

İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLERDE AKADEMİK ARAŞTIRMA VE DEĞERLENDİRMELER

EDİTOR
DOÇ. DR. GÜLSÜN İŞSEVEROĞLU



Genel Yayın Yönetmeni / Editor in Chief • C. Cansın Selin Temana
Kapak & İç Tasarım / Cover & Interior Design • Serüven Yayınevi
Birinci Basım / First Edition • © Aralık 2021
ISBN • 978-625-7721-39-4

© copyright

Bu kitabın yayın hakkı Serüven Yayınevi'ne aittir.

Kaynak gösterilmeden alıntı yapılamaz, izin almadan hiçbir yolla çoğaltılamaz.

The right to publish this book belongs to Serüven Publishing.

Citation can not be shown without the source, reproduced in any way without permission.

Serüven Yayınevi / Serüven Publishing

Türkiye Adres / Turkey Address: Yalı Mahallesi İstikbal Caddesi No:6

Güzelbahçe / İZMİR

Telefon / Phone: 05437675765

web: www.seruvenyayinevi.com

e-mail: seruvenyayinevi@gmail.com

Baskı & Cilt / Printing & Volume

Sertifika / Certificate No: 47083

**İKTİSADİ VE İDARİ
BİLİMLERDE AKADEMİK
ARAŞTIRMA VE
DEĞERLENDİRMELER**

Aralık 2021

Editör

Doç. Dr. Gülsün İŞSEVEROĞLU

İÇİNDEKİLER

Bölüm 1

TÜRKİYE’NİN KÜRESEL ÜRETİM AĞLARINA KATILIMI VE
TÜRKİYE LOJİSTİK SEKTÖRÜNDE YENİDEN YAPILANMA

Mücahit ÇİTİL & Kurtar TANYILMAZ 1

Bölüm 2

DÜNYADA SÜRDÜRÜLEBİLİR FİNANS EĞİLİMİ,
TÜRKİYE’DEKİ MEVCUT DURUM VE ÖNERİLER

Bülent İLHAN 37

Bölüm 3

KAMU DEĞERİ YÖNETİMİ VE BÜTÇELEMESİ: KAVRAMSAL
AÇIDAN BİR DEĞERLENDİRME

Durdane KÜÇÜKAYCAN 63

Bölüm 4

ÖZEL ÖĞRETİM KURUMUNDA ZAMAN ETKENLİ FAALİYET
TABANLI MALİYET YÖNTEMİNİN UYGULANMASI

İrfan ÖZEN & Esin Nesrin CAN 93

Bölüm 5

SAĞLIK TURİZMİ KAPSAMININ, ÇEŞİTLERİNİN VE
SEKTÖRE YÖNELİK DÜZENLEMELERİN İNCELENMESİ

Şükran ARSLAN 111

Bölüm 6

İKTİSADİ BÜYÜME İLE SEÇİLMİŞ MAKROEKONOMİK
DEĞİŞKENLER ARASINDAKİ İLİŞKİNİN PANEL VAR ANALİZİ
İLE DEĞERLENDİRİLMESİ: AB ÖRNEĞİ

Nazlı SEYHAN & Mustafa ZUHAL & Burak SEYHAN 131

Bölüm 7

KÜRESEL FİNANSAL DÜZENİN İNŞASI VE İŞLEYİŞ
SÜREÇLERİNDE ENDÜSTRİYEL, FİNANSAL, SİLAH
ENDÜSTRİSİ VE DİJİTAL SERMAYE GRUPLARININ
DAVRANIŞ KALIPLARININ İNCELENMESİ

Mehmet KUZU 157

Bölüm 1

TÜRKİYE’NİN KÜRESEL ÜRETİM AĞLARINA KATILIMI VE TÜRKİYE LOJİSTİK SEKTÖRÜNDE YENİDEN YAPILANMA¹

Mücahit ÇİTİL²

Kurtar TANYILMAZ³

1 Bu çalışma Mücahit ÇİTİL’in “Küresel Üretim Ağları ve Lojistik Sektörü: Türkiye Örneği” adlı doktora tezinden hareketle yazılmıştır.

2 Öğr. Gör. Dr. Harran Üniversitesi Siverek Uygulamalı Bilimler Fakültesi
ORCID ID: 0000-0002-6788-7115

3 Doç. Dr., Marmara Üniversitesi İşletme Fakültesi ORCID ID: 0000-0003-
2915-3521

1. Giriş: Küresel Ekonomide Dönüşüm ve Sermayenin Yeniden Yapılanması

Dünya ekonomisi 1970’li yıllardan itibaren derinleşen bir yapısal kriz içindedir. Dünya ekonomisine yön veren Çok Uluslu Şirketler (bundan sonra ÇUŞ) artan rekabet baskısı altında ve daha fazla kârlılık artışı hedefiyle, özellikle 1980’li yıllardan itibaren üretimlerini dünya ölçeğinde yeniden yapılandırmaya girişmişlerdir. Bu doğrultuda teknolojik gelişmelerin de olanaklarını kullanarak mevcut üretim sürecini parçalayıp, bazı bölümlerini farklı bölge ve/veya ülkelere kaydırmaktadırlar. ÇUŞ doğrudan yabancı yatırımlar (bundan sonra DYY) ve Birleşme ve Satın almalar (bundan sonra B&S) aracılığıyla bir yandan dikey bütünleşmeye dayalı üretimi sürdürürken, diğer yanda üretimi mekânsal olarak parçalayarak, üretimin belli bölümlerinin şirket dışına çıkarıldığı taşeronluk/uluslararası taşeronluk uygulamalarına yönelmişlerdir. 1990’lı yıllardan itibaren politik ekonomi yazınında, “küresel değer zinciri” veya “küresel üretim ağı” yaklaşımları, uluslararası üretim süreçlerinde meydana gelen bu değişiklikleri analiz etmek için önemli bir kavramsal çerçeve sağlamıştır. Bu çerçevede “değer zinciri” ve/veya “üretim ağı” kavramlaştırmalarına dayalı, günümüz uluslararası üretim süreçleri ve iş bölümünde yeni gelişmeler ile ilgili pek çok çalışma yapılmıştır (Kurtulmuş & Tanyılmaz, 2017).

Görece bütünleşik bir üretim sürecinin farklı parçalara bölünerek uluslararası bir üretim ağı oluşturulmasının önemli sonucu, artan ticaret akımlarının sadece nihai mal ve hizmetlerin değil, aynı zamanda ara malların ve yarı mamullerin de bir bölgeden ya da ülkeden başka bir bölgeye ya da ülkeye taşınmasını da içermesidir. İşte bu tarihsel bağlam içinde ulaşım ve lojistik sektörlerinin günümüzde oynadıkları kilit rol ve artan önemi anlaşılabilir.

Taşımacılıktan daha kapsamlı bir kavram olan lojistik, ürünün üretildiği noktadan alınarak depolarda tutulması, stoklanması, ürünün istenilen yerlere ve istenilen şekilde teslim edilmesi ve bütün bu işlerin planlı, en verimli ve en hızlı şekilde yapılmasıdır (Çevik & Kaya, 2010). Lojistik faaliyeti, ulaştırmayla birlikte, ürünü ihraç eden ülke ve firma ile ithal eden ülke ve firma arasındaki ulaştırma öncesi bilgi akışı, iletişim kanallarını ve ulaştırma sonrası depolama işlemlerini kapsamaktadır (Vallée & Dirksen, 2011).

Günümüzde lojistik sektörünün yeni teknolojilerin de etkisi altında öneminin artmasında rol oynayan temel etkenler şöyle özetlenebilir (Demir, ve diğ., 2013, s. 6-7):

- Pazarların artan uluslararasılaşması ile üretim noktası-pazar arasında gerçekleşecek depolama ve malzeme akışlarının artması,

- Üretim ve tedarik süreçlerinin küresel ölçekte gerçekleşmesi nedeniyle artan malzeme akışı ve depolama ihtiyaçları,
- Zorlaşan rekabet koşulları altında diğer süreçlerde maliyet avantajı sağlamanın zorlaşması,
- Rekabetçi avantaj sağlamak için doğru zamanda, doğru yere, doğru malzeme akışını sağlama ihtiyacı,
- Dış kaynak kullanımının artması ile süreçler arasında gerek duyulan malzeme, hizmet, bilgi akışının hızlı ve doğru bir şekilde yapılmasına ihtiyaç duyulması,
- Değişen müşteri beklentilerinin öneminin artması ile ürün çevrim sürelerinin azalması, daha hızlı malzeme, hizmet ve bilgi akışlarına ihtiyaç duyulması,
- Tedarik zinciri bileşenlerinin farklı coğrafi bölgelerde olması nedeniyle artan malzeme, hizmet, bilgi akış ihtiyaçları.

Ulaşım ve lojistik hizmetleri uluslararası ticaretin hızlanmasında ve yerel ekonomilerin büyümesinde ve gelişmesinde önemli rol oynamaktadırlar. Firmalar açısından bakıldığında ise lojistik maliyetlerinin toplam maliyetler içindeki payı gelişmiş ülke ekonomilerinde yüzde 10-15 iken, gelişmekte olan ekonomilerde yüzde 15-25 arasındadır (Coe & Hess, 2013). Bu çerçevede lojistik hizmetlerinin niteliği ve etkinliği herhangi bir ülkenin uluslararası ticarete katılımını etkilediği gibi, zayıf bir lojistik altyapısı da küresel ticarete eklenme bakımından önemli bir engel teşkil edebilir (Devlin & Yee, 2005).

Belli bir ülke ekonomisinin dünya pazarıyla artan bütünleşmesinde, küresel üretim ağlarına eklenmesinde ve ekonomik bakımdan bir atılım (economic upgrading) sağlamasında ulaşım ve lojistik altyapısının, gümrük işlemlerinin, lojistik hizmetlerindeki kalitenin ve tam zamanında teslimatta güvenilirliğin kritik önemi bulunmaktadır (OECD, 2013, s. 91).

Bu çalışmanın amacı, Türkiye ekonomisinin dünya ekonomisiyle artan bütünleşmesi ve küresel üretim ağlarına artan eklenmesi sonucunda önem kazanan lojistik sektörünün yeniden yapılanmasının temel özelliklerini, arkasındaki dinamikleri ve devletin bu yapılanma sürecindeki rolünü ortaya koyabilmektir. Başka türlü ifade etmek gerekirse, bu çalışmada küresel üretim ağlarına eklenirken ülke ekonomisinin lojistik altyapısının nasıl bir dönüşüm geçirdiği, bunda izlenen politikaların rolü ve bu sürecin ne gibi kısıtlar barındırdığı sorularına cevap aranmaktadır. Bu doğrultuda çalışmada öncelikle ilk bölümde küresel üretim ağlarına katılım ve tedarik zinciri açısından lojistik sektörünün önemi, işlevi ve

barındırdığı olası riskler ele alınacaktır. İkinci bölümde küresel üretim ağları içinde Türkiye ekonomisinin konumu ele alınacak ve bunun ülkedeki lojistik sektöründeki dönüşüm açısından sonuçları ortaya konacaktır. Üçüncü bölümde ise sektördeki yeniden yapılanma dinamikleri, firmalar ve devletin izlediği politikalar üzerinden ele alınarak, üretim ağlarına eklenmek bakımından karşılaşılan sorunlar ve ihtiyaçlar temelinde değerlendirilecektir. Nihayet sonuç bölümünde bulgulardan hareketle lojistik sektöründeki ve tedarik zincirlerindeki dönüşüme dair yapılan tespitler özetlenecektir.

2. Küresel Üretim Ağları, Lojistik ve Tedarik Zinciri

Günümüzde üretimin sürekli bir şekilde parçalara ayrılıp coğrafi olarak genişlemesi sonucunda değer zincirlerinin ya da üretim ağlarının gelişmesi, akış halindeki, nihai ürün, ara mal ve hammadde miktarını arttırmaktadır. Sürekli olarak taşınması gereken yük miktarının artması, mesafelerin uzaması ve teslimat ve yükleme noktalarının çeşitlenmesi, malzemeleri akış halinde tutacak daha büyük ve organize taşıma ve dağıtım kapasitesi ihtiyacını ortaya çıkarmaktadır. Bu ihtiyaç taşıma ve dağıtım hizmetlerine olan talebi arttırmaktadır (Rodrigue J. , 2006, s. 79).

Küresel üretim ağlarının oluşumu iki farklı dinamiği bünyesinde barındırmaktadır. Bu dinamiklerden ilki, küresel üretim ağını oluşturan işletmelerin birbirini işlevsel olarak tamamlarken bütünleşmenin derinleşmesi, gelişmesi ve çeşitlenmesi bakımından sergiledikleri örgütlenme biçimidir. İkincisi ise bu üretim ağlarının üzerinde olduğu ve en basit anlamda üzerinde üretim, dağıtım ve tüketim aşamalarının işlediği mekânın, coğrafi bağlamın özellikleridir.

İşlevsel bütünleşme (functional integration) küresel üretim ağını oluşturan parçaların üretimin etkin bir şekilde yapılması amacıyla bir araya gelmesi ve faaliyetini ifade eder. Bu yönüyle işlevsel olarak birbirini tamamlayan ve tedarikçi, üretici ve dağıtıcıdan oluşan parçalar arasında hammadde ve yarı mamul akışının sağlanması oldukça önemlidir.

İşlevsel olarak birbirlerini tamamlayan firmalar 19. ve 20. yüzyıllarda da görülmüştür. Fakat küresel üretim ağlarını, tarihsel süreçte ortaya çıkan diğer ilişki türlerinden ayıran en önemli unsur, ilişkilerin daha ziyade yatay şekilde bütünleşmiş işletmeler arasında gerçekleşiyor olmasıdır. Yatay bütünleşmeyi kendisinin zıttı olan dikey bütünleşmeden ayıran en temel özellik mülkiyet ilişkilerinin biçimidir. Dikey (hiyerarşik) bir şekilde örgütlenmiş üretim birimleri arasında mülkiyet ilişkisi söz konusudur. Daha doğrusu dikey olarak örgütlenmenin koşulu birimler arasında mülkiyet ilişkisinin var olmasıdır. İşletme faaliyetlerinin, işletmelerin kontrolünde bulunan birimler aracılığıyla yerine getirilmesi, günümüzde de uygulanmasına rağmen (örneğin Wal-Mart) 1990'lı yıllardan sonra işletmelerin

örgütlenme biçimlerinde önemli değişimler görülmüştür. Dikey, mülkiyet ilişkisine sahip örgütlenme biçimlerinin yanı sıra doğrudan mülkiyet bağının olmadığı bağımsız firmaların oluşturduğu firma örgütlenme biçimlerinde de belirgin bir artış görülmektedir. Küresel üretim ağları içinde bu tür örgütlenme biçimlerinin ağırlığı artmaktadır (Dickens, 2015, s. 79). Küresel üretim ağlarında mülkiyet ilişkisini dışarda bırakan örgütlenme biçimlerinin ağırlığının artması firmalar arasındaki malzeme ve bilgi akışında birtakım aksamaların ortaya çıkması riskini arttırmaktadır. Daha önce tek merkezden yönetilen üretim süreci şimdi birbirlerinin müşterisi olan firmalar arasında ancak kesintisiz, doğru ve zamanında bilgi ve malzeme edinimi koşuluna bağımlı hale gelmektedir. Bu çerçevede küresel üretim ağında ortaya çıkabilecek bazı aksaklıkların giderilmesi bakımından gelişkin bir lojistik sektörüne ihtiyaç duyulmaktadır.

Coğrafi bütünleşme (geographical integration) diye ifade edilen ikinci dinamik ise sürece en uygun yerlerin ve firmaların üretim ağına dâhil edilmesine karşılık gelmektedir. Küresel üretim ağlarının coğrafi bağlamı (çoğunlukla genişleyen ve değişen bir yapıda) Lojistik Hizmet Sektörü'ne (bundan sonra LHS) olan ihtiyacı artıran önemli bir diğer unsurdur. Bir bölgenin, ülkenin ya da şehrin bir üretim ağının içine çekilmesi lojistik faaliyet kapasitesine bağlıdır. Bu da lojistik sektörünün gelişkinlik düzeyi ile açıklanabilecek bir durumdur.

Üretim ağlarının örgütlenmesine ilişkin maliyetler ve firmanın daha karmaşık hale gelmiş ilişkileri yönetme kapasitesi bunların yaygınlaşmasında belirleyici rol oynamaktadır. Yeterince kârlı olduğu sürece, coğrafi ve işlevsel bütünleşme gelişecektir. Fakat malzemelerin zaman ve mekânda hareketi sırasındaki olası belirsizlik ve gecikmeler, üretim ağlarının tam potansiyelinin ortaya çıkmasının önündeki en büyük engeli oluşturacaktır (Rodrigue J. , 2006, s. 1).

Malzemelerin taşınması noktasında yaşanması muhtemel belirsizlik ve gecikmeler üretim ağlarının parçalanmışlık seviyesiyle ilişkilidir. Bir üretim ağı, ne kadar çok bileşenden oluşuyor ve ne kadar geniş ve çeşitli bir coğrafi alanda işliyor ise lojistik faaliyetleri kadar zor ve karmaşık hale gelmektedir. Bu noktada üretim ağları ile lojistik sektörünün ilişkisini inceleyen Rodrigue ve Hesse'nin aşağıda alıntılan görüşleri üretim ağları için lojistik sektörünün önemini ortaya koymaktadır (Rodrigue & Hesse, 2006, s. 4):

Bilgi, emtia, parça ve bitmiş ürünlerin hareketini/akışını içeren karmaşık zincirlerin/ağların kurulması, lojistiğe olan talebin aşırı şekilde artmasına neden olmuştur. Böyle bir ortamda, üretim sürecine doğrudan dahil olmayıp ve artı değer üretmeyen ama bütün hareketlerin/akışın sorumluluğunu alan ve bunu yöneten çok güçlü aktörler ortaya çıkmıştır.

Bu nedenle üretim ağının parçalanmışlık düzeyine göre lojistik faaliyetlerinin de işlevsel ve örgütsel bütünleşmesi kaçınılmaz bir durumdur. Üretim ağı içerisinde malzemeler, doğru yere, doğru zamanda ve en uygun maliyetle hareket etmek zorundadır. Dolayısıyla risk ve gecikmeler arttıkça güven ve maliyetler konusunda endişeler de artmaktadır.

Üretim ağlarının değişen ihtiyaçları, lojistik hizmet faaliyetlerinin çeşitlenmesini beraberinde getirmektedir. Şöyle ki farklı coğrafi alanları kapsayan üretim ağları ulaşım türlerinin de çeşitliliğine neden olmaktadır. Üretim ağını oluşturan birimlerin bazısı denizyolu ile bazısı demiryolu bazısı ise karayolu ile etkin bir şekilde ağın içinde yer alabilir. Bu durum LHS'nin taşıma modlarını (türlerini) çeşitlendirmesini gerektirmektedir.

Üretim ağını oluşturan birimlerin her birinin farklı ülkelerde olması ihtimali ürün akışının, farklı siyasal sınırları ve dolayısıyla farklı mevzuatları ve kurumsal yapıları kapsayacağı anlamına gelmektedir. Üretim ağına katılan birimlerin her biri farklı siyasal yapıları ifade eden devletlerin, başta gümrük mevzuat işlemleri olmak üzere kurumsal yapıları hakkında bilgi sahibi olması ve söz konusu süreçleri etkin bir şekilde yürütmesi önemli bir sorun haline gelecektir.

Üretim ağının coğrafi olarak çeşitlenmesi ve genişlemesi her bir coğrafyaya ait farklı lojistik hizmet kalitesi anlamına gelmektedir. Ülkelerin birbirinden farklı gelişmişlik düzeylerine bağlı olarak değişen hizmet kalitesi ürünlerin farklı koşullardaki akış haline karşılık gelmektedir. Bu da hem tedarikçilerin hem de müşterilerin hizmetlerin belirli bir standartta talebine neden olmaktadır.

Tedarik zincirinin uzaması ve çeşitlenmesi üretim ağını oluşturan birimleri bir fabrikanın içindeki farklı bölümlere dönüştürmektedir. Fabrikanın içinde, parçaların zamanında tamamlanması, zamanında doğru yerde olması, birimler arasındaki malzeme akışının pürüzsüz olması, ürünün tamamlanması ve paketlenip müşteriye sunulmak üzere hazır hale getirilmesi yönetim ve birimler arasındaki iletişim ihtiyacını doğurmaktadır. Bu durum bir fabrikanın farklı bölümleri arasındaki eşgüdümüne benzer bir yönetim ihtiyacını gündeme getirmektedir.

Üretim ağını oluşturan birimlerin bir fabrikanın içindeki bölümler gibi çalışması birimler arasındaki bütünleşmenin sağlanmasına bağlıdır. Fakat gerçekte bu süreç bir fabrikanın içinde değil geniş coğrafyalara yayılmış ve çeşitlenmiş birimler arasında işlemektedir. Bu da farklı coğrafyaları birbirine malzeme akışını kesintisiz bir şekilde mümkün kılacak fiziksel altyapının, yani modlar arası bağlantının, sağlanmasını gerektirmektedir. Deniz-demir, kara-deniz, kara-demir yolu bağlantılarının kurulması fabrikanın içindeki malzeme akışının mümkün kılınmasına benzer şekilde üretim ağını oluşturan birimler arasındaki akışkanlığı sağlayacaktır.

Üretim ağını oluşturan birimler arasında malzeme akışkanlığının pürüzsüz bir şekilde sağlanması örtük bir biçimde “hız” kavramını ifade etmektedir. Malzemelerin üretim ağını oluşturan birimler arasında pürüzsüz hareket etmesini sağlama ihtiyacı amaçsız değildir. Malzemelerin ihtiyaç duyulan yerde ve doğru zamanda ulaşılabılır kılınması malzemelerin akış hızlarıyla doğrudan ilişkilidir. Dolayısıyla malzemelerin üretim ağını oluşturan birimlerin ihtiyaçları doğrultusunda yeterince hızlı hareket etmesi günümüz üretim anlayışında oldukça önemli bir konudur.

Yapılan bu açıklamalar sonucunda, son yıllarda gelişen üretim ağlarının lojistik sektöründen aldığı/almak istediği hizmetlerin aşağıdaki nitelikleri taşıması gerekmektedir;

- 1- Sunulan hizmetlerin çeşitliliğinin artması
- 2- Sunulan hizmetlerin pek çok coğrafyada sunulması ve hizmetlerin standartlaşması
- 3- Farklı taşıma yöntemlerinin bütünleşik olması
- 4- Faaliyet hizmetlerinden (depolama, taşıma, dağıtım) yönetim hizmetine geçiş (tedarik zinciri yönetimi, risk yönetimi, envanter yönetimi, depo yönetimi vs.)
- 5- Hız odaklı faaliyet anlayışı

3. Küresel Üretim Ağları İçerisinde Türkiye'nin Konumu

80'li yıllardan itibaren kârlılık krizini aşmaya yönelik neoliberal politikalar ile hızlanan sermayenin uluslararasılaşma süreci, üretim ağları üzerinden ülkeleri birbirlerine daha da bağımlı hale getirmiştir. Türkiye ekonomisi de bu süreçte üretim ağları üzerinden dünya ekonomisiyle artan ölçüde bütünleşmiştir.

Bir ülke ekonomisinin üretim ağlarına katılım düzeyini değerlendirebilmek bakımından dış ticaret rakamlarına bakılabilir. Dünya Bankasına göre Türkiye, 2018 rakamlarıyla dünyada üretilen toplam çıktıya 766 milyar dolar ile katkı sağlamaktadır. Yine aynı yılın rakamlarıyla 168 milyar dolarlık üretimi yurt dışına ihraç etmektedir. Buna karşın dünyanın çeşitli yerlerinde üretilen yaklaşık 233 milyar dolar değerindeki üretimi de satın alarak ithal etmektedir. İthalat ve ihracat rakamları bir ülkenin dünya ekonomisi ile ilişkisini göstermesi bakımından önemli olsa da yeterli değildir. Bu sebeple Türkiye'nin sermaye birikim sürecinin geldiği aşama olarak küresel üretim ağlarına katılımının anlaşılması için söz konusu dış ticaret rakamlarının ayrıntılı bir çözümlemesi zorunludur. Aşağıda verilen tablo 1 ve tablo 2'de Türkiye'nin 2013-2018 yılları arasında ithalat ve ihracat değerleri üç kategoride verilmiştir.

Tablo 1. Türkiye'nin Toplam İhracatı ve İhracatın Bileşenleri (2013-2018)

İhracat Ana Kalemleri -Milyon Dolar				
Yıllar	Yat. Malları	Tük. Malları	Ara Malları	Top. İhracat
2013	15592,48	60732,21	74817,20	151.803
2014	16107,10	65088,27	75171,30	157.610
2015	15391,91	59145,64	68432,75	143.839
2016	15891,42	58876,81	66890,19	142.530
2017	18352,25	64877,90	73062,98	156.993
2018	19844,70	68051,75	79288,04	167.967

Kaynak: (Ticaret Bakanlığı, 2020)

Tablo 2. Türkiye'nin Toplam İthalatı ve İthalatın Bileşenleri (2013-2018)

İthalat Ana Kalemleri -Milyon Dolar				
Yıllar	Yat. Malları	Tük. Malları	Ara Malları	Top. İthalat
2013	36771,12	30415,89	183811,32	251.661
2014	35995,90	29006,39	176721,66	242.177
2015	34904,93	28586,78	143316,88	207.234
2016	35918,94	27947,07	134315,40	198.618
2017	33116,13	28487,52	171461,76	233.800
2018	29303,26	22877,16	170048,77	233.046

Kaynak: (Ticaret Bakanlığı, 2020)

Tablo 1 ve tablo 2'ye baktığımızda 2018 yılı itibarıyla ihracat ana kalemlerinde tüketim ve ara mallarının payı, toplam ihracatın %87'sine karşılık gelmektedir. Her iki kalemin payı birbirlerine yakın olsa da Türkiye önceki yıllarda da olduğu gibi en fazla aramalı ihraç etmiştir. 2018 yılı itibarıyla Türkiye'nin ürettiği ve diğer ülkelere sattığı toplam ihracatın yarsına yakını (47,2) ara mallarından oluşmaktadır. Ara malları, üretim sürecinde kullanılan ve sermayeden farklı olarak, kendisi de bir üretim sürecinin sonucunda ortaya çıkmış ve üretilmiş girdilerdir (Deardorff, 2014, s. 157). Bu sebeple ihracatın bileşenleri küresel üretim ağları açısından oldukça önemlidir. Çünkü üretimin parçalanması, uluslararası dış kaynak kullanımı (bundan sonra UDK) ve uluslararası taşeronluk uygulamaları (bundan sonra UTU) gibi uygulamaların yaygınlaşması sonucunda dünya ticaretinde ara mallarının ağırlığı artmıştır (Miroudot, Lanz, & Ragoussis, 2009, s. 6). Görülmektedir ki Türkiye'nin ihraç ettiği ürünlerin yarısına yakını dünyanın başka bir yerinde bir üretim sürecine girmek üzere ihraç edilmiştir. Bunun anlamı, dünyanın başka bir yerindeki üretimin Türkiye'deki üretim süreçleriyle yakından ilişkili olduğudur. İhracattaki bu durum ithalatta daha şiddetlidir. Yapılan toplam ithalatın yaklaşık

%73'ü ara mallarından oluşmaktadır. Bunun da anlamı pek farklı değildir. Türkiye'deki üretim süreci başka ülkelerdeki üretim süreçleriyle yakından ilişkilidir.

Türkiye'nin sermaye birikiminin ne ölçüde gelişmiş olduğunun anlaşılmasında önemli rol oynayan küresel üretim ağlarına katılım düzeyine biraz daha yakından bakalım. Tablo 3 ve tablo 4'te Türkiye'nin ithalat ve ihracatından önemli bir bileşen olan ara mallarının hangi kalemlerden oluştuğu gösterilmektedir.

Tablo 3. Türkiye'nin Ara Malı İhracatının Alt Kalemleri (2013-2018)

Ara Malları İhracat Kalemleri-Milyon Dolar	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Sanayi için işlem görmemiş hammaddeler	5.058	4.719	3.761	3.665	4.579	4.702
Sanayi için işlem görmüş hammaddeler	49.773	50.214	47.347	46.449	49.869	53.897
İşlem görmemiş yakıt ve yağlar	252	235	182	139	162	185
Yatırım mallarının aksam ve parçaları	5.028	5.253	4.535	4.299	4.662	5.407
Taşımacılık araçlarının aksam ve parçaları	9.009	9.288	8.595	8.927	9.719	10.762
Esası yiyecek ve içecek olan işlenmemiş hammaddeler	352	294	239	384	301	372
Esası yiyecek ve içecek olan işlenmiş hammaddeler	1.891	1.696	1.618	1.791	1.809	1.836
İşlem görmüş diğer yakıt ve yağlar	3.454	3.473	2.155	1.236	1.961	2.128
Toplam	74817	75171	68432	66890	73062	79288

Kaynak: (Ticaret Bakanlığı, 2020)

Tablo 4. Türkiye'nin Ara Malı İthalatının Alt Kalemleri (2013-2018)

Ara Malları İthalat Kalemleri- Milyon Dolar	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Sanayi için işlem görmemiş hammaddeler	13.926	13.299	9.328	8.711	12.542	13.337
Sanayi için işlem görmüş hammaddeler	85.896	78.850	67.930	66.622	85.667	80.909
İşlem görmemiş yakıt ve yağlar	923	847	2.975	2.646	3.929	4.402
Yatırım mallarının aksam ve parçaları	12.412	12.152	11.421	13.873	15.647	12.090
Taşımacılık araçlarının aksam ve parçaları	11.890	12.187	12.115	13.197	15.335	15.431

Esası yiyecek ve içecek olan işlenmemiş hammaddeler	3.414	4.290	3.456	3.349	4.248	5.121
Esası yiyecek ve içecek olan işlenmiş hammaddeler	2.244	2.628	2.389	2.299	2.090	1.736
İşlem görmüş diğer yakıt ve yağlar	17.426	17.702	10.279	8.333	11.307	14.112
Toplam	183811	176721	143316	134315	171461	170048

Kaynak: (Ticaret Bakanlığı, 2020)

Yukarıdaki Tablo 3. ve 4'ten görüldüğü üzere hem ihracatta hem de ithalatta, sanayi için işlem görmüş maddelerin ağırlığı toplam ara malı ihracat ve ithalatı içerisinde belirgin bir şekilde öne çıkmaktadır. Verilen altı yılın tümünde bütün kalemlerle karşılaştırıldığında Türkiye’de, dünyanın başka bir yerindeki üretim süreci için üretim sürecinden geçmiş maddeler açık ara öndedir. 2018 yılı için ihracatta bu kalemin toplam ara malları ihracatı içindeki payı %67 iken ithalatta söz konusu kalemin toplam ara malları ithalatı içindeki payı %47,5’tir.

Türkiye’nin dış ticareti, bu dış ticaret içindeki ara mallarının payı ve ara mallarının alt kalemleri değerlendirildiğinde Türkiye’nin, küresel üretim ağları içerisinde daha ziyade tedarikçi konumunda yer aldığı görülmektedir. Bu konunun gerektirdiği lojistik ihtiyaçların belirlenmesi bakımından dış ticarete konu olan coğrafi bölgelere daha ayrıntılı bakmak gerekmektedir. Aşağıdaki tablo 5 ve 6 bu amaçla sunulmuştur.

Tablo 5. İhracatın Ülke Gruplarına Göre Dağılımı-Milyon Dolar

Ülke Grupları	2013	2014	2015	2016	2017	2018
AB Ülkeleri (28)	63039,81	68514,37	63998,49	68343,90	73906,18	83986,93
Türkiye Serbest Böl.	2412,82	2269,84	1906,79	1821,50	1994,50	2186,20
Afrika Ülkeleri	14145,54	13754,39	12448,92	11406,00	11673,60	14452,09
Amerika Ülkeleri	9711,45	10082,68	9225,10	9345,24	12166,15	12822,14
Asya Ülkeleri	47591,49	46974,35	41393,12	40988,20	46607,66	41815,83
Diğer Ülkeler	14899,52	16014,52	14866,45	10624,74	10644,85	12704,02
Toplam	151802,63	157610,15	143838,87	142529,58	156992,94	167967,21

Kaynak: (Ticaret Bakanlığı, 2020)

Tablo 6. İthalatın Ülke Gruplarına Göre Dağılımı-Milyon Dolar

Ülke Grupları	2013	2014	2015	2016	2017	2018
AB Ülkeleri (28)	92457,99	88783,65	78681,34	77501,20	85205,08	80812,33
Türkiye Serbest Böl.	1267,86	1260,77	1227,21	1434,89	1564,45	1326,83
Afrika Ülkeleri	6031,10	5937,96	5099,35	5355,52	7176,65	7047,75
Amerika Ülkeleri	18980,70	18893,55	16771,14	16989,88	21009,06	22919,33
Asya Ülkeleri	76862,37	76642,75	66914,07	68017,78	76953,92	69376,64
Diğer Ülkeler	56079,23	50658,43	38541,24	29318,96	41890,49	41563.,60
Toplam	251661,25	242177,11	207234,35	198618,23	233799,65	223046,48

Kaynak: (Ticaret Bakanlığı, 2020)

Tablo 5 ve tablo 6'dan görüleceği üzere verilen yıllar itibariyle AB ülkeleri, Gümrük Birliği'nin sağladığı avantajlarla birlikte daha yüksek bir paya sahiptir. 2018 rakamlarıyla AB ülkelerinin toplam ihracat ve ithalattaki payı sırasıyla %50 ve %36 'dır. Coğrafi yakınlık gibi sebepler de düşünüldüğünde bu sonucun ortaya çıkması oldukça doğaldır. Asya bölgesi ise Avrupa'dan sonra Türkiye'nin ticaretinde ikinci sırada yer almaktadır. Dünyada yapılan doğrudan yabancı yatırımların ve birleşme ve satın almaların önemli bir kısmını kendisine çeken bu bölge, hemen hemen her sanayi kolu ya da endüstrinin önemli bir tedarikçisi konumundadır. Türkiye'nin 2018 rakamlarıyla Asya ülkeleriyle yaptığı ihracat ve ithalatın toplam içerisindeki payı sırasıyla %24,8 ve %31'dir.

Dünyanın önemli üretim ve ticaret merkezlerinin yer aldığı AB ve Asya bölgesinin Türkiye'nin ticaretinde önemli bir yere sahip olması küresel sermaye birikimi ile ilişkisini göstermesi bakımından oldukça önemlidir. 2018 yılı rakamlarıyla bu iki bölge ile yapılan toplam ihracat ve ithalatın payı sırasıyla %75 ve %67'dir. Bu durum yatırım, tüketim ve ara malları fark etmeksizin metallerin Türkiye açısından mekân üzerinde kat etmeleri gereken mesafeyi ve coğrafyayı işaret etmektedir. Bu durumun küresel üretim ağları ile ilişkisini ortaya koyabilmek bakımından Türkiye'nin dış ticaretinde en önemli 20 ülkeyi ve bu ülkelerle yapılan ticarete ara mallarının ağırlığına bakmak yerinde olacaktır. Aşağıdaki tablo 7 ve tablo 8 bu amaçla hazırlanmıştır. Türkiye ithalatının %61,9'unu ihracatının ise %56,4'ünü bu 20 ülke ile yapmaktadır.

Tablo 7. Dış Ticarete İlk 20 Ülke

İthalat (2018, Milyon Dolar)			İhracat (2018, Milyon Dolar)		
Ülke	Değeri	Top. İçindeki Pay	Top. İçindeki Pay	Değeri	Ülke
Rusya	21.990	9,9	9,6	16.143	Almanya
Çin	20.719	9,3	6,6	11.111	İngiltere
Almanya	20.407	9,1	5,7	9.563	İtalya
A.B.D.	12.378	5,5	5,0	8.350	Irak
İtalya	10.155	4,6	4,9	8.304	A.B.D.
Hindistan	7.536	3,4	4,6	7.712	İspanya
İngiltere	7.446	3,3	4,3	7.289	Fransa
Fransa	7.413	3,3	2,8	4.762	Hollanda
İran	6.931	3,1	2,4	3.952	Belçika
Güney Kore	6.343	2,8	2,3	3.895	İsrail
İspanya	5.492	2,5	2,3	3.874	Romanya
Japonya	4.124	1,8	2,0	3.401	Rusya
B.A.E.	3.781	1,7	2,0	3.348	Polonya
Belçika	3.571	1,6	1,9	3.136	B.A.E.

Kaynak: (Ticaret Bakanlığı, 2020)

Tablo 7, toplam ithalatın yaklaşık %62'sinin kaynağı olan ilk 20 ülke içinde Avrupa'nın ağırlık taşıdığını göstermektedir. Söz konusu %62'nin %34,3'ü Rusya'yı da dahil ettiğimizde Avrupa ülkelerinden yapılan ithalattır. İhracatta da durum farklı değildir. Türkiye'den yapılan toplam ihracatın %56,4'ünün %42,3'ü Avrupa (Rusya dahil) ülkelerine yapılmaktadır. Tablo 7'ye daha dikkatli bakıldığında Türkiye'nin en önemli ticaret ortaklarının aynı zamanda dünyanın en önemli üretim merkezleri olduğu görülmektedir. Türkiye'nin hem ithalat hem de ihracatında önemli ülkeler olarak Çin, Almanya, ABD, Hindistan, İngiltere, Fransa, Güney Kore ve Japonya bunla örnek verilebilir.

Fakat bizim açısından daha önemli olan bu ülkeler arasındaki ilişkileri üretim ağları açısından değerlendirmektir. Bu doğrultuda yukarıdaki veriler (tablo 7) OECD'den alınan ara malları ticareti verileriyle yeniden düzenlenmiş ve tablo 8'de yeniden sunulmuştur. Bu düzenleme ile ortaya oldukça çarpıcı sonuçlar çıkmaktadır.

Tablo 8. İlk 20 Ülke ile Yapılan Ara Malları Dış Ticareti

İthalat (2018, Milyon Dolar)				İhracat (2018, Milyon Dolar)			
Ülke	Top. Değer	Ara Malı İthalatı	Ara Mal. Oranı (%)	Ara Mal. Oranı (%)	Ara Malı İhracatı	Top. Değer	Ülke
Rusya	21990	16687	75,88	42,66	6888	16143	Almanya
Çin	20719	10881	52,51	30,08	3343	11111	İngiltere
Almanya	20407	11535	56,52	46,79	4475	9563	İtalya
A.B.D.	12378	8556	69,12	32,58	2721	8350	Irak
İtalya	10155	5659	55,72	50,85	4223	8304	A.B.D.
Hindistan	7536	3687	48,92	32,30	2491	7712	İspanya
İngiltere	7446	4250	57,07	32,58	2375	7289	Fransa
Fransa	7413	4570	61,64	36,30	1729	4762	Hollanda
İran	6931	6901	99,56	51,41	2032	3952	Belçika
Güney Kore	6343	5026	79,23	52,42	2042	3895	İsrail
İspanya	5492	3332	60,67	63,73	2469	3874	Romanya
Japonya	4124	2451	59,43	39,16	1332	3401	Rusya
B.A.E.	3781	389	10,28	43,04	1441	3348	Polonya
Belçika	3571	2731	76,47	17,66	554	3136	B.A.E.

Kaynak: (Ticaret Bakanlığı, 2020) ve (OECD, 2020)

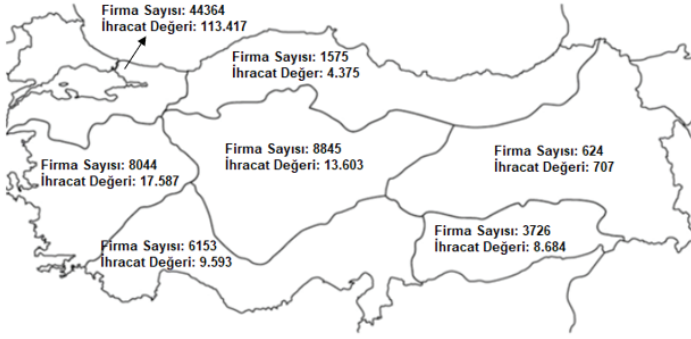
Tablo 8'deki veriler bize Türkiye'nin ticari ilişkilerde bulunduğu ilk 20 ülkenin, ticari ortaklardan çok üretim ortağı olduğuna işaret etmektedir. Çünkü Türkiye'nin en çok ithalat yaptığı 20 ülkeden yaptığı toplam ithalatın %62'si ara malı ithalatıdır. Bu oran ihracatta yaklaşık %40'tır. Yapılan ithalatta ara malı oranının en yüksek olduğu ülkelerden olan İran ve Rusya'yı doğalgaz ve petrol ithalatı sebebiyle bir kenara koyalım. Güney Kore (%79,2), Belçika (%76,4), ABD (%69,1), Fransa (%61,6), İspanya (%60,6), Japonya (%59,4), İngiltere (%57), Almanya (56,5) ve Çin (%52,5)'den gelen ithal ürünler Türkiye'deki üretim süreçlerine katıldığından bu ülkelerin Türkiye için üretim ortağı olduğunu söylemek yerinde olacaktır. Benzer bir durum ihracat için de geçerli görünmektedir. Türkiye'nin büyük oranda ara malı ithal ettiği İran ihracat söz konusu olduğunda ilk 20 ülke içerisinde değildir. Türkiye'nin en fazla ihracat yaptığı 20 ülke içinde ara malı ihracat oranı en fazla olan ülke %63,7 oranın Romanya'dır. Daha sonra sırasıyla İsrail (%52,4), Belçika (%51,4), ABD (50,8), İtalya (46,7), Polonya (%43) ve Almanya (%42,6) gelmektedir.

Türkiye'nin en fazla ticaret yaptığı ülkeler ile ara mallarının payının yüksek olması, başka türlü ifade edersek dış ticaretinde ara mallarının önemli bir yere sahip olması, Türkiye ekonomisinde üretim yapısının ithalata bağımlı olmasından kaynaklanmaktadır. Bunun önemli bir sonucu, üretim süreçlerinin daha parçalı ve karmaşık yapısı nedeniyle geniş bir coğrafyada, birbirinden farklı bölgelerde lojistik faaliyetlerini yürütme zorunluluğudur. Türkiye bir anlamda Avrupa, Balkanlar, Karadeniz, Kaf-

kasya, Orta Asya, Kuzey Afrika ve Orta Doğu arasındaki mal ve hizmet akımları bakımından bir üretim ve dağıtım üssü konumundadır.

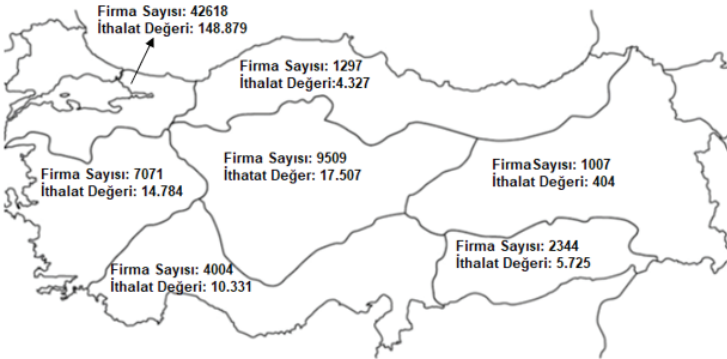
Öte yandan sermaye birikim sürecinin kesintiye uğramaması ya da yavaşlamaması adına üretim sürecine girecek malzemelerin çeşitli ülke ve bölgeler arasında akışkanlığının sağlanmasının yanında bu akışkanlığı yurt içinde de sağlamak oldukça önemlidir. Bu gereklilik ise Türkiye'nin yurt içinde malzeme hareketliliğini sağlamaya yönelik politikalarının arkasındaki en önemli belirleyicilerden biri olacaktır. Aşağıda sırasıyla verilen iki harita (şekil 1 ve şekil 2) Türkiye'nin farklı bölgelerinde uluslararası malzeme hareketliliğinin kendilerini yakından ilgilendirdiği ihracatçı ve ithalatçıların dağılımını gösterilmektedir.

Şekil 1. 2018 Yılı İçin İhracatçı Firma Sayılarının Bölgesel Dağılımı (Milyon Dolar)



Kaynak: (Ticaret Bakanlığı, 2020)

Şekil 2. 2018 Yılı İçin İthalatçı Firma Sayılarının Bölgesel Dağılımı (Milyon Dolar)



Kaynak: (Ticaret Bakanlığı, 2020)

Şekil 1 ve şekil 2'den görülmektedir ki malzeme akışkanlığının üre-

tim için önemi sadece uluslararası bir mesele değildir. Her ne kadar eşit olarak dağılmasa ve genellikle ülkenin batısına doğru bir yoğunlaşma gösterse de Türkiye'nin her bölgesi uluslararası malzeme akışından etkilenmektedir.

Malzemelerin akışkanlığının sağlanmasının yanı sıra bunun uygun maliyetlerle de sağlanması gerekmektedir. Taşımacılık, yönetim, depolama, stok tutma, müşteri hizmetleri ve sipariş yönetimi gibi faaliyetler malzemelerin mekân üzerinde hareketi sırasında üretim kesimi için oluşturduğu maliyetlerdir. Sanayi firmaları açısından lojistik hizmetlerinin maliyet oranları tablo 9'da gösterilmektedir.

Tablo 9. Lojistik Maliyetlerinin Alt Bileşenleri

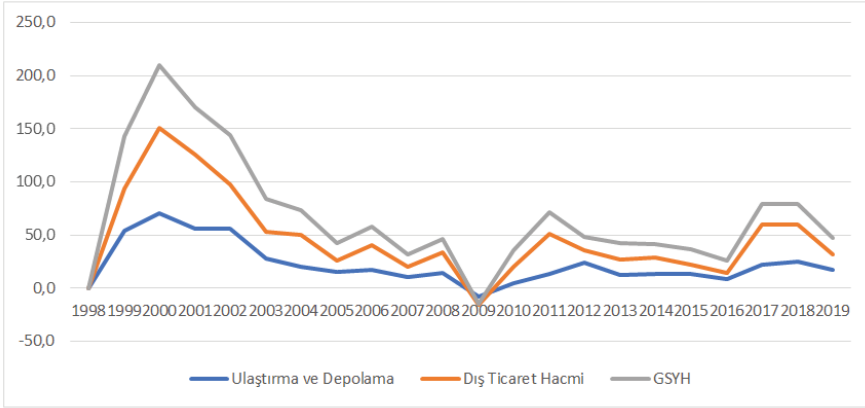
Taşımacılık	%40-60
Yönetim	%4-6
Depolama	%15-25
Stok Takibi	%20-30
Müşteri Hizmetleri ve Sipariş Yönetimi	%5-8

Kaynak: (MÜSİAD, 2015)

4. Türkiye'de Lojistik Sektörü ve Yeniden Yapılanma

Lojistik sektöründeki dönüşümün küresel ölçekte üretim ağlarının ortaya çıkması ile ilişkili olduğuna değindik. Bu tespitlerden hareketle dünyada olduğu gibi Türkiye'de de lojistik sektörünün yeniden yapılanmasında itici gücün uluslararası firmalar tarafından daha kârlı üretim arayışının sonucu olarak üretimin parçalanması ve coğrafi olarak genişlemesi olduğunu belirttik. Şimdi Türkiye'de lojistik sektörünün bu dönüşümler karşısında ne gibi ihtiyaçları olduğunu, hangi sorunlarla karşılaştığını ve bunlara cevap olarak nasıl bir yeniden yapılanma içinde olduğunu ele alacağız.

Daha önceki bölümlerde lojistiğin özellikle son 20-30 yıldır hızla dönüşen bir sektör olduğunu belirtmiştik. Aşağıdaki grafikte Türkiye'nin lojistik sektörünün yaklaşık son 20 yıllık gelişimi gösterilmiştir. Türkiye'de lojistik sektörü resmi istatistiklerde ulaştırma ve depolama hizmetleri olarak kayıt altına alınmaktadır. Lojistik sektörünün yurt içindeki üretim ve dış ticaret hacmi ile birlikte göstermek, sektörün gelişimini yurtiçi üretim ve küresel mal dolaşımı ile uyumlu bir gelişim gösterip göstermediğini tespit etmek bakımından oldukça önemlidir.



Grafik 1: Lojistik Sektörünün Büyüme Hızı (%)

Kaynak: (TÜİK, 2020)

Grafikten görüleceği üzere lojistik sektörünü temsilen grafikte yer verilen ulaştırma ve depolama sektörünün büyüme hızı, grafiğin kapsadığı zaman aralığının tamamında hem dış ticaret hacminin hem de toplam çıktıyı temsil etmek üzere grafikte yer verilen GSYH'nin altında kalmıştır. Bu, üretim ve ticaretin gerisinde kalan bir gelişim anlamına gelmektedir.

Türkiye'nin lojistik sektörünün gelişimi ile ilgili bakılması gereken bir diğer istatistik Dünya Bankasının 2007 yılından itibaren hesapladığı Lojistik Performans Endeksidir. Bu endeks 160 ülkeyi gümrük, altyapı, uluslararası sevkiyat, lojistik yetkinlik, takip kabiliyeti ve zamana riayet konu başlıklarına karşılaştırmaktadır. Aşağıdaki tablo 20'da Türkiye'ye ait endeks değerleri ve Türkiye'ye ait sıralama gösterilmektedir. 2007 yılında 160 ülke arasında 34. sırada olan Türkiye, 2012 yılında 27. sıraya yükselse de 2018 yılında 47. sıraya gerilemiştir. Bu sonuç da yukarıdaki grafikten yapılan çıkarımı desteklemekle birlikte daha fazlasını anlatmaktadır. Yukarıdaki grafik, yurtiçi üretim ve dış ticaret hacmi ile karşılaştırarak Türkiye'nin lojistik sektörünün ulusal ekonomi içindeki gelişimini değerlendirmeyi mümkün kılmaktadır. Fakat Lojistik Performans Endeksi Türkiye'nin lojistik sektörünün gelişimini diğer ülkelerle karşılaştırarak ortaya koymaktadır. Türkiye'nin 2018 yılında 160 ülke arasından 34. sıradan 47. sıraya gerilemesi, lojistik sektörünün geçtiğimiz yıllarda azımsanmayacak bir gelişme kaydetmekle birlikte, bu gelişmenin diğer ülkelerle karşılaştırıldığında halen önemli ölçüde sınırlı kaldığına işaret etmektedir.

Tablo 10: Türkiye'nin Lojistik Performans Endeksi (2007-2018)-LPI

Endekse Konu Olan Performans Başlıkları	2007	2010	2012	2014	2016	2018
Gümrük	3,00	2,82	3,16	3,23	3,18	2,71
Altyapı	2,94	3,08	3,62	3,53	3,49	3,21
Uluslararası Sevkiyat	3,07	3,15	3,38	3,18	3,41	3,06
Lojistik Yetkinlik	3,29	3,23	3,52	3,64	3,31	3,05
Takip Kabiliyeti	3,27	3,09	3,54	3,77	3,39	3,23
Zamana Riayet	3,38	3,94	3,87	3,68	3,75	3,63
Toplam	3,15	3,22	3,51	3,50	3,42	3,15
Sıralama	34	39	27	30	34	47

Kaynak: (Dünya Bankası, 2020)

Türkiye'nin lojistik sektörünün gelişiminin yetersiz olduğu ekonominin çeşitli kesimleri tarafından da sürekli ifade edilmektedir. Türkiye'nin önde gelen sanayi kuruluşları tarafından hazırlanan raporlara bakıldığında, lojistik sektörünün üretimin ihtiyaçlarını karşılayamadığı sıklıkla belirtilmektedir. Mevcut demiryolu altyapısının gerek fiziki gerekse de güzergâh bakımından üretimdeki değişimlere uyumlu olmadığı vurgulanmaktadır. Buna ek olarak denizyolunda da yapısal ve işletmecilikten kaynaklanan sorunlar sebebiyle hizmet kalitesiyle karşılaştırıldığında yüksek maliyetlerin olduğu ve gümrük süreçlerindeki karmaşıklığın ve bürokratik işlemlerin oluşturduğu gümrük giriş ve çıkışların önemli derecelerde zaman kayıplarına neden olduğu belirtilmektedir (TÜSİAD, 2005, s. 55-56).

Sektör temsilcisi kurumların raporlarında dikkat çeken önemli bir vurgu da üretim kesiminin rekabet gücünün artırılması bakımından lojistik sektörünün önemli bir rol üstlendiğidir. Söz konusu raporlarda belli bir ülkede lojistik sektörünün gelişmişliği ve lojistik yatırımlarının yoğunluğu ile o ülkenin küresel üretim ağlarından aldığı pay arasında kuvvetli bir bağ olduğuna işaret edilmektedir. Bu raporlardan birinde örneğin ücretlerin görece düşük olduğu Doğu Avrupa ülkeleri örnek gösterilerek, üreticilerin fabrikalarını Doğu Avrupa'ya kaydırmasının lojistik firmalarının yatırımlarını bu bölgede yönlendirmede etkili olduğu ifade edilmektedir (İTO, 2010, s. 78). Bu çerçevede üretim kesiminin çeşitli temsilcilerinin raporlarında lojistik sektörü ile ilgili sıklıkla şu talepler öne çıkmaktadır (TİM, Türkiye'nin Lojistik Master Planı İçin Strateji Belgesi, 2011, s. 35):

- Talebi karşılayacak şekilde taşıma, depolama, dağıtım ve yüklenme kapasitesinin artırılması

- Lojistik sektöründe sunulan hizmetlerin çeşitliliğinin artırılması ve bu hizmetlerin ulaşılabilir kılınması
- Taşımacılıkta uluslararası standartların belirlenmesi
- Ve son olarak bütünleşik lojistik hizmetlerinin sağlanması

Üretim kesiminin sektörden taleplerinin yanı sıra lojistik firmalarının ya da bu firmaların bir araya geldiği dernek, platform, kurul vb. organizasyonların lojistik sektörü ile ilgili ifadeleri de oldukça önemlidir. Lojistik firmalarının en önemli talepleri ise sırasıyla lojistik altyapısının geliştirilmesi, sektör için yasal bir mevzuatın oluşturulması, lojistik eylem planının ortaya konulması ve sektörün ihtiyaç duyduğu insan kaynağının yetiştirilmesinin desteklenmesi şeklinde sayılabilir (ULK, 2018, s. 6). Lojistik sektörünün önde gelen kurumları ve yetkilileri, Türkiye’de sektörün ulusal ve uluslararası düzeyde modlar arası taşımacılığa imkân veren bir bütünleşmeyi sağlayamadığını, lojistik alt yapısının yetersiz olduğunu ve lojistik firmalarının küçük ölçekli ve kurumsallaşmamış olduğunu vurgulayarak lojistik sektörünün üretim ve ticaret kesiminden gelen talepleri karşılayamamasının nedenlerini şöyle sıralamıştır;

- Ağırlıklı taşıma türü yüksek maliyetli karayoludur. (%90)
- Liman ve Demiryolu altyapı yetersizlikleri maliyet ve hız avantajı sağlayan çok modlu taşımacılık sınırlıdır.
- Limanların yeterli büyüklükte olamaması sebebiyle limanlardaki bekleme süresi oldukça yüksektir.
- Lojistik sektöründe çalışanların eğitim seviyesi düşük
- Firmaların kullanılmayan kapasitesi yüksektir
- Filolar yaşlıdır
- Gümrüklerde malzemenin hareketini durduran uygulamalar devam etmekte üretim sektörü bu sebeple kayıp yaşamaktadır.
- Lojistik sektöründe hizmet standartları konusunda eksiklik vardır. Standardizasyon konusunda eksiklik yaşandığı için sektöre giriş kolay ve hizmet kalitesi düşüktür.

Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de de lojistik sektörünün yeniden yapılanması temelde iki boyut içermektedir: lojistik firmalarının ve devletin yeniden yapılanması.

4.1. Lojistik sektöründe faaliyet gösteren firmalardaki dönüşüm

Türkiye’deki lojistik sektörünün yeniden yapılanmasının ilk ayağını Türkiye’de faaliyet gösteren lojistik firmalardaki dönüşüm oluşturmaktadır. Türkiye’deki lojistik firmaları bu sektörde ilk olarak lojistiğin en temel

işlevi olan taşımacılık faaliyetiyle girmişlerdir. Türkiye’de lojistik deyince akıllara ilk gelen şeyin nakliyecilik olması bu sebeptir.

Lojistik firmalarının ilk bakışta kurumsal bir dönüşüm yaşadığı görülmüştür. Sektörde 30-40 yıldır var olan pek çok firma, işletmelerini ilk kurduklarında kendilerinden tek istenilen şeyin malzemeleri bir noktadan alıp başka bir noktaya götürmek olduğunu ifade etmektedirler. Sektörde birkaç şoför ve birkaç araç ile işlerin yapıldığı ve kurumsal hiyerarşinin olmadığı dönemler “kamyonculuk” olarak adlandırılmaktadır. Fakat lojistik sektörden zaman içinde malzemelerin daha geniş bir coğrafyada akışkanlığı sağlaması talep edildiğinde, bu talep Türkiye’deki lojistik firmalarının kurumsal yapısını değiştirmiştir. Coğrafi alanın genişlemesi yürütülen faaliyetlerin çeşitlenmesine ve daha karmaşıklaşmasına yol açmıştır. Çünkü lojistik süreçlerin içine farklı ülkeler girmekte ve bu da malzeme akışının tâbi olduğu kuralların bilgisinin ulusal sınırların dışına çıkması anlamını taşımaktadır. Farklı ülkeler farklı dış ticaret mevzuatları, taşımacılık işlemleri ve gümrük uygulamaları anlamına gelmektedir. Dolayısıyla coğrafyanın genişlemesi lojistik faaliyetleri yerine getirilirken ihtiyaç duyulan bilginin değiştiğine işaret etmektedir. Daha önce bir işletmenin sahibi tarafından planlanan faaliyetler, zamanla onun bilgisini ve kontrolünü aşmıştır. Bu durum lojistik firmalarında kurumsal dönüşümlere neden olmuştur. Faaliyet birimleri yurt içi ve yurt dışı olmak üzere ikiye ayrılmış ve müşterilerin ihtiyaçlarının giderilmesi, araç kaynaklarının yeterliliğinin tespit edilmesi ve dağılımının yapılması için planlama birimleri kurulmuştur. Bu süreç günümüze doğru gelindikçe lojistik firmasının sunduğu hizmet çeşitliliğine göre kurumsal iş bölümünün derinleşmesine neden olmuştur.

Türkiye lojistik sektörünün yeniden yapılanma sürecinde firmalar düzeyinde gözlemlenen bir diğer husus sunulan hizmet çeşitliliğinin artışı ve hizmet sunulan coğrafyanın genişlemesidir. Malzemelerin daha geniş bir coğrafyada hareket etme ihtiyacı lojistik firmaları tarafından operasyon yapılan alanı genişletmiştir. Örneğin Mars Logistics son olarak Kazakistan-Çin güzergâhında karayolu taşımacılığı hizmeti sunmaya başlamıştır. Havayolundan daha ucuz deniz yolundan ise daha hızlı olması sebebiyle tekstil gibi dayanıklı tüketim malları ve otomotiv gibi endüstrilerin mekânda hareket olanakları artacaktır (Lojistik News, 2019, s. 18).

Malzemelerin daha geniş bir coğrafyada hareket etme ihtiyacı taşıma faaliyetinin yanında bu dolaşım süreci boyunca, depolama, sigortalama, gümrükleme ve paketleme gibi başka talepleri de ortaya çıkarmıştır. Örneğin kimya sanayisi ürünleri, Türkiye’de en fazla ihracat yapılan ikinci

sektör konumundadır.¹ İhraç edilen ürünlerin %36'sı AB'ye, %22'si Yakın, Orta ve Uzak Doğu'ya, %13'ü Avrupa ülkelerine %9'u Kuzey Afrika'ya ve %8'i Asya'nın diğer bölgelerine yapılmaktadır. İhraç edilen ürünler pek çok farklı endüstriye ara malı ve hammadde niteliğindedir. İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı ihraç ettikleri pek çok ürünün özel taşıma, depolama ve güvenlik önlemlerine ihtiyaç duyduğunu belirterek lojistik sektörden bir anlamda taleplerini ve beklentilerini ortaya koymuş olmaktadır (UND, 2018, s. 35-37). Dolayısıyla müşterilerden gelen hizmet çeşitliliğine olan talep sektörün yeniden yapılanma sürecini şekillendiren önemli bir parametre olmuştur.

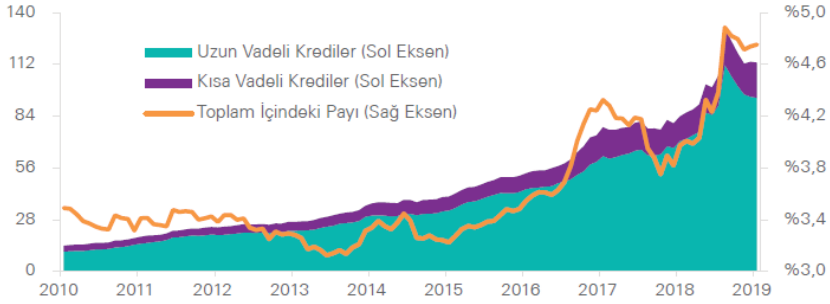
Lojistik sektörden hizmet satın alan ve çoğunlukla üretici kesimden olan müşteriler esas faaliyet alanlarına odaklanıp geri kalan faaliyetleri dış kaynak kullanarak dışardan temin etmeye başladıkça bu çeşitlilik daha da hızlanmıştır.² Bazı lojistik firmalarında bu çeşitlenme o kadar kurumsal bir hal almıştır ki lojistik firması kendi içinde farklı şirketlere bölünmüştür. Örneğin yurtiçi taşımacılık ayrı bir şirket olarak organize olmuştur ya da depolama hizmetleri ayrı bir şirket olarak organize olmuştur. Netlog Lojistik bunun Türkiye'deki en güzel örneğidir. Bugün Netlog Lojistiğin bünyesinde 23 farklı şirket ve 12 marka lojistik sektöründe faaliyet göstermektedir.

Dünya ekonomisinde olduğu gibi Türkiye'de de üretim, malzeme hareketliliğine bağımlı hale geldikçe üretim kesiminin lojistik talepleri artmış ve bu durum lojistik firmalarının yatırımlarını arttırmasına neden olmuştur. Bugün Türkiye'de lojistik firmalarının büyüklüğünün göstergesi, ciro ya da kâr kadar sahip olunan depolama alanı, araç sayısı, yurt dışı ofis ve acente sayısı ve ekipman sayısı gibi ölçütler olmuştur.

Görülmektedir ki lojistik firmaları lojistik talepleri karşılamak için yatırımlarını arttırmaktadırlar. Bu durumun bir diğer göstergesi lojistik sektörüne tahsis edilen kredilerdir. Özellikle üretim kesiminden gelen lojistik talebin niteliği küçük ve orta ölçekli kurulmuş olan Türk lojistik firmalarını büyümeye zorlamaktadır. Bu talep, malzemelerin mekân üzerindeki hareketi boyunca bütün aşamalarda ihtiyaç duyulacak lojistik ihtiyaçları içerecek özelliktedir. Siparişten, depolamaya, stok takibinden, geri dönüşüme, gümrüklemeden sigortalamaya kadar malzemeler hareket halinde iken neye ihtiyaç duyuluyorsa bir lojistik firmasından beklenen hizmetler de buna karşılık gelmektedir.

1 Kimya sanayinin durumu günümüzde de değişmemiştir. İhracat ile ilgili en güncel verilere baktığımızda toplam ihracat içinde tarım %13,2 sanayi %75,7 ve madencilik %2,7 paya sahiptir. Sanayi ürünleri içinde %57,9 ile sanayi mamulleri birinci sırada %11,1 ile kimyevi maddeler ikinci sırada %6,7 ile tarıma dayalı işlenmiş ürünler üçüncü sırada yer almaktadır (TİM, 2021)

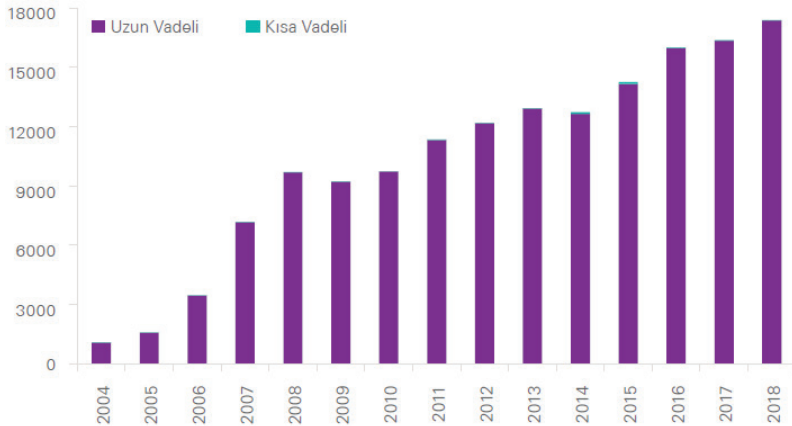
Grafik 2. Lojistik Sektörüne Verilen Krediler ve Toplam Krediler İçindeki Payı



Kaynak: (KPMG, 2020)

Grafik 1'de görüldüğü gibi son yıllarda lojistik sektörüne verilen krediler hem miktar olarak hem de toplam içindeki oran olarak artış göstermiştir. Tahsis edilen bu kredilerin büyük çoğunluğunun uzun vadeli olduğu görülmektedir. Lojistik sektörü kısa vadeli ekonomik gelişmelerden en hızlı etkilenen sektörlerden biridir. Çünkü iktisadi faaliyetlerin durması demek lojistik sektörünün durması demektir. Fakat lojistik yatırımlarının çoğu uzun vadeli yatırımlardır. Örneğin bir limanın işletme hakkının alınması 35-40 yıllık bir yatırımdır. Yapı olarak kısa vadeli gelişmelere karşı hassas fakat yatırımları uzun vadeli olan lojistik sektörünün yatırım için gerekli finansmana ulaşmasında yaşanan zorluklar lojistik sektöründen yükselen en büyük şikayetlerden biri olmuştur. Görülmektedir ki yurt içinden finansman bulamayan firmalar faaliyetlerini geliştirmek için yurt dışından finansman bulma yoluna gitmişlerdir.

Grafik 3. Lojistik Sektörünün Yurt Dışı Kredi Borcu (Milyon \$)



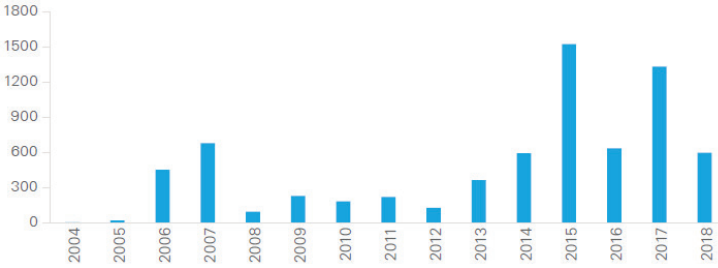
Kaynak: (KPMG, 2020)

Grafik 2'den anlaşılacağı üzere lojistik sektörünün yurt dışı kredi borcu önemli artışlar göstermiştir. Türkiye'dekine benzer şekilde bu kredilerin neredeyse tamamı uzun vadeli kredilerden oluşmaktadır. Dolayısıyla denilebilir ki lojistik sektörü, değişen lojistik ihtiyaçlara yatırım yaparak ölçek büyütür ve bunun finansmanı için borçlanarak bir yeniden yapılanma yaşamaktadır.

Türkiye lojistik sektöründeki yeniden yapılanma sürecinin lojistik sektöründe faaliyet gösteren firmalar üzerinden gözlemlenen son ayağı uluslararası ölçekte kurulan bağlantılardır. Odak noktası malzemelerin mekân üzerinde kesintisiz bir şekilde akışkanlığının sağlanması olan lojistik sektöründe son yıllarda doğrudan yabancı yatırımlar, birleşmeler, satın almalar, ortaklıklar ve acente anlaşmaları gözlemlenmiştir.

Örneğin Türkiye lojistik sektörüne yapılan doğrudan yabancı yatırımların son yıllarda arttığı gözlemlenmektedir. Son olarak Avrupalı demiryolu operatörleri ile işlettiği limanlar arasında intermodal demiryolu taşımacılığı yapan ve 12 Ro-Ro gemisinin yanında Trieste ve Pendik Limanlarının da sahibi U.N. Ro-Ro Danimarkalı DFDS şirketi tarafından satın alındı (UND, 2018, s. 51). Aşağıdaki grafik 3, lojistik sektörüne yapılan doğrudan yabancı yatırımların son 5 yılda arttığını göstermektedir.

Grafik 4. Lojistik Sektörüne Doğrudan Yabancı Yatırım Girişleri (Milyon \$)



Kaynak: (KPMG, 2020)

Yerli lojistik firmaları da malzeme akışını kontrol edebildikleri coğrafi alanı genişletmek için girişimlerde bulunmaktadır. Fakat bunun daha çok acentelik anlaşmaları yoluyla gerçekleştiğini söylemek daha doğru olacaktır.³

Sonuç olarak denilebilir ki Türkiye lojistik sektörünün Türkiye'de faaliyet gösteren lojistik firmaları üzerinden yeniden yapılanmasının

3 Örneğin Borusan Lojistik yaptığı acentelik anlaşmalarıyla Avrupa'nın büyük bir bölümünde ve Kuzey Afrika'da (Fas ve Tunus) güçlü bağlantılar kurmuştur. Son olarak Almanya merkezli Raben Group ile acentelik anlaşması imzalayan Borusan Lojistik Türk lojistik sektörünün coğrafi operasyon kapasitesini genişletme yöntemini başarılı bir şekilde uygulayan bir firma görünümünü vermektedir.

kurumsal dönüşüm, hizmet çeşitliliğindeki artış, yatırımlardaki artış ve uluslararası ortaklık ve acentelik anlaşmalarının imzalanması üzerinden gerçekleştiği söylenebilir.

4.2. Lojistik sektörünün yeniden yapılanma sürecinde devletin rolü

Lojistik sektöründe faaliyet gösteren firmalarda gözlemlenen kurumsal dönüşüm, hizmet çeşitliliğindeki artış, yatırımlardaki artış ve firmalar arasında gerçekleşen ortaklık-acentelik anlaşmaları, Türkiye lojistik sektörünün, sermaye birikim sürecinin değişen ihtiyaçları doğrultusunda yeniden yapılanmasında firma boyutunu oluşturmaktadır. Yeniden yapılanma sürecinin diğer boyutunda ise devletin izlediği politikalar yer almaktadır. Devlet ayağında gerçekleşen yeniden yapılanma süreci, üretimin artan uluslararasılaşması ile mekânın yeniden yapılanmasının yerel/ulusal düzeyde belirlenmesinin oluşturduğu bir gerilim etrafında şekillenmektedir.

4.2.1. Yasal düzenlemeler

Türkiye’de lojistik sektörüne yönelik yasal düzenlemelere bakıldığında özel sektörün faaliyet alanını genişletmeye yönelik düzenlemelerin olduğu görülmektedir. Türkiye’de lojistik faaliyetleri ağırlıklı olarak karayolu ile gerçekleşmektedir. Karayolu-demiryolu, karayolu-denizyolu ya da demiryolu-denizyolu bileşimlerine duyulan ihtiyaç hem lojistik sektörden hizmet talep edenler hem lojistik sektörde faaliyet gösteren firmalar hem de kamu kesimi tarafından ifade edilmiştir.

Türkiye’de limanlar özel limanlar ve kamuya ait limanlar olmak üzere mülkiyet bakımından iki kategoriye ayrılmış durumdadır. Özel limanlar, belirli bir sanayi grubu ya da özel girişimin ihtiyaçlarını gidermek için yapılmış ve üçüncü şahıslara da hizmet verebilen limanlardır. Bu limanlar, özel kesim tarafından devletten izin alınarak inşa edilir ve işletilir. Örneğin İstanbul’daki Marport Limanı %51 Türk-%49 Yabancı girişimle inşa edilen ilk özel limandır. Kamuya ait limanlara baktığımızda ise karşımıza Türkiye Deniz İşletmeleri A.Ş. (TDİ) limanları, TCDD limanları, kamuya ait sanayi kuruluşlarının limanları ve belediye iskeleleri olmak üzere dört kategori çıkmaktadır.

1997 yılında ilk olarak TDİ’nin limanlarıyla özelleştirmeler başlamış ve daha sonra diğer kabul limanlarını da içerecek şekilde özelleştirme kapsamı genişletilmiştir. Örneğin 2004 yılında çıkarılan kanunda TCDD’ye ait limanlar da özelleştirme kapsamına alınmıştır. Özel sektör lojistik faaliyet çeşidini artırabilme imkânını liman ve demiryollarında hem Türkiye’de hem dünyada en fazla kullanılan yöntem olan işletme hakkı devri yoluyla elde etmiştir (Ateş, 2014). Özel operatörlerin Türkiye’deki limanlara girişi çok uzun bir süre sayılmayacak yaklaşık 20 yıllık bir geç-

mişse sahiptir. Tablo 11’de özelleştirilen limanlar, özelleştirilme yöntemleri, tarih ve süreleri gösterilmektedir.

Tablo 11. Özelleştirilen Bazı Limanlar

Liman Adı	Tarih	Yöntem/Süre		Tarih	Yöntem
Tekirdağ Limanı	25.06.1997	İ.H.D. /30 Yıl	Çeşme Limanı	28.05.2003	İ.H.D. /30 Yıl
Hopa Limanı	25.06.1997	İ.H.D. /30 Yıl	Kuşadası Limanı	02.07.2003	İ.H.D. /30 Yıl
Giresun Limanı	30.06.1997	İ.H.D. /30 Yıl	Trabzon Limanı	20.11.2003	İ.H.D. /30 Yıl
Ordu Limanı	30.06.1997	İ.H.D. /30 Yıl	Dikili Limanı	20.11.2003	İ.H.D. /30 Yıl
Sinop Limanı	30.06.1997	İ.H.D. /30 Yıl	Mersin Limanı	11.05.2007	İ.H.D. /36 Yıl
Rize Limanı	06.08.1997	İ.H.D. /30 Yıl	Samsun Limanı	31.03.2010	İ.H.D. /36 Yıl
Antalya Limanı	31.08.1998	İ.H.D. /30 Yıl	Bandırma Limanı	18.05.2010	İ.H.D. /36 Yıl
Alanya Lim.	28.11.2000	İ.H.D. /30 Yıl	İskenderun Limanı	30.12.2011	İ.H.D. /36 Yıl
Marmaris Lim.	26.01.2001	İ.H.D. /30 Yıl			

Kaynak: (TDİ, 2020)

Sonuç olarak yapılan yasal düzenlemeler ile daha az maliyetli yük taşımacılığının mümkün olduğu denizyolunda özel lojistik firmalarının yatırım yapabilme ortamı oluşturulmuştur. Yasal düzenlemelerle son yıllarda Türkiye limanları uluslararası lojistik firmaları için önemli bir yatırım alanı olmuştur (Vira Haber, 2018).

Limanlar kadar olmasa da özel lojistik firmalarının faaliyet alanlarını genişletmelerine olanak sağlayan diğer düzenleme demiryolları alanıdır. TCDD yakın bir tarihe kadar demiryolları üzerinde hem altyapı hem de demiryolu işletmeciliği alanında tekel konumundaydı. 2011 yılında çıkartılan Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığının Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname” ile demiryolları üzerindeki bu konumu değiştirmiştir. Bu kararname ile TCDD’nin organizasyonu üçe ayrılmış oldu. Demiryolları Düzenleme Genel Müdürlüğü (DDGM), Demiryolları Koordinasyon Kurulu (DKK) ve Kaza Araştırma ve İnceleme Kurulu (KAİK) (TCDD İşletmesi Genel Müdürlüğü, 2018, s. 16). Bu birimlerden DKK, 2013 yılında Demiryolu Ulaştırmasının Serbestleştirilmesi Kanunu çıkartılmasıyla işlevsel hale gelmiştir. Bu kanun ile TCDD’nin tasarrufunda olan demiryollarının işletme hakkının özel sektöre devredilebilmesi mümkün hale gelmiştir (İTO, 2010, s. 97). Ardından lojistik firmaları müşterilerine demiryolu hizmeti vermek için Tren İşletmeciliği Yetki Belgesi ve Emniyet Yönetim Sertifikası alma olanağı elde etmiştir. DKK ise altyapıdan sorumlu DDGM ile demiryollarını işlet-

me hakkı alan lojistik firmaları arasındaki uyum ve iş birliğini sağlayan birim olarak işlev görmeye başlamıştır. Bu düzenlemeler ile lojistik firmaları kendi trenleri, vagonları ve personeliyle yük taşıma olanağı bulmuştur (T.C. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, 2018).

Karayolu taşımacılığında da bazı değişikliklere gidilmiştir. Karayolu Taşıma Yönetmeliğinde uluslararası taşımacılık yapma şartları son yapılan değişiklikle kolaylaştırıldı. 15 Ekim 2019 tarihinde yapılan düzenleme ile uluslararası yük taşımacılığı yetki belgesi için gerekli olan öz mal taşıma aracına sahip olunması şartı kaldırıldı. Buna ek olarak bazı belgelerin e devlet ortamına taşınması sağlanarak, belge düzenleme konusunda bürokrasi ve kırtasiyecilik azaltılması hedeflenmiştir (UND, 2018, s. 21).

4.2.1.1. *Taşımacılıktan Lojistiğe Dönüşüm Programı Eylem Planı*

Kamu kesiminin Türkiye'nin lojistik sektörüne bakış açısını ortaya koyan önemli belgelerden biri Onuncu Kalkınma Planıdır. 2 Temmuz 2013 tarihinde kabul edilen program 2014-2018 yılları arasında kapsamaktadır. Toplam üç bölümden oluşan programın üçüncü bölümünde 25 tane Öncelikli Dönüşüm Programı açıklanmıştır. Bu 25 programdan biri de lojistik sektörünü hedef alan Taşımacılıktan Lojistiğe Dönüşüm Programıdır. Program, şehirleşme, lojistik merkezler, alt yapı, mevzuat ve gümrük gibi konuları üretici firmaların rekabetçiliğini arttırma hedefiyle ele almaktadır. Programın amacı, üretim kesiminin lojistik ihtiyaçlarını karşılamaktır (Kalkınma Bakanlığı, 2014, s. 1):

Üretim için kullanılacak girdilerin navlun fiyatı, yatırımları ve rekabetçiliği belirlemektedir. İmalat sanayide yatırım ortamının iyileştirilmesi ancak lojistik olanakların iyileştirilmesi ve lojistik maliyetlerinin rekabetçiliği sağlayabilecek düzeylere çekilmesiyle ile mümkündür.

Bu bağlamda programın hedefi (Kalkınma Bakanlığı, 2014, s. 184);

- Ülkenin lojistik sektörünün uluslararası konumunu iyileştirmek
- Üretim içinde lojistik maliyetlerini azaltmak
- Bitmiş ürünlerin pazarlara daha kısa sürede ulaşmasını sağlamaktır

Görüldüğü gibi her bir hedef üretim sürecinin her bir aşamasını (tedarik, imalat, satış) hedeflemekte ve toplam devir hızının arttırılmasına hizmet etmektedir. Programın bileşenlerine baktığımızda ise öncelik sırası ve sorumlu olan kurumlar aşağıdaki gibidir (Kalkınma Bakanlığı, 2014, s. 185);

- Lojistikte Strateji ve Kurumsal Yapının Oluşturulması (Kalkınma Bakanlığı)

- Yurtiçi Lojistik Altyapısının Geliştirilmesi (Çevre ve Şehircilik Bakanlığı)
- Etkin Gümrük İşlemlerinin Sağlanması (Gümrük ve Ticaret Bakanlığı)
- Büyük Bütçeli Ulaştırma Altyapılarının Bitirilmesi (Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı)
- Lojistik Firmalarının Rekabet Güçlerini Arttırmaları için Destek Verilmesi (Ekonomi Bakanlığı)
- Bu Hedeflerin Yurtiçi Planlamalar ile Desteklenmesi (Ekonomi Bakanlığı)

Program çerçevesinde ihtiyaç duyulması halinde sektörden de katılımcıların yer alabileceği komisyonların oluşturulabileceği ifade edilmiştir. Bu çerçevede lojistik sektörünü kapsamına alan iki farklı kurumun oluşturulduğu görülmektedir. Bunlar Lojistik Koordinasyon Kurulu ve Hizmet İhracatçıları Birliğidir. Fakat kurumsal düzenlemeler, sadece yeni kurumların oluşturulmasından ibaret değildir. Yeni kurumların oluşturulmasının yanı sıra mevcut kurumsal yapı altında malzeme akışının kesintisiz bir şekilde sağlanmasına yönelik yeni uygulamaları da kapsamaktadır.

4.2.2. Malzeme Hareketinin Mekânı: Ulusal Altyapı Projeleri ve Katılım Gösterilen Uluslararası Altyapı Projeleri

Türkiye'nin son 15-20 lojistik sektörünün mekânının önemli bir parçası olan ulaştırma altyapısına, özellikle de karayoluna büyük yatırımlar yapmıştır. Ulaştırma ve Altyapı Bakan Yardımcısının ifadesiyle 2002'den beri ulaştırma altyapısına yaklaşık 500 milyar lira harcanmıştır. Bu miktarın 310 milyar lirası karayoluna yapılmıştır. Mesafe olarak son 10 yıl içerisinde zaman kayıplarını en aza indiren ve 3000 km'si otoyol olan toplam 16000 km'nin üstünde bölünmüş yol inşa edilmiştir. Bu yollarla ile toplam 74 il birbirine bölünmüş yollar ile bağlanmıştır (UND, 2018, s. 34). Otoyol uzunluğunun 2023 yılında 8000 km'ye 2035 yılında ise 16000 km'ye çıkartılması hedeflenmektedir.

Tablo 12. Karayolu Uzunlukları (km)

Yıl	Devlet+ İl Yolu	Otoyol
1990	367956	241
2000	417406	1674
2010	367263	2080
2018	247553	2843
2019	250731	3060

Kaynak: (TÜİK, 2020)

Tablo 12.'de Türkiye'de lojistik faaliyetlerin en önemli mekânı olarak kabul edilebilecek karayollarının durumuna bakıldığında devlet ve il yollarının mesafe olarak azaldığını buna karşın otoyolların 10 kattan fazla arttığı görülmektedir. Otoyollarındaki bu artışın lojistik sektörü ve yük akışı açısından önemli anlamları vardır. Otoyollar devlet ve il yollarından farklı olarak, bağlantıların sadece köprülü kavşaklarla sağlandığı yollardır. Yani bu yollara köprülü kavşaklar dışında giriş-çıkış yapmak mümkün değildir. Buna ek olarak bu yolların, yol kenarlarındaki arazilerle bağlantısı kesilmiştir. Son olarak bu yollar kesinlikle 2*2, 3*3 ya da 4*4 şeklinde bölünmüş yollardır. Dolayısıyla bu yollar sadece tek bir bağlantısı olan (köprülü kavşaklarla), çevresindeki arazilerle bağlantısı kesilmiş ve geniş yollardır. Bu yapılarıyla yolcu taşımacılığının yanında malzeme akışının kesintisiz sağlanması için oldukça uygun yollardır.

Türkiye'de lojistik altyapının geliştirilmesinin bir diğer ayağını demiryolları oluşturmaktadır. Her ne kadar yük taşımacılığında kara ve denizyolu kadar kullanılsa da son 15-20 yılda demiryoluna da dikkat çeken çalışmalar yapılmıştır. Öncelikle yaklaşık 11 bin olan mevcut demiryollarının bakımları yapılmıştır. Demiryollarına 2003 yılından günümüze toplam 90 milyar lira civarında harcama yapılmıştır. 2004-2018 yılları arasında her yıl ortalama 140 km ve toplamda yaklaşık 2000 km demiryolu inşa edilmiştir (UND, 2018, s. 34).

Yük ve yolcu taşımacılığında büyük öneme sahip ve Avrupa ve Asya'nın demiryoluyla birbirine bağlanmasında işlevsel olan Bakü-Tiflis- Kars Demiryolunun yapımı devam etmektedir. Proje tamamlandığında Orta Asya ve Rusya'dan gelen yükler demiryoluyla Avrupa'ya kesintisiz bir şekilde aktarılacaktır (UND, 2018, s. 34). Demiryolu bağlantısı olmayan organize sanayi bölgelerinin demiryolu bağlantıları arttırılmaya çalışıldığı görülmektedir. Bu kapsamda İltisak Hattı adı verilen hatlar inşa edilmiş ve edilmeye devam etmektedir. Yaklaşık uzunluğu 357 km ve sayısı ise 229 olan mevcut iltisak hatlarına yenilerinin eklenmesi çalışmaları başlamıştır (İMEAK , 2017, s. 5). 2019 yılı itibariyle toplam 14 proje ihale ve yapım aşamasındadır. Bunlar tamamlandığında toplam iltisak hattı uzunluğu yaklaşık 500 km olacaktır. Tablo 13'te yapımı devam eden iltisak hatları gösterilmektedir.

Tablo 13. Yapımı Devam Eden İltisak Hatları

Yer	Şehir	İhracat	İthalat	Yurt İçi
İscehisar OSB	Afyonkarahisar	%45	-	%55
Afyonkarahisar OSB	Afyonkarahisar	35	10	55
Boğazköprü Serbest Bölgesi	Kayseri	36	19	45
İskenderun OSB	İskenderun	20	20	60
SKY Lojistik Bağlantısı	Adana	30	30	40

KNAUF Alçı Bağlantısı	Adana			100
Nazilli OSB Bağlantısı	Aydın	45	30	25
Batıçım Söke OSB	Aydın	50	50	
Suluova-Kozlu	Amasya			100
Yeni Taşken- Yenice	Mersin	40	40	20
Çine Feldispat Tesisleri	Aydın	74		26
Niğtaş Mikronize- Talsit	Niğde	100		
Avrupa Serbest Bölgesi	Tekirdağ	70		30
Havza OSB Bağlantısı	Samsun			100

Kaynak: (BAİB, 2020)

Demiryolunda görülen bir diğer gelişme blok tren uygulamasıdır. Bütün demiryolu katarının tek bir yüke tahsis edilme uygulaması olan blok tren seferleri yapılmaya başlanmıştır. Türkiye’den Macaristan, Almanya, Avusturya, Romanya, Slovenya, Pakistan, İran, Çekya, Türkmenistan, Kazakistan, Irak, Suriye ve Ürdün’e karşılıklı olarak blok tren seferleri konulmuştur (TCDD, 2014, s. 23).

Yapılan en önemli projelerden biri de Lojistik Merkezlerdir. Farklı ülkelerde, Yük Köyü (Freight Village), Lojistik Köy, Lojistik Alan, Taşımacılık Merkezi, Lojistik Odak, Lojistik Park, Lojistik Üs ya da Dağıtım Parkı (Distripark) olarak adlandırılan alanlar, taşımacılıkta ulaşım tercihlerinin çeşitlendirilmesi ve taşıma türleri arasında bütünleşmenin sağlanması, depolama, bakım-onarım, yükleme-boşaltma, elleçleme gibi süreçleri sektörden hizmet alanların ihtiyaçları doğrultusunda daha ekonomik bir şekilde gerçekleştirilmek için lojistik merkezlerin kurulması planlanmıştır.

Ülkemizde bu merkezlerin kuruluş önceliği organize sanayi bölgeleriyle bağlantılı olarak yük taşıma potansiyelinin yoğun olduğu yerlere verilmiştir. İstanbul (Halkalı), Kocaeli (Köseköy), Eskişehir (Hasanbey), Balıkesir (Cökköy), Kayseri (Boğazköprü), Samsun (Gelemen), Denizli (Kaklık), Mersin (Yenice), Erzurum (Palandöken), Uşak, Konya (Kayaçık), İstanbul (Yeşilbayır), Bilecik (Bozüyük), Kahramanmaraş (Türkoğlu), Mardin, Sivas, Kars, İzmir (Kemalpaşa), Şırnak (Habur) ve Bitlis (Tatvan) olmak üzere toplam 21 lojistik merkez inşa edilmesi planlanmış ve 10 tanesi hali hazırda hizmet vermeye başlamıştır. Hizmet vermeye başlayan merkezler Erzurum (Palandöken), Samsun (Gelemen), Uşak, İzmit (Köseköy), Eskişehir (Hasanbey), Kahramanmaraş (Türkoğlu), Denizli (Kaklık), Mersin (Yenice) Balıkesir (Gökköy), ve Halkalı merkezleridir. Lojistik merkezlerdeki alt yapının büyük bir bölümü devletin ilgili kurumları tarafından yapılarak maliyeti toplumsallaştırılmaktadır. Fakat işletilmesi görevini büyük oranda özel lojistik firmaları üstlenmektedir.

Lojistiğin faaliyet yürüttüğü fiziki mekânı oluşturan bu ulusal altyapı

yatırımları ve projeleri malzemelerin mekânda akışının kesintisiz bir şekilde sağlanmasına yönelik olduğu görülmektedir. Altyapı yatırımlarında gözlemlenen bu değişimler pek çok ülkede olduğu gibi Türkiye’de gerçekleşmektedir. Türkiye’nin yaptığı altyapı harcamalarının 1 milyar dolar civarında olan değerinin her yıl ortalama %3 artacağı ve 2040 yılında yıllık yaklaşık 2 milyar doları bulacağı tahmin edilmektedir (Oxford Economics, 2016, s. 146).

4.2.2.1. *Malzemenin Uluslararası Hareketine Yönelik Projeler*

4.2.2.1.1. *Karayolu Taşımacılığında Uluslararası Projeler*

Türkiye’nin katılım gösterdiği uluslararası karayolu projelerinden ilki 1975’te hazırlanan Trafik Arterleri Avrupa Anlaşmasıdır (European Agreement on Main International Traffic Arteries). Bu anlaşma katılımcı ülkeler arasında uluslararası karayolları altyapı ağının tesis edilmesini amaçlamaktadır. Türkiye bu anlaşma kapsamında iki yol oluşturmuştur. Birincisi Kapıkule’den giren E-80, ikincisi İpsala’dan giren E-90 karayollarıdır. Türkiye’nin bu yolları oluşturarak yerine getirdiği işlev batı ülkelerini karayolları üzerinden Ortadoğu ve Asya karayolu ağına bağlamaktır.

Bir diğer uluslararası proje, Asya Otoyolu Projesidir. Bu projenin amacı Asya ve Pasifik bölgesiyle güvenilir karayolu hatlarının oluşturulmasıdır. Türkiye’nin 1996 üye olduğu bu projedeki işlevi, Asya’yı İran üzerinden Avrupa’ya bağlamaktır. Başlangıçta Türkiye’nin 3200 km yol inşa etmesi planlanırken 2001 yılında İran’a bağlantısına ek olarak Gürcistan ve Azerbaycan bağlantı yollarının eklenmesiyle bu mesafe 5247 km’ye çıkmıştır.

Türkiye’nin katılım gösterdiği bir diğer karayolu ulaştırma projesi Birleşmiş Milletler Avrupa Ekonomik Komisyonu Trans- Avrupa Kuzey Güney Otoyolu Projesidir (Trans-European Motorway). Ülkemizde TEM olarak bilinen bu proje Avrupa ulaştırma çabalarının en eskisidir. 1977 yılında oluşturulan bu projeye 15 ülke katılım göstermiştir. Bu ülkeler Avusturya, Bosna Hersek, Çekya, Bulgaristan, İtalya, Gürcistan, Polonya, Ermenistan, Romanya, Hırvatistan, Slovakya, Litvanya, Slovenya, Macaristan ve Türkiye’dir. Projenin amacı, AB’nin Kafkasya ve Asya karayoluna bağlamak olsa da katılımcı ülkelerin üretimin parçalanarak kaydığı ülkeler olduğu akılda tutulmalıdır. Toplam uzunluğu 24240 km olan bu karayolu projesinin 6967 kilometresi, yani yaklaşık %30’u Türkiye’den geçmektedir.

4.2.2.1.2. *Demiryolu Taşımacılığında Uluslararası Projeler*

Katılım gösterilen demiryolu projelerinin ilki 1985 yılında 25 ülke tarafından kabul edilen AGC, yani Ana Uluslararası Demiryolu Hatları Üzerine Avrupa Anlaşmasıdır (European Agreement on Main Internatio-

nal Railway Lines). Türkiye'den geçen bu projenin hatları Trans-Avrupa Demiryolu hatlarına bağlanmaktadır. Bu hatlara E-74 Balıkesir-Bandırma ve E-70 Narlı-Nusaybin hatları sonradan dahil edilmiştir.

Trans-Asya Demiryolu Ağı (Trans-Asian Railway-TAR) Türkiye'nin katılımcı olduğu bir diğer demiryolu ağıdır. Bu demiryolu projesinin geçmişi 1960'lı yıllara kadar dayanmaktadır. Bu projede Singapur-İstanbul arasında denize kıyısı olmayan ülkelerden geçen 14000 kilometrelik demiryolu ağının oluşturulması amaçlanmıştır. Türkiye bu projenin batı ayağını oluşturmakta ve 4053 kilometrelik demiryolunun sorumluluğunu üstlenmektedir.

Son olarak Trans-Avrupa Demiryolu Projesine değinmek gerekmektedir. Bu proje güney hariç bütün Avrupa ülkelerinin Ortadoğu ve Afrika'ya demiryoluyla bağlanmasını hedeflemektedir. Türkiye bu projeye 4800 km uzunluğunda demiryolu hattıyla katkıda bulunmaktadır. Kapıkuleden Gürcistan, Ermenistan ve İran sınırına kadarki ana hat E70'tir. Bu hat doğu-batı yük ve yolcu akışını sağlamaktadır. Eskişehir-İzmir arasındaki E74 hattı bu ağa eklenerek doğu-batı yönünde malzeme akışı daha akışkan hale getirilmek istenmiştir. E97 Mersin-Samsun hattı ise Kuzey-Güney akışını sağlamaktadır.

4.2.2.1.3. *Denizyolu ve Çok Modlu Taşımacılık Projeleri*

Türkiye'nin dahil olduğu uluslararası projelerden biri TRACECA'dır. Bu proje Avrupa'yı Karadeniz, Kafkasya ve Orta Asya'ya alternatif bir yolla bağlama amacı gütmektedir. Proje başladığında Türkiye bu proje içinde yer alamayan bir ülke idi. 1993 yılında Tacikistan, Azerbaycan, Kazakistan, Gürcistan, Kırgızistan, Ermenistan, Özbekistan ile AB arasında imzalanan bu projeye 1998 yılının Ukrayna ve Moldova, 2000 yılında ise Türkiye ve Romanya katılmıştır (Kusch, Hunke, & Prause, 2011).

Projenin odak noktasını çok modlu taşımacılık anlayışı oluşturduğu için proje kapsamında karayolu, demiryolu ve denizyolu güzergahları oluşturulmuştur. Karayolu ve demiryolu güzergahı Ukrayna'dan başlamakta ve Türkiye üzerinden diğer ülkelere bağlanmaktadır. Denizyolu güzergahı ise Karadeniz ve Hazar Denizi üzerinden belirtilmiştir.

Proje kapsamında denizyolu güzergahındaki limanlar Hazar Denizinde Aktau, Türkmenbaşı⁴ ve Bakü limanlarıdır. Karadeniz'deki limanlar İstanbul, Samsun, Köstence, İliçevski, Burgaz, Poti, Batum ve Varna limanlarıdır. Bu bakış açısıyla proje Avrupa ve Orta Asya arasında kesin-

4 Türkmenbaşı Limanı 2 Mayıs 2018 yılında açıldı. Bu limanla birlikte bir yükün Uzakdoğu'dan Avrupa'ya ortalama 45 gün iken 15 güne düşmesi beklenmektedir. Çin'den gelen yükler Türkmenistan'a trenle gelip açılan Türkmenbaşı Limanından feribotla Azerbaycan'a ulaşacaktır. Buradan ülkemizin de kapsamına giren Bakü-Tiflis-Kars demiryolu hattı üzerinden kesintisiz bir şekilde Avrupa'ya akış sağlanacaktır.

tisinin yük akışını sağlamayı hedeflemektedir (Tutar, Tutar, & Eren, 2009).

Baltık ülkelerini Karadeniz'e ve oradan da Orta Doğuya ve Orta Asya'ya bağlayan Viking Projesi, Türkiye'nin rol üstlendiği bir diğer uluslararası projedir. Projenin odak noktası demiryolu-denizyolu kombinasyonudur. Proje Baltık Denizi ile Karadeniz limanlarını demiryolu ile birleştirmektedir. Projenin güzergahı Ukrayna, Belarus ve Litvanya'dır. Türkiye'nin işlevi bu güzergâh üzerinde belirlemektedir. Ukrayna, Belarus ve Litvanya güzergahında çalışan tren ile gelen yükler Ukrayna (İliçevski)-Derince (Samsun) feribot hatlarına aktarılmaktadır. Bu projede ana arter Samsun Derince Limanıdır. Letonya, Litvanya, Beyaz Rusya, Ukrayna ve Moldova üzerinden gelen yükler Odesa Limanı üzerinden Samsun Derince Limanına gelecek buradan karayolu ya da demiryoluyla Ermenistan-Azerbaycan üzerinden Hazar Denizi'ne ve oradan da Orta Asya'ya ya da Ermenistan-İran üzerinden Çin'e ulaşacaktır (UND, 2018). Dolayısıyla bu Samsun'dan geçen bu hat kuzeyden gelen yüklerin Türkiye üzerinden Akdeniz, Orta Doğu ve Orta Asya'ya akışını sağlayan önemli bir aktarma merkezi görevini üstlenmektedir (UTİKAD, 2012).

Bir diğer proje "Pan-Avrupa Ulaştırma Koridorlarıdır" (Pan-European Transport Corridors). Bu proje AB tarafından Doğru Avrupa'yı da kapsamakta ve taşıma modlarının birbiriyle bütünleşmesini öngörmektedir. Pan-Avrupa Projesi, 1994 Girit ve 1997 Helsinki konferansları sonucunda ortaya çıkmıştır. Bu proje ile toplam 10 adet çok modlu taşımacılık hattı oluşturulması hedeflenmiştir. Bu hatlardan biri de Türkiye'nin bulunduğu 4. hattır. Berlin'den başlayan bu hat İstanbul'dan geçmektedir. 4. hat sayesinde Avrupa ile Türkiye üzerinden demiryolu ve demiryolu/denizyolu kullanılarak Orta Asya'ya ve oradan da Çin'e kesintisiz yük akışı sağlanmış olacaktır.

5. Sonuçlar

Bu çalışmada Türkiye ekonomisinin küresel üretim ağları üzerinden dünya ekonomisiyle bütünleşmesinin arttığını, bu doğrultuda önemi artan lojistik sektörünün de yeniden yapılanmak durumunda kaldığını ele aldık. Söz konusu yeniden yapılanmanın temel özelliklerini, arkasındaki dinamikleri ve devletin bu yapılanma sürecindeki rolünü ortaya koymaya çalıştık. Mevcut veriler ışığında Türkiye ekonomisinin artan dış ticaret hacmi ile küresel üretim ağlarına katılım düzeyinin artmakta olduğu ve dış ticaret içinde ara mallarının payı ve ara mallarının alt kalemleri dikkate alındığında küresel üretim ağları içerisinde daha ziyade tedarikçi konumunda yer aldığı görülmektedir. Türkiye ekonomisinde en çok ticaret yapılan 20 ülkenin, ticari ortaktan çok üretim ortağı olması ve bunların AB ve Asya bölgesinde yer almaları gereksinen lojistik ihtiyaçların belirlenmesinde kritik rol oynamaktadır. Söz konusu ihtiyaçların ne ölçüde karşılanabildiğini ortaya koymak üzere yapılan araştırmalarda Türkiye lo-

lojistik sektörünün güçlü ve zayıf yönlerine bakılmıştır. Buna göre sektörün güçlü yönleri arasında Türkiye'nin coğrafi konumu, yeni ve yaygın karayolu ağı ile yeterli ticari araç sayısı, havayolları altyapısına yapılan yatırımlar yer almaktadır. Buna karşılık zayıf yönleri arasında demiryolu alt yapısındaki yatırım ihtiyacı, makroekonomik dalgalanmaların getirdiği finansal kırılganlıklar ve uzun vadeli kaynaklara erişim sorunları, sektör oyuncularının zaman zaman giriştiği yıkıcı fiyat rekabeti, teknoloji yatırımlarının rakip ülkelere kıyasla geride olması, yatırım maliyetlerindeki yükseklik ve faize duyarlılık yer almaktadır. Sektörde yer alan firmalar rekabet gücünün artırılması, ülkenin bir lojistik üssü olabilmesi için lojistik altyapısının geliştirilmesi, sektör için yasal bir mevzuatın oluşturulması, lojistik eylem planının hayata geçirilmesi ve sektörün ihtiyaç duyduğu insan kaynağının yetiştirilmesi taleplerini dile getirmektedirler.

Bu çalışmada küresel ticaret ortamında bir ülke ekonomisinin lojistik sektörünün gelişkinliği ile ihracat payı ve ihracat kapasitesi arasında önemli bir organik bir bağ olduğunun, bir ülke ekonomisinin küresel rekabet gücü (ihracat kapasitesi) ile Lojistik Performans Endeksi arasındaki karşılıklı bağımlılığın önemini belirttik. Türkiye'de lojistik sektörünün büyüme hızının GSYH'nın ve dış ticaret hacminin artış hızının altında bir büyüme hızı kaydettiği de dikkate alındığında, sektörün gelişmişlik düzeyinin sınırlı olduğunu ileri sürmek gerekir. Lojistik altyapısı için yüksek miktarda yatırım gereksinimi vardır. Bu yatırımın zamanında gerçekleştirilememesi veya bu yatırım ihtiyacının potansiyel yatırımcıları pazara girmekten alıkoyması riski bulunmaktadır. Yanı sıra petrol fiyatlarındaki artışlar ve küresel ekonomik krizin seyri de önemli bir tehdit unsuru oluşturmaktadır.

Bununla birlikte Türkiye lojistik sektöründe firmalar boyutunda yeniden yapılanma sürecinde önemli değişimler yaşandığını da göz ardı etmemek gerekir. Hizmet çeşitliliğinin artması, hizmet sunulan coğrafyanın genişlemesi, üretim kesiminin talepleri doğrultusunda firmaların yatırımlarını artırmaları, sektöre tahsis edilen kredilerin hem miktar hem de toplam kredi oranı içindeki payı itibarıyla artması, yatırım için gerekli finansman bulma zorlukları nedeniyle lojistik firmalarının yurt dışından borçlanmaları ve uluslararası ortaklıklarla ölçek büyütmeleri öne çıkan değişimlerdir.

Sektördeki yeniden yapılanma sürecinde devlet, özel sektörün faaliyet alanını genişletmeye yönelik yasal düzenlemelere ağırlık vermek bakımından önemli bir rol oynamaktadır. Karayolu taşımacılığının yanı sıra deniz ve demir yolu taşımacılığını da geliştirmeye dönük adımlarla üretim kesiminin lojistik ihtiyaçları doğrultusunda adımlar atılmaktadır. Bunların ne ölçüde hayata geçebileceği ise dünya ekonomisinin ve ticaret hacminin yavaşladığı, salgının yaygınlığını sürdürdüğü, tedarik zincirlerinin kısıldığı, gümrüklerde korumacı önlemlerin artırıldığı günümüzün kriz koşullarda belirlenecektir.

Kaynakça

- Ateş, A. (2014). Türkiye’de Liman Özelleştirmeleri İskenderun Liman Örneği/ Port Privatization in Turkey: Example of Iskenderun Port. *Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 427-457.
- BAİB. (2020). *2017/220 Sirküler (31.10.2017)*. Batı Akdeniz İhracatçılar Birliği: <https://www.baib.gov.tr/tr/aktuel-sirkuler-2017-yili-sirkulerleri-2017220-sirkuler-31102017.html> adresinden alındı
- Coe, N., & Hess, M. (2013). *Economic and Social Upgrading in Global Logistics*. chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/viewer.html?pdfurl=https%3A%2F%2Fwww.research.manchester.ac.uk%2Fportal%2Ffiles%2F71337311%2Fctg_wp_2013_38.pdf adresinden alındı
- Çevik, S., & Kaya, S. (2010). *Türkiye’nin Lojistik Potansiyeli ve İzmir’in Lojistik Faaliyetleri Açısından Durum (Swot) Analizi*. İzmir: İzmir Ticaret Odası.
- Deardorff, A. (2014). *Terms of Trade: Glossary of International Economics*. World Scientific.
- Demir, M., Taşer, A., Yetiş Kara, B., Toyoğlu, H., & Alamur, S. (2013). *Çağdaş Lojistik Uygulamaları*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- Devlin, J., & Yee, P. (2005). Trade Logistics in Developing Countries: The Case of the Middle East and North Africa. *World Economy*, 435-456.
- Dickens, P. (2015). *Global Shift: Mapping the Changing Contours of the World Economy*. SAGE Publications Ltd.
- Dünya Bankası. (2020). *Logistic Performans Index*. www.lpi.worldbank.org: <https://lpi.worldbank.org/> adresinden alındı
- İMEAK . (2017). *Lojistik Raporu*. İMEAK Deniz Ticaret Odası.
- İTO. (2010). *Lojistik Sektöründe Durum Analizi ve Rekabetçi Stratejiler* . İstanbul Ticaret Odası.
- Kalkınma Bakanlığı. (2014). *Onuncu Kalkınma Planı 2014-2018*. Kalkınma Bakanlığı.
- KPMG. (2020). *Sektörel Bakış: Taşımacılık*. KPMG.
- Kurtulmuş, M., & Tanyılmaz, K. (2017). Uluslararası Üretim Zincirleri ve Emek: Türkiye Otomotiv Sektörü Deneyimi. P. Bedirhanoglu, Ö. Çelik, & H. Mihci içinde, *Finansallaşma Kısacasında Türkiye’de Devlet, Sermaye Birikimi ve Emek* (s. 185-220). İstanbul: Notabene Yayınları.
- Kusch, T., Hunke, K., & Prause, G. (2011). The East-West Transport Corridor And The Shuttle Train’VIKING’. *Wismarer Diskussionspapiere*.
- Lojistik News. (2019, Ocak-Şubat). Mars Logistics’ten Stratejik Rota.
- Miroudot, S., Lanz, R., & Ragoussis, A. (2009). *Trade in Intermediate Goods And Services*. OECD Publication .

- MÜSİAD. (2015). *Lojistik Sektör Raporu*. MÜSİAD.
- OECD. (2013). *Aid For Trade At A Glance 2013: Connecting To Value Chains*. OECD Publishing.
- OECD. (2020). *Data Set*. www.stats.oecd.org: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=BTDIXE_I4 adresinden alındı
- Oxford Economics. (2016). *Global infrastructure outlook*. Oxford Economics.
- Rodrigue, J. (2006). Transportation And The Geographical And Functional Integration of Global Production Networks. *Growth and Change*, 510-525.
- Rodrigue, J.-P., & Hesse, M. (2006). Guest Editorial: Global Production Networks and the Role of Logistics and Transportation. *Growth and Change*, 499-509.
- T.C. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı. (2018). *Ulaşan ve Erişen Türkiye*. T.C. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı.
- TCDD. (2014). *Demiryolu Sektörü Raporu*. TCDD.
- TCDD İşletmesi Genel Müdürlüğü. (2018). *Demiryolu Sektör Raporu*. İnsan Kaynakları Daire Başkanlığı Yayınları.
- TDİ. (2020). *Türkiye Denizcilik İşletmeleri Genel Müdürlüğü*. www.tdi.gov.tr : www.tdi.gov.tr adresinden alındı
- Ticaret Bakanlığı. (2020). *Dış Ticaret İstatistikleri*. www.ticaret.gov.tr: <https://ticaret.gov.tr/istatistikler/dis-ticaret-istatistikleri> adresinden alındı
- TİM. (2011). *Türkiye'nin Lojistik Master Planı İçin Strateji Belgesi*. Türkiye İhracatçılar Meclisi.
- TİM. (2021). *Türkiye İhracatçılar Meclisi İhracat Rakamları*. www.tim.org.tr: <https://tim.org.tr/tr/ihracat-rakamlari> adresinden alındı
- Tutar, E., Tutar, F., & Eren, M. (2009). Uluslararası Ulaşım Koridorunda Yeni Bir Açılım: TRACECA Projesi ve Türkiye. *Mevzuat Dergisi*, 1306-0767.
- TÜİK. (2020). *Ulaştırma ve Haberleşme*. www.tuik.gov.tr: <https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=Ulastirma-ve-Haberlesme-112> adresinden alındı
- TÜİK. (2020). *Ulusal Hesaplar*. www.data.tuik.gov.tr: <https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=ulusal-hesaplar-113&dil=1> adresinden alındı
- TÜSİAD. (2005). *Türkiye'de Yeniden Yapılanma Arayışları-2005, Seçilmiş Sektör/Kurum Politika Önerileri*. TÜSİAD.
- ULK. (2018). *Ulaştırma ve Lojistik Sektör Raporu*. Ulaştırma ve Lojistik Kongreleri.
- UND. (2018, Ocak). Karayolu Taşımacılığında Yeni Dönem. *UND'nin Sesi*.
- UND. (2018). Kimya Sektörü Lojistik ile Hedefini Tutturacak. *UND'nin Sesi*.

- UND. (2018, Ekim). Kuzeyden Dünyaya Açılan Kapı: Samsun Lojistik Merkezi. *UND'nin Sesi*, s. 52-54. <http://www.lojistikhatti.com/haber/2012/11/viking-turkiyeyi-ortadogunun-merkezi-yapacak> adresinden alındı
- UND. (2018). Lojistik Olmadan Olmayacak. *UND'nin Sesi*.
- UND. (2018, Nisan). U.N. Ro-Ro Satıldı. *UND'nin Sesi*.
- UTİKAD. (2012, Kasım 11). *Viking Türkiye'yi Ortadoğu'nun Merkezi Yapacak*. www.utikad.org.tr: <https://www.utikad.org.tr/Detay/Sektor-Haberleri/10456/viking-turkiye-#:~:text=V%C4%B0K%-C4%B0NG%20T%C3%9CRK%C4%B0YE'Y%C4%B0%20ORTADO%C4%9EU'NUN%20MERKEZ%C4%B0%20YAPACAK26.11.2012,sevkiyat%C4%B1n%C4%B1n%20Karadeniz%20%C3%BCzerinden%20ger%C3%A7ekle%C5%9Ftir> adresinden alındı
- Vallée, F., & Dirksen, M. (2011). Extended Logistical Factors For Success in International Trade. *World Customs Journal*, 77-94.
- Vira Haber. (2018, Haziran 7). Limanlar Konteyner Taşımacılığında Büyüdü. *Vira Haber*. Kasım 2, 2019 tarihinde <https://www.virahaber.com/limanlar-konteyner-tasimaciliginda-buyudu-48696h.htm> adresinden alındı

Bölüm 2

DÜNYADA SÜRDÜRÜLEBİLİR FİNANS EĞİLİMİ, TÜRKİYE'DEKİ MEVCUT DURUM VE ÖNERİLER

Bülent İLHAN¹

¹ Dr. Öğr. Üyesi. İstanbul Gelişim Üniversitesi, İktisadi İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi, Ekonomi ve Finans Bölümü, bilhan@gelisim.edu.tr, <http://orcid.org/0000-0002-8022-3225>

Giriş

Özellikle son yirmi yılda, varlık yönetiminde iki ana eğilim ortaya çıkmıştır: Bunlar, sosyal sorumlu (SR) yatırımlardaki artış ve kaynak yönetimindeki artış. Renneboog vd. (2008), SR yatırımını, sosyal, çevresel ve etik hususları yatırım kararı sürecine entegre eden bir süreç olarak tanımlamaktadır. 2018’de SR yatırımlarında yönetilen varlıklar Amerika Birleşik Devletleri’nde 12 trilyon Dolara (US SIF, 2018) ve Avrupa’da 11 trilyon Euro’ya (EUROSIF, 2021) yükselmiştir.

Küresel olarak artan toplumsal beklentilere yanıt vermek üzere çevresel ve sosyal zorlukların ele alınmasında finans sektörü, önemli bir rol üstlenmiştir. Buna bağlı olarak, finansal kuruluşlar, sürdürülebilirlik düşüncesini yatırım sürecine entegre etmektedirler. Sürdürülebilirlik riskleri, giderek uzun vadeli portföy getirileri ve sistemik düzeyde finansal istikrar için önemli olarak kabul edilmektedir. Özellikle varlık yöneticileri, daha iyi risk yönetimi sağlamak ve müşterilerinin çevresel, sosyal ve yönetim (ESG) tercihlerini yatırım portföylerine yansıtmak için sürdürülebilirliği benimsemiştir. Sermayenin sürdürülebilir faaliyetlere yönlendirilmesiyle, reel ekonomide sürdürülebilirliğe doğru daha geniş kapsamlı bir geçişin hızlandırılacağı düşünülmektedir. Eurosif 2021 raporunda Sürdürülebilirlik riskleri yeni bir risk kategorisi olarak tanımlanmamakta, kredi riski, piyasa (fiyat) riski, operasyonel risk, stratejik risk gibi mevcut risk türlerinin bir unsuru olarak tanımlanmaktadır.

Sürdürülebilirlik 2000’li yıllardan hemen önce ana akım haline gelmeye başlamıştır. 1991’de B. M. Çevre Programı Finans Girişimi faaliyete geçmiş, 1999 yılında Dow Jones Sürdürülebilirlik Endeksleri oluşturulmuş, böylece sürdürülebilirlik endekslerine öncülük etmiştir. Böylece finans dünyası da konuyu içselleştirmeye başlamıştır. İlk standartlar 2000 yılında, şirketlere sürdürülebilirlik raporlaması yapmaları konusunda ortaya konmuştur. 2002’de Johannesburg Borsası ilk uygulamayı gerçekleştirerek borsaya kote edilen şirketlere sürdürülebilirlik raporlaması yapma zorunluluğu getirmiştir. Konvansiyonel ve sürdürülebilirlik endeksleri, bir coğrafi alanda (örneğin Amerika Birleşik Devletleri, Avrupa, Uzakdoğu, Dünya) bir dizi hisse senedinin performansını ölçmek amacıyla oluşturulur. Geleneksel endeksler, sadece finansal kriterlere (örneğin, piyasa kapitalizasyonu, halka açıklık oranı) dayalı şirketleri içerirken, sürdürülebilirlik endeksleri bu kriterlerin yanında çevresel, sosyal ve yönetim (ESG) kriterlerini de önemser ve dikkate alır. Sürdürülebilirlik yatırımlarının küresel ölçekte büyüklüğü 50 trilyon ABD dolarına yaklaşmakta, şirketler yatırımcı çekmek için, şeffaflığı bir kültür olarak benimsemekte, kurumsal sürdürülebilirlik performanslarını dönemsel olarak raporlamaktadırlar. Dünyada öne çıkan raporlama çerçeveleri UNGC İlerleme Bildirimi Raporlaması (COP), Küresel Raporlama Girişimi (GRI), Entegre

Raporlama (IR) ve Karbon Saydamlık Projesi (CDP) kapsamında düzenlenen raporlardır.

Çalışmanın amacı sürdürülebilir finans kavramı çerçevesinde ESG kriterlerine önem veren sürdürülebilirlik endekslerinin oluşturulması ve bu konuda sağlanan gelişmeler küresel ve bölgesel çapta araştırmak, sürdürülebilirlik endeksleri arasındaki ilişki ve 2015 yılı başından itibaren elde ettikleri performans incelemek, BIST Sürdürülebilirlik Endeksi'nin gelişimi ve Türk şirketlerinin küresel ve gelişen piyasalar için oluşturulan sürdürülebilirlik endeksleri içindeki konumunu gözlemlemek ve elde edilen sonuçlarla ilgili genel bir yorum ve öneride bulunmaktır.

1. Kavramsal Çerçeve

Sürdürülebilirlik kavramının ilk kez 1713 yılında Carlowitz tarafından ortaya atıldığı ve Saksonya'daki orman kaynaklarının hızlı bir şekilde tüketilmesine yönelik olarak kullanıldığı düşünülmektedir. Carlowitz 1645 yılında Saksonya'da doğmuş, 1665 ve 1669 arasındaki kaynak krizinin içyüzünü anlamak için Avrupa'yı dolaşmıştır (Bosselmann, 2008: 17). Ancak bu kavramla ilgili en geniş ve kabul gören tanımlama 1987 B.M. Brundtland Komisyonu Raporunda yer almıştır. Bu tanıma göre sürdürülebilirlik,

“gelecek kuşakların kendi ihtiyaçlarını karşılayabilme kapasitelerini engellemeyecek şekilde şu andaki kalkınma ihtiyaçlarını karşılayabilmek”

olarak ifade edilmekte, çevreyi korumak, sosyal adalet ve ekonomik büyümeyi odağına almaktadır. Yeşil ekonomi kavramsal olarak ilk defa 1989 yılında ortaya atılan, sürdürülebilirlik kavramı içerisinde değerlendirilen ve çevresel risklerin en asgari düzeye indirgenmesini amaçlayan bir iktisadi anlayıştır. Özellikle gelişmiş ülke ekonomilerinin çevreye, toplumsal gelişmeye ve refah düzeyine katkısı olduğu gibi zararlarının da olduğunun anlaşılması, bu dönüşümü ivmelendiren unsurlardan biridir. Sera gazı etkisinin 1937 yılında Glen T. Trewartha tarafından gündeme getirilmesi, 1962 yılında Rachel Carson'un tarım ilaçlarının insan sağlığı ve biyoçeşitliliğe olumsuz etkilerini “Sessiz Bahar” kitabında dile getirmesi bunlara örnek gösterilebilir (Gündoğan ve Bitlis, 2018: 10).

Sürdürülebilirlik 2000'li yıllardan hemen önce ana akım haline gelmeye başlamıştır. 1991'de B. M. Çevre Programı Finans Girişimi faaliyete geçmiş, 1999 yılında Dow Jones Sürdürülebilirlik Endeksleri oluşturulmuş, böylece sürdürülebilirlik endekslerine öncülük etmiştir. Böylece finans dünyası da konuyu içselleştirmeye başlamıştır. İlk standartlar 2000 yılında, şirketlere sürdürülebilirlik raporlaması yapmaları konusunda

ortaya konmuştur. 2002’de Johannesburg Borsası ilk uygulamayı gerçekleştirerek borsaya kote edilen şirketlere sürdürülebilirlik raporlaması yapma zorunluluğu getirmiştir. 2003 yılında şirketlerin iklim değişikliğiyle mücadelelerini rapor ettikleri Karbon Saydamlık Projesi (CDP) başlatılmıştır. 2008 küresel finansal krizi sonrasında şirketlerin etkin risk yönetimi ve verimlilik temelinde oluşturulan sürdürülebilirlik yaklaşımı finans dünyasının hemen her alanında temel yaklaşım haline gelmiş, bu yaklaşım yasal mevzuatlarda da yer bulmuştur. 2015 yılında Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Zirvesi’nde kabul edilen Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri (Sustainable Development Goals -SDG), bütün dünyada benimsenerek uygulanmaya başlanmıştır. 2018 başından itibaren Avrupa Birliği ülkelerindeki büyük ölçekli şirketlerin çevresel, sosyal ve yönetim konularında finansal olmayan bildirim yapması zorunlu tutulmaktadır (Gündoğan ve Bitlis, 2018: 15).

Daly (1990), ekolojik sürdürülebilirliğin ilk öncülerinden biri olarak soruna doğal sermayenin korunması açısından bakmış ve şu önerilerde bulunmuştur :

i. Kirlilikle ilgili : Projelerden kaynaklanan atık üretim miktarları çevrenin özümleme kapasitesini aşmamalıdır (sürdürülebilir atık imhası).

ii. Çevresel sürdürülebilirlik, sonsuz olarak devam ettirilebilen yenilenebilir kaynak hasadı, kirlilik yaratma ve yenilenemeyen kaynak tükenme oranlarıdır. Sonsuz olarak sürdürülemedikleri durumda, sürdürülebilir değildirler.

“Sürdürülebilirliğin üç sütunu” ilkesi, sürdürülebilirlik sorununun tamamen çözülmesi için sürdürülebilirliğin üç sütununun da sürdürülebilir olması gerektiğini söylüyor. Bunlar, sosyal sürdürülebilirlik, çevresel sürdürülebilirlik ve ekonomik sürdürülebilirliktir. Sosyal sürdürülebilirlik, temel bir problemdir. Redclift (1987), yoksulluk eğitiminin sürdürülebilir kalkınmanın birincil hedefi olduğunu iddia etmiştir. “Aç adam çevre bilinci yerine yemeğe odaklanır”. Bu nedenle yoksulluk eğitimi, büyümeden ziyade niteliksel gelişmeden, nüfus istikrarından, toplumsal sosyallikten, gelirin yeniden dağıtım ve paylaşımından gelmelidir. Ekonomik sürdürülebilirlik, ekonomik sermaye ile ilgili istikrar anlamına gelir, ekonomik sürdürülebilirliğin yaygın olarak kabul edilen tanımı olan “sermayenin korunması” veya sermayenin sağlam tutulması, muhasebeciler tarafından kullanılmıştır. Çevresel sürdürülebilirlik ise, insan ihtiyaçları için kullanılan hammadde kaynaklarını koruyarak ve insan sağlığına zarar vermemek için atıkların çevreyi ve biyoçeşitliliği bozmayarak insan refahını iyileştirmeye çalışmaktır.

2. İlgili Literatür

Sürdürülebilir finans konusunda literatürde gerek akademik düzeyde, gerekse ilgili kuruluşlarca yayımlanan raporlar bakımından oldukça çok sayıda çalışma vardır. Bu çalışmalar büyük oranda sürdürülebilirlik endekslerine dahil edilen şirketlerin finansal ve getiri performansları ile kurumsal sosyal sorumluluk gerekliliklerine uyum konusundaki gelişmeleri araştırmaya yöneliktir. Yapılan ampirik araştırmaların bir kısmı ülke ve bölgesel, bir kısmı da küresel ölçekte dir.

Lopez vd. (2007) çalışmalarında kurumsal sosyal sorumluluğu (KSS) benimseyen ve benimsemeyen Avrupalı firmaların performans göstergelerinde önemli farklılıklar olup olmadığını incelemiş, KSS gerekliliklerine uyumun etkilerini araştırmak amacıyla DJSI'ye ait bir grup firmayı ve Dow Jones Global Index'e (DJGI) kote olan ancak DJSI'ye dahil olmayan diğer firmalardan oluşan bir grup seçmişlerdir. 1998-2004 dönemi için incelenen 55 firmadan oluşan iki gruptan, DJSI ve DJGI'ye ait firmalar arasında performans farklılıklarının olduğu ve bu farklılıkların KSS uygulamalarıyla ilgili olduğu sonucuna varmışlardır. Soytaş vd. (2019) çalışmalarında kurumsal sürdürülebilirliğin kurumsal finansal performansla pozitif olarak (muhtemelen nedensel olarak) ilişkili olduğunu gözlemlemiş, sürdürülebilirlik girişimlerinin daha üretken şirketler için daha yüksek maliyetli olduğunu, bu nedenle yatırım yapmak için daha az istekli oldukları sonucuna varmışlardır. Hawn vd.(2018) 27 ülkeden 17 yıl boyunca endekse eklenen, silinen veya endekste devam eden firmalara yatırımcı tepkilerini inceledikleri çalışmada, sosyal sürdürülebilirlik performansın finansal etkileri hakkında çıkarımlarda bulunurken dikkatli analizlerin ve boylamsal küresel örneklerin önemini vurgulamaktadır. Dünyanın dört bir yanındaki yatırımcıların sürdürülebilirlik değerlendirmesinin ve özellikle endekste devam etmenin artan faydalarının zaman içinde geliştiği sonucuna varmışlardır. Ziegler (2012) Dow Jones Sürdürülebilirlik Dünya Endeksi'ne dahil olmanın kurumsal finansal performans üzerindeki etkisini Avrupa şirketleri için incelemiş, kıta Avrupası ülkeleri için varlıkların getirisi üzerinde olumlu, ancak Anglo-Sakson Avrupa ülkeleri (Birleşik Krallık ve İrlanda) için önemsiz etkileri olduğu sonucuna varmıştır. Waddock ve Graves (1997), Kurumsal sosyal performansın (KSP) önceki finansal performansla pozitif yönlü ilişkili olduğunu gözlemlemiştir, bu da kaynak elde edilebilirliği ile KSP'nin pozitif olarak ilişkili olduğu teorisini desteklemektedir. Ayrıca, iyi yönetim ile KSP'nin pozitif yönde ilişkili olduğu teorisini destekleyen şekilde, KSP'nin gelecekteki finansal performansla pozitif olarak ilişkili olduğu sonucuna da varmışlardır. Durand vd. (2019), bir firmanın Dow Jones Sürdürülebilirlik Dünya Endeksine (DJSI) dahil edilmesinin daha

fazla analistin firmayı takip etmesine yol açtığını ve DJSI’de kalmasının uzun vadeli yatırımcılar tarafından elde tutulan hisse senedi miktarında artışa yol açtığını gözlemlemiştir.

3. Sürdürülebilir Finans

Finans sektörü, Avrupa’da ve küresel olarak artan toplumsal beklentilere yanıt vermek üzere çevresel ve sosyal zorlukların ele alınmasında kendi adına daha önemli bir rol üstlenmiştir. Son yıllarda, genel olarak finansal kurumların ve özel olarak sürdürülebilirliğe önem veren yatırımcıların, sürdürülebilirlik sorunlarının çözümünün bir parçası olması gerektiği beklentisi, derin olarak yerleşmiştir. Buna bağlı olarak, finansal kuruluşlar, sürdürülebilirlik düşüncesini yavaş yavaş yatırım sürecine entegre etmişlerdir. Sürdürülebilirlik riskleri, giderek uzun vadeli portföy getirileri ve sistemik düzeyde finansal istikrar için önemli olarak kabul edilmektedir. Özellikle varlık yöneticileri, daha iyi risk yönetimi sağlamak ve müşterilerinin ESG tercihlerini yatırım portföylerine yansıtmak için sürekli olarak sürdürülebilirliği benimsemiştir. Genel inancıya göre, sermayenin sürdürülebilir faaliyetlere yeniden yönlendirilmesiyle, reel ekonomide sürdürülebilirliğe doğru daha geniş kapsamlı bir geçiş hızlandırılacaktır.

Avrupa Sorumlu Yatırım Forumu (Eurosif) 2021 raporunda “Sürdürülebilirlik riski”, gerçekleşmesi durumunda bir yatırımın değeri üzerinde olumsuz bir maddi etkisi olabilecek çevresel, sosyal veya yönetim olay veya durumu olarak tanımlanır. Sürdürülebilirlik riskleri yeni bir risk kategorisi olarak tanımlanmamakta, kredi riski, piyasa (fiyat) riski, operasyonel risk, stratejik risk gibi mevcut risk türlerinin bir unsuru olarak tanımlanmaktadır. Sürdürülebilirlik riskleri, fiziksel riskler ve geçiş riskleri olarak ikiye ayrılabilir. Fiziksel riskler, sıcak hava dalgaları, fırtınalar veya diğer aşırı hava olayları, iklim değişikliği ve aşağıdaki gibi, şirketlerin faaliyetlerini doğrudan etkileyebilecek çevresel koşulların bir sonucu olarak ortaya çıkar. Geçiş riskleri, düşük karbon ekonomisine geçişin bir sonucu olarak, örneğin bir şirketin operasyonları için çok önemli olabilecek emisyon sertifikalarının kıtlık nedeniyle daha pahalı hale gelmesi durumunda ortaya çıkabilir (Eurosif 2021: 17).

Sürdürülebilir ve Sorumlu Yatırım (SRI), AB’nin Sürdürülebilir Büyümenin Finanse Edilmesine İlişkin Eylem Planı’nın 2018’de yayınlanmasından bu yana Avrupa’da çarpıcı bir evrim geçirmiştir. AB’nin devasa düzenleyici girişimi, sürdürülebilir yatırımlar için piyasaya bir dereceye kadar standardizasyon ve şeffaflık getirmek için ilk ortak çabayı temsil etmiştir. Eurosif, Sürdürülebilir ve Sorumlu Yatırım’ı “Bir yatırım portföyündeki menkul kıymetlerin araştırma, analiz ve seçim sürecinde Çevresel, Sosyal ve Yönetişim (ESG) faktörlerini entegre eden uzun

vadeli odaklı bir yatırım yaklaşımı” olarak tanımlamaktadır. Bu tanımı, “yatırımcılar için uzun vadeli getirileri daha iyi yakalamak ve şirketlerin davranışlarını etkileyerek topluma fayda sağlamak için temel analiz ve katılımı ESG faktörlerinin değerlendirmesiyle” birleştirir (Eurosif 2021: 11).

Avrupa Yatırım Bankası (EIB) Grubu, AB'nin ana kredi kolu olarak geçişin finansmanında çok önemli bir rol oynamaktadır: 2020'de Grup, toplam 76,8 milyar Euro tutarında finansmana imza atmıştır; 270 milyar Euro'luk yatırım desteklenirken, toplam EIB finansmanının %40'ı yeşil finansmana ayrıldı. Grubun faaliyetleri, borç verme, öz sermaye ve fonlara yapılan yatırımlar, kritik projelerin riskten arındırılmasına yönelik garantilerin yanı sıra, karma finans girişimleri de dahil olmak üzere yetkiler ve ortaklıklar yoluyla yürütülmektedir (Eurosif 2021: 25).

9 ilke olarak benimsenen Etki İlkeleri, yatırımcıların etki yönetim sistemlerinin tasarımı ve uygulanması için bir çerçevedir ve etki hususlarının yatırım yaşam döngüsü boyunca entegre edilmesini sağlar. Belirli araçlar ve yaklaşımlar veya belirli etki ölçüm çerçeveleri önermezler. Beklenti, sektör katılımcılarının Etki İlkelerini uygularken birbirlerinden öğrenmeye devam edecekleridir. Etki İlkeleri ölçülenebilir ve her tür etki yatırımcısı ve yatırım portföyünün büyüklüğü, varlık türleri, sektörler ve coğrafyalarla ilgilidir. Etki İlkeleri şirket, iş kolu, fon veya yatırım aracı düzeyinde kabul edilebilir.

Yatırımcıların sürdürülebilirlik konusuna verdiği önemin artışı ile birlikte halka açık şirketlerin sorumluluğu da her geçen gün artmaktadır. Sürdürülebilirlik yatırımlarının küresel ölçekte büyüklüğü 50 trilyon ABD dolarına yaklaşmakta, şirketler yatırımcı çekmek için, şeffaflığı bir kültür olarak benimsemekte, kurumsal sürdürülebilirlik performanslarını dönemsel olarak raporlamaktadırlar. Dünyada öne çıkan raporlama çerçeveleri UNGC İlerleme Bildirimi Raporlaması (COP), Küresel Raporlama Girişimi (GRI), Uluslararası Entegre Raporlama Konseyi'nce hazırlanan Entegre Raporlama (IR) ve Karbon Saydamlık Projesi (CDP) kapsamında düzenlenen raporlardır (TÜYİD 2020, 10-11).

Sürdürülebilirlik yaklaşımının şirketlere sağladığı faydalar kısaca şöyle özetlenebilir:

- ✓ Uzun vadeli sermaye ve uygun finansman koşullarının yaratılması
- ✓ Yaratılan farkındalıkla, çalışanların motivasyonunun artması ve yeteneklerinin gelişmesi
- ✓ Yönetim sistemlerinin gelişmesi

- ✓ Risk yönetiminde etkinlik
- ✓ Yeni iş fırsatları ve inovasyon imkanları yaratılması
- ✓ Marka değerinin artması, itibar ve güven sağlanması
- ✓ Paydaşlara ve diğer menfaat sahiplerine yönelik şeffaflık
- ✓ Faaliyetlerin devamını sağlamaya yönelik uzmanlık gelişimi
- ✓ Finansal değer yaratılması

Raporlama sürecindeki şirketler, B.M. Sürdürülebilir Kalkınma Amaçlarıyla ilişkilendirilmiş olan uzun vadeli hedefler geliştirmekte, oluşturdukları sürdürülebilirlik vizyonu kapsamında yönetim stratejilerini şekillendirmektedir. Bunun yanında, eksik ve olumlu yönlerini ortaya çıkararak geliştirmeleri gereken alanlara odaklanmaları sağlanmakta ve böylece iş dünyasındaki konumlarını güçlendirmeye yönelik atılması gerekli olan adımları daha kolay tespit edebilmektedir.

4. Yeşil ve Sosyal Tahviller, Sürdürülebilirlik Tahvilleri/Kredileri

Sürdürülebilirlik temalı tahvillerin yeşil, sosyal ve sürdürülebilirlik tahvilleri aralarında bulunduran bir tür tahvil grubu olduğu düşünülmektedir. Yeşil tahviller, çevresel veya iklimsel açıdan olumlu fayda sağlayan projelerin finansmanı amacıyla geliştirilmiştir. Bu tahviller çoğunlukla yeşil “gelir kullandırımı” ya da varlığa dayalı tahvillerden oluşmaktadır ve elde edilen gelirlerin yeşil projelere ayrılması amaçlanmaktadır. Yeşil tahviller ve krediler, iklim değişikliğine uyum ve hafifletmeyi destekleyen projeleri, varlıkları ve faaliyetleri finanse etmek için kullanılan borçlanma araçlarıdır. Hükümetler, belediyeler, bankalar ve şirketler tarafından ihraç edilebilirler. Yeşil tahvil, tahsisli satış, menkul kıymetleştirme, teminatlı tahvil ve sukuk dahil olmak üzere herhangi bir borç formatında uygulanabilir.

Sosyal tahviller, belirlenmiş bir sosyal amacı hedefleyen ve bu konuda olumlu sonuçlar ortaya çıkarabilecek veya olumsuz etkileri azaltacak nitelikteki projelere finansman sağlamak amacıyla çıkarılmaktadır. Sağlık, sağlıklı kentleşme, ulaşım altyapısı, eğitim, istihdam, vb. gibi çok sayıda hizmet konusu sosyal tahvil yoluyla finansman kapsamına dahil edilebilir.

Yeşil tahvil ihracı ilk olarak 2007 yılında Avrupa Yatırım Bankası ile Dünya Bankası tarafından başlatılmış, sonraki yıllarda da sosyal ve sürdürülebilirlik tahvil ihraçları ile çeşitlenmiştir. Sürdürülebilir tahvil piyasasında yeşil tahviller açık ara önde yer almıştır. 2019 yılında yeşil tahvillerin ihraçları sadece 257 milyar ABD Doları iken sosyal tahvil ih-

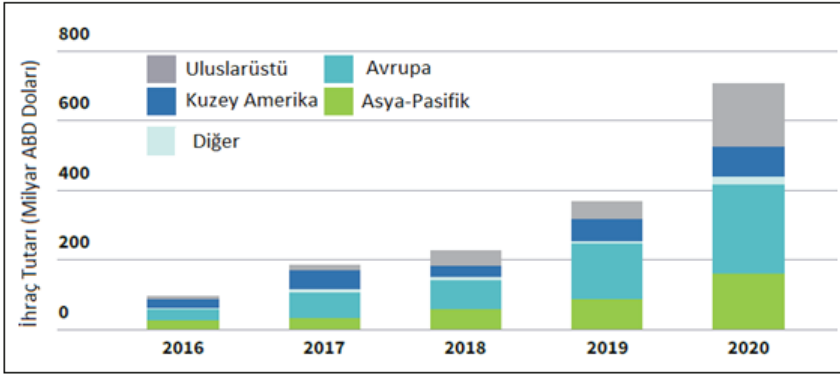
raçları 13 milyar ABD Doları düzeyindedir. Buna sosyal temalı projeler ve yeşil projelerin bir karması olan sürdürülebilirlik tahvilleri eklendiğinde bile, sosyal tahvillerin 2019 yılındaki ihraç tutarı 40 milyar ABD Doları kadardır. Ancak günümüzde çevre tahribatı ve iklim değişikliği ile mücadelenin öne çıkmasıyla birlikte yeşil tahvil ihraçları popülerlik kazanmaktadır. Bunun yanında, sosyal tahviller, günümüz koşullarında COVID-19 salgınına yönelik finansman yaratma konusunda dikkatleri çekmektedir. Finanse ettiği projelerin yapısı itibarıyla pandemi döneminde ağırlıklı olarak en fazla çıkarılan sürdürülebilirlik tahvillerinin sosyal tahviller olduğu görülmektedir. Sosyal tahviller normal şartlarda, uzun dönemde sosyal konuların finanse edilmesi amacıyla yöneliktir. Etkileri çok hızlı görülen salgınlar ise, mücadeleye dönük eylemlerin hızlı bir şekilde alınmasını gerektiren durumlardır (ESCARUS 2020: 111).

Bu yaklaşımla salgınlar, doğal afetler gibi halk sağlığı ve yaşamını tehdit eden ve acil harekete geçilmesi gereken durumlarda, kısa vadeli acil durum tedbirlerini desteklemek amacıyla sosyal tahvillerin kullanılabilirliğinin devreye sokulabileceği bir süreç meydana gelmiştir. Covid-19 salgınının tehdit olmaya başladığı 2020 Mart ayının sonunda başlayan ilk ihraççılar sosyal tahvil ihraçlarının mümkün olduğunu göstermiştir. Bu dönemdeki sosyal tahvil ihraçları sosyal tahviller üzerinde yoğunlaşmıştır. Bu süreçte 3 milyar Dolar tutarındaki en yüksek hacimli sosyal tahvil, salgının Afrika ekonomileri üzerindeki hafifletmek üzere “Covid-19 Sosyal Tahvil” adıyla 26 Mart’ta AfDB (Afrika Kalkınma Bankası) tarafından çıkarılmıştır. Bu dönemde Covid-19 salgını ile mücadele amacıyla en yüksek hacimli sürdürülebilir tahvil ihracı 8 milyar Dolar olarak Nisan 2020’de Dünya Bankası tarafından gerçekleştirilmiştir. Ayrıca Uluslararası Finans Kurumu (IFC) yılı Nisan 2020’de salgından etkilenen şirketlerin kullanımına sunmak üzere 300 milyon Dolar tutarında sosyal tahvil ihraç etmiştir. 2020 yılı sürdürülebilirlik temalı tahvil ihraçları incelendiğinde, Mart ayında yeşil ve sosyal/ sürdürülebilir tahvillerin ihraç oranlarında bir kırılma görülmektedir. Ocak ve Şubat 2020’de 29 milyar Dolar olan yeşil tahvil ihracı, Mart ayında 5 milyar Dolar’a düşmüştür. Mart ayında ihraç edilen sosyal tahviller ise 4,3 milyar Dolar’a ulaşmıştır. Bu rakam, Ocak ve Şubat ayı toplamının yaklaşık iki katıdır (ESCARUS 2020: 108-113). Dünya Bankası 24 Nisan 2020’de, Türkiye’nin COVID-19 pandemisi için aldığı önlemleri desteklemek amacıyla Acil COVID-19 Sağlık Operasyonu için Türkiye’ye 100 milyon dolarlık bir krediyi onayladı. Proje, 2 Nisan’da açıklanan Dünya Bankası’nın çeşitli ülkelere verilmek üzere 14 milyar dolarlık özel kredi programının bir parçasıdır (Worldbank 24.04.2020).

Hükümetlerin ihraç ettiği yeşil, sosyal ve sürdürülebilirlik (GSS) tahvilleri, iklimi çevreleyen stratejik hükümet girişimlerine katkıda bulun-

mak, yerel yeşil finans piyasalarını harekete geçirmek ve yeni yatırımcılar çekmek amacıyla çıkarılır. Climate Bonds Initiative (2021) raporuna göre, Kasım 2020 ortasına kadar, 8 gelişmiş ve 11 gelişmekte olan 19 ihraççı ülke, toplam tutarı 93 milyar ABD Dolarının üzerinde 32 GSS tahvili ihraç etmiştir. Bu tutar, 22 ihraççı ülkenin toplam GSS ihracının %97'sine eşittir. Bu 19 ülkeden yeşil tahvil ihraç edenler Fransa, Belçika, İrlanda, Hollanda, Hong Kong, İsveç, Almanya, Lüksemburg, Polonya, Mısır, Fiji, Nijerya, Endonezya, Litvanya, Seyşeller, Şili, Macaristan, sürdürülebilirlik tahvili ihraç edenler Lüksemburg, Tayland Krallığı (Tayland) ve Meksika'dır (Harrison ve Muething, 2021).

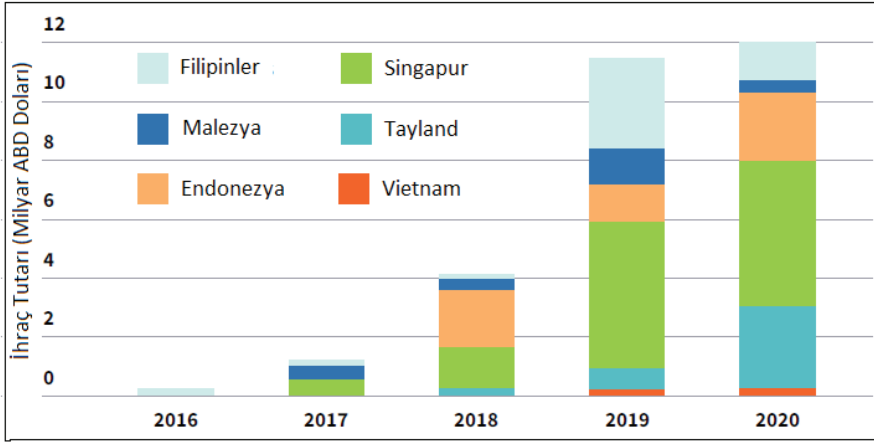
Şekil 1. Dünyada yeşil, sosyal ve sürdürülebilirlik (GSS) tahvil ihraçları (2016-2020)



Kaynak: ASEAN Sustainable Finance State of the Market 2020

Şekil 2'de görüldüğü gibi, Güneydoğu Asya ülkeleri genelinde sürdürülebilir finans piyasası, COVID-19'a rağmen 2020'de güçlü bir performans sergilemiş ve 2019 yılının tamamı için 11.5 milyar USD'ye karşılık 12.1 milyar USD ihraç edilmiştir. Bu da yıllık %5,2 büyüme anlamına gelmektedir. Singapur, 2020'de yaklaşık 5 milyar ABD doları civarında toplam ihraç ile bölgesel lider olmaya devam etmiştir. Yeşil etiketli tema en popüler tema olmaya devam etmiş ve bölgesel ihraç önceki yıllara göre çok daha yavaş olsa da 2019'da 8,8 milyar ABD dolarından 2020'de 9,3 milyar ABD dolarına yükselmiştir.

Şekil 2. Ülkelere Göre ASEAN (Güneydoğu Asya Ülkeler Birliği) Kümülatif Yeşil, Sosyal Ve Sürdürülebilirlik İhraçları (Milyar ABD Doları)



Kaynak: ASEAN Sustainable Finance State of the Market 2020

Türkiye’de ilk olarak yeşil tahvil ihracı Türkiye Sınai Kalkınma Bankası (TSKB) tarafından 2016 yılında gerçekleştirilmiştir. Tahvilin vadesi 5 yıl ve ihraç tutarı 300 milyon ABD dolarıdır. Planlanan ihraç tutarının 13 katından fazla talep gören yeşil tahvile uluslararası 317 kurumsal yatırımcıdan gelen talep ise 4 milyar ABD doları tutarındadır. Sağlanan kaynağın yeşil ve sürdürülebilir projelerin finansmanına yöneliktir. Toplam 19 projenin konu dağılımı ve oranları ise, %41.6 yenilenebilir enerji, %10.7 sağlık, %24.9 elektrik dağıtım, %1.8 enerji & kaynak verimliliği, %20.00 limanlardır. TSKB 2017 yılında yine 300 milyon dolar tutarında sermaye benzeri sürdürülebilir tahvil ihraç etmiştir, her iki tahvil de Euronext Dublin borsasında kote edilmiştir (Menteşe, 2021: 108-109).

5. Dünya Borsalarında Sürdürülebilirlik Endeksleri

Son 30 yılda menkul kıymet borsalarında işlem gören şirketlerin sürdürülebilirlikle ilgili uygulamalarının ve karşılaşılabilecekleri risklerin kamuya açıklanmasına yönelik düzenlemeler yapılmaktadır. Bunda temel amaç, şeffaflığı arttırmak, sürdürülebilirlik konusunda farkındalığı geliştirmektir. Bu kapsamda kotasyon kurallarına sürdürülebilirlikle ilgili kriterler entegre edilmekte, başarılı uygulamalar için ödüller verilmekte, rehberler yayınlanmakta ve sürdürülebilirlik endeksleri hesaplanmaktadır. Borsaların çevresel, sosyal ve yönetsel konularda sorumlu yatırımlar konusunda geliştirdikleri en etkili ürünler sürdürülebilirlik endeksleridir.

Konvansiyonel ve sürdürülebilirlik endeksleri, bir coğrafi alandaki (örneğin Amerika Birleşik Devletleri, Avrupa, Dünya) bir dizi hisse senedinin performansının gelişimini ölçer. Geleneksel endeksler yalnızca finansal kriterlere (örn. piyasa değeri) dayalı şirketleri dahil/hariç tutarken, sürdürülebilirlik endeksleri ayrıca çevresel, sosyal ve yönetim (ESG) kriterlerini de dikkate alır (Vilas vd. 2022).

Son yirmi yılda, varlık yönetiminde iki ana eğilim ortaya çıkmıştır: Bunlar, sosyal açıdan sorumlu (SR) yatırımdaki artış ve pasif yönetimdeki artıştır. Renneboog vd (2008), SR yatırımını, sosyal, çevresel ve etik hususları yatırım karar verme sürecine entegre eden bir süreç olarak tanımlamaktadır. 2018’de SR yatırımında yönetilen varlıklar, Amerika Birleşik Devletleri’nde 12 trilyon dolara ve Avrupa’da 11 trilyon Euro’ya yükselmiştir.

Dünya’da ilk sürdürülebilirlik endeksi, 1990 yılında kurumsal yatırımcılara yönelik araştırmalar yapan ve endeksler üreten bir kuruluş olan “KLD Research & Analytics” tarafından oluşturulan Domini 400 Sosyal Endeksi’dir. Finansal piyasaların, yatırımcıların ve şirketlerin sürdürülebilirlik endekslerine ilgisinin artması ise, Dow Jones ve FTSE tarafından 1999 ve 2001’de oluşturulan sürdürülebilirlik endeksleridir. Bununla birlikte sürdürülebilirlik endekslerinin şirketlerin kurumsal performansına etkisini incelemeye yönelik çalışmalar da artış göstermiştir. Sürdürülebilirlik endeksleri konusunda Londra, Nasdaq ve Euronext borsaları liderlik etmiş, bunları 2007’de Almanya, 2008’de İspanya, Avusturya, Danimarka, İsveç ve Norveç gibi diğer gelişmiş ülkeler izlemiştir (İMKB, 2011: 9). 2004 yılında Güney Afrika ve 2005 yılında Brezilya pek çok gelişmiş ülke piyasasından önce sürdürülebilirlik endeksleri oluşturarak diğer gelimekte olan piyasalara öncülük etmişlerdir.

Tablo 1. Sürdürülebilirlik Endekslerine Öncülük Eden Gelişmekte Olan Ülkeler

Ülke	Borsa	Endeks	Başlangıç Yılı
Güney Afrika	Johannesburg	JSE SRI Index	2004
Brezilya	BM&FBOVESPA	Corporate Sustainability Index	2005
Çin	Şangay Borsası	SSE SRI Index	2009
Endonezya	Endonezya Borsası	SRI-KEHATI Index	2009
G. Kore	Kore Borsası	Korean SRI Index	2009
Mısır	Mısır Borsası	S&P EGX ESG Index	2010

Kaynak: İMKB (2011)

Refinitiv Enformasyon Limited Şirketi tarafından Çevresel, Sosyal ve Yönetişim Puanlarının hesaplanmasına esas teşkil eden ESG verilerinin tutulduğu şirketlerin evreni ve ESG puanları dünya genelinde 9000

şirketten oluşmaktadır. Bunların yaklaşık 3500'ü Kuzey Amerika, 2100'ü Avrupa, 1250'si (Japonya hariç) Asya, 450'si Japonya, 350'si Latin Amerika, 300'ü Afrika ve Ortadoğu, 600'ü Okyanusya'da yer almaktadır. Tüm Refinitiv ESG puanları haftalık olarak güncellenir (Refinitiv 2021). Refinitiv'in ESG puanlama metodolojisi aşağıda belirtilen bir dizi temel hesaplama ilkesine sahiptir:¹

- Benzersiz ESG büyüklük (önem) ağırlıkları: ESG faktörlerinin önemi sektörler arasında farklılık gösterdiğinden, her bir metriğin önemliliği her sektör için 1 ile 10 arasında bir ölçektir.
- Şeffaflık teşviki: Uygulanan ağırlıklandırma ile, «önemsiz» veri noktalarını raporlamamak bir şirketin puanını büyük ölçüde etkilemezken, «son derece önemli» veri noktalarını raporlamamak puanını olumsuz etkiler.
- ESG tartışmaları üst üste bindirilir: Önemli itilafların genel ESG puanlaması üzerindeki etkisinin büyüklüğünü ölçmek için şirketlerin tahhütlere yönelik eylemleri değerlendirilir.
- Veri noktası skorlamasında sektör ve ülke karşılaştırmaları: Akran grupları içinde karşılaştırılabilir analizi kolaylaştırmak amaçlanır.
- Yüzdelerle skor sıralama metodolojisi: Gizli hesaplama katmanlarını ortadan kaldırmak amacıyla, bu metodoloji, Refinitiv'in 0 ile 100 arasında bir puan ve anlaşılması kolay harf notları üretmesini sağlar.

5.1. Dow Jones Sürdürülebilirlik Endeksleri (DJSI)

DJSI, çevresel, sosyal ve yönetim (ESG) kriterleri kullanılarak seçilen şirketlerin performansını ölçen, hisse senedi piyasalarını takip etmek isteyen yatırımcılar için tasarlanmıştır olan piyasa değeri ağırlıklı endekslerdir. Dow Jones Sürdürülebilirlik Dünya Endeksi (DJSI World) dahil olmak üzere DJSI, piyasada mevcut olan öncü küresel sürdürülebilirlik kriterleri serisi olarak 1999'da lanse edilmiştir. Endeks ailesi, küresel, bölgesel ve ülke ölçütlerinden oluşur. Çok sayıda sürdürülebilirlik endeksi mevcut olmakla birlikte başlıca Dow Jones Sürdürülebilirlik Endeksleri:

DJSI Dünya Endeksi, Kurumsal Sürdürülebilirlik Değerlendirmesi (CSA) aracılığıyla S&P Global tarafından belirlenen küresel sürdürülebilirlik liderlerinden oluşur. Uzun vadeli ekonomik, çevresel ve sosyal kriterlere göre S&P Global BMI'deki en büyük 2.500 şirketin ilk %10'unu temsil etmektedir.

¹ Refinitiv'in skorlama metodolojisi ile ilgili ayrıntılı bilgi için bkz. https://www.refinitiv.com/content/dam/marketing/en_us/documents/methodology/refinitiv-esg-scores-methodology.pdf

DJSI Genişletilmiş Dünya Endeksi, DJSI Dünya Endeksinin genişletilmiştir. Endeks, uzun vadeli ekonomik, çevresel ve sosyal kriterlere dayalı olarak S&P Global BMI'deki en büyük 2.500 şirketin ilk %20'sini temsil eder.

DJSI Dünya Endeksi (Alkol, Tütün, Kumar, Silahlar ve Ateşli Silahlar ve Yetişkin Eğlencesi hariç), uzun süreli verilere dayalı olarak S&P Global BMI'deki en büyük 600 Avrupa şirketinin ilk %20'sini oluşturur.

DJSI ABD Bileşik Endeksi, sınıfında en iyi sürdürülebilirlik seçim süreci uygulayan ABD menkul kıymetlerini izleyen bir endeks arayan yatırımcılar için tasarlanmıştır. Endeks, S&P Global ESG Skoru tarafından seçilen DJSI Kuzey Amerika Endeksi'ndeki en büyük 600 ABD şirketinin ilk %20'sinin performansını takip etmektedir.

DJSI Gelişmekte Olan Piyasalar Endeksi, S&P Global tarafından (CSA) aracılığıyla belirlenen yükselen piyasaların sürdürülebilirlik liderlerinden oluşur. Uzun vadeli ekonomik, çevresel ve sosyal kriterlere dayalı olarak gelişen 20 pazardaki en büyük 800 şirketin ilk %10'unu temsil etmeyi amaçlamaktadır.

S&P ABD Belediye Yeşil Tahvil Endeksi, ABD yeşil belediye tahvil piyasasını izlemek için tasarlanmıştır. Bu öncü endeks, gelirleri yalnızca çevre dostu projeleri finanse etmek için kullanılan tahvilleri dahil etmek için katı standartları korumaktadır.

S&P Europe 350 ESG Endeksi, S&P Europe 350 ile benzer genel sektör grubu ağırlıklarını korurken, sürdürülebilirlik kriterlerini karşılayan menkul kıymetlerin performansını ölçmek için tasarlanmış geniş tabanlı, piyasa değeri ağırlıklı bir endekstir.

Yeşil tahvil endeksleri, gelirleri çevre dostu projeleri finanse etmek için kullanılan tahvilleri izlemek için tasarlanmıştır.

S&P ESG Pan-Europe Gelişmiş Ülke Tahvil Endeksi: Endeks lansman tarihi 26 Mart 2015. S&P ESG Pan-Europe Gelişmiş Ülke Tahvil Endeksi, kurallara dayalı, dönüşümlü ağırlıklı, sürdürülebilirlik ülke tahvili endeksleri ailesindeki ilk endekstir.

S&P Küresel Temiz Enerji Endeksi, hem gelişmiş, hem de gelişmekte olan pazarlardan küresel temiz enerji ile ilgili işletmelerdeki şirketlerin performansını ölçmek için tasarlanmıştır ve hedef bileşen sayısı 100'dür.

S&P Global BMI (Geniş Pazar Endeksi), küresel, yatırım yapılabilir fırsat setini yakalamak için tasarlanmıştır. 50 gelişmiş ve yükselen piyasa ülkesini ve 11.000'den fazla şirketi kapsayan her bir kurucu ülkenin mevcut piyasa kapitalizasyonunun %99'undan fazlasını izlemektedir.

Diğer bir grup olarak güçlü Çevresel, Sosyal ve Yönetişim (ESG) uygulamaları sergileyen şirketlerin performansını ölçmek için FTSE4Good Endeks Serisi tasarlanmıştır:

FTSE4Good Endeks Serisi, 2001 yılında piyasaya sürülen ESG yatırımcıları için bir dizi karşılaştırma ölçütü ve ticarete konu olan endekslerdir. FTSE4Good kriterleri, 20'den fazla gelişmekte olan ülkeyi kapsamakta ve 2016 yılında lanse edilen FTSE Gelişmekte Olan Endekslere uygulanmaktadır.

FTSE4Good ASEAN 5 Endeksi, önde gelen Asya finans piyasalarında işlem gören, tanınmış kurumsal sorumluluk uygulamalarına sahip şirketleri tanımlamak için tasarlanmıştır: Bursa Malezya, Endonezya Menkul Kıymetler Borsası (IDX), Filipin Borsası, Singapur Borsası (SGX) ve Tayland Menkul Kıymetler Borsası.

FTSE4Good IBEX Endeksinin bileşenleri, BME'nin IBEX 35 Endeksi'ndeki ve FTSE4Good Endeks Serisi uygunluk kriterlerini karşılayan FTSE İspanya Tüm Endeksi'ndeki şirketlerden oluşur.

Tablo 2. Bazı DJSI Sürdürülebilirlik Endekslerinin Ülke ve Sektörel Bazda Bileşimleri

	DJSI Dünya Endeksi		S&P Küresel Temiz Enerji Endeksi		DJSI Gelişen Piyasalar Çeşitlendirilmiş Seçim Endeksi		S&P Avrupa 350 ESG Endeksi		DJSI Gelişen Piyasalar Endeksi	
İhraç Yılı	1999	2007	2007	2015	2015	2009	2009	2013	2013	2013
Ülke Paylarının Dağılımı	ABD	50.8%	ABD	43.20%	Çin	43.50%	Birl. Krallık	23.20%	Tayvan	44.90%
	Birl. Krallık	7.3%	Danimarka	11.80%	Tayvan,	26.30%	Fransa	19.70%	Hindistan	14.50%
	İsviçre	5.5%	Kanada	6.80%	Brezilya	10.30%	İsviçre	17.90%	Tayland	12.00%
	Almanya	4.9%	İspanya	6.20%	Tayland	6.20%	Almanya	12.20%	Brezilya	9.80%
	Tayvan	4.9%	Çin	6.00%	G. Afrika	4.00%	Hollanda	7.90%	Çin	4.40%
	Japonya	4.4%	Portekiz	5.60%	Meksika	3.60%	İspanya	4.60%	Rusya	4.10%
	Fransa	4.3%	Birl. Krallık	3.90%	Şili	1.80%	İsveç	4.40%	G. Afrika	3.20%
	Hollanda	3.4%	Almanya	3.50%	Endonezya	1.40%	İtalya	4.10%	Meksika	1.70%
	Diğer	14.5%	Diğer	13.0%	Diğer	2.9%	Finlandiya	1.80%	Şili	1.60%

Yatırım Alanları	Bilgi Tekn.	28.7%	Temiz Enerji	44.30%	Teknoloji	33.90%	Finansallar	15.70%	Finansallar	27.20%
	Sağlık Hiz.	22.0%	Sanayi	27.40%	Finansallar	17.30%	Sanayi	15.30%	Bilgi Tekn.	25.30%
	Finansallar	11.1%	Bilgi Tekn.	25.60%	Hizm.	13.10%	Tüketici Malz.	13.90%	Ara Mallar	12.10%
	Sanayi	9.3%	Enerji	2.00%	Sanayi	9.50%	Sağlık Hizm.	13.40%	İletişim Serv	8.50%
	İletişim Serv	8.5%	Ara Mallar	0.80%	Temel Mal.	6.90%	Hizmetler	11.40%	Tük. Malz	7.70%
	Tük. Malz.	5.8%			Tük. Malları	6.80%	Bilgi Tekn.	9.10%	Hizmetler	5.8 %
	İhtiyari Tük.	4.9%			Petrol & Gaz	5.80%	Ara Mallar	8.00%	Sağlık Hizm.	4.50%
	Ara Mallar	4.7%			Telekom	3.70%	Kamu Hizm.	4.30%	Sanayi	3.40%
	Kamu Hizm.	2.1%			Kamu Hizm.	2.00%	Enerji	4.10%	Enerji	2.40%
	Gayrimenkul	1.9%			Sağlık Hiz.	1.00%	İletişim Serv.	3.40%	Gayrimenkul	1.80%
Enerji	0.9%					Gayrimenkul	1.40%	Kamu Hizm.	1.30%	

Kaynak: <https://www.spglobal.com> verilerinden oluşturulmuştur

Tablo 3’de başlıca Dow Jones Sürdürülebilirlik Endekslerinin Kasım 2021 itibariyle son 10 yıllık dönem içindeki yıllık getiri oranları verilmektedir. Görüldüğü gibi, son 1 yıllık getirilerinde dramatik bir artış söz konusudur. Bu durum, 2020 yılı içinde COVID 19 etkisinin dünya finansal piyasalarında daha fazla hissedilmesi ile ilişkili görünmektedir. Ayrıca Grafik 1’de görüldüğü gibi, salgın sonrasındaki yükseliş trendi salgın öncesi döneme göre daha güçlüdür. Yine de S&P Küresel Temiz Enerji Endeksi dışındaki tüm sürdürülebilirlik endekslerinin Dow Jones endeksinin getirisinin altında kaldığı görülmektedir. Ayrıca, S&P Küresel Temiz Enerji Endeksinin pandemi sonrası diğerlerinden ayrılarak çarpıcı bir şekilde yükselişi, sürdürülebilir finans çerçevesinde temiz enerji konusundaki yatırımların daha fazla ön plana çıktığını teyit etmektedir.

Tablo 3. Başlıca DJSI Endekslerinin Son 10 Yıllık Dönem İçindeki Getiri Oranları

Endeks Adı	2021 Başından İtibaren	1 Yıllık Getiri	3 Yıllık Getiri (Yıllık)	5 Yıllık Getiri (Yıllık)	10 Yıllık Getiri (Yıllık)
DJSI ABD Kompozit Endeksi	20.89%	23.53%	17.44%	15.82%	12.81%
DJSI Kuzey Amerika Bileşik Endeksi (USD)	20.97%	23.57%	16.85%	15.08%	11.91%

DJSI Dünya Endeksi (Alkol, Tütün, Kumar, Silahlar ve Yetişkin Eğlence Hariç)	12.77%	15.68%	13.90%	13.16%	8.75%
DJSI Genişletilmiş Dünya Endeksi (Alkol, Tütün, Kumar, Silahlar ve Yetişkin Eğlence Hariç)	14.55%	17.49%	13.58%	12.03%	8.46%
DJSI Dünya Gelişmiş Ülkeler Endeksi	12.19%	14.48%	12.95%	12.28%	8.32%
DJSI Dünya Endeksi	12.33%	14.96%	13.28%	12.53%	8.28%
DJSI Genişletilmiş Dünya Endeksi	14.00%	16.71%	12.87%	11.52%	8.17%
DJSI Kuzey Amerika Bileşik Endeksi (EUR)	5.57%	8.11%	9.50%	7.64%	7.45%
DJSI Avrupa Endeksi (EUR)	13.67%	15.26%	7.26%	6.19%	6.61%
DJSI EURO Bölgesi Endeksi (EUR) (Alkol, Tütün, Kumar, Silahlar ve Yetişkin Eğlence Hariç)	16.11%	18.19%	7.67%	6.78%	6.59%
DJSI Avrupa Endeksi (EUR) (Alkol, Tütün, Kumar, Silahlar ve Yetişkin Eğlence Hariç)	4.66%	7.33%	7.93%	8.23%	5.54%
DJSI Korea Capped 25% Endeksi (KRW)	-1.66%	5.32%	11.70%	8.88%	4.40%
DJSI Avustralya Endeksi (AUD)	7.40%	6.56%	4.86%	3.90%	4.38%
DJSI Asya Pasifik Endeksi (Alkol, Tütün, Kumar, Silahlar ve Yetişkin Eğlence Hariç)	-0.94%	1.81%	5.77%	4.66%	3.76%
DJSI Asya Pasifik Endeksi	-0.94%	1.82%	5.52%	4.38%	3.55%
DJSI Kore Endeksi (KRW)	1.31%	6.68%	10.42%	8.31%	3.24%
DJSI Gelişmekte Olan Piyasalar Endeksi	6.48%	10.86%	6.51%	7.82%	N/A
DJSI Şili Endeksi (CLP)	-0.22%	-0.47%	-10.33%	-4.07%	N/A
DJSI Gelişmekte Olan Piyasalar Endeksi (Alkol, Tütün, Kumar, Silahlar ve Yetişkin Eğlence Hariç)	12.20%	16.19%	6.01%	6.40%	N/A

Kaynak: <https://www.spglobal.com> verilerinden oluşturulmuştur

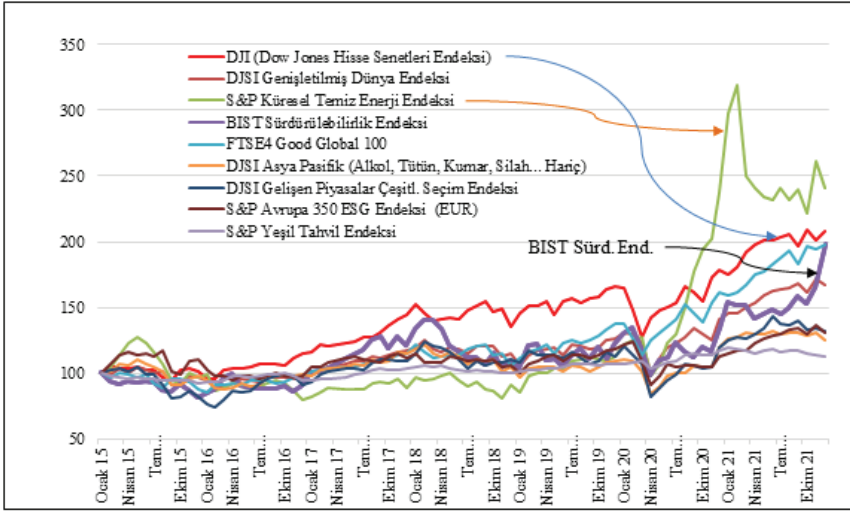
Tablo 4'te görüldüğü gibi, dünyanın önde gelen sürdürülebilirlik endeksleri arasında ortalama %82 oranında pozitif korelasyon ilişkisi vardır. Endeksler küresel, bölgesel ve ülkeler bazında farklılıklar göstermesine, hatta ulusal borsa endekslerinin zaman zaman diğerlerinden ayrışmasına rağmen pozitif ilişki içinde hareket etmektedir. Grafik 1'de görüldüğü gibi, S&P Küresel Temiz Enerji Endeksinin diğer endeksler ile 2020 yılı Temmuz ayından itibaren ayrılarak hızlı bir performans artışı sağlamıştır. Bu durum, diğer endekslerle korelasyon ilişkisinin daha düşük olmasına açıklık getirmektedir. Ayrıca BIST Sürdürülebilirlik En-

deksi de diğer sürdürülebilirlik endeksleri ile %82.7 pozitif korelasyon içinde hareket etmiştir.

Tablo 4. Başlıca Sürdürülebilirlik Endeksleri Arasındaki Korelasyon Matrisi

	DJSI Genişletilmiş Dünya Endeksi	S&P Küresel Temiz Enerji Endeksi	FTSE4 Good Global 100 Endeksi	DJSI Asya Pasifik (Alkol, Tütün Hariç)	DJSI Gelişen Piyasalar Çeşitl. Seçim Endeksi	S&P Avrupa 350 ESG Index	DJSI Dünya Endeksi	S&P Yeşil Tahvil Endeksi	DJSI Gelişen Piyasalar (Alkol, Tütün Hariç)	DJSI Eurozone (Alkol, Tütün Hariç)	BIST Sürdürülebilirlik Endeksi
DJSI Genişletilmiş Dünya Endeksi	1.0000										
S&P Küresel Temiz Enerji Endeksi	0.8389	1.0000									
FTSE4 Good Global 100	0.9633	0.8623	1.0000								
DJSI Asya Pasifik (Alkol, TütünHariç)	0.8814	0.7398	0.7756	1.0000							
DJSI Gelişen Piyasalar Çeşitl. Seçim Endeksi	0.8973	0.6662	0.8017	0.9227	1.0000						
S&P Avrupa 350 ESG Endeksi	0.8297	0.6422	0.7334	0.8591	0.8155	1.0000					
DJSI Dünya Endeksi	0.9976	0.8419	0.9684	0.8644	0.8853	0.8090	1.0000				
S&P Yeşil Tahvil Endeksi	0.9081	0.8378	0.9172	0.7245	0.7890	0.5923	0.9269	1.0000			
DJSI Gelişen Piyasalar (Alkol, Tütün Hariç)	0.8626	0.6125	0.7742	0.8558	0.9678	0.8317	0.8496	0.7344	1.0000		
DJSI Eurozone (Alkol, Tütün Hariç)	0.8576	0.6288	0.7441	0.9104	0.8766	0.9761	0.8380	0.6300	0.8733	1.0000	
BIST Sürdürülebilirlik Endeksi	0.9083	0.7248	0.8581	0.8470	0.8624	0.7398	0.9057	0.8221	0.8067	0.7997	1.0000
Ortalama.....	0.8945	0.7285	0.8216	0.8548	0.8661	0.7898	0.8800	0.7288	0.8400	0.7997	

Kaynak: <https://www.spglobal.com> verilerinden oluşturulmuştur



Grafik 1. Başlıca Sürdürülebilirlik Endeksleri ve BIST Sürdürülebilirlik Endeksi Getiri Endeksi (Ocak 2015=100)

Kaynak: <https://www.spglobal.com> verilerinden oluşturulmuştur

5.2. BIST Sürdürülebilirlik Endeksi

BIST Sürdürülebilirlik Endeksi 4 Kasım 2014'den itibaren hesaplanmaya ve yayınlanmaya başlamıştır. İlk yılda BIST30 endeksinin kapsamındaki şirketlerin, 2015 yılında BIST50 endeksi içindeki şirketlerin dahil edildiği ve listenin BIST100 şirketlerine doğru genişleyeceği ilan edilmiştir (TÜYİD 2020: 16). 2021 yılından itibaren BIST Sürdürülebilirlik Endeksine dahil edilecek şirketlerin belirlenmesinde Borsa İstanbul ile Refinitiv Enformasyon Limited Şirketi (Refinitiv) arasında yapılan anlaşma dahilinde Refinitiv'in sürdürülebilirlik ile ilgili değerlendirme sonuçları referans alınmaktadır. BIST Sürdürülebilirlik Endeksinin kodu XUSD'dir, fiyat ve getiri olarak hesaplanmaktadır. Başlangıç değeri, BIST 30 endeksinin 03.11.2014 tarihli kapanış değeri olan 98.020,09'dur. Endekste yer alan bir payın ağırlığı %15 ile sınırlıdır. BIST Sürdürülebilirlik Endeksinde yer alabilmek için şirketlerin sağlaması beklenen üç koşul vardır (www.borsaistanbul.com.tr):

- ✓ Genel sürdürülebilirlik notu 50 veya üzerinde,
- ✓ Her bir ana başlık notu 40 veya üzerinde,
- ✓ Kategori notlarından en az 8'i 26 veya üzerinde olmalıdır.

Tablo 5. 1 Aralık 2020 Tarihinden İtibaren BIST Sürdürülebilirlik Endeksinde Yer Alacak Paylar

<u>Sıra No:</u>	<u>Kodu</u>	<u>Şirket Adı</u>	<u>Sıra No:</u>	<u>Kodu</u>	<u>Şirket Adı</u>
1	AEFES	Anadolu Efes	30	KRDMD	Kardemir (D)
2	AKENR	Ak Enerji	31	LOGO	Logo Yazılım
3	AKBNK	Akbank	32	MGROS	Migros Ticaret
4	AKSA	Aksa	33	NETAS	Netas Telekom.
5	AKSEN	Aksa Enerji	34	OTKAR	Otokar
6	ALBRK	Albaraka Türk	35	PETKM	Petkim
7	AGHOL	Anadolu Grubu Holding	36	PGSUS	Pegasus
8	ANHYT	Anadolu Hayat Emek.	37	POLHO	Polisan Holding
9	ANELE	Anel Elektrik	38	SAHOL	Sabancı Holding
10	ARCLK	Arçelik	39	SISE	Şişe Cam
11	ASELS	Aselsan	40	SKBNK	Şekerbank
12	AYGAZ	Aygaz	41	SOKM	Şok Marketler Ticaret
13	BIZIM	Bizim Magazaları	42	HALKB	T. Halk Bankası
14	BRISA	Brisa	43	TSKB	T.S.K.B.
15	CIMSA	Çimsa	44	TATGD	Tat Gıda
16	CCOLA	Coca Cola İçecek	45	TAVHL	Tav Havalimanları
17	DOHOL	Doğan Holding	46	TKFEN	Tekfen Holding
18	DOAS	Doğuş Otomotiv	47	TOASO	Tofaş Oto. Fab.
19	ENJSA	Enerjisa Enerji	48	TUPRS	Tüpraş
20	ENKAI	Enka İnşaat	49	THYAO	Türk Hava Yolları
21	EREGL	Ereğli Demir Çelik	50	TTKOM	Türk Telekom
22	FROTO	Ford Otosan	51	TTRAK	Türk Traktor
23	GARAN	Garanti Bankası	52	TCELL	Türkcell
24	GLYHO	Global Yat. Holding	53	ULKER	Ülker Bisküvi
25	ISCTR	İs Bankası (C)	54	VAKBN	Vakıflar Bankası
26	ISDMR	İskenderun Demir Çelik	55	VESTL	Vestel
27	KERVT	Kerevitaş Gıda	56	VESBE	Vestel Beyaz Eşya
28	KCHOL	Koç Holding	57	YKBNK	Yapı Ve Kredi Bank.
29	KORDS	Kordsa Teknik Tekstil	58	ZOREN	Zorlu Enerji

Grafik 2. BIST 30 ve BIST Sürdürülebilirlik Endeksi (2015-2021) Ocak 2015=100

Kaynak: <https://www.investing.com/> verilerinden oluşturulmuştur.

Grafik 2’de BIST30, BIST100 ve BIST Sürdürülebilirlik Endeksleri Ocak 2015=100 ile başlatılmak üzere veriler uyarlanmıştır. Grafikte görüldüğü gibi, her üç endeksin de oldukça yüksek bir pozitif korelasyon içinde hareket ettiği görülmektedir. Başlangıçta üç endekste yer alan şirketlerin hisse senetlerinin her birine eşit oranda yatırım yapılarak oluşturulan iki ayrı portföyün 2021 Aralık ayı itibarıyla neredeyse aynı getiriye ulaştığı görülmektedir. Genellikle BIST Sürdürülebilirlik Endeksinin getirisi daha yüksek olsa da iki endeks arasındaki farkın oldukça minimal olduğu belirgindir. Ancak burada şöyle çelişkili bir durum görünmekte-

dir. Başlangıçtan COVID19 salgınına kadar sürdürülebilirlik endeksi diğer endekslerden (az farkla da olsa) daha yüksek bir getiri içinde olmasına rağmen sonraki dönemde BIST100 ile BIST30 endeksleri arasında kalmıştır. Sürdürülebilirlik endeksinin başlangıcından günümüze kadar diğer iki endeks ile aynı trendi izlemesi ve yüksek korelasyon içinde olduğu durum, Türkiye’de yatırımcıların ve portföy yöneticilerinin hisse senedi tercihinde konvansiyonel davranışını sürdürdüğü, sürdürülebilirlik endeksinde yer almanın şirketlere sağladığı avanyajları henüz yeterince değerlendirmeye almadığını göstermektedir.

5.3. Sürdürülebilirlik Endekslerinde Türk Şirketlerinin Payı

Türk şirketlerinin küresel çapta sürdürülebilirlik endeksleri içindeki payı ise yok denecek kadar düşük kalmıştır. DJSI Genişletilmiş Dünya Endeksi içinde 136 ABD şirketi 12.6 trilyon ABD doları piyasa değeri ile %55.4 paya sahiptir. Ardından 86 Japon şirketi 1.7 trilyon ABD doları ile %6.1 paya sahip, son sırada 1 Türk şirketi 3.6 milyar ABD doları ile %0.01 paya sahiptir.

DJSI Gelişen (Emerging) Piyasalar Endeksi içinde ilk sırada Tayvan (ROC) 26 şirketle 879.1 milyar ABD Doları piyasa değeri ve %45, Ardından Hindistan 15 şirketle %14.5, Tayland 25 şirketle %12, Brezilya 10 şirketle %9.8, son sırada Türkiye 2 şirketle %0.4 paya sahiptir.

DJSI Gelişen Piyasalar Çeşitlendirilmiş Endeksi içinde ilk sırada ilk sırada Çin 27 şirketle (995 milyar ABD Doları PD) %41, Tayvan (ROC) 59 şirketle (606 milyar ABD Doları PD) ve %29, Ardından Brezilya 30 şirketle %10.3, Tayland 33 şirketle %6.6, son sıralarda Türkiye 2 şirketle %0.2 paya sahiptir.

DJSI Gelişmekte Olan Piyasalar Endeksi (Alkol, Tütün, Kumar, Silahlar ve Yetişkin Eğlence Hariç) içinde ilk sıradaki Hindistan 13 şirket ve %13.3, Tayland 23 şirketler %12.8, Brezilya 9 şirketle %11, Çin 3 şirketle % 5.1, Rusya 2 şirketle %4.7, Şili %1.9, Kolombiya, Malezya ve Meksika %1’den fazla, Türkiye 2 şirketle %0.4 paya sahip ve son sıradadır.

Dünya çapında oluşturulmuş DJSI sürdürülebilirlik endekslerinde ilk sırada ve en çok şirketle ABD %45-%55 aralığında piyasa değeri ile yer alırken, Tayvan ROC, Tayland, G. Kore, Brezilya ön sıralarda olmak üzere gelişmekte olan birçok ülkenin (Hindistan, Çin, Rusya, Malezya, Şili, Kolombiya, Güney Afrika) Türkiye’den çok daha fazla şirket ve piyasa kapitalizasyonu payı ile yer aldıkları görülmektedir.

Sonuç ve Öneriler

Sürdürülebilirlik kavramının ilk defa 1987 B.M. Brundtland Komisyonu Raporunda “gelecek kuşakların kendi ihtiyaçlarını karşılayabilme

kapasitelerini engellemeyecek şekilde şu andaki kalkınma ihtiyaçlarını karşılayabilmek” olarak yer alması, ardından iktisadi bir anlayış olarak sürdürülebilirlik kavramı içinde değerlendirilen ve çevresel risklerin en asgari düzeye indirilmesini amaçlayan çevreyi korumak, sosyal adalet ve ekonomik büyümeyi odağına alan yeşil ekonomi kavramının ilk defa 1989 yılında ortaya çıkmasından sonra finans dünyası da sürdürülebilirlik konusuna önem vermeye başlamıştır. Bu motivasyonla ilk olarak 1999 yılında Dow Jones Sürdürülebilirlik Endeksleri oluşturulmuş, böylece sürdürülebilirlik 2000’li yıllardan hemen önce ana akım haline gelmeye başlamıştır. 2008 küresel finansal krizi sonrasında şirketlerin etkin risk yönetimi ve verimlilik kavramları ön plana çıkmış, finans dünyasının temel yaklaşımı haline gelerek yasal düzenlemelerde de yer almıştır.

Seçilmiş Dow Jones Sürdürülebilirlik Endekslerinin Kasım 2021 itibariyle genel olarak getiri performansı incelendiğinde ortalama getirilerinin (S&P Küresel Temiz Enerji Endeksi haricinde) Dow Jones hisse senedi endeksinin altında kaldığı görülmektedir. Bunun yanında, son 10 yıllık dönemde en yüksek getiri performansını DJSI ABD Kompozit Endeksi ve DJSI Kuzey Amerika Kompozit Endeksi elde etmiştir. Ardından sırasıyla DJSI dünya endeksleri ikinci sırada yer almaktadır. Daha sonra Avrupa ve gelişmekte olan ülkelerin sürdürülebilirlik endeksleri sıralanmaktadır. Asya-Pasifik bölgesi sürdürülebilirlik endeksleri ise son 10 yıl içinde giderek düşen bir trend içinde, 2021 yılında en düşük getiri ortalamasına sahiptir. İlk iki sırada ABD ve dünya endeklerinin yer alması ise; DJSI ABD sürdürülebilirlik endekslerinin içinde tamamen ABD şirketlerinin yer alması, Dünya sürdürülebilirlik endekslerinde de yine ABD şirketlerinin %45-%55 arasında piyasa kapitalizasyonuna sahip olması ve bu durumun diğer şirketlerin getiri ortalamasını daha yukarı çekmesi ile açıklanabilir.

Türkiye’deki duruma bakıldığında ise, sermaye piyasalarının diğer gelişmekte olan ülkelerde olduğu gibi, gelişmiş ülkelerden çok daha geç olgunlaşmasının etkisi görülmektedir. Sürdürülebilirlik endekslerinde yer alan şirket sayısı ve piyasa değeri ağırlığı bakımından ise diğer gelişmekte olan ülkelerin çoğundan (özellikle Asya-Pasifik, Güney Amerika ülkelerinden) daha geride kalmıştır.

Türkiye’nin sürdürülebilir finans alanında yatırımlarının artırılmasına yönelik olarak yapılması önerilen çalışmalar şöyle sıralanabilir:

✓ Özellikle yeşil, sosyal ve sürdürülebilir projelerin finansmanına yönelik özel sektör yatırımları devlet tarafından fon desteği ve kurumlar vergisi avantajı ile desteklenmelidir. Enerjide dışa bağımlılığı azaltacak yenilenebilir enerji yatırımları ile bilgi teknolojileri, sağlık vb. yatırımlarına öncelik verilmelidir. Özellikle büyük ölçekte sermaye gerektiren

alanlarda büyük sermaye gruplarının ortak girişimde bulunarak büyük projeler üretmeleri için gerekli yatırım ortamı sağlanmalıdır.

✓ Sermaye Piyasası Kanunu'nda ve vergi kanunlarında yeşil, sosyal ve sürdürülebilir tahvil ihraççularına yönelik arz yönlü teşvikler (örneğin, ihraç maliyetlerinin düşürülmesi Borsa İstanbul'a kotasyonda avantaj sağlanması vb.), yatırımcılara yönelik de talep yönlü teşvikler içeren düzenlemeler (örneğin, bu tahvilleri alan yatırımcılara daha düşük stopaj veya stopaj istisnası) yapılmalıdır.

✓ Yerel yönetimlerin sürdürülebilir projeler üretmeleri, buna yönelik ulusal ve uluslararası piyasalarda yeşil ve sürdürülebilir tahvil ihracı yoluyla projelerine finansman sağlamaları için daha fazla çalışmaları gereklidir.

✓ Sürdürülebilir Yatırım Ortaklığı şirketleri kurulması için gerekli SPK düzenlemeleri yapılarak yatırım ortaklığı statüsünde halka açıklık oranı yüksek şirketler kurularak tasarruf sahiplerinin de bu projelere hisse senedi yatırımı yoluyla ortak olmasının altyapısı hazırlanmalıdır. Ayrıca sürdürülebilirlik kapsamındaki şirketlerin hisse senetleri ve tahvillerinden sürdürülebilirlik yatırım fonları ve emeklilik yatırım fonları kurularak bu alandaki finansal varlık türleri çoğaltılmalı ve çeşitlendirilmelidir.

Kaynaklar

- Bosselmann, K. (2008). *The principle of sustainability: transforming law and governance*. Routledge, Ashgate Publishing Limited ISBN 978-0-7546-7355-2
- Climate Bonds Initiative (2021). Sovereign Green, Social, and Sustainability Bond Survey, 2021. <https://www.climatebonds.net/files/reports/cbi-sovereign-green-social-sustainability-bond-survey-jan2021.pdf>
- Daly, H. E. (1990). *Toward some operational principles of sustainable development*. *Ecological Economics*, 2(1), 1–6.
- Durand, R., Paugam, L., Stolowy, H., 2019. Do investors actually value sustainability indices? Replication, development, and new evidence on CSR visibility. *Strat. Manag. J.* 40 (9), 1471–1490. <https://doi.org/10.1002/smj.3035>.
- ESCARUS (2020) Bir Eko-Sosyal Kriz Olarak Covid-19 Salgını Ve Sürdürülebilirlik 20 Mayıs 2020
- EUROSIF (2021). Fostering Investor Impact Placing It At The Heart Of Sustainable Finance, *Eurosif Report 2021*
- Gündoğan, A. C., Bitlis, M. (2018) Dönüşen Dünyada Fırsatları Yakalamak: Sürdürülebilir Finans Görünümü 2018. *ESCARUS*, İstanbul, Türkiye.
- Harrison, C., Muething, L.(2021). Sovereign Green, Social, and Sustainability Bond Survey, *Climate Bonds Initiative*, January 2021 www.climatebonds.net
- Hawn, O., Chatterji, A. K., Mitchell, W. (2018). Do investors actually value sustainability? New evidence from investor reactions to the Dow Jones Sustainability Index (DJSI). *Strategic Management Journal*, 39(4), 949–976. doi:10.1002/smj.2752
- İMKB (2011). Sürdürülebilirlikle İlgili Özet Bilgiler, İMKB İstatistik Müdürlüğü, Mayıs 2011. https://www.borsaistanbul.com/datum/surdurulebilirlik/SURDURULEBILIRLIK_OZET_BILGILER.pdf
- Lopez M.V., Garcia A., Rodriguez L. (2007). Sustainable Development and Corporate Performance: A Study Based on the Dow Jones Sustainability Index? *Journal of Business Ethics* DOI:10.1007/s10551-006-9253-8 s:285-300
- Menteşe, B. (2021). Yeşil Tahvilin Gelişimi ve Türkiye’deki Uygulamaları. *Muhasebe ve Finans Araştırmaları Dergisi*. 3(1), 94-116.
- Nguyet, P. T. M., Gunawan, N., Tukiainen, K., Rimaud, C., Nguyen, Q. (2020). *ASEAN Sustainable Finance State of the Market 2020*, Climate Bonds Initiative

- Redclift, M. (1987) *Sustainable Development: Exploring the Contradictions*. Methuen, London.
- Renneboog, L., Ter Horst, J., Zhang, C. (2008). Socially responsible investments: institutional aspects, performance, and investor behavior. *J. Bank. Finance* 32 (9), 1723–1742. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2007.12.039>.
- Soytaş, M.A., Denizel, M., Durak Usar, D., (2019). Addressing endogeneity in the causal relationship between sustainability and financial performance. *Int. J. Prod. Econ.* 210, 56–71. <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2019.01.016>.
- TÜYİD (2020). Sürdürülebilirlik 101 Rehberi. TÜYİD Yatırımcı İlişkileri Derneği, Temmuz 2020
- US SIF (2018). Report on US Sustainable, Responsible and Impact Investing Trends 2018. <https://www.ussif.org/files/Trends/Trends%202018%20executive%20summary%20FINAL.pdf>
- Vilas P., Andreu L., Sarto J. L. (2022) Cluster analysis to validate the sustainability label of stock indices: An analysis of the inclusion and exclusion processes in terms of size and ESG ratings. *Journal of Cleaner Production* 330 (2022) 129862
- Waddock, S.A., Graves, S.B. (1997). The corporate social performance-financial performance link. *Strat. Manag. J.* 18 (4), 303–319.
- Ziegler, A. (2012). Is it beneficial to be included in a sustainability stock index? A panel data study for European firms. *Environ. Resour. Econ.* 52 (3), 301–325. <https://doi.org/10.1007/s10640-011-9529-z>.
- <https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2020/04/24/world-bank-support-will-help-Turkeys-health-system-better-respond-to-covid-19-pandemic>
- <https://www.borsaistanbul.com/tr/sayfa/165/bist-surdurulebilirlik-endeksi>
- <https://www.refinitiv.com/en/sustainable-finance/esg-scores#methodology>
- https://www.refinitiv.com/content/dam/marketing/en_us/documents/methodology/refinitiv-esg-scores-methodology.pdf
- <https://www.ftserussell.com/products/indices/ftse4good>
- <https://www.spglobal.com>

Bölüm 3

KAMU DEĞERİ YÖNETİMİ VE BÜTÇELEMESİ: KAVRAMSAL AÇIDAN BİR DEĞERLENDİRME

Durdane KÜÇÜKAYCAN¹

¹ Arş.Gör.Dr., Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, İİBF, Maliye Bölümü, Bütçe ve Mali Planlama ABD, durdane@ogu.edu.tr; <https://orcid.org/0000-0001-5515-2616>

GİRİŞ

Kamu yönetimi yaklaşımı, düşüncesi ve uygulaması her dönem yeni zorluklara ve daha önceden oluşturulan mevcut uygulamaların eksikliklerine yönelik çözüm üretmeye yöneliktir (Bryson vd., 2014: 445). Yeni Kamu Yönetimi (YKY) 1980’lerde ve 1990’larda baskın yaklaşım olarak geleneksel kamu yönetiminin yerini alması gibi, şimdi de muhtemelen KYK’i gölgede bırakacak yeni bir yaklaşım olarak Kamu Değeri Yönetimi (KDY) yaklaşımı dile getirilmeye başlanmıştır ve halen tartışılan yeni bir alandır. Başlangıçta Harvard Kennedy Okulu’nda dile getirilen “kamu değeri”, daha sonra Mark Moore’un (1995) Kamu Değeri Yaratmak: Kamuda Stratejik Yönetim (Creating Public Value: Strategic Management in Government) adlı kitabıyla birlikte kamu değeri çerçevesinin terminolojisi, kamu politikası ve yönetim söyleminde yaygın olarak kullanılmaya başlanmıştır (Alford ve O’Flynn, 2009: 171).

KDY, kamu yönetimi için başka bir yaklaşım olarak ortaya çıkmakla birlikte hem kamu yönetimi uygulayıcıları hem de akademisyenler için halen sıcak bir konu niteliğini taşımaktadır. Fakat bu yeni paradigmanın kamu yönetim süreçlerini yeniden şekillendireceği yönünde beklentiler de bulunmaktadır (Douglas ve Overmans, 2020: 623). Kamu mali yönetiminde muhasebe ve bütçeleme sistemleri radikal düzenlemeler için temel bir değişim alanıdır. Hükümetler için daha iyi muhasebe, bütçeleme ve ölçüm uygulamalarının karar vericiler için daha uygun bilgiler sağlayacağı; daha iyi bilginin daha doğru kararlara yön vereceğine ve daha iyi kararların da daha verimli ve daha etkili bir kamu yönetiminin oluşması için gerekli olduğuna inanılmaktadır (Hyndman vd., 2014: 388-389). Kamu yönetiminde yeni bir kamu yönetim yaklaşımıyla birlikte yeni işleyiş ve sistemlerinin ortaya çıkaracağı muhtemel bir durum ile karşı karşıya kalınacağı öngörülmektedir.

Kamu yönetim yaklaşımlarından geleneksel kamu yönetimi, kamu fonlarının uygun şekilde harcanmasını sağlamak için kontrol ve dengeleme savunmuştur. Geleneksel kamu yönetimi yerini alan KYK yaklaşımı, paranın karşılığını en üst düzeye çıkarmak için performansa dayalı bütçe mekanizmalarını teşvik etmiştir. KDY yaklaşımının da kamu yönetimi için yeni işleyiş ve sistemleri ortaya koyması açısından değerlendirilmesi önem arz etmektedir. Fakat kamu değerini kavramsallaştırarak, KDY yaklaşımını ile bütçelemesine yönelik Moore (1995, 2013) çalışmaları çerçevesinde Chohan ve Jacobs (2016, 2017) ve Douglas ve Overmans’ın (2020) çalışmaları olmak üzere sınırlı sayıda çalışma bulunmaktadır. Kamu bütçelemesinde KDY uygulamasına ilişkin yapılandırılmış bir literatür incelemesinde “teorik gelişmeler ve ampirik gözlemlerin” oldukça az olduğu gözlemlenmiştir.

KDY ile birlikte kamu mali yönetiminin işleyişinde önem arz eden saydamlığın ve hesap verebilirliğin yeniden şekillendiği bir yönetim anlayışında bütçeleme süreçlerinin yeniden kavramsallaştırılması gerekmektedir. Bu kapsamda çalışmanın amacı KDY yaklaşımını ile bütçelemesine yönelik kavramsal açıdan bir inceleme yaparak ilgili alandaki çalışmalarla birlikte yeni anlayışın kamu yönetimi ve bütçeleme sürecindeki yaratacağı değişimi değerlendirmektir. Çalışmada öncelikle KDY ve kamu değeri kavramı üzerinde durulmaktadır. Devamında kamu yönetimi anlayışlarının bütçeleme üzerinde yaptığı değişim ve dönüşümler aktarılmaktadır. Sonrasında ise KDY'nin kamu bütçelemesi üzerinde yapacağı öngörülen/varsayılan değişimler ortaya koyulmaktadır. Çalışma sonuç ve değerlendirmeler ile tamamlanmaktadır.

1. KAMU DEĞERİ YÖNETİMİ

Kamu yönetimi yaklaşımlarının gelişimi incelendiğinde geleneksel kamu yönetiminin 1900'lerin sonlarında Amerika Birleşik Devletleri'nde (ABD) ortaya çıktığı kabul edilmektedir. Sanayileşme, kentleşme, modern şirketlerin yükselişi, bilime inanç, ilerlemeye olan inanç ve büyük piyasa başarısızlıklarına ilişkin endişeleri barındıran belirli bir dizi koşul karşısında yanıt olarak yirminci yüzyılın ortalarında olgunlaşmıştır. Birinci Dünya Savaşı, Büyük Buhran ve İkinci Dünya Savaşı'na verilen hükümet tepkileriyle ilgili çoğunlukla başarılı sonuçlar, geleneksel kamu yönetimine verilen desteğin sağlanmasına yardımcı olmuştur. Toplumun iyiliği için bir aracı olarak görülen hükümete, güçlü bir güven tesis edilmiştir. Ayrıca bu yönetim anlayışında verimlilik en önemli değer olarak kabul edilmekteydi. Vatandaşlar da öncelikle seçmen, müşteri veya her ikisinin bileşeni olarak görülmüştür.

Geleneksel kamu yönetiminin idealleştirilmiş biçiminde siyaset ve kamu yönetiminin birbirinden oldukça ayrı olması gerekmektedir. Hedefler, ilk etapta seçilmiş yetkililer tarafından belirlenmeli ve siyasi yönlendirmeye yanıt olarak yalnızca teknik uzmanlar tarafından ikincil olarak tekrardan gözden geçirilmeliydi. Çünkü kamu kurumları, politik olarak tanımlanmış hedefleri tasarlama ve uygulama biçimleriyle kamu değerinin birincil sağlayıcılarıydı. Tabii ki, uygulamada geleneksel kamu yönetimi, idealize edilmiş biçiminin önerdiğinden çok daha derin bir şekilde siyaset ile iç içe geçmişti ve kamu kurumlarının kendileri de başarısızlığa meyilliydi (Bryson vd., 2014: 447).

1980'li yıllarda kamuda etkinliğin sağlanması ve etkin devlet yönetiminin oluşması adına kamu kesiminde Avusturalya, Yeni Zelanda, ABD ve İngiltere gibi gelişmiş ülkelerde YKY anlayışı olarak adlandırılan kamu kesiminin modernleştirme çalışmaları yaşanmıştır (Özen, 2008: 42). YKY anlayışı hükümet başarısızlıklarıyla ilgili artan endişeler karşısında

piyasaların etkinliğine ve verimliliğine olan inancının oluşmasıyla kamu yönetiminin küçültülmesi ve kamunun özel sektör yönetim tekniklerine göre yönetilmesini savunmaktaydı. Bu anlayışla beraber özel sektörde uygulanan prensipler kamuya aktarılırken merkezi devlet kurumlarından yetki devri ve özelleştirmeye doğru bir ivme kazanılmıştır (Küçükaycan, 2019: 389).

Kamu yönetimi yaklaşımları, kamu yönetiminin temel süreçlerini tarihsel süreç içerisinde yeniden şekillendirmiştir. Yaklaşımların tarihsel gelişimine bakıldığında geleneksel kamu yönetiminin meşruiyet ve demokratik kontrol üzerindeki vurgusu, kamu bürokrasi içinde kapsamlı prosedürleri ve hiyerarşileri oluşturmuştur (Douglas ve Overmans, 2020: 623). Bürokratik ve norm temelli bir yaklaşıma dayanan önceki paradigmadan (geleneksel kamu yönetimi) önemli bir değişiklik olarak YKY yaklaşımı, kaynakların kullanımında daha yüksek verimlilik düzeyleri ve örgütsel hedeflere ulaşmada etkinlik arayışı olan kamu yönetiminde yeni bir paradigma olarak kabul edilmiştir (Spano, 2009: 329). YKY tarafından verimlilik ve müşteri hizmetlerine yapılan vurgu, ayrıntılı performans yönetim sistemlerine ve rekabetçi teşvikleri sağlamıştır (Douglas ve Overmans, 2020: 623).

YKY anlayışına yönelik ilk “sevilme” döneminden sonra bazı eksiklikler (zayıflıklar) ortaya çıkmaya başlamıştır. Daha verimli ve etkili bir kamu yönetimine gerçek katkısını anlamaya ve etkisini araştırdığında gerçek rekabete yol açan rekabetçi rejimlerin benimsenmesindeki sorunlardan, hesap verebilirliğin azalmasına ve verimlilikte bir artış sağlamayan piyasa tarzı bir yaklaşımın getirilmesine kadar uzanan eksikliklerle karşılaşmıştır. Özellikle, bazı durumlarda, bu anlayışla beraber fedakârlıklar ve faydalar arasında iyileştirilmiş bir dengeye dikkat çekmek yerine, maliyet verimliliğine ve maliyeti düşürmeye derin bir vurgu yapılmıştır (Spano, 2009: 329). Sadece birim maliyetlerin dikkate alınıp elde edilen çıktılar olumlu/olumsuz sonuçların göz ardı edilmesi durumuyla karşı karşıya kalınmıştır.

Geleneksel kamu yönetiminin temel kaygısı verimlilik olarak görülürken YKY'nin temel kaygıları verimlilik ve etkinlik olarak kabul edilmiştir. Günümüzde ise yeni yaklaşım olarak ortaya çıkan KDY'de verimlilik ve etkililiğin ötesindeki değerler tartışılmakta, sorgulanmakta ve değerlendirilmektedir. Bu bağlamda, ortaya çıkan bu yeni yönetim yaklaşım ile her zaman var olan ancak baskın olmayan önceki dönemlerin değerle ilgili endişelerini yeniden vurgulanarak ön plana çıkartılmaya çalışılmaktadır. Daha geniş bir değerler dizisine, özellikle de demokrasi ile ilişkili değerlere yönelik bu yenilenen ilgi, kamu değerinin yaratılması, daha genel olarak kamu değeri ve kamu alanı ile ilgili soruların neden öne çıktığını açıkça ortaya koymaktadır (Bryson vd., 2014: 445).

Kamu değerini oluşturma, toplumda devletin rolünün tartışılmasını kabul etmekte, devletin büyüklüğüne ve kapsamının değiştirilmesi yanında piyasadan yararlanılması fikrine de itiraz etmemektedir. Kamu kurumlarının verimlilik, etkinlik ve sorumluluğunu artırmanın bir yolu olarak yeniliğin potansiyel önemini vurgulamaktadır. Ayrıca, büyük organizasyonların nasıl yönetileceğiyle ilgili özel sektörden öğrenilecek çok şeyin olduğunu kabul etmektedir. Aslında buraya kadar anlatılanlar YKY anlayışına benzer bir anlayışa paralel olarak gitmektedir (Köseoğlu ve Tuncer, 2014: 156). Fakat Stoker'e (2006: 42) göre KDY fikri, 'YKY'nin dar (kısıtlı) faydacı karakterine' bir cevap olarak görülmektedir. Birey ile toplum arasındaki ilişkilerin niteliklerini tanımlayan ve nihai olarak bireyler ya da grupların temel ihtiyaçlarını nasıl karşılayacaklarını etkileyen değerleri "kamu değeri" olarak adlandırılmaktadır. Kamu değeri, toplumsal tecrübelerden çıkartılarak oluşmaktadır. Bu bakımdan kamu değeri, dar anlamda piyasa başarısızlıklarının iyileştirilmesinin çok daha fazla ötesine geçerek ilişkilerdeki dinamik ağ değerlendirmeleri yoluyla birey ve toplum arasında karmaşık bir bağlantıyı içermektedir (Köseoğlu ve Tuncer, 2014: 150).

Ağ yönetişimi kavramı ile sıkı ilişkiye sahip olan KDY, geleneksel kamu yönetimi ve YKY anlayışına eşit mesafede kuramsal konumu ile geleceğin kamu yönetimi yaklaşımı adayları arasında gösterilmektedir. Bu konudaki araştırmalar devam etmekte, yazın canlılığını sürdürmektedir. Ancak devam eden araştırmalara rağmen kavramın uygulama tarafındaki gelişmeler aynı hızda gitmemektedir. Uygulamaya yönelik çalışmalar daha çok deneysel düzeyde pilot çalışmalarla sınırlı kalmış, kamu idarelerinin benimseyebileceği yaygın bir kullanım alanı henüz oluşmamıştır (Parlak ve Gençosman, 2020: 318). Bryson vd. (2014: 445), yeni yaklaşım üzerinde fikir birliğine varılmış bir adının bile olmadığını savunmuştur. Douglas ve Overmans, (2020: 624) kamu değeri ve KDY'nin, kamu yönetiminde nispeten yeni bir kavramlar olduğunu ve hala tam olarak neleri kapsadığı hakkında devam eden bir tartışmanın bulunduğunu ileri sürmüştür.

Tüm bu tartışmaların başlangıç noktası ise Moore'un (1995) kitabı ile birlikte kamu değeri çerçevesinin ve terminolojisinin, kamu politikası ve yönetim söyleminde yaygın olarak kullanılmaya başlanması olmuştur. Moore'un kitabına göre kamu değerinin yükselişi, özel sektörden ödünç alınan ekonomik modeller ve yönetim teknikleri üzerinde genellikle daha sıkı bir odaklanma sergileyen YKY kavramlarının düzeltilmesi ve geliştirilmesi ihtiyacına bağlanmıştır. Moore YKY anlayışının eksikliğini tamamlama noktasında KDY yaklaşımını önermiştir. Meynhardt (2009: 194) kamu değerinin, YKY anlayışıyla oluşturulan performans sözleşmeleriyle bütçeleme, girdiden çıktı/sonuç yönelimine geçiş veya performans-

la dayalı ödeme gibi kamu yönetimindeki reform fikirlerinden çok daha zor gibi görünmesine rağmen günümüzdeki kamu yönetimi zorluklarına kıyasla daha gerçekçi bir bakış açısını sunduğunu savunmaktadır (Meynhardt, 2009: 194).

KDY, değeri ölçmenin bir yolunu sağlamanın yanı sıra, kamu sektöründe değerin nasıl elde edileceğine dair belirli görüş açıları sunmaktadır. Birinci görüş açısına göre; YKY paradigması içinde geliştirilen çerçevelerin aksine, KDY, değer yaratma girişimini hükümete tekrardan geri vermektedir. Özellikle bir organizasyonu yöneten kamu yöneticisi, politika geliştirme ve uygulama sürecini düzenlemede aktif bir rol oynamak zorundadır. Böylelikle organizasyonu pasif bir öznenen değer yaratmada aktif bir tarafa dönüştürülmesini sağlamaktadır (Douglas ve Meijer, 2016: 941). KDY yaklaşımında pasif role sahip olan hükümet ve kamu yöneticilerinin proaktif olması beklenmektedir.

Kamu sektöründe değerin nasıl elde edileceğine dair ikinci görüş açısına göre; KDY, kamu kurumlarını, kamu değeri yaratmak için dâhil olması gereken daha geniş bir paydaş ağına hitap etmektedir. Dolayısıyla kamu kurumları tek bir müdüre (veya üst yöneticiye) hizmet etmek yerine, müfettişlikler, tüketici gözlemcileri, medya kuruluşları ve bilimsel uzmanlar gibi farklı aktörlerden oluşan bir yönetim şekliyle çalışacağı anlaşılmaktadır. KDY açısından bu paydaşları bilgilendirmek, sürece dâhil etmek ve ikna etmek kamu kurumunun görevidir (Douglas ve Meijer, 2016: 941). Ayrıca YKY’de hesap verebilirlik, politikacılar tarafından belirlenen kamu hedeflerine ulaşmak olarak görülmektedir. KDY’de ise temsili bir demokraside ortaya koyduğu tüm doğal zorluklarla birlikte, katılımcı bir süreç yoluyla paydaş öncelikleri tarafından şekillendirilebilen müzakerede edilmiş hedeflere ulaşmak olarak görülen daha karmaşık ve kapsamlı bir hesap verebilirlik süreci bulunmaktadır (Brown, 2021: 808). KDY’de kamu kurumları paydaşlarla iş birliği içerisinde süreçlerin yönetilmesini öngörmektedir. Proaktif hükümet ve kamu yöneticilerinin yanı sıra hak ve sorumluluklarının bilincinde olması gereken paydaşların da aktif olmaları beklenmektedir.

Yeni bir paradigma olarak KDY, rekabetçi politikalarıyla önceliğin sonuçlara ve verimliliğe odaklandığı YKY anlayışından daha geniş bir kamu değeri yaratma hedefine ulaşılmasına doğru bir kaymaya işaret etmektedir. Bu yeni paradigma, “hem bürokrasi sonrası hem de rekabet sonrası gelişen YKY döneminde baskın olan kısıtlı piyasa işleyişiyle hükümet başarısızlığının önlenmesi yaklaşımlarının ötesine geçmeye izin veren bir düşünme biçimi” olarak kamu değeri kavramına dayanmaktadır (Spano, 2009: 329). Bryson vd. (2014: 445) YKY anlayışı sonrasındaki bir KDY ‘hareketinin’, çok sektörlü ve ağ bağlantılı dünyanın meydan okumasına yanıt verebileceğini ve demokratik değerlere daha fazla önem verebilece-

ğini ileri sürmüştür. Tamamen sorumlu olmayan bir dünyanın zorluklarına ve önceki kamu yönetimi yaklaşımlarının eksikliklerine bir yanıt olarak yeni yaklaşımda verimlilik ve etkililiğin ötesinde değerler ve özellikle demokratik değerlerin ön plana çıkması beklenmektedir. *Devletin, kamu değerlerinin garantörü olarak oynayacağı özel bir rolü vardır, ancak vatandaşlar kadar işletmeler ve kâr amacı gütmeyen kuruluşların da aktif kamusal problem çözücüleri olarak bu yeni anlayışta önem arz etmektedir.* KDY ile geniş kapsamlı ve aktif rol alması gereken katılımcıları içeren bir yönetim anlayışı öngörülmektedir.

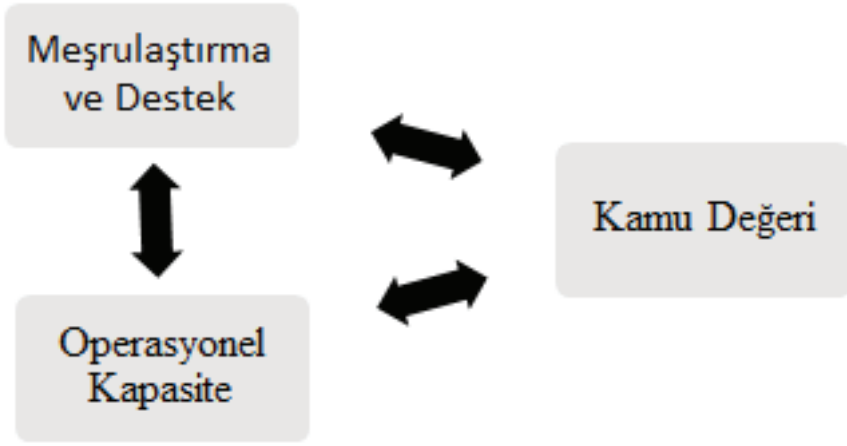
Bracci vd. (2019: 103) kamu değeri teorisinin, kamu yönetiminde artık YKY'den ayrı bir paradigma ve kamu yöneticilerinin proaktif rolünü kavramanın yeni bir yolu olarak kabul edilmeye başlandığını savunmuştur. Çeşitli disiplinlerin artan ilgisinin bir sonucu olarak, kamu değeri söyleminin, kamu değerinin farklı kavramsallaştırmalarının geliştirilmesine yol açtığına vurgu yapmıştır. Moore'un (1995) kamu yönetimi için ufuk açıcı kitabından başlayarak kamu değeri ve yönetim anlayışını açıklamaya çalışmıştır: kamu yöneticileri için aktör odaklı bir "stratejik üçgen" yaklaşımıyla, kamusal alana katkıda bulunmanın bir yolu olarak, toplumsal sonuçlara eklenen bir şey olarak kamu değerinin kabul görüldüğünü ileri sürmüştür. Fakat tüm bu değerlendirmelere karşın kamu değeri ve teorisinde hala bazı belirsizliklerin bulunduğunu ifade etmiştir.

1.1.Kamu Değeri

Kamu değeri (public value) kavramı, Moore tarafından 1995 yılında yayımlanan "Kamu Değeri Yaratmak: Kamuda Stratejik Yönetim" isimli kitap ile birlikte kamu yönetimi yazınında tartışılmaya başlanmıştır (Köseoğlu ve Tuncer, 2014: 147-148). Aslında kitap ilk çıktığında pek fazla ilgi görmemiştir. Çünkü YKY ideolojisinin "hükümeti bir iş gibi yönetin" savunucularının görüşleri tarafından Moore'un fikirleri engellenmeye çalışılmıştır (Alford vd., 2017: 589). Fakat kamu değeri akademik camiada ve politika çevrelerinde giderek daha yaygın bir şekilde kullanılmaya başlanmıştır. Kamu değerine ilişkin devam eden kavramsal ve kuramsal tartışmalar politika ve uygulamalarla da desteklenince kamu değerinin, önemi giderek artan bir düşünce olarak gelişme göstermiştir. Bu konudaki akademik çalışmalar halen ABD, İngiltere, Yeni Zelanda ve Avustralya gibi Anglosakson ülkelerle sınırlı kalmakla birlikte başta Kıta Avrupası olmak üzere farklı ülkelerde de yayılmakta ve tartışılmaktadır (Köseoğlu ve Tuncer, 2014: 148).

Spano'a (2009: 329) göre kamu değeri konusu nispeten yeni bir konu iken Erten'e (2021: 105-106) göre kamu değeri aslında yeni bir kavram olmamakla birlikte, Moore'un çalışmasından sonra artan bir ilgi gördüğünü ileri sürmüştür. Moore (1995) çalışmasında "kamu değeri" kavra-

mını yönetsel sürecin bir parçası olarak ele alarak kavramı, yurttaşların hükümet ve kamu hizmetlerine ilişkin kolektif beklentileri olarak ifade etmiştir. Kamu değerini stratejik üçgende yer alan üç kriter ile açıklamaya çalışmıştır. Kamu değerinin “merkezi sembolü” olarak tanımlanan Moore’un (1995) stratejik üçgen çerçevesi, kamu sektörü organizasyonlarının üç temel kritere sahip olması gerektiğini ortaya koymaktadır: Bu üç kriter; (i) önemli kamu değerinin yaratılması, (ii) meşruiyet ve destek ve (iii) operasyonel yeteneklerdir (Chohan ve Jacobs, 2016: 1070). Moore (2013: 105) stratejik üçgen ile kamu değerinin oluşma sürecini de göstermektedir (Şekil 1).



Şekil 1. Kamu değeri yönetiminin stratejik üçgeni.

Kaynak: Moore, 2013: 105.

Moore (2013: 105) stratejik üçgenin her bir köşesinde meşruiyet ve destek, operasyonel yetenekler (kapasite) ve kamu değeri olmak üzere üç temel kriter bulunmaktadır. Bu kriterlerden kamu değeri kriteri, devlet kurumunun üretmesi gereken asli değerle ilgilidir. Asli değeri tanımlayarak ifade etmektedir. Moore, kamu yöneticilerinin sorumlu oldukları birimler veya programlar için ‘kamu değeri önermeleri’ olarak ifade ettiği şeyin aktif olarak geliştirmeleri gerektiğini savunmuştur. Bir kamu değeri önerisi, bir misyon (özümlü)¹ beyanına biraz benzemekle birlikte çok daha göreve özel ve odaklı olması gerekmektedir. Bu değer önerisi işletme yöneticilerinin üst yönetimlerine veya yatırımcılara ve hissedarlara yapması gereken bir ‘iş gerekçesi’ kavramından esinlenmiştir, ancak finansal ‘karlılıklar’ veya müşteri memnuniyeti gibi iş benzeri faaliyetler açısından ifade edilmemiştir. Kamunun özlemleri ve endişeleri ile iyi kamu sektörü

¹ Misyon bir örgütün var oluş sebebidir. Örgütün ne yaptığını, nasıl yaptığını ve kimin için yaptığını açıkça ifade eder (T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı, 2021: 33).

yönetişimi ile ilişkili prosedürel normlar ve değerler açısından ifade edilmiştir. Dolayısıyla Moore, bir politikanın, girişimin veya organizasyonun net kamu değerinin nasıl değerlendirilebileceğine dair yalnızca ipuçlarıyla tartışmayı bu noktada bırakmıştır (Alford vd., 2017: 590).

Yaklaşımın mimarı olarak kabul edilen Moore (1995), farklı disiplinlerdeki meslektaşlarıyla birlikte çalışmış ve özel sektör stratejik yönetim teorisinden de bolca ilham almıştır. YKY ile kamu yöneticileri için kurumsal sektördeki strateji ve stratejik yönetimin kavramsallaştırılma ve takip edilme biçiminden öğrenebilecekleri fikri paylaşılrken, Moore yalnızca iş uygulamalarını taklit etmenin ve kamu hizmetleri için pazar yaratmanın işe yarayacağı fikrini reddetmiştir (Alford vd., 2017: 589). Moore özellikle, yöneticilerin faaliyet gösterdiği ortamın, işleri halletmek için operasyonel kapasitenin ve yöneticilerin yaratmaya çalıştığı değeri ifade etmek için Şekil 1’stratejik üçgeni kullanmıştır (O’Flynn, 2021: 868). Aslında Moore’un stratejik üçgeni hem strateji hakkında hesaplamalar yapmak için bir araçtır hem de bu stratejiye karşı performansı ölçmek için bir çerçeve olarak kullanılmaktadır (Chohan ve Jacobs, 2016: 1070). Ayrıca üçgendeki üç temel kriterden her biri stratejik olarak önemlidir ve kriterlerden herhangi birindeki başarısızlık, kamu değerinin yaratılmasını tamamen baltalayacaktır (O’Flynn, 2021: 870).

Kamu değerini elde etmek için gelişmiş bir yönetim felsefesi olarak kamu değerini tanımlamak için açık bir çerçeve sağladığından, Moore (1995, 2013) tarafından ortaya konan kamu değeri tanımına göre KDY modeli, değer çeşitli boyutlarını birleştirmektedir: Operasyonel kapasite boyutu, organizasyonun idari, finansal ve teknolojik yeteneklerine bakmaktadır. Yetkilendirme ortamı boyutu, kuruluşun demokratik desteğine ve hesap verebilirliğine bakmaktadır. Değer önerisi, amaçlanan sosyal sonuçlara bakmaktadır (Douglas ve Meijer, 2016: 941). Moore YKY’e kıyasla daha fazla anlamlar kazandırma noktasında kavramın soyut ifadeler üzerine inşa edilen hususları stratejik üçgenle aşmaya çalışmıştır.

Moore, stratejik üçgenin, yöneticilerin kamu değerini ayırt etmelerine ve yaratmalarına yardımcı olacak bir araç olarak görülebileceğini savunmuştur. Kamu değeri yaratmanın artık, özellikle hükümet yetkilileri ve diğer paydaşlar arasında, sosyal sorunları çözmeye ve ortak amaç veya amaçlara ulaşmaya yönelik işbirlikçi müzakere süreçleriyle ilişkili genel bir kavram haline geldiğini ileri sürmüştür (Brown vd., 2021: 804). Kamu değeri, kamu yöneticileri için anlamlı olan ve onlara rollerinde rehberlik edebilecek stratejik bir yaklaşım geliştirme arayışının bir parçası olarak geliştirilmiştir. Bu arayışın amacı özel sektör için yararlı olan ancak kamu sektöründe tam olarak anlam ifade etmeyen fikirleri uyarlayan (adapte eden) bir yaklaşım olarak oluşturmaktır (O’Flynn, 2021: 868). Fakat kamu değerini tartışmak giderek daha popüler hale gelmekle beraber net bir ta-

nım yapmanın belirsizliğini koruduğu da literatürde görülmektedir.

O'Flynn (2007: 358) kamu değerini, sadece 'sonuçlar' yoluyla değil, aynı zamanda güven veya adalet ile yaratabilecek süreçler aracılığıyla da yaratılan, politik olarak aracılık edilen tercihlerin bir yansıması olan ve kolektif olarak yurttaşlar tarafından tüketilen çok boyutlu bir kavram olarak tanımlamıştır. Kamu değeri, 'kamu' ile ilgili değerleri etkileyen şeydir" şeklinde yeniden ifade edilmesi gerektiğini savunan Meynhardt'a (2009: 197) göre etki yalnızca olumlu bir takdir anlamına gelmeyebilir. Çünkü insanların kamu ile ilgili algıladıkları değerler açısından önemli olan olumlu veya olumsuz bir şeyi de ifade edilebilmesidir. Dolayısıyla yaratılan değer olumlu veya olumsuz olmasıyla toplum üzerinde pozitif veya negatif bir etki oluşmaktadır. Ayrıca bu görüşe göre kamu değeri, belirli bir değer sistemiyle (herhangi bir dini sistem veya anayasa, insan hakları, demokrasi vb.) sınırlı tutulmamalıdır. Bu durumda değer olarak ifade edilen kavramın toplumdaki topluma değişebileceği de öngörülmektedir.

Kavramı tanımlarken diğer bir belirsizlik ise 'kamu değeri' kavramını mı yoksa 'kamu değerleri' kavramının mı kullanılması gerektiğiyle ilgili devam eden bir tartışmanın da bulunmasıdır. Moore ve KDY yaklaşımını açıklamaya çalışanlar, kamu değerini sürekli olarak tekil olarak kullanmaktadır. Kamu değeri kavramındaki değer, 'değer' veya 'fayda' anlamına gelerek onlara esaslı olarak değer verenlerin dışındaki eylemlere, nesnelere veya durumlara atfedilen nitelikleri ifade etmektedir. 'Kamu değerleri' (çoğul) kavramı, Bozeman'ın (2007: 13) çalışmasıyla ilişkilendirilmektedir: Kamu değerleri, (i) yurttaşların sahip olması gereken (ve sahip olmaması gereken) haklar, faydalar ve ayrıcalıklar; (ii) vatandaşların topluma, devlete ve birbirlerine karşı yükümlülükleri; (iii) ve hükümetlerin ve politikaların dayandırılması gereken ilkeleridir. Dolayısıyla kamu değerleri (çoğul) kavramı asli meselelerle ilgili olamamakla birlikte daha çok dürüstlük, açıklık, katılım, yasallık ve profesyonellik gibi iyi yönetim kriterleriyle ilgilidir (Beck Jorgensen ve Sorensen, 2013: 76).

1.2.Kamu Değeri Yönetiminin İlkeleri

KDY, kamusal değere ulaşılmasını kamu yönetiminin temel hedefi olarak sunmaktadır. Bu hedef vatandaşların veya kamu hizmeti üreticilerinin bireysel tercihlerinden daha fazla bir anlam ifade etmektedir. Kamu değeri kamu hizmetinin sonuçlarını, bunları sunmak için kullanılan araçlara, güven ve meşruiyeti kapsayan daha geniş bir çerçevedir. Kamusal alandaki tüm paydaşlar açısından değer yaratılması süreci ve bu süreçte uyulması ve uygulanması gereken ilkeleri ele almaktadır (Erten, 2021: 106). Douglas ve Overmans (2020: 624) KDY'nin baş mimarı olarak kabul edilen Moore'un oluşturduğu ilkeleri üç başlık altında toplamıştır (Douglas ve Overmans, 2020: 624-626).

1.Dar kurumsal hedeflere değil, geniş toplumsal sonuçlara ulaşmaya odaklanmak: Dar bir şekilde hedeflere ulaşmaya veya politikacıları korumaya odaklanmak yerine refah, esenlik ve eşitlik gibi arzu edilen toplumsal sonuçlar için çaba göstermeleri konusunda tavsiyede bulunmaktadır.

2.Tüm paydaşlarla iş birliği yaparak kamu değeri yaratmak: Tüm ilgili kamu, özel ve topluluk paydaşlarıyla yakın iş birliği yaparak toplumsal sonuçların nasıl elde edileceğine odaklanılmalıdır. Kamu kuruluşları, desteklerini almak için paydaş ortamıyla ilişki kurulmalı ve bu aktörlerin ortak yeteneklerini ortak bir değer yaratmak için ortak bir kapasite oluşturmak üzere uyumlu hale getirilmelidir. Yetkilendirme ortamı, hem mahkemeler ve yasa koyucular gibi resmi gözetmenleri hem de çıkar grupları ve medya gibi gayri resmi bileşenleri içermektedir. Kamu kuruluşları da değer yaratmak için tek başına hükümet kaynaklarına güvenmeyerek hedeflerine ulaşmak için bir dizi kamu, özel sektör ve topluluk ortaklarının operasyonel kapasitesini harekete geçirmelidir.

3.Değeri en üst düzeye çıkarmak için sürekli olarak yeniden oluşturmak: Değer önerisinin özel formülasyonu, yetkilendirme ortamının bileşimine ve operasyonel kapasitenin şekline, belirli politika bağlamının ihtiyaç ve taleplerine ve belirli zamana bağlı olacaktır. Bu nedenle kamu yöneticileri, stratejik üçgeni sürekli olarak yeniden düzenlemelidir. Ayrıca, KDY yaklaşımı doğası gereği geleneksel bürokrasiye veya piyasaya dayalı mekanizmalara karşı değildir; bunun yerine, eldeki en uygun yönetim tarzının pragmatik bir seçimini savunmaktadır.

1.3.Kamu Değeri Yönetimi Yaklaşımında Kamu Yöneticilerinin Rolü

Moore'un açıklamasında «kamu yöneticisi» tanımı, Westminster Modelindeki² geleneksel anlamının çok ötesine geçmiştir. Politikacılar, başkanlar, valiler ve belediye başkanları, siyasi personel, komisyon üyeleri ve direktörler, üst düzey memurlar, idareciler, uzmanlar, denetleme ajanları, hâkimler, lobciler ve çıkar grupları liderleri ve hatta özel yöneticiler de dâhil olmak üzere seçilmiş, seçilmemiş ve kendi kendini atamış aktörleri içermektedir (Rhodes ve Wanna, 2007: 408). Kamu değeri modeli, kamu sektörünün, özel sektörden farklı olarak siyasal karar verme sürecinden oluştuğunun farkındadır. Ayrıca kamu değerine odaklanan bir kamu yöneticisinin siyasetçiler, vatandaşlar ve özel sektör temsilcileri gibi farklı kesimlerle iş birliği yapılmasını önemsenmektedir (Köseoğlu ve Tuncer, 2014: 157). Ayrıca Moore (1995) tıpkı özel sektör yöneticilerinin eylem-

2 Adını, başkent Londra'da bulunan Westminster Sarayı'ndan alan Westminster Modeli, parlamenter sistemin doğuşu ve gelişimini ortaya koymaktadır. 8. Yüzyılda anılan topraklarda ortaya çıkan bu yapı, tüm idari kurumları ile birlikte, bir monarşik düzenin demokratikleşme sürecinde meydana gelmiştir.

lerinin merkezinde özel değer yaratılmasının olması gibi, kamu değeri yaratmanın kamu yöneticilerinin temel faaliyeti olduğunu savunmaktadır. Fakat özel sektördeki meslektaşlarının aksine, kamu yöneticileri bir piyasa sürecini yönlendirmekten fazlasını yaparak kamu değerini güvence altına almak için teknik ve politik kaygıları dengelemelidir (O'Flynn, 2007: 359). Kamu yöneticilerine aktif bir rol ve daha fazla sorumluluk üstlenmesi öngörülmektedir.

Kamu değeri fikirlerine dayalı yönetim, kamu yöneticileri için önceki yönetim anlayışlarında öngörülenlerden daha fazla esneyen hedeflere bağlılığı talep etmektedir. Kamu değeri arayışında kendilerine sormaları gereken sorular daha zorlayıcı ve talepkârdır. Prosedürlerin takip edilip edilmediğinden daha fazlası sorgulanmaktadır. Dolayısıyla hedeflerine ulaşıp ulaşılmadığından daha fazlası beklenmektedir. Eylemlerinin topluma net bir fayda sağlayıp sağlamadığını sorgulanmaktadır (Meynhardt, 2009: 194). Fayda tarafında, toplu olarak değer verilen sonuçların elde edilmesi, maliyet tarafında ise kamu otoritesini ve toplu olarak sahip olunan varlıkları kullanmanın maliyetleri yer almaktadır. Bu noktada devletin temel amacı, “kamu yetkisini kullanarak kolektif olarak sahip olunan varlıkları kullanma maliyetlerini en aza indirilmesiyken değer verilen sonuçların elde edilmesi” olmalıdır (Bryson vd., 2014: 449).

Kamu değeri anlayışında elde edilecek sonuçlara ulaşma noktasındaki tüm bu beklentiler kamu yöneticilerinin üstlendiği sorumlulukları arttırmaktadır. Kamu yöneticilerinin, özel sektördekilere benzer biçimde, kendilerine emanet edilen varlıkların yüksek değerde kullanımını isteyen temel bir liderlik görevi üstlenmesi gerekmektedir. Toplum için değerli olan şey, kamu yöneticisinin çevresindeki şartlara göre oluşmaktadır. Problem çözme rolünü üstlenen kamu yöneticileri, mevcut şartlar içinden bir amacın diğerine göre daha değerli olup olmadığına karar vermelidir. Neyin değerli olduğu kollektif olarak insanların istekleri ve yargılarıyla belirlenmelidir. Ancak bu durum, siyasiler tarafından alınması gereken siyasi kararların kamu yöneticileri tarafından üstlenilmesi anlamına gelmemelidir. Kamu yöneticisi, çevrelerinde ortaya çıkan problemlere siyasi olarak kabul edilebilir ve idari olarak uygulanabilir çözümler üretmede girişimci bir rol oynamalıdır. Bu bağlamda, kamu yöneticisinin rolü toplumun lehine olacak kamu değerini tanımlamak değil, vatandaşlar ve onların siyasi temsilcilerinin düşünmesi için değer önerileri ileri sürmektir (Köseoğlu ve Tuncer, 2014: 157). Dolayısıyla kamu değerini tanımlama görevi halen siyasi karar alıcılarındadır. Fakat kamu yöneticileri, karar alıcılarının verdiği kararların vatandaşların talep ve istekleri doğrultusunda değer önerileri geliştirmelidir. Kamu yöneticileri özel sektördeki girişimciler gibi hareket etmelidir.

Moore (2021: 1) kamu değeri yaratmak için, “değer arayışı için hayal

gücüne” sahip kamu yöneticilerine ihtiyacın olduğunu vurgulamaktadır. KDY’de fırsatları arayan, bu fırsatların nasıl faydalanılacağını anlayan ve ardından bu fırsatları kullanabilen kamu yöneticilerinin olduğu girişimci bir yönetim tarzıdır. Bu yönetim anlayışı için kamu yönetiminde ancak demokratik meşruiyet ve kamuya hesap verme sorumluluğunun önemli süreçlerini tam olarak anlaması ve bunlara uygun olarak hareket etmesi durumunda mümkündür. Kamu yöneticileri, kamu tarafından kendilerine emanet edilen varlıklarla “kamu değerini yaratmaya” odaklanmalıdır. Çünkü bu varlıklar, kamu refahını sağlamak için vergilendirme gücüyle toplanan kamu gelirleridir. Ayrıca kamu yöneticilerinin kamu refahına zarar vermelerini önlemek ya da genel kamu yararına katkıda bulunmalarını istemek için özel sektör aktörlerinin davranışlarını düzenlemek için de devletin meşruiyetinden kaynaklı yetkileri bulunmaktadır. Dolayısıyla kamu yöneticilerinin “kamu ruhunu” oluşturma veya bunlardan yararlanma yetenekleri ve kamu amaçlarına katkıda bulunma veya en azından görevlerini yerine getirmeye istekli olmaları gerekmektedir.

2.KAMU YÖNETİMİ ANLAYIŞLARININ BÜTÇELEME ÜZERİNDE YAPTIĞI DEĞİŞİM VE DÖNÜŞÜMLER

Kamu bütçelerinde kamu fonlarının tahsisi, yönetimi ve muhasebeleştirilmesi faaliyetleri gerçekleştirilmektedir. Bütçeler kamu gelir ve giderleri hakkında kapsamlı bilgi vermektedir. Kamu bütçeleme, geleneksel olarak, hükümetlerin neye ne kadar harcayacağına karar verildiği, harcamaları mevcut gelirlerle sınırlandırıldığı ve aşırı harcamaları önlediği bir süreç olmuştur (Sicilia ve Steccolini, 2017: 905). Bütçeleme sayesinde devlet, üstlenmiş olduğu görevleri yerine getirmesine imkân sağlanmaktadır. Alan Schick (1972) kamu bütçelemesinin tüm bu işlevlerini üç başlık altında toplamıştır:

1. Tahsis: Genel harcama limitlerinin belirlenmesi ve mevcut kamu kaynaklarının öncelikli faaliyetler ve hizmetler arasında dağıtılmasıdır.

2. Yönetim: Kamu kurumlarına tahsis edilen ödeneklerin, bu kuruluşların bütçe hedeflerini yerine getirmek üzere kurum yetkililerinin yetki ve sorumlulukları dahilinde kullanmasıdır. Ayrıca kurum birimlerinin önde gelen yetkilileri, bütçe sahibi olarak kamu fonlarının bazı kısımlarını kontrol etme yetkisine sahip olmaktadır.

3. Hesap verebilirlik: Yetkililerin ve kuruluşların kamu fonlarını önceden kararlaştırılan bütçe tavanları ve harcama kategorileri doğrultusunda harcıyıp harcamadığını kontrol etmek ve kamu giderlerin istenen sonuçlarla sonuçlanıp sonuçlanmadığını incelemesini sağlamaktır.

Zamanla kamu bütçeleri; planlama ve kontrolü sağlama, ekonomik ve sosyal çevreye yönelik uyarı oluşturma, şeffaflığı ve paydaş katılımı-

nı sağlama gibi yeni işlevler (görevler) üstlenmeye başlamıştır (Sicilia ve Steccolini, 2017: 905). Fakat bütçe işlevlerinin sınıflandırılmasında Schick geniş bir takipçi kitlesi kazanmıştır. Schick (1972) en ilkel olanlar da dâhil olmak üzere her bütçe sisteminin planlama, yönetim ve kontrol süreçlerini içerdiğini savunmaktadır (Douglas ve Overmans, 2020: 624).

Hem bir çıktı hem de bir yöntem olarak ‘bütçe’ kısıtlı bir kaynak seti ile harcamaları uzlaştırmaya yönelik önemli bir mali araçtır. Bütçeleme kamu kuruluşlarının mali yönetimi için planlama ve kontrolün sağlanması bakımından da önem arz etmektedir (Di Francescove ve Alford (2016: 234). Kamu fonlarının tahsisi yoluyla, kuruluşlar gelecekle ilgili kararlar almaya, ne yapacaklarını, hangi önceliklerle ve nasıl finanse etmeyi planladıklarını bütçeleri aracılığıyla öngörmeleri gerekmektedir. Geleneksel kamu yönetimi, kamu fonlarının uygun şekilde harcanmasını sağlamak için denetimi ve mali dengeye daha fazla önem vermiştir. Fakat bütçe tahsisinin özü, kamu sektöründe ticari düşüncenin gelişimiyle önemli ölçüde değişmiştir. Çünkü bütçe sistemleri kamu mali yönetiminde karşılaşılan sorunlara çözüm bulabilmek için sürekli bir gelişim göstermiştir.

Kamu yönetim anlayışındaki değişimlere göre bütçeleme yöntem ve sistemleri şekillendiği için bütçelemede yeni teknik, yöntem ve sistemlerin gelişmesi sağlanmaktadır. Geleneksel kamu yönetimi anlayışının ürünü olan klasik bütçe sistemi girdilere (harcama kalemlerine) önem veren bir bütçeleme sistemidir. Zaman içerisinde kamu mali yönetimde kamu kaynaklarının kullanımında etkinliği sağlayabilmek maksadıyla çıktılara ve elde edilen sonuçlara verilen önem artmıştır (Küçükaycan, 2020: 26). Bütçe, harcama ve performansı birbirine bağlamaya yönelik daha teknokratik (örgütlerin yönetimindeki karar vericilerin siyasi güç sahiplerinden değil, teknik bilgi ve beceri düzeyi yüksek kişilerden oluşması gerekliliği) bir girişimin ürünü olarak kabul edilmiştir. Bütçeler, maksimum düzeyde gelirleri politikalara tahsis ederken aynı zamanda istenen performansı da belirlemektedir. Bu performans odaklanma, bütçelerin tasarımını şekillendirmektedir. Performans veya program bütçeleri, klasik bütçenin ayrıntılı ödeme kalemlerini listelemek yerine, sunulan hizmetlerin veya ürünlerin niceliği ve kalitesi açısından istenen çıktıları ulaşıp ulaşılmadığı hakkında detaylı bilgiler içermektedir. YKY, bütçe karar verme sürecinde daha fazla rasyonellik ve nesnellik enjekte etme girişiminde performans bilgisinin kaynak tahsislerine dâhil edilmesini teşvik etmektedir (Douglas ve Overmans, 2020: 627).

Performansa dayalı bütçelemeyi harekete geçiren performansı ölçmeye ve yönetmeye odaklanma, YKY anlayışının merkezinde yer almaktadır. YKY anlayışındaki temel mantık, kamu sektörünün verimliliğini ve etkinliğini artırmak için özel sektör yönetim çerçevelerinin ve uygulamalarının kullanılabileceği öngörüsünün bulunmasıdır. Bu nedenle,

1980'lerden bu yana, kamu sektörü, performansını iyileştirmek için özel sektör yönetim uygulamasından ilham alan reform dalgalarına sahne olmuştur (Mauro vd., 2019: 1). YKY anlayışıyla birlikte dünya çapında birçok ülke performans ölçümü ve yönetimine yönelik uygulamalarla tanışmıştır. YKY'yi kucaklayan, kamu sektörü uygulamaları iyileştirmeye yönelik reform süreçlerine girilmiştir. Performans yönetimi ve performans bütçeleme ABD'de 1993 tarihli Hükümet Performansı ve Sonuçları Yasası kapsamında ve YKY hareketi aracılığıyla Avrupa Birliği ülkelerinde kullanılmaya başlanmıştır (Pollit ve Bouckaert, 2004). YKY, paranın karşılığını en üst düzeye çıkarmak için performans dayalı bütçeleme mekanizmalarını teşvik etmiştir (Douglas ve Overmans, 2020: 624).

Devlet bütçelerinin bir yönetim aracı olarak işlerlik kazanması kullanılan bütçeleme sistemleriyle mümkün olmaktadır. Kamu bütçesi toplanan gelir ile kullanılan kaynakları göstermesi açısından bir yönetim aracı olmuştur ve bu yönetim aracının rasyonel bir şekilde işleyişi için bütçeleme sistemleri tarihsel süreç içerisinde devamlı bir şekilde gelişim göstermiştir. Klasik bütçeleme sistemiyle başlayan süreç çağdaş (modern) bütçeleme sistemleriyle (performans bütçe, program bütçe, planlama ve programlama bütçeleme ile performans esaslı bütçeleme sistemi) devam etmiştir (Küçükaycan, 2020: 27). Performans esaslı bütçeleme, bütçeleme sürecinde performans bilgilerini kullanmak için tasarlanmış mekanizma ve prosedürlerin yaygınlaştığı bütçeleme sistemlerinden birisi olarak kabul edilmektedir. Bu bütçeleme sistemi yeni olmamasına (performans bütçe) rağmen, YKY çatı terimi altında bilinen geniş reform hareketinin bir bileşeni olarak yeniden ilgi görmüştür (Hyndman vd., 2014: 389). Yöneticilerin ve yasama organlarının kaynak tahsisi kararlarını öncelikle verimlilik verilerine dayalı olarak alacağı öngörülmüştür. 1980'lerden sonra bütçelerle bağlantılı çıktı hedeflerine ulaşmak için bakanlara ve üst düzey yetkililere daha fazla sorumluluk verilmiştir.

Tüm bu gelişmelere rağmen performans göstergeleri ile bütçe tahsisi arasındaki bağlantı sıklıkla sorgulanmaktadır. Çünkü performans bütçelemede girdilere yönelik ayrıntılı bilgilerin düzeyi oldukça düşüktür. Örneğin genellikle halk sağlığı veya trafik yönetimine toplu bir miktarda ödenek tahsis edilirken, bu kullanılan ödeneklerden elde edilmesi gereken çıktı genellikle spesifiklidir. Dolayısıyla performans göstergelerinin kullanımına ilişkin ampirik kanıtlarda hala belirsizlikler mevcuttur (Douglas ve Overmans, 2020: 628). Bütçe değerlendirmeleri için hem kullanılan ödenek hem de elde edilen çıktı hakkında net ve ayrıntılı bilgiler gerekmektedir. Kamu yönetimi yaklaşımlarında yaşanan değişimler, hükümetin temel süreçlerinden birisi olan bütçeleme süreçlerini önceki yaklaşımlardan kaynaklı eksiklikleri gidererek yeniden şekillenmesini sağlamaktadır. Kamu yönetiminde yeni bir kamu yönetim yaklaşımı olarak KDY ile

birlikte bütçeleme sürecinde de yeni işleyiş ve sistemlerin ortaya çıkacağı öngörülmektedir. Ayrıca bütçeleme sistemlerinden beklenti kamusal amaç ve hedeflerle kullanılan kaynaklar arasındaki ilişkiyi göstererek hem mali saydamlığa hem de hesap verebilirliğe hizmet etmesidir.

Kamudaki çıktı, sonuç ve performans odaklı YKY anlayışıyla birlikte hesap verebilirlik kavramına, yeni anlamların (çıktı, sonuç ve performans) dayalı değerlendirmenin yapıldığı hesap verilebilirlik sorumluluğunun) yüklenmesini sağlamıştır. Fakat kamudaki hesap verme sorumluluğuna duyulan ihtiyaç tarih boyunca hep sürmüştür ve bu ihtiyacı karşılamaya yönelik çözüm arayışları da halen devam etmektedir. Kamu idarelerinin hesap verebilirliğinde kamu kaynaklarının kullanımını haklı gösterme çabaları bulunmaktadır. Haklı gösterme çabasında kamu idareleri için ‘mali bir araç olarak bütçe’ asli bir göreve sahiptir. Kamu mali yönetiminde hesap verebilirliğin ve mali saydamlığın sağlanabilmesi için iyi işleyen bir bütçeleme sistemi gerekmektedir (Küçükaycan, 2020: 22-25).

3.KAMU DEĞERİ BÜTÇELEMESİ İÇİN ÖNERİLER

Bütçeleme süreçleri, kamu yönetimi yaklaşımlarındaki değişimler ve dönüşümler sonucunda oluşan yeni yönetim ilkeleri doğrultusunda yeniden şekillenmiştir. Geleneksel kamu yönetiminin meşruiyet ve demokratik kontrol üzerindeki vurgusu, hükümet bürokrasileri içinde kapsamlı prosedürler ve hiyerarşileri oluşturmuştur. YKY tarafından verimlilik ve müşteri hizmetlerine verilen önem ayrıntılı performans yönetim sistemlerine ve rekabetçi teşviklere yol açmıştır. KDY hükümetler için yeni bir yaklaşım olarak ortaya çıkması ve “hem kamu yönetimi uygulayıcıları hem de akademisyenler için sıcak bir konu” olması (Bryson vd., 2014) dolayısıyla beklenti, bu yeni paradigmanın hükümet süreçlerini ve bütçeleme süreçlerini yeniden şekillendireceği yönündedir. KDY anlayışı, kamu yönetimi uygulayıcılarına ve bilim adamlarına büyük ölçüde ilham vermiştir, ancak bu fikirlerin hükümetin günlük uygulamalarına ve araştırmalarına uygulanmasının daha zor olduğu da görülmektedir.

KDY ilkelerinin hükümetin temel süreçlerinden biri olan bütçelemeyi nasıl etkileyebileceğine dair önerileri ilk kez formüle eden Douglas ve Overmans (2020) KDY ile kamu bütçesinin işlevleri üzerinden kamu değeri bütçelemesini açıklamaya çalışmıştır. KDY’nin üç ilkesi ile Schick’in kamu bütçelemesinin işlevlerini (Tahsis, Yönetim ve Hesap verebilirlik) üzerine inşa ederek, kamu değerinin kamu bütçesini nasıl etkileyebileceğine dair, Douglas ve Overmans (2020: 630-631) on iki adet öneriyle kamu değeri bütçelemesini ilk kez kavramsallaştırmaya çalışmıştır. Bu öneriler üç ana başlık altında aşağıdaki tabloda sunulmaktadır.

Tablo 1: Kamu Değeri Bütçelemesi İçin Öneriler

<p>Ortak değer yönetiminin tahsis işlevini nasıl etkileyebileceğine ilişkin öneriler; Bütçe tahsisi, kamu harcamalarının özel ve toplumsal yatırımlarla daha fazla koordinasyonunu ve entegrasyonunu içerecektir. Bütçe tahsisi, tahsis sürecine daha fazla özel ve topluluk aktörünü dâhil edecektir. Bütçe tahsisi, bütçelerde devam eden daha fazla değişiklik ve güncellemeyi içerecektir. Bütçe tahsisi, nihayetinde yasa koyucunun onayını gerektirmeye devam edecektir.</p>
<p>KDY'nin yönetim işlevini nasıl etkileyebileceğine ilişkin öneriler; Bütçe yönetimi, ortaklaşa yönetilecek daha büyük, paylaşılan fonları içerecektir. Bütçe yönetimi, kamu fonlarını yöneten daha fazla sivil toplum aktörünü kapsayacaktır. Bütçe yönetimi, kamu fonlarını kimin yönettiğine ve nasıl yönetileceğine dair devam eden daha fazla değişiklikler içerecektir. Bütçe yönetimi, ilgili prosedürler ve kararlar hakkında şeffaflık sağlama baskısını içermeye devam edecektir.</p>
<p>KDY'nin hesap verebilirlik işlevini nasıl etkileyebileceğine ilişkin öneriler; Bütçe hesap verebilirliği, kamu fonlarının iyi harcanıp harcanmadığının değerlendirilmesinde daha fazla boyut ve toplumsal sonuçlar içerecektir. Bütçe hesap verebilirliği, kamu fonlarının iyi harcanıp harcanmadığının değerlendirilmesinde daha fazla aktör ve perspektif içerecektir. Bütçe hesap verebilirliği, kamu fonlarının başlangıçta tahsis edildiği hedefler ile harcamanın sonunda değerlendirildiği sonuçlar arasında daha fazla bağlantıyı içerecektir. Bütçe sorumluluğu, farklı aktörler ve çıkarları arasındaki siyasi anlaşmazlıkları içermeye devam edecektir.</p>

Kaynak: Douglas ve Overmans, 2020: 630-631.

Douglas ve Overmans'un (2020) ilk dört önerisi ortak değer yönetiminin bütçenin tahsis işlevini nasıl etkileyebileceğine ilişkin önerilerdir: Kamu değeri bütçelemesinin kamu fonları ve topluluk kaynakları arasında daha fazla koordinasyon ve bütünleşmeyi, toplumsal paydaşların bütçe sürecine daha fazla katılımını ve bütçelemede değişiklikleri teşvik edebileceği savunulmuştur. Aynı zamanda, yasama vetoları, mali kontroller ve kamu parasının en iyi şekilde kullanılmasına ilişkin tartışmalar, kamu bütçelemesinin önemli bir özelliği olmaya devam edileceği öngörülmektedir.

Douglas ve Overmans'un (2020) ikinci dört önerisi KDY'nin bütçenin yönetim işlevini nasıl etkileyebileceğine ilişkin önerilerdir: Moore, KDY'de kamu yöneticilerinin "genellikle diğer aktörler ve paydaşlarla ortaklaşa olarak, kamu politikası geliştirme süreçlerini düzenlemesi" gerektiğini savunmaktadır (Benington ve Moore, 2010: 4). Dolayısıyla şeffaflık bu sürecin önemli bir parçasıdır; kamu yöneticilerinden, bilgi ifşası için yasal yükümlülüklerinin ötesine geçerek paydaşlarını sürekli olarak bilgilendirmeleri ve eğitmeleri beklenmektedir (Douglas ve Meijer, 2016: 940).

Douglas ve Overmans'un (2020) son dört önerisi ise KDY'nin bütçenin hesap verebilirlik işlevini nasıl etkileyebileceğine ilişkin önerileridir. Moore'un kamu görevlilerinin 'kamu değeri' yaratmak ve sunmak için hareket ettikleri fikrine dayalı olan kamu değeri yaklaşımına göre kamu görevlilerinin siyasi talepleri tanıma ve arabuluculuk yapma ve halkın taleplerine yanıt vermesini sağlama konusunda proaktif bir rol oynamaları gerekmektedir. Kamu görevlilerinin kamu değeri yaratabileceği fikri, bürokratik katılımın meşruiyetine ve bunun sonucunda hem politikacıların hem de bürokratların hesap verebilirliğine ilişkin geleneksel Westminster kavramlarına karşı çıkmaktadır.

Westminster modeli, politikacıların seçim yetkilerinden kaynaklanan kararları almalarının meşruiyetini ve kamu görevlilerinin doğrudan halka değil, siyasi liderlere karşı hesap verebilirliğini vurgulamaktadır (Gains ve Stoker 2009: 438). Bu durum hesap verebilirlik anlayışındaki değişimi ima etmektedir. Kamu değeri bütçeleme, hesap verebilirlik modellerindeki dar performans sözleşmelerinden, daha karmaşık sistemlerin kullanımına doğru bir kaymayı gerektirmektedir. KDY'de devletin gözetmenleri olarak vatandaşlar, kullanıcılar olarak müşteriler ve fon sağlayıcılar olarak vergi mükellefleri dahil olmak üzere çoklu hesap verebilirlik sistemleri oluşturulmalıdır (O'Flynn, 2007: 361).

Artık kamu hizmetlerin sunulmuş olması, vatandaşlar tarafından vergilerle finanse edilen devletin müdahalesi için tek yeterli bir gerekçe değildir. Yanıtlanması gereken soru; Kamu değeri sağlıyor mu/ sağlamıyor mu? Sunulan kamu hizmeti değer verilen sosyal veya ekonomik sonuçların kazanılması noktasında bir gelişmeyi sağlayıp sağlamadığıdır. Sorunun cevabını ulaştırmak için siyasi tartışma ve müzakere yapılabilir. Kamusal değerlerin sağlanıp sağlanmadığını bilmek, politika sürecinin tüm aşamalarında ilgili paydaşlar ve hükümet yetkilileri arasında bir siyasi katılımı ve bir fikir alışverişini gerektirmektedir (Gains ve Stoker 2009: 440). KDY'de mevcut rolünden daha fazla aktif olması beklenen saydamlık ve hesap verebilirlik kavramlarıyla karşılaşılmaktadır.

Kamu değeri, kamu yöneticileri (yürütücüler), politikacılar (hakemler) ve vatandaşlar arasındaki iş birliğinin nihai sonucunda oluşmaktadır. Dolayısıyla kamu değerinin doğası tercihlerin ve önceliklerin seçimi açısından zor kararlara dayanmaktadır. Politikacılar, kamu değerinin nihai hakemleri (karar vericileri) oldukları için, değer yaratmanın siyasi faydaları ile bunu yapmanın maliyetleri arasında bir denge kurmaya zorlanırlar. Ancak, vatandaşların bütçe "sorumluluğu" ve "sürdürülebilirlik" gibi belirli değerler konusunda sergiledikleri çelişkili duruş oluşursa, politikacıların ve kamu yöneticilerinin çelişkiyi uzlaştırması ve kaynaklarla ele alınacak değerlerle retorik ile ele alınacak değerler arasında öncelik vermesi gerekmektedir. Dolayısıyla kamu değerinin maksimize edilme-

si için, tanımlanması, meşruiyeti ve operasyonel kaynaklar kadar kamu yöneticilerinin inisiyatifini de gerektirmektedir (Chohan ve Jacobs, 2017: 1225-1126). Örneğin; halk mali “sorumluluk” veya “sürdürülebilirlik” gibi kilit bazı unsurlar konusunda çelişkili bir duruş sergiliyorsa, o zaman kamu yöneticileri ve politikacılar, kaynakları bir değere ve retoriği diğere yönlenendirerek bu çelişkiyi uzlaştırmalı ve değerler arasında önceliği belirlemesi önem arz etmektedir. Bu durumda değerler arasında önceliğinin karar verilmesinde elde edilecek değer ölçümü yapılabilir.

3.1.Kamu Değeri Nasıl Ölçülür?

Moore’a göre, özel sektördeki yönetim işinin amacı olan özel değer üretmeye benzer şekilde kamu sektöründe yönetsel faaliyetin amacını da kamu değeri yaratmak olarak açıklamaktadır. Fakat özel sektörde değeri tanımlamak ve ölçmek nispeten daha kolaydır. Çünkü şirketler, müşterilerin ihtiyaçlarını karşılama mal ve hizmet üretmek için maddi ve maddi olmayan, beşerî ve mali kaynaklar gibi çeşitli kaynakları kullanılmaktadır. Bunu yaparken, kaynakların maliyeti satılan mal ve hizmetlerin getirisinden düşük olduğunda bir değer üretilmektedir. Dolayısıyla nihai olarak değer, hissedarlara en az alternatif kullanımlardan elde edilenler kadar iyi getiri sağlayacak şekilde girdiler kullanılarak yaratılmaktadır (Kelly vd., 2002: 8). Fakat kamu sektöründe işler birkaç nedenden dolayı farklılık arz etmektedir.

Kamuda fiyat, her şeyden önce, değeri ölçmek için bir araç değildir, çünkü kamu sektörü kuruluşları tarafından sunulan mal ve hizmetler, bazen nihai kullanıcının bir katkısı olsa da esas olarak vergilendirme yoluyla finanse edilmektedir. Hizmetler, sonuçlar ve güven/meşruiyet kamusal değer yapı taşlarıdır. Kamu kuruluşları kullanıcıların ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik hizmet kapasitesine odaklanmadıklarında ve hükümete duyulan güven azaldığında kamu değeri yaratmaları mümkün olmamaktadır (Spano, 2009: 333). Ayrıca özel firma hissedarları ile kamu kurumları-vatandaş ilişkileri arasında da zaman ufku açısından önemli bir farklılık bulunmaktadır.

Özel firmalar geri dönüş bekleyenler olarak sadece mevcut hissedarlarına dikkat ederken, kamu sektörü kuruluşları gelecekteki vatandaşları veya gelecek nesilleri de dikkate almak zorundadır. Bu nedenle, özel sektörde sadece bugünün hissedarları için değer yaratılması düşünülebilse de kamu sektöründe bunun olmaması gerekir ve bugünün hükümetleri, gelecekteki vatandaşların da aynı veya daha yüksek miktarda kamu değerini paylaşma fırsatına sahip olmalarını sağlamalıdır. Örneğin, bir hükümet bugünün giderlerini uzun vadeli borçlarla finanse etmeye karar verirse, nesiller arası açık bir çatışma ortaya çıkmasına zemin hazırlamaktadır. Çünkü bugünün nesli, maliyeti geleceğe öteleyerek daha yüksek bir değere

re sahip olmaktadır (Spano, 2009: 333).

Spano’ya (2009: 335) göre diğer bir farklılık ise bireyler için ihtiyaçların yoğunluğunun ve sayısının hiç bitmemesinden kaynaklanmaktadır. Sınırsız ihtiyaçlar karşısında sınırlı kaynaklar olması dolayısıyla kamu değeri yaratmak, hangi ihtiyaçların önceliğe sahip olması gerektiğine dair siyasi bir seçim gerektirmektedir. Sınırlı kaynaklarla ilgili bir sorun olduğunda, önce hangi ihtiyaçların karşılanacağına ve hangi hizmetlerin öncelikli olarak sağlanacağına karar vermek esastır. Bu seçim sonuçsuz değildir ve farklı ihtiyaçların karşılanmasına ayrılan aynı kaynaklar ile farklı bir kamu değeri üretebilir. Bu nedenle, önceliklere karar verirken, memnuniyet olarak daha fazla oranda kamu değeri üretmesi muhtemel olan ihtiyaçların öncelikle karşılanması gerekmektedir. Kamu değeri, ihtiyaçlar karşılandığında ve faydalar maliyetlerden daha yüksek olduğunda elde edildiğinden, en çok ihtiyacı gerekli olanların karşılanarak yaratılan toplam kamu değeri artırabilir. Bu nedenle politikacılar, kamu değerini oluştururken retorik³ kullanımına kamu yöneticileri kadar suç ortağı olduğu düşünülebilir. Çünkü politikacılar ihtiyaçların seçimini kötü yaptıklarında, değer yaratmanın aksine kamu değerini yok etmeye neden olabilmektedir.

Örneğin; bir değer olarak “bütçe disiplininin sağlanması” politikacıların dile getirebileceği bir durum olabilir, ancak gerçekte gerekli mali kısıtlamayı gerçekleştirilmesi mümkün olmayabilir. Çünkü bu değer konusunda çelişkili bir beklenti sergileyen halk bulunmaktadır. Halk bir yandan, bütçe sürdürülebilirliği değeri için bir arzuyu dile getirmektedir, ancak diğer yandan da bu değerın gerçek tüketimlerini, harcamalarını veya kısıtlı bütçe harcamaları yoluyla refahlarını kısıtlanmasını arzu etmemektedir. Bu çelişkili durumu Meynardt (2009: 206) kamu değerinin illa olumlu veya iyi bir kavram olduğu anlamına germeyerek aynı zamanda olumsuz özelliklere de sahip olabileceği öngörüsüyle açıklanmaktadır. Ayrıca, bu çelişkiye dikkat çekmek oldukça önemlidir, çünkü Meynhardt (2009: 198) ve Talbot (2006: 3) evrimleşmiş ve çelişkili insan doğamızda değer için “kamusal bir temellendirmeye” ihtiyaç bulunduğuna vurgu yapmaktadır. Çünkü vatandaşlar gerçekten bütçe disiplini istemiyorsa, politikacılar nasıl seçim yaparak kesin kararlarını verebilir? (Chohan ve Jacobs, 2017: 1225).

Vatandaşlar bir değer konusunda çelişkili bir duruş sergiliyorlarsa, politikacılar, vatandaşların ikincil önceliği olan bütçe disiplini ele almak için kamu değeri retorik³ kullanabilirken, kaynakları, daha cömert cari harcama olarak ağır basan önceliği doyurmaya yönlendirebilir. Dolayısıyla kamu değerinde rekabet eden öncelikler ve değiş tokuşlar olabileceği görülmektedir (Chohan ve Jacobs, 2018: 1225). Dolayısıyla kamu değeri

3 Güzel söz söyleme sanatıdır (Rüzgâr ve Akdemir 2017: 258).

rinin seçiminde değerin ölçümü yapılarak doğru nihai karara ulaşılabilir. Fakat kamu değeri kavramına artan yoğun ilgiye rağmen kamunun ürettiği değerin nasıl ölçüleceğine dair bir netlik ya da üzerinde uzlaşmış bir yöntem bulunmamaktadır. Bunun başlıca nedeni kavramın muğlaklığında yatmaktadır. Ancak üzerinde ittifak edilen husus kamu değerinin mutlaka ölçülmesi gerektiği yönündedir. Kamu değerinin ölçülmesine ilişkin çok sayıda öneri, ölçüt, yöntem gündeme getirilmiştir (Erten, 2021: 112). Örneğin; maliyet-fayda analizi, fırsat-değer, ödemeye uygunluk ve kullanıcıların memnuniyet analizi gibi kamu değerinin ölçümünü sağlamak için bazı metotlar mevcuttur. Cowling (2006: 32) bu metotların kullanımında üç tekniği önermiştir:

- Ödeme istekliliği modeli
- Kabul etme istekliliği modeli
- Seyahat maliyeti modeli

Ödeme istekliliği modeli hizmet kullanıcılarına belirli bir hizmet düzeyinde belirli bir hizmeti almak için ne kadar ödemeye hazır olacaklarını sorma fikrine dayanmaktadır. Kabul etme istekliliği modeli farklı bir görüşe odaklanmaktadır. Kamu hizmetinden yararlananların yüzleşmeleri istenen fedakarlıklarda bir azalmayı kabul etmeleri durumu söz konusudur. Bu model hizmetten yararlananların istekli (gönüllü) olduğu düzeydeki değer azalmasını kabul etmelerini dikkate almaktadır (Spano, 2009: 339). Bununla birlikte Goodin (1996: 33) kamu malları ile ilgili olarak bu yöntemlerin sorunlarının olduğunu savunmuştur: “İnsanlara bu tür mallar için ne kadar ödemeye razı olacaklarını sormanın ve buna göre bir ücret talep etmenin hiçbir faydası yoktur: çünkü mallar kamuya açıktır, insanlar başkalarının ödemelerini (maliyete katlanmasını) sağlandıktan sonra bunları özgürce kullanabilirler.”

Seyahat maliyeti modelinde ise ziyaretçilerin herhangi bir yeri ziyaret etmekten elde edebilecekleri faydaları, ziyaret için ödemeleri istenen maliyetle karşılaştırarak, turistik tatil yerlerinin ve miras alanlarının ekonomik değerini tahmin ederek kamu değerinin ölçülmeye çalışıldığı bir tekniktir. Bu ve benzeri teknikleri, tek başlarına ele alındığında, sorunun kapsamlı bir resmini vermeye uygun olmadığından dikkatli bir şekilde kullanılmalıdır. Belirli bir kamu hizmetini sağlama veya iptal etme kararı, birkaç değişkene bağlı olabilir ve sadece bunun için ödeme yapılabilirliğine değil, daha geniş bir tercih seçimine bağlı olabilir. Örneğin, ödeme istekliliği modeli ile yeni bir otobüs güzergâhı oluşturma kararı, belirli bir bölgedeki trafiği azalmak veya kirliliği azaltma amacı ile bağlantılı olabilir (Spano, 2009: 339). Değer yaratan tercihler arasından seçim yapılması söz konusuysa kamu değerinin ölçümünün yapılarak birden fazla faktörün göz önüne alınması gerekmektedir.

3.2.Kamu Değeri ve Bütçelemesi

Değer, doğası gereği “tartışmalı bir kavramdır” ancak kamu değerleri, “toplulukların ve toplumların sürdürülmesi için gerekli” olan “kamu sektöründe izlenecek idealler” olarak kavramsallaştırılabilir (Beck Jorgensen ve Vrangbaek, 2011: 487). Sabit bütçeler ve kaynaklar ile farklı gruplar ve çıkarlar üzerinde rekabet eden taleplerin olduğu bir dünyada, başkaları için değeri azaltmadan kamu değeri yaratmanın mümkün olup olmadığını düşünmemiz gerekmektedir. Eğer öyleyse, kamu değerinin yeniden dağıtılması hakkında tartışılmasını da gerektirmektedir. Bu durum, konunun dar bir politika alanı içinde ele alırken daha geniş toplumsal etkilerin dikkate alınması gerektiği fikrine götürmektedir (Brown vd., 2021: 805).

Kamu değerinin oluşması için tanımlanması en temel unsurların başında gelmektedir. Fakat değer kavramı toplum ve topluluklara bağlı olarak değişeceğinden kamu kurumlarının belirleyecekleri değerler de değişebilecektir. Ayrıca toplumun ihtiyaçları ve kamu kurumlarından beklentileri sürekli değişeceğinden kamu değerlerinin de zaman içinde değişmesi muhtemeldir. Bu nedenle, kamu değerlerinin uluslararası düzeyde geçerli bir tanımını geliştirmeye çalışmak yerine, bunların bağlamsal ve kültürel/çevresel faktörlere bağlı olduğunu söylemek daha yerinde olacaktır. Kamu değerleri farklı toplumlar arasında ve hatta bir toplumun içinde bile farklılaşabileceğini göz önünde bulundurmak gerekmektedir (Köseoğlu ve Tuncer, 2014: 157). Dolayısıyla toplumdan topluma hatta çevresel/kültürel faktörler nedeniyle ortamdan ortama değişebilen bir kamu değeri için ortak yönlerine göre sınıflandırılma yapılarak muhasebe kaydıyla beraber bütçelenme sürecine dahil edilmesi tercih edilebilir. Ayrıca kamusal değerinin bütçelenme sürecinde saydamlığa ve hesap verebilirliğe günümüz uygulamalarından farklı fonksiyonlar verilmiştir.

Kamusal değerinin yaratılmasında, bürokratik katılımın meşruiyetine ve bunun sonucunda hem politikacıların hem de bürokratların hesap verebilirliğine ilişkin geleneksel Westminster kavramlarına karşı çıkmaktadır. Westminster modeli ve onun resmi ve gayri resmi kodları ve gelenekleri artık ne gerçekliği yansıtıyor ne de modern bir bağlamda uygun eylemi yönlendirmek için yeterli bulunmaktadır. Politikacıların ve kamu yöneticilerinin rollerindeki bulanık ve bazen birbirinin yerine geçebilir olduğu göz önüne alındığında, ilişkilerin daha fazla saydamlığına ve bunların siyasi, mali, bilgilendirici ve yasal çerçeveler aracılığıyla nasıl hesap verebilir olduğuna ihtiyaç duyulmaktadır. Politikacılar, kamu değerinin nihai karar vericileri iken kamu yöneticileri kamu değerinin yürütücüleridir. Kamu yöneticisinin rolü toplumun lehine olacak kamu değerini tanımlamak ya da karar vermek değildir. Yöneticiler özel sektördeki girişimciler gibi vatandaşlar ve onların politikacıların düşünmesi için değer önerileri geliştirerek ileri sürmektir. Dolayısıyla yöneticiler paydaşlarla çok yönlü

ve kapsamlı bir iletişim ağı oluşturmalıdır.

Kamu yöneticilerinin yaptıklarını haklı gösterme mücadelesi olarak hesap verme sorumluluğu ve mekanizmaları gerekmektedir. Yoksa Gains ve Stoker'e (2009: 454) göre ilgililer ve halk tarafından anlaşılan sağlam ve savunulabilir hesap verebilirlik düzenlemeleri olmadan, politika sorunları tırmanabilir ve kamu değerine olan güven azalabilir. Saydamlık mevcut yönetim anlayışına (YKY) göre kuruluşun, dış paydaşların incelemesi için bilgi sağlayan pasif bir araç olarak konumlandırılmaktadır. KDY'de ise saydamlık, kamu kuruluşlarının paydaşlarıyla aktif olarak iş birliği yapmaları için bir araç olarak görülmektedir (Douglas ve Meijer, 2016: 940). Hesap verebilirlik ve saydamlık uygulamaları, KDY'de paydaşlarla iş birliği içerisinde yürütülmelidir. Bu bağlamda kamu değerinin performans, mali veya mali olmayan yönlerinin tespit edilerek paydaşlarla paylaşmanın dışında karşılıklı iş birliği için kullanımı öngörülebilir.

3.2.1. Performans Olarak Kamu Değeri

Kamu hizmetleri, azalan kaynakların yanı sıra beklenmedik olay ve krizlerle karşı karşıya kalınabilen birçok sorunların musallat olduğu karmaşık bir ortamda sunulmaktadır. En son karşılaşılan dramatik örnek olarak COVID-19 pandemisi gösterilebilir. Kamu kuruluşlarının iklim değişikliği, sürdürülebilir ekonomik kalkınma, biyolojik çeşitlilik ve ekolojik değer gibi küresel olarak ortaya çıkan faktörleri dikkate alması gerekmektedir. Çünkü kamu yararı özel bir alanından ziyade soyut bir ortamda oluşmaktadır (Bracci vd., 2021: 1513). Kamu kurumlarının karşılaştıkları tüm bu zorlukların yanı sıra, kamu yönetimi ve yönetim literatürüne göre kamu ve özel kuruluşlar arasındaki farklar tasarruf etme gücündeki değişimlerden kaynaklanmaktadır. Kamu kuruluşlarında girişimciler veya hissedarların yerine siyasi topluluklar, finansmanında piyasa fiyatları yerine vergilendirme veya karşılığı olmayan gelirler ve denetiminde piyasa yerine siyasi güçler yer almaktadır. (Liguori vd., 2014: 87). Tüm bu değişkenler, kamu için performans olarak kamu değerinin anlamı ve ölçümü için bir dizi sonucu ortaya çıkarmaktadır. Kamu değerinin, çok yönlü ve anlaşılması güç bir kavram olarak görülmesine yol açmaktadır (Liguori vd., 2014: 86).

Kamu sektörü kuruluşları karmaşık bir ortamda faaliyet göstermektedir ve çeşitli faaliyetler gerçekleştirerek ve birden çok hedef belirleyerek çok sayıda paydaşın farklı ihtiyaçlarını karşılaması gerekmektedir. Bu durum, kamu kuruluşlarının amaç ve performanslarının belirsizliği, çeşitliliği ve karmaşıklığı anlamına gelmektedir. Dolayısıyla, kamu performansının çok yönlü olarak değerlendirilmesi gerekir ve sadece finansal bilgiler kullanılarak değerlendirme yapmak yetersiz kalmaktadır. Daha spesifik olarak, kâr bir amaç olarak değil, kamu sektörü kuruluşları için bir kısıtlama olarak görülmektedir.

Kamuda mali sonuçların yerine mali olmayan performansa odaklanılmasıdır. Kamu değeri, finansal tablolarla basitçe elde edilemez ve aslında performans sorunları, yalnızca mali uygulanabilirliğin değerlendirilmesinden daha geniştir ve siyasi programların ve politikaların uzun vadeli sürdürülebilirliğini ve varlıkların kullanımı yoluyla kamu çıkarını gözetme kapasitesini kapsamaktadır. Sonuç olarak, kamu sektöründe performans ve değer ölçümünün hem mali hem de mali olmayan bilgileri ve ilgili araç ve sistemleri içerir hale gelmesi gerekmektedir (Liguori vd., 2014: 88).

3.2.2. Kamu Değerinin Mali ve Mali Olmayan Yönleri

Kamu değeri performansını ölçmek ve değerlendirmek için hem mali bilgilere hem de mali olmayan bilgilere ihtiyaç bulunmaktadır. Kamu performansına ilişkin mali bilgiler, geleneksel (klasik) bütçe sistemine dayalıdır ve öncelikle bütçeye uyumu sağlamayı ve harcamaları sınırlandırmayı amaçlamaktadır. Bütçe için gelir ve giderlerin muhasebe kaydında, kabul edilen temel yükümlülükler/taahhütler nakit olarak gerçekleşmektedir (Liguori vd., 2014: 88). Kamu mali yönetiminde tahakkuk esaslı muhasebe sistemi nakit esaslı muhasebe sisteminin yerini almıştır.

Muhasebenin taahhüt esasına sistemine göre, gelecekteki bir nakit girişine ilişkin hak ortaya çıktığında gelirler kaydedilmektedir ve kuruluş gelecekteki bir nakit çıkışı taahhüt edildiğinde giderler kaydedilmektedir. Nakit esaslı muhasebe sisteminde ise nakit girişleri ve ödemeler kaydedilmektedir. Bu nedenle, kullanıcılara sunulan bilgi türleri genellikle harcamalar, gelirler ve fon kaynakları, bütçe fazlası ve nakitten oluşmaktadır. Dolayısıyla bütçe uyumu açısından, harcamaların meşruluğuna ve tahmini harcamalar ile fiili harcamalar arasındaki karşılaştırmaya odaklanılmaktadır. Son yıllarda YKY reformları, ilgili bilgileri sağlamada ve yaratılan kamu değeri miktarını değerlendirmede tahakkuk esaslı muhasebeyi ve mali olmayan bilgilerin giderek artan önemli rolü kabul edilmektedir. KDY için taahhüt bazlı bütçeleme ile bağlantılı olarak tahakkuk raporlamasının benimsenmesinden, tahakkuk bazlı verilerin sadece yönetim kontrolü amacıyla kullanılmasına, bir tür tahakkuk bazlı yönetim muhasebesinin oluşturulmasına kadar çok çeşitli yaklaşımlar bulunabilir (Liguori vd., 2014: 88-89).

SONUÇ VE DEĞERLENDİRMELER

Geleneksel kamu yönetimi ve YKY'den farklı olarak yeni bir kamu yönetimi hareketi olarak KDY ortaya çıkmıştır. Yeni hareket önceki kamu yönetimi yaklaşımlarının eksikliklerine tamamlamaya yönelik bir girişimdir. Yeni yaklaşımda verimlilik ve etkililiğin ötesinde kamu değeri ön plana çıkmaktadır. Devlet, kamu değerlerinin garantörü olarak vatandaşlar kadar işletmeler ve kâr amacı gütmeyen kuruluşlar da aktif kamusal problem çözümler olarak önemli rol oynamaktadırlar.

Kamu görevlilerinin ‘kamu değeri’ yaratmak için hareket edebilme olasılığı, kamu yöneticilerinin faaliyetleri için özgürlük tanımaktadır. Kamu yöneticilerinin yetkilendirme ortamlarında kamu değeri yaratmak için politikacılar ve vatandaşlarla ilişki kurmaları beklenmektedir. Fakat bu durum kamu yöneticilerinin politika eylemleri için değişen bir saydamlık ve hesap verebilirlik anlayışının oluşmasına zemin hazırlamaktadır. KDY’de hem paydaşlar tarafından izlenmeye hem de paydaşlarla etkileşime izin vererek yöneticileri kontrol altında tutulmaktadır. Dolayısıyla saydamlık sadece dış paydaşlara bilgi veren pasif bir araç olmanın ötesine geçerek kamu kuruluşlarının paydaşlarıyla aktif olarak iş birliği yapmaları için bir araç haline gelmektedir. Hesap verebilirlik için dar performans sözleşmelerinden, katılımcı bir süreç yoluyla paydaş öncelikleri tarafından şekillendirilebilen müzakere edilmiş hedeflere ulaşmak olarak görülen daha karmaşık ve kapsamlı bir hesap verebilirlik sürecinin oluşturulması gerekmektedir.

Kamu mali yönetiminde saydamlığın ve hesap verebilirliğin KDY’ye göre yeniden şekillendirilmesi için mali yönetim süreçlerinin ve bütçeleme süreçlerinin yeniden kavramsallaştırılması gerekmektedir. Ancak yeni yönetim anlayışındaki temel ilke ve kuramların kamu mali yönetimindeki günlük uygulamalara ve araştırmalara uygulanmasında diğer yönetim yaklaşımlarına göre daha zorlu olacağı öngörülmektedir. Kamu değeri yaklaşımı kamu yöneticileri, politikacılar, vatandaşlar ve diğer paydaşlardan oluşan bir ağ içerisinde yeni bir rol dağılımı yaparak yeni bir yönetim anlayışını ortaya koymaktadır. Önceki kamu yönetimi yaklaşımlarının eksikliklerini gidermesi de arzulanan KDY ile günümüz dünyasının zorlukları karşısında beraber hareket etmesi gereken karmaşık ağ bağlantılı ve çok paydaşlı bir kamu yönetimi anlayışı sunulmaktadır.

Günümüzde yeni yaklaşım olarak KDY’ye ilişkin genellikle belirsiz tanımlar, kavramsallaştırmalar ve kamu değer ölçümleriyle ilgili tartışmalar halen sürmektedir. Çünkü kamu değeri, çok yönlü ve anlaşılması güç bir kavram olarak görülmektedir. Kamu değerini yaratmak hem kamu yönetimi uygulayıcıları hem de akademisyenler için halen sıcak bir konudur. Kamu yönetimi bilim adamları ve uygulayıcıları için kamu değeri ile ilgili konularda nihai olarak hemfikir olsalar da tam bir fikir birliğine varmaları pek olası gözükmemektedir. Bryson vd. (2014: 449) bu durumun mutlaka kötü bir şey olarak görülmemesi gerektiğini vurgulamaktadır. Çünkü ilerleme kaydetmek için bilim adamları, kısmen daha fazla kavramsal iyileştirme, uygun tipolojilerin ve ölçülerin geliştirilmesi ve titiz ampirik testler yoluyla mevcut formülasyonların zorluklarını ele almaları gerekmektedir.

Kamusal değer yaratılması ve kamusal değerlerin gerçekleştirilmesi için bütçeleme süreci önem arz etmektedir. Fakat kamusal değer kavra-

mındaki belirsizlikler ve ölçümüyle ilgili tartışmalar bütçeleme sürecinin kavramsallaştırılmasını da zorlaştırmaktadır. YKY’de kamu mali yönetiminin temel öncelikleri olan saydamlık ve hesap verebilirlik KDY için de temel önceliklerin başında gelmektedir. Fakat KDY’de saydamlığa ve hesap verebilirliğe yeni görevler yüklenmiştir. KDY’e göre saydamlığın ve hesap verebilirliğin yeniden şekillenebilmesi için bütçeleme süreçlerinde de radikal değişimler öngörülmektedir. KDY yaklaşımına göre şekillenecek kamu değeri bütçelemesinin uygulanabilmesi ise zaman alıcı bir süreci gerektirebilir. Çünkü kamu değeri ve yönetimiyle ilgili konularda kavramsal çalışmalarda artış yaşanırken kamu değeri bütçelemeye yönelik kavramsal (Douglas ve Overmans, 2020) ve ampirik (Chohan ve Jacobs, 2016, 2017) olarak sınırlı sayıda çalışma mevcuttur. Bütçeleme alanda yapılan kavramsal ve ampirik çalışmaların artırılmasıyla zaman alan bir sürecin sonucunda kamu değeri bütçelemesinin uygulanabilir olacağı öngörülmektedir. Ayrıca kamu değeri bütçelemeye geçişin kolay olmayacağı, önerilen değişikliklerin ise uygulamada çok farklı şekilde sonuçlanabilme ihtimalinin de göz ardı edilmemesi gerekmektedir. KDY tartışmasında farklı ana temalar belirlenerek ve kamu bütçelemesi için farklı değişikliklere ve dönüşümlere ulaşabileceği düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- Alford, John ve O'Flynn, L. Janine (2009), Making Sense of Public Value: Concepts, Critiques and Emergent Meanings, Intl Journal of Public Administration, Sayı: 32(3-4), s. 171-191, DOI:10.1080/01900690902732731
- Alford, John, Douglas, Scott, Geuijen, Karin ve Hart Utrecht, Paul't (2017), Ventures In Public Value Management: Introduction To The Symposium, Public Management Review, Sayı: 19(5), s.589-604, DOI: 10.1080/14719037.2016.1192160
- Beck Jorgensen, Torben ve Sorensen, Ditte-Lene (2013), Codes of Good Governance: National or Global Values? Public Integrity, Sayı: 15 (1), s.71-96. doi:10.2753/PIN1099-9922150104.
- Beck Jorgensen, Torben ve Vrangbaek, Karsten (2011), Value Dynamics: Towards a Framework For Analyzing Public Value Changes, International Journal of Public Administration, Sayı: 34(8), s. 486-496. doi:10.1080/01900692.2011.583776
- Bozeman, Barry (2007), Public Values and Public Interest: Counterbalancing Economic Individualism, Georgetown University Press.
- Bracci, Enrico, Papi, Luca, Bigoni, Michele, Deidda Gagliardo, Enrico ve Bruns, Hans-Jürgen (2019), Public Value and Public Sector Accounting Research: a Structured Literature Review, Journal of Public Budgeting, Accounting and Financial Management, Sayı: 31(1), s. 103-136, doi: 10.1108/JPBAFM-07-2018-0077.
- Bracci, Enrico, Saliterer, Iris, Sicilia, Mariafrancesca ve Steccolini, Ileana (2021), Accounting for (Public) Value(s): Reconsidering Publicness in Accounting Research and Practice, Accounting, Auditing & Accountability Journal, Sayı: 34(7), s. 1513-1526. <https://doi.org/10.1108/AAAJ-06-2021-5318>
- Brown, R. Prudence (2021), Public Value Measurement vs. Public Value Creating Imagination – the Constraining Influence of Old and New Public Management Paradigms, International Journal of Public Administration, Sayı: 44(10), s. 808-817, DOI:10.1080/01900692.2021.1903498
- Brown, R. Prudence, Cherney, Lorraine ve Warner, Sarah (2021), Understanding Public Value – Why Does It Matter?, International Journal of Public Administration, Sayı: 44(10), s. 803-807, DOI: 10.1080/01900692.2021.1929558
- Bryson, M. John, Crosby, C. Barbara ve Bloomberg, Laura (2014), Public Value Governance: Moving Beyond Traditional Public Administration And The New Public Management, Public Administration Review, Sayı: 74(4), s. 445-456.
- Chohan, W. Usman ve Jacobs, Kerry (2016), Public Value in Politics: A Legislative Budget Office Approach, International Journal of Public Administration, Sayı: 40(12), s. 1063-1073, DOI: 10.1080/01900692.2016.1242612

- Chohan, W. Usman ve Jacobs, Kerry (2017), Public Value as Rhetoric: A Budgeting Approach, *International Journal of Public Administration*, Sayı: 41(15), s. 1217-1227, DOI: 10.1080/01900692.2017.1373673
- Cowling, Marc (2006), *Measuring Public Value: The Economic Theory*, London: The Work Foundation.
- Di Francesco, Michael ve Alford, John (2016), Budget Rules and Flexibility in the Public Sector: Towards a Taxonomy, *Financial Accountability and Management*, Sayı: 32(2), s. 232-256, doi: 10.1111/faam.12087.
- Douglas, Scott ve Meijer, Albert (2016), Transparency and Public Value—Analyzing the Transparency Practices and Value Creation of Public Utilities, *International Journal of Public Administration*, Sayı: 39(12), s. 940-951, DOI: 10.1080/01900692.2015.1064133
- Douglas, Scott ve Overmans, Tom (2020), Public Value Budgeting: Propositions for the Future of Budgeting, *Journal of Public Budgeting, Accounting and Financial Management*, Sayı: 32(4), s. 623-637.
- Erten, Şerafettin (2021), Kamu Değeri: Tanımı ve Ölçülmesi Üzerine Bir İnceleme, Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Sayı: 14(1), s. 104-125. DOI: 10.25287/ohuiibf.705258
- Gains, Francesca ve Stoker, Gerry (2009). Delivering “Public Value”: Implications for Accountability and Legitimacy, *Parliamentary Affairs*, Sayı: 62(3), s. 438–455.
- Goodin, E. Robert (1996), Institutions and their Designs, In R. Goodin (Ed.), *The Theory of Institutional Design* (1–53). Cambridge: Cambridge University Press.
- Hyndman, Noel, Liguori, Mariannunziata, Meyer, E. Renate, Polzer, Tobias, Rota, Silvia ve Seiwald, Johann (2014), The Translation and Sedimentation of Accounting Reforms: A Comparison of the UK, Austrian and Italian Experiences, *Critical Perspectives on Accounting*, Sayı: 25, s. 388-408.
- Kama, Sezen (2016), Parlamenter Hükümet Sistemi Olarak “Westminster Modeli” Britanya Örneği Üzerine Bir Deneme, *Marmara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Hukuk Araştırmaları Dergisi*, Sayı: 22(2), s.161-201.
- Kelly Gavin, Mulgan, Geoff ve Müers, Stephen (2002), *Creating Public Value: An Analytical Framework for Public Service Reform*, Discussion Paper. The Strategy Unit, UK Cabinet Office.
- Köseoğlu, Özer ve Aziz Tuncer (2014), Kamu Yönetiminde Yeni Bir Yaklaşım Olarak Kamu Değeri: Kavramsal ve Kuramsal Açından Bir Tartışma”, *Yönetim Bilimleri Dergisi*, Sayı: 12(24), s. 145- 170.
- Küçükaycan, Durdane (2019), Kamu Mali Yönetiminde Hesap Verme Mekanizması Olarak Performans Esaslı Bütçe Sistemi Unsurları, *Ufuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Sayı: 15, s. 387-411.

- Küçükaycan, Durdane (2020), Yönetmelik Hesap Verebilirlik Perspektifinden Kamuda Yönetim Aracı Olarak Türkiye’de Program Bütçe Sisteminin Değerlendirilmesi, ETÜ Sentez İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, e-ISSN: 2717-9850, DOI: 10.47358/sentez.2020.8, Sayı: 2, s. 21-36.
- Liguori, Mariannunziata, Sicilia, Mariafrancesca ve Steccolini, Ileana (2014), «Public Value as Performance: Politicians’ and Managers’ Perspectives on the Importance of Budgetary, Accruals and Non-Financial Information», Public Value Management, Measurement and Reporting (Studies in Public and Non-Profit Governance, Sayı: 3), Emerald Group Publishing Limited, Bingley, s. 85-104. <https://doi.org/10.1108/S2051-66302014000003004>
- Mauro, G. Sara, Cinquini, Lino ve Pianezzi, Daniela (2019), New Public Management Between Reality and İllusion: Analysing the Validity of Performance-Based Budgeting, The British Accounting Review, 100825.
- Meynhardt, Timo (2009), Public Value Inside: What is Public Value Creation?, Intl Journal of Public Administration, Sayı: 32(3-4), s. 192-219, DOI: 10.1080/01900690902732632
- Moore, H. Mark (1995), Creating Public Value: Strategic Management in Government, Massachusetts: Harvard University Press.
- Moore, H. Mark (2013), Recognizing Public Value. Boston: Harvard University Press
- Moore, H. Mark (2021), Creating Public Value: The Core Idea of Strategic Management in Government. International Journal of Professional Business Review, Sayı: 6(1), s. 1-2. <https://doi.org/10.26668/businessreview/2021.v6i1.219>
- O’Flynn, L. Janine (2007), From New Public Management to Public Value: Paradigmatic Change and Managerial Implications. Australian Journal of Public Administration, Sayı: 66(3), s. 353–66.
- O’Flynn, L. Janine (2021), Where to for Public Value? Taking Stock and Moving On, International Journal of Public Administration, Sayı: 44(10), s. 867-877, DOI:10.1080/01900692.2021.1884696
- Özen, Ahmet (2008), Performans Esaslı Bütçeleme Sistemi ve Türkiye’de Uygulanabilirliği, Maliye Bakanlığı Strateji Gelişme Başkanlığı, Yayın No: 2008/382, Ankara.
- Parlak, Bekir ve Gençosman, Fatih (2020), Kamu Değeri Yönetimi: Uygulamaya Yönelik Bir Yöntem Önerisi, İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi, Sayı: 5(13), s. 318-330. DOI: 10.25204/iktisad.693091
- Pollit, Christopher ve Bouckaert, Geert (2004), Public Management Reform: A Comparative Analysis. 2nd ed. New York: Oxford Press.

- Rhodes, R.A.W. ve Wanna, John (2007), The Limits to Public Value, or Rescuing Responsible Government from the Platonic Gardens, *Australian Journal of Public Administration*, Sayı: 66(4), s. 406–421.
- Rüzgâr, Nilüfer ve Akdemir, Ali (2017), Retorik Söylemin İçerik Kalitesi ve Etikleme Amacına Yönelik Algının Akademisyenler Düzeyinde Araştırılması, *Journal of Business Research Turk*, Sayı: 9(2), s. 258-282.
- Schick, Alan (1972), The Road to PPB: the Stages of Budget Reform, in Lyden, F.J. and Miller, E.G. (Eds), *Planning Programming Budgets — A Systems Approach to Management*, Markham Publishing, London. file:///C:/Users/USER/Downloads/9781315701431_previewpdf.pdf
- Sicilia, Mariafrancesca ve Steccolini, Ileana (2017), Public budgeting in search for an identity: state of the art and future challenges, *Public Management Review*, Sayı: 19(7), s. 905-910, DOI: 10.1080/14719037.2016.1243809
- Spano, Alessandro (2009), Public Value Creation and Management Control Systems, *Intl Journal of Public Administration*, Sayı: 32(3-4), s. 328-348, DOI: 10.1080/01900690902732848
- Stoker, Gerry (2006), Public value management: A new narrative for Networked Governance?, *The American Review of Public Administration*, Sayı: 36(1), s. 41–57. <https://doi.org/10.1177/0275074005282583>
- T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı (2021), *Kamu İdareleri İçin Stratejik Planlama Kılavuzu*, 3.1 Sürüm, Erişim Tarihi: 1.11.2021, http://www.sp.gov.tr/upload/xSpKutuphane/files/0QRai+Kamu_Idareleri_Icin_Stratejik_Planlama_Kilavuzu_V3_1_.pdf
- Talbot, Colin (2006), *Paradoxes and Prospects of ‘Public Value’*, Manchester, UK: Centre for Public Policy and Management, Manchester Business School, University of Manchester.

Bölüm 4

ÖZEL ÖĞRETİM KURUMUNDA ZAMAN ETKENLİ FAALİYET TABANLI MALİYET YÖNTEMİNİN UYGULANMASI

İrfan ÖZEN¹

Esin Nesrin CAN²

1 Doç. Dr., Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, Datça Kazım Yılmaz Meslek Yüksekokulu, Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Bölümü, mail: irfanozen@mu.edu.tr, ORCID No: 0000-0003-4307-2306

2 Dr. Öğr. Üyesi, İstanbul Aydın Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü Muhasebe Finansman Anabilim Dalı, mail: esincan@aydin.edu.tr, ORCID No: 0000-0002-3525-0793

1. GİRİŞ

Kaynakların amaca uygun kullanımı, kâr amacı olsun veya olmasın tüm kurumların başarı düzeyini etkileyen bir unsur olduğu için yöneticilerin özellikle dikkate alması gereken konulardan biridir. Kurumların amaçlara ulaşabilmelerinde kaynakların etkin kullanımı ile ilgili bilgi edinme sürecinin “ölçümleme/ maliyetleme” ile başladığı ifade edilebilir. Ölçümleme ile doğru maliyet bilgilerinin edinilmesi (gerçeğe uygunluk) ve bu bilgilerin ihtiyaca uygunluğu gibi temel niteliksel özelliklerle birlikte, karşılaştırılabilir, doğrulanabilir, anlaşılabilir bilgilerin zamanda sunulması gibi destekleyici niteliksel özellikleri de taşıması bilgi kullanıcılarının karar sürecinde katkı sağlayacaktır.

Hem kârlılığı etkilediği, hem de etkin kaynak kullanımına yönelik kurum yöneticilerine faydalı bilgiler sunduğu için maliyet bilgilerinin bir çıktı olarak değil, stratejik karar sürecinin bir girdisi olarak değerlendirilmesi gerekmektedir (Şakrak, 1998: 293; Özen, 2020a: 909).

Doğru maliyet bilgilerinin edinilmesi ile ilgili çabaların, üretim hacmindeki artışla birlikte Sanayi Devrimi’nden itibaren günümüze kadar yoğunlaşarak geldiği söylenebilir. Bahsedilen dönemin başlangıcından itibaren endüstri işletmelerinde üretilen malların maliyetlerinin hesaplanmasına ilişkin çeşitli yaklaşımların geliştirilmesi ve maliyet bilgilerinden hareketle özel kararların alınmasına katkı sağlamak amacıyla yönetim muhasebesine ilişkin çalışmalar, özellikle yakın geçmişte artarak günümüze kadar gelmiştir.

Kalkınma iktisadı literatüründeki geleneksel sektörel gelişim aşamaları (Fitzsimmons & Fitzsimmons, 2008: 7) göz önüne alındığında sanayileşme aşamasında, maliyet muhasebesi kapsamındaki çalışmaların bahsedilen sektör odaklı yürütülmesi doğal karşılanabilir. Ancak 2000’li yıllardan itibaren özellikle gelişmiş ekonomilerde tarım ve sanayinin makroekonomi içindeki payının önemli ölçüde düşmesi ve hizmet sektörünün payının ise 150 yıllık süre içinde dört kattan daha fazla artması, maliyet ve yönetim muhasebesi çalışmalarının sanayiden hizmet sektörüne kaymasına ilişkin beklentiyi ortaya çıkarmaktadır. Ancak, ekonomideki sektörel payların değişim hızının, bahsedilen alanlarda yapılan çalışmalara yansımalarını söylemek oldukça güçtür.

Geleneksel yöntemlerde olduğu gibi son dönemlerde geliştirilen yeni maliyet yöntemlerinin de hizmet sektörü yerine sanayi sektörü ağırlıklı olduğunu, ancak hizmet sektörüne ilişkin maliyet ve yönetim muhasebesi çalışmalarının da artış eğilimi gösterdiğini ve gelecekte bu kapsamda yapılan çalışmaların daha da yoğunlaşacağını söylemek mümkündür.

Son yıllarda hizmet sektörüne ilişkin yeni maliyet yöntemlerinin

kullanıldığı çalışmaların sağlık, finans, kütüphane ve lojistik (Eraslan & Önal, 2020: 70) gibi alanlarda yoğunlaştığı bilinmektedir.

Gelişmiş ülkelerde olduğu gibi Türkiye’de GSYİH içinde eğitimin payı “insan sağlığı sosyal hizmetler” olarak sınıflandırılan sektörün oldukça üzerinde olmasına rağmen, hem geleneksel maliyetleme hem de çalışma konumuz kapsamındaki yeni maliyetleme yöntemlerinin öğretim kurumları açısından oldukça sınırlı uygulamaları bulunmaktadır.

Türkiye’de 2020 yılında eğitimin GSYİH’daki payının yüzde 4’ün üzerinde gerçekleştiği (TÜİK, 2020), bu oranın oldukça yüksek düzeyde olduğu İzlanda’da yüzde 7,1, İsveç’te yüzde 6,9, Danimarka’da yüzde 6,3 ve Belçika’da yüzde 6,2 (EUROSTAT, 2021) olduğu dikkate alındığında sektörün ekonomi içindeki payının önemi görülecektir. Gelişmiş ülkelerin aksine ülkemizde eğitim ağırlıklı olarak kamu tarafından sunulsa da her kademedeki özel öğretim kurumunun eğitimdeki payının artırılmasına ilişkin çalışmalar yürütülmektedir.

Ekonomi içindeki önemi ile birlikte kalkınmanın ve rekabet gücünün temel belirleyicilerinden biri olan eğitimde kaynakların etkin kullanımı ile ilgili çalışmaların artmasının beklenmesi, sürecin doğal bir sonucu olarak değerlendirilebilir. Hem ekonomik hem de sosyal yönü olan eğitim-öğretim hizmeti ister kamu kesimi tarafından, isterse kamusal işlevi yerine getiren özel sektör tarafından sunulsun, kaynakların etkin kullanımının önemi değişmeyecektir.

Çalışmada, özel öğretim kurumunda doğru maliyet bilgisine ulaşmak için zaman etkenli faaliyet tabanlı maliyetleme yönteminin uygulanabilirliği incelenmektedir. Çalışmada, İstanbul’da faaliyet gösteren bir özel öğretim kurumunun aylık bazda birim maliyetleri, geleneksel ve yeni maliyetleme yöntemlerinden zaman etkenli faaliyet tabanlı maliyetleme kapsamında ele alınmıştır.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Ekonomik yapıdaki değişimle birlikte ortaya çıkan üretim sistemindeki ve tekniklerdeki değişim, üretim maliyetlerinin yapısında önemli değişimlere neden olmuştur. Üretim işletmelerinin maliyetlerindeki en önemli değişim, direkt işçilik maliyetleri payının göreceli azalışı ve genel üretim maliyetleri payının göreceli artışıdır. Bununla birlikte üretim yapısındaki değişimin neden olduğu teknoloji edinme ve sürdürme maliyetlerindeki artış da vurgulanması gereken (Özen, 2020b: 761-762) önemli noktalardan biridir. Bu değişim, maliyet hesaplama ve yönetiminde yeni yaklaşım ve yöntemleri gerekli kılmıştır.

Özellikle yakın geçmişte yönetimin karar almasında kullanılmak üzere ihtiyaç duyulan doğru maliyet bilgisinin üretilmesi için geliştirilen

yaklaşım ve yöntemler; tam zamanlı üretim ortamında maliyetleme, ürün yaşam dönemi maliyetleme, faaliyet tabanlı maliyetleme, kaynak tüketim muhasebesi, yalın muhasebe, süreç katkı muhasebesi olarak sıralanabilir. Bu yaklaşım ve yöntemlerin, karar alma ve maliyet modelleme için “üstün bilgi” sağladığı öne sürülmektedir (Özçelik, 2019: 610).

Üretilen mal ve hizmetlerin birim maliyetlerinin hesaplanmasında kullanılan yöntemler özellikle, genel üretim maliyetlerinin dağıtımına yoğunlaşmıştır (Özen, 2020c: 181). Endirekt maliyetlerin ürün ve hizmetlere dağıtımında kullanılan hacim tabanlı dağıtım anahtarı yerini işleme dayalı dağıtım anahtarlarına, sonrasında ise işleme dayalı dağıtım anahtarları da yerini zamana dayalı dağıtım anahtarlarına bırakmıştır. Ayrıca son dönemlerde genel üretim maliyetinin dağıtımında yoğunluğa dayalı dağıtım anahtarlarının (Özçelik, 2019: 614) kullanılması gerektiğine ilişkin çalışmalarından da bahsedilmektedir.

Hacim tabanlı maliyetleme (HTM) yönteminin doğru maliyet bilgisi ihtiyacına cevap vermede yetersiz kalması, Cooper’ın 1988 yılında yayımlanan makalesi ile faaliyet tabanlı maliyetleme (FTM) olarak kavramlaştırılan yeni bir maliyet yönteminin (Şakrak, 1997: 178) teorik temellerinin atılmasıyla sonuçlanmıştır.

Faaliyet tabanlı maliyetleme yönteminde, faaliyetler üzerine odaklanılmakta ve maliyetler ürün ve hizmetlere, bu ürün ve hizmetlerin üretim sürecinde yürütülen temel faaliyetler esas alınarak yüklenmektedir. Bu yöntemde, işletmelerde kaynakları tüketen unsurların ürün ve hizmetler değil, yürütülen faaliyetler olduğu (Civelek & Özkan, 2006: 616) varsayımından hareketle maliyetler hesaplanmaktadır. İşletmelerde maliyet hesaplama sürecinde faaliyetlere odaklanıldığında, doğru maliyet bilgisine ulaşmanın yanında faaliyet analizinin bir sonucu olarak hangi faaliyetin değer katan, hangi faaliyetin değer katmayan faaliyet olduğu da belirlenmektedir. Bu yöntemin kullanılmasının, değer katmayan faaliyetlerin ortadan kaldırılmasına, değer katan faaliyetlerin ise iyileştirilmesine yönelik çalışmalara öncülük edeceği (Özen, 2020c: 181; Özen, 2015: 206) vurgulanmaktadır.

HTM yönteminde üç aşamada gerçekleştirilen maliyetleme süreci FTM yönteminde iki aşamalı olarak ürün ve hizmetlere yüklenmektedir. FTM yönteminde maliyetler birinci aşamada maliyet merkezlerine, ikinci aşamada ise maliyet merkezlerinden ürün ve hizmetlere yüklenmektedir (Tseng & Lai, 2007: 238).

Hacim tabanlı maliyetleme yönteminde olduğu gibi faaliyet tabanlı maliyetleme yönteminde de dağıtım yapılacak endirekt giderler için dağıtım anahtarlarının doğru olarak belirlenmesi birim maliyetlerin doğru hesaplanmasında önemli unsurlardan biridir. Endirekt olarak kabul edilen

tüm maliyetlerin tek bir dağıtım anahtarı yerine her bir gider türü için ayrı dağıtım anahtarının kullanılması, hesaplamalarda daha doğru sonuçların elde edilmesine yardımcı olacaktır. Bununla birlikte HTM yerine FTM yöntemi kullanılarak, ilgili endirekt maliyetlerin bu faaliyetlerden yararlanma ölçüsüne göre dağıtılması (Özen, 2020c: 182) maliyetlerin doğru şekilde hesaplanmasına katkı sağlayacaktır.

Hem doğru maliyet bilgilerinin edinilmesinde, hem de faaliyet analizinde yöneticiler için önemli bilgileri sunacağı öne sürülen FTM yöntemi, çok geniş bir uygulama alanı bulmuştur. Uygulama sürecinde karşılaşılan sorunlar ve edinilen tecrübeler, yeni tekniklerin araştırılmasına neden olmuş ve sonuçta FTM yönteminin eksikliklerinin ortadan kaldırılmasını amaçlayan ikinci nesil FTM olarak da bilinen zaman etkenli (zamana dayalı) faaliyet tabanlı maliyetleme (ZEFTM) yönteminin temelleri atılmıştır (Özen, 2021: 80). Bu yöntem, maliyet yönetim sistemi uygulamalarını yalınlaştırmak için özel olarak tasarlanan bir FTM modelidir (Tse & Gong, 2009: 41-42).

FTM’de kullanılan teorik kapasite yerine, ZEFTM yönteminde pratik kapasite kullanılmaktadır. ZEFTM yönteminin uygulanması, yöneticilerin kapasiteyle ilgili daha doğru karar vermelerine yardımcı olmanın yanında, atıl kapasitenin de belirlenmesini (Küçüktüfekçi & Güner, 2014: 229) sağlayacağından kurum kaynaklarının etkin yönetimi için de ilgililere önemli bilgiler sunulabilecektir.

ZEFTM yöntemi, yürütülen faaliyetlerde katlanılan zamanın kapasite kullanım oranı da dikkate alınarak maliyet dağıtımının fiili zamana göre yapılması temeline dayanmaktadır. Bu yöntemde, “maliyet etkeni olarak, faaliyetler için harcanan fiili zamanların dikkate alınması” atıl kapasiteye ilişkin önemli bilgiler sağlamaktadır (Atmaca & Terzi, 2007: 383). Atıl kapasitenin de dikkate alınarak maliyetlerin hesaplanması, ZEFTM yönteminin “normal maliyet yöntemi” ile benzerlik gösterdiği noktalardan biri olduğu ifade edilebilir.

ZEFTM yönteminin avantajları şu şekilde özetlenebilir (Özyürek & Dinç, 2014: 350; Caner, 2019: 6):

- Uygulaması ve güncellemesi kolay, daha az maliyetli, hızlı ve sürdürülebilir bir maliyetleme yöntemidir.
- Özellikle siparişler, süreçler, müşteriler ve tedarikçiler için nitelikli özellikler uygulamaya dahil edilebilmektedir.
- Yöntem, işletmelerin kullandığı müşteri ilişkileri yönetimi ve kurumsal kaynak planlamasıyla uyumlu hale getirilebilir.
- Yöntem, geleceğe yönelik kaynak planlamasına olanak sağlar.

- Yöntem, süreçlerin verimliliği ve bu süreçlerin tükettiği kaynakların yönetiminde şeffaflık sağlar.

ZEFTM yönteminin uygulama alanı yaygınlaştıkça ve konu ile ilgili yapılan akademik çalışmalar arttıkça yukarıda sıralanan avantajlarla birlikte, yöntemin eleştirilen yönleri ve eksiklikleri de ortaya çıkmaya başlamıştır. ZEFTM yöntemi ile ilgili eleştiriler özellikle, yöntemin temelini oluşturan “zaman” odaklıdır. ZEFTM yönteminin eleştirildiği temel noktalar; ölçüm hataları, veri toplamadaki karmaşıklık, homojen olmayan faaliyetlerin varlığı ve kullanılmayan kapasite olmak üzere dört başlık altında incelenmektedir (Ali, 2019: 35-36).

ZEFTM yöntemi ile ilgili uygulamada karşılaşılan sorunlar ve eleştiriler, ikinci nesil FTM'nin de revize edilmesi gereğini ortaya çıkarmış ve sınırlı da olsa bu alanda yapılan çalışmalar, üçüncü nesil FTM yönteminin geliştirilmesine kaynaklık etmiş (Özen, 2021: 81-82) ve ZEFTM yönteminin eksikliklerinin giderilmesi amacıyla FTM'nin üçüncü jenerasyonu olarak adlandırılabilir “performansa dayalı faaliyet tabanlı maliyetleme” (PDFTM) yöntemi geliştirilmiştir. Üçüncü nesil FTM'nin, bu yöntemi uygulayan kurumlara, i. kurum performansının kontrolüne imkan tanıma, ii. ZEFTM'de karşılaşılan sorunları çözme ve iii. birinci nesil FTM ve ZEFTM yöntemleri uygulamalarına süreklilik sağlama (Namazi, 2009: 36) konularında katkı sağlayacağı ifade edilmektedir.

Üçüncü nesil FTM olarak ifade edilen PDFTM yönteminin performans odaklı yapısı, bahsedilen avantajlarla birlikte standart maliyet yönteminde karşılaşılan sorunları da barındırmaktadır. PDFTM yönteminde özellikle temel faaliyetlere ilişkin standartların belirlenmesi ve bu standartların ihtiyaca uygun şekilde güncellenmesi, uygulamada karşılaşılabilecek önemli sorunlardandır. Çok sayıda homojen olmayan faaliyetin olduğu işletmelerde, çok sayıdaki heterojen nitelikteki temel faaliyete ilişkin standartların belirlenmesi zaman alıcı ve maliyetli olması da diğer bir önemli sorun olacaktır (Özen, 2021: 82).

3. LİTERATÜR

Daha önce de vurgulandığı gibi ZEFTM yöntemi özellikle sağlık, finans, kütüphane ve lojistik sektörlerinde yoğun olarak kullanılmıştır. Ancak konumuz kapsamında ele alınan öğretim kurumlarına yönelik ZEFTM yöntemi uygulamaları oldukça sınırlıdır. Konuya ilişkin olarak literatür incelendiğinde, özel öğretim kurumları ile ilgili yapılan çalışmaların FTM yönteminin uygulanmasına yoğunlaştığı görülmektedir. Öğretim kurumlarında FTM ve ZEFTM uygulamalarına ilişkin yapılan çalışmalardan bazıları aşağıda özetlenmiştir.

Tutcu (2021) örnek olay yöntemiyle yaptığı çalışmasında, İstanbul'da

faaliyet gösteren bir vakıf yükseköğretim kurumunun meslek yüksekokulunda Eylül 2016-Ağustos 2017 arasını kapsayan döneme ait hizmet üretim süreçlerini geleneksel maliyetleme yöntemi ve ZEFTM yöntemi ile hesaplayarak, çıkan sonuçları karşılaştırmıştır.

Özyürek ve Ulutürk (2019) tarafından yapılan çalışmada, eğitim sektöründe bütçelemeye, maliyetlerin ve performansın hesaplanmasında ZEFTM yönteminin dikkate alınabileceği ortaya konulmaktadır. Bu amaçla Ankara'da bir özel öğretim kurumu bünyesinde faaliyet gösteren ilkokul ve anaokullarında zamana etkenli faaliyet tabanlı bütçeleme uygulanmıştır. Çalışmanın sonucunda yöneticiler, tüm eğitim sınıflarına uygulanan fiyat politikasını yeniden gözden geçirmeye karar vermişlerdir. Ayrıca çalışma, ZEFTM sürecinin stratejik ve operasyonel yönlere önemli katkı sağladığını göstermiştir. Çalışmada yöntemin, atıl kapasitesinin kaldırılması için kapasite analizine izin verdiği ve öğretim kurumlarında başarıyla uygulanabileceği ortaya konulmuştur.

Andalya ve Lesetedı (2019) çalışmalarında, Botswana Open University'de kullanılan yönteme alternatif olarak ZEFTM yönteminin uygulanmasını gözden geçirmiştir. Çalışmada zamanın, maliyetin birincil itici gücü olduğu vurgulanmaktadır. Üniversitede ZEFTM yönteminin kullanılmasının sadece maliyetlerin belirlenmesine katkı sağlama ile sınırlı olmadığı, stratejik planın da planlanan faaliyetler için makul derecede doğru tahminler yapılarak hazırlanabileceği ifade edilmiştir.

Meydan ve Koç (2019)'un çalışmalarında, TRA2 bölgesinde faaliyette bulunan bir özel öğretim kurumunda birincil ve ikincil veriler kullanılarak, ZEFTM yöntemi ve FTM yöntemi ile hesaplamalar yapıldıktan sonra, sınıf düzeyindeki toplam maliyetlerde ve öğrenci birim maliyetlerinde farklılıklar olduğu belirlenmiştir. Koç (2017) tarafından yapılan yüksek lisans tez çalışmasında, bu farkın atıl kapasiteden kaynaklandığı tespit edilmiştir. Çalışmada, hem atıl kapasiteye bağlı maliyetlerin dikkate alınarak hesaplama yapması hem de elde edilen bilgilerin müşteri kârlılık analizi, kaynak yönetimi, bütçeleme gibi birçok konuda katkı sağlayacak şekilde kullanılabilmesi nedeniyle özel öğretim kurumlarında ZEFTM yönteminin kullanılmasının daha doğru olacağını düşünüleceği ifade edilmiştir.

Yılmaz ve Aktaş (2015) tarafından yapılan çalışmada, Ankara'da faaliyette bulunan bir özel öğretim kurumunda FTM yönteminin uygulanabilirliği ve HTM yöntemi ile arasındaki farklar belirlenmeye çalışılmıştır. Çalışma sonucuna göre öğretim kurumunun diğer sınıflardan öğrenci sayısı fazla olan lise 2. sınıflarındaki öğrenciler için daha fazla yatırım yapıldığı ve yapılan hesaplamalarda FTM yöntemine göre en yüksek maliyetin bu öğrencilerde olduğu tespit edilmiştir. Çalışmada daha istikrarlı bir kârlılığın sağlanması için öneri olarak, özel öğretim kurumları yöneti-

cilerinin bahsedilen bu farklılıkları en aza indirmeleri için yapılması gerekenleri araştırmaları gerektiği ifade edilmiştir.

Yılmaz ve Coşkun (2012) tarafından yapılan çalışmada, öğrenci maliyetlerinin daha doğru hesaplanabilmesinde FTM yönteminin katkı yapım yapamayacağını incelenmek amacıyla Ankara'daki bir ortaöğretim kurumu incelenmiştir. Yapılan araştırma sonucunda uygulaması maliyetli ve zaman alıcı bir süreç olsa da farklı öğretim hizmeti sunan özel öğretim kurumlarının, fayda-maliyet analizi yaparak daha doğru maliyet verileri elde edebilmek için FTM yöntemini uygulamaya başlamalarının yararlı olacağı önerisinde bulunulmuştur.

Bozkurt, Karakuş ve Öksüz (2011) tarafından yapılan çalışmada, Çankırı İli Yapraklı Çok Programlı Lisesi'ndeki eğitim hizmeti ile pansiyon hizmeti maliyetlerinin Ekim 2010 dönemine ait kısımlarının belirlenmesi amacıyla FTM yöntemi kullanılmıştır. Araştırma sonucunda hesaplanan maliyetlerle, geleneksel maliyet yöntemi ile hesaplanan sonuçlarda farklılıkların olduğu tespit edilmiştir. Çalışma sonucunda FTM yöntemi sayesinde kurum yöneticileri, eğitim hizmetindeki tüm unsurları değerlendirme ve denetleme imkanına da sahip olmuşlardır.

4. ÖZEL ÖĞRETİM KURUMUNDA ZAMAN ETKENLİ FAALİYET TABANLI MALİYETLEME YÖNTEMİNİN UYGULANMASI

4.1. Araştırmanın Amacı

Çalışmanın amacı, İstanbul'da faaliyet gösteren bir özel öğretim kurumunda maliyetlerin gerçeğe uygun olarak hesaplanmasına yönelik zaman etkenli faaliyet tabanlı maliyetle yönteminin uygulanabilirliğini araştırmaktır.

Uygulamanın yapıldığı özel öğretim kurumunda hacim tabanlı maliyetleme yöntemi uygulanmaktadır. Çalışmada ilgili özel öğretim kurumunun maliyetleri ZEFTM yöntemi ile hesaplanarak, elde edilen sonuçlar hacim tabanlı maliyetleme yöntemi ile elde edilen sonuçlarla karşılaştırılıp farklılıklar ortaya konulmaya çalışılacaktır.

Çalışma kapsamında model olarak seçilen öğretim kurumunun da içinde yer aldığı kurumlar, Özel Öğretim Kurumları Kanunu m. 2'de, "*okul öncesi eğitim, ilköğretim, ortaöğretim, özel eğitim okulları ile çeşitli kursları, uzaktan öğretim yapan kuruluşları, dershaneleri, motorlu taşıt sürücülerini kursları, hizmet içi eğitim merkezleri, öğrenci etüt eğitim merkezleri, özel eğitim ve rehabilitasyon merkezleri ile benzeri özel öğretim kurumları*" olarak sıralanmaktadır.

4.2. Araştırma Yöntemi

Çalışma, Özel Öğretim Kurumları Kanunu kapsamında İstanbul'da faaliyet gösteren ve dört farklı grupta sınavlara hazırlık eğitimi veren bir kurumda yapılmıştır. Örnek olay yönteminin kullanıldığı çalışmada veriler, kayıtların incelenmesi, görüşme ve gözlem yoluyla toplanmıştır. Çalışmada özel öğretim kurumunun Eylül 2021 dönemi verileri kullanılmıştır. Kurum yöneticisi ile yapılan görüşmelerle, mali verilerin ve zamana ilişkin verilerin doğruluğu kontrol edilmiş ve hesaplamalar bu doğrulanan veriler üzerinden yapılmıştır.

Çalışmada, öğretim faaliyeti yürütülen her bir grubun maliyeti ZEFTM yöntemine göre hesaplanarak, mevcut uygulama kapsamında hachim tabanlı maliyetleme yöntemi ile elde edilen verilerle karşılaştırılmıştır.

4.3. Uygulama

Maliyetlerin izlenmesinde ve kaydedilmesinde 7/B seçeneğinin kullanıldığı özel öğretim kurumunun Eylül 2021 dönemine ilişkin hizmet üretim maliyeti kalemleri ve her bir kalemin toplam maliyet içindeki payları Tablo 1'de detaylı olarak verilmiştir.

Tablo 1: Hizmet Üretim Maliyetleri ve Toplam Maliyet İçindeki Pay

GİDER ÇEŞİTLERİ	TUTAR (₺)	Yüzde Pay
0. İlk Madde ve Malzeme Giderleri	1.120	0,59
1. İşçi Ücret ve Giderleri	73.198	38,24
Öğretmen Ücretleri	73.198	38,24
2. Memur Ücret ve Giderleri	25.140	13,13
Büro Personeli Ücretleri	8.920	4,66
Yönetici Ücretleri	7.370	3,85
Rehberlik Hizmetleri	5.390	2,82
Temizlik Personeli Ücretleri	3.460	1,81
3. Dışardan Sağlanan Fayda ve Hizmetler	7.660	4,00
Doğalgaz Giderleri	3.850	2,01
Elektrik Giderleri	1.450	0,76
Su Giderleri	1.160	0,61
Bakım-Onarım Giderleri	950	0,50
Haberleşme Giderleri	250	0,13
4. Çeşitli Giderler	30.453	15,91
Yayın Giderleri	15.000	7,84
Kira Giderleri	11.500	6,01

Diğer Çeşitli Giderler	1.505	0,79
Temizlik Giderleri	955	0,50
Bilişim Giderleri	590	0,31
Kırtasiye Giderleri	465	0,24
Kargo Giderleri	438	0,23
5. Vergi, Resim ve Harçlar	41.069	21,45
Vergi ve Harçlar (KDV, SSK, Stopaj)	41.069	21,45
6. Amortisman ve Tükenme Payları	12.800	6,69
7. Finansman Giderleri	-	-
TOPLAM GİDER	191.440	100,00

Tablo 1’de de görüldüğü gibi kurumun giderleri içerisinde en yüksek payı, öğretmen ve diğer personele ödenen maaşlar oluşturmaktadır. Ayrıca vergi, yayın ve kira giderlerinin de yine yüksek oranlara sahip olduğu görülmektedir. Giderlerin bu dağılımının, hizmet işletmelerinin gider dağılımı ile benzerlik gösterdiği söylenebilir.

Gider çeşitleri belirlendikten sonra, bu giderlerin faaliyetlere dağıtımının yapılması aşamasında, en uygun dağıtım ölçütü belirlenerek temel faaliyetlere ilgili giderlerin yüklenmesi gerekir. Çalışma kapsamında kurumun temel faaliyetleri; eğitim-öğretim, yönetim ve büro, rehberlik ve temizlik faaliyeti olarak belirlenmiştir. Bu faaliyetlere yapılacak gider dağıtımında kullanılan dağıtım ölçütleri Tablo 2’de verilmiştir.

Tablo 2: *Giderlerin Dağıtımında Kullanılan Ölçütler*

GİDER ÇEŞİTLERİ	Dağıtım Ölçütü
İlk Madde ve Malzeme Giderleri	Yönetim ve büro faaliyetine direkt
Öğretmen Ücretleri	Eğitim faaliyetine direkt
Büro Personeli Ücretleri	Yönetim ve büro faaliyetine direkt
Yönetici Ücretleri	Yönetim ve büro faaliyetine direkt
Rehberlik Hizmetleri	Rehberlik faaliyetine direkt
Temizlik Personeli Ücretleri	Temizlik faaliyetine direkt
Doğalgaz Giderleri	Faaliyet merkezlerinin alanlarına göre
Elektrik Giderleri	Faaliyet merkezlerinin alanlarına göre
Su Giderleri	Faaliyet merkezlerindeki kişi sayısına göre
Bakım-Onarım Giderleri	Yönetim ve büro faaliyetine direkt
Haberleşme Giderleri	Yönetim ve büro faaliyetine direkt
Yayın Giderleri	Eğitim faaliyetine direkt
Kira Giderleri	Faaliyet merkezlerinin alanlarına göre
Diğer Çeşitli Giderler	Faaliyet merkezlerine eşit

Temizlik Giderleri	Faaliyet merkezlerinin alanlarına göre
Bilişim Giderleri	Yönetim ve büro faaliyetine direkt
Kırtasiye Giderleri	Yönetim ve büro faaliyetine direkt
Kargo Giderleri	Yönetim ve büro faaliyetine direkt
Vergi ve Harçlar	Yönetim ve büro faaliyetine direkt
Amortisman ve Tükenme Payları	Faaliyet merkezlerindeki demirbaşlara göre

Belirlenen faaliyetlerden eğitim-öğretim faaliyeti temel, diğer faaliyetler ise destek faaliyetler kapsamında değerlendirilebilir. Kurumun faaliyetleri, her bir faaliyeti yerine getiren kişi sayısı ve faaliyetlerin gerçekleştirildiği alanların büyüklüğü Tablo 3'te verilmiştir.

Tablo 3: Temel Faaliyetler, Çalışan Sayısı ve Faaliyetlerin Kapladığı Alan

TEMEL FAALİYETLER	Çalışan Sayısı	Alan (m ²)
Eğitim-Öğretim Faaliyetleri	15	152
Yönetim ve Büro Faaliyetleri	3	38
Rehberlik Faaliyetleri	1	18
Temizlik Faaliyetleri	1	6
TOPLAM	20	214

Giderlerin dağıtımında kullanılan dağıtım ölçütlerine göre faaliyetlerin giderlerden aldıkları paylar ve faaliyetlerin dağıtım sonrası toplam gider tutarları Tablo 4'te verilmiştir.

Tablo 4: Faaliyet Merkezlerinin Gider Payları

FAALİYET MERKEZİ GİDER TÜRÜ	Eğitim-Öğretim	Yönetim ve Büro	Rehberlik	Temizlik
İlk Madde ve Malzeme Giderleri	-	1.120	-	-
Öğretmen Ücretleri	73.198	-	-	-
Büro Personeli Ücretleri	-	8.920	-	-
Yönetici Ücretleri	-	7.370	-	-
Rehberlik Personeli Ücreti	-	-	5.390	-
Temizlik Personeli Ücretleri	-	-	-	3.460
Doğalgaz Giderleri	2.734,6	683,6	323,8	107,9
Elektrik Giderleri	1.029,9	257,6	122,04	40,6
Su Giderleri	1.138,5	12,9	4,3	4,3
Bakım-Onarım Giderleri	-	950	-	-
Haberleşme Giderleri	-	250	-	-
Yayın Giderleri	15.000	-	-	-

Kira Giderleri	8.168,2	2.041,74	967,14	322,38
Diğer Çeşitli Giderler	752	300,8	300,8	150,4
Temizlik Giderleri	678,3	169,48	80,28	26,76
Bilişim Giderleri	-	590	-	-
Kırtasiye Giderleri	-	465	-	-
Kargo Giderleri	-	458	-	-
Vergi ve Harçlar	-	41.069	-	-
Amortisman ve Tükenme Payları	7.680	2.560	1.920	640
TOPLAM	110.379,50	67.218,12	9.108,36	4.752,34

Giderlerin faaliyetlere dağıtımını sonucunda en yüksek gider tutarının eğitim-öğretim faaliyetinde, ikinci sırada ise yönetim ve büro faaliyetlerinde gerçekleştiği görülmektedir. Eğitim-öğretim faaliyetinde öğretmen maaşlarının, yönetim ve büro faaliyetlerinde ise doğrudan yüklenen vergi giderlerinin iki faaliyetin yüksek gider tutarında gerçekleşmesine neden olmuştur.

ZEFTM yöntemi, pratik kapasite esas alınarak maliyetlerin hesaplanmasına dayandığı için kurumun pratik kapasitesinin hesaplanması gerekir. Kurum yöneticisi ile yapılan görüşmeler ve gözlemler sonucunda Eylül 2021 döneminde eğitim-öğretim faaliyetlerini yürüten personelin 24 gün, diğer personelin ise 26 gün çalıştığı tespit edilmiştir. Günlük çalışma süresinin 8 saat olduğu kurumda 1 saatlik dinlenme-mola süresi bulunmaktadır. Kurumun pratik kapasitesi, ilgili ayda çalışılan gün ve gün içinde çalışılan 7 saat üzerinden hesaplanmıştır.

ZEFTM ile ilgili yapılan çalışmalarda işletmelerin pratik kapasitesinin yüzde 80-85 olduğu varsayımından hareketle hesaplamalar yapılmaktadır. Çalışma kapsamındaki kurumun faaliyetlere göre aylık pratik kapasitesi (yüzde 87,5) ile ilgili hesaplama Tablo 5'te verilmiştir. Çalışmada atıl kapasiteye ilişkin maliyetler hesaplama kapsamı dışında bırakılmıştır.

Tablo 5: Faaliyet Merkezlerinin Pratik Kapasiteleri

TEMEL FAALİYETLER	Çalışan Sayısı	Aylık Çalışılan Gün Sayısı	Günlük Net Çalışma Süresi (Saat)	Günlük Dinlenme ve Mola Süresi (Saat)	Aylık Net Çalışma Süresi (Dk)
Eğitim-Öğretim Faaliyetleri	15	24	7	1	151.200
Yönetim ve Büro Faaliyetleri	3	26	7	1	32.760
Rehberlik Faaliyetleri	1	26	7	1	10.920
Temizlik Faaliyetleri	1	26	7	1	10.920

Kurum faaliyetlerine ilişkin gider toplamı ve pratik kapasite belirlendikten sonra faaliyet gideri toplamı pratik kapasite süresine bölünerek birim maliyet belirlenecektir. Kurumun faaliyetlerine ilişkin toplam giderler, pratik kapasite ve birim maliyetler Tablo 6’da verilmiştir.

Tablo 6: Faaliyet Merkezlerinin Birim Maliyetleri

TEMEL FAALİYETLER	Faaliyet Merkezinin Toplam Maliyeti (₺)	Faaliyet Merkezinin Pratik Kapasitesi (Dk)	Faaliyet Merkezinin Birim Maliyeti (₺/Dk)
Eğitim-Öğretim Faaliyetleri	110.379,50	151.200	0,73002
Yönetim ve Büro Faaliyetleri	67.218,12	32.760	2,03169
Rehberlik Faaliyetleri	9.108,36	10.920	0,89270
Temizlik Faaliyetleri	4.752,34	10.920	0,43519

Faaliyet merkezlerinin gider toplamlarından hareketle eğitim verilen her bir grubun maliyetinin belirlenmesi için haftalık ders saatleri Tablo 7’de verilmiştir.

Tablo 7: Sınıf Bazında Haftalık Ders Saatleri

TEMEL FAALİYETLER	8. Sınıf	11. Sınıf	12. Sınıf	Mezun
Haftalık Ders (Saat)	15	16	18	28
Soru Çözümü (Saat)	2	2	2	4
TOPLAM	17	18	20	32

Haftalık ders saatleri ile ilişkilendirilen eğitim gruplarının toplam maliyetleri Tablo 8’de verilmiştir. Hesaplama, her bir eğitim grubunun haftalık ders saatlerinin ağırlığı ile faaliyet merkezlerinin pratik kapasite-leri ilişkilendirilerek yapılmıştır.

Tablo 8: Eğitim Gruplarının Maliyet Payları

TEMEL FAALİYETLER	8. Sınıf	11. Sınıf	12. Sınıf	Mezun
Eğitim-Öğretim Faaliyeti Payı	21.523,9	22.836,99	25.374,47	40.599,17
Yönetim ve Büro Faaliyetleri Payı	13.005,61	13.770,65	15.300,72	24.481,16
Rehberlik Faaliyetleri	1.904,83	2.016,88	2.240,98	3.585,57
Temizlik Faaliyetleri	928,6	983,23	1.092,47	1.747,96
SINIF DÜZEYİNDE TOPLAM MALİYET	37.362,94	39.607,75	44.008,64	70.413,86
ÖĞRENCİ SAYILARI	16	50	75	121

Tablo 8’de eğitim gruplarının toplam giderleri ve öğrenci sayıları verilmiştir. Her bir eğitim grubunun gider payının ilgili eğitim grubundaki

öğrenci sayısına bölünmesiyle birim öğrenci maliyetleri hesaplanmış olacaktır.

Tablo 9’da kurumun mevcut hacim tabanlı maliyetleme yöntemi ile hesapladığı birim maliyetler ile tarafımızdan ZEFTM yöntemi ile hesaplanan birim maliyetler verilmiştir.

Tablo 9: *Geleneksel Maliyetleme ve Zaman Etkenli Faaliyet Tabanlı Maliyetleme Yöntemlerine Göre Birim Maliyetler*

SINIFLAR	Geleneksel Maliyetleme	Zaman Etkenli Faaliyet Tabanlı Maliyetleme	FARK
8. Sınıf	730,68	2.335,18	1.604,50
11. Sınıf	730,68	792,15	61,47
12. Sınıf	730,68	586,78	-143,9
Mezun	730,68	581,93	-148,75

Tablo 9’dan da açıkça görüldüğü gibi ZEFTM yöntemi esas alınarak hesaplanan grup bazındaki birim maliyetlerde öğrenci sayısının fazla olduğu gruplarda birim maliyetin düşük, öğrenci sayısının az olduğu gruplarda ise yüksek tutarlarda çıktığı görülmektedir.

4. SONUÇ

Kaynakların etkin kullanımı, amaçlara ulaşmada temel etkenlerden biri olarak değerlendirildiğinde, öncelikli olarak kaynak kullanımındaki etkinliğin ölçülmesi gerekmektedir. Özellikle hizmet işletmelerinde çalışanların iş yerinde ne kadar zaman geçirdikleri, hangi iş için ne kadar zaman harcadıkları, harcanan bu zamanın etkinliğinin belirlenmesi gerçeğe uygun maliyet bilgilerinin edinilmesinde öncelikli konuları oluşturmaktadır. Bu öncelikli konuların bazılarının belirlenmesinde “insan” faktörünün genellikle dikkate alınmadığı bilinmektedir. Buna rağmen gerçeğe uygun maliyet bilgilerinin edinilmesinde ZEFTM yöntemi önemli bir araç olarak kabul edilebilir.

ZEFTM, pratik kapasite verilerinden hareketle üretilen mal ve hizmetlerin maliyetlerinin belirlenmesinde ilgililere önemli bilgiler sunma niteliği nedeniyle birçok sektörde uygulama alanı bulmuştur. Bu yöntemin uygulandığı işletmelerde hem atıl kapasite ve faaliyet etkinliğine/analizine ilişkin bilgiler edinilmekte, hem de gerçeğe uygun maliyet bilgisinin raporlanması mümkün hale gelmektedir.

Çalışma kapsamında bir özel öğretim kurumunun toplam ve birim öğrenci maliyetlerinin belirlenmesinde ZEFTM yöntemi kullanılarak, elde edilen sonuçlarla geleneksel maliyetleme yönteminden elde edilen sonuçlar karşılaştırılmıştır.

Çalışma kapsamında incelenen kurumda geleneksel maliyetleme yöntemiyle hesaplanan öğrenci maliyetleri ile ZEFTM yöntemi ile hesaplanan öğrenci maliyetlerinin birbirlerinden oldukça farklı olduğu tespit edilmiştir. Öğrenci sayısının fazla olduğu eğitim gruplarında ZEFTM yöntemiyle hesaplanan birim maliyetin düşük, öğrenci sayısının düşük olduğu gruplarda birim maliyetin hacim tabanlı maliyetleme yöntemi esas alınarak hesaplanan maliyetlerden oldukça yüksek olduğu tespit edilmiştir.

Elde edilen bu farklı sonuçlar ile kurum yöneticilerinin odaklanması gereken eğitim grupları ve faaliyetlerin neler olduğu ortaya konulmuştur. Kurumun bazı eğitim gruplarına ilişkin faaliyetlere son verme kararı ya da iyileştirilerek faaliyete devam etme kararı, ilgili eğitim gruplarından geleceğe ilişkin beklentilere ve hizmet satış fiyatı ile hizmet maliyetlerinin karşılaştırılması sonucunda verilecektir.

KAYNAKLAR

- Ali, A. M. M. (2019). “*The Role of Performance Focused Activity Based Costing (PFABC) in Productivity Improving and Performance Evaluating, Case study in the General Company for tire industry in Najaf – Iraq*”, **International Journal of Multidisciplinary Research and Publications (IJM-RAP)**, Volume: 2, Issue: 6, 35-41.
- Andalya, E. & Lesetedi, L. (2019). Pan – Commonwealth Forum, September 2019, Edinburgh Scotland, 1-9. (Çevrimiçi: http://oasis.col.org/bitstream/handle/11599/3238/PCF9_Papers_paper_55.pdf?sequence=1&isAllowed=y, Erişim: 25.11.2021).
- Atmaca, M. & Terzi, S. (2007). “*Zaman etkenli faaliyet tabanlı maliyetleme*”, **KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi**, Aralık, 367-384.
- Bozkurt, İ., Karakuş R. & Öksüz, S. (2011). “*Öğrenci Maliyetlerinin Belirlenmesinde Faaliyet Tabanlı Maliyet Sistemi: Yapraklı Çok Programlı Lisesi Örneği*”, **Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, Sayı: 31, Aralık, 411-428.
- Caner, G. (2019). “*Zaman Sürücülü Faaliyet Tabanlı Maliyetleme Sistemi: Bir Mermer İşletmesi Uygulaması*”, **Muhasebe ve Finansman Dergisi**, Nisan, (82), 1-20
- Civelek, M. & Özkan, A. (2006). **Maliyet ve Yönetim Muhasebesi**, Yenilenmiş Dördüncü Baskı, Ankara: Detay Yayıncılık.
- Eraslan, S. & Önal, S. (2020). **Faaliyete Dayalı Maliyetleme ve Zamana Dayalı Maliyetleme**, Ankara: IKSAD Publishing House.
- EUROSTAT (2021). (Çevrimiçi: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Government_expenditure_on_education#Large_differences_between_countries_in_the_importance_of_expenditure_on_education, Erişim: 30.11.2021).
- Fitzsimmons, J. A. & Fitzsimmons, M. J. (2008). **Service Management**, Fourth Edition, New York: McGraw-Hill.
- Kaplan, R. S. & Anderson, S. R. (2007). **Time-driven activity based costing - a simpler and more powerful path to higher profits**. USA: Harvard Business School Press.
- Küçüktüfekçi, M. & Güner, M. F. (2014). “*Zamana Dayalı Faaliyet Tabanlı Maliyetleme Sistemi ve Faaliyet Tabanlı Maliyetleme Sisteminin Karşılaştırılması: Bir Üretim İşletmesinde Uygulama*”, **Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, Cilt: 23, Sayı: 2, 227-242.
- Meydan, C. & Koç, Ö. (2019). “*Zaman Sürücülü Faaliyet Tabanlı Maliyetlemenin Bir Özel Eğitim Kurumuna Uygulanması*”, **Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi**, Haziran, 21(2), 347-373.

- Namazi, M. (2009). “*Performance-Focused ABC: A Third Generation of Activity-Based Costing System*”, **Cost Management Journal**, Sep/Oct, 23,5 ABI/INFORM Global, 34-46.
- Özçelik, F. (2019). “*Maliyet Yöntemlerinin Değerlendirilmesi ve Seçimi*”, **Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, 12(4), 607-622.
- Özen, İ. (2015). “*Yalın Düşünce Uygulaması: Hastanelerde Değer Katmayan Faaliyetlerin Ortadan Kaldırılması*”, **Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi**, Cilt: 11, Sayı: 44, Temmuz, 205-219.
- Özen, İ. (2020a). “*Hastane Maliyetlerinin Yapısal Analizi*”, **USBAD Uluslararası Sosyal Bilimler Akademi Dergisi**, 2(4), 907-926.
- Özen, İ. (2020b). “*Teknoloji Muhasebesi*”, **Turkish Studies**, 15(6), 751-771. <https://dx.doi.org/10.7827/TurkishStudies.44555>.
- Özen, İ. (2020c). “*Hastanelerde Maliyet Yöntemleri ve Maliyet Yönetim Sistemi*”, **Yönetim ve Organizasyon Araştırmaları**, (Ed. Sefer Yılmaz), Ankara: Akademisyen Kitabevi, 173-191.
- Özen, İ. (2021). “*Performansa Dayalı Faaliyet Tabanlı Maliyetleme*”, **Muhasebe ve Finans Araştırmaları Dergisi**, 3(1), 75-92.
- Özyürek, H. & Dinç, Y. (2014). “*Son Yıllarda Maliyet Dağıtımında Kullanılan Yöntemler ve Zamana Dayalı Faaliyet Tabanlı Maliyetleme Olay Çalışması*”, **C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, Cilt: 15, Sayı: 1, 345-364.
- Özyürek, H. & Ulutürk, Y. (2016). “*Flexible budgeting under time-driven activity based cost as a tool in management accounting: Application in educational institution*”, **Journal of Administrative and Business Studies**, 2(2), 64-70.
- Şakrak, M. (1997). **Maliyet yönetimi**. İstanbul: Yasa Yayınları.
- Şakrak, M. (1998). “*Geleneksel Maliyetlemeden Hedef Maliyetlemeye “Maliyet Bir Çıktı (Sonuç) Değil Girdidir”*”, **6. Ulusal İşletmecilik Kongresi**, Antalya, 12-14 Kasım, 293-303.
- Tse, M. S. C. & Gong, M. Z. (2009). “*Recognition of idle resources in timedriven activity based costing and resource consumption accounting models*”, **The Journal of Applied Management Accounting Research**, 7(2), 41-54.
- Tseng, L. J. & Lai, C. W. (2007). “*ABC Joint Products Decision with Multiple Resource Constraints*”, **Journal of American Academy of Business**, Vol: 11, No: 1, Cambridge, March, 237-243.
- Tutcu, B. (2021). “*Vakıf Yükseköğretim Kurumlarında Sürece Dayalı Faliyet Tabanlı Maliyetleme Yönteminin Analizi*”, **Yükseköğretim Dergisi**, Cilt: 11, Sayı 2, Bölüm 2, 537-549.

TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu), *Yıllık Gayrisafi Yurt İçi Hasıla, 2020*, (Çevrimiçi: <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Annual-Gross-Domestic-Product-2020-37184>, Erişim: 23.11.2021).

Williams, J., Haka, S. & Bettner, M. S. (2002). **Financial and Managerial Accounting**, USA: McGraw-Hill.

Yılmaz, M. & Coşkun, A. (2012). “Ortaöğretim Kurumlarında Öğrenci Birim Maliyetlerinin Hesaplanmasında Modern Bir Yöntem”, **Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, Sayı 33, Ağustos, 277-290.

Yılmaz, Ş. & Aktaş, R. (2015). “Özel Öğretim Kurumlarında Faaliyet Tabanlı Maliyetleme Yönteminin Kullanılması”, **Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, Sayı: 44, 155-167.

Yiğit, Ç. & Peker, S. vd. (2003). “GATA Eğitim Hastanesinde Yatan Hasta Maliyetlerinin Belirlenmesi”, **Gülhane Tıp Dergisi**, 45 (3), 233-243.

Bölüm 5

SAĞLIK TURİZMİ KAPSAMININ, ÇEŞİTLERİNİN VE SEKTÖRE YÖNELİK DÜZENLEMELERİN İNCELENMESİ

Şükran ARSLAN¹

1 Alanya Alaaddin Keykubat Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü Sağlık Turizmi A.B.D. Yüksek Lisans öğrencisi, sukranarslann007@gmail.com, Orcid ID: 0000-0003-1398-6924

GİRİŞ

Ülkemiz, son yıllarda tercih edilen en büyük turizm noktalarından biri olmakla beraber gelişen sağlık sistemi ve sağlık politikaları ülkemizde sağlık turizmi kavramının gelişmesinde etkili olmuştur. Turizm sektörünün, sağlık sektörüyle bileşmesinden oluşan sağlık turizmi, ülkeler için yeni maddi kazanç kapısı açmaktadır. En genel anlamıyla sağlık turizmi, kendi yaşadığı ülkeden başka bir ülkeye sağlık amacıyla seyahat eden insanların oluşturduğu turizmdir. Sağlık turizmi, medikal (tıp) turizm, termal ve spa – wellness turizm, ileri yaş (geriatri) ve engelli turizmi olarak üçe ayrılmaktadır. Türkiye'nin sağlık turizminden istediği kazancı elde edebilmesi için sağlık alt yapısını güçlendirip, hizmet kalitesini artırıp, akredite olup ucuz tedavi sağlaması gerekmektedir. Sağlık turizmi, gelir ve katılımcı sayısı bakımından önemli bir turizm çeşidi haline gelmiştir ve dünya genelinde olduğu gibi ülkemizde de gelişmekte olan bir sektördür. Bu çalışmada literatür taraması yapılması suretiyle, sağlık turizmi hakkında genel bilgiler verilmiş, sağlık turizminin çeşitleri, sağlık turizmi için verilen teşvikler, akreditasyonlar ve politikalar incelenmiş, Türkiye'de sağlık turizmi ele alınmıştır.

1. SAĞLIK TURİZMİ TANIMI VE KAPSAMI

Turizm en basit tabirle bir yerden başka bir yere belirli bir amaç için gerçekleştirilen hareketlilik olarak adlandırılabilir. Önceden herkese hitap etmeyen, belirli bir topluluk için ulaşılabilir olan turizm hizmeti zamanla daha büyük topluluklara ulaşılabilen bir yapıya dönüşmüştür (Aydın, 2019). Alternatif turizm ise sahip olduğumuz kaynakların korunması ve kitle turizminin sebep olacağı olumsuz durumları minimuma düşürme dışında bir turizm ürününü çeşitlendirmek için kullanılmaktadır. Kendi içinde birçok alt başlığa ayrılan alternatif turizm çeşitlerinden birisi de sağlık turizmidir (İçöz, 2009). İnsanların hayatları için en çok önemsendiği ve dikkat ettiği unsurların en başında sağlıkları gelmektedir. Bunun için alternatif turizm türleri içinde sağlık turizminin önemli bir yere sahip olduğu söylenebilir (Doruk, 2019).

Eski Yunanlar sağlık turizminin temelini oluşturan ilk medeniyettir. Asklepios Tapınakları dünyanın ilk sağlık merkezidir. Olympos'taki Zeus Sığınağı ve Delfi Tapınağı da bu dönemdeki bu tarz yapılardandır. Ayrıca Hindistan'da yoga ve ayurvedik tıbbın yaygınlaşmasıyla da sağlık turizmi gelişmiştir (Bulut ve Şengül, 2019). Savaşta yaralanan yorgun düşen askerlerin tedavilerinin yanı sıra moral ve eğlence merkezi haline gelen sıcak su kaynakları tarihte özel bir öneme sahip olmuştur (Çelik, 2009). 15. yüzyıldan 17. yüzyıla kadar, Avrupa'daki sağlık koşullarının kötü olması sebebi ile sağlık amaçlı tıbbi kaplıcalar, mineral kaynaklar ve deniz kıyıları özellikle zenginlerin ilgisini çekmiştir (Cook, 2008). Hastalıkların tedavi-

sinde suyun iyileştirici gücü tarih boyunca bilinmekte ve kullanılmaktadır. Özellikle kaplıca turizminin ilk insanlarla birlikte var olduğu görülmektedir. Sağlık için yapılan bu turizm, Rönesans devri boyunca Avrupa’da büyük önem kazanmıştır (Kök, 2013). İkinci dünya savaşı sona erdikten sonra kitle turizminde artış başlamıştır. Uluslararası turizm büyük ölçüde Avrupa ülkeleri arasında gerçekleşirken, daha sonra diğer ülkelerin sahip oldukları kültürel zenginlikler, tarihi değerler, iklim, doğal güzellikler gibi sebeplerden dolayı Akdeniz’de bulunan ülkelere kaymıştır. Zaman içerisinde ise diğer bölge ve ülkelere yayılma göstermiştir. Jumbo jetlerin icadı ile turistler yeni kıta görme imkânına kavuşmuş ve turizm uluslararası bir boyuta ulaşmıştır (Öztürk ve Yazıcıoğlu, 2002). Son yıllarda yükselen bir trend olan sağlık turizmi konusuna bir çok ülke yoğunlaşmış durumdadır. Son yıllarda ihracat için dikkate değer bir hizmet haline gelmiş ve küreselleşmenin bir sonucu olarak artan bir öneme sahip olmuştur (Omay ve Cengiz, 2013).

İnsan sağlığı için her çeşit tedavi ve iyileşmeyi içinde bulunduran bunların yanında seyahat ve konaklama hizmetlerini de sunan hizmet türüne sağlık turizmi denmektedir. Bu turizm çeşidi için, hastane, oteller, güzellik ve sağlık merkezleri gibi birçok farklı işletme hizmet sunmaktadır (Çelik, 2009). Sağlık turizminin birden fazla tanımı olsa da seyahatin sebebi, seyahatin süresi, gibi ortak noktalar içerdiği belirtilebilir. Yaşadığımız yerden başka bir yere sağlık hizmetinden yararlanmak için planlayarak yaptığımız seyahatlere “sağlık turizmi”, seyahat edene de “sağlık turisti” denmektedir (Bulut ve Şengül, 2019). Sağlık turizmi birçokları tarafından medikal turizm ile eşanlamlı olarak kullanılmasına rağmen, kavramlar arasında ayırım söz konusudur. İlk tanımlar, 1973 yılında Uluslararası Turist Örgütleri Birliği (IUTO) tarafından sağlanan tanımları içermekte olup, “başta maden suyu ve iklim olmak üzere ülkenin doğal kaynaklarından yararlanan sağlık tesislerinin sağlanmasıdır” şeklinde tanımlanmaktaydı (Smith ve Puczko, 2015). Sağlık turizmi, yeni bir olgu olmaktan ziyade genel esenlik, iyi sağlık ve onun takibidir olarak görülmüştür (Cook, 2008). Günümüzde uzun bekleme süresi, fiyatların yüksek olması, değerinin altında sigorta yapılması sonucu kapsam sorunu ve sigortasızlık gibi sebepler insanları sağlık hizmeti almak için yurt dışına gitmeye yönelmektedir. Yaşanan bu olaylar karşısında, yerel sağlık sisteminin uygun seçenekleri sağlamaması sağlık turizminin doğmasına neden olmuştur (Yardan vd., 2014). Sağlık turizminde seyahat eden hastaların ülke seçiminde önem verdiği noktalar; maliyet, tıbbi teknoloji, kalite, hızlı tedavi yöntemleri, alanlarında uzman doktorlar gibi unsurlardır. Diğer önemli unsurlar ise; hizmet veren personelin yabancı dil seviyesi, verilerin doğruluğu, konaklama koşulları, sağlık kurumlarının akredite olup olmamasıdır (Kunaçaf, 2020). Sağlık turizm hareketi son yıllarda özellikle medikal turizmi, yaşlı ve engelli turizmi alanlarında

önemli bir ekonomik etki yaratmıştır. Nakil turizmi ve yabancı turizmi, spa ve wellness turizmi hastalarına göre farklı hususlar ve riskler, doktorlar, sağlayıcılar, sigortacılar ve politikalar içermektedir (Cook, 2008). Sağlık turizmi akımını başlangıçta kozmetik işlemlere daha ucuz alternatif arayan insanlar tarafından yönlendirildiği düşünülmektedir. Bununla birlikte, giderek daha hayati sağlık prosedürleri (kalp kapakçığı ameliyatları ya da diz nakli) gibi uygulamalarında kapsama alındığı görülmektedir (Padilla-Meléndez ve Del Aguila-Obra, 2016).

Türkiye, popüler bir turizm noktası olarak geçmiş yıllarda ilk on ülke arasına girmeyi başarmıştır. Türkiye'nin turistik bir yer olarak görülmesi, sadece tarihi ve kültürel zenginliğinin değil, aynı zamanda iklimi ve doğal kaynaklarının sonucudur (Omay ve Cengiz, 2013). Türkiye'de sağlık turizmi medikal turizm üzerine odaklanmıştır. Ancak termal sağlık turizminin de Türkiye için önemli bir paya sahip olduğu göz ardı edilmemelidir. Sonuç olarak Türkiye özellikle akreditasyonlarla beraber sağlık hizmetleri standartlarını geliştirdiğinde sağlık turizminde en çok tercih edilecek ülkelerin başında gelecektir (Tengilimoğlu, 2020:66-67). Gelişmiş sağlık tesislerinin yanı sıra turistik avantajları da bu popülerliğin nedenidir. Türkiye sadece tıbbi turizm değil, aynı zamanda yabancı hastalar için bir bütün olarak sağlık turizmi yapılmaktadır. Başka bir deyişle Türkiye, turizm tecrübesinden aldığı güçle bir devlet politikası olarak sağlık turizminde rekabet avantajı sağlamaktadır (Omay ve Cengiz, 2013).

2. SAĞLIK TURİZMİ TÜRLERİ

Sağlık turizmi, bireyin sağlık durumunu daha iyi hale getirmek ve mevcut sağlığını korumak için başka ülkelere yaptığı seyahatlerdir. Sağlık turizmi tanımlamaları ve çeşitleri, seyahati gerçekleştiren bireylerin seyahat amacına, süresine ve uygulanacak işlemlere göre değişiklik göstermektedir (Şimşek, 2016). Sağlık turizmi denilince aklımıza öncelikle termal turizm veya kaplıca turizmi gelmektedir. Ancak sağlık için yapılan turizm seyahatleri son 10 yılda sürekli olarak sağlık hizmetlerinden yararlanmak amacıyla düzenlenen yurt dışı seyahatlerini de kapsar haldedir (Aydın, 2012). Tedavilerin çok maliyetli olması, bekleme sürelerinin çok uzun olması ve erişim zorluğu ile hastaların daha kaliteli sağlık hizmeti almak istemesi, turistik motivasyonları birçok hastanın başka ülkelerde hizmet alma ihtiyacını doğurmuştur (Ataman vd., 2017). Dünyada nüfus artışı, yaşam standartlarının artması, ülkelerde sağlık hizmetlerinin daha maliyetli olmasından dolayı, çeşitli ülkeler kendilerine pazar oluşturup tedavileri daha kaliteli ve ucuz yapmaya başladılar. Ayrıca sağlık turizmini tetikleyen durumlardan biri de yaşlı nüfusun artması olmuştur (Gülmez, 2012). Türkiye termal su kaynaklarındaki çeşitlilik, sağlık kuruluşlarının yüksek kalite standartlarına sahip olması, nitelikli personel ve devletin bu konudaki politikaları ile yatırımcılar içinde önemli bir avantaja sahiptir

(Bulut ve Şengül, 2019). Ülkemizde, sağlık turizmi son yıllarda giderek önemi artan bir sektör olmakla, kapsam ve içerik bakımından çeşitlenerek literatürde karşımıza çıkmaktadır. Sağlık turizmi çeşitleri; termal, medikal, geriatri (ileri yaş) ve engelli turizmi şeklindedir (Özkan, 2019). Sağlık turizmi bağlamında medikal turizm, cerrahi girişimlerde başarı ve fiyatlama avantajlı ülkelerdeki hastanelere insanların eğilim göstermesini sağlamakta ve ayrıca geleneksel olan ama etkinliğini hala koruyan termal turizm ve spa-wellness olgularını da içine alarak gelişen bir alan olarak ortaya çıkmaktadır (Mesci, 2020).

2.1. TERMAL TURİZM (SPA ve Wellness Turizmi)

2.1.1. Termal Turizmin Tanımı ve Kapsamı

Term sözcüğü, latince ‘thermos’ kelimesinden türemiştir ve sıcak anlamına gelir. Ilıcaların üstünün kapatılıp tesis kurulmasına ve sıcak su ile tedavi yapılmasına termal veya kaplıca denilmektedir (Şimşek, 2016). Termal turizm veya kaplıca turizmi, termal su, buhar ve çamur banyoları inhalasyon içme suları gibi çeşitlilik gösteren birbirlerinden farklı uygulamalar ile fizik tedavi, iklim kürü ve egzersiz rehabilitasyon, psikoterapi ve diyeti destekleyen turizm çeşidi olarak da tanımlanmaktadır (Tamer, 2020). Kaplıcalara yönelik yapılan turizmde psikolojik ve fiziksel rahatsızlığı bulunan bireylerin buldukları konumdan başka yerlere giderek tedavi isteklerinin oluşması termal turizmin var olmasını sağlamıştır. (Kök, 2013).

Wellness sözcüğü ise zihin, ruh, vücut ve ilişkilerde daha iyi ve zinde olma anlamına gelmektedir. Bunun için bireyin kendisini zihinsel, bedensel, ruhsal ve ilişkisel olarak zinde ve iyi olmasını sağlayan cilt bakımı, çamur ve yosun banyoları, küvet bakımları gibi doğa ve doğal ürünlerle sağlıklı yaşam uygulamaları ile yapılan vücut bakımları wellness içeriğinde yer almaktadır (Özsarı ve Karatana, 2013). Wellness turizmi ve kaplıca turizmi birbirinden bağımsız kavramlar olsa da ürün çeşitlendirilmesi ile kaplıca hizmeti veren tesislerde görülmeye başlamış ve bu sebeple kaplıca turizmi ile birlikte bir bütün olarak algılanmıştır (Çimen, 2018). Wellness kavramı, insanların potansiyel sağlık sorunlarını tanımlamaya ve belirli faaliyetleri kullanarak olumsuz algılanan gelişmeyi önlemeye çalıştıkları proaktif bir yaklaşımı vurgulamaktadır (Caldito, 2015). Ayrıca wellness kavramı; fiziksel, zihinsel ve ruhsal sağlık, öz sorumluluk, sosyal uyum, çevresel duyarlılık, entelektüel gelişim, duygusal iyi olma gibi yaşam alanlarını içerir (Smith ve Puczkó, 2015).

SPA sözcüğü, suyun kullanımından ortaya çıkan sağlık anlamını ifade etmektedir. SPA sözcüğünün kökü Latince “Salus per aqua”dan gelmektedir. Daha kapsamlı anlamıyla, sadece su ve çamur değil, bununla beraber sıcak su havuzu, su püskürtme, masaj terapileri, aromaterapi, güzellik, bakım, sağlık kürleri gibi hizmetleri de içinde barındırmaktadır (Hasanov,

2018). SPA ve Wellness turizmindeki hedef, genellikle evin stresleri ve dikkat dağıtıcıları olmadan kendi kendini analiz edebileceğiniz alternatif bir alandır. Destekleyici, benzer düşünen bir ‘topluluk’ eklenmesi ile bireyi daha da teşvik etmeye yardımcı olduğu ifade edilmektedir (Smith ve Kelly, 2006).

2.1.2. Termal Turizmin Tarihsel Gelişimi

Su, yüz yıllar boyunca yaşamın temel öğesi olmuş ve insanların suyu kullanması ile yaşam başlamıştır. Kesin bir bilgi olmamaklar birlikte şifalı olan sular tesadüfen bulunmuştur. Hasta hayvanların bu şifalı sulardan faydalandıkları görülmüş ve suların etrafa yaydıkları koku, ısı, renk, ve tortuların fark edilmesiyle keşfedilmiştir (Göçmen, 2008). Sağlık turizmi çeşitlerinden termal turizmin temel uygulaması olan kaplıca turizminin tarihi milattan öncesine kadar uzanmaktadır. İlkel insanlar mantığın ve aklın olgunlaşması ile termal suyun tedavi edici gücünü fark etmiş ve ona gizemli bir anlam yükleyerek termal suyun tıbbi gücünü tanrıdan geldiğini düşünerek ibadet yerlerini kaplıcaların olduğu yerlere inşa etmişlerdir (Çelik, 2009). Roma ve Bizans dönemlerinde kullanılan termal sular daha sonra da devam etmiştir. Türkler Anadolu’ya yerleştikten sonra bu tesisleri genişleterek kaplıcaya çevirmişlerdir (Kervankıran, 2016). Eski medeniyetlerde yaşayan insanların kaplıcaları ve kutsal tapınak banyolarını şifa için kullandıkları bilinmektedir (Hasanov, 2018). Antik Yunanlılar ve Romalılar fiziksel ve zihinsel sağlık arsındaki ayrılmaz ilişkiyi fark etmişlerdi. Yunanlılar doğal kaynaklardan temiz suda banyoyu tercih etseler de, denizde banyoyu (talassoterapi) da kullanmışlardır (Tengilimoğlu, 2020: 77-78). Türkler hamam kültürüyle tüm dünyada bir ne ulaşmışlardır. Tarihte Türklerin temizliğe yıkanmaya ve suya verdikleri önemi tarihi kalıntılar içinde bulunan hamam kültürüne ait bulgulardan yaşantılarında hamamlara büyük yer verdikleri anlaşılmaktadır Tarihte Roma, Japon, Türk hamam ve kaplıcalarından bahsedilmiştir (Kök, 2013). Termal turizmin çekiciliğinin en önemli nedeni zengin jeotermal sulardaki minerallerdir. Türk hamamlarını ziyaret eden ziyaretçiler öncelikle gelenek olarak daha sonra tedavi amaçlı kaplıcaları ve hamamlara ilgi göstermekteyken son yıllarda daha gelişmiş ve modern tesisleri tercih etmektedirler (Kervankıran, 2016).

Roma imparatorluğuna kadar uzanan SPA, savaştan sonra yorgun ve yaralı düşen roma askerlerinin yaralarını iyileştirmek için banyolarda yaptıkları tedaviydi. O dönem ise *Sanus Per Aquam*” (SPA) sudan gelen sağlık olarak adlandırılmaktaydı (Gülmez, 2012). Son dönemlerde geleneksel kaplıca uygulamalarından ziyade hekim kontrolünde modern, akılcı, bilimsel, olarak kaplıcalardan yararlanma imkânlarının geliştirilmesi için yapılan çalışmalara sağlık turizmi çeşitlerinden termal turizm kavramının gelişmesine katkıda bulunmuştur. Termal suların olduğu bölgelerde kaplıca tesisleri inşa edilmekte ve bu tesislerle doğanın sunduğu olanaklardan

tıbbi tedavi için yararlanılmakta olup termal turizm sayesinde turizmde ciddi kazançlar elde edilmektedir (Göçmen, 2008).

2.1.3. Termal Turizm Odaklı Kavramlar

Kaplıca turizmi yada termal turizm; inhalasyon, mineralli termal su banyosu, çamur banyosu, içme gibi destekleyici tedavilerle birlikte yapılan kür tedavileri için var olan turizm çeşidi olarak tanımlanmaktadır. Bu tedavilerin yapıldığı tesislere ise Termal Kür Merkezi ya da Kaplıca Tedavi Merkezi adı verilmektedir (Özsarı ve Karatana, 2013). Termal turizm kendi içinde Klimatizm(temiz havadan yararlanma), termalizm (kaplıca) ve üvalizm (meyve-sebze kür tedavisi) olarak üç farklı sınıflandırmayla ele alınmıştır. Klimatizm açık ve temiz hava ile tedavi olmak için yapılan bir uygulama, üvalizm yöresel bitkiler ile uygulanan tedavi yöntemi, termalizm ise şifalı su, kaplıcalar, ılıcalar ile iyileşmek için tedavi amaçlı yapılan uygulama yöntemi olduğu ifade edilmiştir (Özkan, 2019).

Kür, tedavi etkeninin belirli seviyede, seri halde, belirli aralıklarla ve sürelerle tekrarlanması ile yapılan tedavi yöntemidir. Mineralli sular, doğal veya sondaj-galeri yoluyla yeryüzüne çıkarılan, litresinde en az 1 gram çözülmüş mineral bulduran, bakteriyolojik ve kimyasal kirlenmeye uğramamış olan, fizyolojik ve tedavi ediciliği bilimsel olarak kanıtlanmış sulardır (Tengilimoğlu, 2020). Termomineral sular, çıkış noktasında sıcaklığı 20 derece ve üzerinde olan mineralli sulardır. Suyun çıkış noktasındaki sıcaklığı 20 derece ve üzerinde olan sulara termal su denmektedir. Kaplıca tedavilerinde kullanılan minarelli, termomineralli ve termal sular kaplıca sularını oluşturmaktadır (Tengilimoğlu, 2020: 85-86).

Termal turizme odaklı diğer kavramları ise şunlardır : Talassoterapi, deniz suyu ve güneşten yararlanarak yapılan tedavi ve uygulaması, balneoterapi bol mineralli su ile yapılan tedavi uygulaması, hidroterapi su ile yapılan tedavi uygulaması, speleodterapi mağarada bulunarak yapılan tedavi uygulaması, peloidterapi zengin mineralli çamurlar ile yapılan kür tedavisi ve helioterapi ise güneş ışığından yararlanarak yapılan tedavi yöntemidir (Özkan, 2019).

2.2.MEDİKAL TURİZM (TIP TURİZMİ)

2.2.1. Medikal Turizmin Tanımı

Medikal turizm, kişilerin tıbbi tedavi görmek amacıyla buldukları ülkeden başka ülkeye giderek sağlık hizmeti almaları anlamına gelmektedir. Sonuç olarak kişilerin almak istedikleri sağlık hizmetini yaşadıkları ülkede verilmemesi, alacakları sağlık hizmetinin yaşadıkları ülkede yüksek maliyetli olması veya bu tedavilerin sigorta kapsamında yer almaması tedavilerinin gerçekleşmemesi gibi sebeplerle bireylerin kendi ülkelerinden başka ülkeye tedavi olmak için gerçekleştirdiği seyahatlere medikal turizm

denmektedir (Tamer, 2020). Başka bir tanıma göre ise medikal turizm, tedavi amacıyla gelen medikal turistlere sağlık kurum ve kuruluşlarınca hekim ve uzman doktorlar tarafından planlı olarak yapılan uygulamalardır (Hasanov, 2018). Medikal turizm, bireyler öncelikli olarak tıbbi (genellikle elektif cerrahi) tedaviler almak amacıyla yurtdışına seyahat etmeye karar verdiğinde gerçekleşir ve cerrahi turizm ile tedavi edici uygulamayı içermektedir (Padilla-Meléndez ve Del Aguila-Obra, 2016). Uygulanan bu tedaviler radyoterapi, göz, diş, cyberknife tedavileri, cinsiyet değiştirme operasyonları, kalp damar cerrahisi estetik cerrahisi, infertilite kapsamında tüp bebek, transplatasyon, diyaliz vb. medikal turizm uygulamaları arasında bulunmaktadır (Tamer, 2020). Medikal turizmin küresel bir sektör olmasının nedeni, sağlık hizmetleri konusundaki çalışmaların uluslararası olarak ele alınması ve bu hizmeti düzenleyen kurumların ortak standartlar geliştirme çabalarıdır (Ataman, vd. 2017).

2.2.2. Medikal Turizmin Nedenleri

Sağlık turizmi çeşitlerinden biri olan medikal turizm, özellikle 2000'li yıllardan itibaren dikkat çekici ve önemli hale gelmiştir. Son dönemde medikal turistlerin kendi ülkelerinde sağlık maliyetlerinin artması ve ülkelerindeki tedavi hizmetlerinin uzun bekleme sürelerinden dolayı, medikal turistlerin tedavi fiyatları daha düşük ülkeleri tercih etmesine sebep olmuştur (Hasanov, 2018). Medikal turizm hizmeti almak isteyen bireyler kendi yaşadıkları ülkede yetersiz sağlık hizmetleri sebebi ile başka ülkelere gitmekteydiler. Şimdi ise daha ucuz sağlık hizmeti veren ülkeleri tercih etmektedirler (Özkan, 2019). Genel cerrahi, kanser tedavisi, kök hücre tedavisi, diş implant, yüz germe ve liposuction gibi tedavilere daha kaliteli ve daha ucuz hizmet almak için günümüzde farklı ülkelere daha fazla seyahat gerçekleşmektedir. Gelişmekte olan ve gelişmiş ülkeler bu yeni sektörde yaşanan yoğun rekabetle mücadele edebilmek için bu alana yatırımlarını arttırmaktadır (Gill ve Singh; 2011:1 Aktaran, Tengilimoğlu, 2020:103). Hastalar ayrıca kendi ülkelerinde bulunmayan prosedürler için medikal turizm destinasyonlarına seyahat ederler. Örneğin, sanayileşmiş ülkelerde birçok hasta tarafından erişilemeyen kalp yetmezliği için kök hücre tedavisi, medikal turizm pazarına uygundur (Rosensweig, 2007). Medikal turizm şirketleri veya tıbbi aracı kurumlar, küresel bir pazarda sağlık hizmetlerinin reklamını yapma ve satma konusunda çok önemli bir rol oynamaktadır (Padilla-Meléndez ve Del Aguila-Obra, 2016). Sağlık hizmetini alacak olan bireyleri medikal turizm ile bir araya getirecek olan profesyonel hizmet kuruluşlarının varlığı sağlık turizmine büyük katkı sağlamaktadır. Özellikle son dönemlerde medikal turizme artan ilginin çok olması ülke için büyük bir avantaj sağlamaktadır (Tamer, 2020). Bireylerin tedavi için seyahat ettikleri ülkelerde ki tedavi maliyetleri çoğunlukla kendi ülkelerine göre %50 , %70 bazen %80' e kadar daha uygun fiyatlara gelmektedir.

Medikal turizmin bu kadar talep görmesi ve giderek yükselen bir sektör olmasının en önemli sebepleri arasında sağlık turizmi ülkelerindeki gelişen tıp teknolojisi, düşük ulaşım giderleri ve internet üzerinden pazarlanması sayılabilir (Aydın, 2019).

2.2.3.Dünyada Medikal Turizm

Dünya geneline bakıldığında bireylerin sağlıklarına gösterdikleri öznenin artmakta olduğu ve dünya ülkelerinin medikal turizmi geliştirmeyi amaçlayan faaliyetlerinin yoğunlaştığı görülmektedir. Özellikle, Asya ülkelerindeki medikal turizmin başarısı, sağlık sektöründeki küresel ilgiyi ve rekabeti arttırmaktadır (Hasanov, 2018). Sağlık turizmi ile özdeşleşen medikal turizm, modern dünya pazarında öne çıkmaktadır (Mrčela vd., 2015). Medikal turizmde dünyada öne çıkan ülkeleri şu şekilde sıralayabiliriz; uygun fiyat imkanlarıyla Hindistan ve Tayland, teknoloji açısından önde gelmesiyle ABD, Almanya, Güney Kore, turistik yer olması sebebi ile Singapur, Tayland ve Kıbrıs, bulunduğu konum sebebi ile Ürdün, İran, Malezya ve Brezilya, sağlık sektöründe çok başarılı atılımlar yaparak ve sunduğu hizmet kalitesinin standartlarını arttırıp dünyada standartlarında hizmet sunma yolunda ilerleyen Türkiye'dir (Özkan, 2019). Tedavi hizmeti almak için yabancı bireylerden özel hastanelere başvuruların ülkeleri incelendiğinde AB ülkelerinin ilk sırada yer aldığı görülmektedir. AB ülkelerindeki bireylerin sık seyahat etmeleri ve kitle iletişim araçları sayesinde farklı ülkelerin sağlık hizmetleri alternatifini hakkında bilgi sahibi olmaları gibi sebepler sağlık turizmi sektöründe Türkiye'yi büyük bir Pazar konumuna getirmiştir (Gülmez, 2012). Sanayileşmiş ülkelerin yanı sıra, gelişmekte olan ülkelerin de sağlık sektöründe sunduğu hizmet kalitesi geride değildir (Hasanov, 2018). Türkiye, sağlık hizmetleri durumunda Dünyanın gerisinde kalmamış, Avrupa'nın en iyileri arasında yer almıştır. Ülkemizde tedavi amaçlı sağlık turizm uygulamalarına örnek verecek olursak organ nakli, estetik-plastik ameliyatlara, açık kalp cerrahisi, eklem protezi ameliyatlara, görme kusuru düzeltme ameliyatlara verilebilir (Gülmez, 2012).

2.3.GERİATRİ TURİZMİ (ÜÇÜNCÜ YAŞ TURİZMİ) VE ENGELLİ TURİZMİ

2.3.1.Geriatri Turizmi ve Engelli Turizminin Tanımı ve Kapsamı

Sağlık hizmeti almak için yapılan bir başka turizm çeşidi ise "üçüncü yaş turizmi" veya "geriatri turizmi" olarak isimlendirdiğimiz yaşlı turizmidir. Yaşlı turizmi yaşlı bireylerin mevcut sağlıklarının korunması, ortaya çıkabilecek hastalıkların önlenmesi, hastalıkların teşhisi ve tedavisi için yapılan seyahatlerdir (Şimşek, 2016). Yaşlılar için sağlık turizmi "hastalığın iyileşmesi" olarak kabul görürken, sağlık turizmi öncelikle 'sağlıklı' yaşlıların işlevsel yeteneğinin ve rahatının korunması ve daha iyi olmasına odaklanmaktadır (Tengilimoğlu, 2020). Sağlık hizmetleri tedavilerinin

de farklı yaş grupları, doğal olarak farklı ihtiyaçlar ve talepler içerisinde olacaktır. Yaşlılar açısından sağlık turizmi öncelikle “sağlıklı” yaşlıların yeteneği, refahı ve işlevsel sağlık hizmetlerinin korunması ve iyileştirilmesine odaklanmakta ve “hastaların iyileşmesi” olarak kabul edilmektedir (Mrčela, vd., 2015). Geriatri turizminin beraberinde engelli turizmi de dünyada önemi artan bir sağlık turizmi çeşididir. Dünyada engelli nüfusunun seviyesi her gün artmakta olup doğuştan veya sonradan engelli olan bireyler için tatil yapacakları yer hakkında bilgi sahibi olmak ve araştırmak son derece önemli hale gelmektedir. Engelli bireylere engelsiz bir tatil imkânı oluşturmak için sunulan hizmetlerin eksiksiz, zamanında, sürekli ve kolay ulaşılabilir olması gerekmektedir ve aynı zamanda fiziksel şartlar, yataklar, asansör gibi araç-gereçler engelli bireyler düşünülerek tasarlanmalı ve kullanıma sunulmalıdır (Bayar, 2019). Toplumda önemli bir nüfusa sahip olup farklı türde engelleri olan kişilerin turizm faaliyetlerine katılması olarak tanımlanan engelli turizmi, literatürde erişebilir turizm kapsamında ele alınmaktadır (Tengilimoğlu, 2020). Her geçen gün dünyada engelli bireylerin sayısının artması ve bu bireylerin genellikle yanlarında refakatçi ya da aileleri ile birlikte seyahat yaptığını düşündüğümüz zaman yaşlı turizmi, turizm işletmeleri tarafından çok büyük bir pazar haline gelmektedir (Zengin ve Eryılmaz, 2013). Engelli bireylerin de engelli olmayan bireylerin yararlandığı imkanlardan faydalanabiliyor olması ayrımcılık karşıtı bir uygulama olarak da önemli durumdadır (Yeşiltaş, Arslan ve Temizkan, 2012). Türkiye’de engelli ve üçüncü yaş turizminin sağlık turizminin alt başlığı olarak ele alınması yaşlı bakımı ve rehabilitasyon turizmine yoğunlaşmış olduğunu gösterir (Özkan, 2019). Konaklama, ulaşım vb. ögeler turizm alt yapısını oluşturmaktadır. Bu ögelerin engelli bireylerinde kullanacağı düşünülerek tasarlanması engelli bireylerinde turizmde hatırı sayılır bir paya sahip olduğunun kanıtı olarak görülmektedir (Gülmez, 2012). Engellilerin turizm faaliyetlerinde katılmaları için olan engelsiz turizm kavramını literatürde sıklıkla görmekteyiz. Bu kavram ile engelli bireylerin kendi engelleri dışında dışardan oluşabilecek engellerin önlenmesi adına bireylerin turizme katılımını daha kolaylaştırabilmek için yapılan uygulamaların varlığı oluşturulmuştur (Tamer, 2020). Genel olarak bakım evi ve rehabilitasyonu kapsayan bu hizmetler, hizmeti alan kişinin kaldığı süre uzunluğu ve harcamaları göz önünde bulundurulduğunda, bu turizm biçiminin kazançlı bir turizm türü olduğu ifade edilmektedir (Özkan, 2019).

2.3.2. Yaşlanma, Yaşlı ve Engelli Kavramı

Yaşlılık, kronolojik olarak yaşın ilerlemesiyle birlikte organizmadaki hücre yapısındaki değişikliklerin neden olduğu kaçınılmaz ve geri dönüşümü olmayan bir süreç olarak tanımlanmakla beraber, bu kavramın biyolojik, psikolojik, sosyolojik ve kültürel süreçlerin değişimi ve etkileşimi sonucunda oluştuğu söylenebilir (Kurt, 2019. Aktaran, Tengilimoğlu, 2020).

Yaşlanma ile ilgili toplumsal ve fiziksel değişimler temel alınarak yapılan sınıflandırmaları şu şekilde sıralayabiliriz; biyolojik yaşlanma zigot ile birlikte başlayıp ömür boyu sürmektedir. Sosyal yaşlanma ise bireylerin toplumdaki özelliklerine göre değişkenlik gösteren yaşlanmadır. Genel tanımı ise bireyin normal çalışma süresinin sona ermesiyle devletin ya da özel kurumların sunduğu sosyal güvenceyle veya kendi birikimleri ile yaşadığı dönem olarak tanımlayabiliriz. Psikolojik yaşlanma ise bireyin taşı ile davranışları arasındaki uyum yeteneğinin zamanla değişmesidir. Kronolojik yaşlanma ise hepimizin günlük hayatta kullandığı her bir geçmiş yılı yaş olarak adlandırdığımız tanımdır. Dünya sağlık örgütü ise yaşlılığı kronolojik olarak 3 sınıflandırmayla ele almıştır. Bunlar;

- Orta yaşlılar (45-59 yaş),
- Yaşlılar (60-74 yaş),
- İhtiyarlar (75 yaş ve üzeri) şeklindedir (Şimşek, 2016).

Engellilik doğuştan ya da daha sonra meydana gelen bir hastalık veya bir kaza sonucunda kişinin yapabileceği fiziksel ve zihinsel hareketleri uygulayamama ya da uygulamadaki yetersizliği ifade eder. Bunların sonucunda ise yürüme, görme, işitme, konuşma gibi faaliyetleri yaparken zorlukların ortaya çıkmasıdır (Zengin ve Eryılmaz, 2013). Birleşmiş Milletlerin tanımına göre, fiziksel ya da sonradan oluşan bir olay sebebi ile bireyin sosyal ya da kişisel yaşantılarında tek başına yapması gereken işleri kendi kendine yapamayanlara engelli denilmektedir (Özkan, 2019). Yaşlılık veya engellik vb. durumlarından dolayı bireylerin “normal” kişilere sunulan hizmet ve imkanlardan yeterince yararlanamadığı bir toplumda adalet duygusunun zedelenebileceği göz önünde bulundurulmalıdır (Arslan ve Yavuz, 2019).

2.3.3.Dünya’da ve Türkiye’de Geriatri ve Engelli Turizmi

Dünya bulunan yaşlı nüfus sayısı zamanla artmaktadır. Yaklaşık 30 sene sonra dünyada 65 yaş üstü kişilerin 2 milyarı bulacağı düşünülmektedir (Bayar, 2019). Gelişmiş batı ülkelerinde II. Dünya Savaşı sonrası hızlı nüfus artış dönemi yerini düşük doğum oranına ve nüfus yaşının arttığı bir döneme bırakmıştır. Şuanda ise 65 yaşının üstündeki nüfus oranı %20 %25'lere yaklaşmaktadır (Gülmez, 2012). İleri yaş nüfusunun sayının artması beraberinde kronik rahatsızlıklar, bakım hizmeti ihtiyacı gibi durumları ortaya çıkarmıştır. Bunun sonucunda ise dünyanın birçok ülkesinde olduğu gibi Türkiye’de de sorun yaratmaktadır. İleri yaş nüfusunun giderek artması ve sağlık hizmeti harcamalarındaki artış, yaşlı nüfusa bakım hizmeti sağlayacak personel yetersizliği ve kaynakların kısıtlı olması birçok ülkeyi yeni seçenekler bulma arayışına itmiştir (Şimşek, 2016). Dünyada, Avrupa kıtası yaşlı nüfusun en çok bulunduğu bölgelerdir. Avrupa’daki

ileri yaş grubu maddi gelirinin yüksek olması daha fazla seyahat etmeleri ve bu seyahatlerde harcama yapmaları bu turizm türünün ekonomik anlamda katkısını ortaya çıkarmaktadır (Bayar, 2019). “Engelli Turizmi” Türkiye’de yeni ortaya çıkan bir sektördür. Engelli bireylerin sahip olduğu haklar olsa da toplumda aktif bir şekilde bulunmamışlardır. Ayrıca turizm aktivitelerinden de istenilen düzeyde yararlanılmamaktadır. Ancak son dönemlerde engellilerin sosyal hayatta aktif rollerini arttıracak turizm sektöründe bazı değişiklikler görülmektedir (Zengin ve Eryılmaz, 2013).

4.SAĞLIK TURİZMİNDE TEŞVİK VE AKREDİTASYONLAR

4.1.Sağlık Turizminde Devlet Desteği ve Teşvikler

Devlet Planlama Teşkilatı, sağlık turizmi sektörün planlanması ve teşviklerin yapılması, Kültür ve Turizm Bakanlığı turizmin temelini oluşturan konaklama ve seyahat gibi hizmetlerin yürütülmesi, Sağlık Bakanlığı ise sağlık kurumlarının açılması, bu kurumlardaki personelin eğitilmesini ve istihdamının sağlanması ayrıca kurumların denetlenmesi gibi süreçleri takip eden kuruluşlardır (Tökü, 2017). Genel anlamıyla devletin işletmelere sağladığı imkânları teşvik olarak adlandırabiliriz. Teşvik ekonomi literatüründe, belirli bir ekonomik faaliyetin diğer faaliyetlere göre daha hızlı gelişiminin sağlanması için devlet tarafından çeşitli uygulamalarla verilen geri ödemeli veya karşılıksız olarak maddi veya gayri maddi desteklerin verilmesidir (Tengilimoğlu, 2021).

Bir uygulamanın teşvik olabilmesi için bazı şartlar taşınması gerekmektedir. Bunlar (Eriş, 2020: 287);

-Devletin teşviki genel olarak özel sektöre veriyor olması,

-Nakdi teşviklerde kamu fonlarının azalmasına, vergisel teşviklerde ise gelirin bağışlanmasından dolayı kamu kaynaklarında gelir azalmasına yol açabilmesi,

- Teşviklerin verildiği firmalar için yarar sağlaması, sektörü, bölgesini, hacmini ve zamanlamasını etkilemek için kullanılması

- Bölgelerin gelişmişlik düzeyinde ki farklılıkları ortadan kaldırmak için yarar sağlaması sayılabilir (Eriş, 2020).

2012/4 sayılı döviz kazandırıcı hizmet ticaretinin desteklenmesi hakkında tebliğin uygulama usul ve esasları genelgesine göre Türkiye’de yerleşik olarak faaliyet gösteren sağlık kuruluşlarının giderlerinin belirli bir kısmı bu genelgeye yönelik olarak destek görmektedir. Desteğe konu olan raporun hedefi sağlık hizmeti veren kuruluşlar ile sağlık turizmi şirketleri arasında rekabet seviyesinin artırılmasıdır (Tökü, 2017). Sağlık turizminde başarı elde eden ülkeler Türkiye, Hindistan, Malezya, Tayland, Singapur gibi marka destinasyonu arasında yer alırsa devlet bu ülkelere

destek ve teşvik vermektedir. Bu kapsamda, vergi muafiyeti, medikal turist vizesi, fuarlara katılım faaliyetleri, hedef pazarlarda workshop, etkinlik, toplantı ve seminer düzenleme faaliyetler, tanıtım amaçlı yapılan broşür, yayın ve belge desteği, belgelendirme desteği danışmanlık hizmeti gibi destekler söz konusudur. (Tengilimoğlu, 2021). Teşviklerin amaçları ya da gerekçeleri ülkelerin uyguladığı politika ve gelişmişlik düzeyine göre değişmektedir. Bunlar; ekonomik kalkınma, bölgesel kalkınmada ki farklılıkları yok etme, uluslararası rekabette avantaj sağlama veya bu avantajı koruma, verimlilik de artış, teknoloji değişimi, ihracatta artış, sanayileşme ve yabancı sermaye getirme şeklinde sıralanabilir (Kahveci, 2014). Sağlık turizmi hibe destekleri Ekonomi Bakanlığınca, ‘‘Döviz Kazandırıcı Hizmet Ticaretinin Desteklenmesi Hakkında Karar’’ ve ‘‘ Döviz Kazandırıcı Hizmet Sektörleri Markalaşma Destekleri Hakkında Karar ‘‘ kapsamında yürütülmektedir (Tengilimoğlu, 2020:400).

4.2.Sağlık Turizminde Aracı Kuruluşlar

Sağlık turizminde aracı kuruluşlar, uluslararası hastaların çoğunlukla ilk muhatap oldukları kurumlardır. Sağlık hizmeti sunan kurumlar ile uluslararası hastaların arasında yer alarak bu süreçteki tüm işlemlerin akışını ve koordinasyonunu sağlayan aracılara, ‘aracı kuruluşlar’ denilmektedir (Tengilimoğlu, 2020:425). Sağlık hizmet sağlayıcıları (yurtdışındaki doktor, hastane, klinikler) ve hastalar arasında işlev gören bir şirket kurulabilir. Hasta ve hasta yakınları için transfer, uçak, konaklama gibi organizasyonları oluşturup ek hizmet sunabilir ve uluslararası sağlık hizmeti aracı kuruluşu gibi hizmet gösterebilmektedir. (Emre, 2016).

4.3.Aracı Kuruluşlarda Bulunması Gereken Özellikler

Kişi yurtdışında tedavi olmayı kesinleştirdiği zaman kendisine iki tercih sunulmaktadır. Ya ilgili organizasyonları kendisi oluşturacaktır ya da aracı kuruluşlardan hizmet alacaktır (Emre, 2016). Aracı kuruluş hizmet standartlarının, sağlık turizmi ve kalite yönetimi uzmanları tarafından oluşturulup geliştirilmesi gereklidir. Standart ilkelerin oluşturulmasında (Çavuşoğlu, 2018);

- Uluslararası kuruluşların ilkeleri (Sağlıkta Kalite Standartları (SKT)
- ISQua (The International Society for Quality in Health Care)
- KTQ (Transparenz fuer Qualitaet im Gesundheitswesen,
- QHA-Trent
- EFQM (European Foundation for Quality Management),
- ISO (International Organization for Standardization),
- JCI (Joint Commission International)

•TÜSEB gibi kuruluşlarının değerlendirme ilkeleri baz alınmalı ve uluslararası akreditasyon kuruluşlarında uzun süreli çalışan profesyonel ve eksperler ile istişarelerde bulunulmalıdır (Çavuşoğlu, 2018).

Aracı kuruluşların görevi sağlık kuruluşunun hizmetlerini yeniden hazırlayarak hastalara sağlık turizmi süreçleri boyunca rehberlik etmesini sağlamaktadır (Emre, 2016). Sağlık turizminde aracı kuruluşların çeşitleri ise danışman firma ve kişiler, asistan firmalar, seyahat acentaları, yurtdışındaki sağlık hizmeti sağlayıcıları şeklinde sınıflandırılabilir (Tengilimoğlu, 2020: 425).

4.4. Türkiye’de Sağlık Akreditasyonu

Sağlık turizminde akreditasyon; sağlık hizmetleri kuruluşlarının mevcut bakımlarının kalitelerini arttırmak için oluşturulmuş belli standartların sağlanıp sağlanmadığını bağımsız bir kurum tarafından denetleme işlemidir (Özgül, 2014). Türkiye’de uluslararası hastane akreditasyonu alanında kullanılan beş tane akreditasyon sistemlerinden en önemlisi olarak kabul edilen görülen Joint Commission International (JCI) 155 Akreditasyonu’na sahip 47 adet sağlık hizmet kuruluşu bulunmaktadır. Dünyadaki akredite sağlık kuruluşlarıyla kıyaslandığında bu rakam yüksek bir orana sahip olup tüm akredite sağlık kuruluşlarının %10 una denk gelmektedir. (Çılgınoğlu, 2018). Maliyet ve kalite, hastaların tedavi için belirli hedefleri seçerken göz önünde bulundurdıkları en önemli faktörlerdir. Ancak tatil köyleri ve oteller gibi imkanlarda birçok hasta tarafından göz önünde bulundurulmaktadır (Herrick, 2007). Sağlık hizmeti kalitesi, bir hastalık ya da durumun bireyin sağlık durumundan oluşan bir gerilemeyi durduracak ya da iyileştirecek hizmeti verme durumudur. Dolayısıyla sağlık hizmetlerinde kalite, verilen hizmetle hastanın talepleri arasındaki büyük oranla uyumluluğun sağlanması olarak tanımlanabilir (Ataman vd., 2017). Avrupa’nın birçok ülkesinde olduğu gibi Türkiye Sağlık Hizmetleri Kalite Akreditasyon Enstitüsünün kurulmasıyla denetim sadece özel sektöre bırakılmamış devlet kontrolüne de verilmiştir (Güdük ve Kılıç, 2017). “Sağlıkta Akreditasyon Standartları Hastane Seti” Türkiye’de yürütülen akreditasyon çalışmaları sonucunda oluşmuştur (Sağlık Bakanlığı, 2016. Aktaran; Ataman vd., 2017). Sağlıkta Dönüşüm Programı’nın uygulanmasıyla beraber sağlık bakanlığına bağlı sağlık hizmeti veren kurum ya da kuruluşların hizmet kalitesi artmış ve üst basamaklara çıkarılmıştır (Çılgınoğlu, 2018). Bazı hastaneler akreditasyonu diğer hastanelerle rekabette avantaj olarak görürken bazı ülkeler ise akreditasyon sertifikası, sigorta şirketleri ve toplum sağlığına hizmet sunmak için anlaşma yapma aracı olarak görmektedir (Güdük ve Kılıç, 2017).

5. TÜRKİYE'DE VE AVRUPA BİRLİĞİNDE SAĞLIK POLİTİKALARI VE SAĞLIK TURİZMİ

5.1. Türkiye'de Sağlık Politikaları ve Sağlık Turizmi

Türkiye'de kurumsal sağlık politikalarının gelişimi 1980 yılı ve sonrasında gerçekleşmiştir. Sosyal devlet olmanın gereklilikleri ve anayasal kurallar neticesinde sağlık politikaları şekillenmiş ve gelişim göstermiştir (Özden, 2017). Sağlık turizminin ilerlemesi ve kurumlar arası iletişimin kurulması Sağlık Hizmetleri Genel Müdürlüğü'nün görevidir (Tökü, 2017). Devlet Planlama Teşkilatı Türkiye'de sağlık ve turizm planlamalarını ve teşvik çalışmalarını oluşturmaktadır. Konaklama ve ulaşım gibi turizm sektörüne direk hizmet veren işletme için kural koyan yol gösteren ve denetleyen kuruluş Kültür ve Turizm Bakanlığıdır. Sağlık Bakanlığı ise sağlık hizmeti veren kurumların yapılması sağlık personelinin eğitilmesi ve bu doğrultuda personelin iş bulmasını, çeşitli kamu sağlığı kurumları gibi yerlerin denetim görevlerini yapmaktadır. Turizm sağlığı ve sağlık turizminin kaliteli ve aktif bir şekilde devam edebilmesi için Kültür ve Turizm Bakanlığı ile Sağlık Bakanlığının koordineli bir şekilde çalışma yürütmesi gerekir. (Aydın, 2012). Devlet Planlama Teşkilatının 2013 yılında hazırlayarak yayınladığı 2014-2018 yıllarını kapsayan Onuncu Kalkınma Planında sağlık turizmine ciddi olarak yer verilmiştir. Planın 53. Maddesinde Uzun dönemde artması beklenen sağlık harcamaları sağlık teknolojilerinin yoğun kullanma, sağlık turizmini geliştirme, ilaç, tıbbi malzeme üretimine odaklanma gibi avantajları da beraberinde getirmektedir. Bu alanda yapılan çalışmalar Devlet Planlama Teşkilatı tarafından sürdürülen kalkınma ve yatırım planlarında yer almaktadır (Özgül, 2014). 2010 yılında Sağlık Bakanlığı bünyesinde kurulan Sağlık Turizmi Birimi, Sağlık Turizminin Geliştirilmesi için Onuncu Kalkınma Planı (2014-2018) öncelikli dönüşüm programlarında yer almıştır (Şeyhanlioğlu, 2018).

5.2. Avrupa Birliğinde Sağlık Politikaları ve Sağlık Turizmi

Avrupa'da konuya ilişkin kültür ve geleneklerin söz konusu olması bu bölgeyi turizmin en büyük bölgesi haline getirmektedir. Bu birliği oluşturan ülkeler turizm hareketlerinin %60'ını ve turizm gelirlerinin %53'ünü elde etmektedir. Turizm sektörü Avrupa Birliğinin milli gelirinin %5.5'ini, toplam istihdamın %6'sını oluşturmakta ve doğrudan 9 milyon kişiye iş imkanı sağlamaktadır (Avrupa Birliği, 2000; akt. Emekli, 2005). 1990'lı yılların ortalarından itibaren küreselleşmenin de etkisiyle ülkeler arası rekabet olmuş bir turizm çeşidi olan sağlık turizmi doğmuştur (Barca, Akdeve ve Balay, 2013). Tek pazar olmak gayesiyle yola çıkan birlik, genişleme sürecinin getirmiş olduğu zorunluluklardan dolayı birçok alanda ortak politika ve uygulamaları hayata geçirmiştir. Sosyal politikaların içerisinde yer alan sağlık politikası da bu yönlü politikalar içerisinde yer almaktadır.

dır (Özden,2017). Sağlık turizmi için yapılan araştırmalar ise bu sektörün 2000 yılından itibaren hızla büyüdüğünü ve çok önemli pazar haline geldiğini göstermektedir (Özgül, 2014). Sağlık alanında büyük ölçüde sorunların aşıldığı AB’de, sağlık turizmi alanında bir takım problem ve engeller bulunmaktadır. Bu engellerin aşılabilmesi adına büyük adımlar atılmaktadır. Bu adımların başında AB’nin ‘Sınır Ötesi Sağlık Hizmetlerinde Hasta Hakları’ na ilişkin 2011/24/EU sayılı direktifi gelmektedir. Direktif ve nihayetindeki getiriler AB’deki birçok sağlık probleminin çözümünü beraberinde getirecektir (Özden, 2017). AB’nin sağlık politikaları hususunda sunmuş olduğu temel ilkeler ise; ihtiyatlılık ilkesi, yetki ikamesi ilkesi, Avrupa katma değeri ilkesi, şeffaf koordinasyon metodu ilkesi, orantılılık ilkesi ve Avrupa ortak değerleri ve ilkeleridir (Özden,2017).

SONUÇ

Sağlık turizmindeki gelişmeler göz önüne alındığında Türkiye’nin bu fırsatları en iyi şekilde değerlendirmesi gerekmektedir. Yurt dışından tedavi için Türkiye’yi tercih eden hastaların Türkiye’yi seçmesinde ki temel faktör tedavi fiyatlarının uygun olması ve iklimidir. Türkiye’de uygulanan sağlık hizmetlerini kaliteli olması, maliyetinin düşük olması, kısa bekleme süreleri Türkiye’yi sağlık turizmi bakımından cazip kılmaktadır. Ayrıca personel giderlerinin düşük olması, sağlık hizmetleri maliyeti, akredite hastane sayıları bakımından birçok ülkeye göre daha avantajlı konumdadır. Sağlık turizmi, günümüz ülkelerinde tercih edilen en önemli turizm çeşididir. Çünkü nüfusun giderek yaşlanması engelli bireylerin sayısının artması ve tatil ile birlikte sağlık hizmetlerinden yararlanma düşüncesi sağlık turizmini en çok tercih edilen turizm türlerinden biri yapmıştır. İnsanların belli bir yaştan sonra sağlık odaklı yaşamaları bu turizm çeşidini tetiklemektedir. Hastanelerdeki kaliteli hizmet sunumunun en temel gerekliliklerinden biri de hasta güvenliğidir. Hasta güvenliği sağlık hizmetleri kalitesini doğrudan arttırdığı için uluslararası hizmette oldukça güvenli bir duruma gelmiştir. Bunun yanında hastanelerin sunduğu sağlık hizmetleri, yabancı dil bilen personeller, ucuz sağlık hizmetleri, kısa bekleme süreleri ve akredite olmuş hastane sayılarındaki oran Türkiye de sağlık turizminde ki memnuniyeti arttırmaktadır. Türkiye ‘de de sağlık turizminin gelişmesi için AB ülkelerinin anlaşmalarına benzer politika ve anlaşmalar yapıp, belirli alanlarla uzmanlaşarak dengeli bir sağlık turizm hareketi sağlanabilir. Bu hususta sağlanacak anlaşmalar arasında en önemlisi tedavi masraflarının karşılanması ve olanakların sağlık turizminin hangi branşında ilerleme sağlanacağı konusunda olmalıdır. Bu çalışmada elde edilen en önemli bulgulardan bir tanesi de hizmet kalitesinin önemidir. Sağlık turizminin ülke ekonomisine katkıda bulunduğu ve ilerleyen yıllarda bu katkı payının artacağı düşünülmektedir. Türkiye’ de bu rekabet piyasasında elindeki imkânları avantaja çevirerek en verimli şekilde faydalanacaktır.

KAYNAKÇA

- Arslan, Ö. E., & Yavuz, E. (2019). Örgütsel Adalet, Örgütsel Anomi ve Örgütsel Güven Arasındaki İlişki: Otel İşletmelerinde Bir Araştırma. *Electronic Turkish Studies*, 14(2).
- Ataman, H., Esen, M. F., & Vatan, A. (2017). Medikal Turizm Kapsamında Sunulan Sağlık Hizmetlerinde Kalite ve Hasta Güvenliği. *Uluslararası Sağlık Yönetimi ve Stratejileri Araştırma Dergisi*, 3(1), 28-44.
- Aydın, A. (2019). Sağlık Turizminin Gelişiminde Kalkınma Ajanslarının Rolü: Güney Ege Kalkınma Ajansı Örneği, Adnan Menderes Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü Sağlık Turizmi İnterdisipliner Yüksek Lisans Programı, Yüksek Lisans Tezi, Aydın.
- Aydın, O. (2012). Türkiye’ de alternatif bir turizm; sağlık turizmi. *Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal Ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 2012(2), 91-96.
- Barca, M., Akdeve, E., & Balay, İ. G. (2013). Türkiye sağlık turizm sektörünün analizi ve strateji önerileri. *İşletme araştırmaları dergisi*, 5(3), 64-92.
- Bayar, K. (2019). Dünyada Ve Türkiye’de Sağlık Turizminin Önemi ve Gelişimi: Antalya Yöresi Araştırması, Akdeniz Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Turizm İşletmeciliği Ana Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, Antalya
- Bulut, A. ve Şengül, H. (2019). Dünyada ve Türkiye’de Sağlık Turizmi, Yönetim, Ekonomi ve Pazarlama Araştırmaları Dergisi, 3(1):45-62.
- Cook, P. (2008). What is health and medical tourism?. *Reimagining Sociology*, 1-13.
- Caldito, L. A. *Nature-based Tourism in Russia* (Edition 2015).
- Çavuşoğlu, A. U. (2018). Sağlık Turizmi Aracı Kuruluşu Hizmet Standartları Hakkında Düşünce ve Öneriler. *Sağlıkta Kalite ve Akreditasyon Dergisi*, 1(2), 1-5.
- Çelik, A. (2009). Sağlık Turizmi Kapsamında Termal İşletmelerde Sağlık Hizmetleri Pazarlaması ve Algılanan Hizmet Kalitesi: Balçova Termal İşletmesinde Bir Uygulama, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Hastane ve Sağlık Kuruluşları Yönetimi Programı, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İzmir.
- Çılgınoğlu, H. (2018). Uluslararası Sağlık Turizminin Ekonomik, Hukuki Ve İdari Yönden Değerlendirilmesi: Türkiye’deki Hastaneler Üzerinde Örnekleme, Kastamonu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Ana Bilim Dalı Doktora Tezi, Kastamonu.
- Çimen, H. (2018). Türk Dünyasında Sağlık Turizmi, Karadeniz Uluslararası Bilimsel Dergi, (40), 101-110.

- Doruk, T. T. (2019) Bir Sağlık Turizm Örneği Olarak Termal Turizm: Türk Sağlık Turizmi İçindeki Yerinin Çeşitli Boyutlarla İncelenmesi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Turizm İşletmeciliği Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, İstanbul
- Edinsel, S., & Adıgüzel, O. (2014). Türkiye' nin sağlık turizmi açısından son beş yıldaki dünya ülkeleri içindeki konumu ve gelişmeleri. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 4(2), 167-190.
- Emekli, G. (2005). Avrupa Birliği' nde Turizm Politikaları Ve Türkiye' de Kültürel Turizm. *Ege Coğrafya Dergisi*, 14(1-2), 99-107.
- Emre, S. (2016). Sağlık Turizminde Aracı Kurumların Rolü, Atılım Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı Sağlık Kurumları İşletmeciliği Yüksek Lisans Programı, Ankara.
- Eriş, H. (2020). Sağlık Turizmi. Ankara: İksad Yayınevi
- Göçmen, G. Z. (2008). Turizm Çeşitlendirmesi Kapsamında İzmir' de Termal Turizmin Tedavi Amaçlı Kullanımı ve Ekonomik Değeri, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Turizm İşletmeciliği Anabilim Dalı Turizm İşletmeciliği Programı Yüksek Lisans Tezi, İzmir.
- Güdük, Ö., & Kılıç, C. H. (2017). Sağlık hizmetleri akreditasyonu ve Türkiye' de gelişimi. *Düzce Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü Dergisi*, 7(2), 102-107
- Gülmez, Z. (2012). Türkiye' de ve Dünya' da sağlık turizmi ve çeşitleri: sağlık turizminin ülkemizdeki mevcut durumu ve bazı ülkelerle kıyaslanması, *İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Hastane ve Sağlık Kuruluşlarında Yönetim Bilim Dalı*, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Hasanov, A. (2018). Sağlık Turizmi Kapsamındaki Medikal Turizmin Mevcut Durumu, Potansiyeli ve Geleceği: Türkiye' nin Medikal Turizm Değerlendirmesi, İstanbul Aydın Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı İşletme Yönetimi Programı, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Herrick, D. M. (2007). Medical tourism: Global competition in health care. NCPA Policy Report No. 304 November 2007 ISBN #1-56808-178-2.
- İçöz, O. (2009). Sağlık Turizmi Kapsamında Medikal (Tıbbi) Turizm ve Türkiye' nin Olanakları, *Journal of Yasar University*, 4(14).
- Kaçan, S. (2018). Sağlık Turizminde Hasta Hakları, Bahçeşehir Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü Sağlık Yönetimi Yüksek Lisans Programı, İstanbul.
- Kahveci, A. (2014). Dış Ticaret Kapsamında Medikal Turizm ve Medikal Turizm Teşviklerinin Etkinliğinin İncelenmesi: Alanya Örneği, Akdeniz Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Uluslararası Ticaret Ana Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, Antalya.
- Kervankıran, İ. (2016). Between Traditional and Modern: Thermal Tourism in Turkey. In *Alternative Tourism in Turkey* (pp. 109-124). Springer, Cham.

- Kök, M. (2013). Sağlık Turizmi Açısından Termal Turizm (Denizli Örneği), Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Yönetimi Ana Bilim Dalı Hastane ve Sağlık Kurumları Yönetimi Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Kunaçaf, E. S., (2020). Health Tourism Within The Scope Of Service Marketing Approach ,Bahçeşehir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Yönetimi, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Mesci, G. (2020). Sağlık Turizminde Dijital İletişim: Jcı Akreditasyonu Almış Hastaneler Üzerine Bir Araştırma, Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Sağlık Turizmi İşletmeciliği Ana Bilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, Sivas.
- Mrčela, N. T., Borovac, J. A., Vrdoljak, D., Grazio, S., Luetić, A. T., & Tomek-Roksandić, S. (2015). When elders choose: Which factors could influence the decision-making among elderly in the selection of health tourism services?. *Medical hypotheses*, 85(6), 898-904.
- Omay, E. G. G., & Cengiz, E. (2013). Health tourism in Turkey: Opportunities and threats. *Mediterranean journal of social sciences*, 4(10), 424-424.
- Özden, Ş. (2017). Sağlık Turizminin, Avrupa Birliği Entegrasyon Sürecinde Türkiye Ekonomisi Üzerindeki Olası Etkilerinin İncelenmesi, Marmara Üniversitesi, Avrupa Birliği Enstitüsü, Avrupa Birliği İktisadi Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul
- Özgül, A. (2014). Türkiye’de Sağlık Turizmi Politikaları Üzerine Bir Değerlendirme, Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kamu Yönetimi Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, Isparta.
- Özkan, M. E. (2019). Sağlık Turizmi Kapsamında Türkiye’nin Medikal Turizm Potansiyeline Yönelik Bir Değerlendirme. *Turizm Ekonomi ve İşletme Araştırmaları Dergisi*, 1(1), 50-64.
- Özsarı, S. H., & Karatana, Ö. (2013). Sağlık Turizmi Açısından Türkiye’nin Durumu, Journal of Kartal Training & Research Hospital/Kartal Eğitim ve Arastirma Hastanesi Tip Dergisi, 24(2).
- Öztürk, Y., & Yazıcıoğlu, İ. (2002). Gelişmekte olan ülkeler için alternatif turizm faaliyetleri üzerine teorik bir çalışma. Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Dergisi, 2(10), 183-195.
- Padilla-Meléndez, A., & Del Aguila-Obra, A. R. (2016). Health Tourism: Conceptual Framework and Insights from the case of a Spanish mature destination. *Tourism & Management Studies*, 12(1), 86-96.
- Rosensweig, J. A. (2007). Medical tourism-health care in the global economy. *Physician executive*, 33(6), 24-30.
- Smith, M., & Kelly, C. (2006). Wellness tourism. *Tourism Recreation Research*. 31:1, 1-4 DOI:10.1080.02508281.2006.11081241

- Smith, M., & Puczko, L. (2015). More than a special interest: Defining and determining the demand for health tourism. *Tourism recreation research*, 40(2), 205-219.
- Şeyhanlioğlu, B. (2018). Uluslararası İlişkilerde Güç Kavramı ve Yumuşak Güç Olarak Sağlık Turizmi, Atılım Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Uluslararası İlişkiler Anabilim Dalı, Uluslararası İlişkiler Yüksek Lisans Programı, Ankara.
- Şimşek, F. (2016). Sağlık Turizmi Kapsamında Yaşlı Turizmi ve Mobil Sağlık Hizmetlerinin Uygulanabilirliği ve Önemi Üzerine Bir Araştırma, Acıbadem Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü Sağlık Yönetimi Bölümü Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Tamer, G. (2020). Sağlık Turizmi Kapsamında Estetik Uygulamalar Üzerine Bir Araştırma: İstanbul İli Bakırköy İlçesi Örneği, İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalı Sağlık Yönetimi Bilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul
- Tengilimoğlu, D. (2020). Sağlık Turizmi. 3.baskı. Siyasal Kitabevi. Ankara
- Tengilimoğlu, D. (2021). Health tourism and state support and incentives. *Journal Of Life Economics*, 8(1), 1-10.
- Tökü, Y. E. (2017). Turizm ve Türkiye’de Sağlık Turizmi: Bir Nitel Araştırma, Acıbadem Mehmet Ali Aydınlar Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü, Sağlık Yönetimi Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul
- Uygun, M. (2015). Türkiye Turizm Stratejisi (2023) Vizyonunda Türkiye Sağlık Turizmi’nin Analizi.
- Yardan, E. D., Dikmetaş, H., Us, N. C., & Yabana, B. (2014). Türkiye ve Dünya’da Sağlık Turizmi, Sağlıkta *Performans ve Kalite Dergisi*, 8(2), 27-42.
- Yeşiltaş, M., Arslan, Ö. E., & Temizkan, R. (2012). İşgören Seçiminde ve Örgüt İçi İş Yaşamında Siyasi Ayrımcılık: Otel İşletmelerinde Bir Araştırma. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 4(1), 94-117.
- Zengin, B., & Eryılmaz, B. (2013). Bodrum Destinasyonunda Engelli Turizm Pazarının Değerlendirilmesi, *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, (11).

Bölüm 6

İKTİSADİ BÜYÜME İLE SEÇİLMİŞ MAKROEKONOMİK DEĞİŞKENLER ARASINDAKİ İLİŞKİNİN PANEL VAR ANALİZİ İLE DEĞERLENDİRİLMESİ: AB ÖRNEĞİ

Nazlı SEYHAN¹

Mustafa ZUHAL²

Burak SEYHAN³

1 Arş. Gör. Dr., Gümüşhane Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İş-letme Bölümü, nazliarik@gumushane.edu.tr, ORCID ID: 0000-0003-0759-9119

2 Arş. Gör. Dr., Gümüşhane Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, mzuhal@gumushane.edu.tr, ORCID ID: 0000-0002-4645-4628

3 Arş. Gör., Gümüşhane Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, burakseyhan@gumushane.edu.tr, ORCID ID: 0000-0003-1026-1805

1. Giriş

Küreselleşmenin getirdiği ekonomik rekabette, AB gibi bazı birlikler ve birlik üyelerinin ekonomik durumlarını değerlendirmeleri ve diğer ülkeler ile arasındaki farkın tespiti, mevcut durumu analiz etmede ve gelecekteki ihtimalleri değerlendirmede önem arz etmektedir. Ülkelerin ekonomik durumlarını belirlemek için birbirinden bağımlı veya bağımsız birçok faktör değerlendirilebilmektedir. Ekonomik bir birlik oluşturma amacıyla kurulan Avrupa Birliği (AB), kurulduğundan bu yana hem ekonomik hem de politik birçok karara imza atmıştır. Birliğin ulaştığı ekonomik güç, birlik içinde yer almayı cazip kılmıştır. Bu durum AB’de yeni stratejiler geliştirilmesine ve ekstra şartlar getirilmesine yol açmıştır. Aday ve üye ülkelerin sağlaması gereken bu stratejiler ve koşullar, hem birlik içindeki ülkelerin mevcut ekonomik güçlerinin muhafaza edilmesini hem de var olan ekonomik yapıyı zayıflatmayacak ülkelerin birliğe dâhil edilmesini sağlamaktadır.

Bu çalışmada, 1993’te te yürürlüğe giren ve AB’nin ekonomik yapısının korunmasını ve ilerlemesini sağlayan Maastricht kriterleri kapsamında yer alan enflasyon, faiz, kamu borçları, istihdam, ticari dışa açıklık ve tüm bu değişkenlerle yakından ilişkili olan ekonomik büyüme değişkeni ele alınarak 25 AB ülkesi için Panel VAR analizi ile mevcut üye ülkelerin durumları değerlendirilmesi amaçlanmaktadır.

Çalışmada giriş bölümünden sonra kavramsal çerçeve içerisinde ekonomik büyüme ile enflasyon, faiz, kamu borcu, istihdam, dışa açıklık ilişkisi değerlendirilmektedir. Üçüncü bölümde literatür taraması yapılmakta, dördüncü bölümde model uygulaması yapılarak bulgular tartışılmakta ve beşinci bölümde sonuç kısmına yer verilmektedir.

2. Kavramsal Çerçeve

AB’ye tam üyelik için başlangıçta, Roma Antlaşması’nın 237. maddesine göre, yalnızca Avrupa Devleti olma koşulu yeterli iken, Merkez ve Doğu Avrupa ülkelerinin (MDAÜ) üyeliğe başvurması ile AB, üyelik *şartlarının* daha olması gerektiği kararı alınmıştır. Bunla birlikte üyelik *şartları*, 1993 Maastricht Antlaşması (MA) ile 49. maddesinde daha ayrıntı ele alınmıştır (Akçay, 2008: 12).

1 Ocak 1993’te yürürlüğe giren Maastricht Anlaşması, AB’nin başta ekonomik birliği sağlayan ve birliğin siyasi olarak da ilerlemesine imkân tanıyan bir dönüm noktası olmuştur. Bahsedilen bu öneminin yanı sıra Anlaşma’nın şartları, kurallı mali politikaların somut birer çıktısıdır. Maastricht Kriterlerinde, özellikle bütçe açığı ve borçlanma için getirilen kısıtlar ile üye devletlerin ekonomi politikalarındaki koordinasyonun ve Birlik içinde dengeli ve sürdürülebilir bir ekonomik büyüme sağlanması amaçlanmaktadır.

Maastricht Kriterleri şunlardır (madde 112):

• Enflasyon Oranı Kriteri: Üye devletlerde on iki (12) aylık enflasyon oranının -tüketici fiyatları bazında- en iyi performans gösteren üç (3) üye devlet ortalamasından en fazla %1,5 sapabilir. Fiyat istikrarını sağlamayı hedef alan iktisadi kriterdir.

• Bütçe Dengesi Kriteri: Üye devletlerin bütçe açığının GSYH'sına oranı en fazla %3 olmalıdır. Hükümetlerin finansal durumlarında istikrar sağlamayı hedef alan mali bir kriterdir.

• Borç Stoku Kriteri: Kamu borçlarının sürdürülebilirliğini hedef alan mali bir kriterdir. Buna göre, üye devletlerin kamu borçlarının GSYH'sına oranı en fazla %60 olmalıdır.

• Faiz Oranı Kriteri: Üye devletlerin uzun vadeli faiz oranları, en düşük yıllık enflasyona sahip üç (3) üye devletin faiz oranı ortalamasından en fazla iki (2) puan sapabilir. Fonlama istikrarını sağlamayı hedef alan iktisadi bir kriterdir.

• Döviz Kuru Kriteri: Üye devletin parası son iki (2) yıl itibariyle diğer bir üye devletin parası karşısında devalüe edilmiş olmamalıdır. Üye devletin parasının dalgalanma marjları *içerisinde kalmasını hedef alan iktisadi bir kriterdir.*

Mali kurallar, amaç bileşenleri ve araç bileşenleri ile de ilgili olabilmektedir. Maastricht Kriterleri, “parasal kural temelli politika” ile “mali kural temelli politika” ile her ikisini de kapsamaktadır (Kopits, 2001). Maastricht Kriterleri'nde maliye politikası temelli kriterlerin doğrudan ve dolaylı yoldan para politikası temelli kriterlerden etkilendiği görülmekte ve bu sebeple para ve maliye politikalarının uyumlu bir şekilde yürütülmesi kritik rol oynamaktadır. Bu politikaların uyumlu bir şekilde yürütülmesinde ise bütçe açıklarının kontrolü oldukça önemlidir.

Fiyat istikrarının sağlanmasının amaçları arasında, ileriki dönemlerde EPB'nin yüksek enflasyona maruz kalmasını *önlemek; yüksek enflasyon kaynaklı* belirsizlikleri azaltarak ekonomik büyümenin sağlanması ve enflasyonu makul düzeylerde tutarak ekonomik istikrarın bozulmasına sebep olacak sosyal kargaşaların engellenmesi yer almaktadır (Günel, 2020: 77). Faiz oranındaki aşırı farklılıkların sermaye üzerindeki kazanç ve kayıplara aşırı etkisi de faiz yakınsamasının olmasını gerektiren en önemli sebeplerinden birisidir. Aynı zamanda yüksek faiz oranlarının borç yükünü artırması ve mali politikadaki dengesizlik oluşturması, faiz oranında yakınsama sağlanmak istenmesinin bir diğer sebeplerindedir.

Avrupa Birliği'nde Ekonomik ve Parasal Birlik (EPB) ile bazı ülkeler tek bir para birimi (Euro) kullanmayı kabul etmiş, bazıları da tercihen

kendi para birimini kullanmaya devam etmiştir. Tek bir para birimi, kredi risk durumundan kaynaklı borç alanlar arasındaki farklılıklar hariç, birlikte olan tüm ülkelerin aynı para politikalarına ve aynı faiz oranına sahip olacağı anlamına gelmektedir. Ayrıca bazı ekonomistler, EPB'den kaynaklı sabit döviz kurunun olmasını, parasal birlik içinde yer alan ülkelerde üretim ve istihdamda dalgalanmalar, diğer ülkelerle kalıcı ticaret dengesizliklere yol açabileceği gibi olumsuzluklarına değinmişlerdir (Feldstein, 2011: 4).

2.1. Ekonomik Büyüme ile Enflasyon, Faiz, Kamu Borcu, İstihdam, Dışa Açıklık İlişkisi

Ekonomide, bir ülkedeki üretim ve tüketim ve yaşam standartlarının artması anlamını taşıyan ekonomik büyüme, özellikle uzun vadede ekonomi politikalarının öncelikli hedefidir. Bu sebeple iktisadi kaynaklar öncelikle istikrarlı ekonomik büyümenin sağlanması amacıyla yönetilmektedir. Kıt olan kaynakların en iyi şekilde yönetilmesi, daha fazla ekonomik çıktı ile ekonomik büyüme ve refah düzeyinin artırılması ekonomide temel amaçlar arasındadır (Çetin ve Aksoy, 2016: 71).

Yüksek enflasyon oranları, temel ekonomik göstergelerin bozulmaya yol açmasıyla toplumdaki refah düzeyinin olumsuz etkilenmesi birçok ülke için temel ekonomik problemlerin başında yer almaktadır. Enflasyon oranındaki yükseliş, nominal döviz kurları, faiz oranları ve nominal ücretlerin artmasına yol açarak mevcut yatırımların olumsuz etkilenmesinin yanında ekonomik belirsizlikten dolayı gelecek yatırımları da caydırmaktadır. Bu durumun sürekliliği, ekonomik büyüme oranlarında düşüşü ve ekonomik depresyonu kaçınılmaz kılacaktır (Demirhan ve Demirhan, 2019: 464)

Uzun süren yüksek enflasyon oranları, insanlara iş imkânı sağlansa da yaşam maliyetinin artmasıyla ekonomide negatif etkilere yol açmaktadır (Fisher, 1973: 498). Fisher (1993)'e göre, yüksek enflasyon oranlarının kalıcılığı ve bütçe açıklarındaki artış, hükümetin etkin bir makroekonomik politika sürdüremediğinin ve ekonomide etkinliği kaybettiğinin bir göstergesidir. Dolayısıyla, enflasyon ve bütçe açıkları ile büyüme arasında negatif yönlü bir ilişki söz konusudur (Artan, 2008: 16). Ülkelerin borç stokundaki artışları ekonomik büyümeyi azaltmakta ve aşırı borçlanma ve borçların geri ödenememesiyle ülkelerin enflasyonist sürece girmelerine yol açmaktadır. Yüksek borçlar makroekonomik dengenin sağlanmasını zorlaştırmakta, yatırım ve tasarrufların borç ödemelerine gitmesine sebep olmaktadır. Bu durum ise büyümenin azalmasına neden olmaktadır (Kamacı, 2016: 167).

Ekonomik büyümeye olumsuz bir etkisi olmayan düşük enflasyonun oranının, ekonomik büyümeye kısmen pozitif bir etkisi de olabilmektedir. Fakat enflasyonun yüksek ve kalıcı olmasının ekonomik büyümede ciddi boyutta negatif bir etki yaratması da kaçınılmazdır (Sarel, 1996: 200).

Ödünç verilen paranın geliri olarak kısaca ifade edilen faiz, makroekonomik değişkenler arasında özel bir yere sahiptir. Bir ülkede faiz oranlarının yüksek olması, o ülkedeki yatırım maliyetlerinin yükselmesine sebep olduğundan üretim ve istihdam seviyesini azaltmaktadır. Faiz oranlarındaki artış, işletmelerin yatırımları ve rekabet edebilmeleri için oldukça önemli olan finans ve toplam maliyetlerini olumsuz etkilemektedir. Reel ekonomide büyüme gerçekleşmediğinden artan nüfus ve diğer faktörlerle işsizlik de artmaktadır. Dolayısıyla, mali piyasaların istikrarı faiz oranlarıyla oldukça yakından ilişkilidir (Eleren ve Karagül, 2008: 3).

Faiz oranlarının belirlenmesinde enflasyondaki değişimlerin büyük rolü olduğu görülmektedir. Enflasyondaki artış sebebiyle parasal değerler önemini yitirmeye başladığından, kaybı önlemek adına tasarruf sahiplerine öncekinden yüksek oranla faiz teklifi yapılmaktadır. Faizlerin yükselmesiyle daha önce kredi kullananların maliyetlerinin artmasıyla tüketim kararlarına bağlı olarak talep azalmaktadır. Mallara olan talebin azalmasıyla piyasadaki mal fiyatlarında düşme eğilimi olacaktır. Düşen fiyatlar da enflasyonda gerilemeye yol açacaktır. Enflasyon- faiz ilişkisinin sonucu olarak durum eski dengesine dönebilecek veya yeni seviyesiyle dengeye ulaşabilecektir (Azgan, 2019: 33).

Devletin ekonomiye müdahale araçlarından biri olan kamu borçları, literatürde de farklı etkileri olan bir araç olarak değerlendirilmiştir (Akdemir ve Yeşilyurt, 2018). Genel olarak borçlanmanın, hükümetlerin kamu harcamalarının finanse edilmesinde gelirlerini artırmak için başvurdukları bir yol olduğu görülmektedir. Vergiler gibi yurtiçi veya yurt dışı kaynaklardan sağlanan borçlanmalar da sürekli başvurulanan bir finans kaynağıdır. Fakat vadesi gelen borçların anapara ve faiziyle birlikte geri ödemedeki zorluk sosyal, ekonomik ve mali yapıda farklı etkilere yol açmaktadır. Tasarruf, üretim, yatırım, tüketim, enflasyon ve ekonomik büyüme gibi birçok ekonomik değişkenlerde etkili olan kamu borçları, aynı zamanda bu hususlara bağlı olarak siyasal, sosyal ve kültürel alanı da dolaylı yünden etkilemektedir. Dolayısıyla borçlanmayla gelen mali rahatlık, zamanla istenmeyen ekonomik sosyal ve kültürel olumsuz sonuçlara da neden olabilmektedir (Ertekin, 2018: 335). Bu sebeple Klasikçiler tarafından önerilen altın kural yaklaşımı da oldukça önemlidir. *Bu yaklaşımda, devlet, ekonomik dönemi boyunca sadece yatırım için borçlanmasını ve cari harcamanın finansı için borçlanmaması gerektiğini belirtmektedir. Yani, devletin tüketim harcamaları vergilerle karşılanması gerektiği, sadece yatırım harcamaları amacıyla borçlanabileceği savunulmuştur (Günaydın ve Eser, 2009).*

İstihdam ve üretkenlik, ekonomik büyümeyi etkileyen temel faktörler arasındadır. Bir ülkede ekonomik büyümenin artışı, üretkenlikteki artışa ve imalatta yararlanılan girdiler ile sağlanmaktadır. Üretimdeki kaynakların artışı ve üretim aşamasında yer alan emek faktöründeki üretkenlik, insan

sermayesinde gerçekleştirilen yatırımlarla artırılmaktadır. Dolayısıyla insan sermayesine yapılan yatırımların artması, işgücü etkinliğinin yükselmesine ve ekonomik büyümenin artmasına sebep olmaktadır (Gundlach, 1999).

Ekonomik büyüme, bir ülkede *işsizlik oranının ve enflasyon oranının düşmesini sağlıyorsa, o ülkedeki alım gücünün eğilimi de artış yönünde olacaktır. İşsizlik ve enflasyon oranlarının birleşimi olarak tanımlanan iktisadi hoşnutsuzluk endeksinin düşme eğiliminde olması, özellikle de gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde oldukça önemli bir göstergedir. Bu değer gelir dağılımı ve sürdürülebilir ekonomik büyüme için de oldukça önemlidir (Şentürk ve Akbaş, 2014).*

Doğrudan yabancı yatırımların, sermaye girişlerinin, ürün/hizmetlerin belirli bir devlet veya bölge için faaliyetlerinde aracı rolünde olan ticari dışa açıklık, gelişmekte olan ekonomiler için ekonomik büyümede önemli bir faktördür. Nitekim Romer (1986) ve Lucas (1988) öncülüğündeki içsel büyüme teorilerinin merkezinde de ticaret aracılığı ile elde edilen dinamik kazanımlar yer almaktadır. İçsel büyüme modellerinde ticarete yönelim ile ekonomik büyüme arasında uzun dönemli ilişkiler saptamak muhtemeldir. Bu modelde, ithalatın serbestleşmesi, gelişmiş sermaye mallarının ithalatı aracılığıyla teknoloji transferinin artması beklenmektedir. Artan ihracat geliri ve yüksek yabancı sermaye girişi, teknolojik üstün sermaye mallarında ithalatı artıracaktır. Aynı zamanda dışa açık ekonomiler, ticareti teşvik eden teknolojik dalgalanmalardan da faydalanabilmektedir. Bütün bu durumlar, ekonomik büyümede artış sağlayacak faktörlerdir (Can, Özmen, Özcan, 2018).

3. Literatür İncelemesi

Raurich ve Sorolla (2006), ekonomik büyüme, işsizlik ve enflasyon oranı arasındaki ilişkiyi incelemiş ve değişkenler arasındaki ilişkinin olduğunu fakat bu ilişkiyi satın alma gücü ve devlet politikalarındaki farklılıkların da etkilediğini ifade etmişlerdir. Caporale ve Skare (2011), 1970-2010 dönemi için ekonomik büyüme, 119 ülkenin işsizlik, enflasyon arasındaki kısa ve uzun dönemli ilişkilerini incelemişlerdir. Çalışma sonucunda istihdam artışı, enflasyon ve çıktı artışı arasında uzun vadeli bir ilişkinin varlığı bulgusuna ulaşılmıştır. Wamboye (2012) çalışmasında 40 tane az gelişmiş ülke için dış borçlar, ticaret ve doğrudan yabancı yatırımların ekonomik büyüme üzerine etkilerini panel veri analizi ile incelemiş ve kamu borçlarının büyüme üzerinde olumsuz etkilerinin olduğu sonucuna ulaşmıştır. Chudik vd. (2013), 1965-2010 dönemi için 40 ülkenin *dış borç, enflasyon ve büyüme ilişkisini* incelemişlerdir. Çalışmada, dış borçların ve enflasyonun uzun dönemde ekonomik büyüme üzerinde negatif etkisi olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Literatürde enflasyon ve ekonomik büyüme ilişkisini inceleyen ve farklı sonuçlara ulaşan birçok çalışma mevcuttur. Bazı çalışmalarda (Roubini ve Sala-i Martin (1992), Alexandar (1997), Frenkel ve Mehrez (1998), Judson ve Orphanides (1999), Khan ve Senhadji (2001), Rousseau ve Wachtel (2001), Gillman and Nakov (2004), Artan (2006), Bick (2010), Barro (2013)) enflasyonun ekonomik büyüme üzerinde negatif yönde etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bazı çalışmalarda ise (Ghosh ve Phillips (1998), Christoffersen ve Doyle (1998), Burdekin, vd. (2000), Davis, Pedro ve Paula (2005)) enflasyonun ekonomik büyümeyi belirli bir eşik değere kadar düşük düzeyde; eşik değer üstündeki enflasyonun da büyümeyi negatif yönde yüksek düzeyde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

Kamu borçlarının ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini araştıran bazı çalışmalarda (Clements vd. (2003), Pattillo vd. (2004), Bedir ve Karabulut (2011), Uzun vd. (2012), Woo ve Kumar (2015)) kamu borçlarının ülke ekonomilerinin büyüme oranı üzerinde negatif yönde bir etki yaptığı tespit edilmiştir. Baum vd. (2012) 'nin 1990-2010 dönemlerinde 12 Euro ülkesi için dış borç ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışmasında ise, kısa dönemde dış borçların ekonomik büyüme üzerine pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi olduğu tespit edilmiştir.

Ticari dışa açıklık ile ekonomik büyüme ilişkisini araştıran bazı çalışmalara (Riezman vd. (1995), Wacziarg (2001), Dritsakis ve Adamopoulos (2004), Türedi ve Berber (2010)) göre ticari dışa açıklık ile ekonomik büyüme arasında pozitif yönlü ilişki tespit edilmiştir.

1980'li yıllardan itibaren faiz ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki çeşitli ülkeler ve farklı dönemler itibariyle ele alınmış ve elde edilen bulgular bu iki değişken arasındaki ilişkinin genellikle pozitif yönlü olduğunu ortaya koymuştur. Blanchard vd.(1984), Harvey (1988), Estrella ve Hardouvelis (1991), Plosser ve Rouwenhorst (1994), Estrella ve Mishkin (1998), Dotsey (1998), Kuttner ve Mosser (2002), Desroches ve Francis (2010), Moyo ve Ruox (2018) çalışmalarında faiz ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin pozitif yönlü olduğu bulgusuna ulaşmışlardır. Bununla birlikte, Udoka ve Roland (2012), Salami (2018), çalışmalarında faiz ve ekonomik büyüme arasında negatif yönlü bir ilişki olduğu bulgusuna ulaşmışlardır.

4. Uygulama ve Bulgular

Çalışmada 25 AB ülkesine ait 2004-2019 yıllarına ait yıllık veriler kullanılmıştır. Çalışma döneminin ve ülkelerinin seçilmesinde AB ülkelerinin büyük bir çoğunluğu kapsayan ve analiz yapmaya yeterli düzeyde veriye ulaşılabilmesi etkili olmuştur. Çalışmada ele alınan ülkeler (Avusturya, Belçika, Bulgaristan, Çekya, Danimarka, Kıbrıs, Hırvatistan, Fransa, Finlandiya, Almanya, Yunanistan, İrlanda, İtalya, Letonya, Litvanya,

Hollanda, Polonya, Portekiz, Romanya, Slovakya, Slovenya, İsveç, Malta, Lüksemburg ve İspanya)’dan oluşmaktadır. Çalışma kapsamında değerlendirilen veriler ve kaynakları Tablo 1’de gösterilmektedir.

Tablo 1: Veriler ve Kaynakları

Değişkenler	Temsil Değişken	Veri	Kaynağı
Ekonomik Büyüme	gdp	GSYİH Büyüme (Yıllık %)	Dünya Bankası
Enflasyon	inf	Enflasyon, Tüketici Fiyatları (Yıllık %)	Dünya Bankası
Kamu Açıkları	debt	Merkezi Hükümet Borcu, Toplam (% GSYİH)	Dünya Bankası
İstihdam	emp	15+ İstihdam, (% Toplam Nüfus)	Dünya Bankası
Dışa Açıklık	trade	Ticaret (% GSYİH)	Dünya Bankası
Faiz Oranları	eu_bond	Finans, Faiz Oranları, (Yıllık %)	Eurostat

4.1. Birim Kök Analizi

Panel VAR modeli tahmin edilmeden önce çalışma kapsamında ele alınan değişkenlerin durağan olup olmadıklarının birim kök testleriyle kontrol edilmesi gerekmektedir. Ancak kullanılacak olan birim kök testinin seçilmesinde değişkenlerin yatay kesit bağımlılığı içerip içermediklerinin tespit edilmesi gerekmektedir. Değişkenlerin yatay kesit bağımlılığı içermesi durumunda, yatay kesit bağımlılığı dikkate alan birim kök testlerinin tercih edilmesi gerekmektedir. Çalışmada değişkenlerin yatay kesit bağımlılığı Pesaran CD Testi vasıtasıyla kontrol edilmiştir. Pesaran CD Testi’ne ait sonuçlar Tablo 2’de gösterilmektedir.

Tablo 2: Pesaran CD Testi Sonuçları

H₀: Yatay kesit bağımlılığı yoktur.		
Değişkenler	Test İstatistiği	Olasılık Değeri
gdp	45,000	0,0000
inf	47,781	0,0000
debt	38,809	0,0000
emp	18,804	0,0000
trade	49,329	0,0000
eu_bond	51,197	0,0000

Pesaran test sonuçlarına bakıldığında, tüm değişkenlerin Pesaran CD Testi olasılık değerlerinin 0,05’ten küçük olduğu anlaşılmaktadır. Bu durumda “yatay kesit bağımlılığı yoktur” şeklinde kurulan H₀ hipotezi reddedilmekte ve değişkenlerin yatay kesit bağımlılığı içerdiği sonucuna varılmaktadır. Bu sonuçlar ışığında çalışmada yatay kesit bağımlılığını dikkate alan birim kök testlerinin tercih edilmesi gerekmektedir. Aynı zamanda

zaman serilerinde yapısal kırılmaları dikkate almayan testlerin önemli derece güç kaybına uğradığı belirtilmektedir (Lee & Tieslau, 2019:1). Bu çalışmada tüm bu durumlara uygun olarak birim kök testi olarak “Im, Lee ve Tieslau (2005) Testi” kullanılmıştır. LM yapısal kırılmalı birim kök testi, hem düzeyde hem de trendde çift kırılmaya izin vermektedir. Aynı zamanda çeşitli kırılma noktalarını kullanarak model özelliklerinin her biri için en uygun gecikme uzunluğunu hesaplanmaktadır (Lee ve Tieslau, 2019:7). Im, Lee ve Tieslau (2005) Testi’ne ait sonuçlar Tablo 3 ve 4’te gösterilmektedir.

Tablo 3: Düzeyde Tek ve Çift Kırılmalı Yapısal Kırılmalı Birim Kök Test Sonuçları

H₀: Bütün birimler birim köke sahiptir.				
	Tek Kırılmalı		Çift Kırılmalı	
Değişkenler	Panel LM Test İstatistiği	p-value	Panel LM Test İstatistiği	p-value
gdp	-102,728***	(0,000)	-2079,695***	(0,000)
inf	-45,838***	(0,000)	-1081,271***	(0,000)
debt	-41,753***	(0,000)	-557,189***	(0,000)
emp	-36,495***	(0,000)	-1278,159***	(0,000)
trade	-64,143***	(0,000)	-693,979***	(0,000)
eu_bond	-37,439***	(0,000)	-941,220***	(0,000)

Not: * % 10, ** %5 ve *** % 1 düzeyinde göre anlamlılığı ifade etmektedir.

Düzeyde tek ve çift kırılmalı panel birim kök testi sonuçlarına bakıldığında, panel olasılık değerlerinin 0,05’ten küçük olduğu görülmekte ve “bütün birimler birim köke sahiptir” şeklinde oluşturulan H₀ hipotezi reddedilmektedir. Değişkenlerin düzeyde tek ve çift kırılma altında birim kök içermedikleri diğer bir ifade ile durağan oldukları anlaşılmaktadır.

Tablo 4: Trendde Tek ve Çift Kırılmalı Yapısal Kırılmalı Birim Kök Test Sonuçları

H₀: Bütün birimler birim köke sahiptir.				
	Tek Kırılmalı		Çift Kırılmalı	
Değişkenler	Panel LM Test İstatistiği	p-value	Panel LM Test İstatistiği	p-value
gdp	-48,229***	(0,000)	-1673,949***	(0,000)
inf	-42,901***	(0,000)	-1725,270***	(0,000)
debt	-37,623***	(0,000)	-530,847***	(0,000)

emp	-34,338***	(0,000)	-634,671***	(0,000)
trade	-36,703***	(0,000)	-380,703***	(0,000)
eu_bond	-29,342***	(0,000)	-583,208***	(0,000)

Not: * % 10, ** %5 ve *** % 1 düzeyinde göre anlamlılığı ifade etmektedir.

Trendde tek ve çift kırılmalı birim kök test sonuçlarına bakıldığında, panel olasılık değerlerinin 0.05'ten küçük olduğu görülmekte ve "bütün birimler birim köke sahiptir" şeklinde oluşturulan H_0 hipotezi reddedilerek değişkenlerin birim kök içermediği sonucuna varılmaktadır. Tablo 2 ve 3'te elde edilen sonuçlar doğrultusunda tüm değişkenlerin tek ve çift kırılma altında hem düzeyde hem de trendde durağan oldukları ve düzey hallerinin analizde kullanılmasının uygun olduğu anlaşılmaktadır. Çalışmanın analizinde ele alınan değişkenlerin düzey halleri kullanılmıştır. Ayrıca ele alınan değişkenlerin düzey değerlerinin durağan olmasından dolayı panel eş-bütünleşme ilişkisi test edilememiş ve panel VAR analizi yapılmıştır.

4.2. Modelin Tahmin Edilmesi

Çalışmada yöntem olarak panel VAR (Vektör Otoregresyon) kullanılmaktadır. Bu yöntem, sistemdeki tüm değişkenleri içsel olarak ele alan geleceksel VAR yaklaşımı ile panel veri analizi yaklaşımıyla birleştirmektedir (Love & Zicchino, 2006: 193). Panel VAR modeli genel olarak şu şekilde gösterilmektedir (Yerdelen Tatoğlu, 2013: 257):

$$Y_{it} = \alpha_{0t} + \sum_{j=1}^m \alpha_{jt} Y_{it-j} + \sum_{j=1}^m \beta_{jt} X_{it-j} + \phi_t \mu_i + u_{it}$$

$$X_{it} = \alpha'_{0t} + \sum_{j=1}^m \phi_{jt} Y_{it-j} + \sum_{j=1}^m \lambda_{jt} X_{it-j} + \Psi_t \mu_i + u'_{it}$$

Panel VAR modelinin tahmin edilmeden önce uygun gecikme uzunluğunun tespit edilmesi gerekmektedir. Gecikme uzunluğunun belirlenmesine yönelik test sonuçları Tablo 5'te gösterilmektedir.

Tablo 5: Panel VAR Gecikme Uzunluğu Test Sonuçları

Gecikme	CD	J	J p-değeri	MBIC	MAIC	MQIC
1	0,9999995	133,7745	0,0469226	-472,8368*	-82,22548*	-238,989*
2	0,9999997	82,15371	0,1937069	-322,2538	-61,84629	-166,3553
3	0,9999998	29,26296	0,7792787	-172,9408	-42,73704	-94,99154

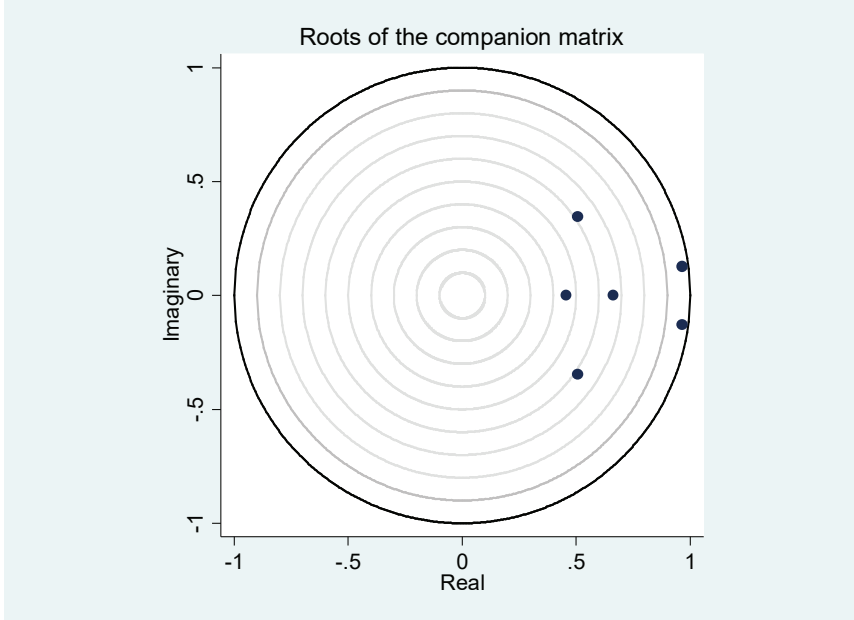
*: Uygun gecikme uzunluğunu göstermektedir.

Panel VAR analizi uygun gecikme uzunluğu MBIC, MAIC ve MQIC değerlerinin minimum olduğu gecikme uzunluğuna göre belirlenmekte-

dir (Abrigo & Love, 2016:19). Test sonuçlarına bakıldığında, 1. gecikme uzunluğunda MBIC, MAIC ve MQIC değerlerinin minimum olduğu görülmektedir. Analizde gecikme uzunluğu 1 (bir) olarak değerlendirilmiştir.

Panel VAR analizinde tahminler yapılmadan önce ilk olarak değişkenlerin kararlılık koşulunun kontrol edilmesi gerekmektedir (Abrigo & Love, 2016:21). Kararlılık koşulu grafiği Grafik 1’de ve özdeğer kararlılık tablosu ise Tablo 5’te gösterilmektedir.

Grafik 1: Panel VAR Kararlılık Koşulu Grafiği



Kararlılık koşulunun sağlanabilmesi için tüm değerlerin birim çember içerisinde yer alması gerekmektedir. Grafik sonuçları incelendiğinde, tüm değerlerin birim çember içerisinde yer aldığı görülmektedir.

Tablo 6: Panel VAR Özdeğer Kararlılık Tablosu

Gerçek Değerler	Tahmini Değerler	Sabit Değerler
0,9652575	0,1285998	0,9737864
0,9652575	-0,1285998	0,9737864
0,6631001	0	0,6631001
0,5059838	-0,3460684	0,6130114
0,5059838	0,3460684	0,6130114
0,4564668	0	0,4564668

Özdeğer kararlılık tablosunda, kararlılık koşulunun sağlanabilmesi için sabit değerlerin 1'den küçük olması gerekmektedir (Abrigo & Love, 2016:13). Sabit değerlerin 1'den küçük olduğu ve kararlılık koşulunu sağladığı anlaşılmaktadır.

Tablo 7: Panel Var Analizi Sonuçları

Bağımlı değişken: gdp	Katsayılar	Std. Hata	z	P> z
gdp L1.	0,1505511	0,0858568	1,75	0,080
inf L1.	-0,4565563	0,1406645	-3,25	0,001
trade L1.	0,0371434	0,025337	1,47	0,143
debt L1.	-0,2592632	0,0472678	-5,48	0,000
emp L1.	-1,530932	0,3021782	-5,07	0,000
eu_bond L1.	-1,638961	0,2434949	-6,73	0,000
Bağımlı değişken: inf				
gdp L1.	0,1399198	0,0261794	5,34	0,000
inf L1.	0,5275192	0,0633959	8,32	0,000
trade L1.	-0,0024092	0,0085754	-0,28	0,779
debt L1.	-0,0113652	0,0125564	-0,91	0,365
emp L1.	0,1089436	0,0832135	1,31	0,190
eu_bond L1.	0,1073107	0,0612542	1,75	0,080
Bağımlı değişken: trade				
gdp L1.	-0,7872785	0,1532569	-5,14	0,000
inf L1.	-0,3137289	0,2380863	-1,32	0,188
trade L1.	0,7834692	0,0478047	16,39	0,000
debt L1.	-0,1406037	0,069879	-2,01	0,044
emp L1.	-1,401661	0,4692976	-2,99	0,003
eu_bond L1.	-2,006551	0,374612	-5,36	0,000
Bağımlı değişken: debt				
gdp L1.	-0,2799751	0,1330809	-2,10	0,035
inf L1.	0,397613	0,210548	1,89	0,059
trade L1.	-0,0076928	0,042841	-0,18	0,857
debt L1.	1,273461	0,0776383	16,40	0,000
emp L1.	1,899313	0,4898564	3,88	0,000
eu_bond L1.	2,964893	0,3939973	7,53	0,000
Bağımlı değişken: emp				
gdp L1.	0,1068118	0,0224325	4,76	0,000
inf L1.	-0,09503	0,0386531	-2,46	0,014
trade L1.	0,0155169	0,006762	2,29	0,022
debt L1.	-0,0513257	0,0119195	-4,31	0,000

emp L1.	0,6054999	0,077745	7,79	0,000
eu_bond L1.	-0,4358012	0,0571232	-7,63	0,000
Bağımlı değişken: eu_bond				
gdp L1.	-0,0623136	0,0362663	-1,72	0,086
inf L1.	0,2877164	0,0521976	5,51	0,000
trade L1.	0,0614043	0,0124403	4,94	0,000
debt L1.	-0,0748111	0,0166203	-4,50	0,000
emp L1.	-0,4404409	0,1178986	-3,74	0,000
eu_bond L1.	0,7215496	0,0760109	9,49	0,000

Panel VAR analizinde elde edilen sonuçlar tek başına nadiren yorumlanmaktadır (Abrigo & Love, 2016: 20). Panel Granger Nedensellik Testi sonuçları Tablo 8’de gösterilmektedir.

Tablo 8: Panel Granger Nedensellik Test Sonuçları

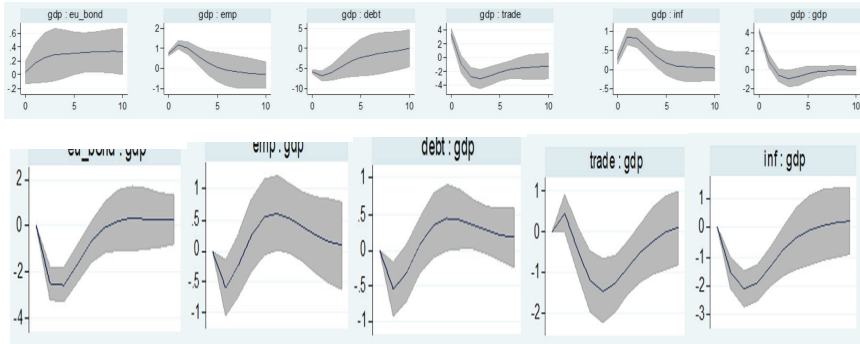
Nedenselliğin Yönü	chi2	Prob>chi2
inf :::> gdp	10,535	0,001
gdp :::> inf	28,565	0,000
trade ::/::> gdp	2,149	0,143
gdp :::> trade	26,389	0,000
debt :::> gdp	30,085	0,000
gdp :::> debt	4,426	0,035
emp :::> gdp	25,668	0,000
gdp :::> emp	22,672	0,000
eu_bond :::>gdp	45,306	0,000
gdp :::> eu_bond	2,952	0,086
trade ::/::> inf	0,079	0,779
inf ::/::> trade	1,736	0,188
debt ::/::>inf	0,819	0,365
inf :::> debt	3,566	0,059
emp ::/::> inf	1,714	0,190
inf :::> emp	6,044	0,014
eu_bond :::> inf	3,069	0,080
inf :::> eu_bond	30,383	0,000
debt :::> trade	4,049	0,044
trade ::/::> debt	0,032	0,857
emp :::> trade	8,921	0,003
trade :::> emp	5,266	0,022
eu_bond :::> trade	28,690	0,000

trade :::> eu_bond	24,363	0,000
emp :::> debt	15,033	0,000
debt :::> emp	18,542	0,000
eu_bond :::> debt	56,628	0,000
debt :::> eu_bond	20,261	0,000
eu_bond :::> emp	58,204	0,000
emp :::> eu_bond	13,956	0,000

Granger nedensellik testi sonucunda elde edilen bulgular şu şekildedir:

- GSYİH ile enflasyon (inf), kamu açıkları (debt), istihdam (emp) ve faiz oranları (eu_bond) arasında çift yönlü nedensellik,
- GSYİH'den dışa açıklığa (trade) doğru tek yönlü nedensellik,
- Dışa açıklık ile enflasyon arasında nedensellik ilişkisi bulunmamakta
- Enflasyondan kamu açıklarına ve istihdama yönelik nedensellik
- Faiz oranları ve enflasyon arasında çift yönlü nedensellik
- Kamu açıklarından dışa açıklığa doğru tek yönlü nedensellik
- Dışa açıklık ile istihdam ve faiz oranları arasında çift yönlü nedensellik
- Kamu açıkları ile istihdam ve faiz oranları arasında çift yönlü nedensellik
- Faiz oranları ve istihdam arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi bulunmaktadır.

Grafik 2: İnf ve Gdp Etki Tepki Grafiği



Etki-tepki sonuçlarına bakıldığında, GSYİH meydana gelen 1 standart sapma şoka karşılık faiz oranlarında yaklaşık ikinci döneme kadar artan

bir tepki vermektedir. İkinci dönemden itibaren azalan bir tepki olsa da yatay bir seyir izlemektedir. Onuncu dönemin sonunda da etkinin devam ettiği görülmektedir. Aynı zamanda faiz oranlarında meydana gelen 1 standart sapma şok karşısında GSYİH’de birinci döneme kadar negatif bir tepki vermektedir. İkinci ve üçüncü dönemlerde yatay bir tepki olsa da şok, üçüncü dönemden itibaren pozitif dönmektedir. Onuncu dönem sonunda etki ortadan kalkmaktadır.

GSYİH’de meydana gelen 1 standart sapma şok karşısında istidam birinci dönemde pozitif bir tepki vermektedir. Ancak bu tepki ikinci dönemle birlikte azalarak negatife dönmektedir. Aynı şekilde istihdamda meydana gelen şok karşısında GSYİH, birinci dönemde negatif bir tepki göstermektedir. Ancak ikinci dönemle birlikte artarak pozitif tepkiye dönmektedir. Beşinci dönemden sonra yatay bir tepki göstererek onuncu dönem sonunda etki ortadan kalkmaktadır.

GSYİH’de meydana gelen 1 standart sapma şok karşısında kamu açığı, birinci dönemde negatif bir tepki vermektedir. Ancak bu tepki onuncu dönemin sonunda ortadan kalkmaktadır. Aynı şekilde kamu açığında meydana gelen şok karşısında, GSYİH birinci dönemde negatif bir tepki vermektedir. Birinci dönemden sonra azalan bir negatif tepki vermekte ve yaklaşık beşinci dönemden sonra bu tepki pozitif ve yatay bir şekil almaktadır.

GSYİH’de meydana gelen bir standart sapma şok sonucunda dışa açıklık, birinci dönemde negatif bir tepki vermektedir. Yaklaşık üçüncü döneme kadar artan bir negatif tepki sürdürmekte, ancak bu dönemle birlikte azalan bir negatif tepki sergilemektedir. Onuncu dönemin sonunda bile bu tepki negatif olarak devam etmektedir. Dışa açıklıkta meydana gelen 1 standart sapma şok karşısında GSYİH, birinci dönemde pozitif bir tepki vermekte ve birinci dönem sonundan itibaren bu tepki negatif bir hale dönmektedir. Beşinci dönemden itibaren azalan negatif teki onuncu dönem sonundan ortadan kalkmaktadır.

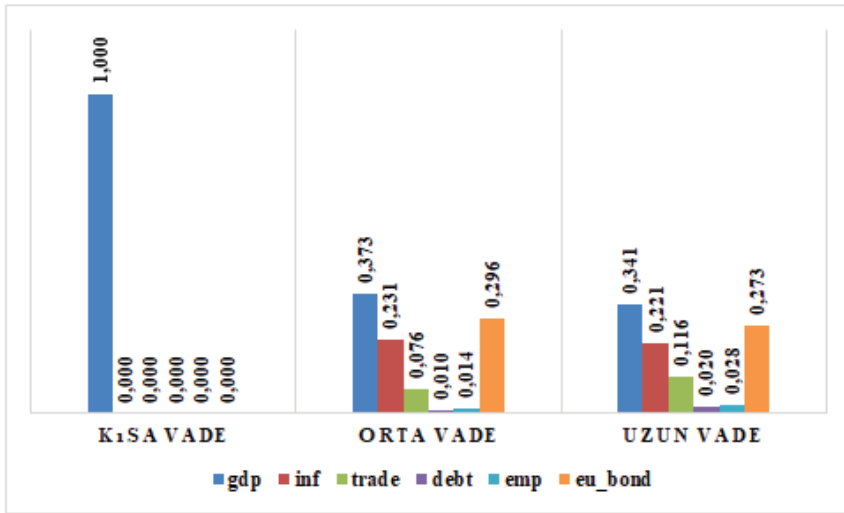
GSYİH’de meydana gelen 1 standart sapma şok karşısında enflasyon birinci dönemde pozitif bir tepki göstermektedir. Yaklaşık birinci ve ikinci dönem arasında pozitif yatay bir seyir izlemekte ve bu etki azalan bir şekilde devam ederek onuncu dönem sonunda ortadan kalkmaktadır. Enflasyonda meydana gelen 1 standart sapma şok karşısında GSYİH, yaklaşık üçüncü döneme kadar artan bir şekilde negatif tepki göstermektedir. Üçüncü dönemden sonra bu negatif görünüm azalarak onuncu dönem sonunda ortadan kalkmaktadır.

Etki tepki grafiklerinin yanında varyans ayrıştırma analiziyle birlikte ele alınan değişkenlerin etkileri kısa, orta ve uzun vadede olan etkileri hesaplanmaktadır. Birinci dönem kısa vade, beşinci dönem orta vade ve

onuncu dönem uzun vadeli etki olarak değerlendirilmektedir (Zuhul & Göcen, 2020: 661).

Grafik 3: GSYİH Varyans Ayrıştırması

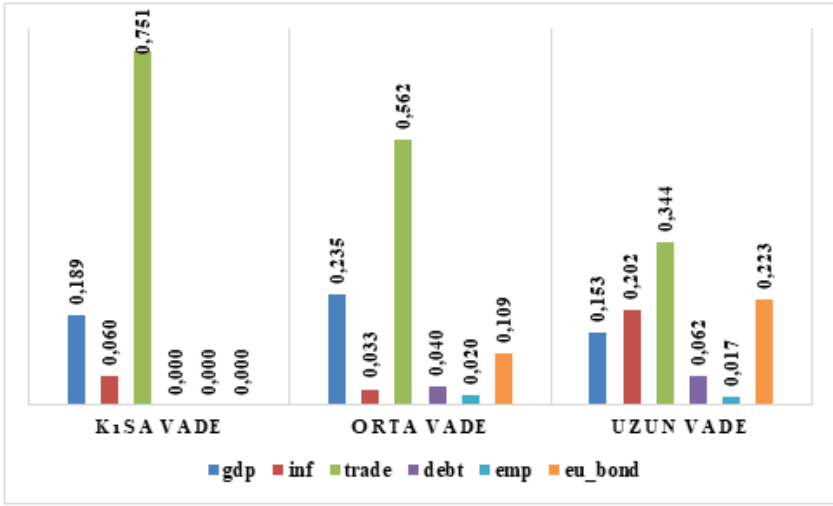
GSYİH’de meydana gelen şok, kısa vadede % 100 oranında kendisi üzerindeki değişimleri açıklamaktadır. Kısa vadede diğer değişkenlerle bir ilişkisi görülmemektedir. Ancak orta vade de GSYİH’de yaşanan bir şok, değişkenlerde yaşanan değişimlerin GSYİH’nin % 37’sini, enflasyonun % 23’ünü, dışa açıklığın % 0,7’sini, faizlerin % 29’unu açıklamaktadır. GSYİH’da yaşanan bir şok beş dönem sonunda diğer değişkenler üzerinde etki etmekte ve ilgili değişkenlerde yaşan değişimlerim açıklayıcısı konumuna gelmektedir. GSYİH yaşanan şoklar, orta vadede kamu açıklarında ve istihdamda yaşanan değişimlerim çok küçük bir kısmını açıklamakta ve etkisi sınırlı kalmaktadır. Uzun vadede ise, orta vadede ortaya çıkan benzer etkilerin sürdürüldüğü görülmektedir. İstihdamdaki ve kamu açıklarındaki etkisi artmakla birlikte düşük bir etkiye sahiptir.



Grafik 4: Enflasyon Varyans Ayrıştırması

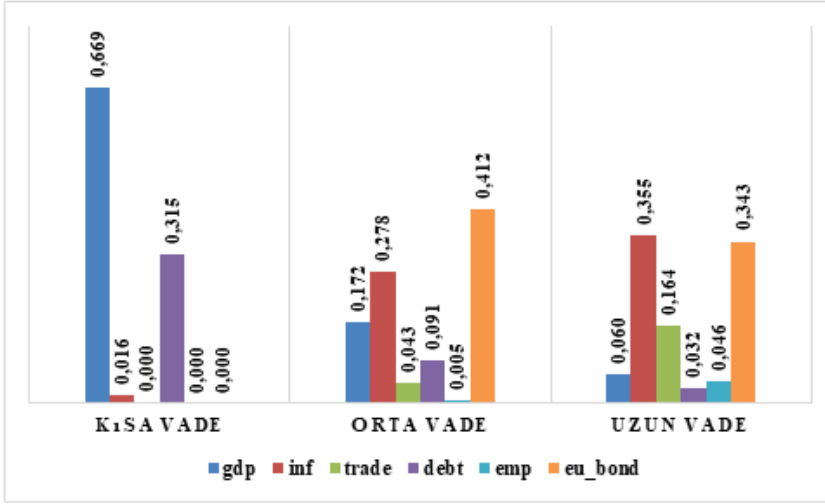
Enflasyonda meydana gelen meydana gelen bir şok, kısa vadede kendisinde meydana gelen değişimlerin % 96’sını açıklamakta ve çok düşük de olsa GSYİH üzerinde etkili olduğu görülmektedir. Orta vadede ise diğer değişkenler üzerinde de etkileri ortaya çıkmaktadır. GSYİH’deki değişimleri açıklama gücü artarak yaşanan değişimlerin % 27’lik ve faizlerde yaşanan değişimlerin ise, % 18’lik kısmını açıklamaktadır. Dışa açıklık, kamu açıkları ve istihdam üzerinde ihmal edilebilir etkilere sahiptir. Enf-

lasyonda meydana gelen şoklar, orta vadede yüksek oranda GSYİH ve faiz oranlarını etkilemektedir. Uzun vade de ise, şok etkilerinin sürdürüldüğü ve faiz oranları üzerindeki etkinin arttığı görülmektedir. Faiz oranlarındaki değişimlerin % 26'sını açıklamaktadır. Orta vadeli etkilerden farklı olarak dışa açıklığın uzun vadede enflasyon oranlarında etkilendiği ve enflasyon oranlarında yaşanan şokların dışa açıklığı % 11 oranında etkilediği görülmektedir. Enflasyonda yaşanan şokların kısa ve orta vadede GSYİH ve faiz oranları üzerinde ulusal etkileri görülürken, uzun vade de ulusal etkilerinin yanında dışa açıklığı etkileme yoluyla uluslararası etkileri de görülmektedir.



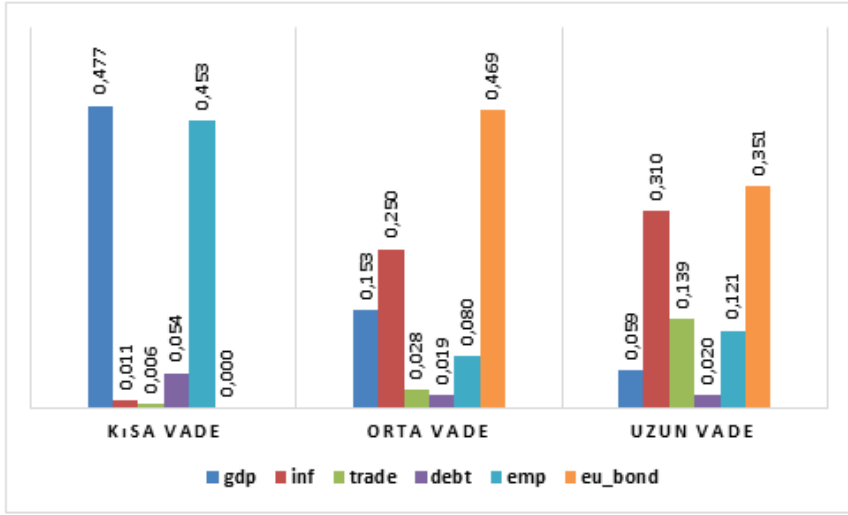
Grafik 5: Dışa Açıklık Varyans Ayırıştırması

Dışa açıklıkta meydana gelen şokların kısa, orta ve uzun vade de etkilerinin farklılaştığı görülmektedir. Kısa vadede dışa açıklıkta meydana gelen bir şok, GSYİH, enflasyon ve kendisi üzerinde etkili olmaktadır. GSYİH'de değişimlerin % 18'ini ve enflasyondaki değişimlerin % 0,6'sını açıklamaktadır. Orta vadede GSYİH ve enflasyonun yanında kamu açıkları ve faiz oranları da etkilenmektedir. Orta vadede dışa açıklıkta meydana gelen bir şok, faiz oranlarında meydana gelen değişimin % 10'luk kısmını açıklamaktadır. Uzun vadede bu etki yaklaşık iki kat artarak % 22 seviyelerine gelmektedir. Uzun vade de kamu açıkları ve istihdamın da dışa açıklıktan etkilendiği görülmektedir. Dışa açıklık kısa ve orta vadede GSYİH ve enflasyon üzerinde etkili olurken uzun vadede, ele alınan diğer makroekonomik değişkenler üzerinde de etkileri ortaya çıkmaktadır.



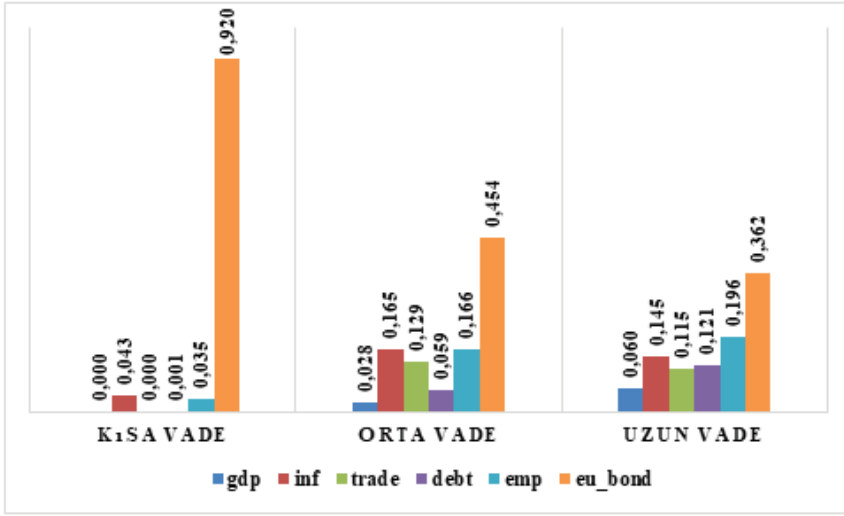
Grafik 6: Kamu Açıkları Varyans Ayrıştırması

Kamu açıklarında meydana gelen bir şok, kısa vadede GSYİH’de meydana gelen değişimlerin % 66’sını açıklamaktadır. Diğer değişkenler üzerinde ise etkilerinin olmadığı görülmektedir. Orta vadede GSYİH’de değişimleri açıklama gücü azalarak % 17 seviyesine düşmektedir. Ancak orta vadede faiz oranlarındaki değişimin % 41’ini açıklamaktadır. Kısa vadede GSYİH yüksek oranda etkilenirken, orta vadede faiz oranları daha yüksek oranda etkilenmektedir. Aynı zamanda faiz oranlarındaki üzerindeki etkisinin yükseldiği ve değişimlerin % 27’sini açıkladığı görülmektedir. Kamu açıklarında meydana gelen şok beşinci dönemde GSYİH, enflasyon ve faiz oranları üzerinde önemli derecede etkili olmaktadır. Uzun vadede ise, GSYİH’de değişimleri açıklama gücü çok düşük bir seviyeye gelmekte ancak enflasyon ve faiz oranları üzerindeki etkilerinin sürdürdüğü görülmektedir. Uzun vadede dışa açıklık, kamu açıklarındaki şoktan etkilenmekte ve dışa açıklıkta yaşanan değişimlerin % 16’sı bu şoklar tarafından açıklanmaktadır.



Grafik 7: İstihdam Varyans Ayrıştırması

İstihdamda meydana gelen şok, kısa vade de GSYİH üzerinde önemli derecede bir etkiye sahiptir. Kısa vadede GSYİH’de meydana gelen değişimlerin % 47’sini açıklamaktadır. Orta vade de GSYİH üzerindeki etkisi azalarak % 15 seviyesine inmekte, ancak enflasyon ve faiz oranlarını önemli derecede etkilemektedir. Orta vadede enflasyonda meydana gelen değişimlerin % 25’ini ve faiz oranlarındaki değişimin % 46’sını açıklamaktadır. İstihdamda yaşanan şokların, uzun vadede enflasyon ve faiz oranları üzerindeki etkisinin sürdürüldüğü görülmektedir. Dışa açıklıkta bu durumda etkilenmekte ve uzun vadede dışa açıklıkta meydana gelen değişimlerin yaklaşık % 14’ünü açıklamaktadır. İstihdamda yaşanan şokların kısa vadede GSYİH, orta ve uzun vade de faiz oranları ve enflasyon üzerinde önemli etkilerinin olduğu görülmektedir.



Grafik 8:Faiz Oranları Varyans Ayrıştırması

Faiz oranlarında meydana gelen şokun, kısa vadede diğer değişkenler üzerinde herhangi bir etkisi bulunmamaktadır. Ancak orta vadede GSYİH üzerinde etkisi sınırlı olurken, enflasyon, dışa açıklık ve istihdam üzerinde önemli etkileri ortaya çıkmaktadır. Faiz oranlarındaki şok, enflasyonda ve istihdamda meydana gelen değişimin yaklaşık % 16'sını açıklamaktadır. Dışa açıklıkta değişimlerin ise, % 12'sini açıklamaktadır. Uzun vadede ise, enflasyon, dışa açıklık, kamu açıkları ve istihdam üzerinde benzer etkiler göstermekte ve bu değişkenlerde yaşanan değişimlerin enflasyonda % 14, dışa açıklıkta % 11, kamu açıklarında % 12 ve istihdamda % 19'unu açıklamaktadır. Uzun vadede faiz oranlarında yaşanan şokların enflasyon, kamu açıkları ve istihdam üzerinde önemli etkilerinin olduğu görülmektedir.

5. Sonuç

Bu çalışmada, enflasyon, faiz, kamu borçları, istihdam, ticari dışa açıklık ve tüm bu değişkenlerle yakından ilişkili olan ekonomik büyüme değişkenleri ele alınarak 25 AB ülkesi için Panel VAR analizi ile mevcut üye ülkelerin durumları değerlendirilmiştir. Çalışma, elde edilen bulgular yönünden literatürdeki diğer çalışmalarla uyumlu olmakla birlikte, ele alınan değişkenler, ülke grubu, araştırma dönemi ve yöntem bakımından özgün bir niteliğe sahiptir. Çalışmada kullanılan değişkenlerin durağanlık testleri sonucunda mevcut değişkenlerin düzey halleri kullanılmıştır. Ele alınan değişkenlerin düzey değerlerinin durağan olmasından dolayı panel VAR analizi yapılmıştır. Bu modelde uygun gecikme uzunlukları belirlenerek, Panel Var analizi yapılmış ve Granger Nedensellik Analizi ile değişkenler arasındaki ilişkileri değerlendirilmiştir. Ayrıca etki-tepki grafikleri

çizdirilerek, kısa, orta ve uzun vadeli etkileri değerlendirmek amacıyla varyans ayrıştırma sonuçları elde edilmiştir. Çalışma bulgularında, ekonomik büyüme ile enflasyon (inf), kamu açıkları (debt), istihdam (emp) ve faiz oranları (eu_bond) arasında çift yönlü nedensellik, ticari dışa açıklık (trade) arasında ise tek yönlü nedensellik tespit edilmiştir.

Araştırmada ele alınan ülke grubu ve dönem için VAR analizi bulgularında, ekonomik büyüme üzerinde en fazla etkiye sahip olan değişkenin faiz (-1,6389), ardından istihdam (-1,5309) olduğu saptanmıştır. Enflasyon (-0,4565) ve kamu borcunun (-0,2592) ise görece daha düşük bir etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir.

Elde edilen diğer bulgulara göre, orta vadede ekonomik büyümede meydana gelen bir şokun; %23'ü enflasyon, %29'u faiz, %7'si dışa açıklık, %1'i istihdam, %1'i ise kamu borcu tarafından açıklanmaktadır. Uzun vadeli etkilere bakıldığında ise; orta vadede ortaya çıkan etkilerinin sürdüğü görülmekle birlikte, en yüksek etkilerin yine faiz ve enflasyon oranlarında olduğu görülmektedir. Enflasyonun ise, orta ve uzun vadede, büyüme ve faiz ile yakından ilişkili olduğu, benzer şekilde faizin de orta ve uzun vadede büyüme üzerinde etkisi sınırlı olurken, enflasyon, dışa açıklık ve istihdam üzerinde önemli etkileri olduğu saptanmıştır.

Yüksek enflasyonun ekonomide yol açtığı belirsizlikleri artırması ve faiz oranlarının yüksek olmasının yatırım maliyetlerini yükseltmesi sonucunda ekonomik büyümenin olumsuz etkilenmesi bulgularla teorik beklentilerin örtüştüğünü göstermektedir.

Kaynaklar

- Abrigo, M. R., Love, I. (2016). Estimation of Panel Vector Autoregression in Stata. *The Stata Journal*, 16(3), 778-804.
- Akçay, B. (2008). Avrupa Birliği'nin Ekonomik Kriterleri ve Türkiye. *Maliye Dergisi*, 155(1), 11-38.
- Akdemir, T., Yeşilyurt, Ş. (2018). Devlet Borçlarının Kökeni, Gelişimi ve İktisadi Temelleri. *Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(16), 279-305.
- Artan, S. (2006). Türkiye'de Enflasyon, Enflasyon Belirsizliği ve Büyüme. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, (1).
- Azgan, M. (2019). Kamu Borç Stokunun Uzun Dönem Faiz Oranları Üzerindeki Etkisi: Avrupa Birliği Ülkeleri ve Türkiye Üzerine Bir Panel Veri Analizi (Yüksek Lisans Tezi), Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Barro, R. J. (2013). Inflation and Economic Growth. *Annals of Economics and Finance*, 14(1), 121-144.
- Baum, A., Checherita W., Cristina ve Rother, P. (2012). Debt and Growth New Evidence For The Euro Area, *Eurosystem, Working Paper Series*, 1450.
- Bedir, S., Karabulut, K. (2011) İç Borçların Gelir Dağılımı Üzerine Etkileri, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 25(1): 13-30.
- Bick, A. (2010). Threshold Effects of İnflation on Economic Growth in Developing Countries. *Economics Letters*, 108(2), 126-129.
- Blanchard, O. J., Summers, L. H., Blinder, A. S., ve Nordhaus, W. D. (1984). Perspectives on High World Real Interest Rates. *Brookings Papers on Economic Activity*, 1984(2), 273-334.
- Burdekin, R. C., Denzau, A. T., Keil, M. W., Sitthiyot, T., ve Willett, T. D. (2000). Nonlinear Effects of Inflation on Growth: Comment. *Claremont Colleges Working Papers in Economics*, 200(23), 1-7.
- Caporale, G. M., Skare, M. (2011). Employment Growth, Inflation and Output Growth: Was Phillips Right? Evidence From A Dynamic Panel, *Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung*, 1-30.
- Chudik, A., Mohaddes, K., Pesaran, M. H. ve Raissi, M. (2013). Debt, Inflation and Growth: Robust Estimation of Long-Run Effects in Dynamic Panel Data Models. *Cafe Research Paper*, 13(23), 1-66.
- Clements, B., Bhattacharya, R. ve Nguyen, T. Q. (2003). External Debt, Public Investment, and Growth İn Low-income Countries. *International Monetary Fund*, 3(2499), 1-25.
- Çetin, D., Aksoy, E. (2016). OECD Ülkeleri ile Yükselen Piyasalarda Finansal Gelişme ve Faiz Oranlarının, Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi. *Ekonomi İşletme Siyaset ve Uluslararası İlişkiler Dergisi*, 2(2), 69-91.

- David, D., Pedro, G. P., ve Paula, H. E. (2005). Threshold Effects in The Relationship Between Inflation and Growth: A New Panel Data Approach, *Munich Personal RePEc Archive*, 38225, 1-19.
- Demirhan, B., Demirhan, E. (2019). Gelişmişlik Düzeylerindeki Farklılıklara Göre Demokrasinin Enflasyon Üzerindeki Etkisi: Bir Panel Veri Analizi. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi (Akad)*, 11(21), 463-471.
- Desroches, B., Francis, M. (2010). World Real Interest Rates: A Global Savings And Investment Perspective. *Applied Economics*, 42(22), 2801-2816.
- Dotsey, M. (1998). The Predictive Content of The Interest Rate Term Spread for Future Economic Growth. *FRB Richmond Economic Quarterly*, 84(3), 31-51.
- Christoffersen, P., Doyle, P. (2000). From inflation to growth. Economics of Transition, *International Monetary Fund*, 8(2), 421-451...
- Dritsakis, N., Adamopoulos, A. (2004). Financial Development and Economic Growth in Greece: An Empirical Investigation with Granger Causality Analysis. *International Economic Journal*, 18(4), 547-559.
- Eleren, A., Karagül, M. (2008). 1986-2006 Türkiye Ekonomisinin Performans Değerlendirmesi. *Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15(1), 1-14.
- Ertekin, Ş. (2018). Kamu Borçlarının Gelir Dağılımı Üzerine Olası Etkileri: OECD Ülkeleri Üzerine Panel Nedensellik Analizi. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 16(4), 334-348.
- Estrella, A., Hardouvelis, G. A. (1991). The Term Structure As a Predictor of Real Economic Activity. *The Journal of Finance*, 46(2), 555-576.
- Estrella, A., Mishkin, F. S. (1998). Predicting US Recessions: Financial Variables As Leading Indicators. *Review of Economics and Statistics*, 80(1), 45-61.
- Feldstein, M. S. (2011). The Euro and European Economic Conditions. *National Bureau of Economic Research*.
- Fisher, I. (1973), I Discovered The Phillips Curve: A Statistical Relation Between Unemployment and Price Changes. *Journal of Political Economy*, 81(2), 496-502.
- Frenkel, M., Mehrez, G. (1998). Inflation and Endogenous Technological Growth. Europa Inst., Abt. VWL. <https://ideas.repec.org/p/wpa/wuwpma/9808001.html>
- Ghosh, A., Phillips, S. (1998). Warning: Inflation May be Harmful to Your Growth. *Staff Papers*, 45(4), 672-710.
- Gillman, M., Nakov, A. (2004). Granger Causality of The Inflation–Growth Mirror In Accession Countries. *Economics of Transition*, 12(4), 653-681.
- Gundlach, E. (1999). The Impact of Human Capital on Economic Development: Problems and Perspectives. *The East Asian Experience*, 733.

- Günaydın, İ., Eser, L. Y. (2009). Maliye Politikasındaki Yeni Trend: Mali Kurallar. *Maliye Dergisi*, 156, 51-65.
- Günel, T. (2020). Avrupa Birliği'nde Mali ve Parasal Kural Uygulamaları. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (56), 65-82.
- Harvey, C. R. (1988). The Real Term Structure and Consumption Growth. *Journal of Financial Economics*, 22(2), 305-333.
- Judson, R., Orphanides, A. (1999). Inflation, Volatility and Growth. *International Finance*, 2(1), 117-138.
- Kamacı, A. (2016). Dış Borçların Ekonomik Büyüme Ve Enflasyon Üzerine Etkileri: Panel Eşbütünleşme ve Panel Nedensellik Analizi. *Uluslararası Kültürel ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 2(1), 165-175.
- Khan, M. S., Ssnhadji, A. S. (2001). Threshold Effects İn The Relationship Between İnflation and Growth. *IMF Staff Papers*, 48(1), 1-21.
- Kopits, G. (2001), Fiscal Rules: Useful Policy Framework or Unnecessary Ornament, *Washington D.C., IMF*. 1(145), 1-24. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=879947
- Kuttner, K. N., Mosser, P. C. (2002). The Monetary Transmission Mechanism: Some Answers and Further Questions. *Economic Policy Review*, 8(1).
- Lee, J., Tieslau, M. (2019). Panel LM Unit Root Tests With Level and Trend Shifts. *Economic Modelling*, 1-10.
- Love, I., Zicchino, L. (2006). Financial development and dynamic investment behavior: Evidence from panel VAR. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 46(2), 190-210.
- Moyo, C., Roux, P. L. (2018). Interest Rate Reforms And Economic Growth: The Savings And İnvestment Channels. *Nelson Mandela University, Department Of Economic Working Papers Series*, 1-26.
- Özcan, C. C., Özmen, İ., ve Özcan, G. (2018). Ticari Dışa Açıklığın Ekonomik Büyüme Etkisi: Yükselen Piyasa Ekonomileri. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (40), 60-73.
- Pattillo, C. A., Poirson, H. ve Ricci, L. A. (2004). What Are The Channels Through Which External Debt Affects Growth?, *IMF Working Paper, New York: IMF*, 15: 1-33.
- Plosser, C. I., Rouwenhorst, K. G. (1994). International Term Structures And Real Economic Growth. *Journal of Monetary Economics*, 33(1), 133-155.
- Raurich, X., Sorolla Amat, V. (2006). Long Run Unemployment, Growth And İnflation.
- Riezman, R. G., Peter, M. S. ve Charles, H. W. (1995). The Engine of Growth or Its Handmaiden? A Time-Series Assessment of Export-Led Growth, *Empirical Economics*, 21(1), 77-100.

- Roubini, N., X. Sala-i-Martin (1992). Financial Repression and Economic Growth. *Journal of Development Economics*, 39(1), 5-30.
- Rousseau, P. L., P. Wachtel (2001). Inflation, Financial Development and Growth. In: *Economic Theory, Dynamics and Markets: Essays in Honor of Ryuzo Sato*, 309-324.
- Salami F.K. (2018). Effect of Interest Rate on Economic Growth: Swaziland As a Case Study. *Journal of Business & Financial Affairs*, 7(3), 2-5.
- Sarel, M. (1996), Nonlinear Effects of Inflation on Economic Growth. *Staff Papers*, 43(1), 199-215.
- Şentürk, M., Akbaş, Y. E. (2014). İşsizlik-Enflasyon ve Ekonomik Büyüme Arasındaki Karşılıklı İlişkinin Değerlendirilmesi: Türkiye Örneği. *Journal of Yaşar University*, 9(34), 5820-5832.
- Yerdelen Tatoğlu, F. (2013). Panel Veri Ekonometrisi: Stata Uygulamalı. 5.Baskı, İstanbul: Beta Yayınları.
- Türedi, S., Berber, M. (2010). Finansal Kalkınma, Ticari Açıklık ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Türkiye Üzerine Bir Analiz. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (35), 301-316.
- Udoka, C. O., Roland, A. (2012). The Effect of Interest Rate Fluctuation on The Economic Growth of Nigeria, 1970-2010. *International Journal of Business and Social Science*, 3(20), 295-302
- Uzun, A., Karakoy, C., Kabadayı, B., ve Emsen, O. S. (2012) The Impacts of External Debt on Economic Growth in Transition Economies. *Chinese Business Review*, 11(5).
- Wacziarg, R. (2001). Measuring The Dynamic Gains from Trade. *The World Bank Economic Review*, 15(3), 393-429.
- Wamboye, E. (2012). External Debt, Trade and FDI on Economic Growth Of Least Developed Countries. *Munich Personal RePEc Archive*, 1-43.
- Woo, J., Kumar, M. S. (2015). Public Debt and Growth. *Economica*, 82(328), 705-739.
- Zuhal M. ve Göcen S. (2020). FED ve Avrupa Merkez Bankasının Uyguladığı Para Politikalarının Kırılgan Ülke Ekonomileri Üzerine Etkileri, *Sosyal ve Beşerî Bilimlerde Teori ve Araştırmalar*, Gece Kitaplığı, 651-673.

Bölüm 7

**KÜRESEL FİNANSAL DÜZENİN İNŞASI VE
İŞLEYİŞ SÜREÇLERİNDE ENDÜSTRİYEL,
FİNANSAL, SİLAH ENDÜSTRİSİ VE
DİJİTAL SERMAYE GRUPLARININ
DAVRANIŞ KALIPLARININ İNCELENMESİ**

Mehmet KUZU¹

¹ Doktor Öğretim Üyesi, Bayburt Üniversitesi, Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu; Finans, Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü, Finansman Bilim Dalı, mehmetkuzu86@gmail.com, tel:05058055583

ORCID:0000-0001-5354-4368

1.GİRİŞ

Küreselleşme? Belki de modern dünyanın en enigmatik kavram ve kavram setlerinin en önde gelen olgularından biridir. Birçok düşünüre göre küreselleşme modern dünyaya ait bir kavram olarak görülse de, küreselleşme kavramını antik çağ okumalarında da kullanan yazarlar olduğu gibi (Jennings, 2010) bu okumayı daha ileri bir teorik sistematikte ele alıp; küreselleşmeyi antik çağında ötesinde, dünyanın antedilivuan¹-arkaik dönemlerden günümüze, kurucu unsurları itibariyle statik, ilerleyişi ile dinamik karakteristiğe sahip “*Dünya Tarihsel Mekânı*” kavramı ile açıklayan yaklaşımlarda söz konusudur (Kocaoğlu, 2021).

Attali’ye göre (2006) medeniyet üç temel düzen üzerine inşa edilmiş dinamik bir yapıdır. Bu düzenler; tecimsel (ticari), militar (askeri) ve ayinsel (dini) düzenler olarak ortaya çıkmıştır. Tarihin dinamik iktisadi ve mekânsal süreçlerinin bir sonucu olarak tecimsel düzene hükmetmek diğer düzenler üzerinde de hâkimiyet kurmada ön plâna çıkmıştır.

Bu bağlamda coğrafi keşifler, yeni hammadde kaynak ve enerji rezervlerinin iktisadi sisteme girdi olarak eklenmesi ile artan ticaret tabanı ile dış ticaret açığı vererek kaynak açığı olan ülkeler ve bu ülkelerdeki kaynak açığı olan iktisadi birimler ile dış ticaret fazlası vererek tasarruf fazlası veren ülkeler ve bu ülkelerde tasarruf fazlası olan iktisadi birimler ortaya çıkmıştır. Ortaya çıkan bu problematik kökeni antik çağlara değin uzansa da kurumsal ve sistemsel bir şekilde 1800’lerden sonra ortaya çıkan finansal düzen olgusunu diğer tüm düzen şekilleri üzerinde dominant bir hükümlerlik olgusu olarak gerçekleştirmiştir (Kuzu, 2021b).

Finansal düzenin küresel ve uluslararası düzeyde öne çıkmaya başlamasıyla birlikte finansal işlemlerin niteliksel ve niceliksel ağırlığı artmaya başlamıştır. Bu noktada artan veri saklama ihtiyacını karşılayabilmede geleneksel veri ve kayıt depolama sistemleri yetersiz kalmaya başlamıştır. Yeni programlama dillerinin keşfi ile başlangıcı 1960’lara dayanan, 1980’den sonra finansal neoliberalizmle gelişim evresine giren, 2000’li yıllar ile birlikte gelişim ivmesi artan, Covid-19 pandemisi ile dijital düzene geçiş evresine ulaşan dijital bilişim devrimi ile tecimsel düzenle ortaya çıkan endüstriyel, finansal düzenle ortaya çıkan finansal sermaye gruplarına dijital sermaye grupları da eklenmiştir.

Küreselleşmenin, küresel siyasal ve finansal düzenin gelişim evreleri noktasında çeşitlenen sermaye grupları buldukları ülkelerin küresel ve uluslararası düzenler içerisindeki hegomonik güç olma dinamik ve evreleri üzerinde de belirleyici olmuşlardır. Bu bağlama hegomonik güce evrilmeye ilk olarak endüstriyel sermaye gruplarının sağladığı üretim ekonomisi dinamikleri daha sonra finansal sermaye gruplarının sağladığı mali-finan-

1 Büyük Tufan öncesi Dönem

sal ekonomi dinamikleri ve devamında dijital sermaye gruplarının sağladığı dijital ekonomilere dayanan ekonomi politik ve siyasal düzlemde hegomonik güç olan ülkeler ortaya çıkmıştır.

Modern dönemde ABD'ye transfer olan endüstriyel sermaye grupları ile ABD ilk olarak Alman iktisatçı Frederich List'in doktrini (List, 1966) ile bir üretim ve ticaret imparatorluğuns dönüşmüştür. Devamında ABD'nin kurulması aşamasında da kısmen var olan finansal sermaye grupları ABD'de ortaya çıkan tasarruf fazlaları nedeniyle ABD'yi finansal kârlar ve getiriler anlamında yatırım yapılabilir olarak değerlemeleri nedeniyle, ABD üretim ve ticaret imparatorluğundan bir finans imparatorluğuna evrilmiştir. 2000'li yıllarda ise dijital devrimle ABD pasifik kıyılarında kümeleşen dijital sermaye grupları ile ABD bir finansal dijital imparatorluğa evrilmiştir? Peki gerçekten bu son husus böyle mi? İşte tam bu noktada çeşitli sermaye grupları açısından davranışsal olarak farklılıkların siyasal ve ekonomik çatışmaya dönüşüm dinamiği başlamıştır. 2000'li yıllara değin batı dünyasının hep doğu dünyasına hükmettiği iddia edile gelmiştir (Morris, 2010). Ancak 1978 ile birlikte Çin ekonomisi ve siyasal geleceğinde kısmen perestroyka ve glasnost süreçleri ile Çin'in ABD'nin geçirdiği hegomonik süreçleri aynen yaşayarak endüstriyel, finansal ve dijital sermaye grupları için ABD yerine ikâme edilebilecek yeni hegomonik güç olarak ortaya çıkması: ABD ve Çin arasında yeni bir soğuk savaş dinamiği kurguladığı gibi, bu iki güç arasında soğuk savaş dinamiğinin oluşumunda da etkili olan sermaye gruplarının ABD ve Çin'in ulus devlet mekânizmaları ile yaşadığı ayrılık ve çatışmalar her sermaye grubunun kendi doğasından gelen davranış kalıplarını ortaya çıkarmıştır.

Bu çalışmanın amacı günümüz küresel finansal düzenin işleyişi ve ABD-Çin arasında gerçekleşen soğuk savaş dinamiği çerçevesinde endüstriyel, finansal, silah endüstrisi ve dijital sermaye gruplarının davranış kalıplarını analiz etmektir.

2.ENDÜSTRİYEL SERMAYE GRUPLARININ DAVRANIŞ KALİPLERİ

Endüstriyel sermayenin ilk akıllara gelen en çarpıcı özelliği apolitik davranmasıdır. Tarihte endüstriyel sermaye gruplarının merkezileştiği tüm ülkeler de endüstriyel sermaye grupları buldukları ülkenin küresel meselelere karşı dış politika belirleme karakteristiğini apolitize etme noktasında davranış gerçekleştirmişlerdir. İşte bu noktada sanayi devrimi Monarşik İngiltere'de ortaya çıkmasına rağmen, Birleşik Krallık değil de neden ABD bir üretim ve ticaret imparatorluğuna evrildi sorusunun cevabına ilişkin ipuçlarını da görmekteyiz. İngiltere'nin sanayi devriminin olduğu dönemlerde uluslararası ilişkilerde aktif ve yayılmacı politika çerçevesi, endüstriyel sermaye grupları açısından İngiltere'yi tercih edilebilir olarak

değerlendirebilmekten çıkarmaktaydı. İngiltere'nin küresel meselelere yaklaşımında aktif tutumu her an İngiltere üzerinden ihraç edilebilecek dış ticarete konu mallara ilişkin bir takım tarife, kota vb ekonomik yaptırımlar konması riskini güçlendirmiştir. Bu bağlamda endüstriyel sermaye grubu List modeli üzerinden gelişimini sağlayacağı bir başka üretim üssü aradı. Ve bu arayış sonunda nüfusunun çok büyük bir kısmı Avrupa'dan giden göçmenlerden oluşan ABD üzerinde karar kıldılar.

Tarihsel süreçte bilindiği üzere ABD bilhassa ikinci dünya savaşından sonra olmak üzere dünya savaşlarının son aşamasına kadar küresel meselelere karşı apolitik ve izolasyonist bir tutum belirlemiştir. İşte tam bu noktada ABD'yi izolasyonist dış politikaya iten temel dinamik ekonomisini ayakta tutan temel sermaye grubu olan endüstriyel sermayenin davranış kalıbıdır.

Bu noktada ABD'de endüstriyel sermaye grupları ABD'de Cumhuriyetçi parti üzerinden siyasallaşıp bu parti çatısı altında izolasyonist politika çerçevesini de benimseyen siyasetçileri desteklemişlerdir. Bu süreç nihayetinde Cumhuriyetçi parti şemsiyesi altında "*Paleoconservatism*" yani geleneksel muhafazakârlık akımını formatlamıştır.

Birinci dünya savaşının sonunda Demokrat Başkan Woodrow Wilson yeknesak bir küresel düzenin inşasına ilişkin girişimlerde bulunan ilk siyasetçidir. Ancak o dönemde ABD'de üretim ekonomisi dinamiklerinin güçlü olması sebebiyle Wilson'un girişimleri yalnızca milletler cemiyetinin kurulması ile sınırlı kalabilmiştir.

1920'li yıllara gelindiğinde endüstriyel sermaye gruplarının desteklediği Cumhuriyetçi siyasetçiler öne çıkmaya başlayarak ABD'nin küresel bir düzen inşasından ziyade, yalnızca ihraç konusu mallarını satmaya odaklanması gerektiği yaklaşımı egemen olmuştur. Woodrow Wilson'un yaklaşımının sermaye grupları davranış kalıpları açısından incelenmesini finansal sermayenin davranış kalıpları kısmında daha detaylı ele alacağız.

ABD'de üretim dinamiklerinin 1970'li yıllarda petrol krizi ve başarısız ithal ikâmecî politikalar nedeniyle sektiyeye uğramaya başlaması; ABD için üretim ekonomisinden mali ekonomiye geçiş sürecini hızlandırmıştır. Bu bağlamda cumhuriyetçi parti içerisinde ABD'nin küresel meselelere savaş doktrinleri üzerinden angaje olmasını benimseyen "*Neo-Conservatism*" yeni muhafazakârlık akımı ortaya çıkmıştır. 1980 yılı ile birlikte Neocon başkan Reagan iktidara gelerek finansal neoliberalizm ve yeni sağ anlayışı ile ABD'de finansal sermaye gruplarının endüstriyel sermaye gruplarının politikalara etki edebilme noktasında önüne geçmesine neden olmuştur. Bu kapsamda endüstriyel sermaye grupları kendilerine kârlı ve apolitik yeni bir merkez aramaya başlamışlardır. Bu bağlamda Çin de başlayan ekonomik reform süreci sonunda küresel endüstri şirketleri fabrikalarını ucuz

işgücü ve doğrudan yatırım teşvikleri nedeniyle Çin'e taşımaya başlamışlardır. Bu bağlamda Çin de küresel meselelere yaklaşımda ABD'nin ilk dönemlerinde olduğu gibi ihracat mallarını politize etmemek için izolasyonist bir politika çerçevesi benimsemiştir. Esasında kimi araştırmacılara göre bu izolasyonist gelenek de Çin'in antik dönemlerden bu yana ticaret odaklı bir rejim olmasına bağlıdır.

Günümüzde ise gelirler anlamında en büyük imalat temelli endüstri şirketleri ilk 50 listesini büyük oranda ABD ve Çin kökenli şirketler oluşturmaktadır (Bkz. Şekil 1).

No. ♦	Company ♦	Industry ♦	Revenue (by US\$ billion) ♦	Headquarters ♦
1	Apple	Electronics, telecommunications equipment	274.515	United States
2	Toyota Group	Engineering, various	256.721	Japan
3	Volkswagen Group	Automotive	253.965	Germany
4	Samsung Electronics	Electronics, various	200.734	South Korea
5	Foscomm	Electronics	181.945	Taiwan
6	Daimler	Automotive	175.827	Germany
7	Cardinal Health	Pharmaceuticals	152.922	United States
8	China Railway and Engineering Group	Engineering	141.383	China
9	Huawei	Telecommunications equipment, Electronics	129.183	China
10	Ford	Automotive	127.144	United States
11	Honda	Automotive	124.240	Japan
12	General Motors	Automotive	122.485	United States
13	Mitsubishi	Engineering, various	121.542	Japan
14	BMW	Automotive	112.794	Germany
15	SAIC Motor	Automotive	107.555	China
16	China Minmetals	Metals	102.014	China
17	FAW Group	Automotive	101.075	China
18	Hengli Group	Textiles	100.773	China
19	China Baowu Steel Group	Steel	97.643	China
20	Dell	Electronics	94.224	United States
21	Nestle	Food & Beverages	89.852	Switzerland
22	Hyundai Motor Company	Automotive	88.155	South Korea
23	Dongfeng Motor Group	Automotive	86.85	China
24	Sony	Electronics	84.893	Japan
25	Johnson & Johnson	Personal care products	82.344	United States
26	Hitachi	Engineering, various	82.334	Japan
27	Bosch	Engineering, various	81.463	Germany
28	General Electric	Engineering, various	79.619	United States
29	Intel	Electronics	77.867	United States
30	Sinopharm	Pharmaceuticals	77.278	China
31	Nissan	Automotive	74.169	Japan
32	Enel	Renewable energy	74.047	Italy
33	IBM	Engineering, various	73.620	United States
34	Beijing Automotive Group	Automotive	72.147	China
35	Procter & Gamble	Consumer goods	70.950	United States
36	PepsiCo	Food & Beverages	70.387	United States
37	BASF	Chemicals	69.464	Germany
38	Aviation Industry Corporation of China	Aerospace & Defense	66.964	China
39	Lockheed Martin	Aerospace & Defense	65.398	United States
40	Hoffmann-La Roche	Pharmaceuticals	64.285	Switzerland
41	Siemens	Engineering, various	63.935	Germany
42	Sinochem	Chemicals	63.544	China
43	Panasonic	Engineering, various	63.191	Japan
44	Lenovo	Electronics	60.742	China
45	ChemChina	Chemicals	60.491	China
46	Boeing	Aerospace & Defense	58.158	United States
47	Unilever	Consumer goods	57.797	United Kingdom
48	Airbus	Aerospace & Defense	56.872	EU
49	Hewlett-Packard	Electronics	56.639	United States
50	Raytheon Technologies	Engineering, various	56.587	United States

Şekil 1: Fortune Dergisi Geliri En Yüksek Olan İmalat Şirketleri Listesi, 2021

Kaynak: https://www.wikiwand.com/en/List_of_largest_manufacturing_companies_by_revenue, Erişim Tarihi, 29.12.2021

3.FİNANSAL SERMAYE GRUPLARININ DAVRANIŞ KALIP-LARI

Son 300 yıllık dünya tarihinde belki de en çok konsprasi konusu olan olgulardan biri finans kapital, finansal oligarklar gibi çeşitli isimler le de anılan finansal sermaye grupları olmuştur. Bu kapsamda Rothschild, Rockefeller gibi birçok finansal sermaye grubunu temsil eden aileler her zaman küresel ve ulusal düzeyde kamu oyununun ilgi odağı olmuşlardır. Genellikle de bu ailelerin ibrani-musevi-yahudi kökenli oldukları iddia edilmiştir (Attali, 2010). Bir diğer yönden kamuoyunda yaygın inanışlardan biri de M.S. ikinci bin yılın başlarında ortaya çıkan “*Tapınak Şövalyeleri*” ‘ninde finansal sermaye grupları ile ilişkili olduğu hususudur. Buna göre finansal sermaye gruplarının servetinin kaynağı modern bankacılığın temelini atarak büyük bir servet edinen tapınakçıların Fransa üzerinden Avrupa’da tasfiye edilme ve yargılanma süreçleri ile zenginliklerini bu ailelerin korumasına sunmalarından kaynaklanmaktadır.

Endüstriyel sermaye grupları yeknesak bir küresel düzeni red edip çok kutuplu bir dünya ve izolasyonist davranış kalıbını benimserken, finansal sermaye neden tam tersi olarak yeknesak bir küresel düzen ve müdahaleci dış politika benimsemişlerdir? Bu sorunun cevabı finansal sermaye gruplarının Avrupa kıtasına hükmeden kökeni toprak sahipliğine dayalı monarşiler ile olan ilişki dinamiklerinin gerilimli ve tabiri caizse bıçak sırtı bir seyir izlemesinde yatmaktadır (Kuzu, 2021a).

Monarşileri finanse eden finansal sermaye grupları monarşilerin baskın hükümlerlik gücü sebebiyle zaman zaman açtıkları kredilerin anapara ve faiz ödemelerini alamadıkları gibi monarşiler tarafından idam edilme gibi olumsuz durumlarla karşılaşmışlardır. Bu bağlamda kökeni toprak sahipliğine dayanan dünyadaki monarşik düzen, finansal sermaye gruplarının varlığını devam ettirebilmesi ile ilgili olarak ciddi bir risk unsuru olmuştur.

Bu risk çerçevesinde yeknesak bir küresel düzen ve iktidar erkinin ülkelerin hanedanlarından ziyade diğer sivil toplum kuruluşları üzerinden ülkelerin vatandaşları nezdinde paylaşılabilirdiği ve tüm ekonomik birimlerin sürekli kreditelere borçlanmaya bağımlı hale geldiği yeni bir siyasal düzenin tesisi finansal sermaye grupları açısından öncelikli bir amaç haline gelmiştir.

Bu bağlamda ilk olarak Fransız ihtilali gerçekleşmiş, monarşik çok kutuplu dünya düzeni sarsılmaya başlamıştır. Devamında Fransa’da gelişen Cumhuriyet rejiminin devam eden 300 küsür yıl boyunca hemen hemen tüm ülkelere ihracı ile günümüz demokratik açık toplum düzeni inşa edilmiştir.

Son dönemlerde “*Küreselciler*” olarak da isimlendirilen finansal sermaye grupları küresel finansal ve siyasal düzenin inşasında ağırlıklı olarak Neo liberal sol akımın kavram setlerini kullanmakla birlikte; yeni muhafazakârlık akımı üzerinden neo liberal sağ kavram setlerini de kullanmışlardır. Bu bağlamda günümüzde finansal sermaye grupları tarafından küresel ölçekte tartışılan kavramlar; transhümanizm, LGBT, feminizm, özgürlük, küreselleşme, bireycilik, toplumsal cinsiyet, yapay zeka, dijital dünya, kripto paralar, sanal gerçeklik, meta verse, gen mühendisliği vb. olarak sıralanabilir.

Finansal sermaye gruplarının küresel düzeyde bir güç odağı olarak ortaya çıkmaları da hegomonik süreçlerin bir gereği olarak çarkları işleyen üretim dinamikleri sonrası tasarruf fazlaları ortaya çıkan ülkelerde gerçekleşmiştir. Bu bağlamda ABD’de Neo liberal solu temsil eden demokrat parti düzleminde siyaset yapan siyasetçiler finansal sermaye grupları tarafından yoğun bir şekilde desteklenmiştir.

Cumhuriyetçi parti düzleminde ise geleneksel muhafazakârlığın zıttı olarak 1970 ve 80’larda ortaya çıkan yeni muhafazakâr siyasetçileri desteklemişlerdir. Bu bağlamda bu siyasetçiler de iktidar da buldukları dönemlerde küresel bir siyasal ve finansal düzenin tesisi ve sağlıklı bir şekilde işlemesi çerçevesinde politika doktrinlerini uygulamışlardır.

Endüstriyel sermaye grupları başlığı altında vurguladığımız gibi küresel bir siyasal ve finansal düzen için ilk ciddi girişimler birinci dünya savaşında ABD başkanı olan demokrat başkan Wilson tarafından başlatılmıştır. Milletler cemiyetinin kurulması ile sonuçlanan bu süreç ise 1920’lerde endüstriyel sermaye gruplarının desteklediği geleneksel muhafazakâr başkanların iktidara gelmesi ve 1929 ekonomik krizi sonrası kesintiye uğramıştır.

İkinci dünya savaşına gelindiğinde de ABD’de yine demokrat başkanlar F.D.Roosevelt ve Harry S. Truman iktidarda idi. Roosevelt’in ölümü ile savaşın son aylarında başkan yardımcısı iken iktidara gelen Truman ikinci dünya savaşı sonrasında hızlı bir şekilde liberal dünyanın alternatifi olan sosyalist dünyanın hegomonik gücü Sovyetler Birliğine karşı Truman doktrini ile soğuk savaş süreçlerini başlatırken bir diğer yönden IMF, dünya bankası, Birleşmiş milletler, NATO gibi ileride G7,8 ve 20 mekanizmaları ile küresel finansal mimariyi inşa edecek kurumsal yapıların temelini atmıştır.

Finansal sermayenin katalizör rolüyle liberal dünya’nın iktisadi, finansal ve siyasal liderini haline gelen ABD’de Truman sonrası gelen hemen hemen tüm başkanlar soğuk savaş paradigması temelli endüstriyel sermaye gruplarının aksi bir şekilde küresel meselelerin tespiti ve çözümünde aktif bir dış politika izleyen doktrinleri uygulamışlardır.

ABD'nin küresel meselelerde belirleyici rolünün güçlenebilmesi açısından Amerika'nın sıcak savaş politikası çerçevesi kullanmaya başlaması ve endüstriyel sermaye ile olan davranışsal farklılıklarında Cumhuriyetçi parti içerisinde küreselci bir yeni muhafazakâr akımın olmaması sonucu küresel sorunlara savaş aygıtları ile ABD'nin dâhil olması gerektiğini savunan *Neocoon* lar silah endüstrisi ve finansal sermaye gruplarının desteğini alarak 1980 yılında Cumhuriyetçi aday Reagan'ın demokrat başkan Carter'ı başkanlık seçimlerinde yenmesiyle ilk kez iktidara gelmiştir.

Reagan yeni sağ anlayışı çerçevesinde küresel finansal serbestleşmeyi artırmış, küresel finansal sistem alt elemanlarıyla birlikte daha entegre hale gelmiştir. Bu bağlamda sınırı aşan sermaye hareketleri tabanının artmasıyla birlikte finansal sermaye grupları çok yüksek düzeyde finansal kârlar elde etmişlerdir.

1980'lı yılların sonunda Sovyetler birliğinin istikrarsızlaşmaya başlamasıyla dağılacağıın öngörülmeyle başlamasıyla birlikte; ABD'nin tek hegomonik güç olduğunu tüm dünyaya gösterebilmesi gerektiği varsayımından yola çıkan Neoconlar Reagan sonrası baba Bush'un göreve gelmesi ile iktidarını devam ettirmişler. Bu kapsamda eski bir CIA başkanı da olan Bush'un petrol şirketleri ve silah endüstrisi ile de olan yakın ilişkileri sonrası petropolitik ve siyasal sonuçları olan 1.körfez savaşı gerçekleşmiştir.

Baba Bush'un iktidarı sonrasında neo liberal sol akımın kavram setlerini dünyaya daha ılımlı bir şekilde sunumunu yapabilecek ve soğuk savaş sonrası tek kutuplu yeni dünyanın inşasını sağlamada başarılı olacağı tahmin edilen ve finansal sermaye grupları ile yakın ilişkileri olan demokrat Bill Clinton iktidara gelmiştir.

Bu dönemde baba Bush döneminde körfez savaşıyla tabiri caizse demir yumruğunu indiren ABD küresel düzeyde kurumsallaşma anlamında da tek kutuplu dünya anlamında tek hegomonik güç olmayı başarmıştır. 2000 yılındaki seçimlere gelindiğinde ise daha 70'lerden bu yana finansal sermaye ile benzer davranış kalıbına sahip silah endüstrisi sermayesinin finansal sermaye ile politika hedef ve amaçları noktasında ayrışmaya başlaması seçimlerin oldukça çekişmeli geçmesine ve silah endüstrisinin desteğini alan oğul Bush'un sonucu mahkemede belirli olan bir seçimle iktidara gelmesiyle sonuçlanmıştır. Bu noktada silah endüstrisi sermayesi davranış kalıplarını incelemeyen evvel dünyadaki en büyük finansal hizmet veren şirketler listesini inceleyelim.

Yine imalat şirketleri listesinde olduğu gibi finansal hizmet veren şirketler listesinde ABD ve Çin kökenli şirketlerin ilk sıraları paylaştığını görmekteyiz. Bu husus hegomonik güce evrilmede, üretim, ticaret ve finans imparatorluğu olma sürecinin Çin açısından da geçerli olduğu gözlemlenmektedir (Bkz Şekil 2).

İktisadi ve İdari Bilimlerde Akademik Araştırma ve Değerlendirmeler

Rank	Company	Industry	Revenue (USD millions)	Net Income (USD millions)	Total Assets (USD billions)	Headquarters
1	Berkshire Hathaway	Conglomerate	245,510	42,521	873	United States
2	Ping An Insurance Group	Insurance	191,509	20,738	1,460	China
3	ICBC	Banking	182,794	45,783	5,110	China
4	China Construction Bank	Banking	172,000	39,282	4,311	China
5	Agricultural Bank of China	Banking	153,884	31,293	4,169	China
6	China Life Insurance	Insurance	144,589	4,648	776	China
7	Allianz	Insurance	136,173	7,756	1,297	Germany
8	Bank of China	Banking	134,045	27,952	3,739	China
9	JP Morgan Chase	Banking	129,503	29,131	3,386	United States
10	AXA	Insurance	128,011	3,605	984	France
11	Fannie Mae	Investment Services	106,437	11,805	3,985	United States
12	Generali Group	Insurance	97,128	1,987	667	Italy
13	Bank of America	Banking	93,753	17,894	2,819	United States
14	Citigroup	Banking	88,839	11,047	2,260	United States
15	People's Insurance Company	Insurance	84,290	2,903	192	China
16	Crédit Agricole	Banking	82,958	3,067	2,399	France
17	BNP Paribas	Banking	81,632	8,052	3,045	France
18	HSBC	Banking	80,429	5,229	2,984	United Kingdom
19	Wells Fargo	Banking	80,303	3,301	1,955	United States
20	State Farm	Insurance	78,898	3,738	299	United States
21	Nippon Life	Insurance	76,984	3,127	773	Japan
22	Munich Re	Insurance	74,074	1,379	364	Germany
23	Dai-ichi Life	Insurance	73,841	3,431	574	Japan
24	Banco Santander	Banking	73,630		1,845	Spain
25	MetLife	Insurance	67,842	5,407	795	United States
26	Bank of Communications	Banking	67,605	11,409	1,639	China
27	Freddie Mac	Investment Services	66,228	7,326	2,627	United States
28	Legal & General Group	Insurance	63,324	2,061	779	United Kingdom
29	Brookfield Asset Management	Investment Services	62,752		343	United States
30	Aviva	Insurance	62,579	3,588	655	United Kingdom
31	China Pacific Insurance	Insurance	61,185	3,562	271	China
32	China Merchants Bank	Banking	60,433	14,107	1,281	China
33	Zurich Insurance Group	Insurance	59,001	3,834	439	Switzerland
34	Manulife Financial	Insurance	58,840	4,377	691	Canada
35	Aegon	Insurance	58,221		543	Netherlands
36	Prudential Financial	Insurance	57,033		940	United States
37	Mitsubishi UFJ Financial Group	Banking	56,838	7,329	3,250	Japan
38	Prudential	Insurance	55,973	2,118	516	United Kingdom
39	StoneX Group Inc.	Investment Services	54,139	169	13	United States
40	Goldman Sachs	Investment Services	53,498	9,459	1,163	United States
41	Industrial Bank	Banking	53,313	9,655	1,209	China
42	Shanghai Pudong Development	Banking	52,628	8,443	1,219	China
43	Société Générale	Banking	52,068		1,789	France
44	Morgan Stanley	Investment Services	52,047	10,996	1,115	United States
45	State Bank of India	Banking	51,919	3,018	662	India
46	Tokio Marine Holdings	Insurance	51,516	1,526	232	Japan
47	AAA Group	Insurance	50,359	5,779	326	China
48	China Minsheng Banking	Banking	49,076	4,972	1,065	China
49	Power Corporation of Canada	Insurance	48,183	1,525	493	Canada
50	Talanx	Insurance	46,788	766	221	Germany

Şekil 2: Fortune Dergisi Geliri En Yüksek Olan Finansal Hizmet Şirketleri Listesi, 2021

Kaynak: https://www.wikiwand.com/en/List_of_largest_financial_services_companies_by_revenue Erişim Tarihi, 29.12.2021

4.SİLAH ENDÜSTRİSİ SERMAYE GRUPLARI DAVRANIŞ KALİPLERİ

Dünyanın tarihsel geçmişinde her zaman yapısal çıkarlardan dolayı çeşitli sermaye ve çıkar grupları bir araya gelme eğilimi göstermişlerdir. Bu bağlamda kreditorler her zaman alacaklarını tahsil edemediği durumda alacaklarını tahsil edebileceği bir güç ile ittifak kurma arayışında olmuşlardır.
















Bu bağlamda dünya tedarik zinciri ve lojistik ağlarının deniz ticareti üzerinden dönmesi sebebiyle dünya ticaretinin güvenliğini okyanuslarda sağlayabilmek için ABD silah endüstrisinin gücü ve askeri aygıtlarının okyanuslarda konuşlanmasıyla hem küresel iktisadi ve ticari akımların devamını hem de yeknesak küresel finansal düzenin işleme sağlanmaktadır. Bir bakıma finansal sermaye ve silah endüstrisi ABD’de bir nevi mutual bir ilişki ve ittifak kurmuştur.

Finansal sermaye başlığında tarihsel olarak en son 2000 yılındaki ABD başkanlık seçimlerinde kalmıştık. 2000’li yıllarda Cumhuriyetçi Neconların baba Bush dönemi ile birlikte finansal sermaye gruplarından ziyade silah endüstrisi grupları ile ittifakının temelinde Neconların siyasal misyon ve vizyonlarında küresel meselelerin çözümünde savaş paradigma ve doktrinlerinin uygulanması gerektiğine inanmaları yatmaktadır.

11 Eylül 2001 terör saldırıları ile silah endüstrisine yakın küreselci Necon başkan oğul Bush ABD’nin terör saldırılarıyla artan güvenlik algısı çerçevesinde inşa ettiği Bush doktrini ile birlikte küresel terörle mücadele de ABD’nin yanında yer almayan bütün odakları terörist olarak değerlendireceklerini ifade ederek ilk önce 2001 yılında Afganistan’a 2003 yılında da Irak’a yönelik askeri harekâtları başlatmıştır. ABD’nin İslam coğrafyasında gerçekleştirdiği askeri angajmanlar kimi resmi kimi akademik birçok çevre tarafından “*Büyük Ortadoğu Projesi*” olarak isimlendirilmiştir.

Silah endüstrisinin endüstriyel gruplara göre finansal sermaye ile daha yakından çalışabilme ve ittifak kurabilme kabiliyeti 2009 yılında finansal sermaye gruplarının desteğini arkasına alarak iktidara gelen Demokrat başkan Barrack Obama döneminde de devam etmiştir. Başkan Obama savunma bakanını bile değiştirme gereği duymayıp Cumhuriyetçi bakan Robert Gates ile çalışmaya devam etmiştir. Bu dönemde Obama ABD’nin terör algısı çerçevesinde başlattığı askeri angajmanları devam ettirmiş, bunun yanı sıra Arap Baharı sonrasında İslam coğrafyasında meydana gelen kargaşalar sonrası oluşan süreçleri bu ülkelerde demokratik düzenlerin tesisleri noktasında etkin bir şekilde kullanmak istemiştir. Bir nevi bu dönemde finansal sermaye ve silah endüstrisi arasındaki ittifak devam etmiştir. Stockholm International Peace Research Institute tarafından açıklanan 2020 yılı rakamları ile önde gelen silah endüstrisi şirketlerini incelediğimizde

ABD'nin başı çektiği Çin şirketlerinin onu izlediğini görmekteyiz (Bkz. Şekil 3).

Rank ♦	Company name	Defense Revenue (US\$ billions)	% of Total Revenue from Defense
1	 Lockheed Martin	53.2	89%
2	 Boeing	33.5	44%
3	 Northrop Grumman	29.2	86%
4	 Raytheon Technologies	25.3	87%
5	 General Dynamics	24.5	62%
6	 Aviation Industry Corporation of China	22.4	34%
7	 BAE Systems	22.2	95%
8	 China Electronics Technology Group	15.0	46%
9	 Norinco	14.5	22%
10	 L3Harris Technologies	13.9	77%
11	 United Technologies (since April 2020 Raytheon Technologies)	13.1	17%
12	 Leonardo S.p.A.	11.1	72%
13	 Airbus	11.0	14%
14	 Thales Group	9.4	46%
15	 Almaz-Antey	9.4	98%

Şekil 3: 2020 Yılı Önde Gelen Silah Şirketleri

Kaynak: https://www.wikiwand.com/en/Arms_industry, Erişim Tarihi, 29.12.2021

5. DİJİTAL SERMAYE GRUPLARI DAVRANIŞ KALIPLARI

İkinci dünya savaşı sonrasında finansal ve silah endüstrisi sermaye grupları ittifacı çerçevesinde ABD'nin küresel düzeni tesisi ve bu düzenin işleyişinde üstlendiği aktif rol; ABD'nin hegomonik gücünde bir aşınma dinamiğini ortaya çıkarmıştır. Geleneksel muhafazakâr paleoconlar yeniden siyasal olarak zemin bulmaya başlamışlardır. Bu doğrultuda 2016 seçimlerinde geleneksel muhafazakârlığın bir gereği olarak dış politikada izolasyonist doktrin uygulayarak ABD'nin Çin'e kapattığı küresel üretim dinamiklerini ABD'ye taşıyarak ABD'yi yeniden bir üretim ve ticaret merkezi haline getirmeyi vaad eden Cumhuriyetçi başkan Donald Trump iktidara gelmiştir.


















Trump'ın iktidara geliş sürecinde hem cumhuriyetçi parti düzleminde geleneksel ve yeni muhafazakârlar arasında bir ayrışma olduğu gibi yeni muhafazakârlar arasında da ayrışma söz konusu olmuştur. Bu bağlamda bir kısım Neocon Trump'ı desteklerken bir kısım demokrat parti adayları Hillary Clinton'ı desteklemiştir. Trump bir kısım Neocon'un desteğini aldığı için özellikle iktidarının ilk yıllarında kabinesinde Neoconlara yakın siyasetçileri de bulundurmıştır.

Süreç içerisinde Trump'ın şahsi olarak öngörülmez tutumları ve ABD'yi Neoconların isteğinin dışında savaştan uzak tutmak istemesi; Trump hükümeti ile silah endüstrisine yakın Neoconları ayırmaya itmiştir.

Bu ayrışmanın yanı sıra düşük faiz, Çin'e karşı ticaret savaşları, alt yapı yatırımlarını temel alan Trump'ın ekonomi doktrini Çin'de ciddi ya-

tırımları olan finansal ve dijital sermaye gruplarının çıkarlarını zedelediği için, ABD’de kurumsal düzeyde bir siyasal çatışma ortamı doğmuştur. Bu kapsamda finansal sermaye ile birlikte dijital sermaye grupları Trump’a karşı bir anti propagandaya başlamışlardır. Trump yönetiminin son iki yılında neconlar ile de ayrışmasıyla Trump’ı destekleyen endüstriyel sermaye gruplarını arkasına alan paleoconlar bir tarafta, finansal, dijital ve silah endüstrisi sermaye gruplarıyla neoliberal solun karşı tarafta yer aldığı bir süreç ortaya çıkmıştır.

Bu yaşanan gelişmeler sonucu dijital sermaye gruplarının finansal sermaye ile çok benzer davranış kalıpları gösterdiği görülmektedir. Bu bağlamda önde gelen teknoloji ve internet şirketleri incelendiğinde yine ABD ve Çin’li şirketlerin başı çektiği görülmektedir (Bkz Şekil4, 5).

Rank	Company	Revenue (\$B) USD ⁽¹⁾	Employees ⁽²⁾	Headquarters
1	 Apple	\$274.515	147,000	Cupertino, California, US
2	 Samsung Electronics	\$200.734	267,937	Suwon, South Korea
3	 Alphabet	\$182.527	135,301	Mountain View, California, US
4	 Foxconn	\$181.945	878,429	New Taipei City, Taiwan
5	 Microsoft	\$143.015	163,000	Redmond, Washington, US
6	 Huawei	\$129.184	197,000	Shenzhen, China
7	 Dell Technologies	\$92.224	158,000	Round Rock, Texas, US
8	 Meta	\$85.965	58,604	Menlo Park, California, US
9	 Sony	\$84.893	109,700	Tokyo, Japan
10	 Hitachi	\$82.345	350,864	Tokyo, Japan
11	 Intel	\$77.867	110,600	Santa Clara, California, US
12	 IBM	\$73.620	364,800	Armonk, New York, US
13	 Tencent	\$69.864	85,858	Shenzhen, China
14	 Panasonic	\$63.191	243,540	Osaka, Japan
15	 Lenovo	\$60.742	71,500	Hong Kong, China/ Morrisville, North Carolina US ⁽³⁾
16	 HP Inc.	\$56.639	53,000	Palo Alto, California, US
17	 LG Electronics	\$53.625	75,000	Seoul, South Korea

Şekil 4: 2021 Yılı Fortune Dergisi Teknoloji Şirketleri Sıralaması

Kaynak: https://www.wikiwand.com/en/List_of_largest_technology_companies_by_revenue, Erişim Tarihi, 29.12.2021

İktisadi ve İdari Bilimlerde Akademik Araştırma ve Değerlendirmeler

Rank ♦	Company ♦	Revenue (\$B) ♦	F.Y. ♦	Employees ♦	Market cap. (\$B) ♦	Headquarters ♦	Founded ♦	Industry ♦	Refs ♦
1	Amazon	\$386.06	2020	1,298,000	\$1,668	Seattle	1994	Ecommerce	[9][5]
2	Alphabet	\$182.53	2020	135,301	\$1,524	Mountain View	1998	Internet	[9][4]
3	JD.com	\$114.97	2020	310,000	\$115.96	Beijing	1998	Ecommerce	[9][6]
4	Meta	\$85.96	2020	58,604	\$842.49	Menlo Park	2004	Social Media	[9][7]
5	Tencent	\$74.31	2020	85,858	\$763.11	Shenzhen	1998	Internet	[9][9]
6	Alibaba	\$71.99	2020	117,600	\$619.84	Hangzhou	1999	Ecommerce	[9][5]
7	Suning.com	\$38.06	2019	39,031	\$13.47	Nanjing	1990	Ecommerce	[9][4]
8	ByteDance	\$34	2020	10,000	-	Beijing	2012	Social Media	[9]
9	Netflix	\$25	2020	9,400	\$225.33	Los Gatos	1997	Entertainment	[9][1]
10	PayPal	\$21.45	2020	23,200	\$307.97	San Jose	1998	Financial Services	[9][9]
11	Salesforce.com	\$21.25	2021	49,000	\$212.34	San Francisco	1999	Software	[9][2]
12	Otto Group	\$18.27	2020	49,895	-	Berlin	2005	Ecommerce	
13	Meituan	\$17.68	2020	69,205	\$219.63	Beijing	2010	Ecommerce	[2][2][3]
14	Wayfair	\$14.15	2020	16,122	\$31.92	Boston	2005	Ecommerce	[9][2]
15	Rakuten	\$13.48	2020	20,053 (2019)	\$19.34	Tokyo	1997	Ecommerce	[9][2]
16	Adobe	\$12.87	2020	22,516	\$242.48	San Jose	1982	Software	[9][9]
17	Baidu	\$12.70	2020	41,000	\$73.21	Beijing	2000	Internet	[9][9]
18	NetEase	\$11.29	2020	20,797 (2019)	\$74.61	Hangzhou	1997	Internet	[9][3]
19	Uber	\$11.13	2020	26,900	\$104.49	San Francisco	2009	Transportation	[9][3]
20	eBay	\$10.27	2020	12,700	\$41.33	San Jose	1995	Ecommerce	[9][3]
21	Bloomberg L.P.	\$10	2019	20,000	-	New York City	1981	Financial Services	[9][9]
22	Block	\$9.5	2020	5,477	\$111.43	San Francisco	2009	Financial Services	[9][4]
23	Spotify	\$9.47	2020	5,584	\$50.59	Stockholm ^[4]	2006	Audio Streaming	[4][4]
24	Kwai	\$9.05	2020	1,463 (2019)	\$131.75	Beijing	2011	Social Media	[4]
25	Zalando	\$7.98	2020	14,194	\$27.37	Berlin	2008	Ecommerce	[9][4]
26	Chewy	\$7.15	2020	18,500	\$33.05	Dania Beach	2011	Ecommerce	[9][4]
27	Yahoo!	\$7.4	2020	10,030	-	Sunnyvale	2020	Search engine	
28	Booking	\$6.79	2020	20,300	\$96.35	Norwalk	1996	Travel	[9][3]
29	Coupang	\$6.23	2019	10,000	-	Seoul Delaware ^[5]	2010	Ecommerce	[9]
30	Wildberries	\$5.94	2020	40,000	\$14.52	Moscow	2004	Ecommerce	
31	Naver	\$5.7	2019	15,148	\$51.23	Seongnam	1999	Internet	[4][3]
32	Carvana	\$5.59	2020	10,400	\$45.65	Tempe	2013	Ecommerce	[9][1]
33	Epic Games	\$5.4	2019	1,000	-	Cary	1999	Video Games	
34	Expedia	\$5.2	2020	19,100	\$25.26	Bellevue	1996	Travel	[9][6]
35	ASOS.com	\$4.52	2020	3,824	\$7.1	London	2000	Ecommerce	[9][1]
36	ServiceNow	\$4.52	2020	13,096	\$107.55	Santa Clara	2004	Software	[9][3]
37	Sea Limited	\$4.38	2020	33,800	\$128.07	Singapore	2009	Ecommerce	[9][3]
38	Pinduoduo	\$4.33	2019	5,828	\$167.04	Shanghai	2015	Ecommerce	[9][1]
39	Workday	\$4.32	2020	12,500	\$61.44	Pleasanton	2005	Software	[9][1]
40	Bet365	\$3.89	2019	4,708	-	Stoke-on-Trent	2000	Online Gambling	[9]
41	Twitter	\$3.72	2020	5,500	\$51.36	San Francisco	2006	Social Media	[9][2]
42	Compass	\$3.72	2020	18,000	-	New York	2010	Internet Real estate	[9]
43	Kakao	\$3.71	2020	8,602 (2019)	\$46.02	Jeju City	2010	Internet	[4][3]
44	Stripe	\$3.45	2018	2,500	-	San Francisco	2010	Financial Services	
45	Airbnb	\$3.38	2020	5,597	\$103.86	San Francisco	2008	Lodging	[9][1]
46	Zillow	\$3.34	2020	5,249	\$9.59	Seattle	2006	Real Estate	[9][9]
47	GoDaddy	\$3.32	2020	6,621	\$14.35	Scottsdale	2004	Web Hosting	[9][9]
48	Akamai Technologies	\$3.2	2020	8,368	\$17.36	Cambridge, Massachusetts	1998	Cybersecurity	[9]
49	wework	\$3.2	2020	6,000	-	New York City	2010	Real estate technology	
50	Infor	\$3.2	2020	18,000	-	New York	2002	Software as service	

Şekil 5: 2021 Yılı Fortune Dergisi İnternet Şirketleri Sıralaması

Kaynak: https://www.wikiwand.com/en/List_of_largest_Internet_companies, Erişim Tarihi, 29.12.2021

Devam eden süreçte endüstriyel sermaye gruplarının diğer sermaye grupları karşısında zayıf kalması ve Covid 19 pandemisi ile birlikte etkisi artan küresel neo liberal sol dalga ve neoconlarla neoliberal solun ittifakıyla, Demokrat Joe Biden iktidara gelmiştir.

Biden iktidarının ilk aylarında Çin’le olan rekabet süreçlerini daha ılımlı yönetmek istemesine rağmen, Çin hükümetinin finansal ve dijital sermayenin çıkarlarını zedeleyen bir takım kararlar alması ve silah endüstrisinin baskısıyla Trump’ın Çin’e yönelik uyguladığı ticaret savaşları temelli doktrinini uygulamaya devam etmiştir. Gelinen noktada savaşın ekonomi politik çerçevesinde (Kocaoğlu, 2016) Çin’de değişen ekonomi politik döngüleriyle dış politikada daha aktif rol almaya başlamıştır. Çeşitli düşünürler tarafından ABD ve Çin arasındaki yeni soğuk savaş süreçlerinin nasıl sonuçlanacağı henüz kestirilememektedir. Bu bağlamda Henry Kissinger ABD başkanı Biden’a Çin’le olan rekabetin şiddetinin birinci dünya savaşını ortaya çıkaran süreçleri yeniden canlandırabileceği uyarısında bulunmuştur.

SONUÇ

Tarihin başlangıcından bu yana sermaye grupları her zaman iktidar dinamiklerinin ortaya çıkışı ve gelişimi süreçlerinde belirleyici faktörlerden bir olarak karşımıza çıkmıştır. Orta çağ Avrupası’nda toprak sahibi monarşiler ile ortaya çıkan çıkar çatışmaları sonrası finansal sermaye demokratik bir küresel siyasal, ekonomik ve finansal düzen için çaba göstere gelmiştir.

Bununla birlikte endüstriyel sermaye grupları ise dış ticaret konu mallarının ekonomik yaptırımlara uğramaması için her zaman dış politika da izolasyonist bir davranış kalıbı geliştirerek Hegel diyalektiği çerçevesinde finansal sermayenin karşıtı olarak konumlana gelmiştir.

Silah endüstrisi sermaye grupları hegomonik süreçlerin tesisinde finansal sermayeye benzer şekilde sıcak savaş paradigmasını kabul eden bir davranış karakteristiği göstermektedir. Bununla birlikte silah endüstrisi sanayisi; neoliberal sol ve finansal sermaye gruplarının küresel düzenin tesisinde kullandığı kavram setleri noktasında kısmen ayrışarak dinsel muhafazakârlık, milliyetçilik, ulusalcılık gibi klasik sağ düşüncenin kavram setlerine bağlılığını devam ettirmiştir.

Dijital sermaye grupları ise 2000’li yılların dünyasında neredeyse finansal sermaye ile özdeş bile sayılabilecek davranışsal bir türdeşlik karakteristiği göstermektedir. Finansal sermaye gibi neo liberal sol kampta yer alan dijital sermaye grupları kripto paralar ile birlikte dijital finansal düzene geçiş sürecinde finansal sermaye grupları ile ittifak halinde hareket etmektedir.

KAYNAKÇA

- Attali, J. (2006) A Brief History Of The Future (New York: Arcade) (Çeviren: Turhan Ilgaz)
- Attali, J. (2010). The economic history of the Jewish people. Portland, Or: Eska Publishing.
- https://www.wikiwand.com/en/Arms_industry, Erişim Tarihi, 29.12.2021
- https://www.wikiwand.com/en/List_of_largest_financial_services_companies_by_revenueErişim Tarihi, 29.12.2021
- https://www.wikiwand.com/en/List_of_largest_Internet_companies
- https://www.wikiwand.com/en/List_of_largest_manufacturing_companies_by_revenue, Erişim Tarihi, 29.12.2021
- https://www.wikiwand.com/en/List_of_largest_technology_companies_by_revenue, Erişim Tarihi, 29.12.2021
- Jennings, J. (2010). Globalizations and the Ancient World. Cambridge: Cambridge University Press. doi:10.1017/CBO9780511778445
- Kocaoğlu, F. (2016). Savaşın Ekonomi Politikası, Gazi Üniversitesi Yayınlanmamış Master Tezi, Ankara
- Kocaoğlu, F. (2021). Mekân ve siyaset ilişkisi bağlamında dünya tarihsel mekânı: Antik Yakındoğu örnekleri, Gazi Üniversitesi Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara
- Kuzu, (2021b) The Role And Importance Of Money Rulers In The Emergency Of The Global Financial Order In Terms Of Financial Geopolicy (15.10.2021), Yayın Yeri:3. International Baku Scientific Research Congress.
- Kuzu, M. (2021a). Yeni Küresel Finansal Mimarının Gelişiminde Küresel Politika Belirsizliklerinin Rolü Ve Önemi . Journal Of Economics Finance And Accounting , 8 (3) , 147-159 . Doi: 10.17261/Pressacademia.2021.1459 Sayfa.154
- List, F. (1966). The national system of political economy. New York: A.M. Kelley.
- Morris, I. (2010). Why the West rules-- for now: The patterns of history, and what they reveal about the future. New York: Farrar, Straus and Giroux.