlandığını da göstermektedir.

Varlık yapısı olarak da adlandırılan net maddi duran varlıkların toplam varlıklara oranı incelendiğinde, anket uygulamasına katılan kadın kooperatiflerinin dönemler bazında net maddi duran varlıklarının artış gösterdiği ve genel ortalama da ise toplam varlıkların %15'ini kapsadığı görülmektedir.

Anket uygulamasına katılan kadın kooperatiflerinin dönemler bazında aktif kârlılıklarının (ROA) giderek düşmekte olduğunu, üç yıllık genel ortalama da ise varlıkların %12 oranında getiriye dönüştüğü görülmektedir. Bu oran du-pont kontrol sistemi yaklaşımı ile değerlendirecek olursa, net kâr marjı ile birlikte aktif devir hızı da değerlendirilmelidir. Tabloda net kâr marjı ya da satışların kârlılığı (ROS) dönemler bazında incelendiğinde, 2014 yılında oranın düştüğü ve üç yılın genel ortalamasında ise satışların %7 oranında kâra dönüştüğünü görülmektedir. Diğer taraftan aktif devir hızı verilerinin, standart sapmaları yüksek olmasına karşın, dönemler bazında giderek düşmekte olduğu, genel ortalama da ise, yine standart sapması yüksek olmakla birlikte, varlıkların yılda 3,17 kez satışa dönüştüğü görülmektedir. Du-pont analizine göre anket

uygulamasına katılan kadın kooperatiflerinde aktif devir hızı ve satışların kârlılığı dönemler bazında düştüğü için aktif kârlılığı da düşme eğilimindedir denilebilir.

FVÖK ile birlikte amortismanların toplam varlıklara oranı incelendiğinde, dönemler bazında düşme eğiliminde olan oranın genel ortalama %14 olduğu görülmektedir. Sadece amortismanların toplam varlıklara oranı incelendiğinde ise, borç dışı vergi kalkanı olarak da adlandırılan bu oranın dönemler bazında ve genel ortalama %1 oranında sabit kaldığı görülmektedir. Bu nedenle FVÖK'nin dönemler bazında düşme eğiliminde olduğu söylenebilir.

Satılan malın maliyetinin net satışlar içindeki oranı incelendiğinde, dönemler bazında inişli çıkışlı bir eğilimin olduğu ve genel ortalama ise satışların maliyetinin net satışların %60'ını kapsadığı görülmektedir. Bu oran satışların %40'ının getiriye dönüştürülebileceğinin göstergesidir. Ancak FVÖK'nin net satışlara oranı incelendiğinde, FVÖK'nin dönemler bazında düşme eğiliminde olduğu ve genel ortalama net satışların %8'inin ancak FVÖK'ye dönüştürüldüğü görülmektedir. Faiz ve vergiden arındırılmış net kârın net satışlara oranı (Satışların Kârlılığı Oranı - ROS) incelendiğinde ise, net satışların net kâra dönüştürülme oranının dönemler bazında düşme eğiliminde olduğu ve genel ortalama ise %7 olduğu görülmektedir.

Özsermaye kârlılığı (ROE) oranı incelendiğinde, dönemler bazında sadece 2013 yılında pozitif değerlere ulaştığı ve genel ortalama da negatif değerde kaldığı görülmektedir. Bu durum kadın kooperatiflerinin özsermaye yetersizliği ile karşı karşıya olduğunun göstergesi olarak değerlendirilebilir.

6.7.14.2. Kadın Kooperatiflerinin Büyüme Oranlarının Analizi

Anket uygulamasının 29. sorusu kadın kooperatiflerinin, 2012-2013-2014 yılları verilerine yönelik olarak, büyüme oranlarının tespitine yöneliktir. Anket uygulamasına katılan kadın kooperatiflerinin 2012-2013-2014 yıllarını kapsayan büyüme oranlarının aritmetik ortalamaları ve standart sapmaları tablo 6.56.'da görüldüğü gibidir.

Tablo 6.56. Kadın Kooperatiflerinin Büyüme Oranlarının Ortalama ve Standart Sapmaları

	2011-2012 Büyüme Oranı Ortalaması		2012-2013 Büyüme Oranı Ortalaması		2013-2014 Büyüme Oranı Ortalaması		Ortalama Büyüme Oranı	
	Oran	Std. Sapma	Oran	Std. Sapma	Oran	Std. Sapma	Oran	Std. Sapma
ABO	0,16	1,91	0,04	2,12	0,28	0,76	0,16	0,97
SBO	0,56	1,24	0,83	1,92	0,89	4,53	0,76	1,54
FVÖK BO	1,77	6,87	-0,28	0,65	-0,28	0,64	0,40	2,27

Tabloda aktif büyüme oranının yıllara göre inişli ve çıkışlı bir eğilim gösterdiği ve ortalama büyüme oranının ise %16 olduğu görülmektedir. Satışlardaki büyüme oranı incelendiğinde, genel ortalama %76 büyüme gösteren oranın yıllara göre artış eğiliminde olduğu ancak standart sapmalarının yüksek olduğu görülmektedir. FVÖK'deki büyüme oranı incelendiğinde, genel ortalama %40 olan büyüme oranının aslında, standart sapma oranı da oldukça yüksek olan, 2011-2012 yılları değişiminden etkilendiği ve yıllara göre düşme eğiliminde olduğu görülmektedir.

6.7.15. Kadın Kooperatiflerinin Sermaye Yapısı ile Kârlılık Oranları Arasındaki Etkileşim

Çalışmanın bu bölümünde 28., 29. ve 30. araştırma soruları doğrultusunda geliştirilen hipotezler ve onlara ilişkin alt hipotezlerle kadın kooperatiflerinin sermaye yapısı ile kârlılık oranları arasındaki etkileşim değerlendirilmeye çalışılmıştır. Bu bölümde, kullanılan veri seti hem yatay kesit hem de zaman serisine sahip olduğu için, panel veri analizi kullanılmıştır.

Panel veri analizi tahmininde iki yöntem kullanılmaktadır. Bunlardan birincisi, “sabit etkiler” modelidir. Bu model, her bir yatay kesit birim için farklı sabit katsayıların elde edilmesine imkân tanır ve modelde yer alan her birimdeki farklılıkların sabit terimlerdeki farklılıklarla yakalanabileceğini varsaymaktadır. Bu nedenle her birim için farklı sabit katsayı hesaplamaktadır. Tahminlemede kullanılan ikinci yöntem ise, “tesadüfi etkiler” modelidir. Bu model, birimlerin tesadüfi olarak anakütleden alınması durumunda kullanılmaktadır ve birimler arasındaki sabit katsayıların farklılaşmadığını varsaymaktadır. Bu iki model arasında hangisinin kullanılacağını tespiti için Hausman Testi uygulanmaktadır. Hausman Testi etkilerle açıklayıcı değişkenler arasındaki

ilişkiye bakmaktadır. Teste göre, etkiler ile açıklayıcı değişkenler ilişkisiz ise, tesadüfi etkiler modeli daha etkin ve tutarlıdır; ilişkili ise sabit etkili model daha etkin ve tutarlıdır. Testte iki hipotez mevcuttur. H0 hipotezi, tesadüfi etkili modelin daha etkin olduğunu ileri sürerken; H1 hipotezi, sabit etkilerin daha etkin olduğunu ileri sürmektedir. Test sonunda elde edilen katsayı anlamlı olursa H0 hipotezi reddedilir ve sabit etkili modelin kullanılmasına karar verilir (Öz ve Güngör, 2007: 325-326). Çalışma kapsamında Hausman Testi her bir model için ayrı ayrı yapılmış ve test sonucuna göre tesadüfi etkili model için kullanılan Panel EGLS (Cross-section random effects) metodunun ya da sabit etkili model için kullanılan Panel Least Squares metodunun kullanılmasına karar verilmiştir.

Araştırmada öncelikle, belirlenmiş olan hipotezler çerçevesinde, bağımlı ve bağımsız değişkenler ile kontrol değişkenleri belirlenmiştir.

Tablo 6.57. Modellemede Kullanılan Değişkenler

DEĞİŞKENLER		MODELLEME KODU	AÇIKLAMA
BAĞIMLI		ROA	Aktif Kârlılığı (Net Kâr / Top. Aktif)
		ROS	Satış Kârlılığı (Net Kâr / Net Satışlar)
		ROE	Özsermaye Kârlılığı (Net Kâr / Özsermaye)
BAĞIMSIZ DEĞİŞKENLER	SERMAYE YAPISI DEĞİŞKENLERİ	YKTA	Yabancı Kaynaklar / Toplam Aktifler
		KVYKTA	KVYK / Toplam Aktifler
		UVYKTA	UVYK / Toplam Aktifler
		YKOZSER	Yabancı Kaynaklar / Özsermaye
		KVOZSER	KVYK / Özsermaye
		UVOZSER	UVYK / Özsermaye
	KONTROL DEĞİŞKENLERİ	SIZESAT	Satışların Büyüklüğü
		SIZEAKT	Aktiflerin Büyüklüğü
		BUYSAT	Satışlardaki Büyüme Oranı
		BUYAKT	Aktif Büyüme Oranı
		BDVK	Borç Dışı Vergi Kalkanı (Amortisman / T. Aktif)
		KVO	Kurumlar Vergisi Oranı ((VÖK-Net Kâr) / VÖK)

Araştırmada kullanılan modeller ise aşağıdaki gibi oluşturulmuştur.

MODEL 1:

$$ROA_{it} = \beta_0 + \beta_1 YKTA_{it} + \beta_2 SIZESAT_{it} + \beta_3 SIZEAKT_{it} + \beta_4 BUYSAT_{it} + \beta_5 BUYAKT_{it} + \beta_6 BDVK_{it} + \beta_7 KVO_{it} + e_{it}$$

MODEL 2:

$$ROA_{it} = \beta_0 + \beta_1 KVKYKTA_{it} + \beta_2 SIZESAT_{it} + \beta_3 SIZEAKT_{it} + \beta_4 BUYSAT_{it} + \beta_5 BUYAKT_{it} + \beta_6 BDVK_{it} + \beta_7 KVO_{it} + e_{it}$$

MODEL 3:

$$ROA_{it} = \beta_0 + \beta_1 UVYKTA_{it} + \beta_2 SIZESAT_{it} + \beta_3 SIZEAKT_{it} + \beta_4 BUYSAT_{it} + \beta_5 BUYAKT_{it} + \beta_6 BDVK_{it} + \beta_7 KVO_{it} + e_{it}$$

MODEL 4

$$ROS_{it} = \beta_0 + \beta_1 YKTA_{it} + \beta_2 SIZESAT_{it} + \beta_3 SIZEAKT_{it} + \beta_4 BUYSAT_{it} + \beta_5 BUYAKT_{it} + \beta_6 BDVK_{it} + \beta_7 KVO_{it} + e_{it}$$

MODEL 5:

$$ROS_{it} = \beta_0 + \beta_1 KVKYKTA_{it} + \beta_2 SIZESAT_{it} + \beta_3 SIZEAKT_{it} + \beta_4 BUYSAT_{it} + \beta_5 BUYAKT_{it} + \beta_6 BDVK_{it} + \beta_7 KVO_{it} + e_{it}$$

MODEL 6:

$$ROS_{it} = \beta_0 + \beta_1 UVYKTA_{it} + \beta_2 SIZESAT_{it} + \beta_3 SIZEAKT_{it} + \beta_4 BUYSAT_{it} + \beta_5 BUYAKT_{it} + \beta_6 BDVK_{it} + \beta_7 KVO_{it} + e_{it}$$

MODEL 7:

$$ROE_{it} = \beta_0 + \beta_1 YKOZSER_{it} + \beta_2 SIZESAT_{it} + \beta_3 SIZEAKT_{it} + \beta_4 BUYSAT_{it} + \beta_5 BUYAKT_{it} + \beta_6 BDVK_{it} + \beta_7 KVO_{it} + e_{it}$$

MODEL 8:

$$ROE_{it} = \beta_0 + \beta_1 KVOZSER_{it} + \beta_2 SIZESAT_{it} + \beta_3 SIZEAKT_{it} + \beta_4 BUYSAT_{it} + \beta_5 BUYAKT_{it} + \beta_6 BDVK_{it} + \beta_7 KVO_{it} + e_{it}$$

MODEL 9:

$$ROE_{it} = \beta_0 + \beta_1 UVOZSER_{it} + \beta_2 SIZESAT_{it} + \beta_3 SIZEAKT_{it} + \beta_4 BUYSAT_{it} + \beta_5 BUYAKT_{it} + \beta_6 BDVK_{it} + \beta_7 KVO_{it} + e_{it}$$

Modellerde yer alan “i”; yatay kesit üyeliğini, “t”; zaman serisi üyeliğini, “β” katsayıları ve “e_{it}”; her bir modelin hata terimini ifade etmektedir.

Analizde kullanılan değişkenlere ilişkin korelasyon matrisi ise tablo 6.48.'de görüldüğü gibidir.

Tablo 6.58. Korelasyon Matrisi

	YKTA	YKÖZSER	ROA	BDVK	KVYKTA	KVYKÖS	UVYKTA	UVYKÖS	ROS	ROE	VÖKNK	BUYSAT	BUYAKT	SIZEAKT	SIZESAT
YKTA	1	-0,228	-0,078	0,009	0,505	-0,282	0,712	-0,122	-0,061	-0,158	-0,284	-0,009	0,227	-0,225	-0,349
YKÖS	-0,228	1	-0,365	0,312	-0,329	0,422	0,011	0,893	0,362	-0,188	0,155	0,742	-0,125	0,409	0,336
ROA	-0,078	-0,365	1	-0,21	-0,125	-0,343	0,014	-0,241	0,489	-0,121	-0,119	-0,378	-0,268	-0,458	0,077
BDVK	0,009	0,312	-0,21	1	-0,247	0,623	0,211	0,055	-0,094	-0,044	0,255	-0,209	-0,423	0,629	0,064
KVYKTA	0,505	-0,329	-0,125	-0,247	1	-0,348	-0,246	-0,216	-0,039	-0,206	-0,144	-0,012	0,403	-0,288	-0,21
KVYKÖS	-0,282	0,422	-0,343	0,623	-0,348	1	-0,034	0,011	-0,337	-0,442	0,533	-0,187	0,036	0,503	0,234
UVYKTA	0,712	0,011	0,014	0,211	-0,246	-0,034	1	0,039	-0,036	-0,009	-0,202	0	-0,074	-0,019	-0,221
UVYKÖS	-0,122	0,893	-0,241	0,055	-0,216	0,011	0,039	1	0,554	-0,013	-0,163	0,897	-0,21	0,244	0,205
ROS	-0,061	0,362	0,489	-0,094	-0,039	-0,337	-0,036	0,554	1	-0,337	-0,25	0,398	-0,234	-0,113	0,253
ROE	-0,158	-0,188	-0,121	-0,044	-0,206	-0,442	-0,009	-0,013	-0,337	1	0,28	-0,082	0,096	0,14	0,254
VÖKNK	-0,284	0,155	-0,119	0,255	-0,144	0,533	-0,202	-0,163	-0,25	0,28	1	-0,154	0,277	0,184	0,194
BUYSAT	-0,009	0,742	-0,378	-0,209	-0,012	-0,187	0	0,897	0,398	-0,082	-0,154	1	0,055	0,12	0,052
BUYAKT	0,227	-0,125	-0,268	-0,423	0,403	0,036	-0,074	-0,21	-0,234	0,096	0,277	0,055	1	-0,269	0,124
SIZEAKT	-0,225	0,409	-0,458	0,629	-0,288	0,503	-0,019	0,244	-0,113	0,14	0,184	0,12	-0,269	1	0,143
SIZESAT	-0,349	0,336	0,077	0,064	-0,21	0,234	-0,221	0,205	0,253	0,254	0,194	0,052	0,124	0,143	1

6.7.15.1. Kadın Kooperatiflerinin Sermaye Yapısı ile Aktif Kârlılığı Arasındaki Etkileşim

Kadın kooperatiflerinin sermaye yapısı ile aktif kârlılıkları arasındaki ilişkiyi test etmek için, 28. araştırma sorusu doğrultusunda, oluşturulan hipotezler ve alt hipotezler aşağıdaki gibidir;

H0: Toplam borçların toplam aktiflere oranı aktif kârlılığını etkilememektedir.

H1: Toplam borçların toplam aktiflere oranı aktif kârlılığını etkilemektedir.

H0: Kısa vadeli yabancı kaynakların toplam aktiflere oranı aktif kârlılığını etkilememektedir.

H1: Kısa vadeli yabancı kaynakların toplam aktiflere oranı aktif kârlılığını etkilemektedir.

H0: Uzun vadeli yabancı kaynakların toplam aktiflere oranı aktif kârlılığını etkilememektedir.

H1: Uzun vadeli yabancı kaynakların toplam aktiflere oranı aktif kârlılığını etkilemektedir.

H0₁: Satışların büyüklüğü aktif kârlılığını etkilememektedir.

H1₁: Satışların büyüklüğü aktif kârlılığını etkilemektedir.

H0₂: Aktiflerin büyüklüğü aktif kârlılığını etkilememektedir.

- H1₂: Aktiflerin büyüklüğü aktif kârlılığını etkilemektedir.
- H0₃: Satışlardaki büyüme oranı aktif kârlılığını etkilememektedir.
- H1₃: Satışlardaki büyüme oranı aktif kârlılığını etkilemektedir.
- H0₄: Aktiflerdeki büyüme oranı aktif kârlılığını etkilememektedir.
- H1₄: Aktiflerdeki büyüme oranı aktif kârlılığını etkilemektedir.
- H0₅: Borç dışı vergi kalkanı kullanma düzeyi aktif kârlılığını etkilememektedir.
- H1₅: Borç dışı vergi kalkanı kullanma düzeyi aktif kârlılığını etkilememektedir.
- H0₆: Kurumlar vergisi oranı aktif kârlılığını etkilememektedir.
- H1₆: Kurumlar vergisi oranı aktif kârlılığını etkilemektedir.

Bu bağlamda kurulan modeller ise aşağıdaki gibidir;

MODEL 1:

$$ROA_{it} = \beta_0 + \beta_1 YKTA_{it} + \beta_2 SIZESAT_{it} + \beta_3 SIZEAKT_{it} + \beta_4 BUYSAT_{it} + \beta_5 BUYAKT_{it} + \beta_6 BDVK_{it} + \beta_7 KVO_{it} + e_{it}$$

MODEL 2:

$$ROA_{it} = \beta_0 + \beta_1 KVKYKTA_{it} + \beta_2 SIZESAT_{it} + \beta_3 SIZEAKT_{it} + \beta_4 BUYSAT_{it} + \beta_5 BUYAKT_{it} + \beta_6 BDVK_{it} + \beta_7 KVO_{it} + e_{it}$$

MODEL 3:

$$ROA_{it} = \beta_0 + \beta_1 UVYKTA_{it} + \beta_2 SIZESAT_{it} + \beta_3 SIZEAKT_{it} + \beta_4 BUYSAT_{it} + \beta_5 BUYAKT_{it} + \beta_6 BDVK_{it} + \beta_7 KVO_{it} + e_{it}$$

Modellerde kullanılan R^2 (çoklu regresyon) değeri, bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkenleri açıklama gücünü ifade etmektedir. F olasılık değeri, istatistiksel olarak modelde kullanılan değişkenlerin topluca anlamlılığını göstermektedir. Durbin Watson¹⁰ değeri ise dağılımda otokorelasyonun olup olmadığını gösterir.

Model 1’de sermaye yapısı bağımsız değişkenlerinden Yabancı Kaynaklar / Toplam Aktifler (YKTA) oranı kullanılmıştır. Model 2’de sermaye yapısı bağımsız değişkenlerinden Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar / Toplam Aktifler (KVKYKTA) oranı

¹⁰ Durbin Watson testi, dağılımda otokorelasyonun, yani hata terimlerinin birbiriyle ilişkisinin, olup olmadığını görmek için yapılır. Oranın $1,5 < d < 2,5$ olması beklenir. Eğer “d” oranı, bu iki değer arasındaysa otokorelasyon yok demektir. Otokorelasyon, sistematik veri tanımlamalarıyla ilgili hatalarla ortaya çıkabilir (www.statisticssolutions.com, 2016, 17.06.2016).

kullanılmıştır. Model 3’de ise sermaye yapısı bağımsız değişkenlerinden Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar / Toplam Aktifler (UVYKTA) oranı kullanılmıştır. Her üç modelde de Durbin Watson oranı $1,5 < d < 2,5$ arasında olduğu için dağılımlarda otokorelasyon yoktur denilebilir. Ancak Ek 2’de görülebileceği gibi, F olasılık değerlerine göre, her üç modelde de kullanılan değişkenler topluca anlamlı değildir. Bu nedenle Model 1, Model 2 ve Model 3’e yönelik olarak oluşturulan H_0 hipotezleri reddedilememektedir.

6.7.15.2. Kadın Kooperatiflerinin Sermaye Yapısı ile Satış Kârlılığı Arasındaki Etkileşim

Kadın kooperatiflerinin sermaye yapısı ile satış kârlılıkları arasındaki ilişkiyi test etmek için, 29. araştırma sorusu doğrultusunda oluşturulan hipotezler ve onlara ilişkin alt hipotezler aşağıdaki gibidir;

H_0 : Toplam borçların toplam aktiflere oranı satış kârlılığını etkilememektedir.

H_1 : Toplam borçların toplam aktiflere oranı satış kârlılığını etkilemektedir.

H_0 : Kısa vadeli yabancı kaynakların toplam aktiflere oranı satış kârlılığını etkilememektedir.

H_1 : Kısa vadeli yabancı kaynakların toplam aktiflere oranı satış kârlılığını etkilemektedir.

H_0 : Uzun vadeli yabancı kaynakların toplam aktiflere oranı satış kârlılığını etkilememektedir.

H_1 : Uzun vadeli yabancı kaynakların toplam aktiflere oranı satış kârlılığını etkilemektedir.

H_{01} : Satışların büyüklüğü satış kârlılığını etkilememektedir.

H_{11} : Satışların büyüklüğü satış kârlılığını etkilemektedir.

H_{02} : Aktiflerin büyüklüğü satış kârlılığını etkilememektedir.

H_{12} : Aktiflerin büyüklüğü satış kârlılığını etkilemektedir.

H_{03} : Satışlardaki büyüme oranı satış kârlılığını etkilememektedir.

H_{13} : Satışlardaki büyüme oranı satış kârlılığını etkilemektedir.

H_{04} : Aktiflerdeki büyüme oranı satış kârlılığını etkilememektedir.

H_{14} : Aktiflerdeki büyüme oranı satış kârlılığını etkilemektedir.

H_{05} : Borç dışı vergi kalkanı kullanma düzeyi satış kârlılığını etkilememektedir.

H_{15} : Borç dışı vergi kalkanı kullanma düzeyi satış kârlılığını etkilememektedir.

H_{06} : Kurumlar vergisi oranı satış kârlılığını etkilememektedir.

H1₆: Kurumlar vergisi oranı satış kârlılığını etkilemektedir.

Bu bağlamda kurulan modeller ise aşağıdaki gibidir;

MODEL 4

$$ROS_{it} = \beta_0 + \beta_1 YKTA_{it} + \beta_2 SIZESAT_{it} + \beta_3 SIZEAKT_{it} + \beta_4 BUYSAT_{it} + \beta_5 BUYAKT_{it} + \beta_6 BDVK_{it} + \beta_7 KVO_{it} + e_{it}$$

MODEL 5:

$$ROS_{it} = \beta_0 + \beta_1 KVKYKTA_{it} + \beta_2 SIZESAT_{it} + \beta_3 SIZEAKT_{it} + \beta_4 BUYSAT_{it} + \beta_5 BUYAKT_{it} + \beta_6 BDVK_{it} + \beta_7 KVO_{it} + e_{it}$$

MODEL 6:

$$ROS_{it} = \beta_0 + \beta_1 UVYKTA_{it} + \beta_2 SIZESAT_{it} + \beta_3 SIZEAKT_{it} + \beta_4 BUYSAT_{it} + \beta_5 BUYAKT_{it} + \beta_6 BDVK_{it} + \beta_7 KVO_{it} + e_{it}$$

Model 4’de sermaye yapısı bağımsız değişkenlerinden Yabancı Kaynaklar / Toplam Aktifler (YKTA) oranı kullanılmıştır. Model 5’de sermaye yapısı bağımsız değişkenlerinden Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar / Toplam Aktifler oranı kullanılmıştır. Model 6’da ise sermaye yapısı bağımsız değişkenlerinden Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar / Toplam Aktif (UVYKTA) oranı kullanılmıştır. Her üç modelde de Durbin Watson oranı $1,5 < d < 2,5$ arasında olduğu için dağılımlarda otokorelasyon yoktur denilebilir. Ancak Ek 3’de görülebileceği gibi, F olasılık değerlerine göre, her üç modelde de kullanılan değişkenler topluca anlamlı değildir. Bu nedenle Model 3, Model 4 ve Model 5’e yönelik olarak oluşturulan H0 hipotezleri reddedilememektedir.

6.7.15.3. Kadın Kooperatiflerinin Sermaye Yapısı ile Özsermaye Kârlılığı Arasındaki Etkileşim

Kadın kooperatiflerinin sermaye yapısı ile özsermaye kârlılıkları arasındaki ilişkiyi test etmek için, 30. araştırma sorusu doğrultusunda, oluşturulan alt hipotezler aşağıdaki gibidir;

H0: Yabancı kaynakların özsermayeye oranı özsermaye kârlılığını etkilememektedir.

H1: Yabancı kaynakların özsermayeye oranı özsermaye kârlılığını etkilemektedir.

H0: Kısa vadeli yabancı kaynakların özsermayeye oranı özsermaye kârlılığını etkilememektedir.

H1: Kısa vadeli yabancı kaynakların özsermayeye oranı özsermaye kârlılığını etkilemektedir.

H0: Uzun vadeli yabancı kaynakların özsermayeye oranı özsermaye kârlılığını etkilememektedir.

H1: Uzun vadeli yabancı kaynakların özsermayeye oranı özsermaye kârlılığını etkilemektedir.

H0₁: Satışların büyüklüğü özsermaye kârlılığını etkilememektedir.

H1₁: Satışların büyüklüğü özsermaye kârlılığını etkilemektedir.

H0₂: Aktiflerin büyüklüğü özsermaye kârlılığını etkilememektedir.

H1₂: Aktiflerin büyüklüğü özsermaye kârlılığını etkilemektedir.

H0₃: Satışlardaki büyüme oranı özsermaye kârlılığını etkilememektedir.

H1₃: Satışlardaki büyüme oranı özsermaye kârlılığını etkilemektedir.

H0₄: Aktiflerdeki büyüme oranı özsermaye kârlılığını etkilememektedir.

H1₄: Aktiflerdeki büyüme oranı özsermaye kârlılığını etkilemektedir.

H0₅: Borç dışı vergi kalkanı kullanma düzeyi özsermaye kârlılığını etkilememektedir.

H1₅: Borç dışı vergi kalkanı kullanma düzeyi özsermaye kârlılığını etkilememektedir.

H0₆: Kurumlar vergisi oranı özsermaye kârlılığını etkilememektedir.

H1₆: Kurumlar vergisi oranı özsermaye kârlılığını etkilemektedir.

MODEL 7:

$$ROE_{it} = \beta_0 + \beta_1 YKOZSER_{it} + \beta_2 SIZESAT_{it} + \beta_3 SIZEAKT_{it} + \beta_4 BUYSAT_{it} + \beta_5 BUYAKT_{it} + \beta_6 BDVK_{it} + \beta_7 KVO_{it} + e_{it}$$

MODEL 8:

$$ROE_{it} = \beta_0 + \beta_1 KVOZSER_{it} + \beta_2 SIZESAT_{it} + \beta_3 SIZEAKT_{it} + \beta_4 BUYSAT_{it} + \beta_5 BUYAKT_{it} + \beta_6 BDVK_{it} + \beta_7 KVO_{it} + e_{it}$$

MODEL 9:

$$ROE_{it} = \beta_0 + \beta_1 UVOZSER_{it} + \beta_2 SIZESAT_{it} + \beta_3 SIZEAKT_{it} + \beta_4 BUYSAT_{it} + \beta_5 BUYAKT_{it} + \beta_6 BDVK_{it} + \beta_7 KVO_{it} + e_{it}$$

Tablo 6.59.'da sermaye yapısının özsermaye kârlılığı üzerindeki etkisini görmek için yapılan panel veri analizinin sonuçları görülebilir.

Tablo 6.59. Özsermaye Kârlılığı Modellemesi

Modeller	MODEL 7		MODEL 8		MODEL 9	
	Bağımlı Değişken: ROE SY Bağımsız Değişken: YKOZSER Hausman Testi P değeri: 0,02** Uygulanan Yöntem: Panel Least Squares		Bağımlı Değişken: ROE SY Bağımsız Değişken: KVOZSER Hausman Testi P değeri: 0,62 Uygulanan Yöntem: Panel EGLS		Bağımlı Değişken: ROE SY Bağımsız Değişken: UVOZSER Hausman Testi P değeri: 0,38 Uygulanan Yöntem: Panel EGLS	
Bağımsız Değişkenler	t değerleri	P değerleri	t değerleri	P değerleri	t değerleri	P değerleri
C	-2,04	0,052**	-0,87	0,38	-1,12	0,26
SERMAYE YAPISI	2,84	0,008*	1,81	0,075***	1,24	0,22
SIZESAT	3,78	0,0007*	2,49	0,016*	3,11	0,003*
SIZEAKT	1,38	0,17	-0,11	0,90	0,60	0,55
BUYSAT	-2,60	0,014*	-0,57	0,56	-0,56	0,12
BUYAKT	0,31	0,75	-0,31	0,75	0,21	0,83
BDVK	1,55	0,13	-0,45	0,65	1,35	0,18
KVO	-0,73	0,46	0,11	0,91	0,39	0,69
İstatistiki Değerler						
R ²	0,66		0,23		0,59	
Düzeltilmiş R ²	0,39		0,12		0,25	
F istatistiği	2,41		2,05		1,77	
F Olasılık Değeri	0,01*		0,06***		0,07***	
Durbin Watson	1,70****		1,90****		1,72****	

*0,01 önem düzeyinde anlamlı, **0,05 önem düzeyinde anlamlı, ***0,10 düzeyinde anlamlı, ****1,5 ile 2,5 arasında

Model 7'de sermaye yapısı bağımsız değişkenlerinden Yabancı Kaynaklar / Özsermaye (YKOZSER) oranı kullanılmıştır. Durbin Watson test sonucu 1,70 olduğu için, modelde bağımlı ve bağımsız değişkenler arasında otokorelasyon yoktur denilebilir. F olasılık değeri 0,01 olduğu için, modeldeki tüm değişkenler arasında anlamlı bir ilişkiden söz edilebilir. Modeldeki bağımlı değişkenler incelendiğinde, YKOZSER, SIZESAT ve BUYSAT oranları ile bağımlı değişken ROE (özsermaye kârlılığı) arasında 0,01 düzeyinde anlamlı bir ilişkinin olduğu görülmektedir. Korelasyon matrisi incelendiğinde ise, YKOZSER bağımsız değişkeni ile ROE arasında negatif bir ilişki olduğu görülürken, kontrol değişkenlerinden SIZESAT ve BUYSAT bağımsız değişkenleri ile bağımlı değişken ROE arasında pozitif bir ilişkinin olduğu görülmektedir. Düzeltilmiş R² oranına göre, YKOZSER oranında meydana gelebilecek

bir birimlik düşüş ve SIZESAT ile BUYSAT oranlarında meydana gelecek bir birimlik artış, diğer bağımlı değişkenler sabitken, bağımlı değişken ROE’de %39 oranında bir etkiye neden olabilecektir. Bu durumda yabancı kaynakların özsermaye kârlılığını etkilediğini söyleyen H1 hipotezi ile alt hipotezlerden H1₁ ve H1₃ hipotezleri kabul edilebilir.

Model 8’de sermaye yapısı bağımsız değişkenlerinden Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar / Özsermaye (KVOZSER) oranı kullanılmıştır. Durbin Watson test sonucu 1,90 olduğu için, modelde bağımlı ve bağımsız değişkenler arasında otokorelasyon yoktur denilebilir. F olasılık değeri 0,06 olduğu için, modeldeki tüm değişkenler arasında anlamlı bir ilişkiden söz edilebilir. Modeldeki bağımsız değişkenler incelendiğinde, KVOZSER ile bağımlı değişken ROE arasında 0,07 anlamlılık düzeyinde bir ilişkiden söz edilebileceği görülürken, SIZESAT ile ROE arasında da 0,01 anlamlılık düzeyinde bir ilişkiden söz edilebilir. Korelasyon matrisleri incelendiğinde ise, KVOZSER ile bağımlı değişken ROE arasında negatif yönde bir ilişki görülürken, kontrol değişkenlerinden SIZESAT ile bağımlı değişken ROE arasında pozitif yönde bir ilişki görülebilmektedir. Düzeltilmiş R² oranına göre, KVOZSER oranında meydana gelebilecek bir birimlik düşüş ve SIZESAT oranında meydana gelebilecek bir birimlik artış, diğer değişkenler sabitken, bağımlı değişken ROE’de %12 oranında bir etkiye neden olabilecektir. Bu durumda kısa vadeli yabancı kaynakların özsermayeye oranının sermaye kârlılığını etkilediğini söyleyen H1 hipotezi ile alt hipotezlerden H1₁ hipotezi kabul edilebilir.

Model 9’da sermaye yapısı bağımsız değişkenlerinden Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar / Özsermaye (UVOZSER) oranı kullanılmıştır. Durbin Watson test sonucu 1,72 olduğu için bağımlı ve bağımsız değişkenler arasında otokorelasyon yoktur denilebilir. F olasılık değeri 0,07 olduğu için modelde kullanılan bağımlı ve bağımsız bütün değişkenler için anlamlı bir ilişkiden söz edilebilir. Modeldeki bağımsız değişkenler incelendiğinde, kontrol değişkenlerinden satışların büyüklüğü (SIZESAT) ile bağımlı değişken özsermaye kârlılığı (ROE) arasında 0,003 anlamlılık düzeyinde bir ilişkiden söz edilebilir. Korelasyon matrisinde SIZESAT ile ROE arasında pozitif yönde bir ilişkinin olduğu görülmektedir. Düzeltilmiş R² değerine göre, diğer bütün değişkenler sabitken, satışların büyüklüğünde meydana gelecek bir birimlik artış özsermaye kârlılığında %25 oranında artışa sebep olabilir. Bu durumda, bu modelde de,

uzun vadeli yabancı kaynakların özsermaye kârlılığını etkilediğini söyleyen H1 temel hipotezi kabul edilirken, alt hipotezlerden de H1₁ kabul edilebilir.

6.8. Analiz Sonuçlarının Genel Olarak Değerlendirilmesi

Türkiye’de Gümrük ve Ticaret Bakanlığı ile Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığına (faaliyet alanı benzerliği gösterenler) bağlı olarak faaliyetlerini sürdüren Kadın Kooperatiflerinin fon gereksinimlerini karşılamada kullandıkları finansal kaynak seçimlerini, borçlanma kararlarını ve sermaye yapılarını belirleyen değişkenlerin saptanması, buna ek olarak finansal performanslarının analizinin yapılması amacıyla gerçekleştirilen anketlerin analiz sonuçları aşağıda özetlenmiştir;

- 1) Türkiye’de kadın kooperatiflerinin ilk kuruluş yatırımlarının finansmanında en fazla tercih ettikleri finansal kaynaklar sırasıyla; özsermaye, teşvik ve hibeler ve en az risk barındıran borçlanma yöntemleridir. Bu sonuç finansal hiyerarşi teorisini destekler niteliktedir.
- 2) Türkiye’de kadın kooperatiflerinin mevcut faaliyetlerinin finansmanında öncelikle dağıtılmayan risturnleri, ikinci olarak teşvik ve hibeleri, üçüncü olarak da ortaklık paylarını ya da ortaklardan sağlanan diğer kaynakları tercih ettiği görülmektedir. Bu sonuç da yine finansal hiyerarşi teorisini destekler niteliktedir.
- 3) Türkiye’de kadın kooperatiflerinin en çok karşılaştıkları finansal sorunların; yüksek vergi ve harçlar, yüksek üretim maliyetleri ve likidite ve nakit açığı sorunları olduğu tespit edilmiştir.
- 4) Türkiye’de kadın kooperatiflerinin finansal gereksinimlerini karşılarken ilk olarak iç kaynaklara, ikinci olarak yabancı kaynaklara ve üçüncü olarak da yeni ortaklık paylarına başvurduğu tespit edilmiştir. Finansal kaynakların tercih sıralaması incelendiğinde, bu soru ile ulaşılan sonuç da, yine finansal hiyerarşi teorisini destekler niteliktedir.
- 5) Türkiye’de kadın kooperatiflerinin %77,8’inin gelecek üç yıl için yeni yatırım planlaması yapmakta olduğu ve planlanan yatırım türlerinin de sırasıyla genişleme yatırımı ve yenileme yatırımı olduğu belirlenmiştir. Ayrıca planlanan bu yatırımların finansmanında öncelikle yabancı kaynakların (hibe ve teşvik), ardından iç kaynakların tercih edileceği belirtilmiştir. Tercih edilen

finansal kaynakların risk dereceleri düşünüldüğünde, bu sonuç da finansal hiyerarşi teorisini destekler niteliktedir.

- 6) Türkiye’de kadın kooperatiflerinin büyük çoğunluğunun yabancı kaynak bileşiminde daha çok kısa vadeli yabancı kaynak kullandığı tespit edilmiştir.
- 7) Türkiye’de kadın kooperatiflerinde borçlanmanın vadesini en fazla etkileyen faktörlerin sırasıyla; geleceğe yönelik sektördeki beklenti ve kooperatifin kredi notu olduğu belirlenmiştir.
- 8) Türkiye’de kadın kooperatiflerinde borçlanmanın miktarını en fazla etkileyen faktörlerin sırasıyla; yeterli iç fonların olup olmaması, sektördeki gelecek beklentisi ve finansal sıkıntı ve iflas riski ihtimali olduğu belirlenmiştir.
- 9) Türkiye’de kadın kooperatiflerinin hiçbirinin gelecekteki üç yıl için hedeflediği bir borç oranının olmadığı saptanmıştır. Finansal hiyerarşi teorisinde hedeflenen bir sermaye yapısı olmadığı için, bu sonuç da finansal hiyerarşi teorisini destekler niteliktedir.
- 10) Türkiye’de kadın kooperatiflerinin türüne göre ilk kuruluş yatırımında tercih edilen finansal kaynaklar genel olarak farklılaşma göstermemesine karşın, ilk kuruluş yatırımında uzun vadeli teşvik kredisi kullanımı ile tarımsal kadın kooperatifleri arasında bir ilişki tespit edilmiştir.
- 11) Türkiye’de kadın kooperatiflerinin türüne göre mevcut faaliyetlerin finansmanında tercih edilen finansal kaynaklarda herhangi bir farklılaşma tespit edilememiştir.
- 12) Türkiye’de kadın kooperatiflerinin türüne göre karşılaşılan finansal sorunlar genel olarak farklılaşma göstermemesine karşın, yüksek borçlanma sorunu ile tarımsal kadın kooperatifleri arasında bir ilişki tespit edilmiştir.
- 13) Türkiye’de kadın kooperatiflerinin türü ile fon gereksinimini karşılamada tercih edilen iç kaynak kullanım sıralaması arasında herhangi bir ilişki tespit edilememiştir. Ancak tarım dışı kadın kooperatifleri ile fon gereksinimini karşılamada tercih edilen yabancı kaynak ve yeni ortaklık payları kullanım sıralaması arasında bir ilişki tespit edilmiştir. Hem tarım dışı hem de tarımsal kooperatiflerde tercih edilen ilk kaynak iç kaynaklar olurken, daha çok tarım dışı kooperatiflerde dış kaynaklar ikinci tercih ve yeni ortaklık payları da

üçüncü tercih olmaktadır. Bu nedenle tarım dışı kadın kooperatiflerinde finansal hiyerarşi teorisinin daha etkin olduğu tespit edilmiştir.

- 14) Türkiye’de kadın kooperatiflerinin türüne göre yeni yatırımlarda tercih edilecek finansal kaynaklarda herhangi bir farklılaşma tespit edilememiştir.
- 15) Türkiye’de kadın kooperatiflerinin türü ile kullanılan yabancı kaynak bileşimi arasında herhangi bir ilişki tespit edilememiştir.
- 16) Türkiye’de kadın kooperatiflerinin türüne göre borcun vadesini etkileyen faktörler arasında genel olarak herhangi bir farklılaşma tespit edilememiştir ancak tarımsal kadın kooperatiflerinde kısa ve uzun vadeli borç arasındaki faiz oranı farkının borcun vadesini etkileyebileceği tespit edilmiştir.
- 17) Türkiye’de kadın kooperatiflerinin türüne göre borcun miktarını etkileyen faktörlerde genel olarak herhangi bir farklılaşma tespit edilememiş olmasına karşın, tarımsal kadın kooperatiflerinde ortakların getiri beklentisinin borcun miktarını etkileyebileceği tespit edilmiştir.
- 18) Türkiye’de kadın kooperatiflerinin türü ile hedef borçlanma oranı arasında herhangi bir ilişki tespit edilememiştir.
- 19) Türkiye’de kadın kooperatiflerinin ortak sayısına göre ilk kuruluş yatırımında tercih edilen finansal kaynaklarda herhangi bir farklılaşma tespit edilememiştir.
- 20) Türkiye’de kadın kooperatiflerinin ortak sayısına göre mevcut faaliyetlerin finansmanında tercih edilen finansal kaynaklarda herhangi bir farklılaşma tespit edilememiştir.
- 21) Türkiye’de kadın kooperatiflerinin ortak sayısına göre karşılaşılan finansal problemlerde herhangi bir farklılaşma tespit edilememiştir.
- 22) Türkiye’de kadın kooperatiflerinin ortak sayısı ile fon gereksinimini karşılamada genellikle ilk kaynak olarak tercih edilen iç kaynaklar arasında herhangi bir ilişki tespit edilememiştir. Ancak fon gereksinimini karşılamada genellikle ikinci sırada tercih edilen yabancı kaynakların, ortak sayısı 21-30 kişi veya üstünde olduğunda ilk sırada tercih edilebileceği ve genellikle üçüncü sırada tercih edilen yeni ortaklık paylarının ise, ortak sayısı 21-30 kişi veya üstünde olduğunda ikinci sırada tercih edilebileceği tespit edilmiştir.

- 23) Türkiye’de kadın kooperatiflerinin ortak sayısına göre yeni yatırımlarda tercih edilecek finansal kaynaklarda herhangi bir farklılaşma tespit edilememiştir.
- 24) Türkiye’de kadın kooperatiflerinin ortak sayısı ile kullanılan yabancı kaynak bileşimi arasında herhangi bir ilişki tespit edilememiştir.
- 25) Türkiye’de kadın kooperatiflerinin ortak sayısı 31-40 kişi arasında olduğunda, kooperatifin kredi notunun borcun vadesini etkileyebileceği ve ortak sayısı 11-40 kişi arasında olduğunda geleceğe yönelik sektördeki beklentinin borcun vadesini etkileyebileceği tespit edilmiştir. Borcun vadesini etkileyen diğer faktörler için kadın kooperatiflerinin ortak sayısına göre herhangi bir farklılaşma tespit edilememiştir.
- 26) Türkiye’de kadın kooperatiflerinin ortak sayısı 41 ve üstü olduğunda, ortakların getiri beklentilerinin borcun miktarını etkileyebileceği tespit edilmiştir. Diğer taraftan borcun miktarını etkileyen diğer faktörler için kadın kooperatiflerinin ortak sayısına göre herhangi bir farklılaşma tespit edilememiştir.
- 27) Türkiye’de kadın kooperatiflerinin ortak sayısı ile hedef borçlanma oranı arasında herhangi bir ilişki tespit edilememiştir.
- 28) Türkiye’de kadın kooperatiflerinin sermaye yapısı oranları ya da kaldıraç oranlarının, standart sapmaları yüksek olmakla birlikte, yüksek olduğu ve yabancı kaynakları genel olarak özsermayelerinin üzerinde olduğu için varlıklarının yabancı kaynaklarla finanse edildiği tespit edilmiştir.
- 29) Türkiye’de kadın kooperatiflerinin toplam yükümlülüklerinin %90’ının kısa vadeli yükümlülüklerden olduğu tespit edilmiştir.
- 30) Türkiye’de kadın kooperatiflerinin toplam varlıklarının %15’inin net maddi duran varlıklar olduğu ve dönemler bazında artış gösterdiği tespit edilmiştir.
- 31) Türkiye’de kadın kooperatiflerinde aktif devir hızının, satışların kârlılığının ve aktif kârlılığının dönemler bazında düşme eğiliminde olduğu ve genel ortalama aktif devir hızının 3,17 olduğu, satışların kârlılığının %7 olduğu ve aktif kârlılığının ise %12 olduğu tespit edilmiştir.
- 32) Türkiye’de kadın kooperatiflerinin faiz ve vergi öncesi kârlarının dönemler bazında düşme eğiliminde olduğu tespit edilmiştir.

- 33) Türkiye’de kadın kooperatiflerinin net satışlarının %60’ının maliyet olduğu ve dönemler bazında düşme eğiliminde olmakla birlikte ancak %7’sinin net kâra dönüştürülebildiği tespit edilmiştir.
- 34) Türkiye’de kadın kooperatiflerinin özsermaye kârlılığının negatif değerde olduğu ve kadın kooperatiflerinin özsermaye yetersizliği ile karşı karşıya olduğu tespit edilmiştir.
- 35) Türkiye’de dönemler bazında kadın kooperatiflerinin aktif büyüme oranında inişli ve çıkışlı bir eğilim, net satışlar büyüme oranında artış eğilimi ve FVÖK büyüme oranında azalma eğilimi tespit edilmiştir.
- 36) Türkiye’de kadın kooperatiflerinin sermaye yapısının özsermaye kârlılığını bütün olarak etkilediği tespit edilmiştir.
- 37) Türkiye’de kadın kooperatiflerinin özsermaye kârlılığı ile yabancı kaynakların özsermayeye oranı arasında negatif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir. Diğer taraftan satışların büyüklüğü ve satışlardaki büyüme oranı ile özsermaye kârlılığı arasında pozitif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir. Özsermaye kârlılığının %39’u, diğer bütün değişkenler sabitken, yabancı kaynakların özsermayeye oranındaki bir birimlik düşüş ve satışların büyüklüğü ile satışlardaki büyüme oranlarında meydana gelecek bir birimlik artışla açıklanabilir.
- 38) Türkiye’de kadın kooperatiflerinin özsermaye kârlılığı ile kısa vadeli yabancı kaynaklarının özsermayeye oranı arasında negatif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir. Diğer taraftan satışların büyüklüğü ile pozitif yönlü bir ilişki söz konusudur. Özsermaye kârlılığının %12’si, diğer değişkenler sabitken, kısa vadeli yabancı kaynaklara göre özsermayede ve satışların büyüklüğünde meydana gelecek bir birimlik artışla açıklanabilir.

SONUÇ

Kalkınma, ekonomik büyümede olduğu gibi nicel bir büyümeden ziyade, sosyo-kültürel, etik ve ekolojik değerleri dikkate alarak, toplum çoğunluğunun yaşam koşullarında iyileşmenin sağlanması olarak tanımlanmaktadır. Dünyada ve ülkemizde sanayileşme ve küreselleşmeyle birlikte kentlere doğru yoğunlaşan göç olgusu, hem kırsal alanlarda hem de kentlerde onarılması güç ekolojik hasarlara neden olurken, kalkınma problemlerinin de artmasına neden olmaktadır. Dünya Bankası'nın Dünya Kalkınma Göstergeleri 2000-2001 raporunda kırsal alanlardan kentlere göçün devam etmesiyle, 1995'te 1,6 milyar olan kentte yaşayan fakir insan sayısının 2025 yılında 3,1 milyara ulaşacağı belirtilmiştir. Bu nedenle kırsal alanların kalkınma sorunu tüm dünyada önemli bir problem haline gelmiştir. Bu problemin çözümü için özellikle gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde ulusal ve uluslararası çeşitli kırsal kalkınma politikaları üretilmektedir ve bu politikaların sürdürülebilirlik kapsamında ele alınması önem kazanmaktadır.

Faaliyet alanının geniş olması özelliği ile turizm sektörü dünyada hızla büyüyen ve gelişen bir sektör özelliği göstermektedir. Özellikle gelişmekte olan ülkelerin karşılaştıkları ekonomik sorunların ve dar boğazların aşılmasında önemli bir araç olan turizm, gerekli olan döviz girdisini sağlama, yeni gelir yaratma ve istihdam olanaklarını arttırma özelliği ile önemli bir sektör haline gelmiştir. Nitekim gelişmiş ülkeler denetimindeki uluslararası kuruluşlar, az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere, sanayi ürünleri ile gelişmiş ülkelerle rekabet etmenin zor olduğu gerekçesiyle, bir kalkınma politikası olarak turizmi önermektedir. Ülke ekonomisine yaptığı katkıların yanı sıra yerel destinasyonlara da büyük ekonomik katkılar sunan turizm faaliyetleri endüstri, çevre, yerel halk ve ziyaretçiler arasında birbirine bağımlı özel ilişkilere dayandığı için sürdürülebilir kalkınmayı doğrudan desteklemektedir ve Birleşmiş Milletler 2015 Sürdürülebilir Kalkınma Hedeflerinin tamamıyla uyum içindedir.

Son yıllarda turizm talebinin kırsal alanlara kaymasıyla birlikte «turizm» olgusu sürdürülebilir kırsal kalkınma politikaları üretim sürecine dâhil olmuştur. Sürdürülebilir turizm kapsamına giren kırsal turizm, kırsal alanlarda sürdürülebilir kalkınmanın yanı sıra, çevrenin korunmasını, kırsal yaşam kültürünün canlanmasını, gelenek, görenek ve mimari yapının sürdürülmesini, girişimciliğin gelişmesini sağladığı için hem kırsal

kalkınma anlayışına hizmet etmekte, hem kalkınmayı sürdürülebilir kılmada etkili rol oynayabilmekte hem de kırdan kente göçü engelleyebilmektedir.

Sürdürülebilir bir kırsal kalkınma politikası olarak uygulama alanı bulan kırsal turizm, kadın emeğini ve değerini en hızlı ve kalıcı şekilde ortaya çıkarabilmektedir. Kırsal turizmde, mümkün olduğunca yerel halkla bütünleşmek isteyen ziyaretçiler, yöresel ve geleneksel her türlü aktivitenin içinde yer almak istemektedir. Kırsal alanlarda kadın, geleneksel kültürü yaşatan, geliştiren, sürdüren ve dolayısıyla bütün bu talepleri karşılayandır. Bu nedenle kırsal turizm kadınlara istihdam olanakları sağlayarak, sosyal ve ekonomik adaletsizliğin önüne geçmektedir.

Öncelikli amacı kadının sosyal ve ekonomik anlamda her türlü yoksulluğunun önüne geçmek olan kadın kooperatifçiliği kadına, kendisi gibi olanlarla birlikte, kendine olan özsaygısını yitirmeden, emeğinin karşılığını alabilme fırsatı sağlamaktadır. Birleşmiş Milletler 2015 Sürdürülebilir Kalkınma Hedeflerinin tamamı ile doğrudan uyum içinde olan, ancak şu an sadece 14 tanesini karşılayabilen kadın kooperatifleri, yerele özgü geleneksel ve kültürel üretimleri geliştirerek yaşatmanın yanı sıra, toplumda ötekileştirilenlerin sağlık, eğitim ve yaşam hakları konularında farkındalık yaratarak adaletli bir toplumsal yaşamın da gelişimine katkıda bulunmaktadır.

Kırsal alanlarda üretim etkinliklerinin büyük bir kısmının kadınlar tarafından yapılması kırsal turizmi kadına bağımlı hale getirmektedir. Kırsal turizm, kadın kooperatifçiliğine elverişli birçok iş fırsatı yaratırken; kadın kooperatifçiliği, hem üretim etkinliklerini geliştirmekte ve artırmakta hem de kadın çalışma oranının artırılmasında, dolayısıyla ülkemizin sürdürülebilir kalkınma düzeyinin yükseltilmesinde önemli bir araç olmaktadır.

Araştırma kapsamında yapılan anket sonuçlarına göre, 2011 yılı ve öncesinde kurulan 18 kadın kooperatifinin ortak sayısı 654 kişidir ve bu ortakların %97,1'i kadındır.

Bu kooperatiflerin yönetim kurulu başkanı ve üyelerinin eğitim durumları incelendiğinde, hemen hemen her eğitim düzeyinde kadının kooperatif çatısı altında bir araya geldiği görülmektedir. Bu sonuçlar, TÜİK'in 2015 yılı verileriyle yapmış olduğu "İstatistiklerle Kadın, 2016" isimli araştırmasıyla karşılaştırıldığında, istihdamda yükseköğrenim mezunlarına göre daha az yer alabilen eğitim düzeyi düşük kadınların kadın kooperatifleri çatısı altında toplanabildiklerini göstermektedir (www.tuik.gov.tr,

2017, 02.08.2017). Eğitim eksikliği olan üyelerin bu eksikliklerinin, kooperatif çatısı altında eğitimli üyeler tarafından gerçekleştirilen eğitim faaliyetleriyle ya da Kadın Kooperatifleri Birliği, Kadın Kooperatifleri İletişim Ağı, diğer kadın kooperatifleri, bakanlıklar, ticaret odaları ve yerel yönetimler gibi dış paydaşlar aracılığıyla giderilerek yönetim faaliyetlerine katıldığı görülmektedir. Eğitim konularını okuma yazma eğitimlerinin yanı sıra, genellikle kişisel ve toplumsal gelişim eğitimleri ile kooperatif üretimlerinin ve işletmeciliğinin geliştirilmesine yönelik eğitimler oluşturmaktadır.

Bu nedenlerle kadın kooperatiflerinin, toplumsal adaletin sağlanması için, hem eğitim eksikliğinin giderilmesi konusunda hem de istihdamın her iki cins lehine dengelenmesi konusunda etkin olduğu söylenebilir. Diğer taraftan kadın kooperatifçiliğinin, daha çok kadın üretimlerine bağımlı olan kırsal turizm uygulamalarına hem kadınların aktif katılımının sağlanması açısından hem de iş geliştirme eğitimleriyle verimlilik ve etkinliğin artırılması açısından, diğer işletmelere göre daha etkin ve hızlı olduğu söylenebilir.

Anket sonuçlarında yönetim kurulunu oluşturma kriterleri incelendiğinde, aktif olma, özverili olma, uyumlu olma kriterlerinin öne çıktığı ve her üyenin olabildiğince yönetim kurulunda olmasına gayret edildiği görülmektedir. Anket uygulama sürecinde birçok kooperatifte yönetim kurulu üyelerinin prosedür gereği seçildiği, diğer üyelerin de kararların alınması ve uygulanmasında en az yönetim kurulundakiler kadar etkin olduğu dile getirilmiştir. Kırsal turizm uygulamalarının halka benimsetilebilmesi ve başarıya ulaşabilmesi için, halkın karar alma ve uygulama süreçlerine katılımı önemlidir. Kadın kooperatifleri yatay örgütlenme yapısıyla, tüm üyelerini karar alma ve yönetim süreçlerine dâhil ederek, hem kooperatifçilik ilkelerinden “demokratik yönetim” ilkesini uygulamakta hem de üyelerin tüm süreçleri benimsemesini sağlamaktadır. Bu nedenle kadın kooperatifçiliğinin, kırsal turizm destinasyonlarında halkın, özellikle kadınların, bütün süreçleri benimsemesini hızlandırabileceği söylenebilir.

Anket uygulamasına katılan kadın kooperatiflerinin faaliyet alanları incelendiğinde, yapılan işlerin kırsal alan ve kırsal turizmle uyumlu olduğu ve bir kooperatifin birden fazla faaliyet alanı ile üretim etkinliğine katıldığı görülmektedir. Diğer taraftan kadın kooperatiflerinde gelir getirici faaliyetlerin yanı sıra, toplum yararına çeşitli sosyal hizmet faaliyetleri de gerçekleştirilmektedir. Bu nedenle kadın

kooperatifçiliğinin, kırsal turizmin faydalarını halka daha çabuk yaygınlaştırarak, sosyal ve ekonomik adaletsizliğin giderilmesine katkıda bulunduğu ve kırdan kente göçü önlemede etkili olabileceği söylenebilir.

Çalışma kapsamında yapılan anket ve kuramsal incelemeler sonucunda, kadın kooperatifçiliğinin kadının sosyal ve ekonomik üretim aktivitelerine katılımını kolaylaştırdığı, hızlandırdığı ve dolayısıyla kırsal turizm ve kırsal alanlarda sürdürülebilir toplumsal kalkınmanın gelişimini de hızlandırabileceği sonucuna ulaşılmıştır. Bu nedenle kadın kooperatiflerinin ülke genelinde, özellikle de kırsal turizm destinasyonlarında, yaygınlaştırılması ve desteklenmesi gerekmektedir.

Yapılan araştırma sonucunda, Ülkemizde kadın kooperatiflerinin desteklenmesi konusunda çeşitli adımlar atıldığı ancak tamamen uygulama aşamasına geçilmediği için yetersiz kaldığı tespit edilmiştir. Ayrıca yerel yönetimler tarafından desteklenen kadın kooperatiflerinin daha etkin ve verimli çalışmalar yürüttüğü ancak yöneticilerin değişmesi sonucunda, finansal sıkıntılar başta olmak üzere, çeşitli zorluklarla karşılaştığı tespit edilmiştir. Diğer taraftan araştırma sürecinde Kooperatifler Genel Müdürlüğü bilgi sistemlerinde kadın kooperatifleri ayrı bir veri tabanında takip edilmediği için onların faaliyet durumlarının ve üyelik bilgileri ile ilgili gelişmelerin yeterince takip edilmediği çalışmamızda tespit edilmiştir. Hatta birçok kadın kooperatifinin sistemde faaliyetlerine devam ediyor gibi görünmesine karşın, faaliyetlerini sonlandırdığı görülmüştür. Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı'na bağlı olarak faaliyetlerini yürüten birçok kadın kooperatifinde de, finansal desteklerden daha fazla faydalanabilmek için, kadın üyelerin oranının yüksek gösterildiği ancak faaliyetlerin ve yönetimin erkekler tarafından yürütüldüğü tespit edilmiştir.

Kadın kooperatiflerinin karşı karşıya olduğu problemlerin en önemlisi finansal problemlerdir. Kadın kooperatiflerinin ayakta kalabilmesi için öncelikle finansal sürdürülebilirliğin sağlanması önemlidir. Bu nedenle bu çalışmanın temel amacı; Türkiye'de Kadın Kooperatiflerinin fon gereksinimlerini karşılamada kullandıkları finansal kaynak seçimlerini, borçlanma kararlarını ve sermaye yapılarını belirleyen değişkenleri saptamak, finansal performanslarının analizini yapmak ve kadın kooperatiflerinin finansal yeterliliklerini değerlendirmek olarak belirlenmiştir. Bu amaçlar doğrultusunda literatürden faydalanılarak bir anket oluşturulmuştur.

İşletme ve yatırım kararlarının gerektirdiği sermaye yapısının belirlenmesi ve sermaye ihtiyacının hangi kaynaklardan karşılanacağına karar verilmesi, nakit akışını belirlediği için ve alınan finansal kararlar da sermaye maliyetini etkilediği için, diğer bütün işletmelerde olduğu gibi, kadın kooperatifleri için de önemli bir süreçtir. Finans literatüründe işletmeler için optimum bir sermaye yapısının olup olmadığı ve bu yapının oluşturulmasında etkili olan faktörlerin neler olduğu üzerine çeşitli teoriler geliştirilmiş ancak sermaye yapısını etkileyen faktörlerin sektörden sektöre, ülkeden ülkeye, zamana ve işletme özelliklerine göre değişiklik göstermesi sebebiyle herhangi bir kuramın genel geçerliliği tespit edilememiştir.

Çalışma kapsamında elde edilen anket sonuçlarına göre, Türkiye’de faaliyet gösteren kadın kooperatiflerinin sermaye yapısı kararlarının genel olarak finansal hiyerarşi teorisiyle açıklanabildiği belirlenmiştir. Nitekim kadın kooperatiflerinin ilk kuruluş yatırımlarında, mevcut faaliyetlerini yürütmede, finansal gereksinimlerini karşılamada, planlanan yeni yatırımların finansmanında öncelikle iç kaynaklar olmak üzere, teşvik ve hibeler gibi risk oranları en az olan kaynakları tercih etmeleri, borçlanma kararlarının iç kaynakların yeterliliğine bağlı olması ve geleceğe yönelik olarak hedef borçlanma oranlarının olmaması finansal hiyerarşi teorisini destekler niteliktedir.

Türkiye’de kadın kooperatiflerinin türü ile sermaye yapısı kararları arasındaki ilişkinin tespitine yönelik olarak yapılan analiz sonucunda, tarım dışı kadın kooperatiflerinde finansal hiyerarşi teorisinin daha etkin olduğu görülmüştür. Diğer taraftan ülkemizde tarımsal kadın kooperatiflerinin uzun vadeli teşvik kredisi ile desteklenmesine karşın, kredilerin geri ödenmesi sürecinde zorluklarla karşılaştığı görülmüştür. Yine tarımsal kadın kooperatiflerinde kısa ve uzun vadeli borç arasındaki faiz oranı farkının borcun vadesini etkilediği ve ortakların getiri beklentisinin de borcun miktarını etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

Türkiye’de kadın kooperatiflerinin ortak sayısı ile sermaye yapısı kararları arasındaki ilişkinin tespitine yönelik olarak yapılan analiz sonucunda ise, ortak sayısı 21 ve üstü olması durumunda fon gereksinimini karşılamada tercih edilen ilk kaynak, diğerlerinde de olduğu gibi, iç kaynaklar olmasına karşın, ikinci ve üçüncü kaynak tercih sıralamasının yabancı kaynaklar ve yeni ortaklık payları arasında değişebildiği görülmüştür. Diğer taraftan 31-40 kişi arasında ortak sayısına sahip olan kadın

kooperatiflerinin borç vadelerinin “kooperatifin kredi notu” faktöründen en çok etkilendiği ve 11-40 kişi arasında ortak sayısına sahip olan kadın kooperatiflerinin borç vadelerinin “geleceğe yönelik sektördeki beklenti” faktöründen en çok etkilendiği sonucuna ulaşılmıştır. 41 ve üstü ortak sayısına sahip olan kadın kooperatiflerinde ise ortakların getiri beklentilerinin borçlanmanın miktarını etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

Türkiye’de kadın kooperatiflerinin finansal performansları ile büyüme oranlarının değerlendirildiği analiz kısmında, sermaye yapısı kararları ile ilk bakışta tamamen uyumsuz olan bir sonuç ile karşılaşmıştır. Nitekim kadın kooperatiflerinin yabancı kaynakları genel olarak özsermayelerinin üzerindedir ve varlıkları yabancı kaynaklarla finanse edilmektedir. Yabancı kaynakların %90’ını ise kısa vadeli yükümlülükler oluşturmaktadır. Genellikle ihtiyatlı davranmayı tercih eden kadın kooperatifleri için yüksek derecede risk içeren bu durumun, çoğunlukla özsermaye paylarının düşüklüğünden, ortaklara olan borcun fazlalığından, ödenecek vergi ve harçların birikmesinden, yüksek oranlarda zarar edilmesinden kaynaklandığı söylenebilir. Bununla bağlantılı olarak kadın kooperatiflerinin özsermaye kârlılığının (ROE) genel olarak negatif olduğu ve özsermaye yetersizliği ile karşı karşıya olduğu tespit edilmiştir. Bu durum üyeler açısından değerlendirildiğinde, özsermaye payları genellikle düşük olduğu için buna paralel olarak alternatif maliyetlere katlanma oranlarının da düşük olduğu söylenebilir.

Du-pont kontrol analizi yaklaşımında da belirtildiği gibi, kazanç gücünün artırılması noktasında aktif devir hızının aynı zamanda net kâr marjının da olumlu seyretmesi veya biri yatay bir seyir izlerken diğerrinin mutlak suretle olumlu bir seyir izlemesi veya daha da olumlusu aktif pozisyonlar azalırken satışlarda pozitif bir ivmenin oluşması beklenen güzel olumlu gelişmelerdir. Her üç pozisyonda da satışlar faktörünün ne kadar etkin bir faktör olduğu çok açıktır. Du-pont kontrol analizine göre aktif devir hızı ile net kâr marjı oranlarındaki artış aktif kârlılığını da artırmaktadır ve bu da satışların artışına bağlıdır. Ancak du-pont kontrol analizi sonucunda, kadın kooperatiflerinde aktif devir hızının, satışların kârlılığının ve aktif kârlılığının dönemler bazında düşme eğiliminde olduğu tespit edilmiştir. Aktif devir hızının düşme eğiliminin bir kısmı, net maddi duran varlıkların yükselme eğilimiyle açıklanabilir. Ancak net maddi duran varlıkların artışı kooperatifler açısından risk oluşturabilecek düzeyde görülmemektedir. Zira kadın kooperatiflerinde 0,85 düzeyinde dönen varlık ağırlığı

tespit edilmiştir. Kadın kooperatifleri genel olarak emek yoğun işletmelerdir dolayısıyla dönen varlıklarının oranının yüksek olması kabul edilebilir bir durumdur. Nitekim bu durum, kısa vadeli yükümlülükleri toplam yükümlülüklerinin genel ortalama 0,87'sini kapsayan kadın kooperatiflerinin yükümlülüklerini zamanında karşılayabilmesi için de iyi yorumlanabilir. Bu nedenle aktif devir hızındaki düşme eğilimi, net satışlardaki düşme eğilimi ile ya da aktiflerdeki yükselme eğilimiyle açıklanabilir. Analiz sonucunda kadın kooperatiflerinin net satışlar büyüme oranında dönemler bazında artış eğilimi tespit edilmiştir. Bununla birlikte aktif büyüme oranında da dönemler bazında inişler ve çıkışlar olmasına karşın büyüme eğilimi tespit edilmiştir.

Du-pont kontrol analizine göre satış kârlılığındaki (kâr marjı) artış da özsermaye kârlılığı ile aktif kârlılığını yükseltmektedir. Analiz sonucunda kadın kooperatiflerinin net satışlarının, genel ortalama 0,60'ının maliyetlerden oluştuğu ve ancak 0,08'inin faiz ve vergi öncesi kâra ve 0,07'sinin net kâra (Satışların Kârlılığı Oranı – ROS) dönüştürülebildiği tespit edilmiştir. Bu durum kadın kooperatiflerinde faaliyet giderleri ile faaliyet dışı giderlerin yüksekliği ile açıklanabilir.

Analiz sonucunda ayrıca kadın kooperatiflerinin yabancı kaynaklarına göre özsermayelerindeki, satışların büyüklüğündeki ve satışlardaki büyüme oranındaki her bir birimlik artışın, özsermaye kârlılığında (ROE) %39 oranında pozitif yönde bir etkiye sebep olabileceği tespit edilmiştir. Türkiye'de kadın kooperatiflerinin kısa vadeli yabancı kaynakları özkaynaklarının üzerindedir. Bu oranın yüksek olması büyük risk barındırmasına karşın, kısa vadeli yükümlülüklerin büyük bir kısmının ortaklara olması riski azaltmaktadır.

Genel olarak analiz sonuçlarına göre, Türkiye'de kadın kooperatiflerinin en önemli finansal problemi özsermaye yetersizliğidir. Özsermaye yetersizliği, temkinli davranma eğiliminde olan kadın kooperatiflerinin ortaklara borçlarının artmasına neden olmuştur. Varlıklar üzerindeki alacaklıların hâkimiyeti hibe almalarını çoğu zaman zorlaştırmaktadır. Ülkemizde kadın kooperatiflerinin kâr amaçlı anonim şirketlerin yasal uygulamalarına tabii tutulması, ticari bankaların kooperatiflere kısa ve uzun vadeli kredi vermemesine neden olmaktadır. Bu nedenle kadın kooperatifleri de fon kaynağı bulma konusunda bankaları alternatif olarak görmemektedir. Ülkemizde kooperatif bankacılığının da olmaması, kadın kooperatiflerini fon gereksinimlerini karşılamak için ya ortaklara ya da hibe ve teşvik kredilerine yönlendirmektedir. Gümrük ve Ticaret

Bakanlığınca 2013 yılında yönetmeliği de yayınlanmış olan, KOOP-DES projesi henüz faaliyete geçirilmediği için tarım dışı kadın kooperatifleri ancak Avrupa Birliği ya da çeşitli vakıfların hibe projelerinden ya da belediyelerin teşviklerinden faydalanabilmektedirler. Tarım Bakanlığınca verilen uzun vadeli teşvik kredileri de genellikle kadınların üye olarak gösterildiği ancak erkekler tarafından yönetilen kadın kooperatiflerince kullanıldığı için amaca tam olarak hizmet edememektedir. Bu kredilerden faydalanan az sayıda kadın kooperatifi de kredi geri ödemesinde problemle karşılaşmaktadır.

Du-pont analizine göre, satışların artması özsermaye yetersizliği problemini giderebilir. Ancak kadın kooperatifleri dönemler bazında net satışlarını artırmasına karşın, kârlılık oranını artıramamaktadırlar. Bunun en önemli nedeni kâr marjlarının düşük olmasıdır. Satışlarının %60'ını maliyetler kapsarken, %32'sini faaliyet ve faaliyet dışı giderleri kapsamaktadır. Kadın kooperatiflerinin faaliyet giderlerini artıran en önemli unsurlar, kâr amaçlı anonim şirketlerin yasal uygulamalarına tabi oldukları için her yıl yapmak zorunda oldukları yüksek genel kurul masrafları, noter ücretleri, muhasebeci ücretleri, yüksek vergi ve harçlardır.

Sürdürülebilir kalkınmanın en önemli bileşenlerinden biri olan kadın kooperatiflerinin son yıllarda bakanlıklar, yerel yönetimler ve sivil toplum kuruluşlarının da desteği ile önemli bir ivme kazandığı görülmektedir. Ancak kadın kooperatifleri kâr amaçlı kuruluşlar olmadığı için, kanunlarda kamu yararına faaliyet gösteren kuruluşlar olarak kabul edilmelerinin ve muhasebe işlemlerinin de onların sosyal faaliyetlerini gözetten bir sosyal muhasebe sistemi ile takip edilmesinin daha uygun olacağı düşünülmektedir. Kadın kooperatiflerinin yaygınlaştırılabilmesi ve sürdürülebilirliklerinin sağlanması için kamu teşviklerinin işlevsellik kazanması ve doğru yerlere ulaşması önem arz etmektedir. Ayrıca kadın kooperatiflerinin satışlarının artırılabilmesi için kamu ihalelerine girmeleri kolaylaştırılmalı, yerel yönetimlerce desteklenmeleri mevzuat hükümleri ile garanti altına alınmalıdır. Kadın kooperatiflerinin finansal bilgi eksikliklerinin giderilebilmesi ve finansal sürdürülebilirliklerinin sağlanması için ücretsiz ve ulaşılabilir finansal danışmanlık ve eğitim merkezlerinin kurulması ve kooperatifçilik eğitimlerinin yaygınlaştırılması önem arz etmektedir.

KAYNAKÇA

Kitaplar

- Akgüç, Ö., (1998), Finansal Yönetim, (7. Baskı), Avcıol Basım Yayın, İstanbul.
- Aksu, C., (2011), Sürdürülebilir Kalkınma ve Çevre, Güney Ege Kalkınma Ajansı, Denizli.
- Akdoğan, N. ve N. Tenker, (2011), Finansal Tablolar ve Mali Analiz Teknikleri, (11. Baskı) Gazi Kitabevi, Ankara.
- Albayrak, A., (2013), Alternatif Turizm, (1. Baskı), Detay Yayıncılık, Ankara.
- Altuğ, O., (1991), Yapı Kooperatiflerinde Yönetim-Denetim Sorunları ve Sorumluluklar, Marmara Üniversitesi Yayın No: 542, Sosyal Bilimler Meslek Yüksek Okulu Yayın No: 1, İstanbul.
- Anonim, (2002), Avrupa Birliğine Üyelik Yolunda Türkiye Kırsal Kalkınma Politikası Raporu, Kırsal Kalkınma Çalışma Grubu, Ankara.
- Arat, G., M. Türkeş ve E. Saner, (2002), Uluslararası Sözleşmeler Ön Rapor, TUBİTAK Vizyon 2023, Ankara.
- Arnold, G., (1998), Corporate Financial Management, Financial Times Prentice Hall, England; s. 798'den aktaran Karadeniz, E., (2008), *Türk Konaklama İşletmelerinde Sermaye Yapısını Etkileyen Faktörlerin Analizi*, (Yayınlanmamış Doktora Tezi), Çukurova Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Adana, (TR).
- Ataman, Ü., R. Hacırüstemoğlu ve N. Bozkurt, (2001), Muhasebe Denetimi Uygulamaları, (1. Baskı), Alfa Yayınları, İstanbul.
- Aydoğmuş, S., (2013), Kooperatifler İçin Stratejik Planlama Kılavuzu, Türkiye Kent Kooperatifleri Merkez Birliği (TÜRK KENT), Ankara.
- Başkaya, F., (2005), Küreselleşmenin Karanlık Bilançosu, (3. Baskı), Özgür Üniversite Kitaplığı: 31, Maki Basın Yayın, Ankara.
- Beeton, S., (2006), Community Development Through Tourism, Landlink Press, Australia; s. 143'den aktaran Aref, F. and S.S. Gill, "Rural Tourism Development through Rural Cooperatives", *Nature and Science*, 2009/7(10), ss.68-73.
- Bildirici, Z., (2006), "Kooperatiflerin Vergilendirilmesi", *Vergi Uygulamaları*, (3. Baskı), ed. Fethi Heper, Anadolu Üniversitesi Yayını No: 1584, Eskişehir.

- Bozkurt, N., (2012), TÜRMOB Bağımsız Denetim Eğitimi Ders Notları, TÜRMOB, Ankara.
- Brealey R. A., S. C. Myers ve A. J. Marcus, (2007), İşletme Finansının Temelleri, çev. Ünal Bozkurt, Türkân Arıkan, Hatice Doğukanlı, (5. Baskı), Literatür Yayıncılık, İstanbul.
- Brigham, E. F. ve J. F. Houston, (2014), Finansal Yönetimin Temelleri – Fundamentals of Financial Management, çev. ed. Nevzat Aypek, (7. Baskıdan Çeviri), Nobel Akademik Yayıncılık, Ankara.
- Cabrini, L., (2004), “Introduction to the Seminars”, *Rural Tourism in Europe: Experiences, Development and Perspectives*, World Tourism Organization.
- Canbaş, S. ve G. Vural, (2012), Finansal Yönetim, (2. Baskı), Karahan Kitabevi, Adana.
- Cemalcılar, Ö., Y. Benligiray ve F. Sürmeli, (2004), Genel Muhasebe, (3. Baskı), Anadolu Üniversitesi Yayını No: 1341, Eskişehir.
- Cernat, L. and J. Gourdon, (2007), Is The Concept of Sustainable Tourism Sustainable? - Developing The Sustainable Tourism Benchmarking Tool, United Nations Publications, Geneva.
- Ceylan, A. ve T. Korkmaz, (2013), İşletmelerde Finansal Yönetim, (13. Baskı), Ekin Basım Yayın Dağıtım, Bursa.
- Churchill, G.A., (1991), Marketing Research Foundations, Dryenden Pres, Orlando; ss...’den aktaran Karadeniz, E., (2008), *Türk Konaklama İşletmelerinde Sermaye Yapısını Etkileyen Faktörlerin Analizi*, (Yayınlanmamış Doktora Tezi), Çukurova Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Adana, (TR).
- Cooperatives Europe (CE), (2012), Co-operatives for Europe: Moving forward together, Europe Region of the International Co-operative Alliance, Brussels.
- Daft, R. L., (2010), Management, (Ninth Edition), South-Western Cengage Learning, Mason.
- Dave Grace & Associates, (2014), Measuring the Size and Scope of the Cooperative Economy: Results of the 2014 Global Census on Co-operatives, Dave Grace & Associates, Madison.
- Demir, C. ve A. Çevirgen, (2006), Ekoturizm Yönetimi, (1. Baskı), Nobel Yayın Dağıtım, Ankara.

- Demir, V. ve O. Bahadır, (2011), KOBİ’lerde Finansal Raporlama, (1. Baskı), TÜRMOB Yayınları – 426, Ankara.
- Devlet Planlama Teşkilatı (DPT), (2006), Dokuzuncu Kalkınma Planı (2007–2013), Kırsal Kalkınma Politikaları Özel İhtisas Alt Komisyonu Raporu, DPT Yayınları, Ankara.
- Devlet Planlama Teşkilatı (DPT), (2000), Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı, Kırsal Kalkınma Özel İhtisas Komisyonu Raporu, DPT Yayınları, No: 2522, Ankara.
- Emrealp, S., (2005), Türkiye Yerel Gündem 21 Programı - Yerel Gündem 21 Uygulamalarına Yönelik Kolaylaştırıcı Bilgiler Elkitabı, (2. Baskı), Birmat Matbaası, İstanbul.
- English Tourism Council (ETC), (2001), Working for the Countryside – A Strategy for Rural Tourism in England 2001-2005, English Tourism Council, London.
- Ercan, M. K. ve Ü. Ban, (2014), Değere Dayalı İşletme Finansı - Finansal Yönetim, (8. Baskı), Gazi Kitabevi, Ankara.
- Erdoğan, N., (2003), Çevre ve (eko) turizm, (1. Baskı), Erk Yayınları, Ankara.
- European Commission (EC), (2006), Rural Development in The European Union Statistical and Economic Information Report 2006, Directorate-General for Agriculture and Rural Development, Brussels Belgium.
- European Comission (EC), (1999), Towards Quality Rural Tourism, Enterprise Directorate General, Tourism Unit, Brussels.
- Fauquet, G., (1949), Saggi Sul Movimento Cooperativo, Roma; s. 43’den aktaran Mülâyim, Z. G., (2013), Kooperatifçilik, (7. Baskı), Yetkin Yayınları, Ankara.
- Fernando, N. A., (2008), Rural Development Outcomes and Drivers An Overview and Some Lessons, Asian Development Bank, Philippines.
- Fıratoğlu, B., (2005), Şirketlerin Sermaye Yapısını Etkileyen Faktörler ve Kriz Dönemlerinde Şirket Davranışlarında Meydana Gelen Değişiklikler, Sermaye Piyasası Kurulu Araştırma Raporu, Araştırma Dairesi.
- Frank, M. Z. and V. K. Goyal, (2005), Trade-off and Pecking Order Theories of Debt, Center for Corporate Governance, Tuck School of Business at Dartmouth, Hanover.

- Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı (GTHB), (2012), Kırsal Alanda Kadının Güçlendirilmesi Ulusal Eylem Planı (2012-2016), Eğitim Yayın ve Yayınlar Dairesi Başkanlığı, Ankara.
- Gümrük ve Ticaret Bakanlığı (GTB), (2013), Gelişmiş Ülkelerde Kooperatifçilik Uygulamaları, (1. Baskı), GTB, Ankara.
- Haberal, H., (2015), Turizmde Alternatif / Ekolojik Turizm – Doğa Turizmi – Kırsal Turizm – Yayla Turizmi, (1. Baskı), Detay Yayıncılık, Ankara.
- Hart, M. (1999), The guide to sustainable community indicators, (2. Edition), North Andover: Hart Environmental Data; s.....’den aktaran Özmehmet, E., (2008), “Dünyada ve Türkiye Sürdürülebilir Kalkınma Yaklaşımları”, Journal of Yasar University, 2008/3 (12), <http://journal.yasar.edu.tr/wp-content/uploads/2012/11/vol_3_no_12_Ecehan_OZ_Makale.pdf>, 30.10.2015.
- Holloway, J.C. and N. Taylor, (2006), The Business of Tourism, (7. Edition), Prentice Hall, England; s...’den aktaran Albayrak, A., (2013), Alternatif Turizm, (1. Baskı), Detay Yayıncılık, Ankara.
- International Cooperative Alliance (ICA), (2015), The World Co-operative Monitor: Exploring The Co-operative Economy - Report 2015, Prepared by ICA.
- International Union for Conservation of Nature and Natural Resources (IUCN), (1980), World Conservation Strategy - Living Resource Conservation for Sustainable Development, (2. Printing), Prepared by the IUCN, UNEP, WWF.
- İlkin, A., (1979), Kalkınma ve Sanayi Ekonomisi, (Üçüncü Baskı), İ.Ü. Yayın No: 2691, İktisat Fakültesi Yayın No: 453, İstanbul; s....’den aktaran Tolunay, A. ve A. Akyol, “Kalkınma ve Kırsal Kalkınma: Temel Kavramlar ve Tanımlar”, *Süleyman Demirel Üniversitesi Orman Fakültesi Dergisi*, 2006/A (2); ss. 116-127.
- İslamoğlu, A. H., (2003), Bilimsel Araştırma Yöntemleri, (İkinci Baskı), Beta Yayınevi, İstanbul.
- İstanbul Sanayi Odası (İSO), (2006), İstihdam Stratejileri ve Türkiye İçin Bir Model Önerisi, İstanbul Sanayi Odası Yayınları No: 2006/8, İstanbul.
- Kadın Emekini Değerlendirme Vakfı (KEDV) ve Canadian Cooperative Association (CCA), (2015), Türkiye’de Kadın Kooperatifleri: Ayakta Kalma Mücadelesinden Büyümeye, KEDV Yayınları, İstanbul.

- Kadın Emeğini Değerlendirme Vakfı (KEDV) ve Kadın Kooperatifleri İletişim Ağı (KKİA), (2013), Türkiye’de Kadın Kooperatifleri Durum, Sorunlar ve Öneriler, KEDV Yayınları, İstanbul.
- Kadın Emeği ve İstihdamı Girişimi (KEİG) Platformu, (2015), Türkiye’de Kadın Kooperatifleşmesi: Eğilimler ve İdeal Tipler, Kayhan Matbaa, İstanbul.
- Kadın Emeği ve İstihdamı Girişimi (KEİG), (2013), Türkiye’de Kadın Emeği ve İstihdamına Yönelik Politikalar, (Birinci Baskı), KEİG Yayınları, İstanbul.
- Kahraman, N. ve O. Türkay, (2014), Turizm ve Çevre, (6. Baskı), Detay Yayıncılık, Ankara.
- Kalkınma Bakanlığı, (2013), İllerin ve Bölgelerin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Sıralaması Araştırması (SEGE – 2011), Bölgesel Gelişme ve Yapısal Uyum Genel Müdürlüğü, Ankara.
- Karaman, A., (1996), Sürdürülebilir Turizm Planlaması İçin Ekolojik Bir Çerçeve, Sürdürülebilir Turizm; Turizm Planlamasına Ekolojik Yaklaşım, 19. Dünya Şehircilik Günü Kolokyumu, Mimar Sinan Üniversitesi, İstanbul, 102.
- Kınacı, B., N. Albuz Pehlivan ve G. Seyhan, (2011), Turizm ve Çevre (Çevre Koruma), (1. Baskı), Pegem Akademi Yayınları, Ankara.
- Kooperatif Bilgi Sistemi (Koop-Bis), (2015), Kooperatif Sorgulama Sonucu, T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, Ankara.
- Kooperatifçilik Genel Müdürlüğü (KGM), (2015), Kooperatif İstatistikleri Bülteni Nisan 2015, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, Ankara.
- Kooperatifçilik Genel Müdürlüğü (KGM₁), (2012), Türkiye Kooperatifçilik Stratejisi ve Eylem Planı 2012-2016, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, Ankara.
- Kooperatifçilik Genel Müdürlüğü (KGM₂), (2012), Kooperatifçilik ve Kadın Kooperatifleri, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, Ankara.
- Kooperatifçilik Proje Destek Yönetmeliği (KPDY), (2013), T.C. Resmi Gazete, 28723, 30.07.2013.
- Kozak, Nazmi, vd., (2008), Genel Turizm: İlkeler ve Kavramlar, (7. Baskı), Detay Yayıncılık, Ankara.
- Köfteoğlu, F., (1999), Doğa Turizmi ve Çevre, TÜRSAB, İstanbul; s...’den aktaran Soykan, F., “Kırsal Turizm ve Türkiye Turizmi İçin Önemi”, *Ege Coğrafya Dergisi*, 2003/12, ss. 1-11.

- Kurt, S., (2009), Turizm Yönetimi Ve Pazarlama Stratejileri Çalışma Raporu, Kültür ve Turizm Bakanlığı, Ankara.
- Lund, M., (2013), Cooperative Equity and Ownership: An Introduction, University of Wisconsin Center for Cooperatives, Madison.
- Mengi, A. ve N. Algan, (2003), Küreselleşme ve Yerelleşme Çağında Bölgesel Sürdürülebilir Gelişme AB ve Türkiye Örneği, Siyasal Kitabevi, Ankara; ss. 42-46'dan aktaran Sencar, P., (2007), *Türkiye'de Çevre Koruma ve Ekonomik Büyüme İlişkisi*, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Trakya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kamu Yönetimi Anabilim Dalı, Edirne (TR).
- Mills, C. and W. Davies, (2013), Blueprint for a Co-operative Decade, International Cooperative Alliance (ICA).
- Moyer, C., J. Mcguigan, W. Kretlow, (2002), Contemporary Financial Management, (6th Edition), West Publishing Company, USA; ss. 491'den aktaran Karadeniz, E., (2008), *Türk Konaklama İşletmelerinde Sermaye Yapısını Etkileyen Faktörlerin Analizi*, (Yayınlanmamış Doktora Tezi), Çukurova Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Adana, (TR).
- Müftügil Yalçın, A. S. ve D. Güner, (2015), Sosyal Etki Ölçümlemesi, Koç Üniversitesi Sosyal Etki Forumu (KUSIF) Yayınları, No: 3, İstanbul.
- Mülâyim, Z. G., (2013), Kooperatifçilik, (7. Baskı), Yetkin Yayınları, Ankara.
- Nulty, P. M., (2004), "Keynote Presentation: Establishing the Principles for Sustainable Rural Tourism", *Rural Tourism in Europe: Experiences, Development and Perspectives*, World Tourism Organization.
- Okka, O., (2011), İşletme Finansmanı, (5. Baskı), Nobel Yayın Dağıtım, Ankara.
- Okka, O., (2010), Finansal Yönetim, (4. Baskı), Nobel Yayın Dağıtım, Ankara.
- Onions, C.T.(Ed), (1964), The Shorter Oxford English Dictionary on Historical Principles, (3. Baskı), Clarendon Press, Oxford.
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), (1994), Tourism Strategies and Rural Development, OECD, Paris.
- Our Common Future, (1987), Report of the World Commission on Environment and Development, United Nations.

- Özatay, F., E. Öztürk ve G. Sak, (1996), Şirketler Kesiminin Finansman Sorunları ve Alternatif Finansman Kaynakları, TÜSİAD Yayınları, Yayın No: TÜSİAD-T/96 – 1/192, İstanbul.
- Pekin, F., (2011), Çözüm Kültür Turizmi, (1. Baskı), İletişim Yayınları, İstanbul.
- Pike, R. and B. Neale, (2009), Corporate Finance and Investment - Decisions and Strategies, (6th Edition), Prentice Hall, Harlow.
- Rural Woman Back to Work (RURWOMBACK) Projesi, (2011), Kırsal Kadınların İşgücü Piyasasına Dönmesi İçin Sürekli Eğitim Yaklaşımının Adaptasyonu: Beypazarı Modeli, Çankırı Karatekin Üniversitesi, Çankırı.
- Sevim, Ş. (2005), Mali Tablolar Analizi, (1. Baskı), Dumlupınar Üniversitesi Yayınları, Kütahya.
- Smiths, S. L. J., (1989), Tourism Analysis: A Handbook, Longman, Harlow.
- Sonuç, N., (2014), “Sürdürülebilir Turizm: Tanımı ve İçeriği”, *Sürdürülebilir Turizm Kavramlar-Uygulamalar*, (1. Baskı), ed. Metin Kozak, Detay Yayıncılık, Ankara.
- Şener, Ü., (2009), Kadın Yoksulluğu, Türkiye Eğitim Politikaları Araştırma Vakfı (TEPAV) Değerlendirme Notu, Ankara.
- Tecer, M., (1980), İşletmelerde Sermaye Maliyeti, Türkiye ve Orta Doğu Amme İdaresi Yayınları No: 188, Sevinç Matbaası, Ankara.
- Turan, N., (2014), “İşletme Türleri”, *Genel İşletme İlkeler ve İşlevler*, (1. Baskı), ed. Sevgi Ayşe Öztürk, Detay Yayıncılık, Ankara.
- Türko, M. R., (1999), Finansal Yönetim, (1.baskı), Alfa Basım Yayım, İstanbul.
- United Nations (UN₁), (2015), The General Assembly - International Year of Sustainable Tourism for Development 2017, A/C.2/70/L.5/Rev.1, United Nations, Madrid.
- United Nations (UN₂), (2015), The General Assembly on 25 September 2015 - Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development, A/RES/70/1, United Nations, Madrid.
- United Nations (UN), (2010), International Recommendations for Tourism Statistics 2008, United Nations Publication, Series No. 83/Rev.1, New York.
- United Nations (UN), (2002), Report of the World Summit on Sustainable Development, A/CONF.199/20, United Nations, New York.

- United Nations Environment Programme₁ (UNEP), (2011), Keeping Track of Our Changing Environment: from Rio to Rio+20 (1992-2012), Nairobi.
- United Nations Environment Programme and World Tourism Organisation (UNEP&WTO), (2005), Making Tourism More Sustainable – A Guide for Policy Makers, UNEP & WTO, France.
- United Nations Information Centre – Turkey (UNIC Turkey), (2007), Dünya Toplumsal Kalkınma Zirve Toplantısı Eylem Programı Kopenhag, 6-12 Mart 1995, Ankara.
- United Nations Population Fund (UNFPA), (2014), Programme of Action of the International Conference on Population Development, (20th. Anniversary Edition), New York.
- United Nations World Tourism Organizations (UNWTO), (2015), Tourism and the Sustainable Development Goals, UNWTO, Madrid.
- United Nations World Tourism Organization (UNWTO), (2014), UNWTO Tourism Highlights 2014 Edition, Madrid (ES).
- Ünlüöner, K., A.Tayfun ve A. Kılıçlar, (2007), Turizm Ekonomisi, (1. Basım), Nobel Yayınları, Ankara, ss....’den aktaran Öztürk, A. T., “Turizm Endüstrisi ve İşletmelerinde Paradigma Değişimi ve Sezgisel Kararların Önemi”, *I. Disiplinlerarası Turizm Araştırmaları Kongresi*, Nevşehir, 27–30 Mayıs 2010, ss.1-12.
- Valenti, G. (1902), Cooperazione Rurale, Firenze; s...’den aktaran Mülâyim, Z. G., (2013), Kooperatifçilik, (7. Baskı), Yetkin Yayınları, Ankara.
- Van Horne, J. C., (1971), Financial Management and Policy, (2nd Edition), Prentice-Hall Inc., Englewood Cliffs, New Jersey.
- Vehbi, B. O., (2012), “A Model for Assessing the Level of Tourism Impacts and Sustainability of Coastal Cities”, *Strategies for Tourism Industry – Micro and Macro Perspectives*, ed. Murat Kasimoglu and Handan Avdin, InTech.
- Wanyama, F. O., (2014), Cooperatives and the Sustainable Development Goals, (1.Baskı), International Labour Organization, Geneva.
- World Tourism Organisation (WTO), et al., (2001), Agenda 21 for The Travel & Tourism Industry: Toward Environmentally Sustainable Development, WTO.
- World Travel and Tourism Council (WTTC), (2013), Tourism for Tomorrow, WTTC, London.

- Yalçiner, K., vd., (2011), Finansal Teknikler ve Türev Araçlar, (2. Baskı), Detay Yayıncılık, Ankara.
- Yanık, S., ve K. Şenel, (2005), Sermaye Piyasası Faaliyetleri İleri Düzey Lisansı Eğitimi - Finansal Yönetim, Türkiye Sermaye Piyasası Aracı Kuruluşlar Birliği (TSPAKB), İstanbul.
- Yılmaz, İ., (2014), Kooperatiflerde Finansal Yönetim, DGRV ve Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı, Ankara.
- Yüksek Planlama Kurulu (YPK), (2014), Ulusal Kırsal Kalkınma Stratejisi (2014 – 2020), Ankara.
- Zeuli, K. A. ve R. Cropp, (2004), Cooperatives: Principles and Practises in the 21st Century, (1. Baskı), Cooperative Extension Publishing, No: A1457, Madison.
- 1163 Sayılı Kooperatifler Kanunu, (1969), T.C. Resmi Gazete, 13195, 10.05.1969.
- 4572 Sayılı Tarım Satış Kooperatifleri ve Birlikleri Hakkında Kanun, (2000), T.C. Resmi Gazete, 24081, 01.06.2000.
- 4842 Sayılı Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun, (2003), T.C. Resmi Gazete, 25088, 24.04.2003.
- 5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu, (2006), T.C. Resmi Gazete, 26205, 13.06.2006.

Makaleler

- Ağca, B., “Dünya Sürdürülebilir Kalkınma Zirvesi (Johannesburg, 26 Ağustos-4Eylül 2002)”, *Uluslararası Ekonomik Sorunlar Dergisi*, T.C. Dışişleri Bakanlığı, 2002/7; ss.30-40.
- Akyıldız, F., “Binyıl Kalkınma Hedefleri, İnsan Hakları ve Demokrasi”, *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2011/2 (14); ss. 39-60.
- Aldırmaz Akkaya, F, “Kırsal Kalkınma ve Sürdürülebilirlikte Kırsal Turizmin ve Kadın Kooperatiflerinin Etkisi”, *3.Ulusal Kırsal Turizm Sempozyumu (10-13 Ekim 2014)*, Nobel Bilim ve Araştırma Merkezi, Antalya, 2014.
- Altunışık, R, “Anketlerde Veri Kalitesinin İyileştirilmesi İçin Öntest (Pilot Test) Yöntemleri”, *Pazarlama ve Pazarlama Araştırmaları Dergisi*, 2008/2, ss. 1-17.
- Arabsalehi, M. and I. Mahmoodi, “The Quest for the Superior Financial Performance Measures”, *International Journal of Economics and Finance*, 2012/4 (2), ss. 116-126.

- Aref, F., M. Redzuan and S.S. Gill, “Community Perceptions toward Economic and Environmental Impacts of Tourism on Local Communities”, *Asian Social Science*, 2009/5 (7); ss. 130-137.
- Aref, F. and S.S. Gill, “Rural Tourism Development through Rural Cooperatives”, *Nature and Science*, 2009/7 (10), ss. 68-73.
- Aslan, Gürdal, “Türkiye’de Asgari Ücretli Çalışanlar: Gerçek Sayıları, Demografi ve İstihdam Bilgileri”, *Kanal Finans*, 22.12.2015.
- Aykaç, B., “Kooperatifçiliğin Gelişimi ve Yeni Nesil Kooperatifçilik”, *Karınca*, 2011/893; ss. 4-18.
- Balan, M. and C. Burghilea, “Rural Tourism and Its Implication in the Development of the Fundata Village”, *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 2015/188; ss. 276 – 281.
- Baral, K. J., “Determinants of Capital Structure: A Case Study of Listed Companies of Nepal”, *The Journal of Nepalese Business Studies*, 2004/1 (1); ss. 1-13.
- Bekiroğlu N., R. Konyalıoğlu ve D. Karahan, “Çoklu Doğrusal Regresyon Sonuçlarının Jackknife Tekniği ile Tekrarlanabilirliğinin Değerlendirilmesi”, *Marmara Medical Journal*, 2013/26; ss. 63-67.
- Beyhan, Ş. G. ve S. M. Ünügür, “Çağdaş Gereksinimler Bağlamında Sürdürülebilir Turizm ve Kimlik Modeli”, *İTÜ Dergisi*, 2005/4 (2); ss.79-87.
- Boyacıoğlu, E. Z., “Kırsal Turizmde Kadın Girişimciliği ve Edirne Örneği”, *Uluslararası Sosyal ve Ekonomik Bilimler Dergisi (IJSES)*, 2014/4 (2); ss.82-90.
- Bozkurt, İ., “Dengeleme Teorisinin Geçerliliğinin Panel Veri Analizi ile Test Edilmesi: BİST’de Ampirik Bir Uygulama”, *Yönetim ve Ekonomi*, 2014/21 (2); ss. 163-178.
- Bramwell, B. and B. Lane, “Interpretation and Sustainable Tourism: The Potential and the Pitfalls”, *RIAT Revista Interamericana de Ambiente y Turismo - Interamerican Journal of Environment and Tourism*, 2005/1 (1), ss.20-27.
- Bulut, E., “Türk Turizminin Dünya’daki Yeri ve Dış Ödemeler Bilançosuna Etkisi”, *Gazi Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 2000/3, ss. 71-86.
- Çatlı, A., “Sosyal Devlet Anlayışının Kooperatifçilik Üzerine Etkileri”, *Karınca Dergisi*, 2012/912, ss. 3-5.
- Çatlı, Ö., “Kooperatifçilik – Sosyal Devlet İlişkisi Üzerine Bir Bakış”, *Karınca Dergisi*, 2012/912, ss. 6-9.

- Çeken, H., L. Karadağ, T. Dalgın, “Kırsal Kalkınmada Yeni Bir Yaklaşım Kırsal Turizm ve Türkiye’ye Yönelik Teorik Bir Çalışma”, *Artvin Çoruh Üniversitesi Orman Fakültesi Dergisi*, 2007/8 (1); ss. 1-14.
- Çıkın, Ayhan, “Denklemin ve çözümün önemli bir parçası: Kooperatifler”, *Radikal*, 07.06.2015.
- Demirci, R., “Kooperatiflerin Finansmanı Üzerine”, *Kooperatif Postası Karınca Dergisi*, 2012/901; ss. 22-24.
- Demirhan, D., “Sermaye Yapısını Etkileyen Firmaya Özgü Faktörlerin Analizi: İMKB Hizmet Firmaları Üzerine Bir Uygulama”, *Ege Akademik Bakış*, 2009/9 (2); ss. 677-697.
- Doğaner Gönel, F., “Globalleşen Dünyada (Nasıl Bir) Sürdürülebilir Kalkınma”, *Birikim Dergisi*, 2002/158; ss. 72-80.
- Ertuğrul, M., “Finansal Performans Ölçümünde Dönüşümlerin Türkiye Açısından Değerlendirilmesi”, *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2009/9 (1); ss. 19-46.
- Fidan, F. ve D. Nam, “Kırsal Turizmde Yeni Dinamikler: Kadın Girişimciler – Taraklı Örneği”, *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 2012/14 (23); ss. 51-57.
- Göksu, S., “Sürdürülebilir Kalkınma Nasıl Tartışılmalı?”, *Sürdürülebilir Kalkınma Sempozyumu (8 Aralık 1995)*, Türk Mühendis ve Mimar Odaları Birliği – TMMOB, Ankara, 1996, ss. 6-10.
- Güloğlu, T., ve A. Korkmaz, “Kooperatifçilik İlkeleri, Küreselleşme ve Kooperatifçilikte Yeni Eğilimler”, *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası*, 2006/1 (55); ss. 811-831.
- Gündüz, F., “Çevre ve Turizmin Sürdürülebilirliği”, *Planlama Dergisi*, 2004/1; ss. 58-66.
- Güran, M. C., E. Kahveci ve S. Oyman, “Performans Ölçümünde Dengeli Sonuç Kartı Uygulaması”, *Verimlilik Dergisi*, 2015/1; 55-85.
- Gürlük, S., “Dünyada ve Türkiye’de Kırsal Kalkınma Politikaları ve Sürdürülebilir Kalkınma”, *Uludağ Üniversitesi İktisat Fakültesi Dergisi*, 2001/19 (4).
- Kassali, R., A. O. Adejobi and C. P. Okparaocha, “Analysis of Cooperative Financial Performance in Ibadan Metropolis, Oyo State, Nigeria”, *International Journal of Cooperative Studies*, 2013/2 (1); ss. 10-15.

- Kayadibi, F., “Anadolu Selçuklular Döneminde Ahi Teşkilatında Eğitim”, *İstanbul Üniversitesi Sosyoloji Konferansları Dergisi*, 2000/26; ss. 177-188.
- Kazdal, E., “Yapı Kooperatiflerinin Finansman Sorunları ve Çözüm Önerileri”, *Akademik Bakış Dergisi*, 2013/36; ss. 1-15.
- Körükçü, N., “Turizmin Türkiye Ekonomisi İçindeki Yeri Ne Olmalıdır?”, *Anatolia Turizm Araştırmaları Dergisi*, 1990/1 (1); ss. 33-34.
- Köse, T., “Stratejik Bir Yapı Çerçevesinde Dengeli Ölçüm Kartı Tekniği (Balanced Scorecard) ve Bir Uygulama” , *Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2007/8 (1); ss. 201-220.
- Kutluay Tutar, F., “Yeşil Ekonomi, Yeşil Turizm: Türkiye’de Turizm Sektöründe Yeni Trend Yeşillenen Oteller Projesi”, *Asos Journal Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 2015/3 (13); ss. 328-352.
- Kuşat, N., “Sürdürülebilir Kırsal Kalkınma İçin Bir Alternatif Olarak Kırsal Turizm ve Türkiye’de Uygulanabilirliği”, *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 2014/10 (2); ss. 65-87.
- Miller, M. H., “Debt and Taxes”, *The Journal of Finance*, 1977/32 (2); ss. 261-275.
- Modigliani, F. and M. H. Miller, “The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment”, *The American Economic Review*, 1958/48 (3); ss. 261-297.
- Olalı, H., M. Korzay, (1989), *Otel İşletmeciliği*, İstanbul: İşletme Fakültesi Yayın No.214, ss. 7-12’den aktaran; Öztürk, A. T., “Turizm Endüstrisi ve İşletmelerinde Paradigma Değişimi ve Sezgisel Kararların Önemi”, I. Disiplinlerarası Turizm Araştırmaları Kongresi, Nevşehir, 27–30 Mayıs 2010, ss.1-12.
- Ozdemir, G., “Women’s Cooperatives in Turkey”, *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 2013/81, ss.300 – 305.
- Öz, Y., B., Güngör, (2007), “Çalışma Sermayesi Yönetiminin Firma Kârlılığı Üzerine Etkisi: İmalat Sektörüne Yönelik Panel Veri Analizi”, *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2007/10 (2); ss. 319-332.
- Pallemmaerts, M., “Stockholm'den Rio'ya Uluslararası Çevre Hukuku: Geleceğe Doğru Geri Adım mı?”, (çev. Bülent Duru), *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 1997/ 52 (1), ss.613-632.

- Petersen, M. A. and I. Schoeman, "Modeling of Banking Profit via Return-on-Assets and Return-on-Equity", *Proceedings of the World Congress on Engineering (2-4 July 2008)*, WCE, London, 2008.
- Soykan, F., "Avrupa'da Kırsal Turizme Bakış Açısı ve Kazanılan Deneyim", *III. Balıkesir Turizm Kongresi (20-22 Nisan 2006) Bildiriler Kitabı*, 2006, ss. 71-87.
- Soykan, F., "Kırsal Turizm ve Türkiye Turizmi İçin Önemi", *Ege Coğrafya Dergisi*, 2003/12, ss. 1-11.
- Tolunay, A. ve A. Akyol, "Kalkınma ve Kırsal Kalkınma: Temel Kavramlar ve Tanımlar", *Süleyman Demirel Üniversitesi Orman Fakültesi Dergisi*, 2006/A (2); ss. 116-127.
- Turan, N., "Kooperatif İşletmelerin Ekonomik ve Toplumsal Kalkınmayı Gerçekleştirmede Başarı Sağlamalarında Etkili Olan Faktörler ve Bu Faktörlerin Türk Kooperatif İşletmeciliği Açısından Ele Alınması", *Afyon Kocatepe Üniversitesi İİBF Dergisi*, 2002/2 (4); ss. 83-101.
- Tutar, F., C. Alpaslan, E. Tutar ve A. Turgut, "Türkiye'de Yerel Kalkınmanın Yeni Aktörü Üçüncü Sektör: Kooperatifler", *Akademik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 2014/1; ss. 501-524.
- Yalçınkaya, A., V. Durmaz ve L. Adiller, "Sürdürülebilir Kalkınma ve Kurumsal Sürdürülebilirlik İçin Yeni Ölçümleme: Üçlü Performans", *Uluslararası 9. Bilgi, Ekonomi ve Yönetim Kongresi (23-25 Haziran 2011) Bildirileri*, 2011; ss. 3320-3332.
- Yaylı, H., "Çevre Etiği Bağlamında Kalkınma, Çevre Ve Nüfus", *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2012/1 (15); ss.151-169.

Tezler

- Abasov, F., (2007), *Kırsal Kalkınmanın Finansmanı: Tarımsal İşletmelerin Finansman Sorunları ve Çözüm Önerileri*, (Yayınlanmamış Doktora Tezi), Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kamu Yönetimi ve Siyaset Bilimi (Kent ve Çevre Bilimleri) Anabilim Dalı, Ankara (TR).
- Akdağ, Y.Y., (2009), *Türkiye'de Sürdürülebilir Bölgesel Gelişme Yaklaşımı ve Güneydoğu Anadolu Projesi Örneği*, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı, İzmir (TR).

- Akman, E., (2012), *Sermaye Yapısını Belirleyen İşletmeye Özgü Faktörler: İMKB’de İşlem Gören Sanayi Firmaları Üzerine Bir Panel Veri Uygulaması*, (Yayınlanmamış Doktora Tezi), Bülent Ecevit Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Zonguldak, (TR).
- Alav, A., (2013), *Finansal Sıkıntı Maliyetleri ve İşletmelerde Yeniden Yapılandırma: Borsa İstanbul’da Bir Uygulama*, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Adnan Menderes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Aydın, (TR).
- Aztimur, H., (2005), *GAP Bölgesinin Sosyo Ekonomik Kalkınmasında Kadın İstihdamının Yeri: Şanlıurfa Örneği*, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Harran Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Urfa (TR).
- Başaran, Ü., (2008), *İMKB’de İşlem Gören Otomotiv ve Otomotiv Yan Sanayi İşletmelerinin Sermaye Yapısı Kararlarını Etkileyen Faktörlerin Analizi*, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Zonguldak Karaelmas Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Zonguldak, (TR).
- Başarır, E. P., (2008), *Türkiye’nin Avrupa Birliği’ne Uyum Sürecinde Çevre Odaklı Kırsal Kalkınma Politikaları*, (Yayınlanmamış AB Uzmanlık Tezi), T.C. Tarım ve Köy İşleri Bakanlığı, Dış İlişkiler ve Avrupa Birliği Koordinasyon Dairesi Başkanlığı, Ankara, (TR).
- Boz, C., (2006), *Dünya’da Turizm Endüstrisinde İstihdam ve Çalışma Şartları*, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Anabilim Dalı Yönetim Ve Çalışma Psikolojisi Bilim Dalı, İstanbul, (TR).
- Coşkun, E., (2006), *Finansal Sıkıntı Maliyetleri ve Yeniden Yapılandırma Sonrası Şirket Performansı*, (Yayınlanmamış Doktora Tezi), Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Ankara, (TR).
- Demirel, H., (2010), *Turizmde Sürdürülebilirlik*, (Yayınlanmamış Uzmanlık Tezi), T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı, Tanıtma Genel Müdürlüğü, Ankara (TR).
- Dinçergök, B., (2010), *Sermaye Yapısını Etkileyen Faktörlerin Mukayeseli İncelemesi*, (Yayınlanmamış Doktora Tezi), Gazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Ankara, (TR).

- Durgun, A., (2006), *Bölgesel Kalkınmada Turizmin Rolü: Isparta Örneği*, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı, Isparta, (TR).
- Geçili, M., (2014), *İşletmeler Üzerinde Etkili Olan Sermaye Yapısı Kararları ile Bu Kararları Etkileyen Faktörlerin İncelenmesi*, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Niğde Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Niğde, (TR).
- Grundströmer, E. and J. Gustafsson, (2007), *The Incentives Behind Capital Structure Decision – A Survey of the Swedish Market-*, (Unpublished Master Thesis), Lund University, School of Economics and Management, Lund, (SE).
- Güney, S., (2009), *Türkiye’de Yapı Kooperatiflerinin Muhasebe ve Finansman Sorunlarının Belirlenmesi ve Çözüm Önerileri*, (Yayınlanmamış Doktora Tezi), Atatürk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Erzurum, (TR).
- Güvenç, T., (2014), *Kooperatif Bankacılığı Sistemi: Dünya Uygulamaları ve Türkiye’de Uygulanabilirliği*, (Yayınlanmamış Uzmanlık Tezi), T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, Ankara, (TR).
- Güngör, A., (2014), *Futbol Endüstrisinde Sportif Başarı ile Finansal Performans Arasındaki İlişkinin Analizi ve Türkiye Uygulaması*, (Yayınlanmamış Doktora Tezi), Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Muhasebe Finansman Bilim Dalı, İstanbul, (TR).
- Kabakçı, Y., (2007), *Sermaye Yapısının Firmaların Finansal Performansı Üzerine Etkisi*, (Yayınlanmamış Doktora Tezi), Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, İzmir, (TR).
- Kakilli Acaravcı, S., (2004), *Gelişmekte Olan Ülkelerde Sermaye Yapısını Etkileyen Faktörler: Türkiye’de Bir Uygulama*, Çukurova Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Adana, (TR).
- Karadeniz, E., (2008), *Türk Konaklama İşletmelerinde Sermaye Yapısını Etkileyen Faktörlerin Analizi*, (Yayınlanmamış Doktora Tezi), Çukurova Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Adana, (TR).
- Kaya, İ., (1997), *Sürdürülebilir Turizm Kalkınması ve Ülkemiz Açısından Bir Değerlendirme*, (Yayınlanmamış Doktora Tezi), Balıkesir Üniversitesi, Sosyal

- Bilimler Enstitüsü, Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Anabilim Dalı, Balıkesir, (TR).
- Kula, V., (2000), *Küçük ve Orta Ölçekli İmalat İşletmelerinin Sermaye Yapısını Etkileyen Faktörler ve Afyon'daki İşletmeler Üzerine Bir Araştırma*, Afyon Kocatepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Afyon, (TR).
- Kurcan Kınay, F., (2001), *Konaklama Sektörü İşletmelerinde Sermaye Yapısı Kararlarının Firma Değerlemesine Etkisi ve Bir Uygulama*, Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Isparta, TR.
- Oyman, S., (2009), *Stratejik Yönetim Sürecinde Performans Ölçümü ve Dengeli Sonuç Kartı Uygulaması: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası İçin Bir Değerlendirme*, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, Muhasebe Genel Müdürlüğü, Ankara, TR.
- Özgenç, N., (2013), *Sürdürülebilirlik ve Yoksulluk İlişkisi*, (Yayınlanmamış Uzmanlık Tezi), T.C. Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı, Sosyal Yardımlar Genel Müdürlüğü, Ankara (TR).
- Sencar, P., (2007), *Türkiye'de Çevre Koruma ve Ekonomik Büyüme İlişkisi*, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Trakya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kamu Yönetimi Anabilim Dalı, Edirne (TR).
- Terim, B., (2009), *Türkiye'de Firmaların Sermaye Yapısı : Belirleyici Etmenler ve Gelişim*, (Yayınlanmamış Doktora Tezi), Celal Bayar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Manisa, (TR).
- Toprakçı, T., (1994), *Firmaların Sermaye Yapısı, Sermaye Yapısını Etkileyen Etmenler ve Türkiye'de Sektörle Finansal Yapı İlişkisi Üzerine Bir Araştırma*, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, İstanbul, (TR).
- Ünal, E., (2013), *Özel Sağlık Sektöründe Sermaye Yapısı: Özel Sağlık Sektöründe Sermaye Yapısı ve Finansal Performans İlişkisi*, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Başkent Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sağlık Kurumları İşletmeciliği, Ankara, (TR).
- Yükeri, Y., (2009), *İmalat Sanayi İşletmelerinin Sermaye Yapısı Kararlarını Etkileyen Faktörlerin İncelenmesi: Adana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi'nde Bir*

Uygulama, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Çukurova Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Adana, (TR).

İnternet Kaynakları

- Akhtar, S. ve B. Oliver, “The Determinants of Capital Structure for Japanese Multinational and Domestic Corporations”, *ANU Research Publications*, 2009/9, (doi: 10.1111/j.1468-2443.2009.01083.x): 1-26; <<https://digitalcollections.anu.edu.au/bitstream/1885/43088/2/0601.pdf>>, 30.04.2016.
- Asheim, Geir B., “Sustainability: ethical foundations and economic properties”, *Policy Research Working Paper*, Number: WPS1302, 1994, 1-25; <<http://documents.worldbank.org/curated/en/605011468739497097/pdf/multi0page.pdf>>, 30.04.2015.
- Buss, Rose, “United Nations Conference on the Human Environment (UNCHE), Stockholm, Sweden”, *The Encyclopedia of Earth*, 2007, <<http://www.eoearth.org/view/article/156774/>>, 14.11.2015.
- Koç, Yıldırım, “Timsahın Gözyaşları: Dünya Sosyal Kalkınma Zirvesi”, *Çalışanların Günlüğü Dergisi*, Nisan-Mayıs 1995, <<http://www.yildirimkoc.com.tr/usrfile/1425496417b.pdf>>, 21.11.2015.
- Kubiszewski, I., ve C. Cleveland, “Agenda 21”, *United Nations Conference on Environment and Development (UNCED)*, 3 to 14 June 1992, Rio de Janeiro, Brazil, <<http://www.eoearth.org/view/article/15677>>, 14.11.2015.
- Oakley, P. ve C. Garforth, “Guide to extension training”, *Food and Agriculture Organization of The United Nations Economic and Social Development Department*, Rome, Italy, 1985; <<http://www.fao.org/docrep/t0060e/t0060e00.HTM>>, 17.10.2015.
- Özmehmet, Ecehan, “Dünyada ve Türkiye Sürdürülebilir Kalkınma Yaklaşımları”, *Journal of Yasar University*, 2008/3 (12), <http://journal.yasar.edu.tr/wp-content/uploads/2012/11/vol_3_no_12_Ecehan_OZ_Makale.pdf>, 30.10.2015.
- Özvarış, Ş.B. ve A. E. Ertan, (2008), “Üreme Sağlığında Yaşam Boyu Yaklaşımı”, *Hacettepe Üniversitesi Kadın Sorunları Uygulama ve Araştırma Merkezi*, 2008,

- <http://www.huksam.hacettepe.edu.tr/Turkce/SayfaDosya/ureme_sagliginda_yasam_boyu.pdf>, 20.11.2015.
- Sibley, Adam, “World Summit on Sustainable Development (WSSD), Johannesburg, South Africa”, *The Encyclopedia of Earth*, 2007, <<http://www.eoearth.org/view/article/157161/>>, 22.11.2015.
- Şahin, Ümit, “40. Yılında Büyümenin Sınırları”, *Yeşil Sahaf*, 2012, <<http://yesilgazete.org/blog/2012/01/21/yesil-sahaf-40-yilinda-buyumenin-sinirlari/>>, 31.10.2015.
- United Nations Department of Economic and Social Affairs (UNDESA), “World Summit for Social Development Copenhagen, 1995”, 1995, <<http://undesadspd.org/Home/WorldSummitforSocialDevelopment1995.aspx>>, 21.11.2015.
- www.adanasmmmo.org, “Şirket Ortaklarına Ödenen Huzur Hakları”, 2016, <http://www.adanasmmmo.org/yazar_detay.php?id=704&baslik=%DE%DDRKET%20ORTAKLARINA%20%D6DENEN%20HUZUR%20HAKLARI>, 24.04.2016.
- www.economicsonline.co.uk, <http://www.economicsonline.co.uk/Competitive_markets/Economic_growth.html>, 17.10.2015.
- www.en.wikipedia.org, “Pecking Order Theory”, <https://en.wikipedia.org/wiki/Pecking_order_theory>, 13.05.2016.
- www.finance-assignment.com, “Theories of Capital Structures”, <<http://www.finance-assignment.com/theories-of-capital-structure>>, 08.05.2016.
- www.gdrc.org, “The International Co-Operative Alliance: Statement On The Co-Operative Identity”, <<http://www.gdrc.org/icm/coop-principles.html>>, 28.01.2016.
- www.ica.coop.en, “History of the Co-operative Movement”, <<http://ica.coop/en/whats-co-op/history-co-operative-movement>>, 30.01.2016.
- www.iffco.in, “About IFFCO”, <<http://www.iffco.in/>>, 15.02.2016.
- www.ilo.org, “Cooperatives for People –Centred Rural Development”, <http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@ed_emp/documents/publication/wcms_158998.pdf>, 29.01.2016.

<<https://www.sommetinter.coop/en/medias/releases/26-million-cooperatives-1-billion-members-250-million-jobs-cooperatives-are-part>>, 13.02.2016.

www.statisticssolutions.com, “The Multiple Linear Regression Analysis in SPSS”, <<http://www.statisticssolutions.com/the-multiple-linear-regression-analysis-in-spss/>>, 17.06.2016.

www.tr.wikipedia.org, “G20”, <https://tr.wikipedia.org/wiki/G20#cite_note-Summit2013-7>, 13.02.2016.

www.tarimsalorgutler..org, “Tarımsal Amaçlı Bir Kooperatif Nasıl Kurulur?”, <<http://www.tarimsalorgutler.org/2012/11/tarimsal-amacl-bir-kooperatifi-kurmak.html>>, 26.04.2016.

www.tuik.gov.tr. “İstatistiklerle Kadın, 2016”, <file:///C:/Users/fatma/Downloads/%C4%B0statistiklerle_Kad%C4%B1n_07.03.2017.pdf>, 02.08.2017.

www.un.org, “Rio+20 United Nations Conference on Sustainable Development”, <http://www.un.org/en/sustainablefuture/pdf/conf_brochure.pdf>, 26.11.2015.

www.un.org, “2012-International Year of Cooperatives”, <<http://www.un.org/en/events/coopsyear/>>, 30.01.2016.

www.un.org, “Millennium Summit (6-8 September 2000)”, <http://www.un.org/en/events/pastevents/millennium_summit.shtml>, 21.11.2015.

www.uncsd2012.org, “The Future We Want; United Nations Conference on Sustainable Development (Rio+20) Rio de Janeiro, Brazil 20-22 June 2012 Outcome of the Conference”, <<http://www.uncsd2012.org/content/documents/727The%20Future%20We%20Want%2019%20June%201230pm.pdf>>, 26.11.2015.

www.unicankara.org.tr, “Birleşmiş Milletler Binyıl Bildirgesi”, <http://www.unicankara.org.tr/doc_pdf/mill_decl_turkce.pdf>, 21.11.2015.

www.unicankara.org.tr₁, “Tarihi Birleşmiş Milletler Zirvesinde 193 üye ülke oybirliği ile yeni Sürdürülebilir Kalkınma Hedeflerini kabul etti”, <<http://www.unicankara.org.tr/v2/pages/posts/tarihi-birlesmis-milletler-zirvesinde-193-ueye-uelke-oybirligi-ile-yeni-suerdueruelebilir-kalkinma-hedeflerini-kabul-etti-1457.php#.Vlo8dXbhDIX>>, 29.11.2015.

www.unicankara.org.tr₂, “Sürdürülebilir Kalkınma Zirvesi Dünyamız için İnsanları ve Gezeganimizi Dönüştürüyoruz (25-27 Eylül 2015)”, <<http://www.unicankara.org.tr/v2/pages/posts/suerdueruelebilir-kalkinma-zirvesi-duenyamiz-icin-insanlari-ve-gezegenimizi-doenuestuereyoruz-25-27-eyluel-2015-1446.php#.Vlo54XbhDIU>>, 29.11.2015.

www.unicankara.org.tr₃, “2015 İnsanlar ve Dünyamız İçin Harekete Geçme Zamanı”, <<http://www.unicankara.org.tr/fb/action2015SGReport.pdf>>, 03.12.2015.

www.uwcc.wisc.edu, “Statement on the Cooperative Identity”, <<http://www.uwcc.wisc.edu/icic/issues/prin/21-cent/identity.html>>, 06.02.2016.

www.uwcc.wisc.edu, “Report of the ICA Commission on Co-operative Principles (1966)”, <<http://www.uwcc.wisc.edu/icic/orgs/ica/pubs/Other-ICA-Publications1/Report-of-the-ICA-Commission-on-Co-opera1/Part-III---Recommendations-and-Conclusi1.html>>, 30.01.2016.

EKLER

EK 1

ANKET SORULARI

Sayın Kooperatif Finans/Muhasebe Yöneticisi,

İnönü Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde yürütülen bu anket, "TÜRKİYE KIRSAL TURİZMİNDE KADIN KOOPERATİFLERİNİN SERMAYE YAPILARI İLE FİNANSAL PERFORMANSLARININ SÜRDÜRÜLEBİLİR KIRSAL KALKINMA BAĞLAMINDA DEĞERLENDİRİLMESİ" başlıklı Doktora Tez Çalışması kapsamında yapılmaktadır. Yardımlarınız için çok teşekkür ederiz.

Not: Çalışma sonuçlarında kooperatif isimleri kesinlikle gizli tutulacaktır. İstenildiği takdirde çalışma sonuçları sizlere de gönderilecektir

Yrd. Doç. Dr. M. Cem DANACI, memetcem.danaci@inonu.edu.tr
Öğr.Gör. Fatma ALDIRMAZ AKKAYA, faldirmaz@erzincan.edu.tr
İnönü Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme ABD
Muhasebe Finansman Bilim Dalı / MALATYA

1) Kooperatifinizin türü aşağıdakilerden hangisine girmektedir?

- ☐ Tarımsal kooperatif
☐ Tarım dışı kooperatif

2) Kooperatifiniz aşağıdakilerden hangisine bağlı olarak faaliyetlerini yürütmektedir?

- ☐ Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı
☐ Çevre ve Şehircilik Bakanlığı
☐ Gümrük ve Ticaret Bakanlığı

3) Kooperatifin adı nedir? Nerede kurulmuştur?

.....
.....
.....

4) Kooperatifiniz hangi yılda kurulmuştur?

.....

5) Kooperatifinizin toplam ve kadın-erkek ortak sayısı kaçtır?

Toplam: Kadın: Erkek:

6) Yönetim kurulu başkanının eğitim durumu aşağıdakilerden hangisidir?

☐ ilkokul

☐ Lisans

☐ Ortaokul

☐ Yüksek lisans

☐ Lise

☐ Doktora

☐ Önlisans

7) Yönetim kurulu başkanının kooperatifçilikle ilgili olarak yurt dışı deneyimi var mıdır? Varsa bu deneyim nerede elde edilmiştir?

☐ Var

☐ Yok

8) Yönetim kurulu başkanının kooperatifçiliğin geliştirilmesine yönelik olarak eğitim deneyimi var mıdır? Varsa hangi eğitimlerdir?

☐ Var

☐ Yok

9) Yönetim kurulunu oluşturan 7 kişinin eğitim durumlarını sayılarını yanlarındaki kutucuklara yazacak şekilde belirtiniz.

☐ ilkokul

☐ Lisans

☐ Ortaokul

☐ Yüksek lisans

☐ Lise

☐ Doktora

☐ Önlisans

10) Yönetim kurulunu oluşturanların kooperatifçiliğin geliştirilmesine yönelik olarak eğitim deneyimi var mıdır? Varsa hangi eğitimlerdir?

☐ Var

☐ Yok

11) Yönetim kurulunu oluşturma kistaslarınız nelerdir? (Birden fazla şık işaretlenebilir)

- | | |
|--|--|
| ☐ Uyumlu olma | ☐ Kooperatifçilik eğitimi almış olma |
| ☐ Aktif olma | ☐ Kooperatife finansal katkı sağlayabilme |
| ☐ Özverili olma | |
| ☐ Lisans mezunu olma | |
| ☐ Yüksek lisans mezunu olma | |
| ☐ Diğer | |

12) Kooperatifinizin faaliyet alanları nelerdir?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

13) Ortaklara risturn ödemesi yapılıyor mu? Yapılıyorsa oranı nedir?

- ☐ Evet %.....
- ☐ Hayır

14) Kooperatif kurumlar vergisinden muaf mıdır?

- ☐ Evet
- ☐ Hayır

15) Kooperatifinizde ilk kuruluş yatırımı hangi kaynaklardan finanse edilmiştir? Önem derecesine göre en fazla kullandığınız 3 tanesini sıralayınız. (en önemli 1, en önemsiz 3)

- | | |
|--|---|
| ☐ Banka Kredisi | ☐ Satıcı Kredileri |
| ☐ Teşvikler | ☐ Diğer:..... |
| ☐ Özsermaye | |

16) Kooperatifinizde mevcut faaliyetler hangi kaynaklardan finanse edilmektedir? Önem derecesine göre en fazla kullandığınız 3 tanesini sıralayınız. (en önemli 1, en önemsiz 3)

- | | |
|---|---|
| ☐ Ortaklık payları | ☐ Finansal Kiralama |
| ☐ Yedek Akçeler | ☐ Faktoring |
| ☐ Dağıtılmayan Risturnler | ☐ Bireysel Borç Veren Kişilerden |
| ☐ Özel Olarak Oluşturulan Fonlar | ☐ Forfaiting |
| ☐ Ortaklardan Sağlanan Diğer Kaynaklar | ☐ Satıcı Kredisi |
| ☐ Teşvikler | ☐ Diğer:..... |
| ☐ Banka Kredisi | |

17) Kooperatifinizin karşılaştığı en önemli finansal sorunlar nelerdir? (birden fazla şıkkı işaretleyebilirsiniz)

- | | |
|--|--|
| ☐ Bankalardan uygun vadede kredi sağlanamaması | ☐ Yüksek üretim maliyetleri |
| ☐ Likidite ve nakit açığı sorunu | ☐ Düşük kâr marjı |
| ☐ Yüksek Borçlanma Giderleri (yüksek faiz oranları) | ☐ Yüksek vergi ve harçlar |
| | ☐ Diğer:..... |

18) Kooperatifinizin finansal gereksinimlerini karşılarken en çok başvurduğunuz kaynaklar nelerdir? (Önem sırasına göre numaralandırınız, en önemli 1, en önemsiz 3)

- ☐ İç kaynaklar
- ☐ Yabancı kaynaklar
- ☐ Yeni Ortaklık Payları

19) Kooperatifinizde gelecek 3 yıl için bir yatırım planı var mı? (Cevabınız hayır ise 13.soruya geçiniz)

- ☐ Evet
 - ☐ Hayır
- (yanıtız Evet ise ne tür?)
- ☐ Yenileme yatırımı
 - ☐ Genişleme yatırımı
 - ☐ Diğer:.....

20) Planladığınız yatırımı hangi kaynaklardan finanse etmeyi düşünmektesiniz?

- ☐ İç kaynaklar
- ☐ Yabancı kaynaklar
- ☐ Yeni Ortaklık Payları

21) Kooperatifinizde kullanılan yabancı kaynağın kompozisyonu (bileşimi) nasıldır?

- ☐ Uzun ve kısa vadeli borçlar eşit düzeyde kullanılmaktadır
- ☐ Yabancı kaynak kullanılmamaktadır.
- ☐ Daha çok kısa vadeli borçlardan oluşmaktadır (vade 1 yıldan kısa)
- ☐ Daha çok uzun vadeli borçlardan oluşmaktadır (vade 1 yıldan uzun)

22) Kooperatifinizin kısa ve uzun vadeli borçlanma kararlarını etkileyen faktörler nelerdir? En önemli 3 tanesini işaretleyiniz.

- ☐ Kısa ve uzun vadeli borç arasındaki faiz oranı farkı
- ☐ Ortakların getiri beklentileri
- ☐ Varlıkların ekonomik ömrü ile borcun vadesinin uyumu
- ☐ Kooperatifin kredi notu
- ☐ Finansal kaynağın kullanılacağı yatırımın riskli olup olmaması
- ☐ Geleceğe yönelik sektördeki beklenti
- ☐ Diğer:.....

23) Kooperatifinizde kullanılan yabancı kaynağın miktarını etkileyen faktörler nelerdir? En önemli 3 tanesini işaretleyiniz.

- | | |
|--|--|
| ☐ Borç faizinin vergiden indirilmesi | ☐ Yeterli iç fonların bulunup bulunması |
| ☐ Kazanç ve nakit akımlarındaki dalgalanma | ☐ Kredi notu |
| ☐ Ortakların getiri beklentileri | ☐ Geleceğe yönelik olarak sektördeki beklenti |
| ☐ Finansal sıkıntı veya iflas riski ihtimali | ☐ Borçlanma sürecindeki işlem giderleri ve ücretler |
| ☐ Sektördeki diğer firmaların ortalama borç miktarı | ☐ Yatırımın riskli olup olmaması |
| ☐ Bankaların kredi politikaları | ☐ Ortakların tabii olduğu gelir vergisi oranı |
| ☐ Faiz oranlarının düşük veya yüksek olması | ☐ Diğer:..... |

24) Gelecek 3 sene için ortalama yabancı (borç) kaynak / varlık (aktif) toplamı hedefiniz var mıdır?

☐ Evet (lütfen yazınız %)

☐ Hayır

25) Kooperatifinizin son 3 yılına ait ortalama net satış tutarları toplamı (TL olarak) nedir?

2012:

2013:

2014:

26) Kooperatifinizin son 3 yılına ait özsermaye tutarları (TL olarak) nelerdir?

2012:

2013:

2014:

27) Kooperatifinizin son 3 yılına ait aktif toplamı tutarları (TL olarak) nedir?

2012:

2013:

2014:

28) Son üç yılda kooperatifinizin sermaye yapısına ait aşağıda verilen finansal oranların ortalamaları yüzde kaç gerçekleşmiştir?

Oranlar	2012 %	2013 %	2014 %
Yabancı Kaynak / Toplam Pasifler			
Yabancı Kaynak / Özsermaye			
Net Maddi Duran Varlıklar / Toplam Aktifler			
Net Kâr / Varlık Toplamı			
(Vergi Öncesi Kar + Faiz + Amortisman) / Toplam Varlıklar			
(Alacaklar – Stoklar) / Toplam Varlıklar			
Gelir Vergisi / Vergiye Tabii Gelir			
Amortisman / Toplam Varlıklar			
Satılan Malın Maliyeti / Net Satışlar			
Faiz ve Vergi Öncesi Kar / Net Satışlar			
Faiz ve Vergi Öncesi Kâr / Vergi Öncesi Kâr			
Banka Kredileri / Yabancı Kaynaklar			
Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar / Toplam Yabancı Kaynaklar			
Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar / Toplam Aktifler			
Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar / Özsermaye			
Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar / Toplam Aktifler			
Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar / Özsermaye			
Net Kâr / Net Satışlar			
Net Kâr / Özsermaye			
(Vergi Öncesi Kâr – Net Kâr) / Vergi Öncesi Kâr			

29) Son üç yılda kooperatifinizin finansal performansına ait aşağıda verilen finansal oranların sonuçlarını yazınız.

- ☐ (2014 Toplam Aktifler – 2013 Toplam Aktifler) / 2013 Toplam Aktifler =
- ☐ (2013 Toplam Aktifler – 2012 Toplam Aktifler) / 2012 Toplam Aktifler =
- ☐ (2012 Toplam Aktifler – 2011 Toplam Aktifler) / 2011 Toplam Aktifler =
- ☐ (2014 Net Satışlar – 2013 Net Satışlar) / 2013 Net Satışlar =
- ☐ (2013 Net Satışlar – 2012 Net Satışlar) / 2012 Net Satışlar =
- ☐ (2012 Net Satışlar – 2011 Net Satışlar) / 2011 Net Satışlar =
- ☐ (2014 Faiz ve Vergi Öncesi Kâr – 2013 Faiz ve Vergi Öncesi Kâr) / 2013 Faiz ve Vergi Öncesi Kâr =
- ☐ (2013 Faiz ve Vergi Öncesi Kâr – 2012 Faiz ve Vergi Öncesi Kâr) / 2012 Faiz ve Vergi Öncesi Kâr =
- ☐ (2012 Faiz ve Vergi Öncesi Kâr – 2011 Faiz ve Vergi Öncesi Kâr) / 2011 Faiz ve Vergi Öncesi Kâr =

EK 2

AKTİF KÂRLİLİĞİ MODELLEMESİ

Modeller Bağımsız Değişkenler	MODEL 1		MODEL 2		MODEL 3	
	Bağımlı Değişken: ROA SY Bağımsız Değişken: YKTA Hausman Testi P değeri: 0,45 Uygulanan Yöntem: Panel EGLS		Bağımlı Değişken: ROA SY Bağımsız Değişken: KVKYKTA Hausman Testi P değeri: 0,69 Uygulanan Yöntem: Panel EGLS		Bağımlı Değişken: ROA SY Bağımsız Değişken: UVKYKTA Hausman Testi P değeri: 0,69 Uygulanan Yöntem: Panel EGLS	
	t değerleri	P değerleri	t değerleri	P değerleri	t değerleri	P değerleri
C	3,20	0,002*	-1,07	0,29	2,85	0,006
SERMAYE YAPISI	-1,28	0,20	-0,04	0,96	0,002	0,99
SIZESAT	-0,76	0,44	3,05	0,003*	-0,45	0,64
SIZEAKT	-2,59	0,012*	0,01	0,98	-2,36	0,02**
BUYSAT	-0,09	0,92	0,07	0,94	-0,06	0,95
BUYAKT	-1,05	0,29	0,48	0,63	-1,20	0,23
BDVK	0,93	0,35	-0,79	0,42	0,72	0,47
KVO	0,76	0,44	0,35	0,72	1,05	0,29
İstatistiki Değerler						
R ²	0,17		0,19		0,14	
Düzeltilmiş R ²	0,048		0,067		0,012	
F istatistiği	1,38		1,54		1,08	
F Olasılık Değeri	0,23		0,17		0,38	
Durbin Watson	2,28****		1,76****		2,26****	

*0,01 önem düzeyinde anlamlı, **0,05 önem düzeyinde anlamlı, ***0,10 düzeyinde anlamlı, ****1,5 ile 2,5 arasında

EK 3

SATIŞ KÂRLILIĞI MODELLEMESİ

Modeller Bağımsız Değişkenler	MODEL 4		MODEL 5		MODEL 6	
	Bağımlı Değişken: ROS SY Bağımsız Değişken: YKTA Hausman Testi P değeri: 0,12 Uygulanan Yöntem: Panel EGLS		Bağımlı Değişken: ROS SY Bağımsız Değişken: KVKYKTA Hausman Testi P değeri: 0,12 Uygulanan Yöntem: Panel EGLS		Bağımlı Değişken: ROS SY Bağımsız Değişken: UVKYKTA Hausman Testi P değeri: 0,15 Uygulanan Yöntem: Panel EGLS	
	t değerleri	P değerleri	t değerleri	P değerleri	t değerleri	P değerleri
C	0,69	0,49	0,66	0,50	0,24	0,80
SERMAYE YAPISI	-1,52	0,13	-1,69	0,112	0,61	0,54
SIZESAT	-1,94	0,062***	-1,01	0,06**	-1,60	0,118
SIZEAKT	0,81	0,42	0,76	0,44	1,07	0,29
BUYSAT	-0,36	0,102***	-1,37	0,17	-1,19	0,24
BUYAKT	-0,91	0,36	-0,96	0,34	-0,96	0,33
BDVK	-1,00	0,32	-1,21	0,23	-1,09	0,27
KVO	1,04	0,30	1,03	0,30	0,76	0,44
İstatistiki Değerler						
R ²	0,54		0,55		0,51	
Düzeltilmiş R ²	0,17		0,18		0,11	
F istatistiği	1,46		0,76		0,41	
F Olasılık Değeri	0,16		0,14		0,24	
Durbin Watson	2,28****		2,30****		2,22****	

*0,01 önem düzeyinde anlamlı, **0,05 önem düzeyinde anlamlı, ***0,10 düzeyinde anlamlı, ****1,5 ile 2,5 arasında