



Ekonomi ve İlişkili Çalışmalar Dergisi
Journal of Economics and Related Studies



BİL TÜRK**Journal of Economics and Related Studies****BİL TÜRK****Ekonomi ve İlişkili Çalışmalar Dergisi**

Volume: 1

January 2019

Issue: 1

e-ISSN 2667-5927

Research Articles**Health Economics and Reasons for Government Intervention in Health Care**

Sağlık Ekonomisi ve Devletin Sağlık Hizmetlerine Müdahale Gerekçeleri
Hilmi Çoban

The Relationships between Public-Private Partnership Investments and Economic Growth: Panel Data Analysis

Kamu Özel İşbirliği Yatırımları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Panel Veri Analizi
Ahmet Aysu & Doğan Bakırtaş

Perspectives in Poverty in Turkey

Türkiye’de Yoksulluğun Görünümü
Mehmet Şengür

The New Regionalism Approach at Regional Development: A Case Study of Sinop Province

Bölgesel Kalkınmada Yeni Bölgeselcilik Yaklaşımı: Sinop İli Örneği
Mehmet Samet Erdem

Economics of Law

Hukukun Ekonomik Analizi
Şennur Sezgin

Editors:

Selami Sezgin
*Eskisehir Osmangazi University,
Turkey*
Fatih Deyneli
Pamukkale University, Turkey

Managing Editor

Mehmet Şengür
*Eskisehir Osmangazi University,
Turkey*

Editorial Board

Keith Hartley
University of York, UK
Seyfi Yıldız
Kırıkkale University, Turkey
Manas Chatterji
*Binghamton University State
University of New York, USA*
Hilmi Çoban
*Ankara Hacı Bayram Veli University,
Turkey*
Jurgen Brauer
*Chulalongkorn University Bangkok,
Thailand*
Jülide Yıldırım Öcal
TED University Ankara, Turkey
Christos Kollias
University of Thessaly, Greece
Ahmet Ak
*Ankara Hacı Bayram Veli University,
Turkey*
Jusup Pirimbaev
*Kyrgyz-Turkish Manas University
Bishkek, Kyrgyzstan*
Semra Altıngöz Zarplı
*Bilecik Şeyh Edebali University,
Turkey*



Peer-reviewed International Journal

**Turkish
Journal Park**
ACADEMIC

INDEX COPERNICUS
INTERNATIONAL



Journal Seeker
Research Bible

Editors

Selami Sezgin - Eskisehir Osmangazi University, Turkey

Fatih Deyneli - Pamukkale University, Turkey

Managing Editor

Mehmet Şengür - Eskisehir Osmangazi University, Turkey

Editorial Board

Keith Hartley - University of York, United Kingdom

Seyfi Yıldız - Kırıkkale University, Turkey

Manas Chatterji - Binghamton University State University of New York, USA

Hilmi Çoban - Ankara Hacı Bayram Veli University, Turkey

Jurgen Brauer - Chulalongkorn University Bangkok, Thailand

Jülide Yıldırım Öcal - TED University Ankara, Turkey

Christos Kollias - University of Thessaly, Greece

Ahmet Ak - Ankara Hacı Bayram Veli University, Turkey

Jusup Pirimbaev - Kyrgyz-Turkish Manas University Bishkek, Kyrgyzstan

Semra Altıngöz Zarplı - Bilecik Şeyh Edebali University, Turkey

Aims and Scopes

The Journal of Economics and Related Studies is a peer-reviewed journal that analyzes problems in all areas of the economy and related fields of economy. The Journal focuses on the publication of both theoretical and empirical publications in the field of economics and the related studies. BİLTÜRK Journal of Economics and Related Studies include but are not limited to the following subjects. Financial Economics, International Economics, Microeconomics, Welfare Economics, Economics of Education, Economic History, Economics of Law, Defense Economics, Industrial Organization, International Trade, Labor Economics, Money, Banking, Public Finance, Political Economy, Islamic Economics, Tourism Economics.

Contents

Research Articles

**Health Economics and Reasons for Government
Intervention in Health Care 4-27**

Sağlık Ekonomisi ve Devletin Sağlık Hizmetlerine
Müdahale Gerekçeleri

Hilmi Çoban

**The Relationships between Public-Private Partnership
Investments and Economic Growth: Panel Data
Analysis 28-42**

Kamu Özel İşbirliği Yatırımları ve Ekonomik Büyüme
İlişkisi: Panel Veri Analizi

Ahmet Aysu & Doğan Bakırtaş

Perspectives in Poverty in Turkey 43-56

Türkiye’de Yoksulluğun Görünümü

Mehmet Şengür

**The New Regionalism Approach at Regional
Development: A Case Study of Sinop Province 57-83**

Bölgesel Kalkınmada Yeni Bölgeselcilik Yaklaşımı: Sinop
İli Örneği

Mehmet Samet Erdem

Economics of Law 84-111

Hukukun Ekonomik Analizi

Şennur Sezgin

Health Economics and Reasons for Government Intervention in Health Care¹

Hilmi Çoban^a,

^a Ankara Hacı Bayram Veli University, Ankara, Turkey

hilmi.coban@hbv.edu.tr

<https://orcid.org/0000-0001-6351-6547>

ARTICLE INFO

Research Article

2019, Vol. 1(1), 4-27

e-ISSN 2667-5927

Article History:

Received: 28.01.2019

Accepted: 04.02.2019

Available Online: 11.02.2019

JEL Code: I11, H51

Keywords: Health Economics,
Market Failures

Health Economics and Reasons for Government Intervention in Health Care

Abstract

The first and most comprehensive study of health economics is Kenneth Arrow (1963) *Uncertainty and Medical Care*. One of the most fundamental issues of health economics is the market failures in the health market. Due to market failures, government's position and duties in the system are increasing. Because the government is forced to make regulatory actions to the market. The comparative analysis between the government and the private sector companies, which has increased its share in the system due to market failures, has widened the scope of health economics and increased its importance by including the financing dimension. In this study, concept of health economics will be evaluated in terms of definition and scope and the reasons for intervention of government to health services will be listed.

Sağlık Ekonomisi ve Devletin Sağlık Hizmetlerine Müdahale Gerekçeleri

Öz

Sağlık ekonomisinin ilk ve en geniş kapsamlı değerlendirmesini içeren çalışma, Kenneth Arrow (1963) "Uncertainty and The Welfare Economics of Medical Care" isimli çalışmadır. Sağlık ekonomisi çalışma alanı içindeki en temel konulardan birisi, sağlık piyasasında yaşanan piyasa aksaklıklarıdır. Piyasa aksaklıkları, ekonomik analiz ve tekniklerin yanı sıra, devletin sistemdeki etkinliğini arttırıcı sonuçlar ortaya koymaktadır. Piyasa aksaklıkları nedeniyle sistemdeki etkinliğini sürekli arttıran devlet ile özel sektör firmaları arasındaki karşılaştırmalı analizler, sağlık ekonomisinin kapsamını da genişletmiş ve finansman boyutunu da içine alarak önemini arttırmıştır. Bu çalışmada sağlık ekonomisi kavramı tanımı ve kapsamı açısından değerlendirilerek, devletin sağlık hizmetlerine müdahale gerekçeleri sıralanacak ve özel sektörün artan varlığına bağlı olarak ortaya çıkabilecek sorunlar devletin varlığına ilişkin gerekçeler olarak belirtilecektir.

Anahtar Kelimeler: Sağlık
Ekonomisi, Piyasa Aksaklıkları.

¹ Bu çalışma, "Sağlık Ekonomisi ve Türkiye'de Sağlık Hizmetlerinin Yeniden Yapılandırılması" isimli Doktora tezinden türetilmiştir.

1. Sağlık Ekonomisi Kavramı

Ekonomi, insanların sınırsız ihtiyaçlarının kıt kaynaklarla karşılanması sürecinde, bireylerin ve firmaların belli bir bütçe kısıtı altındaki ekonomik davranışlarını refah maksimizasyonu çerçevesinde analiz etmektedir. Ekonomi bilimi, kıtlık kavramı altında kaynakların alternatif kullanımı olarak ifade edilmektedir (Robbins, 1932: 13). Bu anlamda ekonomi, kaynakların kıt olmasına bağlı olarak, alternatif kullanım alanlarına ilişkin belli soruları cevaplamak durumunda kalmaktadır.

Esasen ekonomi bilimi açısından alternatif kullanım alanları beraberinde bu alternatif kullanım alanlarının seçimi, bu alanların büyüklüğü gibi sorunların da ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Ekonomi açısından temelde dört soru bulunmaktadır (Wonderling, Gruen ve Black, 2005:8):

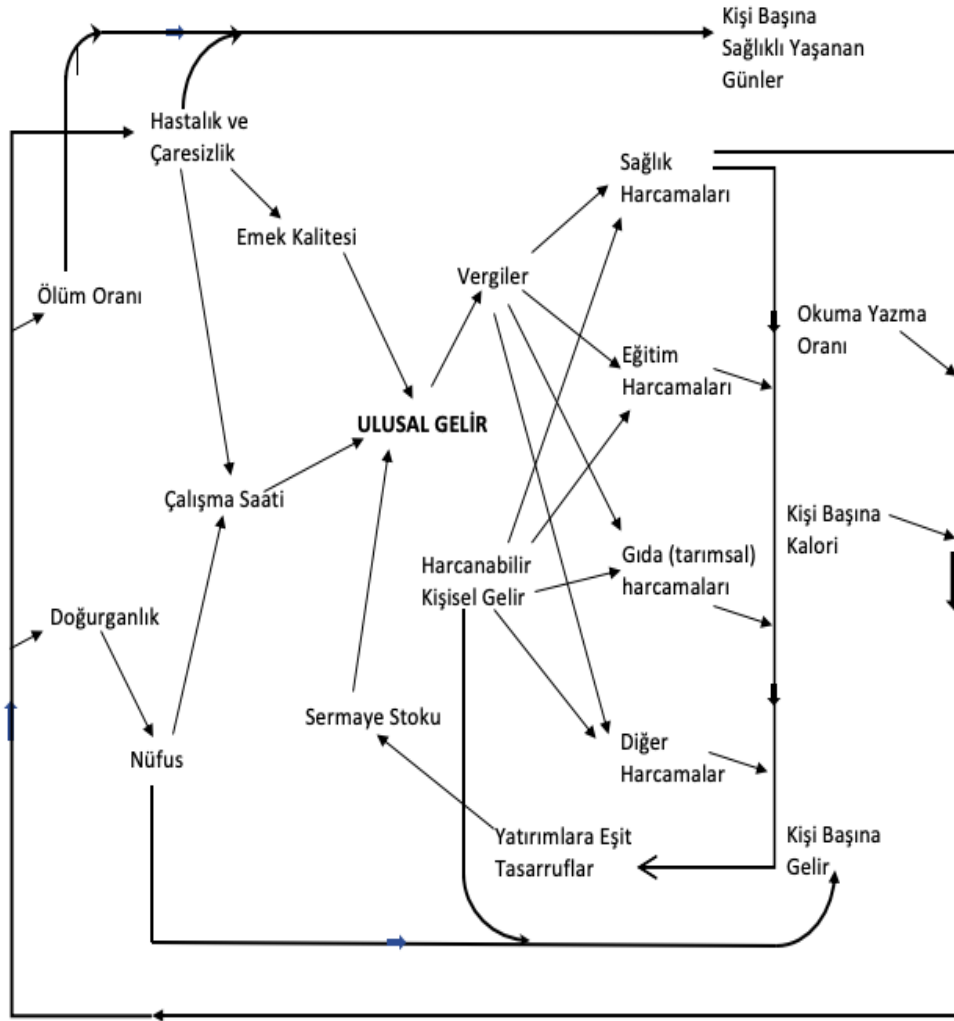
1. Ne üretilecek ve ne miktarda üretilecek?
2. Bu ürünler hangi metotla üretilecek?
3. Mal ve hizmetlerin toplumsal çıktıları, toplumun üyeleri arasında nasıl bölüşülecek?
4. Toplumun üyeleri arasında üretimde ve dağıtımda etkinlik nasıl sağlanacak?

Bu temel sorunlar irdelendiğinde ekonomi açısından “değer” kelimesinin öne çıktığı söylenebilir. Bütün bu sorulara cevap verebilmek için gerekli ve öncelikli kavram değer’dir. Kaynakların alternatif kullanımı her nasıl olursa olsun üretim süreci sonunda bir değer ortaya çıkacaktır. Bu değerın kullanımı sonucunda insanlar ihtiyaçlarını karşılayacak ve fayda elde edecektir.

Değer kelimesi, politik ekonomide yalın biçimde kullanıldığında her zaman değişim değeri (mübadele değeri) anlamında kullanılır. Politik ekonomide bir şeyin değeri, bir amaç veya bir arzuyu tatmin etme kapasitesi ile ifade edilir (Mill, 2001:504). Bu anlamda acaba “sağlık (health)” bir değer midir? Çünkü sağlık ticarete konu olamaz, piyasada alınıp satılamaz. Sağlık, sağlık hizmetleri, emniyet kemeri, kepekli ekmek vb. mal ve hizmetlerin bir niteliğidir, fakat sağlık bu mal ve hizmetler gibi satılamaz (McGuire, Henderson ve Money, 1988:32). Bu nedenle sağlık bir değişim değerine sahip değildir. Ekonomi açısından sağlık kelimesinin kullanım değeri olmakla birlikte değişim değeri olmadığı için, McGuire, Henderson ve Money (1988), sağlık ekonomisi yerine sağlık hizmetleri ekonomisi kavramının kullanımı daha uygun olacağını düşünmektedirler.

Ekonomide var olan dört temel soru etrafında sağlık ve ekonomi ilişkisi Şekil 1’de son derece basit bir şekilde anlatılmaktadır. Şekildeki her bir modül ulusal

Şekil 2: Sağlık Ve Ekonomi Arasındaki İlişki



Kaynak: Over, 1991:11

Buna göre sağlık ve ekonomi arasındaki ilişki esasen tek yönlü bir ilişki değildir. Karşılıklı etkileşim şeklinde ilerleyen bu süreçte harcanabilir gelir ve vergiler ile finanse edilen sağlık harcamalarının, özellikle hastalık vb. etkenlerle beşeri sermaye üzerindeki etkisi ulusal gelirin ve kişi başına gelirin elde edilmesinde oldukça etkilidir.

Sağlık ekonomisi bağlamında kıt kaynakların alternatif kullanımına ilişkin ekonominin var olan temel soruları dışında sağlık sektöründe üç temel problem

bulunmaktadır. Sağlık programlarındaki maliyet etkinliğin yetersizliğini ifade eden dağıtım, kalitesiz kamu programlarının savurganlığını ifade eden iç etkinsizlik ve sağlık hizmetlerinin faydalarının eşit olmayan dağılımını ifade eden adaletsizliktir(Akin, Birdsall ve Ferranti, 1987:17). Sağlık ekonomisi, sağlık sektöründe meydana gelen bu sorunlara, ekonomi biliminin kuralları, yöntemleri doğrultusunda çözüm arayan, ekonominin bir alt disiplini dir.

Sağlık ekonomisi, ekonomi bilimine ilişkin kuralların, kullanılan yöntemlerin ve farklı analiz tekniklerinin sağlık sektörüne uyarlanması ile sağlık hizmetlerinin ekonomik analizini ortaya koyan, ekonominin uygulamalı bir alt dalı olarak tanımlanabilir(Tokat, 2008; Şenatalar, 2003:25; Çilingiroğlu, 2001:1594). Sağlık ekonomisi, ekonominin üretim, dağıtım, bölüşüm, arz, talep vb. kavramlarını ve bu kavramlara ilişkin genel kuralları ve yöntemleri kullanarak, kıt kaynakların bir değer olarak kabul edilebilen “sağlık” değerinin oluşturulabilmesi için alternatif kullanımını inceleyen ekonominin bir alt dalıdır.

Sağlık hizmetlerine ilişkin olarak verilen hizmetin ve uygulanan tedavi sonuçlarının ve bu hizmet ve tedavilerle ilgili maliyetlerin değerlendirilmesi, sağlık ekonomisi olarak tanımlanır (DPT, 2001:95). Sağlık ekonomisi, ekonomideki en temel sektörlerden biri haline gelen sağlık sektöründe etkinliğin sağlanmasına yönelik alternatifleri ortaya koyarak, bu alternatiflerden düşük maliyet - yüksek fayda düzeyini sağlayan yöntemlerin kullanılabilirliğine katkı sağlamaktadır (Çilingiroğlu, 2001:1594). Sağlık değeri, son aşamada genellikle tıp bilimi tarafından oluşturulmaktadır. Ancak sağlık ekonomisi tıp biliminin ortaya koyduğu alternatif tedavileri ve bu tedavilerin sonuçlarını fayda maliyet analizleri çerçevesinde inceleyen ve en uygun yöntemin kullanılabilirliğini değerlendirmekte ve geliştirmektedir.

Sağlık ekonomisinin temel amacı, sağlık hizmetleri için ayrılan kaynakların verimli ve etkin şekilde kullanımının sağlanmasıdır(Tokalaş, 2006:11). Sağlık ekonomisi, sağlığın geliştirilmesi ve hastalıkların tedavi edilmesi için gerekli kaynakların optimum kullanımı sorunu ile ilgilenen bir araştırma alanıdır(Mushkin, 1958:790). Esasen sağlık ekonomisi, ekonomi biliminin dağıtım, etkinlik ve adalete ilişkin temel sorunlarını sağlık sektörü için değerlendirerek, sağlık değerinin oluşturulması sürecinde kullanılan kaynakların verimliliğini ortaya koymaya çalışan ve kaynak kullanımında optimizasyona odaklanan bir alt disiplini dir.

Sağlık ekonomisi, hastalıkların tedavi edilmesi, hastalıklardan korunma sürecinde ortaya çıkan sağlık hizmetlerinin ve sağlıkla ilişkili diğer hizmetlerin fayda ve maliyetlerinin toplumdaki gruplar ve bireyler arasında dağılımını kapsayan, sağlığın

gelişimi ile ilgili olarak eldeki kıt kaynakların alternatif kullanımlar arasında nasıl dağıtılacağını inceleyen ekonominin uygulamalı bir alt dalıdır

2. Sağlık Ekonomisinin Önemi

Sağlık ekonomisine ilişkin olarak artan ilginin son zamanlarda yaşanan iki gelişme ile doğrudan bağlantısı vardır. Birincisi, dünyada çok ciddi ölümlere neden olan bulaşıcı hastalıkların önlenmesine yönelik olarak geliştirilen iyileştirici ürünlerdir. İkinci ise ortalama yaşam beklentisinin artmasıdır (Mushkin, 1958:785). İlaç ve tıbbi makine teçhizat konusunda ortaya çıkan hızlı gelişmelerin bu artış üzerindeki etkisi büyüktür. Yaşanan bu gelişmeler tedavi süreçlerine ilişkin alternatifleri arttırmış ve tesisleşme, tıp eğitiminde yeni eğitim yöntemleri vb. gelişmeler, sağlık hizmetleri piyasasındaki talebi de etkilemiştir. Sağlık hizmetlerinin arz ve talebindeki bu gelişim, sağlık hizmetlerinin bedellerinin ödenmesine ilişkin olarak ödeme yöntemlerinin de gelişmesine katkı sağlamıştır. Sağlık ekonomisi, sağlık hizmet talepleri, sağlık hizmet sunumları ve ödeme metotları ile ilgili olarak ortaya çıkan alternatifleri değerlendirerek, ekonomi biliminin araçları etrafında çözüm önerileri koymasından dolayı önemlidir.

Bunun yanı sıra hemen hemen tüm dünyada artan ortalama yaşam beklentisi, sağlık hizmetlerinde etkinliği sağlayacak alternatif yöntemler konusundaki araştırmayı genişletmiştir (Mushkin, 1958:785). Doğumda yaşam beklentisi başta Avrupa ülkeleri ve ABD olmak üzere sürekli artış göstermektedir. Örneğin, Dünya Sağlık Örgütü (DSÖ) istatistiklerine göre; Almanya ve Danimarka'da 1990'da 75 olan doğumda yaşam beklentisi, 2006 yılında Almanya'da 80, Danimarka'da ise 79 olarak gerçekleşmiştir. Benzer şekilde 1990 yılında ABD'de 75 olan yaşam beklentisi, 2006 yılında 78 olarak hesaplanmıştır. Dünya Bankası sağlık istatistiklerine göre 1960 yılında dünya genelinde 52.5 yıl olan ortalama yaşam beklentisi, 2016 yılında 72 yılın üzerine çıkmıştır. Yaşam beklentisindeki artış, sağlık kaynakları ve nüfus arasında dengenin kurulması, sağlık kaynaklarının kullanımında ve dağılımında optimumu sağlayacak en iyi alternatiflerin ortaya konması sürecinin ve beraberinde sağlık ekonomisinin önemini arttırmıştır.

Hükümetlerin ve sağlıkla ilgili diğer kurumlarının sağlık politikasına ilişkin temel iki amacı bulunmaktadır; nüfusun *sağlık durumunun geliştirilmesi ve adalet veya eşitlik* (McPake, Kumaranayake ve Normand, 2002:7). Bu iki amacın aynı anda gerçekleşmesi çoğu kez mümkün olmamaktadır ve ikisi arasında fırsat maliyetine bağlı olarak belli noktalara kadar seçim yapmak zorunludur. Sağlık ekonomisi, ekonominin kullandığı araçlar yardımı ile yaptığı analizler ile kurumlara sağlık politikası amaçlarının optimum düzeyde gerçekleşmesi konusunda yardımcı

olmaktadır. Ekonomik analizler sağlığın geliştirilmesi ve adaletin sağlanması ile ilgili olarak ortaya çıkan seçeneklerin irdelenmesi ve en iyi çözümün ortaya konması açısından oldukça önemlidir.

Sağlık ekonomisi, sağlık politikası amaçlarının geliştirilmesi ile ilgili olarak uygulayıcılara sağladığı faydalar açısından oldukça önemli bir alt disiplindir. Bunun yanı sıra ilaç ve tıbbi makine teçhizat konusunda yaşanan teknolojik ilerlemeler, sağlığın finansmanına ilişkin farklı yaklaşımlar, sağlık piyasasında özel sektörün giderek artan varlığı, sağlık hizmetlerinin fayda maliyet analizleri yoluyla etkin ve adaletli sunumunun gerekliliğini arttırmış ve sağlık ekonomisinin önemi her geçen gün daha da belirginleşmiştir.

Şekil 2’de görüldüğü gibi, sağlık ekonomisi ile ulusal gelir arasındaki karşılıklı etkileşim, ortalama yaşam beklentisinin artması, ilaç, tıbbi makine ve teçhizat konusundaki gelişmeler sağlık ekonomisinin önemini ve kapsamının genişletmiştir.

Sağlık ekonomisinin görevi, sağlık hizmetleri organizasyonunun etkinliğini değerlendirmek ve organizasyonun geliştirilmesi için öneriler sunmaktır. Sağlığın geliştirilmesi sağlık uzmanlarının hizmetlerinden çok daha fazlasını içermektedir. Sağlığın geliştirilmesi yiyecek, barınma, istirahat ve giyinme gibi birçok faktörü içine alır, ancak bu faktörler sağlık için oldukça önemli olmasına rağmen sağlık ekonomisi kapsamının dışında tutulmalıdır (Mushkin, 1958:790). Belirtilen hususların sağlık ekonomisi kapsamı içine dahil edilmesi, ekonominin alt disiplini olmasına rağmen, sağlık ekonomisinin kapsamının tüm ekonomiyi içine almasına neden olmaktadır.

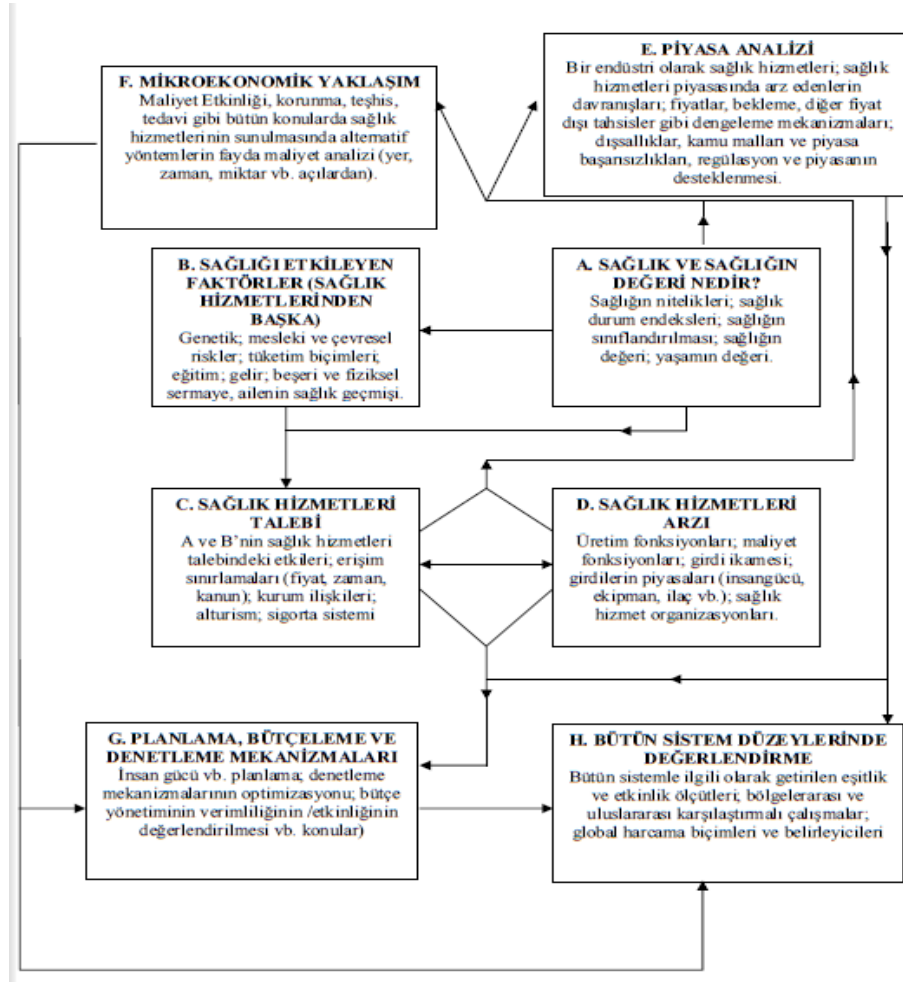
Sağlık hizmetleri alanında kaynakların etkin kullanımının sağlanması, hizmette yaygınlık ve sürekliliğin oluşturulması, tüketicilerin elde ettiği faydanın artırılması amacıyla sağlık hizmetlerinin finansman, arz ve talebinin; yönetim, organizasyon ve insan gücü boyutlarıyla yeniden yapılandırılması ile ilgili faaliyetlerin tümü sağlık ekonomisinin kapsamında yer almaktadır(Baloğlu, 2006:123). Anthony John Culyer sağlık ekonomisinin kapsamına ilişkin çok daha ayrıntılı bir analiz ortaya koymuştur. Şekil 3, sağlık ekonomisinin kapsamını ayrıntılı biçimde ortaya koymaktadır. Şekil 3’te sağlık ve sağlığın değerinin tanımlanması ve bu tanımlar etrafında sağlığı etkileyen faktörler sağlık ekonomisinin kapsamına dahil edilen ilk başlıklardır. Sağlık talebi ve sağlık arzının kapsama dahil olması ile birlikte makroekonomik bakış açısını ortaya koyan piyasa analizi ve mikro ekonomik yaklaşım, sağlık hizmetleri arz ve talebine ilişkin harcamaların planlanması, bütçelenmesi ve sonuçlarının değerlendirilmesine öncülük etmekte ve katkı sağlamaktadır.

Sağlık ekonomisi, geniş anlamda kamu yönetimini de içine alan sosyal bilimleri kapsayacak şekilde ele alınmış, dar anlamda ise sağlık hizmetlerinin organizasyon yapıları ve ödeme sistemlerindeki alternatif metotlarla ilgili olarak ele alınmıştır

(Mushkin, 1958:786). Sağlık ekonomisinin kapsamı, dar anlamda sağlık hizmetleri sunan birimlerin organizasyon şeması ve sunulan hizmetlerin finansmanına ilişkin ortaya çıkan alternatif ödeme sistemlerinin geliştirilmesi ile sınırlıdır.

Geniş anlamda ise sağlık ekonomisi, arz ve talep yapıları, üretim, tüketim ve maliyet fonksiyonları, sağlığı etkileyen faktörler vb. göz önünde tutularak alternatif hizmet sunum yöntemlerinin ve ödeme sistemlerinin etkinlik/verimlilik, eşitlik amaçları doğrultusunda geliştirilmesini ve bu amaca yönelik olarak planlama, bütçeleme ve denetim mekanizmalarının işletilmesini kapsamaktadır.

Şekil 3: Sağlık Ekonomisinin Kapsamı



Kaynak: Culyer, 1991:X.

3.Sağlık Ekonomisinin Gelişimi

Kenneth Arrow'un, sağlık ekonomisinin bilimsel bir disiplin olarak ortaya çıkmasına öncülük ettiği kabul edilmektedir. Arrow'un "Uncertainty and The Welfare Economics of Medical Care" isimli çalışması sağlık ekonomisi konusunda referans kaynaklardan biri olmuştur. Savedoff(2004), Arrow'un makalesini² sağlık ekonomisi disiplinini oluşturan, meydana getiren ilk çalışma yerine, sağlık ekonomisi alanında yazılmış en geniş çalışmalardan biri ve diğer alanlar için referans kaynak olarak görmektedir. Arrow'un çalışması, sağlık hizmetlerinden insanların mahrum bırakılmayacağını ve piyasa mekanizmasının diğer ekonomik faaliyetlerde olduğu gibi sağlık faaliyetlerinde de etkili bir rol oynayabileceğine değinmiş, buna karşın sağlık piyasasında oluşan piyasa aksaklıklarının piyasa dışı önlemler ile düzenlenebileceğini belirtmiştir(Savedoff, 2004:139). Elbette ki Arrow'un 1963 yılındaki çalışmasından önce sağlık ekonomisi alanına dahil edilebilecek çalışmalar mevcuttur.

Ray Lyman Wilbur, 1932 yılındaki çalışmasında, Amerika'da uygulanmakta olan sağlık hizmetleri sunum metotlarının ve ödeme sistemlerinin etkinliği ve yeterliliği üzerine çalışmalar yapmıştır (Wilbur, 1932). Wilbur, hizmet sunum ve finansman yöntemlerinin yetersizliğini dört farklı temele dayandırmaktadır. Birincisi ve en önemlisi bütün insanlar, gerçekten ihtiyaçları olan sağlık hizmetlerinin tümünü nitelik veya nicelik olarak elde edememektedirler. İkincisi, maliyetlerin insanlar arasında eşit olmayan biçimde dağıtılmasıdır ve orta halli veya çok az gelirli kişiler bu eşitsizliğin etkilerini kendi sahip oldukları gelirleri ile gideremezler. Üçüncü olarak sağlık uzmanlarının gelirleri belirsiz, düzensiz ve düşüktür. Son olarak sağlık hizmetlerine ilişkin olarak uygulanan sunum yöntemleri ve finansman yöntemleri savurgan, etkinsiz ve iktisadilikten çok uzaktır(Wilbur, 1932:189-190).

1930'lu yıllarda Milton Friedman ve Simon Kuznets Ulusal Ekonomik Araştırmalar Bürosu'nda (National Bureau of Economic Research-NBER) uzmanlık gelirlerine ilişkin çalışmalar yapmışlardır³. Uzmanlık dalındaki bireylerin gelirlerinin karşılaştırmalı analizlerini yaptıkları çalışmalarda seçtikleri beş temel alandan ikisi hekimler ve diş hekimleridir.(Friedman ve Kuznets, 1954:3). Çalışmalarında hekimler ve diş hekimlerinin gelirleri arasında karşılaştırmalı analize yer vermişlerdir.

² Arrow, K. J. (1963). Uncertainty and The Welfare Economics of Medical Care. *The American Economic Review*. 53(5):941-973.

³ Friedman ve Kuznets tarafından yapılan bu çalışma için bkz. "Friedman, M., Kuznets S. (1954). *Income from Independent Professional Practice*. National Bureau of Economic Research- NBER Book. http://www.nber.org/authors/milton_friedman"

1940'lı yıllara gelindiğinde, İkinci Dünya savaşından sonra Seymour Harris, sağlık hizmetlerinin sunumuna ilişkin yapılan kamu harcamaları üzerine analizler yapmıştır (Klarman, 1979:372). Harris özellikle yeni İngiliz Sağlık Hizmetleri Programı'nın ilk iki yıllık sonuçları üzerine çalışmalar yapmış ve değerlendirmiştir⁴. Harris, uygun vergi ve fiyat politikaları doğrultusunda, sağlık hizmetlerinin sağlanmasına yönelik ve içki, sigara vb. maddelerin zararlarının giderilmesine yönelik harcamaların düzenlemesi gerektiğini belirtmiştir (Harris, 1951:665).

1950'li yıllarda Eli Ginzberg, özellikle finansman boyutu olmak üzere hastane hizmetlerinin ekonomik çerçevesi üzerine araştırmalar yapmıştır (Ginzberg, 1954). Daha sonraki yıllarda özellikle sağlık hizmetleri sektöründe rekabet artırıcı politikaları, Arrow'un rekabetçi piyasalar ile sağlık piyasaları arasında yapmış olduğu analizler⁵ ışığında değerlendirdiği çalışmalar (Ginzberg, 1982) ve Amerika'daki sağlık politikasının geleceğine ilişkin yaptığı çalışmalar (Ginzberg, 1975) sağlık ekonomisinin gelişiminde önemli bir yer tutmaktadır.

Arrow'un 1963 yılındaki çalışmasından önce, sağlık ekonomisi ile ilgili yapılan çalışmaların çoğu sağlık hizmeti sunan kurumlar tarafından ve daha çok mevcut durumdaki sorunları irdelemektedir. Bu çalışmalar sağlık ekonomisi için genel bir bakış açısından çok, spesifik bir bakış açısında sahiptir.

4. Sağlık Sektörünün Tanımı

4.1. Sağlık ve Hastalık

Bireyler açısından hasta olmama hali sağlık kelimesini tanımlanmakta iken, hekimler açısından durum farklıdır. Sağlık durumundaki en küçük bir sapma hastalık olarak kabul edilmekte ve bireyin sağlıklı olmadığı belirtilmektedir (Öztek, 2001:294). Bu sapsmaları çoğu zaman bireyin kendisinin belirleyebilmesi mümkün değildir.

Sağlığa ilişkin Dünya Sağlık Örgütü tarafından yapılan tanımlama, kabul edilen en geniş tanımlamadır. Bu tanım 19-22 Haziran 1946 yılında New York'ta düzenlenen Uluslararası Sağlık Konferansı tarafından benimsenen DSÖ Anayasası'nın giriş kısmında yapılan tanımlamadır. Bu Anayasa 22 Temmuz 1946 yılında 61 ülke

⁴ Ayrıntılı bilgi için bkz. "Harris, S. E. (1951). The British Health Experiment: The First Two Years of the National Health Insurance (N. H. I.). *Journal of the American Association of University Teachers of Insurance*. 18(1):73-87, Harris, S. E. (1951). The British Health Experiment: The First Two Years of the National Health Service. *The American Economic Review*. 1(2):652-666."

⁵ Arrow için bkz. "Arrow, K. J. (1963). Uncertainty and The Welfare Economics of Medical Care. *The American Economic Review*. 53(5):941-973."

tarafından imzalanmış ve 7 Nisan 1948’de yürürlüğe girmiştir (WHO, 2006:1, UN, 1947:4 ve UN,1948:186). Buna göre DSÖ sağlığı, yalnızca herhangi bir hastalık veya sakatlığın olmaması olarak değil, fiziksel, ruhsal ve sosyal refah açısından bir bütün olarak iyi olma hali biçiminde tanımlamaktadır(WHO, 2006:1). DSÖ Anayasası olarak kabul edilen metnin ilk maddesinde belirtilen bu tanımlama, yürürlüğe girdiği 1948 yılından günümüze değişmeden gelmiştir.

DSÖ sağlığı, vücudun tüm fonksiyonlarının optimum kapasitede ve birbirleri ile mükemmel bir uyum içinde çalışması olarak görmemiş, çok daha geniş bir bakış açısı ile bireyin iyi olma haline odaklanmıştır. Sağlığın korunup geliştirilmesi yalnızca tıbbi yöntemlerin uygulanması ile değil, ekonomik, sosyal, biyolojik ve fiziksel çevre şartlarının insan sağlığı üzerindeki olumsuz etkilerinin azaltılmasını da kapsamaktadır (Yıldırım, 1994:10). DSÖ tarafından yapılan tanımlamada özellikle hastalık veya sakatlık olmaması halinin tek başına sağlığı ifade etmesi durumuna karşı çıkararak, bir insanın yaşam kalitesini etkileyen temel değişkenlere vurgu yapmıştır. Bu vurgu esasen sağlık hizmetlerinin ve bu hizmetlere yönelik harcamaların kapsamını arttırırken, söz konusu harcamaların etkinliğine yönelik vurguyu belirginleştirmiştir.

Sağlık kavramının çok geniş bir şekilde ele alınması, sağlığın sağlanması ve korunması ile ilgili olarak yapılan sağlık hizmetlerinin de kapsamını genişletmiştir. Dünya Sağlık Örgütü tarafından yapılan tanımlamada belirtilen fiziksel ve ruhsal olarak iyi olma halinin sağlanmasına yönelik yapılan sağlık hizmetlerinin sahip olduğu özellikler, sağlık hizmetlerinin sunumuna ilişkin ilgiyi arttırırken, aynı zamanda bu hizmetlerin sunumu ile ortaya çıkan finansman boyutunun da daha önemli ve kapsayıcı hale gelmesine neden olmuştur.

4.2. Sağlık Hizmetlerinin Özellikleri

Sağlık hizmetleri temel insani haklardan biridir. 10 Aralık 1948 tarihinde Birleşmiş Milletler Genel Kurulu tarafından kabul edilen İnsan Hakları Evrensel Bildirgesi’nin 25. Maddesi’nde sağlık, bir hak olarak güvence altına alınmıştır (UN, 1948:1).

“Herkes, kendisi ve ailesinin sağlığı ve refahı için beslenme, giyinme, barınma, sağlık hizmetleri ve gerekli sosyal hizmetleri kapsayan yeterli yaşam standartlarına yeteri kadar ulaşma hakkına sahiptir.” Bu madde esas itibariyle sağlık hakkını pozitif statü hakkı çerçevesinde değerlendirmektedir.

Türkiye Cumhuriyeti Anayasası’nın 56. maddesi sağlık hakkını düzenlemiş ve sağlık kuruluşlarının hizmeti şeklini düzenleyerek sağlık hakkının pozitif statü hakkı olmasının yanı sıra, sosyal bir hak olması durumuna vurgu yapmıştır. Sağlık bozulduğu zaman düzeltilmesi gereken bir değerdir ve sağlık hakkıyla

korunmaktadır. Ancak sağlık aynı zamanda korunması ve saygı gösterilmesi gereken bir değerdir ve bu durum sağlık hakkının negatif boyutunu ortaya koymaktadır(Temiz, 2014:169). Kişilerin sağlığına zarar verici faaliyetlerin engellenmesine yönelik her türlü faaliyetin sağlık hakkı çerçevesinde değerlendirilmesi, devletin sağlık hizmetlerine yönelik faaliyet alanlarını ve bu yöndeki harcamalarını genişletici yönde etkilemektedir. Aynı madde içinde devlete, herkesin hayatını beden ve ruh sağlığı içinde sürdürmesini sağlamakla ilgili görev açıkça belirtilmektedir. Bu açıdan bu maddenin özü itibarıyla Dünya Sağlık Örgütü Anayasasında belirtilen sağlığın tanımına uygun bir yaklaşımdır.

Sağlık hakkının negatif statü hakkı olarak ele alınmasının sonucu, bulaşıcı hastalıkların önlenmesine yönelik yapılacak her türlü faaliyet sağlık hizmetleri kapsamında değerlendirilmektedir. Bu faaliyetler yalnızca ulusal sınırlar içindeki sağlık hizmetlerini kapsamamakta, sağlığın global kamusal mal olma niteliği nedeniyle uluslararası boyutta ele alınmaktadır. Sağlık hizmetlerinin sahip olduğu rekabet edilebilirlik ve dışlanabilirlik özelliğinin yanı sıra, bulaşıcı hastalıkların önlenmesi ve sağlığın ekonomik dışsal etkileri nedeniyle sağlık hizmetleri global kamusal mal niteliğinde kabul edilmektedir(Mutlu, 2006:58). Ekonomik dışsallıklar, hastalık halinin başta üretim ve gelir olmak üzere, ekonomik değişkenler üzerinde ortaya çıkardığı etkileri ifade etmektedir. Bu etkiler ulusal veya bölgesel sınırların dışına taşabilmekte ve ortaya çıkan sorunun çözümü çoğu zaman uluslararası işbirliğini gerekli kılmaktadır. Genel bir istatistiki veri olarak bir ülkede doğumda yaşam beklentisinde % 10'luk bir artışın sağlanabilmesi, ekonomik büyümede % 0,3'lük bir artışın sağlanabilmesini gerekli kılmaktadır(Sachs, 2001:24). Ekonomik büyüme ile sağlığın iyileştirilmesi arasındaki bu ilişki, ekonomik büyümenin sahip olduğu global etkiler göz önünde bulundurulduğunda sağlık hizmetlerinin ulusal boyutunu genişletmektedir.

Sağlık hizmetlerinin ekonomi ile olan karşılıklı etkileşimi, sağlık hizmetlerinde var olan eksik rekabet ilişkisini de daha fazla öne çıkarmaktadır. Sağlık hizmetlerinde var olan belirsizliklerin yanı sıra, hekimlerin hizmeti arz edenler ve hizmeti talep edenler açısından oynadığı ikili rol, ekonomi ve sağlık etkileşiminin önemli odak noktalarından biridir(Newhouse, 1987:269). Sağlık hizmetlerinin belirsizliği ve soyut yapısı, tüketicilerin satın aldıkları sağlık hizmetleri ile ilgili bilgi eksikliğinin derecesini arttırmakta ve rasyonel karar almalarını zorlaştırmaktadır(Mushkin, 1958:787). Bu durum devletin sağlık hizmetlerine yönelik devletin müdahale gerekçelerinden birisidir ve bu müdahale alanının genişlemesine bağlı olarak, sağlık harcamaları da beraberinde artmaktadır. Eksik rekabet şartlarının getirdiği olumsuzlukları ortadan kaldırmak için kamunun sağlık harcamalarının yanı sıra, özel harcamaların da arttığı gerçeği göz ardı edilmemelidir. Bireylerin eksik rekabet

şartları ve bilgi eksikliği nedeniyle yaşadıkları olumsuzlukları azaltmak için yaptıkları özel harcamaların toplam bütçeleri içindeki payları, genel olarak sağlık harcamalarının lüks bir mal olması nedeniyle sürekli olarak artmaktadır.

Sağlık hizmetlerinin ikame edilmesinin mümkün olmaması, hem kamu hem de özel sağlık harcamalarının artmasının nedenlerinden biridir. Bireyler mal ve hizmet taleplerini, talebi etkileyen birçok faktörü göz önünde bulundurarak ortaya koymaktadır. Ancak sağlık hizmetlerinin ikame edilemez özelliği, sağlık hizmetlerine ilişkin talebin rasyonel seçimler doğrultusunda yapılmasını engellemektedir ve bir sosyal sorumluluk çerçevesinde, ayrıca bireyin bir hakkı olarak sağlık hizmetlerinin sunulmasında kamu sağlık harcamalarının artmasına neden olmaktadır.

Sağlık hizmetlerinin sahip olduğu söz konusu özelliklerin tümünde vurgulandığı gibi, kamu sağlık hizmetlerine ilişkin harcamalar kaçınılmaz olarak artmaktadır. Sağlık hakkının hem pozitif, hem de negatif statü hakkı olarak değerlendirilmesi, sağlık hizmetleri piyasasının aksak rekabet şartları ve sağlık hizmetlerinin sahip olduğu pozitif dışsallıklar tüm ülkelerde sağlık harcamalarının seyrini etkilemektedir.

5.Devletin Müdahale Gerekçesi Olarak Sağlıkta Piyasa Aksaklıkları

Piyananın (serbest piyasa) en temel özelliği fiyat mekanizmasıdır. Tüketici açısından fiyat, bir mala sahip olabilmek için gelirinden ne kadar fedakârlık etmesi gerektiğini belirleyen bir faktördür. Arz açısından ise fiyatlar, tüketicilerin mala atfettikleri değere bağlı olarak üreticiler için gösterge oluşturan bir faktördür. Fiyat, üreticiye hem malın alternatif maliyetini, hem de üreticinin verimliliğini yansıtarak hangi malın satılacağı konusunda önermede bulunabilir (Mills ve Gilson, 1988:24). Adam Smith'in modelinde fiyat mekanizması ve rekabetin oluşturulması ile en makul fiyat ve kalite seviyelerinde kaynakların en iyi dağılımının sağlanması beklenmektedir. Toplumsal açıdan birinci en iyiyi ifade eden bu duruma teorik olarak her bir kimsenin kendi menfaatlerinin peşinde koşması sonucu ulaşılabilecektir. Sosyal faydayı ortaya çıkaran bu süreç belli endüstriler için çok iyi sosyal faydalar sağlayabilir, ancak sağlık hizmetleri için aynı sosyal faydaları sağlamak oldukça zordur (Roemer, 1982:426). Piyasanın kalbini oluşturan fiyat mekanizması, herhangi bir müdahaleye gerek kalmaksızın arz ve talebin dengesinin sağlanmasında en etkin faktördür. Piyasa mekanizmasının serbest bir şekilde işlemesine izin verilmesi halinde dağıtım, bölüşüm ve değişim konularında optimalitenin sağlanacağı iddia edilmektedir.

Sağlık hizmetleri piyasasında ise, sağlık hizmetlerinin sahip olduğu niteliklerden dolayı yalnızca serbest piyasa ekonomisi dağıtım, bölüşüm ve değişim konularında

optimaliteyi sağlamaktan çok uzaktır. Piyasada oluşan bazı aksaklıklar sebebiyle devlet başta sağlık hizmetlerinin sunumu, finansmanı olmak üzere ilgili tüm alanlarda müdahalede bulunmakta ve aksaklıkları gidermeye çalışmaktadır. Piyasa aksaklıkları birçok faktöre bağlıdır. Ancak temelde pazar gücü, bilgi problemleri ve dışsallıklar ve kamu malları olmak üzere 3 grup halinde incelenebilir.

Pazar gücü, bir firmanın veya birkaç firmanın bir araya gelmesiyle oluşan bir grubun piyasadaki rekabet şartlarını ve fiyatları takdir etme, etkileme derecesini ifade etmektedir (Bourdet, 1992:4). Tam rekabet şartlarında bir firma fiyat kabullenen (price taker) konumundadır ve piyasada asıl egemen olan piyasa fiyatıdır (Salvatore ve Diulio, 2003:111). Tam rekabet şartlarında firmalar fiyatı etkileyen, yönlendiren değil, fiyatı kabullenen bir davranış göstermektedirler. Fiyat, tüketicilerin tercihleri ve bu tercihlerin ağırlığına ilişkin bilgileri göstermesinin yanı sıra, kaynak maliyetleri, kıtlık, etkinlik ve üretimin alternatif maliyetlerine ilişkin bilgiyi de aksettirmektedir (Mills ve Gilson, 1988:24-25). Tam rekabet şartları altında fiyat mekanizması pazar gücünü sağlamaktadır, ancak söz konusu güç sağlık hizmetleri piyasasında mevcut değildir. Sağlık hizmetleri piyasasında bir veya birkaç firmanın fiyatları etkileyebilme gücüne sahip olması, tam rekabet piyasasına ilişkin em temel şartlardan birini ortadan kaldırmaktadır.

Sağlık hizmetlerinin ölçek ekonomisi kapsamında yer alması ve bunun sonucunda tekelleşme eğilimlerinin ortaya çıkması, bunun yanı sıra sağlık hizmeti sunanların piyasaya girişine yönelik her türlü sınırlandırma⁶ faaliyetleri emek piyasasında monopson eğilimlerin artması, fiyat mekanizmasının pazar gücünü azaltmakta ve piyasa aksaklıkları oluşturmaktadır.

Monopol, hem üretimi hem de fiyatları kontrol edebilme gücünün birkaç firma üzerinde yoğunlaşmasından dolayı pazar gücünün söz konusu firmalara ait olması durumunda gerçekleşmektedir (Penner, 2003:21). Monopol piyasasında tek satıcı konumunda olan monopolcü firmanın, maliyetleri minimize etme yönünde bir piyasa baskısı hissetmemesinin sonucu olarak “X etkisizlik” kavramı ortaya çıkmaktadır (Aktan, 2006a:138). Sağlık hizmetlerinin ikamesinin mümkün olmaması ve bu nedenle sağlık hizmetleri kullanıcılarının ödemeye razı olduğu fiyatın yüksek olması X etkisizlik faktörünü daha çok belirginleştirmektedir.

Sağlık hizmetleri piyasasında monopolün yanı sıra, monopson şartlarının da varlığı kabul edilmektedir. Özellikle üçüncü derece sağlık kuruluşları sağlık hizmetleri

⁶ Buradaki sınırlandırma ile kast edilen yalnızca sağlık hizmetleri piyasasında hizmet vermek için gerekli lisans belgelerine yönelik sınırlandırmalar değildir. Sağlık piyasasında hekim, hemşire, teknisyen vb. uzmanlık alanlarında faaliyette bulunmak isteyenlere yönelik eğitim, sertifika, mesleki örgütlere üyelik vb. her türlü kısıtlamayı da içine almaktadır.

piyasasında monopol olmalarının yanı sıra, monopson özelliklerini de taşımaktadırlar. Monopson, satıcı sayısının çok fazla, alıcı sayısının ise sınırlı olması sebebiyle alıcıların fiyatları kontrol edebildikleri durumu ifade etmektedir (Penner, 2003:22). Çok sayıda alıcı ve satıcının olduğu tam rekabet şartlarında alıcıların tek başına fiyatları etkilemesi mümkün değildir. Çift taraflı monopol gücüne sahip olan sağlık kuruluşları, hem sundukları hizmetlerin fiyatını, hem de kendi bünyelerinde çalışan işgücünün fiyatını belirleyebilme veya etkileyebilme gücüne sahiptir.

Monopson gücüne sahip firmaların girdi maliyetlerinin (sağlık çalışanlarına ödenen ücretler) düşük olması sebebiyle rekabet kanunlarını ihlal etmeyeceği düşünülse de (ABA, 2004:95), monopson güce sahip firmaların sosyal refah kaybına neden oldukları açıktır (Herndon, 2002:198). Rekabetçi bir piyasada bir firma tarafından ücretlerin aşağıya çekilmesi, emek arzını oluşturan çalışanların o firmayı terk etmesi sonucunu doğurmaktadır. Ancak sağlık hizmetleri emek piyasasının monopson durumu nedeniyle benzer bir tepkinin gerçekleşmesi mümkün değildir (Manning, 2003:3). Sağlık hizmetlerinde monopson firmanın ücretleri piyasa ücretinin altına çekmesi tam rekabet piyasası kadar olmasa da işgücünün de azalmasına yol açacaktır ve bu durum sağlık hizmetlerinin toplum için önemi de göz önünde bulundurulduğunda oldukça önemli bir refah kaybına neden olacaktır.

Sağlık hizmetleri piyasasında piyasa aksaklığına neden olan faktörlerden biri olan ölçek ekonomileri ise, işletme büyüklüğü veya üretim ölçeğindeki artış nedeniyle firmalar üzerinde olumlu ve olumsuz etkiler ortaya çıkarmaktadır (Aktan, 2006b:16). Ölçek ekonomisinin var olduğu piyasada, marjinal maliyetlerin çok düşük olması sebebiyle, ürün miktarı arttıkça ortalama maliyetler azalmakta (Penner, 2003:21) ve doğal teknelci eğilimleri arttırmaktadır (Yıldırım, 1999:133). Esasen ölçek ekonomilerinin anahtar unsuru sabit maliyetlerdir. Sabit maliyetlerin büyüklüğü piyasaya girişi zorlaştırmakta, bunun yanı sıra bazen sifıra yaklaşan marjinal maliyetler nedeniyle de teknelci davranış eğilimleri artmaktadır. Düşük maliyetli girdilerin yanı sıra uzmanlık gerektiren girdiler, teknoloji ve organizasyon gerektiren girdiler ve bilgi girdiler nedeniyle ölçek ekonomileri ortaya çıkabilmektedir (Heikal, 2008). Sağlık sektöründe hastaneler ve ilaç firmaları ölçek ekonomisi sebebiyle tekelleşme eğilimleri taşımaktadırlar. Söz konusu tekelleşme eğilimi sebebiyle rekabet oluşturulamamakta ve bu durum sosyal refah kaybına neden olmaktadır.

Optimum karar alma mekanizmasının çalışması ancak tam rekabet şartlarında mümkün olabilmektedir. Tam rekabet şartları altında bir birey, bütçe kısıtları ile ihtiyaçlarını ortak bir noktada buluşturmak için çeşitli mal ve hizmetler arasında fiyat karşılaştırmaları yapabilir ve kendisi için en iyi kalite ve miktarda mal ve hizmeti seçebilir (Penner, 2003:22). Bu şartlar altında tüketiciler en az satıcılar kadar bilgi

sahibidir. Sağlık hizmetleri ise uzmanlık gerektiren alanlardır ve uzmanlık bir gereklilik olmasının yanı sıra bir beklenti de içermektedir.

Sağlık hizmetlerinin sunumu uzmanlık gerektirmektedir. Sağlık hizmetlerinin sosyal ve ekonomik açıdan sahip olduğu etkiler nedeniyle, sağlık piyasasında hizmet üreten olarak faaliyette bulunanların bilgi, beceri, eğitim vb. nitelikler açısından tam donanımlı olmaları beklenir. Bunun yanı sıra ilaç ve teçhizat konusunda yaşanan teknolojik gelişmeler, uzmanlığa sahip olanların sürekli kendilerini geliştirmelerini zorunlu kılmaktadır.

Ancak tüketiciler (hastalar) açısından, benzer bilgiye sahip olmak neredeyse imkânsızdır. Sağlık hizmetleri piyasasında tüketiciler, sağlık hizmetleri ile ilgili olarak yeterli bilgiye veya bilgiye ulaşma kapasitesine sahip değildirler (Penner, 2003:27). Bu kapasite eğitim, gelir vb. birçok değişken ile ortaya çıkmaktadır. Sağlık hizmetlerine ilişkin olarak ise tüketicilerin eğitim, gelir gibi faktörler ile bilgi eksikliklerini gidermeleri çok mümkün değildir.

Etkin bilgi paylaşımı fiyat mekanizmasının işlerliğini sağlayacak faktörlerden birisidir. Sağlık hizmetleri piyasasında üretici ve tüketiciler arasında bilgi paylaşımı olmadığı gibi, sağlık hizmetleri arz edenler lehine bilgi asimetrisi de bulunmaktadır. Tam rekabet piyasasında alıcılar ve satıcılar, mal ve hizmetlerin özellikleri ve kalitesi ile ilgili olarak, birbirlerinden etkilenmeksizin fayda fonksiyonlarını maksimize edecek gerekli bilgiye sahiptirler (Uz, 1997:74; Yıldırım, 1999:127)

Sağlık hizmetleri sistemindeki anahtar ilişki hasta ve hekim arasındaki ilişkidir. Sağlık sektörüne ilişkin yapılan çoğu çalışmada hekimlerin sağlık hizmetlerinin sunumuna ilişkin olarak avantaja sahip oldukları belirtilmektedir (Shneider, 2003:1). Sağlık biliminin ve sağlık hizmetlerinin sahip olduğu kompleks yapı nedeniyle, tüketiciler açısından rekabetçi bir piyasa düzeyinde bilgiye ulaşmak mümkün değildir (Roomer, 427:1982). Sağlık piyasasında maliyetler, harcamalar, ve elde edilen sonuçlar ile ilgili olarak yeterli veri bulunmamaktadır. Bu değişkenlere ilişkin verilerin eksikliği veya yanlışlığı, sağlık hizmetlerinin etkinlik, eşitlik vb. açılardan değerlendirilmesini zorlaştırmaktadır (Maynard, 1991:1277). Sağlık hizmetlerinin karmaşık yapısı, maliyet ve çıktılara ilişkin yeterli ve doğru veri setlerinin oluşturulamaması bilgi asimetrisini ortaya çıkarmakta ve rekabetçi piyasada aksaklıklara neden olmaktadır.

Sağlık hizmetleri sektöründe yaşanan asimetrik bilgi ve bilgi eksikliği, rekabetçi piyasada fiyat mekanizmasının işlemlerini engellemektedir. Bu nedenle sağlık hizmetlerine ilişkin talep belirsiz bir fiyat ile karşılaşmaktadır.

Sağlık hizmetleri için bireysel talebe ilişkin belirtilen en önemli nitelik düzensizlik ve öngörülemezlik(Arrow, 1963:949). Talebe ilişkin düzensizlik ve öngörülemezlik, sağlık hizmetlerinin maliyetlerine ilişkin olarak ortaya çıkan bireylerin gelirlerindeki

azalmanın da düzensiz olması sonucunu doğurmaktadır. Bu düzensizlik, bireylerin gelirlerinin sağlık sigortası, sosyal sigorta vb. uygulamalar ile olası şoklardan korunmasını zorunlu kılmaktadır (Koç, 2004:41). Sağlık ve sosyal sigorta uygulamalarına ilişkin maliyetlerin tümünün rekabetçi piyasa sistemi içinde karşılanması mümkün değildir. Sigorta sistemi risk üzerine çalışmaktadır, ancak sağlık hizmetlerine ilişkin tüm risklerin fiyatlandırılması durumunda ortaya çıkacak fiyat çok az sayıda tüketici tarafından karşılanabilecektir. Sağlık hizmetlerinin yeterince arz edilmemesine ve birim başına maliyetlerin daha çok artmasına neden olabilecek bu durum, devletin sağlık hizmetleri piyasasına hem hizmet sunucu, hem de finansman sağlayıcı olarak girmesinin en temel gerekçelerinden birisidir.

Rekabetçi piyasalarda piyasa dengesi piyasa arz ve talep eğrilerinin kesiştiği, marjinal maliyet ve marjinal gelirin eşitlendiği noktada dengeye gelmekte ve firma karını maksimize etmektedir. Ancak talepteki belirsizlik ve düzensizlik rekabetçi piyasadaki firma açısından maksimum karı verecek denge noktasının sürekli değişmesini zorunlu kılmaktadır. Sağlık hizmetleri piyasasındaki sabit üretim maliyetlerinin büyüklüğü ve tekelleşme eğilimi nedeniyle, değişen talebe karşı esnekliğin sağlanabilmesi mümkün değildir. Rekabetçi piyasadaki firma dengesi, maksimum kar, bilgi asimetrisi vb. unsurlar belirsiz ve düzensiz talebin karşılanmasına ilişkin sorunlar ortaya çıkarmakta, rekabetçi piyasa çözümleri ise yetersiz kalmaktadır.

Dışsallık yalnızca sağlık hizmetlerine ilişkin olarak değil, genel olarak bireysel düzeyi aşan her türlü fayda ve maliyet taşmalarının piyasa mekanizması içinde fiyatlandırılmaması nedeniyle ortaya çıkmaktadır. Sağlık hizmetlerinin yarı kamusal mal niteliğine ilişkin en önemli gerekçe, sağlık hizmetlerinin sahip olduğu pozitif dışsallıklardır. Başta koruyucu sağlık hizmetleri olmak üzere sağlık hizmetlerinin yeterince karşılanmaması, bu kez negatif dışsallıklara neden olmaktadır ve her iki tür dışsallık türü de devletin sağlık sektörüne müdahale gerekçesini oluşturmaktadır.

Sağlık hizmetleri ile ortaya çıkan en önemli dışsallık, bir bireyin sağlık hizmetlerinden yararlanması ile ortaya çıkan sosyal faydadır. Salgın veya bulaşıcı hastalıkların önlenmesi için sağlık hizmetlerinin satın alınması, toplumun tamamı için bir fayda sağlayacaktır. İyileştirici tedavilerde dahi, bireyin kendi tedavisi için sağlık hizmeti satın alması, bireyin yakınlarına da fayda sağlayacaktır. Hastalıkların önlenmesindeki bu önemli dışsal fayda, kişisel talebin ve piyasa fiyatının oluşmasında elde edilen marjinal fayda ve toplam faydanın eksik tahmin edilmesine neden olmaktadır. Piyasaya devlet veya kar amacı gütmeyen kuruluşlar girmediği sürece koruyucu sağlık hizmetleri eksik değerlendirilmiş, eksik fiyatlanmış ve eksik üretilmiş olabilmektedir (Mushkin, 1958:786-787). Sağlık hizmetinin fiyatı gerçek

maliyeti yansıtmaktan çok uzaktır. Sağlık hizmetlerinin taşıdığı toplumsal yarar ve dışsallık özelliği nedeniyle fiyatın gerçek maliyeti yansıtması güçtür(Aktan ve Işık, 2007:13). Aşılama ve koruyucu hizmetler gibi sağlık hizmetleri, hizmetten yararlanan bireye sağladığı faydalar yanında diğer insanların da hastalıklara yakalanma olasılıklarını azaltması bakımından pozitif dışsallık ortaya çıkarmaktadır. Toplumda aşılama ve koruyucu sağlık hizmetlerinin yeterince geniş bir alanda sunulamıyor olması, etkinsizliğin başlıca sebeplerini oluşturmaktadır.

Son olarak sağlık hizmetlerindeki dışsallığa örnek olarak antibiyotiklerin kullanımı gösterilebilir. İlaç sektöründeki hızlı gelişmeler antibiyotiklerin çeşitliliğini ve etkinliğini arttırmıştır. Çeşitlilik ve etkinlik ile beraber düşen fiyatlar toplumda genel olarak antibiyotik kullanımını arttırmıştır (Jack, 1999:168). Ancak artan kullanım ile beraber antibiyotiklerin sahip olduğu yan etkilerin dikkate alınmaması, vücudun doğal işleyişine tesir etmekte ve aşırı kullanımının olumsuz sonuçları ortaya koyabilmektedir. Genel olarak ilaç endüstrisindeki gelişmelere bağlı olarak ortaya çıkan antibiyotiklerin kötü ve aşırı kullanımına ilişkin negatif dışsallıklar devlet müdahalesi ile engellenebilmektedir.

Rekabetçi piyasada, bireylerin rasyonel oldukları ve tam enformasyona sahip oldukları kabul edilmektedir. Oysa gerçek hayatta birey, çoğunlukla eksik bilgi sebebiyle uygun olmayan tüketim kararları verebilmektedir (Cooke, 1994:113). Merit (erdemli) mallar, bireylerin malın tüketiminden elde edilecek faydadan habersiz olmaları sebebiyle devletin kullanımını zorunlu kıldığı veya teşvik ettiği mallardır (Lipseş ve Harbury, 1993:86). Merit mallar genellikle, tüketicilerin potansiyel faydasını tam olarak ölçemedikleri sağlık ve eğitim hizmetleri ile ilişkilendirilir (Small ve Carruthers, 1991:28). Merit mallar pozitif dışsallığı nedeniyle bireylerin rasyonel karar vermelerini zorlaştıran ve sonuçta eksik tüketime neden olan mallardır.

Merit mallar ve pozitif dışsallıklar piyasa başarısızlığına neden olması bakımından birbirleri ile aynı görülebilmektedir. Pozitif dışsallıklarda temel sorun üretim maliyetlerinin değerlendirilememesi iken, merit mallardaki temel sorun eksik tüketimdir.

Tüketicilerin, koruyucu sağlık hizmetleri gibi hizmetlerin olası fayda etkilerini bilgi eksikliğinden dolayı değerlendirememeleri sebebiyle sağlık hizmetleri merit mallar için iyi bir örnek oluşturmaktadır (Munday, 2000:40). Koruyucu sağlık hizmetleri benzeri hizmetlerin merit mal niteliği nedeniyle rekabetçi piyasa şartları altında etkinlik sağlanamamakta ve oluşan piyasa aksaklığına ilişkin devletin müdahale gereçlerinin kullanımını zorunlu kılmaktadır.

Son olarak sağlık hizmetlerinin özellikle koruyucu sağlık hizmetleri bakımından kamusal mal olma niteliği, devletin sağlık hizmetlerindeki temel gerekçelerinden birisidir. Sağlık hizmetlerinin bütün türleri itibariyle pür kamusal mal niteliğine sahip olmadığı aşıkardır. Koruyucu sağlık hizmetleri pür kamusal malın özelliklerini taşımakta iken, tedavi edici sağlık hizmetleri pür kamusal mal niteliği taşımaktan uzaktır. Sağlık hizmet türlerinin kamusalılık derecelerinin farklı olması, devletin sözu hizmetlere ilişkin müdahalelerini de farklılaştırmaktadır. Koruyucu sağlık hizmetlerinde devletin yoğun ve bazen tek başına varlığı görülmekte iken, tedavi edici sağlık hizmetlerinin daha fazla rekabete açık olduğu görülebilmektedir.

6.Sonuç

Sağlık ekonomisi genel olarak ekonomi biliminin kullandığı analizlerin sağlık sektörüne uygulanması olarak ifade edilmektedir. Sağlık ekonomisi, etkilediği alanlar itibariye geniş olmasının yanı sıra birçok farklı alandan etkilenmektedir ve bu etkileşim içinde piyasa mekanizmasının işleyişine ilişkin rekabete aykırı bir çok durum ortaya çıkmaktadır. Genel olarak devletin sağlık sektörüne müdahale gerekçelerini oluşturan bu aksaklıklar, piyasa başarısızlıklarını kapsamakla birlikte, sağlık sektörüne has aksaklıkları da içermektedir. Sağlık sektöründe var olan pazar gücü, bilgi, karar alma sorunları ve dışsallıklara ilişkin negatif ve pozitif yönde yaşanan durumlar, devletin sağlık hizmetleri alanındaki varlığını güçlendiren temel etkenlerdir. Sağlık sistemin BM tarafından yapılan sağlık tanımlamasına uygun şekilde kurulması ve işleyişinin sağlanabilmesi devletin sağlık sisteminde piyasa aksaklıklarını giderici yönde varlığı ile doğru orantılıdır.

Şehir hastaneleri, özel sağlık sigortaları başta olmak üzere sağlık hizmetlerinin sunumunda ve finansmanında yaşanan gelişmeler özel sektörün varlığını arttırırken, devletin piyasa aksaklıklarını giderici rolü de önemini giderek arttırmaktadır.

Kaynaklar

ABA (2004). *Antitrust Health Care Handbook, Third Edition*. USA: Defending Liberty Pursuing Justice.

Akin, J., Birdsall, N. ve Ferranti, D. (1987). *Financing Health Services In Developing Countries*. Washington D.C.: The World Bank.

Aktan, C. C. (2006a). Devlet mi? Piyasa mı? Kamu Ekonomisi ve Piyasa Ekonomisinin Etkinlik Yönünden Karşılaştırılması. *Kamu Ekonomisi ve Kamu Politikası* (ss. 135-158). Derleyen C. Can Aktan, Dilek Dileyici ve İstiklal Y. Vural. Ankara: Seçkin Yayınevi.

Aktan, C. C. (2006b). Piyasa Başarısızlığının Anatomisi ve Kamu Ekonomisi Rasyoneli. *Kamu Ekonomisi ve Kamu Politikası* (ss. 9-36). Derleyen C. Can Aktan, Dilek Dileyici ve İstiklal Y. Vural. Ankara: Seçkin Yayınevi.

Aktan, C.C. ve Işık, A. (2007). Sağlık Hizmetlerinin Finansmanı ve Alternatif Yöntemler. *Sağlık Ekonomisi ve Sağlık Yönetimi* (ss. 10-21). Derleyen C. Can Aktan ve Ulvi Saran. İstanbul: Aura Kitapları.

Arrow, K. J. (1963). Uncertainty and The Welfare Economics of Medical Care. *The American Economic Review*. 53(5):941-973.

Baloğlu, B. (2006). *Ekonomik ve Sosyolojik Bakış Açısıyla Sağlık ve Hastalık*. İstanbul: Der Yayınevi.

Bourdet, Y. (1992). Market Power and Consumer Welfare in Open Economies. *Internationalization, Market Power and Consumer Welfare* (ss. 3-54). Derleyen Yves Bourdet. London: Routledge.

Cooke, A. (1994). *The Economics of Leisure and Sport*. London and Newyork: Routledge.

Culyer, A. J. (1991). *The Economics of Health-Volume 1 (The International Library Writings in Economics)*. USA: Edgward Elgar Publishing Company.

Çilingiroğlu, N. (2001). Ekonomik Gelişme ve Sağlık Ekonomisi. *Yeni Türkiye Sağlık Özel Sayısı II*. 40: 1594-1613.

DPT (2001). Sağlık Hizmetlerinde Etkinlik Özel İhtisas Komisyonu Raporu. *Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı*. Ankara: DPT Yayınları. Yayın No: DPT: 2561-ÖİK:577.

DPT (2001). *Yerel Yönetimler Özel İhtisas Komisyonu Raporu*, Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı. Ankara:DPT.

Friedman, M. ve Kuznets, S. (1954). *Income from Independent Professional Practice*. New York: National Bureau of Economic Research- NBER Book.

Ginzberg, E. (1954). What Every Economist Should Know About Health and Medicine. *The American Economic Review*. 44(1): 104-119.

Ginzberg, E. (1975). What Next in Health Policy?. *New Series*. 188(4194): 1184-1186.

Ginzberg, E. (1982). Procompetition in Health Care: Policy or Fantasy?. *The Milbank Memorial Fund Quarterly-Health and Society*. 60(3): 386-398.

Harris, S. E. (1951). The British Health Experiment: The First Two Years of the National Health Insurance (N. H. I.). *Journal of the American Association of University Teachers of Insurance*. 18(1): 73-87.

Harris, S. E. (1951). The British Health Experiment: The First Two Years of the National Health Service. *The American Economic Review*. 1(2): 652-666.

Herndon, J. B. (2002). Health Insurer Monopsony Power: The All-or-None Model. *Journal of Health Economics*. 21: 197-206.

Hülür, Ünal (2008). *Türkiye Sağlık Sisteminin Gelişimine İlişkin Konu Başlıkları*. Sağlık Bakanlığı-Hıfzıssıhha Mektebi Müdürlüğü. www.tusak.saglik.gov.tr/dosyalar_sps3/1_2.pdf (02.04.2008).

Jack, W. (1999). *Principles of Health Economics for Development Countries*. WBI Development Studies. Washington D.C.: The World Bank.

Klarman, H. E. (1979). Health Economics and Health Economics Research. *The Milbank Fund Quarterly - Health and Society*. 57(3): 371-379.

Koç, Ç. (2004). The Effects of Uncertainty on The Demand For Health Insurance. *The Journal of Risk And Insurance*. 71(1): 41-61.

Lipsey, R.G. ve Harbury, C.D. (1993). *First Principles of Economics*. United Kingdom: Oxford University Pres.

Maynard, A. (1991). Developing the Health Care Market. *The Economic Journal*. 101(408): 1277-1286.

McGuire, A., Henderson, J. ve Mooney, G. (1988). *The Economics of Health Care: An Introductory Text*. London and Newyork: Routledge.

McPake, B., Kumaranayake, L. ve Normand, C. (2002). *Health Economics an International Perspective*. London and Newyork: Routledge.

Mill, J. S. (2001). *Principles of Political Economy*. Canada: Batoche Books.

Mills, A. ve Gilson, L. (1988). *Health Economics for Developing Countries: A Survival Kit*. HEFP Working Paper 01/88. LSHTM.

Munday, S. (2000). *Studies in Economics and Business-Markets and Market Failures*. United Kingdom: Heinemann Educational Publishers.

Mushkin, J. S. (1958). Toward a Definition of Health Economics. *Public Health Reports*. 73(9): 785-794.

Newhouse, J. P. (1987). Health Economics and Econometrics. *The American Economic Review*. 77(2): 269-274.

Over, M. (1991). *Economics for Health Sector Analysis*. Washington D.C.: The World Bank.

Öztek, Z. (2001). Sağlık Kavramı ve Sağlık Hizmetleri. *Yeni Türkiye Dergisi*, Sağlık Özel Sayısı 1, 39: 294-299.

Penner, S. (2003). *Introduction to Health Care Economics and Financial Management: Fundamental Concepts with Practical Application*. Philadelphia: Lippincolt Williams and Wilkins, A Wolters Kluwer Company.

Robbins L. (1935). *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. London: MacMillan and Co

Roomer, M. I. (1982). Market Failure and Health Care Policy. *Journal of Public Health Policy*. 3(4): 419-431.

Sachs, J. D. (2001). *Macroeconomics and Health: Investing on Health for Economic Development*. Report of The Commission on Macroeconomics and Health. Geneva: WHO. <http://whqlibdoc.who.int/publications/2001/924154550X.pdf> (21.08.2008).

Salvatore, D. ve Diulio, E. A. (2003). *Schaums's Easy Outline of Principles of Economics*. USA: The McGraw-Hill Companies.

Savedoff, W. D. (2004). Kenneth Arrow and The Birth of Health Economics. *Bulletin of The World Health Organization*. 82(2): 139-140.

Schneider, U. (2003). *Asymmetric Information and the Demand for Health Care the Case of Double Moral Hazard*. Universität Bayreuth Rechts und Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät Wirtschaftswissenschaftliche Diskussionspapiere. Diskussionspapier 02-03. Germany.

Small, E. L. ve Carruthers, I. (1991). *Farmer-Financed Irrigation: The Economics of Reform*. United Kingdom: Cambridge University Pres.

Şenatalar, B. (2003). Sağlık Ekonomisine Genel Bir Bakış. *Cumhuriyet Üniversitesi Tıp Fakültesi Dergisi*. 25(4) Özel Ek: 25-30.

Temiz, Ö. (2014) "Türk Hukukunda Temel Bir Hak Olarak Sağlık Hakkı", Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, Cilt 69-1:165-188.

Tokalaş, S. (2006). *Kamu Sağlık Hizmetlerinin Satın Alınması*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Tokat, M. (2008). *Sağlık Ekonomisi*. Hacettepe Üniversitesi Sağlık Ekonomisi ve Sağlık Politikası Araştırma ve Uygulama Merkezi (HÜSEP). <http://www.husep.hacettepe.edu.tr/Belgeler/Saglik%20Ekonomisi%20Mtokat.pdf> (10.01.2008).

UN (1948) United Nations Treaty Series Vol.14, <https://treaties.un.org/doc/Publication/UNTS/Volume%2014/v14.pdf> (19.05.2017)

UN (1948). *Universal Declaration of Human Rights Article 25*. <http://www.un.org/Overview/rights.html> (08.05.2008).

UN (1948). *Universal Declaration of Human Rights Article 25*. <http://www.un.org/Overview/rights.html> (08.05.2008).

UN(1947) United Nations Treaty Series Vol.9, <https://treaties.un.org/doc/Publication/UNTS/Volume%209/v9.pdf> (16.05.

Uz, M. H. (1997). *Sağlık Ekonomisi ve Hastanedeki Uygulamalar: Hastane Yöneticiliği*. Derleyen: Osman Hayran ve Haydar Sur. İstanbul: Marmara Üniversitesi Sağlık Eğitim Fakültesi.

WHO (2006). *Basic Documents*. Forty-fifth Edition, Supplement. World Health Organization. http://www.who.int/governance/eb/who_constitution_en.pdf (10.05.2008).

WHO (2006). *Basic Documents*. Forty-fifth Edition, Supplement. World Health Organization. http://www.who.int/governance/eb/who_constitution_en.pdf(10.06.2017).

Wilbur, R. L. (1932). The Economics of Public Health and Medical Care. *The Milbank Memorial Fund Quarterly Bulletin*. 10(3): 169-190.

Wonderling, D., Reinhold, G. ve Black, N. (2005). *Introduction to Health Economics*. Newyork: McGrawHill Education.

Yıldırım, H. H. (1999). Piyasa, Sağlık Bakımı ve Piyasa Başarısızlıkları. *Amme İdaresi Dergisi*. 32(1): 123-134.

Yıldırım, S. (1994). *Sağlık Hizmetlerinde Harcama ve Maliyet Analizi*. Yayın No: 2350. Ankara: DPT Yayınları.

The Relationships between Public-Private Partnership Investments and Economic Growth: Panel Data Analysis¹

Ahmet Aysu ^a , Doğan Bakırtaş ^b

^a Erciyes University, Kayseri, Turkey

ahmetaysu@erciyes.edu.tr

<https://orcid.org/0000-0001-8124-3386>

^b Manisa Celal Bayar University, Manisa, Turkey

dogan.bakirtas@cbu.edu.tr

<https://orcid.org/0000-0002-9189-3451>

ARTICLE INFO

Research Article

2019, Vol. 1(1), 28-42

e-ISSN 2667-5927

Article History:

Received: 22.01.2019

Accepted: 02.02.2019

Available Online: 11.02.2019

JEL Code: H54, L32

Keywords: Public-Private Partnership, Economic Growth, Panel Cointegration

Anahtar Kelimeler: Kamu özel işbirliği, Ekonomik büyüme, Panel Eşbütünlüşme

The Relationships between Public-Private Partnership Investments and Economic Growth: Panel Data Analysis

Abstract

Public private partnership can be defined as the method that countries with limited resources are applying for investments with large budgets. This method is frequently used in sectors such as infrastructure, energy, health and transportation; it enables the public services to be provided with high quality and lower cost, and the limited government budget can be used efficiently. In this method, the knowledge, technological and technical competencies of the private sector are transferred to the public sector. Empirical studies on the effect of public private partnership and economic growth is quite limited in the literature. In this study, the relationships between investment on public private partnership and economic growth has analysed by panel data analysis (panel cointegration) using data from 1990-2013 of 15 OECD countries. The results show that there is a long-term cointegration between public-private partnership investment and economic growth.

Kamu Özel İşbirliği Yatırımları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Panel Veri Analizi

Özet

Kamu özel işbirlikleri, kısıtlı kaynağa sahip olan ülkelerin özellikle büyük bütçeli yatırımlar için özel sektör ile işbirliği içinde hareket etmesi olarak tanımlanabilir. Altyapı, enerji, sağlık ve ulaştırma gibi sektörlerde sıklıkla kullanılan bu yöntem; kamu hizmetlerinin kaliteli ve daha düşük maliyetle sunulmasına, kısıtlı bütçenin verimli bir şekilde kullanılmasına ve özel sektörün sahip olduğu bilgi, teknolojik ve teknik yetkinliklerin kamu kesime aktarılmasına imkân vermektedir. Ülkeler nezdinde sıklıkla kullanılan bu yöntemin ekonomik büyüme performansına olan etkisini ölçmeye yönelik ampirik çalışmalar ise literatürde oldukça sınırlıdır. Çalışmada, kamu özel işbirliği yatırımları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki 15 OECD üyesi ülkenin 1990-2013 yılları arasındaki verileri kullanılarak panel veri analizi (panel eşbütünlüşme) ile test edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre kamu özel işbirliği yatırımları ile ekonomik büyüme arasında uzun dönemde bir eşbütünlüşme ilişkisinin olduğu görülmüştür.

¹ Bu çalışma, 20-22 Nisan 2018 tarihinde İstanbul'da gerçekleştirilen 14th Knowledge, Economy and Management Kongresi'nde sunulan sözlü bildirinin genişletilmiş halidir.

1. Giriş

Kamu Özel İşbirliği ; *“bir sözleşmeye dayalı olarak, yatırım ve hizmetlerin, projeye yönelik maliyet, risk ve getirilerinin, kamu ve özel sektör arasında dengeli bir şekilde paylaşılması yoluyla gerçekleştirilmesini”* ifade etmektedir (Kalkınma Bakanlığı, 2016: 7). Kamu ve özel sektör arasında risk paylaşımı ve işbirliğine dayalı olarak uygulanan bir finansman yöntemi olan Kamu-Özel İşbirlikleri, özellikle tasarruf açığı sorunu yaşayan ülkelerde artan altyapı ihtiyaçlarının karşılanmasında ön plana çıkmaktadır (TASAV, 2017: 1). Her ne kadar Kamu-Özel İşbirlikleri (KÖİ) önceleri ülkelerin altyapı yatırımlarının finansmanına odaklansa da günümüzde özel sektörün verimli yatırım ve işletmecilik bilgilerinden de yararlanılabilecek bir süreç haline gelmiştir. Bu süreç kamu sektörünün; yatırımları koordine etme, planlama, denetleme ve politika belirleme gibi alanlarda yoğunlaşmasına olanak sağlamaktadır (Kalkınma Bakanlığı, 2016: 7).

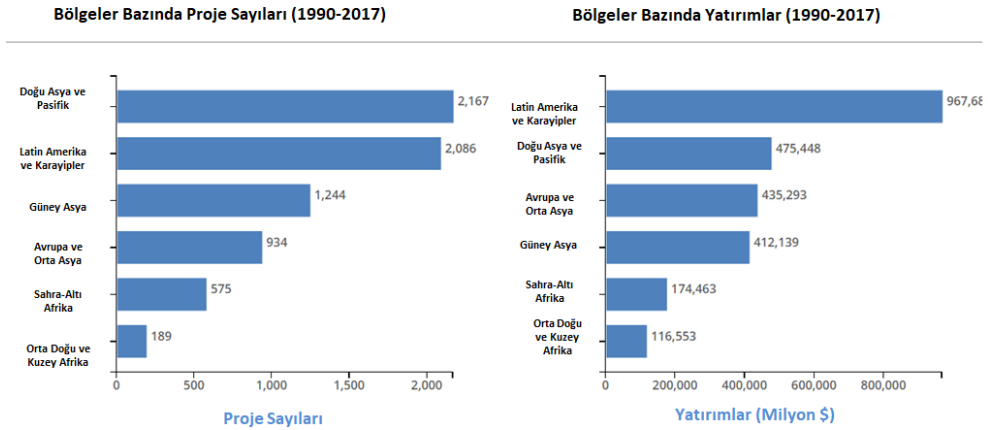
Bir ülkenin devamlılığını sürdürebilmesi ve ekonomik büyümeyi gerçekleştirebilmesi için su, ulaşım, enerji ve telekomünikasyon gibi temel altyapı projeleri önemlidir. Söz konusu projeler iyi bir şekilde planlandığı, finanse edildiği ve korunduğunda yüksek bir yaşam standardının desteklenmesi ve alım-satım ile ticareti kolaylaştırmada kilit bir rol üstlenmektedir. Her ne kadar ekonomik genişleme ile yüksek kaliteli altyapı arasında güçlü bir ilişki olsa da özellikle hızlı nüfus artışının ve kentleşmenin yaşandığı ülkelerde daha düşük bütçelere sahip hükümetler, gerekli yatırımları yapacak donanıma sahip olamayabilmektedir. Bu nedenle birçok hükümet, kamu kesimi altyapı yatırımlarını finanse etmek, geliştirmek ve yönetmek için özel sektörün sermaye, teknoloji ve uzmanlık gücünü kullanmaktadır. Aynı zamanda politika yapıcılar; doğru politikalar ve kurumsal çevrelerin bir araya gelmesiyle söz konusu kamu özel işbirliklerinin ekonomik büyümenin katalizörü olabileceğinin de farkına varmıştır (Shediac vd., 2008: 1).

Türkiye başta olmak üzere birçok gelişmekte olan ülkede kamu özel işbirliği yaklaşımı giderek artan bir oranda kullanılmaya devam edilmektedir. 1992 yılında İngiltere’de “Özel Sektör Finansman Girişimi (PFI-Private Finance Initiative) olarak ilk örnekleri uygulanmaya başlayan KÖİ modelleri (Durucasu ve Acar; 2015: 298) günümüzde farklı model ve uygulama alanları ile çeşitlenmektedir. Ülkemizde genel olarak Yap-İşlet-Devret; İşletme Hakkı Devri, Yap-Kirala-Devret ve Yap-İşlet şeklindeki modellerin kullanıldığı görülmektedir. Türkiye’de KÖİ modeli kapsamında gerçekleştirilen toplam 225 projenin, 106 adeti Yap-İşlet-Devret; 93 adeti İşletme Hakkı Devri; 21 adeti Yap-Kirala-Devret ve 5 adeti Yap-İşlet şeklinde olduğu ifade edilebilir (Kalkınma Bakanlığı, 2018).

2. Kamu Özel İşbirliği Yatırımları: Dünya ve Türkiye

Kamu özel işbirliğine yönelik dünya genelinde gerçekleştirilen projelere bakıldığında 1991 yılından 2015 yılına kadar gelişmekte olan ülkelerde özellikle yol, köprü, hafif ve ağır raylı sistem, havaalanı, enerji santralleri ile enerji ve su dağıtım şebekeleri gibi altyapı projelerine önemli yatırımların yapıldığı görülmektedir. Söz konusu yıllar içerisinde düşük ve orta gelir düzeyindeki 121 ülkenin, 5000'nin üzerinde altyapı projesi için yaklaşık 5,1 Trilyon dolar yatırım yaptığı ifade edilmektedir. Ancak bu süreç içerisinde gerek yerel (Asya Krizi (1997-1998; Arjantin Krizi (2001-2002)) gerekse küresel boyutta yaşanan finansal krizler, kamu özel işbirliklerine olan yatırımların azalmasına yol açmıştır. Bununla birlikte 2000'li yılların ortalarına kadar hızlanan küresel ekonomi, olumlu büyüme politikaları ve yapısal reform dalgası, toplam taahhütlerde yedi kat bir artışa yol açmıştır. Söz konusu 2005-2012 yılları arasındaki genişleme toplam 158 milyar dolarlık bir hacme ulaşmıştır. Bu dönemde taahhütler; Enerji sektöründe % 414, Ulaşım sektöründe % 166 ve Su alanında % 96 oranında bir artış göstermiştir (World Bank, 2016: 7-8). 1990 yılı ile 2017 yılının ilk yarısında bölgesel bazda KÖİ projeleri ve toplam yatırım tutarları Şekil 1'de gösterilmiştir.

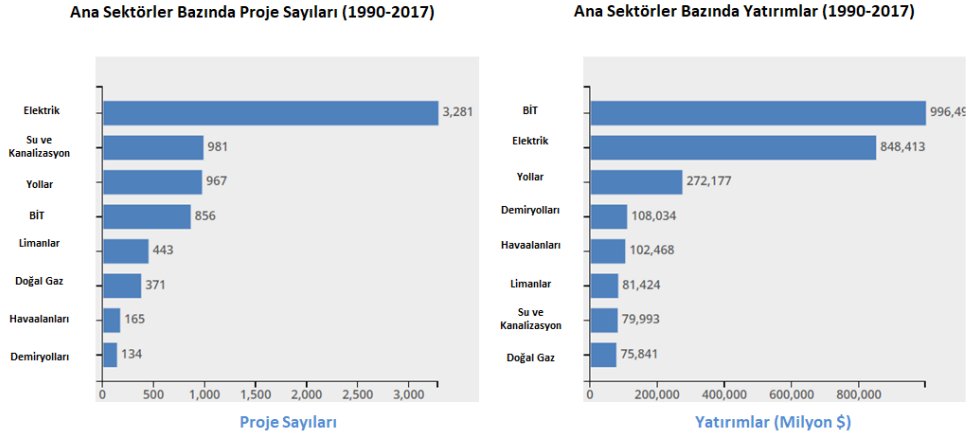
Şekil 1 : KÖİ Projeleri ve Toplam Yatırım Tutarları (1990-2017)



Kaynak: World Bank, PPI Database 2018.

Genel olarak bakıldığında 1990-2017 yılları arasında Doğu Asya ve Pasifik grubunun proje sayıları açısından 2,167 proje ile zirvede olduğu ancak yatırımlar açısından bakıldığında ise Latin Amerika ve Karayipler grubunun yaklaşık 968 Milyar dolar ile ilk sırada yer aldığı görülmektedir. Aynı dönem için sektörler itibariyle proje sayıları ve yatırım tutarları Şekil 2'de gösterilmiştir.

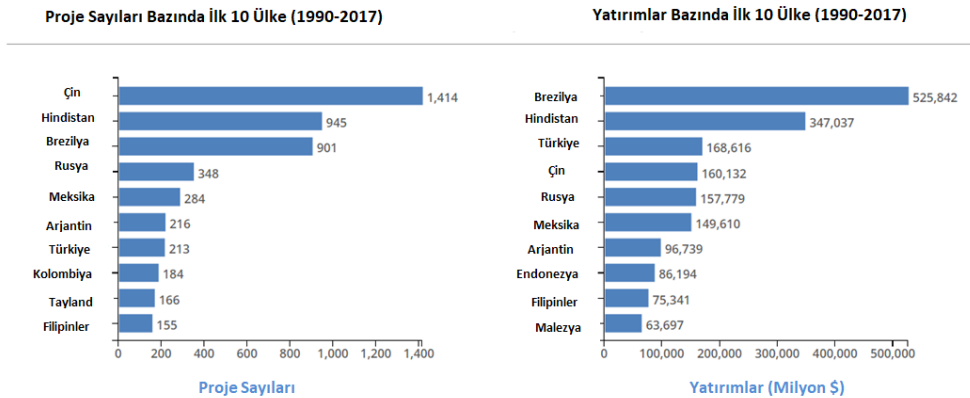
Şekil 2: Sektör Bazında KÖİ Projeleri ve Yatırım Tutarları (1990-2017)



Kaynak: World Bank, PPI Database 2018.

1990-2017 yılının ilk yarısına kadar ana sektörler bazında bakıldığında elektrik ana sektörü ile ilişkili proje sayısının 3281 olduğu görülmektedir. Sektör bazında yatırımlara bakıldığında ise proje sayısına göre yapılan sıralamadan oldukça fazla farklılıkların bulunduğu söylenebilir. Bu noktada, proje sayıları itibariyle aralarında yaklaşık 3,8 kat fark bulunan Elektrik ve Bilgi İletişim Teknolojileri sektörlerinde yatırım tutarlarına bakıldığında BİT sektörünün Elektrik ana sektörünün üstüne çıktığı dikkat çekmektedir. 1990- 2017 yılı ilk yarısı için proje sayıları ve yatırımlar bazında ilk 10 ülke Şekil 3’de gösterilmiştir.

Şekil 3: KÖİ Projeleri ve Yatırım Tutarları Bazında İlk 10 Ülke (1990-2017)

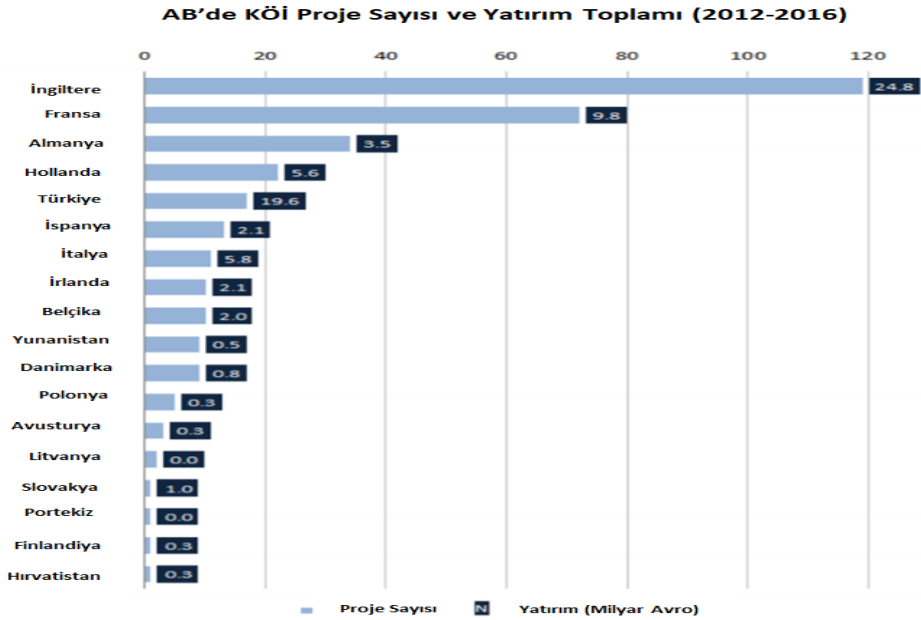


Kaynak: World Bank, PPI Database 2018.

Şekil 3'te dünya genelinde KÖİ projeleri sayılarında ilk sıralarda yer alan ülkeler gösterilmiştir. 1990-2017 yılının ilk yarısında söz konusu proje sayıları bazında zirvede yer alan ülke Çin'dir. İkinci sırada ise Brezilya'dan 44 adet proje farkıyla Hindistan gelmektedir. Türkiye ise 213 proje ile dünyada KÖİ projelerinde 7. sırada yer almaktadır. Yatırımlar açısından bakıldığında ise Brezilya'nın yaklaşık 526 Milyar dolar ile ilk sırada olduğu Türkiye'nin ise yaklaşık 169 Milyar dolar ile 3. sıraya kadar yükseldiği görülmektedir.

Türkiye'nin proje tutarları itibarıyla ilk üç sırada yer almasına rağmen proje sayısı bakımından alt sıralarda yer alması; diğer ülkelere nazaran proje büyüklüklerinin daha yüksek olduğu anlamı taşımaktadır. Gelişmekte olan ülkeler arasında Dünya Bankası verilerine göre KÖİ projelerinde en yüksek ilk 5 ülke içerisinde Türkiye, proje başına ortalama yatırım tutarı açısından ilk sırada yer almaktadır (TASAV, 2017: 2).

Şekil 4: AB'de KÖİ Projeleri ve Yatırım Tutarları (2012-2016)



Kaynak: World Bank, PPI Database 2018.

Avrupa ülkelerinde de çeşitli sektörlerdeki altyapı projelerini gerçekleştirmek amacıyla KÖİ yöntemi sıklıkla uygulanmaktadır. Söz konusu yöntem özellikle İngiltere, Fransa, İtalya, Almanya ve İrlanda tarafından kullanılmakta olup son dönemlerde ulaştırma, eğitim, sağlık ve genel kamu hizmetleri alanında daha fazla uygulandığı görülmektedir. AB'de KÖİ projelerine genel olarak bakıldığında 1990-2016 yılları arasında 1881 projenin uygulamaya alındığı ve yıllık ortalama proje

sayısının 70 seviyesinde olduğu görülmektedir. İlgili projeler 2008 yılında ortaya küresel krize kadar 2004 yılından itibaren önemli bir gelişme göstermiştir. 2016 yılında finansal kapanışı yapılmış KÖİ projelerinin değeri, 2015 yılına göre % 22'lik bir azalışla toplam 12 Milyar Euro olarak gerçekleşmiştir. Söz konusu proje sayısı ise 69'dur. Aynı yılda 28 proje sayısı ve toplam 3,8 milyar avro değere ulaşan İngiltere Avrupa'nın en büyük KÖİ piyasası durumundadır. 2012-2016 yılları arasında ülkeler bazında en yüksek değere ve en fazla proje sayısına yönelik bilgiler Şekil 4'de sunulmuştur.

Türkiye'de ise kamu özel işbirliği projelerinin 1980'li yıllardan sonra hız kazandığı görülmektedir. 1986 yılından günümüze kadar toplam yatırım tutarı 61,6 milyar ABD Doları olan 225 adet proje uygulamaya konulmuştur. İlgili KÖİ projelerinin toplam sözleşme değeri ise 134,8 milyar dolardır. Sektörler bazında bakıldığında ise enerji yatırımlarının 86 proje ile ilk sırada olduğu söylenebilir. İlgili sektörün en yakın takipçisi ise 42 proje ile karayolu yatırımlarıdır. Bununla birlikte KÖİ projelerinin modellere göre dağılımına bakıldığında ise Yap-İşlet-Devret modelinin 106 proje ile en çok kullanılan yöntem olduğu söylenebilir. İkinci sırada ise İşletme Hakkı Devri modeli gelmektedir. Ülkemizde her ne kadar sayıca fazla ve yüksek yatırım bedelleri içeren KÖİ projeleri gerçekleştirilmiş olsa da altyapı ihtiyaçları devam etmektedir (Kalkınma Bakanlığı, 2018). Bu noktada söz konusu yöntemin, gerek altyapı eksikliklerinin giderilmesine sağladığı katkılar gerekse de ekonomik büyümeyi destekleyici yönde sahip olduğu unsurlar nedeniyle ilerleyen yıllarda da sıklıkla kullanılacağı söylenebilir.

3. Kamu Özel İşbirlikleri ve Ekonomik Büyüme

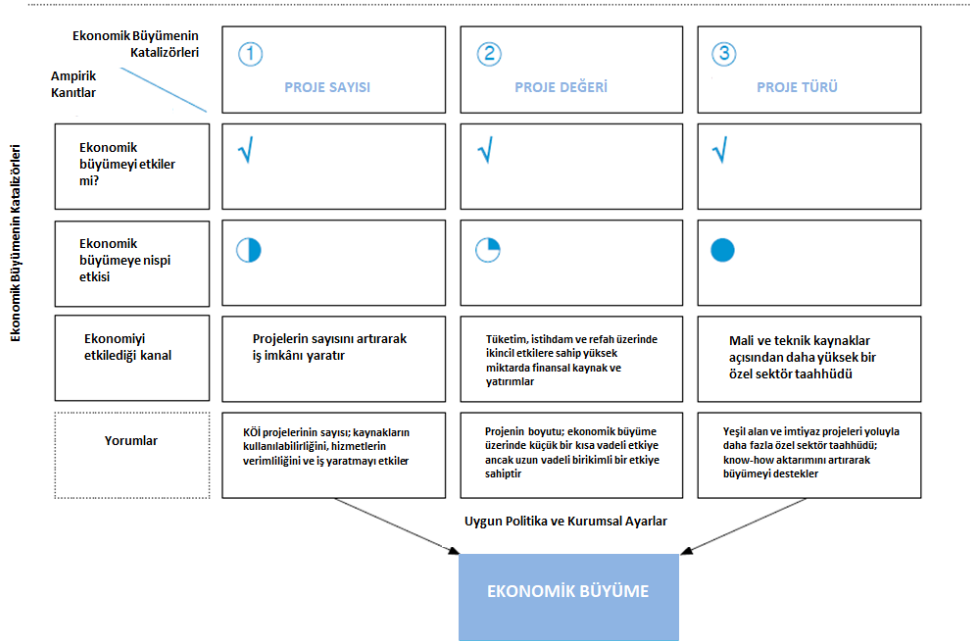
Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin temel hedeflerinden biri ekonomik büyümeyi gerçekleştirmektir. Ancak bu hedefi gerçekleştirmek bütçe kısıtı (Jasiukevicius ve Vasiliauskaite, 2013: 228) göz önüne alındığında kolay olmamaktadır. Söz konusu bütçe yetersizliğinin ortadan kaldırılıp ekonomik büyüme için gerekli altyapı yatırımlarının yapılabilmesi için KÖİ projeleri ülkeler açısından kilit bir rol oynamaktadır. Dolayısıyla her geçen gün ülkelerin KÖİ projelerine ilgisi arttığı ve farklı sektörlerde de uygulamaya gidilip projelerin çeşitlendirildiği görülmektedir.

Kamu özel işbirlikleri ve ekonomik büyüme arasında ilişki ise üç temel faktör ile açıklanabilir. Bunlar; KÖİ projelerinin sayısı, KÖİ sözleşmelerinin türü ve ülkenin siyasi ve iktisadi politikaları ile kurumlarıdır (Shediak vd., 2008: 2).

Kamu özel işbirliklerinin başarısı; doğru planlamaların yapılması ile bilgili ve güvenilir danışmanların varlığına bağlıdır. Bu noktada bir girişim başlatılmadan önce sağlam bir çerçeve oluşturmak önemlidir. Doğru koşullar söz konusuysa, KÖİ projeleri tüm katılımcıların kazandığı bir ortaklık yapısı haline gelebilir. Hükümetler;

bilançosunda borç olmadan yükümlülüklerini yerine getirir, bütçe açığını azaltır ve ekonomik kalkınmanın temelini atabilir. Vatandaşlar bu yöntem sayesinde hükümetin sağladığı hizmetlerden daha güvenilir ve daha yüksek kalitede hizmet alabilir. Özel sektör ise mali durumunu istikrarlı bir şekilde genişletmek ve yatırım yapmak için yeni ve daha geniş bir pazar bulmaktadır. Bu nedenlerden dolayı; su, ulaşım, enerji ve telekom sektörlerinde altyapıya yönelik KÖİ projeleri bir patlama yaşamaktadır. Aynı zamanda KÖİ projeleri, altyapıyı güçlendirmek ve ekonomik büyümeyi sağlamak açısından kalıcı bir çözümdür. Bu faktöre ek olarak risk paylaşımı, bilanço dışı finansman hareketleri ve hizmetlerin pazara sunulma hızı gibi faktörler KÖİ yöntemini politika yapıcılar açısından daha da cazip hale getirmektedir. Başarı; rekabetçi bir satın alma süreci başlatan şeffaf bir hükümete, odaklanmış ve iyi hazırlanmış bir uygulama planına ve her anlaşmanın müzakere edilmesine dayanmaktadır. Bu yöntemdeki kilit nokta; bir ülkenin altyapı gereksinimlerini yerine getirmek, halkın desteğini sağlamak ve ekonomik kazanç elde etmek için doğru ortaklığın doğru planlamalar ile eşleştirilmesidir (Shediac vd., 2008: 2).

Şekil 5 : KÖİ Projelerinin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkileri



Kaynak: Shediac vd., 2008: 8.

Doğru koşullar altında KÖİ projeleri, altyapı için ek finansman kaynaklarını harekete geçirebilir ve gelecek dönemlerdeki ödemeleri farklılaştırabilir. Bununla birlikte verimlilik kazançları olmadıkça KÖİ projeleri altyapı için mevcut mali alanı arttırmaz, sadece zamanlar arası hükümet bütçelerini etkiler. KÖİ modelinin lehine olan en temel argüman, hizmet sunumunda verimlilik artışlarına neden olabilmesidir (World Bank, 2016: 3).

KÖİ projelerinin ekonomik büyüme üzerindeki etkilerine yönelik temel bulgular Şekil 5'te gösterilmiştir.

Ekonomik büyüme ile KÖİ projeleri arasındaki ilişki öncelikle proje sayısı bakımından ele alınabilir. Proje sayısının fazla olması daha yüksek bir GSYH büyümesine olanak sağlamaktadır. Bunun nedeni; bu projelerin büyük taahhütler içermesi nedeniyle uzun vadeli istihdam yaratırken sermayenin piyasalara girmesini sağlamasıdır. İş olanaklarının artması ise daha fazla tüketim, daha yüksek refah ve güçlü bir ekonomiye destek olduğu ifade edilebilir. Aynı zamanda bu özel yatırım, diğer özel yatırımcıları pazara çekerek ekonomik büyüme için sürdürülebilir bir model oluşturmaktadır (Shediac vd., 2008: 8-9).

Proje değeri açısından bakıldığında ise yüksek değerli projelerin, ekonomiye daha fazla finansal kaynak ve yatırım getirdiği görülmektedir. KÖİ projeleri ekonomiye ilave finansal kaynak sağladığı için kamu harcamaları azalmaktadır. Bunun yanında altyapı ihtiyaçları için kullanılan kamu kaynaklarının eğitim ve sağlık gibi sosyo-ekonomik açıdan daha üretken sektörlerle de yönlendirme imkânı sağlamaktadır. Söz konusu sektörlerin kısa vadeli ekonomik büyümeye katkısı nispeten küçük olsa da zaman içinde önemli bir kümülatif etkiye sahiptir. KÖİ projelerinin türü ise ekonomik büyüme üzerinde en fazla etkiye sahip olan faktördür. Bunun nedeni, KÖİ sözleşmesinin özel sektör katılımının seviyesini belirleyecek olmasıdır. Özel sektörün herhangi bir KÖİ projesine katılımı arttıkça projenin kalitesi ile bilgi ve kaynakların aktarımı da artmaktadır. Özel sektör yönetim ilkelerinin uygulanması - en son teknoloji ve yöntemlere yapılan yatırımla birlikte- daha maliyet etkin yönetim ve daha fazla hizmet erişimi sağlamaktadır (Shediac vd., 2008: 9).

Ekonomik büyümenin KÖİ projeleri üzerindeki etkisi ise konjonktürel dalgalanmalar ve geleceğe yönelik beklentiler açısından değerlendirilebilir. Bu noktada özellikle ekonomik durgunluk dönemlerinde kamu altyapı yatırımlarını gerçekleştirmek için bütçenin olmaması hükümetleri dış finansal kaynakları aramaya zorlamaktadır. Bu durum daha fazla KÖİ projesinin başlatılmasında önemli bir teşvik unsurudur. Diğer taraftan yüksek bütçe gelirleri ve gelecekle ilgili olumlu beklentilerin eşlik ettiği ekonomik büyüme, hükümetlerin daha KÖİ projesi başlatma olanakları da dahil olmak üzere daha fazla sorumluluk üstlenmesini sağlamaktadır (Hall, 2008; Jasiukevicius ve Vasiliauskaite, 2013).

4. Metodoloji ve Ampirik Bulgular

4.1. Literatür

KÖİ projelerinin ekonomik büyüme ile ilişkisini ortaya koyan ampirik çalışmalar literatürde oldukça sınırlıdır. Söz konusu ilişkiyi test eden çalışmalarda elde edilen bulgulara bakıldığında birçoğunun anekdot durumdaki kanıtları ortaya koyduğu ve daha çok vaka incelemesine dayandığı görülmektedir. Bu noktada KÖİ modelinin ekonomi üzerindeki etkisinin sağlam ve sağlıklı analizler kullanılarak sistematik bir şekilde ele alınması gerektiği söylenebilir. Literatürde KÖİ projeleri ve genel ekonomi üzerindeki etkisinin birkaç farklı noktadan ele alınarak analiz edildiği görülmektedir. Bu noktada KÖİ projelerinin ekonomik büyüme, istihdam, yoksulluk ve gelir dağılımı değişkenlerine olan etkisinin ölçülemeye çalışıldığı söylenebilir (World Bank, 2016: 2-4).

Andres vd., (2013) çalışmasında 1995-2006 yılları arasında 32 ülkenin (Latin Amerika ve Karayipler) zaman serisi verilerini kullanarak KÖİ projelerinin genel ekonomi üzerindeki etkisini analiz etmiştir. Analiz bulgularına göre; özellikle regülasyonun güçlü olduğu durumlarda özel sektör katılımının, hizmet kalitesi ve emek verimliliği üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisi bulunmaktadır. Aynı çalışmada yazarlar; telekomünikasyon, su ve elektrik dağıtım verilerini analiz etmiş ve özel sektör katılımının işgücü verimliliği üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisinin varlığını ortaya koymuşlardır. Estasche ve Garsous (2012) çalışmasında altyapı yatırımlarında özel sektör katılımının etkisinin, sektörün türüne bağlı olduğu ifade ederek özellikle telekomünikasyon alanında özel sektör katılımının bilgi ve iletişim teknolojileri yoluyla orta vadede daha nitelikli işler yaratabileceğini ileri sürmektedir.

Ekonomik büyüme ve KÖİ projeleri arasındaki ilişkiyi ortaya koymaya yönelik literatürde sınırlı sayıda çalışmalardan biri Jasiukevicius ve Vasiliauskaite (2013) tarafından yapılmıştır. İlgili analizde; 25 AB ülkesine ait 16 yıllık veriler test edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre sadece Belçika, İrlanda, Fransa ve İngiltere’de GSYH büyümesi ile KÖİ projeleri arasında güçlü veya orta derece korelasyon bulunmuştur (Jasiukevicius ve Vasiliauskaite, 2013).

4.2. Yöntem ve Veriler

Kamu özel işbirliği yatırımlarına ait gözlemlerin zaman serisi analizi için yeterli gözlem sayısına sahip olmaması nedeniyle kamu özel sektör işbirliği yatırımlarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisi panel veri analizi ile incelenmiştir.

Kamu özel işbirliği yatırımlarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisi aşağıdaki gibi bir model çerçevesince tahmin edilmeye çalışılacaktır.

$$\text{percad}_{it} = \beta_0 + \beta_1 \text{Ppp}_{it} + \beta_2 \text{labor}_{it} + \beta_3 \text{export}_{it} + \beta_4 \text{capital}_{it} + \varepsilon_{it}$$

Modelde mevcut literatürden de hareketle ekonomik büyümenin belirleyicisi olarak işgücü, ihracat, sermaye ve kamu özel işbirliği yatırımlarına yer verilmiştir. Denklemden yer alan alt indis i yatay kesitleri, t zaman boyutunu ve ε_{it} hata terimini temsil etmektedir.

Analizde yer alan değişkenlerle oluşturulan panel verisinin durağanlık analizleri Im, Peseran ve Shin (2003) tarafından geliştirilen IPS testi ve Levin, Lin ve Chu (2002) tarafından önerilen LLC testleri ile incelenmiştir. Her iki test yönteminde serilerin durağan olmadığını ifade eden sıfır hipotezi sınanmaktadır. LLC testinde otoregressif parametrelerin yatay kesitler için homojen olduğu varsayımı bulunmaktayken IPS testinde bu parametrenin değişmesine izin verilmektedir.

Eşbütünleşme ilişkisi ise Pedroni (1999) panel eşbütünleşme testiyle yapılmıştır. Bu yöntemde panel regresyon modelinden elde edilen hata terimlerinden hareketle geliştirilen yedi farklı test istatistiği eşbütünleşme yoktur şeklindeki sıfır hipotezinin sınanmasında kullanılmaktadır. Modelde birden fazla açıklayıcı değişkene yer verilebilmesi, yatay kesitler arasında hataların değişmesine izin verilmesi gibi avantajları bulunan (Gülmez ve Yardımcıoğlu, 2012:345) bu yöntem literatürde sıklıkla kullanılmaktadır. Eşbütünleşme vektörünün katsayıları ise Dinamik En Küçük Kareler (DOLS) yöntemiyle tahmin edilmiştir.

Tablo 1: Analizde Kullanılan Değişkenler

<i>Değişkenler</i>	<i>Birimi</i>	<i>Veri Kaynağı</i>
<i>Kamu özel işbirliği yatırımları (ppp)</i>	GSYH içerisindeki % pay	IMF Investment and Capital Stock (ICSD) databank
<i>İş gücü (labor)</i>	15 yaş üstü nüfus (istihdam edilenler ve iş arayanlar toplam birey sayısı)	Dünya Bankası World Development Indicator
<i>Kişi başına GSYH (Per capita)</i>	2010 sabit fiyatlı Dolar cinsinden	Dünya Bankası World Development Indicator
<i>Mal ve hizmet ihracatı (export)</i>	GSYH içerisindeki % pay	Dünya Bankası World Development Indicator
<i>Gayrisafi sabit sermaye oluşumu (capital)</i>	GSYH içerisindeki % pay	Dünya Bankası World Development Indicator

Çalışmada Avusturya, Belçika, Şili, Finlandiya, Fransa, Almanya, Yunanistan, Meksika, İtalya, Hollanda, Portekiz, İsveç, Türkiye ve İngiltere'nin 1990-2013 yılları arasındaki verisi kullanılmıştır. Analizde kullanılan değişkenler ve bunlara ilişkin veri

kaynakları aşağıdaki tabloda gösterilmiştir. Veriler doğal logaritması alınarak analizlerde kullanılmıştır.

5. Analiz Sonuçları

Analizde kullanılan değişkenlerin durağanlık özellikleri IPS ve LLC panel birim kök testi ile incelenmiştir. Tablo 2’de sabitli ve trendli model ile yapılan test sonuçları gösterilmiştir.

Tablo 2: Panel Birim Kök Testi Sonuçları

<i>Değişkenler</i>	<i>LLC</i>	<i>IPS</i>
Ppp	5,456	5,415
Labor	-0,731	2,503
Export	-1,820**	-1,254
Capital	-0,705	-1,923**
Percapita	4,789	5,345
ΔPpp	-6,197***	-1,348*
ΔLabor	-9,968***	-8,811***
ΔExport	-11,832***	-9,761***
ΔCapital	-8,955***	-7,898***
ΔPercapita	-9,203***	-6,599***

Not: LLC ve IPS testinde gecikme uzunlukları Schwarz bilgi kriterine göre belirlenmiştir. Δ birinci fark operatörünü temsil etmektedir. ***, **, * sembolleri sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeyinde anlamlılığı göstermektedir.

LLC testi sonuçlarına göre ihracat (export) serisi dışındaki tüm serilerin düzeyde durağan olmadığı yani birim kök içerdiği görülmektedir. IPS testi sonuçlarına göre ise serilerin durağan olmadığı şeklindeki sıfır hipotezi sermaye (capital) serisi hariç diğer seriler için reddedilememiştir. Dolayısıyla serilerin düzeyde durağan olmadıkları görülmüştür. Serilerin birinci farklarında ise her iki test için elde edilen sonuçlardan hareketle serilerin fark durağan olduğu tespit edilmiştir. Birim kök testi sonuçlarından hareketle serilerin aynı mertebeden durağan oldukları I(1) ve aralarında uzun dönemli bir eşbütünleşme ilişkisinin olabileceği sonucuna ulaşılmıştır.

Modelde yer alan değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi Pedroni (1999) panel eşbütünleşme testiyle incelenmiştir.

Tablo 3: Pedroni (1999) Eşbütünleşme Testi Sonuçları

Testler	Test İstatistikleri
Panel v istatistiği	-0,601
Panel rho istatistiği	2,115
Panel pp	-1,291*
Panel ADF	-2,991***
Group rho	3,483
Group pp	-1,674**
Group ADF	-3,649***

Not: Sabitli ve trendli model sonuçları gecikme uzunluğu Schwarz bilgi kriterine göre belirlenmiştir. ***, **, * sembolleri sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeyinde anlamlılığı göstermektedir.

Pedroni panel eşbütünleşme testi sonuçlarına göre ise seriler arasında bir eşbütünleşme ilişkisinin olmadığı yönündeki sıfır hipotezi 7 testten 4'ü için reddedilmiş ve seriler arasında uzun dönemli bir eşbütünleşme ilişkisinin var olabileceği tespit edilmiştir.

Uzun dönemli eş bütünleşme ilişkisine ilişkin katsayılar ise panel DOLS yöntemi ile tahmin edilmiştir. Kişi başına düşen gayri safi yurtiçi hasılanın bağımlı değişken olarak kullanıldığı tahmin sonuçları aşağıdaki tabloda sunulmuştur.

Tablo 4: DOLS Tahmin Sonuçları

Değişkenler	Katsayılar
Ppp	0,0365**
Labor	0,6985**
Export	0,0864*
Capital	0,1894**

Gözlem sayısı: 298 N=14 T=23

Not: *, ** sırasıyla %10 ve %1 düzeyinde anlamlı olan sonuçları göstermektedir.

Panel DOLS tahmin sonuçlarına göre ekonomik büyüme ve kamu-özel sektör işbirliği yatırımları arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Bununla beraber analizde kullanılan diğer değişkenlere değerlendirildiğinde işgücü, ihracat ve sermaye ile ekonomik büyüme arasında da pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğu gözlemlenmiştir.

Elde edilen bulgular ekonomik beklentilere de uygun düşmektedir. Değişkenlere ait katsayılar değerlendirildiğinde uzun dönemde ekonomik büyüme üzerinde en büyük etkiye sahip olan değişkenin işgücü olduğu, en az etkiye sahip olan değişkenin ise kamu-özel sektör işbirliği yatırımları olduğu görülmektedir. Kamu özel sektör işbirliği yatırımlarında %1'lik bir artış kişi başına düşen GSYH'da ortalama olarak %0,036'lık bir artışa neden olmaktadır.

6. Sonuç

Kamu özel işbirliği yatırımları, toplumsal faydaya hizmet edecek yatırımların hayata geçirilmesi için geliştirilen bir finansman yöntemidir. Kamusal kaynakların yetersizliği nedeniyle gerçekleştirilemeyen yatırımların gerçekleştirilmesini sağlamaktadır. Özellikle ekonomik büyüme için önem arz eden altyapı yatırımlarının gerçekleştirilerek ülkedeki yatırım ikliminin geliştirilmesine hizmet etmektedir.

14 OECD üyesi ülkenin 1990-2013 yılları arasındaki verisiyle yapılan panel veri analizinde kişi başına düşen gelir ile kamu özel işbirliği yatırımları arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Analizde kullanılan kontrol değişkenlerinin etkileriyle kıyaslandığında; sermaye, işgücü ve ihracatın ekonomik büyümeye etkisinin kamu özel işbirliği yatırımlarına göre daha büyük olduğu görülmektedir. Bununla birlikte söz konusu ilişkinin ülkelerin gelişmişlik düzeyine ve yatırımların sektörel dağılımına göre farklılaşabileceği dikkate alınmalıdır. Bu açıdan ileride yapılacak çalışmalarda bu hususun dikkate alınması kamu özel işbirliği yatırımlarının ekonomik etkilerinin değerlendirilmesine katkı sağlayacağı açıktır.

Kaynaklar

Andrés, L., Schwartz, J. ve Guasch, J. L. (2013), *Uncovering the Drivers of Utility Performance, Lessons from Latin America and the Caribbean on the Role of the Private Sector, Regulation, and Governance in the Power, Water, and Telecommunication Sectors*, Washington DC: The World Bank.

Durucasu, H. ve Acar, E. (2015), *Yap İşlet Devret (YİD) Modeli, Tarafları, Önemli Sözleşme Unsurları ve Belirsizlikleri*, *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 3(12), 296-313.

Estache, A. ve Garsous, G. (2012), *The Impact Of Infrastructure On Growth In Developing Countries*, *Economics Notes 1*, International Finance Corporation, Washington, DC.

Gülmez, A., ve Yardımcıoğlu, F. (2012), *OECD Ülkelerinde Ar-Ge Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Panel Eşbütünlük ve Panel Nedensellik Analizi (1990-2010)*, *Maliye Dergisi*, 163(1), 335-353.

Hall, D. (2008), *PPPs in the EU – A Critical Appraisal*, *Material of ASPE Conference*, 1-33.

Im, K. S., Pesaran, M. H. ve Shin, Y. (2003), *Testing for Unit Roots in Heterogeneous Panels*, *Journal of Econometrics*, 115, 53-63.

Jasiukevicius, L. ve Vasiliauskaitė, A. (2013), *The Relation Between Economic Growth and Public- Private Partnership Market Development in The Countries of European Union*, *Economics and Management*, 18(2), 226-236.

Kalkınma Bakanlığı (2016), *Dünyada ve Türkiye’de Kamu Özel İşbirliği Uygulamalarına İlişkin Gelişmeler 2015*, 15 Aralık 2018 tarihinde <https://koi.kalkinma.gov.tr/> adresinden alındı.

Kalkınma Bakanlığı (2018), *Kamu Özel İşbirliği Envanteri*, 12 Aralık 2018 tarihinde <https://koi.kalkinma.gov.tr/> adresinden alındı.

Levin, A., Lin, C. ve Shin, C. J. (2002), *Unit Root Tests in Panel Data: Asymptotic and Finite-Sample Properties*, *Journal of Econometrics*, 108, 1-24.

Pedroni, P. (1999), *Critical values for cointegration tests in heterogeneous panels with multiple regressors*, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 61(S1), 653-670.

Shediac, R., Abouchakra, R., Hammami, M., ve Najjar, M. R. (2008), Public-Private Partnerships: A New Catalyst for Economic Growth, 01 Ocak 2019 tarihinde <https://www.strategyand.pwc.com/media/uploads/Public-Private-Partnerships.pdf> adresinden alındı.

Tasav (2017), Kamu-Özel İşbirliği Projeleri: Türkiye ve Diğer Ülke Örnekleri, 05 Ocak 2019 tarihinde <http://www.tasav.org/kamu-ozel-isbirligi-projeleri-turkiye-ve-diger-ulke-ornekleri.html> adresinden alındı.

World Bank (2016), The Economic Impact of Public-Private Partnerships in the Infrastructure Sector: Literature Review, 01 Ocak 2019 tarihinde <https://library.pppknowledgelab.org/documents/2384/download> adresinden alındı.

World Bank (2018), Public-Private Partnerships Database, 01 Ocak 2019 tarihinde <https://ppi.worldbank.org/> adresinden alındı.

Perspectives in Poverty in Turkey

Mehmet Şengür^a,

^a Eskisehir Osmangazi University, Eskisehir, Turkey

msengur @ogu.edu.tr

<https://orcid.org/0000-0002-2173-9977>

ARTICLE INFO

Research Article

2019, Vol. 1(1), 43-56

e-ISSN 2667-5927

Article History:

Received: 03.02.2018

Accepted: 06.02.2018

Available Online: 11.02.2018

JEL Code: I3, O15

Keywords: Poverty, Income
Distribution

Perspectives in Poverty in Turkey

Abstract

It is important for individuals in society to get the fair income share as much as economic development. If all the individuals in the society do not receive a fair share of income, justice in income distribution will also deteriorate significantly. The deterioration of income distribution will inevitably lead to poverty. In this study, the structure of poverty and income distribution in Turkey has been reviewed analytically.

Türkiye’de Yoksulluğun Görünümü

Öz

Ekonomik gelişim kadar toplumdaki bireylerin de gelişmeden adil oranda pay almaları önemlidir. Eğer toplumdaki herkes gelirden eşit pay alamazsa gelir dağılımında adalet de önemli ölçüde bozulacaktır. Gelir dağılımında bozulan adaletin sonucunda ise yoksulluk kaçınılmaz bir sorun olacaktır. Bu çalışmada Türkiye’de yoksulluğun ve gelir dağılımının nasıl olduğu verilerle incelenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Yoksulluk, Gelir
Dağılımı

1. Giriş

Ülkeler için ekonomik büyüme ve milli gelirdeki artış son derece önemlidir. Başlangıçta milli gelirdeki artış tek amaç olmuştur. Ancak zamanla artan gelirden kimlerin ne şekilde pay alacağı da cevap aranan bir soru hâline gelmiştir. Üretim araçları sahipliği üretimin meydana gelme sürecinde olduğu gibi gelirin paylaşımın aşamasında da önemli rol oynamaktadır. Çünkü gelir çoğunlukla üretime katılanlar arasında üretime katılmaları nispetinde dağılmaktadır. Bu durum gelirin basit şekilde ücret, faiz, rant ve kâr arasında dağılımı ya da fonksiyonel gelir dağılımı olarak bilinir. Eğer herkes meydana getirilen hâsıladan eşit pay almış olsaydı toplumdaki bireyler arasında sosyal ve ekonomik sınıf farklılıkları olmayabilirdi. Fakat herkes üretime katıldığı oran gelirden pay alacağı için toplumdaki bireyler arasında gelir farklılıkları oluşacaktır. Toplumdaki bireyler genelde ilk gelir grubu durumu en kötü olanlar üzere beş gelir grubuna ayrılmaktadır. Bireylerin gelirlerinin birbirinden farklı olmasından daha çok alt gelir grubundakilerin insan onuruna yakışır bir şekilde yaşam sürdürecektir kadar gelir elde edip edemediği daha önemlidir. Eğer gelir eşitsiz dağılmış ve gelir grupları arasındaki fark çok fazla ise bu durumun doğal sonucu yoksulluk olacaktır.

Yoksulluk dünyadaki ülkelerin neredeyse ortak makroekonomik sorunlarının başında gelmektedir. Diğer makroekonomik problemlerin temelinde yer alan ya da etkileyicisi olarak karşımıza yoksulluk ve gelir dağılımında eşitsizlik çıkmaktadır. Türkiye’de de gelir grupları arasında ciddi farklar bulunmaktadır. Ortalama %20’lik bir oranla açlık sınırında olmasa bile yoksulluk sınırında ya altında yaşayan önemli bir kesim bulunmaktadır. Bu çalışmada Türkiye’deki yoksulluğun görünümünü resmi verilerle ele alınarak çözüme yönelik önerilerinde bulunulmuştur.

2. Kavram Olarak Yoksulluk

Yoksulluk genel olarak fakir olan bireylerin yeterli düzeyde tüketimi gerçekleştirilememeleri durumu olarak tanımlanır (Haughton ve Khandker, 2009). Evrensel ya da genel bir tanımlama ile yoksulluk yaşamı devam ettirecek temel gereksinimleri karşılayamama durumudur. Öyle ki yoksul kimseler normal şartlar altında bile temel beslenme, giyinme, barınma ve sağlıklı yaşam gibi birçok imkândan mahrumdurlar. Bu tanımlama çözülmesi gereken bir sorun olarak kabul edilse bile hala bu sorunun nasıl çözüleceğinin cevabı konusundaki tartışmalar devam etmektedir (Dixon ve Macarov, 2002). Eğer bir kimse ya da ailesi ihtiyaçlar için gerekli olan kaynaklara erişemiyorsa o kimse yoksuldur (Foster, 1998).

3. Yoksulluk Türleri ve Nedenleri

Yoksulluk, bireylerin, iyi bir yaşam standardını sürdürmek için yeterli gıda, barınma, giysi, tıbbi bakım ve diğer temel unsurlardan yoksun oldukları bir yoksulluk hali olarak düşünülmektedir. (Odekon, 2006). Bu görüşle birlikte yoksulluğun refah düzeyi ile ilişkili olduğu vurgulanmaktadır. Temel anlamda rakamlar ve istatistiki göstergelerin yanı sıra toplumsal ya da bireysel refah kavramı da devreye girmektedir.

Tek bir anlamı ve yönü bulunmayan yoksullukla ilgili olarak tartışmalar ikiye ayrılmaktadır. İlk grup yoksulluğu gelirin/gelirsizliğin bir sonucu olarak kabul etmektedir. Diğer görüş ise yoksulluk tespiti için gelirin önemli olduğunu ancak toplumda yer alan bireylerin sahip olması gereken bir takım araçların da önemli olduğunu ifade etmektedirler. (UNDP Türkiye, 2004). Birçok yönden tanımlanabilen yoksulluk bu tanımlardan yola çıkılarak farklı yoksulluk türü tanımları da yapılmıştır. En sık kullanılan yoksulluk türleri ise mutlak yoksulluk, göreceli yoksulluktur. Bunlar dışında, gelir yoksulluğu, objektif yoksulluk, kent yoksulluğu, kırsal yoksulluk, subjektif yoksulluk ve insani yoksulluk türü de bulunmaktadır.

Özel koşulların hesaba katılmadığı uluslararası düzeyde bir tanımlama yapılmak istenirse mutlak yoksulluktan söz edilir. Mutlak yoksulluk hanehalkı bireylerinin biyolojik olarak hayatta kalabilmeleri için ihtiyaç duydukları minimum düzeydeki gelir ve tüketim miktarı olarak tanımlanabilir (Aktan, 2002). Yoksullukla ilgili ülkelerarası bir kıyaslama yapılmak isteniyorsa mutlaklık kavramı dikkate alınmalıdır. Mutlak yoksulluk nesnel ölçütler aracılığıyla bireysel olarak tüketilmesi gereken en düşük kalori miktarını göstermektedir. (8.BYKP ÖİKR, 2001: 103). Eğer mutlak yoksulluk söz konusu ise burada zaman zaman iki farklı tanımlama geliştirilmiştir. Bu tanımlamalardan ilki sadece gıda harcamalarına odaklanan küçük kapsamlı bir analizken ikinci yaklaşım ise daha kapsayıcı şekilde gıda ve gıda dışı harcamaları da ele almaktadır (Şenses, 2001: 64). Mutlak yoksulluk net rakamları dikkate aldığı için genellikle Lorenz Eğrisi ve eğriden türetilen Gini Katsayı üzerinden tespit edilmektedir. Gini katsayısı "0" ile "1" arasında değişen değerler almaktadır. Analiz edilen toplumda mükemmel eşitlik durumu sağlanmışsa katsayı değeri "0" olacaktır. Ancak mükemmel eşitlik durumuna karşın Gini katsayısı "1" değerini alması halinde ise tam eşitsizlik durumunun yani toplam geliri sadece tek bir kişinin elinde olduğunun göstergesidir.

Mutlak yoksulluk gerek ulusal gerekse uluslararası kıyaslama ve analizler için tercih edilmektedir. Bu tercihin temel sebebi yoksulluğun tanımının son derece net olması kişiden kişiye, bölgeden bölgeye ya da başka bir sebepten dolayı değişmiyor olmasıdır. Mutlak yoksulluk temelinde oluşturulacak olan yoksulluk sınırı bireylerin asgari yaşam sınırını da yansıtacaktır. Dolayısıyla kişilerin şahsi tercih ve

değerlendirmelerine bırakılmadan bir hesaplama yapılmaktadır. Bu hesaplama uluslararası karşılaştırmalarda da büyük kolaylıklar sağlamaktadır.

Mutlak yoksulluğun tanımlanması, ölçüleri ve kullanımı oldukça basittir. Ancak bazı uzmanlar, bu tür önlemlerin basit olduğunu ve yoksulluğun çok boyutlu karmaşık yapısını yakalamadığını savunmaktadırlar. (Odekon, 2006). Dikkat edilmesi gerek diğer bir husus ise mutlak yoksulluk dikkate alındığı zaman sadece yoksul bireylerin sayısına odaklanılmış olacaktır. Buna karşın görelî yoksulluk farklı gelir grupları için gelir ne ölçüde adil dağıldığını da ortaya koymaktadır. (Khusro, 1999).

Mutlak bir yoksulluk ölçüme yönelik yaygın bir alternatif yöntem ise, yoksulluğun göreceli olarak ölçmektir. Görelî yoksulluk ölçütleri, bir gelir veya yaşam standardı referans grubunun yaşam standardına, genellikle benzer şekilde yapılandırılmış bir hanenin ortalama veya medyan milli geliri ile karşılaştırılarak karakterize edilir. Görelî yoksulluk yöntemleri, mutlak gelire dayalı bir yöntem kullanmaya kıyasla, fakir olarak tanımlanan daha fazla sayıda insanı ele alma eğilimindedir. (Odekon, 2006). Görelî yoksulluk tanımlarının temel dayanağı yaşanan toplumdaki var olan yaşam standardıdır. Belirli bir refah düzeyindeki yaşamak için gerekli olan harcama ve tüketim giderleri bireyler açısından sorgulanmaktadır. Görelî yoksulluk tanımına göre; toplumdaki ortalama yaşam standardına erişecek kadar mal ve hizmet harcaması için gerekli gelire erişenler yoksul sayılmazken bu gelire erişemeyenler yoksul sayılacaklardır (Dixon ve Macarov, 2002). Görelî yoksulluk tanımlanması, yoksulların tespit edilip daha etkin mücadele için uygulanacak olan politikalara da katkı yapacaktır. Herhangi bir sebepten dolayı toplumdaki beşte birlik grubu ya da hatta bazen beşte ikilik dilimi oluşturan yoksulları daha dikkat ele almamız gerekir. Çünkü bu yüzdelik grupta yer alan insanlar görelî olarak yoksuldurlar. Yapılan bu doğru tanımlama sonucu yoksul kimselerin ve yoksulluğun aslında sürekli olarak bizimle olduğu gerçeği de ortaya çıkacaktır. (Haughton ve Khandker, 2009: 43-44,67-68). Görelî yoksulluk ise mutlak yoksulluğa göre biraz daha kişisel tüketim kalıplarına ve değer yargılarına yer vermektedir. Dolayısıyla görelî yoksulluk dikkate alınarak hesaplanacak olan bir yoksulluk sınırının tüm ülkeler hatta bir ülkedeki tüm bölgeler için bile tam olarak geçerli olacağı şüphelidir. Çünkü bireylere kadar indirgenmese bile toplumlar açısından bile tüketim alışkanlıkları, refah algısı gibi birçok konu farklılıklar göstermektedir. Dolayısıyla A-ülkesindeki görelî yoksulluk göstergesi olan bir faktöre B-ülkesindeki bireyler kayıtsız kalabilirler ya da tam tersi durum geçerli olabilir.

Mutlak ve görelî yoksulluk dışında, gelir yoksulluğu, objektif yoksulluk, sübjektif yoksulluk, kent yoksulluğu, kırsal yoksulluk ve insani yoksulluk tanımlamaları en sık görülen yoksulluk türleridir.

Gelir yoksulluğu, yiyecek ve barınak gibi temel ihtiyaçları karşılayacak kadar geliri bulunmayan bir birey, aile veya hanehalkının fakirler arasında olduğu perspektifinden kaynaklanmaktadır. (Odekon, 2006).

Objektif yoksulluk, tamamen bireylerin dışında bilimsel ölçüt ve kıstaslara göre belirlenmiş metotlarda yoksulluğun tespitini ortaya koymaktadır. Herhangi bir şekilde yoksulluk tespiti için ortaya konulan kriter ya da ölçümlerde bireysel değerlendirmelere yer verilmez.

Sübjektif yoksulluk ise, tamamen bireylerin ya da ailelerin kendi değerlendirmeleri ile ortaya çıkan sonuca göre yoksulluğun tespitini öngörmektedir. Genellikle yüz yüze görüşme ya da resmi kurumlarca yapılan araştırma anketleri sonucunda veriler toplanmaktadır. Buradaki temel fark bireyleri şahsi değerlendirmeleri ve değer yargıları doğrudan işin içine katılmaktadır.

Kent ve kırsal yoksulluğu ise birbirinden bağımsız olmayana yoksulluğun sadece yaşadığı yer bakımından yapılan bir tanımlamanın sonucudur. Buradaki temel mesele kent ve kırsal yoksulluğunun bir birini besliyor ya da tetikliyor olmasıdır. Toplumların dönüşümleri ile birlikte kentleşme hızlandıkça önceleri kırsal yoksulluk artmış sonrası kente göçlerle bu yoksul kimseler de kentlere geçmiştir. Ayrıca kırsal alanda kendini yoksul hissetmeyen kimselere kentlerdeki imkânlar karşısında görece anlamda yoksul hale gelmişlerdir. Dolayısıyla bu yoksulluk türleri de iç içe geçmiş tam net ayrıma gidilemez bir noktadadır.

İnsani yoksulluk ise insani gelişme endeksi ile ortaya çıkmış olup, insani gelişme endeksinin temel belirleyicileri olan gelir, eğitim ve sağlıklı yaşama gibi imkânlara erişip erişememek ile ilgilidir.

Yoksulluğu doğrudan ya da dolaylı olarak etkileyen birçok faktör bulunmaktadır. Ancak yoksulluk ve gelir dağılımı üzerinde etkisi en fazla görülen başlıca faktör eğitimidir. Daha sonra küreselleşme, uygulanan ekonomi politikaları, politik istikrar gibi bir takım makroekonomik ve sosyal faktörler gelmektedir. Yoksulluğun nedenleri genel çerçevede bunlar olsa bile her birey için yoksulluğun doğrudan nedeni olmayabilir. Ancak bu sayılan faktörlerin dolaylı bir şekilde de olsa bireylerin ya da hanelerin yoksullaşmasına yol açması ekonomik döngünün bir sonucudur.

4. Türkiye’de Yoksulluk ve Gelir Dağılımı

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin büyük kısmında gelirin adil dağılmaması sonucunda ortaya çıkan yoksulluk temel makroekonomik sorunlardan birisi olmuştur. Benzer bir durum Türkiye için de geçerli olup yoksullukla mücadelede konusunda kamu kurumları, sivil toplum kuruluşları ve diğer uluslararası kurumlarla birlikte çeşitli politika ve programlar uygulanmaktadır. Bu bölüme Türkiye’deki yoksulluğu ve gelir dağılımını Türkiye İstatistik Kurumu’ndan (TÜİK) elde edilen verilerle incelenecektir.

Tablo-1’de eşdeğer hanehalkı kullanılabilir fert medyan gelirinin %60’ı dikkate alınarak belirlenen yoksulluk sınırına göre hesaplanan yoksulluk oranları

görülmektedir. 2006 yılında yoksulluk oranı %25,4 iken 2007 yılında bu oran %2 azalmış olup, 2008, 2009 ve 2010 yıllarında yeniden artmıştır. 2011 yılında yoksulluk oranı %23'ün altına düşerek % 22,9 olmuştur. 2011 yılı sonrasına baktığımızda yoksulluk oranları görece olarak giderek azalma eğilimi göstermiştir. 2017 yılına geldiği zaman yoksulluk oranının %20'ye düştüğü görülmektedir.

Tablo 1: Eşdeğer Hanehalkı Kullanılabilir Fert Gelirine Göre Hesaplanan Yoksul Sayıları, Yoksulluk Oranı ve Yoksulluk Açığı (2006-2017)

	Yoksulluk sınırı (TL)	Yoksul sayısı (Bin kişi)	Yoksulluk Oranı (%)	Yoksulluk Açığı
2006	2 821	17 165	25,4	33,6
2007	3 649	16 053	23,4	28,4
2008	3 797	16 714	24,1	27,9
2009	4 227	17 123	24,3	29,6
2010	4 457	16 963	23,8	28,7
2011	4 883	16 569	22,9	29,2
2012	5 418	16 741	22,7	29,2
2013	6 012	16 706	22,4	26,7
2014	6 665	16 501	21,8	27,2
2015	7 495	16 706	21,9	26,8
2016	8 539	16 328	21,2	26,5
2017	9 532	15 864	20,1	25,8

Kaynak: TÜİK, Gelir ve Yaşam Koşulları Araştırması.

Tablo-1'e baktığımız zaman yoksulluk oranlarına benzer bir değişimin yoksul sayısında ve yoksulluk açığı oranlarında da görülmektedir. Her iki göstergede de 2006 yılından 2017 yılına görece olarak azalış gözlenmektedir. Buna karşın 4 kişilik bir aile için hesaplanan yoksulluk sınırı 2006 yılında 2.821 ₺ olarak hesaplanmışken 2017 yılında bu rakam yaklaşık olarak 3,5 kat artarak 9.532 ₺ olmuştur.

Tablo-2'de ise eşdeğer hanehalkı kullanılabilir fert medyan gelirinin %60'ı dikkate alınarak hesaplanan eğitim durumuna göre yoksulluk oranları yer almaktadır. 2006 yılından 2017 yılına kadar olan verilere baktığımızda okur-yazar olmayanların en yoksul grubu oluşturduğu görülmektedir. 2006 yılında okur-yazar olmayanlar arasındaki yoksulluk oranı %41,4 iken 2017 yılında %6 civarında azalış ile %35,1 olmuştur. Okur-yazar olmayanlar arasındaki yoksulluk oranlarının en yüksek olmasına karşın yükseköğretim mezunları arasında ise yoksulluk oranları en düşük seviyelerdedir. Ancak yükseköğretim mezunları için yoksullaşma oranları 2006 yılından 2017 yılına kadar artış göstermiştir. Nihayetinde yükseköğretim mezunları arasındaki yoksulluk oranı 2017 yılında % 3,3 olmuştur.

Tablo 2: Eşdeğer Hanehalkı Kullanılabilir Fert Gelirine ve Eğitim Durumuna Göre Yoksulluk Oranı (2006-2017)

	Okur-yazar olmayanlar	Bir okul bitirmeyenler	Lise altı eğitimliler	Lise ve dengi okul mezunları	Yükseköğretim mezunları
2006	41,4	36,7	9,7	21,2	1,3
2007	40,5	34,2	19,5	8,7	1,6
2008	40,2	33,6	20,8	8,5	1,3
2009	41,8	36,7	21,5	8,5	1,8
2010	39,3	37,3	20,9	7,8	1,8
2011	38,4	35,8	20,0	8,9	2,0
2012	39,1	33,8	20,0	9,3	1,9
2013	37,5	33,5	20,0	9,1	2,7
2014	38,1	34,2	19,6	9,3	2,2
2015	36,3	34,1	20,3	10,2	2,7
2016	35,3	33,5	19,6	10,4	3,2
2017	35,1	30,9	18,5	9,6	3,3

Kaynak: TÜİK, Gelir ve Yaşam Koşulları Araştırması.

Lise altı eğitime sahip olanlar okuma-yazma bilip herhangi bir okul bitirmeyenlere göre daha az yoksulluk içindedirler. Ancak lise ve dengi bir eğitim kurumundan mezun olanlara göre de daha fazla yoksullukla karşı karşıyadırlar. Bu gruptaki kimseler için yoksulluk oranı 2006 yılından 2017 yılına kadar neredeyse 2 katına çıkmıştır. Bu da 12 yıllık süreç içinde lise altı eğitimliler arasında yoksulluğun ciddi oranda arttığını göstermektedir.

Lise ve dengi bir okuldaki mezunların yoksulluk oranı 2006 yılında %21,2 iken 2017 yılına gelindiğinde bu oran %9,6'ya düşmüştür. Bu gruptaki bireyler için yoksullaşma oranlarının veya yoksullaşma risklerinin de ilgili yıllarda önemli bir azalış gösterdiği tespit edilmiştir.

Tablo-3'te ise Türkiye'de kullanılabilir gelirin gelir grupları için dağılımı yer almaktadır. Bu gelirin dağılımı bize gruplar arası dağılım hakkında ya da gelirin bireysel dağılımı ile ilgili de bilgi vermiş olacaktır. 2006 yılında gelirden en büyük payı beşinci %20'lik grup yani en zengin beşte birlik kesim almaktadır. En zengin kesimin gelirin neredeyse yarısını almasına karşın en alt gelir gurubu olan ilk %20'lik grup ise gelirin sadece %5'ini elde etmektedir. 2006 yılında gelirden en çok pay alan ikinci kesim ise %21,85 ile dördüncü %20'lik grup olmuştur.

Tablo 3: Hanehalkı Kullanılabilir Gelirin Dağılımı, 2006-2017

Yıl	Birinci % 20	İkinci % 20	Üçüncü % 20	Dördüncü % 20	Beşinci % 20
2006	5,05	9,88	14,78	21,85	48,44
2007	5,81	10,56	15,22	21,54	46,87
2008	5,8	10,37	15,17	21,94	46,72
2009	5,57	10,28	15,08	21,46	47,61
2010	5,84	10,58	15,32	21,89	46,37
2011	5,81	10,58	15,18	21,71	46,72
2012	5,85	10,63	15,27	21,67	46,58
2013	6,06	10,68	15,22	21,42	46,62
2014	6,21	10,85	15,33	21,71	45,9
2015	6,14	10,71	15,16	21,54	46,45
2016	6,15	10,63	14,95	21,08	47,19
2017	6,28	10,69	14,8	20,85	47,38

Kaynak: TÜİK, Gelir ve Yaşam Koşulları Araştırması.

İkinci yüzde yirmilik grup 2006 yılında toplam gelirden %9,88 iken 12 yıllık süreçte %10 civarında seyrettiği görülmektedir. Bu gelir grubunun toplam milli gelirden aldığı pay 2017 yılında %10,69 olarak tespit edilmiş olsa da gelirden en düşük payı alan ikinci kesimi oluşturduğu görülmektedir.

Üçüncü %20'lik gelir grubu ise 12 yıllık zaman diliminde ulusal gelirden ortalama %15 pay alarak orta gelir gurubunu temsil eden bireylerden oluşmaktadır.

2006 yılından 2017 yılına kadarki zaman diliminde gelirden en az pay alan kesim için %1 civarında nispeten bir iyileşme görülse bile son gelir grubunun toplam gelirden aldığı pay hâlâ neredeyse %50'ye yakındır.

Tablo 4: Sektörlerin Gayrisafi Katma Değer İçindeki Payları

Yıl	Gayri Safi Katma Değer	Tarım	Sanayi	Hizmetler
2011	100	9	27.5	63.5
2010	100	9.5	26.4	64.1
2009	100	9.1	25.3	65.6
2008	100	8.5	27.2	64.3
2007	100	8.5	27.8	63.7
2006	100	9.4	28.2	62.4
2005	100	10.6	28	61.3
2004	100	10.7	28	61.3

Kaynak: TÜİK, Gelir ve Yaşam Koşulları Araştırması.

Tablo-4'te sektörlerin milli gelirden aldıkları pay ya da milli hâsılaya yaptıkları katkı yer almaktadır. 2004 yılından 2011 yılına kadar gayri safi katma değer içindeki en büyük pay sahibi sektörün %60'dan fazla bir oranla hizmetler olduğu görülmektedir.

Hizmetlerden sonra ise sanayi sektörü %25 ve üzerindeki paylarla hâsıladan en fazla pay alan ikinci kesim olmuştur. Sekiz yıllık dönemden sanayi sektörü için çarpıcı bir değişim gerçekleşmemiş olup 2004 yılında %28 olan payı 2011 yılında %27,5 olarak gerçekleştirmiştir.

Tarım sektörü ise gayri safi katma değer içindeki payı en az olan kesimdir. Bu oran 2004 yılında %10,7 iken 2011 yılında %9 olmuştur.

Tablo 5: Hanehalkı Kullanılabilir Gelire Göre Gini Katsayısı

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Türkiye	0.403	0.387	0.386	0.394	0.38	0.383	0.382	0.382
Kent	0.392	0.375	0.376	0.386	0.37	0.376	0.371	0.375
Kır	0.399	0.373	0.37	0.364	0.361	0.369	0.37	0.36

Kaynak: TÜİK.

Tablo-5'te hanehalkı kullanılabilir gelirin göre hesaplanan Gini katsayı değerleri 2006-2013 yılları için yer almaktadır. Türkiye geneli için bakıldığında Gini katsayı değeri 2006 yılında 0.40 iken 2013 yılında 0.38'e gerilemiştir. Kentsel ve kırsal alanlar için hesaplanan Gini değerlerine bakacak olursak 2006 yılında her iki alanda gelir eşitsizliği rakamları neredeyse aynıdır. Ancak 2013 yılında gelindiği zaman kırsal alandaki Gini değeri kentsel alandakinden daha düşüktür. Bu durumda kırsal alanlarda gelirin kentlere göre daha eşit dağıldığını söylemek mümkün olur. Kırsal alanda meydana getirilen gelirin büyüklüğü kentlere göre daha az olacağı için eşitsizlik de daha az yaşanmaktadır denilebilir. Bu durumun arkasında verdiğimiz örnek gibi birçok farklı nedenin olması muhtemeldir.

Tablo 6: Hanehalkı Fertlerinin İşteki Durumuna ve Çalıştığı Sektöre Göre Yoksulluk Oranları

İşteki durum ve sektör	Fert yoksulluk oranı							
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
İstihdamdaki fertler	25,08	26,12	23,33	18,96	15,81	14,21	14,82	15,37
İşteki durum								
Ücretli, maaşlı	13,64	15,28	10,35	6,57	6,00	5,82	5,93	6,05
Yevmiyeli	45,01	43,09	37,52	32,12	28,63	26,71	28,56	26,86
İşveren	8,99	8,84	6,94	4,80	3,75	3,15	1,87	2,33
Kendi hesabına	29,91	32,38	30,48	26,22	22,06	22,89	24,10	22,49
Ücretsiz aile işçisi	35,33	38,51	38,73	34,52	31,98	28,58	32,03	29,58
Sektör								
Tarım	36,42	39,89	40,88	37,24	33,86	32,05	37,97	33,01
Sanayi	20,99	21,34	15,64	9,85	10,12	9,70	9,71	9,63
Hizmet	25,82	16,76	12,36	8,68	7,23	7,35	6,82	7,16

Kaynak: TÜİK.

2002-2009 yılları için hanehalkı fertlerinin işteki durumuna ve çalıştığı sektöre göre yoksulluk oranları tablo-6'da yer almaktadır. Tablodaki verilerin ayrıntılarına baktığımız zaman istihdam edilen fertler arasındaki yoksulluk oranı 2002 yılında %25,08 iken 2009 yılında yaklaşık olarak %10 azalarak %15 civarındadır. Burada çalışan bireyler arasında yoksulluktan çıkma ya da kurtulmada 8 yıllık dönemde olumlu gelişmeler olmuştur.

Bireylerin herhangi bir işte ne şekilde istihdam edildiği de yoksulluk ve gelir dağılımı açısından önemlidir. Tabloda yer alan bilgilere baktığımız zaman yoksulluk oranları ilgili dönemde zaman içinde azalma gösterse bile yevmiyeli çalışan kesim için en yüksek seviyededir. 2002 yılında yevmiyeli çalışanlar için yoksulluk oranı %45 civarında iken 8 yılın sonunda %26'ya gerilemiştir. Ücretsiz aile işçisi olarak çalışanlarda yoksulluk oranı 2002 yılında %35 iken 2009 yılında %29,5 olmuştur. Bu

durumda yevmiyeli kesimden daha fazla yoksulluk oranlarına sahip olan grup ücretsiz aile işçileri olmuştur.

İşteki durum bakımından yoksulluk oranları en düşük olan kesim işveren olup bu durum zaten beklenen bir sonuçtur. Yoksulluk oranları en düşük ikinci kesimin ise ücretli, maaşlı çalışanlar olduğu görülmektedir. Bu grup içinde yoksulluğun diğerlerine göre daha az olmasının temel sebebi gelirin ücret ya da maaş olarak sürekliliğinin olmasıdır.

Tabloda yer alan sektörler göre yoksulluk oranlarına baktığımız zaman da ortaya daha önce belirttiğimiz sektörlerin milli gelirden aldıkları paylardaki duruma benzer bir sonuç çıkmıştır. Tarım sektörünün giderek milli gelirdeki payının azaldığı gerçeği ile birlikte tarım sektöründeki yoksulluk oranları en yüksektir. İlgili dönemde tarım kesimindeki yoksulluk oranları %30 ve üzerindedir. Bu duruma karşın hizmetler sektörü milli gelirden en fazla payı alan sektör olmakla birlikte yoksulluk oranları da en düşük olan kesimdir.

Sanayi sektöründeki yoksulluk oranları 2002 yılında %21'e yakın iken 2009 yılına geldiği zaman %9,63 olmuştur. Sanayi sektöründe zaman içerisinde yoksulluk oranlarında ciddi bir azalmanın olduğu gözlenmektedir.

Tablo-7'de uluslararası standartlardaki sağlık ve sosyal koruma gösterge rakamları yer almaktadır. Bu rakamlar Türkiye'de yoksulluk ve gelir eşitsizliği ile mücadele konusunda yapılan faaliyetler hakkında bilgi vermektedir.

Öncelikle 2002-2017 yılları arasındaki insani gelişme endeksi değerlerine bakacak olursak; Türkiye 0,67 değerinden 0,80'e yakın bir seviyeye gelmiştir. İnsani gelişme endeksi değeri en yüksek "1" değerini alabilmektedir ve bu durum en iyi koşulları göstermektedir. En gelişmiş ülkeler için bile bu değer tam "1" olarak hesaplanması pek mümkün olmamaktadır. Türkiye açısından olumlu yönde gelişmeler olmasına rağmen endeks değeri yetersiz olup daha da yükselmesi gerekmektedir.

Tabloda insani gelişme endeksinin yanı sıra bir takım sosyal harcamaların GSYH'ye (Gayri Safi Yurt İçi Hâsıla) oranları da yer almaktadır. Öncelikle genel anlamda tüm sosyal harcamaların milli gelire oranı 2002 yılında %13,3 iken 2017 yılında %16,3'e yükselmiştir.

Eğitim harcamaları da görece olarak yükselmiş olup 2016 yılında en yüksek seviyededir. Sağlık harcamaları ise 2009 yılında en yüksek seviyesine ulaşmış olsa da 2017 yılı itibari ile 2002 yılındaki seviyesindedir. Emekli aylıkları, diğer yardımlar, sosyal yardım ödemeleri ve sosyal koruma harcamaları da ilgili dönemde artış göstermiştir.

Tablo 7: Sosyal Koruma Göstergeleri

Gösterge	Türkiye'nin İnsani Gelişme Endeksi	Sosyal Harcamaların GSYH'ye Oranı	Eğitim Harcamaları	Sağlık Harcamaları	Sosyal Koruma Harcamaları	Emekli Aylıkları ve Diğer Harcamalar	Sosyal Yardım ve Primsiz Ödemeler	Doğrudan Gelir Desteği Ödemeleri
2002	0,672	13,3	3,4	3,8	6,1	5,5	0,2	0,4
2003	0,679	13,9	3,2	3,8	7,0	6,2	0,3	0,5
2004	0,685	13,8	3,2	3,8	6,8	6,1	0,3	0,4
2005	0,690	13,7	3,1	3,6	7,0	6,3	0,4	0,4
2006	0,701	13,9	2,9	3,8	7,1	6,1	0,7	0,3
2007	0,708	14,2	3,1	4,0	7,1	6,4	0,5	0,3
2008	0,710	14,3	3,2	4,1	7,0	6,3	0,5	0,2
2009	0,718	16,5	3,7	4,8	8,0	7,2	0,7	0,1
2010	0,734	16,2	3,8	4,4	8,0	7,2	0,7	0,2
2011	0,753	15,7	3,7	4,1	7,9	6,9	0,8	0,1
2012	0,760	15,9	3,8	3,9	8,1	7,2	0,8	0,1
2013	0,771	15,7	3,8	3,8	8,1	7,1	0,8	0,1
2014	0,778	15,7	3,9	3,8	8,1	7,1	0,8	0,1
2015	0,783	15,8	3,9	3,7	8,2	7,2	0,9	0,1
2016	0,787	17,0	4,2	3,8	9,1	8,0	1,0	0,1
2017	0,791	16,3	3,9	3,7	8,7	7,7	0,9	0,1

Kaynak: TÜİK (Sağlık ve Sosyal Koruma Göstergeleri)

5. Sonuç

Türkiye’de son 20 yıla yaklaşan bir dönemde ekonomik ve sosyal anlamda önemli gelişme ve dönüşümler yaşanmıştır. Zaman zaman kısa süreli aksama olsa da ekonomi her geçen gün büyümüş ve ulusal gelir artmıştır. Artan ulusal gelirle birlikte toplumdaki bireylerin de refahında artış gözlenmiştir. Refah artışları toplumdaki bireyler için daha ulaşılamayan birçok mal ve hizmet tüketimine dönüşmüştür. Bu durum şüphesiz olumlu bir gelişmedir ancak sorun tasarrufların gün geçtikçe yetersiz bir hale gelmesi ve gelir dağılımda adaletin sağlanamamasıdır.

Meydana getirilen gelir büyüdükçe ne düşük gelir gruplarının durumu nispeten iyileşmiştir. Ancak en yüksek gelir gurupları ile en düşük gelir gurupları arasındaki fark kendini muhafaza etmektedir. Oluşturulan değerin ya da gelirin bölüşümü konusunda önemli problemler vardır. En üst gelir grubundaki bireylerin sayısı da önceye artış göstermiş olmasına rağmen en fakir kesim ile aradaki gelir uçurumu kapatılamamıştır. Türkiye’de devlet ve sivil toplum kuruluşları bu gelir eşitsizliği farkını kapatmak ve bunun sonucunda oluşan yoksullukla mücadele etmek için farklı plan ve programlar uygulamaktadır.

Yoksullukla mücadelede başarılı olmak için öncelikli olarak yapılması gereken şey yoksul kimdir? Sorusuna cevap vermek olmalıdır. Aksi hâlde yoksul olmayan ile yoksul kimseyi ayırmak zor olacaktır. Bu ayırım için de TÜİK tarafından belirlenen ve sürekli güncellenen yoksulluk sınırı göstergeleri esas alınabilir.

Yoksulların kimler olduğu sorusuna cevap verildikten sonra kimin hangi yoksulluk türü içerisinde olduğu tespit edilip ona göre doğru teşhis konulmalıdır. Bir kimsenin yoksulluğu için önemli olan tüketim malı diğeri için anlamsız olabilir. Yoksulluğu sadece temel gıda ve barınma olarak değil toplumun ortalama refah seviyesinde yaşamak için gerekli olan her şey olarak düşünmemiz gerekmektedir. Dolayısıyla yoksullukla mücadele doğru teşhis doğru tanımlama sonucunda doğru ve yerinde politikalar geliştirilmelidir. Aksi hâlde yoksul olmayanlara uygulanacak bir politika yoksulluğu azaltamayıp daha da derinleştirecektir.

Kaynaklar

Aktan, C.C. ve Vural, İ. Y. (2002). " Terminoloji, Kavramlar ve Ölçüm Yöntemleri", Hak-İş Konfederasyonu Yayını, Ankara.

Dixon, J., & Macarov, D. (Eds.). (2002). Poverty: A persistent global reality. Routledge.

Foster, J. E. (1998). Absolute versus relative poverty. The American Economic Review, 88(2), 335-341.

Houghton, J., & Khandker, S. R. (2009). Handbook on poverty & inequality. World Bank Publications.

Khusro, A. (1999). The poverty of nations. Springer.

Odekon, M. (Ed.). (2006). *Encyclopedia of world poverty* (Vol. 1). Sage.

Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı, (2001). *Gelir Dağılımının İyileştirilmesi ve Yoksullukla Mücadele Özel İhtisas Komisyonu Raporu*, Ankara.

Şenses, F., (2001), Küreselleşmenin Öteki Yüzü Yoksulluk, İstanbul: Dergah Yayınları.

TÜİK., (2009), 2008 Yoksulluk Çalışması Sonuçları, <http://www.tuik.gov.tr> (20.08.2010).

UNDP, (2004). *Türkiye Raporu*

<http://www.sbb.gov.tr/temel-ekonomik-gostergeler/#1539970123300-b0aebfc4-3e3b> (29.01.2019)

http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1013 (29.01.2019)

The New Regionalism Approach at Regional Development: A Case Study of Sinop Province

Mehmet Samet Erdem ^a

^a Sinop University, Sinop, Turkey
mserdem@sinop.edu.tr

<https://orcid.org/0000-0001-7344-2166>

ARTICLE INFO

Research Article

2019, Vol. 1(1), 57-83

e-ISSN 2667-5927

Article History:

Received: 30.01.2019

Accepted: 05.02.2019

Available Online: 11.02.2019

JEL Code: O21, R58

Keywords: Regional Development,
New Regionalism, Turkey, Sinop

The New Regionalism Approach in Regional Development: A Case Study of Sinop Province

Abstract

Modern development theories have not shown successful results over time. This situation has led Turkey's orientation towards new approaches. Nowadays, these approaches are turn to local based bottom-up regional development from top-down centralist development within the framework of regional development. In this process, which is called new regionalism approach, it is aimed to ensure socio-economic development by featuring the divers of locality. In this study, this transformation were analyzed by Turkey's development process in example of Sinop province.

Bölgesel Kalkınmada Yeni Bölgeselcilik Yaklaşımı: Sinop İli Örneği

Öz

Modern kalkınma teorilerinin zaman içerisinde ortaya çıkardığı başarısız sonuçlar, Türkiye'nin yeni yaklaşımlara yönelmesine neden olmuştur. Bu yönelimler, son olarak bölgesel kalkınma çerçevesinde tavandan tabana merkezîyetçi kalkınma anlayışından çıkıp, yerelin ön plana çıktığı tabandan tavana bölgesel kalkınma anlayışına dönüşmüştür. Yeni bölgeselcilik yaklaşımı olarak ifade edilen bu süreçte, bölgenin dinamiklerinin ön plana çıkarılarak sosyo-ekonomik olarak gelişme sağlanması hedeflenmektedir. Çalışmada bu dönüşüm, Türkiye'nin bu kapsamdaki gelişme süreci ile Sinop ili örneğiyle incelenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Bölgesel Kalkınma, Yeni Bölgeselcilik, Türkiye, Sinop

1.Giriş

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra uygulanmaya başlanan modern kalkınma teorilerinin biçimlendirdiği merkezîyetçi politikalar sürdürülebilir kalkınma bakımından başarılı sonuçlar vermemesinin yanında onarılması güç sosyo-ekonomik sorunlara yol açmıştır.

Türkiye'de Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı ile başlayan kalkınma anlayışındaki yapısal dönüşüm, günümüzde Onuncu Kalkınma Planı ve Bölgesel Gelişme Ulusal Stratejisi'nde belirtildiği üzere Yeni Bölgeselcilik anlayışına dönüşmüştür. Bu anlayış çerçevesinde mekânsal olarak yerelin potansiyelinin, bireysel olarak ise girişimcilik, inovasyon, Ar-Ge gibi yaklaşımların ön plana çıkarılması hedeflenmiştir.

Bu çalışmada öncelik olarak kalkınma, bölge ve bölgesel kalkınma kavramlarına değinilmiş, sonrasında Türkiye'de uygulanan bölgesel kalkınma politikalarının tarihsel gelişimi kalkınma planları çerçevesinde ele alınmıştır. Son olarak kalkınma planları ve yeni bölgeselcilik yaklaşımı kapsamında Sinop ili ve ilçelerinin değerlendirilmesi yapılmıştır.

2. Kalkınma, Bölge, Bölgesel Kalkınma Kavramları ve Yeni Bölgeselcilik Yaklaşımı

Gerek ekonomik olarak gerekse ekonominin dışındaki alanlara bakıldığında insan geçmişten günümüze çok fazla yol kat etmiştir. Avcı kabile gruplarından bugünkü kalabalık ve geniş kitlelerle yaşama biçimine geçişte daha iyi imkânlarda yaşama şansına sahip olarak yaşam sürelerini arttırmışlardır. Buna rağmen bu imkânlar herkese eşit olarak dağılmamıştır. Yoksulluk hatta temel ihtiyaçlara ulaşmak halen insanlığın önündeki en önemli sorunlardan biridir. Bu sorunların aşılmasının temel anahtarının kalkınmayla çözüleceği fikri günümüzde genel olarak benimsenmektedir.

Geniş anlamı ile kalkınma kavramı toplumu ve ekonomiyi bütün unsurları ile beraber iyileştirmek anlamına gelmektedir. Bu iyileştirme sadece ekonomik olarak değil aynı zamanda refah düzeyinin, kişi başına düşen gelirin, kültürel düzeyin, sağlık hizmetleri gibi kavramların artırılmasını da içine alacak şekilde olmalıdır. Bir başka ifadeyle kalkınma kavramı niteliksel olarak gelir dağılımı, demografik yapı ve sosyal yapı gibi kavramları esas alırken, niceliksel olarak gayri safi milli hasılanın büyüklüğünü esas alır (Sevinç, 2011: 40).

Myrdal (1974), kalkınmayı, bütün sosyal sistemin yukarı yönlü hareketi olarak tanımlarken, Slim (1995) özünde bir değişim olarak tanımlamaktadır. Bu değişimin daha iyiyi amaçlayan, sürdürülebilir, kültürel, sosyal, ekonomik, teknolojik ve çevresel argümanları içeren bir yapıda olması gerektiğini belirtmiştir.

Ekonomik kalkınma hem gelişmekte olan hem de gelişmiş ülkeler için çok önemli bir kavramdır. Gelişmekte olan ülkeler istedikleri gelişmişlik düzeyine ulaşmak için, gelişmiş olan ülkeler de gelişmişlik düzeylerini koruyabilmek için ekonomik olarak kalkınmaya mecburdurlar.

Sanayi devrimi öncesi var olan zengin ülke-fakir ülke ayrımı bu devletlerin sahip oldukları üretim teknolojilerinin üstünlüğü sebebiyle değil, gelişmiş bir askeri organizasyona, güçlü bir sosyal ve kültürel yapılanmanın varlığına bağlı olarak gerçekleşmiştir. Sanayi devrimi sonrası değişim gösteren bu durum, ülkelerin gelişmiş, gelişmekte olan ve az gelişmiş olarak ortaya çıkışının da temelini oluşturmuştur (Dinler, 2012: 97-98).

1750’li yıllarda başlayan bu süreçle birlikte günümüzde ülkeler gelişmiş ya da geri kalmış şeklinde ayrılmıştır. Dünya genelinde yaşanan gerek bilimsel gerekse makineleşmenin sağladığı üretim biçimi gelişmeleri tartışılan konuların da zaman içerisinde değişmesine neden olmuştur. Tam rekabet tartışmaları 1930’lu yıllara gelindiğinde yerini ekonomik buhran, işsizlik gibi ekonomik sorunların yanında çok ciddi sosyal sorunlara da bırakmıştır.

Keynes’in ileri sürdüğü ekonominin eksik istihdamda da dengeye gelebileceği ve bunun için de devlet müdahalesinin meşru olması fikri, ekonomiye yön verecek müdahalelere dayanmaktadır. Bunun yanı sıra, krizin etkileri henüz geçmeden ortaya çıkan II. Dünya Savaşı, ülkeleri hem krizle, hem savaşla hem de savaş sonrası yeni oluşacak olan düzen ile ilgili senaryolar üretmeye itmiştir (Berber, 2006: 195-196).

Bu dönemde klasik iktisadın az gelişmiş ülkelerin problemlerini çözmedeki başarısızlığı, kalkınma iktisatçıların geleneksel iktisat içerisinde seslerini daha çok çıkarmasına neden olmuştur. II. Dünya Savaşı sonrasında az gelişmiş ülkelerin göstermiş oldukları ekonomik performans ve 1950-1975 yılları arasında altın çağ olarak adlandırılan yıllarda dünya ticaretinin hızla artması, kalkınma iktisadının hızla yükselmesine neden olmuştur (Berber, 2006: 193-200).

İkinci Dünya Savaşı sonrasında yükselişe geçen Kalkınma İktisadı, kalkınma kavramını ekonomik boyuta indirgemesiyle beraber ülkeler ve bölgeler arasında artan ekonomik, sosyal, siyasal ve kültürel farklılıkları açıklamada çaresiz kalmıştır. Bununla beraber ekonomi dışı faktörleri de bünyesinde barındıracak olan bölgesel nitelikteki bir kalkınma anlayışına ihtiyaç duyulmuştur. Kalkınma iktisadının etkinliğini kaybetmesiyle ortaya çıkan bu durum, kurumsal, siyasal ve tarihsel yapıyı ekonomi ile ilişkilendirememesiyle beraber daha da önemli hale gelmiştir. Bu sürece küreselleşmenin de eklenmesiyle birlikte devletin müdahalesine dayanan merkezîyetçi bölgesel kalkınma anlayışı yerini yerel ve bölgesel aktörlerin katılımıyla gerçekleşen bölgesel bir kalkınma anlayışına bırakmıştır (Deviren ve Yıldız, 2014: 3-4).

2.1. Bölge Kavramı

Yeryüzünün sahip olduğu bileşenlerle birlikte bütün halinde algılamanın ve tanıtmanın mümkün olmayışı onun doğal unsurlara ya da insanın sosyal, kültürel, ekonomik etkinliklerine göre sınıflandırılarak ayrılmasına neden olmuştur. Bu ayrım bölge kavramının doğmasına neden olarak bölgeyi “*sahip olduğu unsurlara göre sınırlandırılmış genelde türdeş özellikli yeryüzü parçaları veya mekân birimleri*” biçiminde genellemiştir (Özçağlar, 2010: 23).

Bir bölgeyi diğerinden ayıran özellikler farklı yapısalılıklardan kaynaklanabilir. Bu farklı yapısalılıklar sosyal, ekonomik ve fiziki olarak ortaya çıkabilir ve beraberinde sınıflandırma açısından sosyal, ekonomik, coğrafi ve kamusal olarak farklı ölçütlerde kullanılabilir. Bu farklı değerlendirme biçimleri bölge kavramının içeriği ve tanımlanması açısından bir karışıklık doğurmaktadır (Zaim, 1971: 41-42).

Makroekonomik açıdan ele alındığında, Fransız bölge planlamacısı ve iktisatçısı Jacques Bouddeville’in sınıflandırması benimsenmektedir. Buna göre bölgeler homojen, polarize ve Plan bölge olarak üç bölümde incelenmektedir. Ayrıca bölgeler, ekonomik gelişmelerine göre gelişmiş ve az gelişmiş olarak genel bir ayrıma da sahiptir (Gündüz, 2006: 3).

Homojen Bölgeler, özellikleri birbirine yakın olan alanlardan meydana gelen sürekli bir mekândır. Ekonomik faaliyetin biçimi, coğrafi konum, gelir düzeyi, üretilen mal ve hizmetlerin cinsi, nüfusun sosyal ve ekonomik özellikleri gibi göstergelere bakılarak tespit edilir ve bu göstergelerden biri seçilerek homojen bölge oluşturulur (Aslan, 2010: 6).

Polarize Bölge, kendisinden daha küçük olan yerleşim yerlerini etkisi altına alarak cazibe merkezlerinin etki sahası ile birlikte kapsamış olduğu alanı ifade etmektedir. Buna göre bir yerleşim merkezi, kendisinden daha küçük olan bir ya da daha fazla yerleşimi etkisi altına alarak bir cazibe merkezi haline gelmiş, yani kutuplaşmıştır (akt. Yıldız, 2014: 14). Örneğin İstanbul, Türkiye’deki en üst nitelikte merkez olarak hem Türkiye’yi hem de çevresindeki birçok ili etkilemektedir.

Plan Bölge, bölgesel planlamayı uygulamakta görevli olan yönetimin yetki alanı içinde kalan bölgedir. Uygulandığı ülkedeki planlama anlayışına göre, bölgenin sorunları, niteliği ya da belirli problemleri kapsayabilir (Gündüz, 2006: 7-8).

Az gelişmiş bölge, belirli bir zaman diliminde çeşitli sosyal ve ekonomik faktörlere bağlı olarak başka bölgelere, ülkenin tamamı ile karşılaştırıldığında ekonomik avantajları olmayan bölge olarak tanımlanırken, Gelişmiş Bölge; çeşitli sosyal ve ekonomik faktörler açısından ülkenin diğer bölgeleri ile kıyaslandığında ekonomik açıdan ileri, gelir seviyesi ve gelir artışı ülke ortalamasının üzerinde olan bölgedir (Gündüz, 2006, 11-13).

Bölgeler arasındaki az gelişmişlik ekonomik ve sosyokültürel niteliklere bağlı olduğu gibi demografik niteliklere de bağlıdır. Bölgenin bu tanımlarına ek olarak bölgesel kalkınmadaki dönüşüm ve AB'ye yapısal uyumlar sebebiyle son zamanlarda günümüzde istatistiksel bölge sınıflandırması da kullanılmaktadır. İstatistiksel Bölge Sınıflandırması, aynı zamanda bir tür homojen bölge olarak da ifade edilebilir.

Bölgesel istatistiklerin tek bir mekânsal sınıflandırmayla üretilmesi amacıyla 1970'lerden itibaren Avrupa Topluluğu İstatistik Ofisi (EUROSTAT) tarafından İstatistiki Bölge Birimleri Sınıflandırması geliştirilmiştir (Öztürk, 2009: 19).

Taşkan (2006), sınıflandırmanın amacını topluluğun bölgesel istatistiklerinin derlenmesi, geliştirilmesi ve uyumlu hale getirilmesi, bölgelerin sosyoekonomik analizlerinin yapılabilmesi, topluluğun bölgesel politikalarının oluşturulması şeklinde genellerken, bu amaç özel olarak AB'nin bölgesel istatistiklerinin derlenmesinde tek ve tutarlı bir yol izleme çabası olarak tanımlanabilir (EC, 2015).

NUTS, bölgeleri idari sınırlar göz önünde bulundurarak Düzey 1, Düzey 2 ve Düzey 3 olarak 3 farklı düzeye ayırır ve bu bölgeler içerisinde yer alan Düzey 3, Türkiye'deki il idari alanlarına karşılık gelmektedir. Bölgesel planlar EUROSTAT'ın isteği üzerine Düzey 2 bölgesine göre yapılmakta ve buna bağlı olarak ülkemizdeki kalkınma ajansları Düzey 2 bölgesi baz alarak oluşturulmuştur.

2.2. Bölgesel Kalkınma

Bölgesel Kalkınma; *“ülke bütününde yer alan bölgelerin, çevre bölgeler ve dünya ile karşılıklı etkileşimi ile oluşan bölge vizyonunu dikkate alan, katılımçılık ve sürdürülebilirliği temel ilke edinen ve insan kaynaklarının geliştirilmesi yoluyla bölge refahının yükseltilmesini amaçlayan çalışmalar bütünüdür”* şeklinde ifade edilebilir (Akpınar vd, 201: 9).

Kalkınma, ekonomik büyümenin yanında yapısal değişimi de beraberinde getirerek uzun dönemli ve geri dönülemez bir şekilde gerçekleşen süreç olarak tanımlandığında bu sürecin sonunda bölge ekonomisinde nispi verim artışını içermesi ve böylece halkın kişi başı milli gelirinde artış meydana getirmesi beklenir. Bu çerçevede bölgesel kalkınma, mevcut serbest piyasa sistemi kapsamında yerel kaynaklı ekonomik büyüme olarak tanımlanmaktadır (Coffey ve Polese, 1985: 86).

19.yy'da ulus-devletler bölge kavramını ulusal birliğe tehdit olarak görmeleri nedeniyle sıcak davranmamışlardır. Bu dönemde ulus-devlet kimliğine uygun bir biçimde bölgesel kalkınmışlık farklarının giderilmesine yönelik faaliyetler merkezin inisiyatifinde yürütülmüştür (Yılmaz, 2011: 46).

1950'li yıllardan başlayarak kalkınma ekonomisinin güncellik kazanmasıyla birlikte bölgesel politikalar ve bölge kavramları da aynı şekilde önemli hale gelmiştir. Ulusal kalkınma stratejilerinde ifade edilen sektörel ve gelir dağılımında denge

kavramlarına bölgeler arası denge kavramı da katılarak ulusal kalkınmanın ayrılmaz bir parçası olarak ifade edilmeye başlanmıştır (Eceral, 2005: 91).

İkinci Dünya Savaşı sonrasında Keynesyen görüşün etkin olmasıyla bölgesel ekonomik kalkınma kuramlarında önemli gelişmeler yaşanmıştır. 1970'li yıllara kadar etkinliğini sürdüren geleneksel bölgesel ekonomik kalkınma kuramları Neo-Klasik ekonomi, Keynesyen ekonomi, Neo-Marksist ekonomi, arz yönlü Monetarist yaklaşımlar gibi genel ekonominin kuramlarından etkilenmiştir (Eceral, 2005: 90-91).

Günümüze kadarki tartışmaların birçoğunda bölgesel dengesizliklerin azaltılmasında ve bölgesel istikrarın sağlanmasında yerel idarelerden çok merkezi devlete iş düşmesi fikri kabul görmüştür. Yerel idarelerin açık veya fazla finansman ile ekonomik istikrarı sağlayabilirken; yerel programların uygulanması, başarılı olup olmadığının incelenmesi, gerekli düzenlemelerin yapılması ve bunların toplam talep üzerinde yaratacağı etkinin değerlendirilmesinin ise merkezi devlete ait olmalıdır. Bu biçim bir nevi Keynesyen yaklaşımın bölgesel bazda uygulanması olarak değerlendirilebilir ve bu yaklaşım çerçevesinde de bölgelerin toplam arz ve talep koşulları yönlendirilerek, dengeye yönelik bölgesel politikaların uygulanmasıyla ulusal ölçekte istikrar sağlanabilir (Tiftikçigil, 2008: 327).

1970'li yıllardan 1990'lı yıllara kadar yoğun olarak hissedilen küreselleşme olgusu, bu olgunun IMF ve Dünya Bankası gibi aktörleri, ülkeleri kalkınma planlamalarından öte küreselleşmeye eklenme planlarına itmiştir. Bu nedenle bu yıllar arasında bölgesel kalkınma ile ilgili pek bir çalışma bulunmamaktadır.

1990'lı yıllardan sonra mal, hizmet, para ve sermaye piyasalarının küreselleşmesiyle beraber ekonomik kalkınma politikalarının yönünü ve içeriği değişmiştir. Geleneksel kalkınma teorilerinin bu dönüşüme cevap verememesi, 21. yy. gelişmelerine ayak uyduracak yeni teorileri ve politikaların oluşturulmasını gerekli hale getirmiştir (Tiftikçigil, 2008: 328).

Pazara, işgücüne ve hammaddeye olan mesafeyi göz önüne alan bölgesel kalkınma politikaları, yerini sosyal ilişkiler, normlar ve kurumlardan oluşan bir yapıya sahip olan yeni bölgesel politikalara bırakmıştır. Bu yeni akım, ekonomik gelişme politikalarında bölgenin temel ölçek birimi olduğunu, ekonomik politikaların uygulanabilmesi için, bölgelerin merkezden aktarılan yetki ve kaynak ile donatılmış kurumsal bir kapasiteye ihtiyacı olduğunu savunmuştur. Uzmanlaşma, kümelenme, ekonomik dışsallıkları tanıyan içsel büyüme teorisine vurgu yaparak ekonomik gelişmede önemli girdiler olarak kabul edilen öğrenme, kurumlar, fiziksel altyapı, sosyal sermaye, liderlik ve insan kaynakları gibi geleneksel olmayan ekonomik değişkenlerin de değerlendirilmesine katkı sağlamıştır (Akpınar, 2012, 36).

Bölgesel kalkınma politikasının temel amacı bölgeler arasındaki sosyo-ekonomik farklılıkları en aza indirmektir ve bu amaç geleneksel ve modern olarak iki farklı

biçimde incelenebilir. Geleneksel olarak bakıldığında temel ulusal aktörler olarak görülen büyük işletmelere yönelik büyük yatırımlar ele alınırken, modern yaklaşımda bölgenin kalkınma potansiyeli olarak düşünülen Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere yenilikler yoluyla bir üretim artışı yaratmaya çalışılarak beşeri sermaye ve yatırımların aktarılması amaçlanır (Çetin ve Kara, 2008: 50).

2.3. Yeni Bölgeselcilik Yaklaşımı

Yeni bölgeselcilik yaklaşımı, büyük ölçekli devlet yardımlarının ve devlet eliyle yürütülen politikaların geri kalmış bölgelerin kalkındırılması konusunda yaşanan başarısızlık sonucunda ortaya çıkmıştır. Daha önceki bölgesel gelişme politikalarında uygulanan bölgeye yatırım çekme ve büyük ölçekli altyapı geliştirme yöntemleri bölgesel gelişme hedeflerine ulaşmakta başarısız olmuştur. Kullanılan büyük ölçüde kamusal fona rağmen, geri kalmış bölgelerin diğerlerini yakalaması ve bölgesel farklılıkların azaltılması konusunda yaşanan başarısızlık, yeni bir yaklaşım ihtiyacının farkına varılmasını sağlamıştır (Keskin ve Sungur, 2010: 277).

Neo-Liberal anlayışa göre daha katılımcı ve uzlaşsı bir çizgide olan yeni bölgeselcilik anlayışı, ekonomik politikaların uygulanabilmesi için bölgelerin merkezden aktarılan yetki ve kaynak ile donatılmış kurumsal bir kapasiteye ihtiyacı olduğunu savunmasının yanında kurumsal yapının organizasyonunu, katılımcılık anlayışını ve yerel kaynakların harekete geçirilmesini de içine alan bir anlayışa sahiptir (Sezgin, 2013: 10).

Küreselleşmenin yoğun olarak hissedildiği son yıllarda, uluslararası sermayeyi çekebilene ve yeni teknolojilerin ortaya çıkardığı iletişim imkânlarını barındıran yerleşim birimleri, uluslararası rekabette ayakta kalabilmektedir. Bu bağlamda ulusal kalkınmanın yolunun kentlerin ve bölgelerin kalkınmasından geçtiği görüşü hâkim olmaktadır. Yeni bölgeselcilik yaklaşımında devletin görevi "düzenleyici, katalizör" şeklinde ifade edilirken, devlet, ancak, yereldeki yatırım koşullarını iyileştirmekle sınırlı işlevlerden sorumlu olacaktır (Yılmaz, 2011: 31-32).

Yaklaşımına göre, kendi kendini yönlendiren ekonomik büyüme ve kalkınmanın, genelden dayatılan ve potansiyel bir risk taşıyan politikalardan daha başarılı sonuçlar vereceği düşüncesiyle, kararlar ve güç mümkün olduğunca bölgeye ait olmalı, dışarıdan veya üstten empoze edilmemelidir (Kargı, 2009: 23).

Bu çerçevede KOBİ'ler ve girişimcilik kavramı ön plana çıkarken, KOBİ'ler artan küresel rekabet ortamına uyumu büyük ölçekli sanayilere göre daha uygun olması nedeniyle bölgesel rekabet gücünün elde edilmesinde ve yerel potansiyelin oluşturulmasında vazgeçilmez unsurlar olmuşlardır. Bunun yanı sıra KOBİ'lerin teknolojiyi besleyen, ağ tarzı ilişkiler kuran, sektör bazında uzmanlaşan girişimci olma özellikleri onları aynı zamanda bu yeni yaklaşımın temeline oturtmuştur (Aslan, 2010: 37).

Bunun yanı sıra, yerel potansiyellerin daha etkin olarak kullanılması ve yerelleşmeye katkı sağlamak amacıyla Bölgesel Kalkınma Ajansları gibi kurumlar kurularak katılımılığı arttırmak hedeflenmiştir (Arslan, 2008: 171).

Bölgesel Kalkınma, emek ve sermaye gibi sadece özel üretimin bir sonucu değil aynı zamanda altyapıyı da içermektedir. Altyapının iyileştirilmesi özel üretim faktörlerinin verimliliği açısından son derece önemlidir. Bu çerçevede altyapının ihmal edilmesi diğer üretim faktörlerinin verimliliğinde de düşüşe yol açmaktadır (Rietveld, 1989: 255).

Illeris, yeni bölgesel kalkınma teorisinin temellerini tanımlarken “*bölge ekonomilerinin yapısal özellikleri kalkınmada önemli bir rolü olduğunu*” ve “*bir bölgenin başarılı olması veya olmaması büyük ölçüde politik kurumlara, bölgesel yardımlara, altyapıya, vasıflı işgücü arzına, sosyal sınıfların varlığına, faktör fiyatlarına, nüfus yoğunluğuna vb. gibi bölgesel şartlara bağlı olduğunu*” (akt. Kargı, 2009: 23-24) söyleyerek altyapının yeni bölgeselcilik anlayışında yer aldığını vurgulamıştır.

Tablo 1: OECD’ye Göre Bölgesel Politikaldaki Yeni Yaklaşım

Strateji	Hedefler	Araçlar	Aktörler
Mekânı göz önünde bulundurmali, Girişimcilik arttırilmali, İnsan sermayesi ve sosyal sermaye geliştirilerek bölge rekabet gücü kazanmalı	Hem az gelişmiş hem de gelişmiş bölgeleri kapsamalı, Sürdürülebilir rekabet üstünlüğü	Bölge kaynaklarını harekete geçirecek, Sürdürülebilir gelişme sürecini başlatacak, Rekabet gücünü arttıracak	Bölgede yaşayan halkın her süreçte katılımı sağlanmalı, Şeffaflık ilkesi benimsenmeli, Tabandan tavana yaklaşımı uygulanmalıdır

Kaynak: Kumral, 2006.

OECD, bölgesel politikaldaki yeni yaklaşımın strateji, hedef, araç ve aktörlerini Tablo 1’deki gibi belirlemiştir.. Buna göre bölgesel rekabet gücünü arttırıcı stratejiler ve hedefler açıkça belirtilmiş, bu kapsamda kullanılacak araçlarda geleneksel altyapı yatırımları (havaalanı, otoban vs.), bilim ve teknoloji parkları, araştırma enstitüleri, teknoloji merkezleri tarafından sağlanan hizmetlerin geliştirilmesi şeklinde ifade edilmiştir.

Geçmişte bölgeler arası eşitlik amacıyla uygulanan ve klasik ekonomi kuramlarından etkilenerek oluşturulan geleneksel bölgesel ekonomik kalkınma kuramları uygulamada başarılı olamamıştır. Bu başarısızlığın en büyük faktörünü Neo-Klasik ekonomik kuramın temel varsayımlarının modem ekonominin temel gerçeklikleri ile tutarlı olmaması oluşturmaktadır(Eceral, 2005: 101).

Stohr, İtalya'yı örnek göstererek geçmişte uygulanan merkezîyetçi Geleneksel Bölgesel Kalkınma anlayışının faydalı olmayışını "Geçen otuz yılda merkezden dayatılan kalkınma stratejileri, yaşam standartlarındaki dengesizliklerin azaltılmasında başarılı olamadı. Tam tersine bu dengesizlikler daha da arttı. Bu durum hem sosyal sınıflar arasındaki dengesizlikler hem de coğrafik alanlar arasındaki dengesizlikler için geçerlidir" şeklinde ifade etmiştir (akt. Kargı, 2009: 22).

1950'li yıllardan 1970'li yılların sonlarına kadar İtalya'da modern tarımın geliştirilmesi amacıyla, İtalya'nın güneyinde bulunan (Mezzogiorno bölgesi) geri kalmış yörelerde yapılan önemli alt yapı yatırımları, 20 yılda 4 milyon insanın güneyden kuzeye doğru göç etmesi nedeniyle atıl kalmıştır. Tarımsal arazilerin küçüklüğü ve ailelerin rekabet etme gücünün ortadan kalkmasıyla yaşanan bu göç olgusu sonrasında Mezzogiorno'nun kalkındırılması için 20 yıl boyunca özel kesime önemli teşvikler verilmesine ve kamusal sanayi yatırımlarının bu bölgeye yönlendirilmesine rağmen, bu bölgede beklenen başarı sağlanamamıştır (Elvan, 2012: 112).

Geleneksel Bölgesel Yaklaşım ve Yeni Bölgesel Yaklaşım arasındaki farklara bakıldığında geleneksel anlayışın amacının "bölgesel gelişme", önceliğinin "bölgelerarası yeniden dağıtım", devletin rolünün "ilk etapta tanımlanmamış daha sonra ekonomiyi yönlendirmek, altyapı ve ücret ayarlamaları ve temel araştırmaları desteklemek" olarak değişiklik göstermiş olduğu görülürken, yeni yaklaşımın amacının "bölgesel yenilik", önceliğinin "yerel ve bölgesel kaynakların harekete geçirilmesi", devletin rolünün "düzenleyici- katalizör" olduğu görülmektedir (Keskin ve Sungur, 2010: 278; Tekeli, 2008: 281-282).

3. Türkiye'de Uygulanan Bölgesel Kalkınma Politikalarının Tarihsel Gelişimi

Cumhuriyet'in ilk yıllarına kadar uzanan Türkiye'nin yerel kalkınma faaliyetleri çerçevesinde, 17 Şubat 1923 yılında yapılan İzmir İktisat Kongresiyle genel anlamda milli sermayenin kalkındırılması amaçlanmış, bunun yanı sıra 28 Mart 1927 yılında yapılan Teşvik-i Sanayi Kanunuyla da genel anlamda bölgesel kalkınmaya zemin oluşturması için özel sektör yatırımları yurdun tamamına yayılması amaçlanmıştır (Özyücel, 2008: 64).

1930 sonrası dönemde I. ve II. Beşer Yıllık Sanayi Kalkınma Planlarının uygulanmasını hedeflemiş, I. Beş Yıllık Sanayi Planı doğrultusunda bütün yurda kamu yatırımları götürülmüş, fakat II. Sanayi Planı II. Dünya Savaşı'nın başlamasıyla birlikte hayata geçirilememiştir (Gündüz, 2013: 65).

Devletçilik dönemi olarak ifade edilebilecek olan 1923-1950 yılları arasında demiryollarının kamulaştırılarak özellikle Doğu Anadolu'ya doğru yayılması için

büyük çaba harcanmış, uygulanan sanayi planları ile, İktisadi Devlet Teşekkülleri 'ne ait fabrikaların Batı Anadolu'dan başlayarak yurt genelinde yayılması hedeflenmiştir. Fakat bütün bu çabalar Batı Anadolu ile Doğu Anadolu arasında gelişmişlik farkını engelleyememiştir (Yardımcıoğlu, 2012: 381).

Devletçilik dönemi bir bakıma yeni kurulan Türkiye Cumhuriyeti'nin, ülke genelinde bölge ayırımına gidecek ya da bölgesel kalkınma politikası uygulayacak durumda olmadığı döneme karşılık gelmektedir. Türkiye bu dönemi, ülkenin genelinde rahatlıkla gözlemlenebilecek olan geri kalmışlık özellikleri nedeniyle, savaş koşulları ve yüklü dış borç altındaki ekonomiyi ayağa kaldırmaya çalışmakla geçirmiş, bu kapsamda kalkınma ve sanayileşmenin en kısa sürede gerçekleşmesini sağlayacak yaklaşımları benimsemiştir (Özgür, 2010: 69).

Bu yaklaşımlar içerisinde bölgesel yerleşme politikaları bakımından "büyüme kutupları yaratma politikası" çerçevesinde yönetsel ve kültürel merkezin Ankara'ya taşınması bu kapsamda Türkiye'de uygulanan en başarılı örneklerden biri olarak ifade edilmektedir (Büyükdavras, 1972: 62).

Liberal dönem olarak ifade edilen 1950-1960 döneminde geri kalmış bölgelerin kalkındırılması için özel bir çaba sarf edilmemiştir. Devlet teşekküllerinin kurulması planlanan yerlerin seçimi ekonomik ve sosyal durumlar gözetmek yerine politik çıkarlar gözetilerek seçilmiştir. Bölgesel ve ulusal düzeyde, plan fikrinden oldukça uzaklaşmış, ülkenin nispeten geri kalmış bölgelerini kalkındırmak ana hedef olmamış, özellikle özel sektör yatırımları İstanbul ve İzmir gibi büyük şehirlerin etrafında toplanarak bölgesel eşitsizliğin daha da artmasına neden olmuştur (Yardımcıoğlu, 2012: 382).

1960 yılından sonra bölgesel politikalarının temelini ekonomik faaliyetlerin dağılımını etkileyerek, gelişmenin belirli merkezlerde toplanmasının önüne geçmek ve alt merkezler geliştirerek dengeli bir kalkınma sağlanmak oluşturmaktadır (Özgür, 2010: 70).

30 Eylül 1960 yılında Devlet Planlama Teşkilatı (DPT)'nin kurulmasıyla 1963- 1967 yılları arasında "milli tasarrufu artırmak, yatırımları toplum yararına, gerektirdiği önceliklerle yöneltmek ve iktisadi, sosyal ve kültürel kalkınmayı demokratik yollarla gerçekleştirmek" ve keyfi ve plansız davranış tecrübelerine son vermek amacıyla Birinci Kalkınma Planı yayınlanmıştır (BBYKPa, 1963: 3). Birinci Kalkınma Planı ile birlikte Türkiye, planlı döneme geçmiştir.

3.1. Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1963-1967)

Birinci Kalkınma Planı içerisinde bölge planlarının milli planla olan bağlılığını ve bütünlüğünü sağlamak için planlama; potansiyel gelişme bölgeleri, geri kalmış bölgeler ve büyük şehir bölgeleri olarak üç açıdan ele alınmıştır. Buna göre potansiyel gelişme bölgelerinin diğer bölgelerle kıyaslanması sonucu üstünlük

gösteren yerler tespit edilerek geliştirilmesi gereken ve tespit edilmiş bir üstünlüğü olan kesimler bölge kalkınmasının hareket noktaları olmuştur. Bu hareket noktasıyla bölgelerin kendine yeter birimler olması gibi bir görüşün sakıncaları önlenmiş, ekonominin bütünü içindeki fonksiyonları öncelikli olarak ele alınmıştır. Böylelikle geri kalmış bölgelerin kamu kesimi yatırımlarından daha fazla faydalanması hedeflenmiştir. Büyük şehir bölgeleri çevresinde yeni çekim ve büyüme merkezleri ve sanayi yaratarak, nüfusun ve iktisadi çalışmaların daha dengeli bir şekilde dağıtımını sağlayacak araçların araştırılacağı belirtilmiştir (BBYKPa, 1963: 474).

3.2. İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1968-1972)

1968-1972 yıllarını kapsayan İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda, devlet bölgelerarası dengenin sağlanmasının asıl aktörü olarak belirtilmiş ve alt yapı ve diğer yatırımlarda geri kalmış bölgelere öncelik verilmesi hedeflenmiştir. Ayrıca planın mekânsal boyutuna da yer verilerek şehir-kasaba-köy gelişimine ilişkin merkezi yer kavramı geliştirilmiştir. Bu ek olarak plan dâhilinde organize sanayi bölgesi oluşturma düşüncesi biçimlenmiştir (Elmas, 2004: 122).

Plan dâhilinde gelişmede önceliğin az gelişmiş bölgelerde hızla büyüyen merkezlerin kazanmasından söz edilmiş ve kalkınma kutuplarının yaratılması benimsenmiştir. Fakat bu gelişme için nelerin nasıl yapılacağı belirtilmediği gibi, az gelişmiş bölgelerin geliştirilmesi için ne gibi araçların kullanılacağına da açıklık getirilmemiştir. İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı, birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı'ndaki bölgelerarası gelişmişlik farklarını azaltıcı yöndeki politikaların daha somutlaştırılarak tekrarlandığı bir plan olmuştur (Dinler, 1998: 207).

3.3. Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı (1973-1977)

1973-1977 yılları için oluşturulan Üçüncü Kalkınma Planı'nda, kalkınmanın Türkiye için yalnızca büyüme anlamına gelmediği, ekonomik ve sosyal yapıyı sanayileşmiş toplum yapısına dönüştürme hedefini dikkate alan çabaları da içerdiği belirtilmiştir (Tümerdem, 2007: 108).

Plan içerisinde *“yörelere arasındaki gelişmişlik farklarını kısa sürede ortadan kaldırmaya çalışmak, ekonomik yönden etkin olmayan kaynak dağılımına yol açacak, sermaye birikimi ve genel ekonomik kalkınma yavaşlayacaktır”* görüşünün hâkim olması nedeniyle bölgesel kalkınma ve planlama yaklaşımı I. ve II. Plana göre daha yüzeysel olmuştur. Bölgesel farklılıkların, uzun dönemde, bölge kaynaklarının harekete geçirilmesi ve yerel yönetimlerin etkin çalışmasıyla ortadan kalkacağı varsayılmış ve sadece *“Kalkınmada Öncelikli Yörelere”* (KÖY) hakkında kısa açıklamalara yer verilmiştir (DPT, 2000: 28).

3.4. Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı (1979-1983)

Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı'nın bölgesel gelişme ve planlamaya yaklaşımı bir önceki dönemle oldukça benzerdir. Ekonomik gelişmenin sağlanması için, planlama yapılırken alınacak kararlarının mekân boyutuna indirilmesi, hizmetlerin, sanayinin ve alt yapının ülke düzeyine dengeli dağılımının sağlanması, işbölümünün yapılması, uygulanmakta olan teşviklerin bölge kaynaklarını ve potansiyellerini harekete geçirecek tarzda yeniden düzenlenmesi önerilmiştir (DPT, 2000: 29).

DPT'nin bölgesel kalkınma alanında yaptığı analiz sonucunda, sahip oldukları sosyo-ekonomik özelliklere ve birbirleri arasındaki etkileşime bağlı olarak yerleşim birimlerinin kademelenmesini içeren bir mekânsal yaklaşım öngörülerek, "Yerleşim Merkezlerinin Kademelenmesi" adında bir çalışma tamamlamıştır. Çalışma sonunda yedi kademe merkezi tanımlanmış ve her kademe yer alan yerleşim birimleri arasında hiyerarşik bir etkileşimin olduğu ifade edilmiştir (Akpınar, 2012: 31).

Bu ifadeye ek olarak planlı dönemde bölgelerarası gelişmenin geri kalmış bölgeler aleyhine olduğunu vurgusu yapılmış ve geçmiş plan dönemindeki uygulamaların başarısız olduğu belirtilmiştir. Bu belirtmeye rağmen bu soruna yeni bir çözüm getirilmemiştir (Dinler, 1998: 208).

3.5. Beşinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1985-1989)

Plan, daha önceki planlarda olduğu gibi Kalkınmada Öncelikli Yörelere geliştirilmesine yönelik önlemleri içermektedir. Bu bağlamda temel hedef "*Başta Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgeleri olmak üzere Kalkınmada öncelikli Yörelere kalkındırılması ve böylece bu bölgeler ile diğer bölgeler arasındaki gelişmişlik farkının zaman içinde azaltılarak giderilmesi*" olmuştur. Ayrıca büyük ölçekli yatırımların yanı sıra küçük ölçekli ve emek yoğun sanayi projelerinin de teşvik edilmesi Kalkınmada Öncelikli Yöreleredeki mevcut potansiyelin değerlendirilmesi açısından ele alınmıştır (BBYKPb, 1985: 163).

Plan dâhilinde bölge planlarının gerekliliği açıkça belirtilerek bölgesel gelişmenin kalkınma ve planlama içerisindeki ağırlığının arttığı ifade edilmiştir. Kaynakların daha etkin kullanımı ve gelişmenin hızlandırılması amacıyla, gelişmekte olan ve belli sektörler açısından gelişme potansiyeline sahip bölgelerde "bölge planlaması" yapılması öngörülmüştür. Böylelikle ilk planla gündeme gelen fakat üçüncü planla terk edilen bölge planlama, 10 yıl sonra yeniden benimsenmiştir (DPT, 2000: 29).

3.6. Altıncı Beş Yıllık Kalkınma Planı (1990-1994)

Altıncı Plan, Avrupa Birliği ile ilişkiler ve Avrupa Birliği'nin bölgesel kalkınma anlayışının etkili olduğu, bölgesel kalkınmaya daha çok yer verildiği, tabandan tavana kalkınma söyleminin vurgulandığı, ekonomik-sosyal-kültürel gelişmenin sürdürülebilir kalkınma ile beraber ele alındığı bir plandır (Filiztekin, 2008: 95).

Plan dâhilinde “bölge planlaması” kavramı yerini “bölgesel gelişme” kavramına bırakmış, metropollere yönelen nüfus ve sanayi yoğunluğunu azaltmak, bölgelerarası ve bölge içi göçleri yönlendirerek denetim altına almak yerleşim yerlerinin kademelenmesinde bir denge sağlamak üzere yeni bir yerleşme kademelenmesinin yapılması öngörülmüştür (DPT, 2000: 30).

3.7. Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1996-2000)

Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda sektörel tercihlerle mekânsal analizin birlikte ele alındığı yeni bir planlama anlayışının zorunlu olduğuna vurgu yapılmıştır. Bu zorunluluğun temeli her bölgenin farklı özelliklere, sorunlara ve olanaklara sahip olması olarak ifade edilmiştir. Planda ayrıca merkezi ve yerel yönetimler arasında planların hazırlanması ve uygulanması sürecinde yetkilerin ve sorumlukların açıkça belirtileceği, ülke genelinde gelişme kutupları belirleneceği, göç olgusunun metropoller yerine bölge merkezlerine ve orta büyüklükteki yerleşim birimlerine yönlendirileceği, metropollerin ve çevre illerin sorunlarını çözmek ve sosyo-ekonomik orta vadeli gelişmeyi belirlemek için Bölgesel Gelişme Planı çalışmalarına başlanacağı belirtilmiştir (DPT, 2008: 186).

Yedinci planın diğer planlardan ayrılan yönü bölgelerarası gelişmişlik farklarının azaltılması ile ilgili konulara geniş ve ayrıntılı şekilde yer vermesine karşılık açıklamaların sistematik olmayışdır (Dinler, 1998: 209).

3.8. Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (2001-2005)

Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı'yla bölgelerarası gelişmişlik farklarının azaltılması, geri kalmış yörelerde yaşayan nüfusun refah düzeyinin yükseltilmesi, metropollere doğru artan göç eğiliminin istikrarlı hale getirilmesi hedeflenmiştir. Bu kapsamda bölgelerin özellikleri, farklılıkları, gelişmişlik düzeyleri ve temel sorunları ile potansiyellerinin belirlenmesi yönelik bölge planlama çalışmaları yapılması öngörülmüştür (Gündüz, 2006: 130).

Plan kapsamında sektörel politikaların bölgesel gelişme stratejileri çerçevesinde oluşturulacağına yer verilerek sürdürülebilirlik ve katılımcılık temel ilke olarak benimsenmiştir. Yedinci Plan'da olduğu gibi Sekizinci Plan döneminde da bölgesel gelişme planlarının hazırlanmasına özel bir önem verilerek bu alandaki faaliyetler yoğunlaştırılmıştır (Elvan, 2012: 104-105).

Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda; yerel ve bölgesel kaynakların harekete geçirilmesi için kamu ve özel sektör açısından yapılacakların belirlenmesinin bölge planlama çalışmalarının temel amacı olduğuna değinilerek, ulusal önceliklerin yerel ölçekteki gereksinimlere yanıt verecek biçimde kalkınma ajansları başta olmak üzere yerel düzeyde kurumsal yapılar oluşturulacağı belirtilmiştir. Bölge, il, ilçe ve yerel yönetim birimleri düzeyinde çeşitli planlama yaklaşımları benimsenmesi ve zaman zaman uygulandığı görülmesine karşın mekân boyutu plana tam anlamıyla yerleştirilememiştir (DPT, 2008: 187-189).

3.9. Dokuzuncu Beş Yıllık Kalkınma Planı (2007-2013)

Dokuzuncu Beş Yıllık Kalkınma Planı, beşeri sermaye ve sosyal dayanışmanın güçlendirilmesi, kamu hizmetlerinde kalitenin artırılması, stratejik olarak rekabet gücünün ve istihdamın artırılması, bölgesel gelişmenin sağlanması, amaçlarını benimserken istikrarlı büyüyen, gelirin daha adil paylaşıldığı, küresel rekabet gücüne sahip, bilgi toplumuna dönüşen bir Türkiye vizyonu taşımaktadır (Sezgin, 2013: 25).

Katılımcı, dinamik, uygulanabilir ve esnek nitelikte hazırlanmasına karar verilen planda, büyüme ve çevrelere hizmet verebilme potansiyeli yüksek cazibe merkezleri belirlenerek; ilk olarak bu merkezlerin ulaşılabilirliğinin iyileştirilmesi, fiziki ve sosyal altyapısının güçlendirilmesi belirtilmiş, gelişme potansiyeli yüksek merkezlerde ise etkin bir bölgesel Ar-Ge altyapısının kurulmasına karar verilmiştir (Bakırcı, 2014: 286)

Dokuzuncu Plan, Ar-Ge, girişimcilik, yeni sanayi odakları, kümelenmeler, üniversite-sanayi işbirliği ve girişim sermayesine sıklıkla vurgu yaparak teoride yer verilmiş olan Yeni Bölgeselcilik Yaklaşımı araçlarını işaret etmektedir. Yerindelik ilkesinin esas alınması, ulusal olarak bölgesel gelişme stratejisi hazırlanması, girişimciliği geliştirici eğitim programlarının uygulanması, cazibe merkezlerinin oluşturulması, bölgelerde yenilikçi rekabet edilebilir, yüksek katma değer yaratabilen sektörlerin desteklenmesi, kümelenmenin desteklenmesi gibi uygulamalar bölgesel politika kapsamında önemli bir dönüşümün yaşandığının göstergesidir (Dulupçu vd, 2010: 246).

3.10. Onuncu Beş Yıllık Kalkınma Planı (2014-2018)

Onuncu Kalkınma Planında bölgesel gelişme politikası, *“Bölgesel gelişmişlik farklarının azaltılarak refahın ülke sathına daha dengeli yayılması”* ve *“Tüm bölgelerin potansiyeli değerlendirilip rekabet güçleri artırılarak ulusal büyümeye ve kalkınmaya katkılarının azami seviyeye çıkarılması”* temel amacıyla *“Yaşanabilir Mekânlar, Sürdürülebilir Çevre”* başlığı altında ele alınmıştır (OBYKP, 2013: 1).

Yaşanabilir Mekânlar, Sürdürülebilir Çevre başlığı altına bölgesel gelişme ve bölgesel rekabet edilebilirlik, mekânsal gelişme ve planlama, kentsel dönüşüm ve konut, kentsel altyapı, mahalli idareler, kırsal kalkınma, çevrenin korunması, toprak ve su kaynaklarının yönetimi ve afet yönetimi yer almaktadır (OBYKP, 2013).

Planda özellikle üzerinde durulan konulardan biri yerel ve bölgesel dinamiklerin ve potansiyelin tespitidir. Bu çerçevede ulusal öncelikler ile uyumlu olarak yerinde ve katılımcı bir anlayışla planlanması ve uygulanması için özellikle yerelde teknik kapasite oluşumunun sağlanacağı belirtilerek bölgesel politikaların hayata geçirilmesinde bölgede yer alan bütün aktörlerin katılımının ve koordineli çalışmasının önemi vurgulanmaktadır. Bu bağlamda kalkınma ajanslarının da yetkilerinin geliştirilerek yeni yerel kalkınma modellerine öncülük etmeleri gerektiği ifade edilmiştir (OBYKP, 2013: 141-142).

3.11. Ulusal Kırsal Kalkınma Stratejisi (2007-2013, 2014-2020)

İlk olarak 2007 yılında DPT tarafından yayınlanan stratejinin amacı *“temelde yerel potansiyelin ve kaynakların değerlendirilmesini, doğal ve kültürel varlıkların korunmasını esas alarak; kırsal toplumun iş ve yaşam koşullarının kentsel alanlarla uyumlu olarak yöresinde geliştirilmesi ve sürdürülebilir kılınması”* olarak ifade edilmiştir (UKKS, 2007).

Bu kapsamda uygulanacak tedbirlerin, yöresel potansiyelleri harekete geçirerek ve yöresel ihtiyaçlara cevap verecek şekilde belirlenmesi, kır-kent arasındaki gelişmişlik farklarının azaltılması, ulusal ve yerel düzeyde kamu kesimi, özel kesim, üniversiteler ve sivil toplum örgütleri arasında işbirliği ve koordinasyonun geliştirilmesi, ekonomik ve sosyal gelişmeye yönelik olarak sivil toplum, üretici örgütlenmeleri, yerel işbirliklerinin geliştirilmesi ve kırsal kesimde; ekonomik, sosyal ve çevresel olarak sürdürülebilir iş ve yaşam koşullarının sağlanmasına yönelik olması gerektiği belirtilmiştir (UKKS, 2007).

Strateji, Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planına uygun olarak hazırlanmıştır. Bu kapsamda; Ekonominin geliştirilmesi ve iş imkânlarının artırılması, İnsan kaynaklarının örgütlenme düzeyinin ve yerel kalkınma kapasitesinin geliştirilmesi, Kırsal alan fiziki altyapı hizmetlerinin geliştirilmesi ve yaşam kalitesinin artırılması, Kırsal çevrenin korunması ve geliştirilmesi stratejik temel amaçları hedef alınmıştır (UKKS, 2007: 12-23).

2014 yılında yayınlanan ikinci belgede, kırsal ve kentsel alanlar arasında gelişmişlik farklarının kabul edilebilir bir düzeye çekilmesi, kentsel alanlarla uyumlu olarak kırsal alanların iş ve yaşam koşullarının geliştirilmesi ve bu durumun sürdürülebilir kılınması temel amaçları oluşturmaktadır (UKKS, 2014: 167).

İkinci belgede stratejik ana amaçlar; “*Kırsal ekonominin geliştirilmesi ve istihdam imkanlarının artırılması, Kırsal çevrenin iyileştirilmesi ve doğal kaynakların sürdürülebilirliğinin sağlanması, Kırsal yerleşimlerin sosyal ve fiziki altyapısının geliştirilmesi, Kırsal toplumun beşeri sermayesinin geliştirilmesi ve yoksulluğun azaltılması, Yerel kalkınmaya ilişkin kurumsal kapasitenin geliştirilmesi*” olarak belirlenmiştir (UKKS: 2014).

Görüldüğü gibi iki belgenin de strateji amaçları birbirine benzerlik göstermektedir. Ayrıca 2014 yılında yayınlanan ikinci stratejide, strateji kapsamında Kırsal Kalkınma Eylem Planı’nın ve AB müktesebatına uyum çerçevesinde IPARD II programının hazırlanması gerektiği belirtilmiştir (UKKS, 2014).

3.12. Bölgesel Gelişme Ulusal Stratejisi (2014- 2023)

“*Sosyo-ekonomik ve mekânsal olarak bütünleşmiş, rekabet gücü ve refah düzeyi yüksek bölgeleriyle daha dengeli ve topyekûn kalkınmış bir Türkiye*” vizyonuna sahip olan Bölgesel Gelişme Ulusal Stratejisi, mekânsal gelişme ve sosyo-ekonomik kalkınma politikaları arasında uyumu güçlendirmek, bölgesel gelişme alanında ve bu alanla ilgili diğer konularda faaliyet gösteren kurumlar ile mahalli idarelere, üniversitelere ve sivil toplum kuruluşlarına perspektif sunmak, alt ölçekli plan ve stratejilere genel bir politika çerçevesi oluşturmak, bölgesel gelişme ve bölgesel rekabet edebilirlik konularında ulusal düzeyde koordinasyonu sağlamak, hedefiyle hazırlanmış bölgesel kalkınmayla ilgili temel stratejileri belirleyen bir çerçeve belgedir (BGUS, 2013).

Belge içerisinde bölgesel gelişmeyi etkileyen uluslararası eğilimler, Türkiye’deki bölgelerin yapısı ve bölgesel gelişme stratejileri detaylı olarak incelenmiştir. Yerleşmeler arası ilişkilerin güçlendirilmesi ve mekâna duyarlı kalkınma politikalarının geliştirilmesi, yerleşme sisteminin etkinleştirilerek daha dengeli bir yapıya kavuşturulması, bölgelerin ve bölgelerdeki farklı nitelikteki yerleşimlerin kaynak ve potansiyellerinin en verimli şekilde değerlendirilmesi gerektiği ifade edilerek bölgelerin ve yerleşimlerin ulusal kalkınmada sahip oldukları roller dikkate alınarak bunlara özgü politikaların geliştirilmesiyle kalkınmanın ülke geneline yayılmasının sağlanacağı belirtilmiştir (BGUS, 2013).

Yeni bölgeselcilik anlayışının sonucunda şekillenmiş olan bu belge, Türkiye’nin yeni kalkınma stratejisinin de belgesi konumundadır. İçeriğinde açıkça ifade edildiği gibi bölgeselcilik anlayışı çerçevesinde yeni alt merkezlerin oluşturulmasının sağlanması

ve yerelin potansiyelini kullanarak aşağıdan yukarıya doğru bir kalkınma anlayışının benimsenmiş olması bunun en büyük kanıtını oluşturmaktadır

4. Kalkınma Planları Ve Yeni Bölgeselcilik Yaklaşımı Çerçevesinde Sinop İli Ve İlçelerinin Değerlendirilmesi

Kalkınma planlarında tarihsel olarak ilk iki planda bölgesel planlama öngörülmüş, üçüncü planda bu görüş terk edilerek kalkınmada öncelikli yörelerin geliştirilmesine yer verilmiş, dördüncü planda bölgelerarası gelişmişlik farklarını azaltacak politikaların başarılı olmadığı belirtilmiş olmasına rağmen üçüncü plana uygun davranılmış, beşinci planda yirmi yıl önce benimsenen on yıl önce terkedilen plana geriye dönülerek bölgesel planlama benimsenmiş, altıncı planda kalkınmada öncelikli yörelerin gelişmesinin sağlanması hedeflenmiş, yedinci planda ise bölgelerarası gelişmişlik farkının azaltılmasına genel çerçevede değinilmiştir (Dinler, 1998: 205-207).

Sekizinci planla beraber yeni bir anlayış oluşmaya başlanmış, yerel ve bölgesel kaynakların harekete geçirilmesi gerektiği ifade edilmiştir. Mekân kavramına plan dâhilinde vurgular yapılsa da tam olarak içselleştirilememiştir. Dokuzuncu planla birlikte yeni bölgeselcilik anlayışının aktörleri sıklıkla vurgulanmış ve bu dönüşümle beraber onuncu plan bölgesel politikaların hayata geçirilmesinde bölgede yer alan bütün aktörlerin katılımını şart koşmuştur. Aynı dönemde açıklanan Bölgesel Gelişme Ulusal Stratejisi ile birlikte yeni bölgeselcilik yaklaşımının Türkiye'nin yeni kalkınma anlayışı olduğu açıkça ortaya konmuştur.

Türkiye, özellikle sekizinci kalkınma planıyla beraber sürekli değişen tutarsız bölgeselcilik anlayışından ve yer yer ortaya çıkan geleneksel bölgesel kalkınma yaklaşımından somut adımlarla sıyrılıp kalkınmanın itici gücünü yerel dinamiklerde arayan yeni bölgeselcilik yaklaşımını gün geçtikçe daha çok benimsemiştir.

Tablo 2'de Türkiye'nin yıllar itibariyle seçilmiş göstergelerine baktığımız zaman 2001 yılında sekizinci beş yıllık kalkınma planının uygulanmasıyla beraber Türkiye'nin ekonomik ve sosyal göstergelerinde gözle görülür bir iyileşme olduğu görülmektedir. Buna göre GSYH yıllar itibariyle sürekli artış göstermiş (2008 krizinin etkisiyle 2009 yılında düşüş yaşanmıştır), İlgücüne katılım oranı yıllar itibariyle artarken işsizlik dönemsel dalgalanmalar gösterse de azalış eğilimine girmiştir.

Bunun yanında ihracat son 12 yılda 5 katına çıkmış, ithalat ise 6 katına çıkmıştır. İthalatta meydana gelen artış içerisinde üretimde kullanılacak olan teknolojinin transferi olsa da yüksek bir seviyede olduğunu söylemek mümkündür. Tabloda ki en önemli artışlardan birisi Ar-Ge harcamalarında olmuştur. Yaklaşık 11.5 kat artan Ar-Ge harcamaları sürekli bir artış trendinde olmuştur. Bu aynı zamanda yeni bölgeselcilik yaklaşımı çerçevesinde vurgulanan Ar-Ge harcamalarının arttırılması açısından da son derece önemlidir.

Bir başka olumlu gösterge de bebek ölüm hızındaki azalma da yaşanmıştır. Bebek ve ölüm hızı, sağlık koşullarına ilişkin göstergeler olmasının ötesinde, genelde toplumun kalkınma düzeyinin göstergesini oluşturmaktadır. Kalkınma düzeyinin belirlenmesi için kullanılan bileşik indeksler içinde yaygın olarak yer alan bebek ölüm hızları Türkiye açısından incelendiğinde gelişmiş ülkelere kıyasla 6-9 kat fazla olduğu görülmektedir (Şahinöz ve Şahinöz, 2012: 1-3). Tabloya göre 2001 yılında %28.4 olan bebek ölüm hızı 2013 yılında %10.8 e gerilemiştir. Bu durum yeterli görülmesine de gelişmişlik yolunda önemli bir adım olarak kabul edilmektedir.

Tablo 2: Türkiye'nin Yıllar İtibariyle Seçilmiş Göstergeleri

	GSYH (1998 Fiyatlarıyla) milyar TL	İşgücüne Katılma Oranı	İstihdam Oranı	İşsizlik Oranı	İhracat milyon \$	İthalat milyon \$	Ar-Ge Harcamaları Yıllık Bin TL	Bebek Ölüm Hızı
2001	68.309.352	49,8	45,6	8,4	31.334	41.399	1.291.891	28,4
2002	72.519.831	49,6	44,4	10,3	36.059	51.553	1.843.288	25,6
2003	76.338.192	48,3	43,2	10,5	47.252	69.339	2.197.090	23,1
2004	83.485.590	46,3	41,3	10,8	63.167	97.539	2.897.516	20,9
2005	90.499.730	46,4	41,5	10,6	73.476	116.774	3.835.441	18,9
2006	96.738.320	46,3	41,5	10,2	85.534	139.576	4.399.880	17,5
2007	101.254.625	46,2	41,5	10,3	107.271	170.062	6.091.178	16,7
2008	101.921.729	46,9	41,7	11	132.027	201.963	6.893.048	16,0
2009	97.003.114	47,9	41,2	14	102.142	140.928	8.087.452	15,3
2010	105.885.643	48,8	43,0	11,9	113.883	185.544	9.267.589	14,6
2011	115.174.724	49,9	45,0	9,8	134.906	240.841	11.154.149	11,7
2012	117.625.021	50,0	45,4	9,2	152.461	236.545	13.062.263	11,6
2013	122.476.094	50,8	45,9	9,7	151.802	251.661	14.807.321	10,8

Kaynak: TÜİK, TİB, KKA

4.1. Sinop İli ve İlçelerinin Değerlendirilmesi

Sinop İstatistiki Bölge Birimleri Sınıflandırılmasına (İBBS) göre TR 82 Bölgesinin içerisinde yer alan Düzey 3 bölgelerinden biridir. Merkez, Ayancık, Boyabat, Dikmen, Durağan, Erfelek, Gerze, Saraydüzü ve Türkeli olmak üzere 9 ilçeden oluşan ilin nüfusu toplamda 204.526'dır. Türkiye'nin en kuzeyinde yer alan Sinop son yıllarda yapılan altyapı ve diğer yatırımlarla beraber yıllardır geri plana atılmış olmanın gerçekliğinden sıyrılmaktadır.

Tablo: 3 Yıllar İtibariyle Seçilmiş Göstergelerle Sinop İli

	Net Göç Hızı %	İşgücüne Katılma Oranı	İstihdam Oranı	İşsizlik Oranı	Nüfus
2007	4,1	-	-	-	198.412
2008	0,0	53,9	50,1	6,9	200.791
2009	5,2	52,5	47,0	10,4	201.134
2010	-2,9	56,5	51,6	8,7	202.740
2011	-10,3	59,4	56,1	5,5	203.027
2012	10,9	55	52,1	5,3	201.311
2013	-5,7	46,4	43,5	6,2	204.568

Kaynak: TÜİK

Tablo 3 'de Sinop ilinin yıllar içerisinde değişiklik gösteren bazı göstergeleri görülmektedir. Buna göre Sinop ili kimi dönem göç verse de çoğunlukla göç almıştır. Bu bağlamda nüfusu genelde gittikçe artan bir süreç sergilemektedir. İşgücü göstergelerine baktığımız zaman 2013 yılında bir önceki yıla göre artış gösterse de genelde dalgalı bir seyirde olmuş, 2009 yılında ise 2008 yılındaki ekonomik krizin etkileri görülmüştür. İşgücüne katılım oranı ve istihdam oranı içinde aynı dalgalı seyir kendini göstermiştir.

Yeni bölgeselcilik anlayışı çerçevesinde biçimlenen bu rakamlara genel olarak baktığımızda göç hızının olumlu bir gösterge olduğu, işsizlik oranları Türkiye ortalamasının altında seyrederken, işgücüne katılma oranları ve istihdam oranlarının Türkiye ortalamasının üstünde yer alarak pozitif bir tablo çizdiği görülmektedir. Yeni bölgeselcilik anlayışında yerelin kaynaklarını kullanmak ve kalkınmayı ilçeler gibi mümkün olduğu kadar alt tabanlara yaymak için kalkınma ajansları tarafından çalıştaylar düzenlenmiş ve bölge planları oluşturulmuştur. Bu planlar çerçevesinde bölgenin ihtiyaçları ve fırsatları ilçeler seviyesinde belirlenmiştir. Bu konudaki bir diğer aktör olan KOSGEB, bu ihtiyaçları da içerecek şekilde gerek girişimcilik sermayesi olarak gerekse Ar-Ge alanında destekler vermektedir. Sinop ilinin bağlı olduğu Kuzey Anadolu Kalkınma Ajansı (KUZKA) ve Sinop KOSGEB İl Hizmet Merkezi Müdürlüğü bu çerçevede ilde hizmet veren kurumlardır.

2009 yılında kurulan KUZKA, TR82 bölgesinin ve dolayısıyla Sinop ili ve ilçeleri için yapmış olduğu analizlerde il ve ilçelerin gerek sosyal gerekse ekonomik olarak durumunu ortaya koymuştur. Bu analiz sonucunda bölgesel kalkınma açısından öne çıkan fırsatlar gerek girişimciler gerekse il ve ilçedekiler için bir kılavuz görevi görmektedir.

Tablo 4: Sinop İlçelerine Ait Göstergeler ve Gelecek Hedefleri

	Nüfus 2000 Yılı	Nüfus 2014 Yılı	Küçük Sanayi Sitelere İş Yeri Sayısı	Sanayi Sitelere Doluluk Oranı	Kent Nüfusu - Kır Nüfusu (Nüfusun % olarak)	Gelecek Hedefleri
Merkez	49.839	59.571	200	91%	%68,00 %32,00	Turizm, İmalat Sanayi, Eğitim Merkezleri Kurulması, Enerji Kaynaklarının Değerlendirilmesi
Ayancık	26.407	23.047	100	93%	%57,04 %42,96	Turizm, Orman Ürünleri, Tarım
Boyabat	45.193	43.861	200	100%	%60,96 %39,04	Tuğla Sektörü Yenileşme, Orman Ürünleri, Pirinç, Turizm
Dikmen	9.475	5.613	-	-	%20,53 %79,47	Ormanlık, Hayvancılık, Yeni Konutların İnşası
Durağan	28.792	19.495	-	-	%36,00 %64,00	Ormanlık, Tarım ve Hayvancılık, Sosyal Hayat
Erfelek	13.812	11.244	-	-	%31,94 %68,06	Turizm, Orman Ürünleri, Tarım
Gerze	23.295	22.327	149	100%	%57,70 %42,30	Sanayi, Turizm, Tarım
Saraydüzü	8.217	5.132	-	-	%20,95 %79,05	Tarım, Hayvancılık, Ormanlık, Av Turizmi
Türkeli	20.904	14.236	-	-	%38,00 %62,00	Meyveciliğin ve Balıkçılığın Geliştirilmesi, Ahşap ve Kereste İmalatı, Turizm

Kaynak: KUZKA, TUİK

Tablo 4’de Sinop’un merkez ilçe haricindeki bütün ilçelerinde son 14 yılda nüfusun azaldığı görülmektedir. Bu azalışın nedeni düşük doğurganlık ve göç olarak açıklanmaktadır. Tabloya göre göç veren ilçelerin çoğunda kırsal nüfusun kent nüfusuna oranla daha fazla yer işgal ettiği bunun yanında en fazla eğitim almak ve istihdam için göç edildiği ve kadın nüfusun buna bağlı olarak bazı yerlerde daha fazla olduğu ifade edilmektedir.

Dört ilçede yer alan küçük sanayi sitelerinin doluluk oranlarının oldukça fazla olması zamanla bunlara yenilerinin eklenmesini kaçınılmaz kılacaktır. Böylece ilçe bölgelerde artan işgücü imkânları ile gerek nüfus artışı sağlanacak gerekse istihdam yüzünden oluşacak göçün önüne geçilecektir.

KUZKA tarafından yapılan çalışmada ilçelerin gelecek hedefleri de belirlenmiştir. Buna göre ilin genelinde hâkim olan turizm sektörü bölgesel gelişmenin lokomotifi görevindedir. Bunun yanında orman ve ormancılık ürünleri, Boyabat ilçesinde tuğla sektörü, Gerze ilçesinde sanayi, Durağan ilçesinin genç bağımlılığı en fazla ilçe olması sebebiyle gençlere yönelik olarak hizmetlerin arttırılması, merkez ilçede ise eğitim merkezlerinin yanında açılması planlanan nükleer enerji santraline yönelik

planlamaların yapılması, rüzgâr ve biokütle gibi alternatif yeşil enerji kaynaklarının da değerlendirilmesi gerektiği belirtilmiştir (KUZKA, 2015).

Tablo 5: Sinop İli KUZKA Mali & Teknik Destekleri

Program	Destek Tutarı (TL)	Proje Büyüklüğü (TL)
2010 DFD	45.197	45.197
2011 KOBİ	3.399.923	7.521.300
2011 ÇTA	531.768	1.607.241
2012 SÜRAT	2.336.085	5.154.464
2012 TURGEP	240.095	601.768
2012 TD	39.400	39.400
2013 İKAP	2.481.820	4.963.640
2013 BAP	889.992	1.779.984
TOPLAM	9.964.282	21.712.997

Kaynak: KUZKA

Tablo 5’de KUZKA’nın 2010-2013 yılları arasında Sinop iline sağladığı mali destekler görülmektedir. Toplamda 22 Milyon TL’ye yakın projelerin 10 milyon TL’ye yakını mali destek kapsamında KUZKA tarafından sağlanmıştır. Doğrudan Faaliyet Destek Programı, KOBİ Destek Programı, Çevre ve Turizm Altyapı Destek Programı, Sanayi Üretimini Arttırılması Destek Programı, İktisadi Kalkınma Mali Destek Programı ve Bölge Altyapısının Geliştirilmesi mali Destek Programı konu başlıklarında verilen bu destekler, bölgesel kalkınma ve bölgenin potansiyelini ortaya çıkarmak adına son derece önemli adımlardır.

Özellikle iktisadi kalkınma, çevre ve turizm, sanayi üretiminin artması ve KOBİ başlıkları hem bölgenin kendi dinamiklerine hem de girişimcilik, Ar-Ge ve bölgenin potansiyelini kullanma gibi yeni bölgeselcilik yaklaşımının ana unsurlarıyla son derece uyumlu olduğu görülmektedir.

2012 yılında faaliyetlerine başlayan KOSGEB, 2014 yılına kadar ağırlıklı olarak Girişimci Desteği olmak üzere, Genel Destek, KOBİ Proje, AR-GE İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destekleri kapsamında yaklaşık 250 firma desteklenmiş ve toplam 3.463.610 TL fon aktarımı yapmıştır. Girişimcilik Desteği kapsamında 134 işletmeye toplam 1.882.431 TL, 158 firmaya Genel Destek Programı kapsamında 689.612 TL, AR-GE İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı kapsamında 4 işletmeye toplam 430.127 TL, KOB Proje Destek Programı kapsamında 10 işletmeye 461.438 TL kaynak aktarılmıştır (KOSGEB SM, 2015).

Bu fonların haricinde yeni bölgeselcilik yaklaşımına uygun olarak kalkınma planlarında da belirtilen girişimcilerin desteklenmesi kapsamında 1140 kişiye girişimcilik eğitimi verilmiş, ilçelerde tanıtım organizasyonları düzenlenerek katılımın ilçe bazında arttırılması sağlanmıştır. Girişimcilik ve proje kültürünün gelişmesinin yanında istihdam yaratma ve istihdam sağlama açısından bölgesel düzeyde son derece etkili olduğu düşünülen çalışmalar gerçekleştirilmiştir.

5.Sonuç

İkinci Dünya Savaşı sonrasında özellikle az gelişmiş ülkelerde benimsenen ithal ikameci politikalar, Türkiye’de 1950’li yıllarda kendini göstermeye başlamış 1960’lı yıllarda da planlı dönemle birlikte sanayileşmenin ve bu yolla kalkınmanın temeline oturmuştur.

Bu yıllarda uygulanan politikalar kimi zaman başarıya ulaşmış olsa da 1980’li yıllarda ihracata yönelik kalkınma anlayışına geçilene kadar arkasında birçok yapısal sorunu da bırakmıştır. 1970’li yılların sonunda geriye dönüp bakıldığı zaman sanayileşmenin Türkiye’yi kalkındırdığını söylemek mümkün olmamaktadır.

İthal ikameci politikaların arkasında bıraktığı yoksulluk, eğitim seviyesi, sağlık, altyapı gibi sorunlar yıllar boyunca aşılması beklenen engeller olarak her zaman Türkiye’nin gündemindeki yerini korumuştur. Bölgeler arasında gittikçe büyüyen dengesizliklere yol açan bu anlayışın beraberinde getirdiği olumsuzluklar ise kronik bir hal almıştır.

Türkiye’de sekizinci kalkınma planı ile birlikte başlayan dönüşümle beraber yeni bölgeselcilik yaklaşımı temel strateji olmuş ve 2014 yılında onuncu kalkınma planı ve bölgesel gelişme ulusal stratejisi ile bu strateji benimsenen kalkınma anlayışının temeline oturmuştur.

Geçmişte uygulanan merkeziyetçi yaklaşım ve modern kalkınma teorileri çerçevesinde elde edilen başarısız sonuçlardan sonra, bu yeni yaklaşımla beraber kalıcı ve uzun vadeli bir sürdürülebilir kalkınma hedefi daha genel katılımlı ve bütüncül bir hal almıştır.

Kalkınma Ajansları ve KOSGEB gibi yeni ve yeni bölgeselcilik yaklaşımına uygun revize edilen kurumlar bu bağlamda lokomotif görevi üstlenmiş ve yerelin potansiyelini harekete geçirmek, STK’ları ve bireyleri kalkınma anlayışının içerisine daha sıkı eklemlenmek ve tabandan tavana kalkınma anlayışını geniş kitlelerle birlikte uygulamak için görevlendirilmişlerdir.

Gerek Türkiye genelinde, gerekse Sinop özelinde bu politikalar çerçevesinde yaşanan dönüşüm biraz olsun görülebilmektedir. Tamamen bir dönüşüm yaşandığını söylemek ise şüphesiz ki geride bırakılan kısa zaman açısından anlamsız olacaktır. Gerçekleştirilen ve planlanan hedefler doğrultusunda yapılan çalışmalara

bakıldığı zaman ise son derece kararlı adımların atıldığını görmek yeni bölgeselcilik yaklaşımına olan inancı ve bağlılığı pekiştirici bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır.

Türkiye'nin 2001 yılında yaşadığı mali krizin ardından yakaladığı hızlı ekonomik büyüme süreci, bölgelerin rekabet gücünün artırılması ve bu noktada uygulanan istikrarlı politikaların sonucudur. Aynı zamanda küresel çapta yaşanan krizlerden beklenildiği kadar büyük ölçüde etkilenilmemesinin bir nedeninin de bölgelerin ve kentlerin performansları olduğu düşünülmektedir. Bunun yanı sıra hali hazırda bekleyen orta gelir tuzağı tehlikesini göz ardı etmemek gerekmektedir. Uygulanan politikaların başarısını arttırmak ve orta gelir tuzağına düşmemek için yapısal reformların hayata geçirilmesi adeta bir zorunluluktur.

Sinop özeli açısından bakıldığı zaman, son altı yılda yapılan faaliyet ve sonuçları göstermektedir ki mekânsal olarak alt bölgelerin kendi iç potansiyellerini ortaya çıkaracak, bireylerin kendi fikirlerini hayata geçirecek ve mevcut sanayicinin küresel olarak rekabet etmesine olanak sağlayacak destek, yardım ve çalışmalar hem sosyal olarak hem de ekonomik olarak olumlu bir dönüşümün sinyallerini vermektedir.

Yeni bölgeselcilik yaklaşımı içerisinde yer alan insan sermayesi ve sosyal sermayenin geliştirilmesi, girişimciliğin arttırılması, bölgede yaşayan halkın her süreçte katılımının sağlanması ve tabandan tavana yaklaşımın uygulanarak bölge kaynaklarını harekete geçirip sürdürülebilir gelişme sürecinin başlatılması açısından da Sinop ili kısa zamanda önemli adımlar atmıştır. KUZKA ve KOSGEB gibi kurumların verdikleri desteklerin yıllar içerisinde arttığı, bunun yanında yerelin ekonomi yaratan aktörlerine yatırımlarında yol gösterilmesi açısından da katkıda buldukları görülmektedir.

Yerelin göstermiş olduğu bu içsel çaba zamanla bölgesel dengesizliklerin azalmasına ve dengesizliklerin azalması da ülke genelinde sosyal ve bireysel refahın yükselmesine neden olabilecektir. Bu hedeflere ulaşmak ise yerel aktörlerin birbirleriyle olan ilişkilerinin kuvvetine, sürece katılımlarına ve yaptıkları işbirliğine bağlıdır. Bu bağlamda Sinop ilinin geride kalan zaman içerisinde yüksek bir performans gösterdiği, gelecekte bu başarının devamı içinse paydaşların daha koordineli olarak işbirliği faaliyetlerini geliştirmesi gerektiği sonucuna varılmıştır.

Kaynaklar

Akpınar, R. Taşçı K. ve Özsan, M.E. (2011). *Teoride Ve Uygulamada Bölgesel Kalkınma Politikaları*. Bursa: Ekin Yayınevi.

Akpınar, R. (2012). "Türkiye'de Değişen Bölgesel Kalkınma Politikaları", *Karadeniz Sosyal Bilimler Dergisi*, (6), ss.29-46.

Arslan, G.E. (2008). "Türkiye Açısından Bölge Kalkınma Ajansları Uygulamasının Değerlendirilmesi", *Ekonomik Yaklaşım*,19, ss.165-182.

Aslan, A.H. (2010). "Bölgesel Kalkınmada Kalkınma Ajanslarının Rolü: AB Ve Türkiye Deneyimleri" Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Bakırcı, F., Ekinci, E.D., Şahinoğlu, T. (2014). "Bölgesel Kalkınma Politikalarının Etkinliği: Türkiye Alt Bölgeler Bazında Bir Uygulama" *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* 18 (2), ss. 281-298.

BBYKPa, 1963. Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı. <http://www.kalkinma.gov.tr/Lists/Kalknma%20Planlar/Attachments/9/plan1.pdf> (Erişim Tarihi: 15.07.2015).

BBYKPb, 1985. Beşinci Beş Yıllık Kalkınma Planı. <http://www.kalkinma.gov.tr/Lists/Kalknma%20Planlar/Attachments/5/plan5.pdf> (Erişim Tarihi: 15.07.2015).

Berber, M. (2006). *İktisadi Büyüme ve Kalkınma*. 3.Baskı. Trabzon: Derya Kitapevi.

BGUS, 2013. Bölgesel Gelişme Ulusal Stratejisi, Bölgesel Gelişme Ve Yapısal Uyum Genel Müdürlüğü, Ankara. [http://www.bgus.gov.tr/dokuman/BolgeselGelismeUlusalStratejisi\(2014-2023\).pdf](http://www.bgus.gov.tr/dokuman/BolgeselGelismeUlusalStratejisi(2014-2023).pdf) (Erişim Tarihi: 15.07.2015).

Büyükdavras, S. (1972). "Büyüme Kutupları Kuramı Ve Türkiye'de Uygulanmasına İlişkin Çalışmalar", *Amme İdaresi Dergisi*,5(4), ss.59-74.

Coffey W. J. ve Polèse M. (1985): "Local Development: Conceptual Bases And Policy Implications", *Regional Studies*, 19(2), ss.85-93.

Çetin M. ve Kara M. (2008). "Bir Kalkınma Aracı Olarak "Organize Sanayi Bölgeleri": Isparta Süleyman Demirel Organize Sanayi Bölgesi Üzerine Bir Araştırma", *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 31 (Temmuz-Aralık), ss.49-68.

Deviren, N.V. ve Yıldız, O. (2014). "Bölgesel Kalkınma Teorileri ve Yeni Bölgeselcilik Yaklaşımının Türkiye'deki Bölgesel Kalkınma Politikalarına Etkileri", *Akademik Bakış Dergisi*, 44 (Temmuz-Ağustos).

Dinler, Z. (1998). *Bölgesel İktisat*. 5.basım. Bursa: Ekin Kitapevi Yayınları.

DPT, 2000. Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Bölgesel Gelişme Özel İhtisas Komisyonu Raporu.

<http://www.kalkinma.gov.tr/Lists/zel%20htisas%20Komisyonu%20Raporlar/Attachments/65/oik523.pdf> (Erişim Tarihi: 15.07.2015).

DPT, 2008. Dokuzuncu Kalkınma Planı Bölgesel Gelişme Özel İhtisas Komisyonu Raporu DPT Yayın No:2766 ÖİK: 702
<http://www.kalkinma.gov.tr/Lists/zel%20htisas%20Komisyonu%20Raporlar/Attachments/10/oik702.pdf> (Erişim Tarihi: 17.07.2015).

Dulupçu, M.A., Sungur, O. ve Keskin, H. (2010). “Bölgesel Kalkınmada Yeni Yaklaşımlar Ve Türkiye’de Kalkınma Planlarına Yansımaları: Kalkınma Planlarının Yeni Teoriler Açısından Değerlendirilmesi”, 6. *Ulusal Coğrafya Sempozyumu*, 3-5 Kasım 2010, Ankara, ss.239-248.

EC, (2015). European Commission http://ec.europa.eu/index_en.htm (Erişim Tarihi :25.02.2015).

Eceral, T. Ö.(2005), Bölgesel/Yerel Ekonomik Kalkınma Kuramlarının Tarihsel Süreç İçerisindeki Gelişimleri. *Ekonomik Yaklaşım*, 16(55), ss.89-106.

Elmas, G.(2004). “Cumhuriyetin İlanından Günümüze Türkiye’de Bölgesel Politikalar”, *Ekonomik Yaklaşım*. 15 (50) ss.115-136.

Elvan, L. (2012). “Bölgesel Gelişme Ve Bölgeler Arası Gelişmişlik Farkları”, Türkiye Ekonomi Kurumu Tartışma Metni 2012/6.

Filiztekin, A. (2008). Türkiye’de Bölgesel Farklar Ve Politikalar. TUSİAD Yayın No. TUSİAD-T/2008-09/471. <http://arsiv.setav.org/ups/dosya/10392.pdf> (Erişim Tarihi :25.04.2015).

Gündüz,A.Y. (2006). *Bölgesel Kalkınma Politikası*, Bursa: Ekin Kitabevi.

Gündüz,A.Y. (2013). “Bölgesel Kalkınma Politikalarının Etkinliği: Türkiye Alt Bölgeler Bazında Bir Uygulama” *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* 18 (2), ss. 281-298.

Kargı, N. (2009). “Bölgesel Kalkınma Yaklaşımlarındaki Gelişmeler Ve AB Perspektifi Altında Türkiye’nin Bölgesel Politika Analizi”, *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 2-1(3).

Keskin, H. ve Sungur, O. (2010). “Bölgesel Politika Ekseninde Yaşanan Dönüşüm: Türkiye’de Kalkınma Planlarında Bölgesel Politikaların Değişimi”, *Süleyman Demirel Üniversitesi Fen Edebiyat Fakültesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Mayıs 2010(21), ss.271-293.

KOSGEBSM. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı Sinop Müdürlüğü.

Kumral, N. (2006). "Bölgesel Rekabet Gücünü Arttırmaya Yönelik Politikalar", *Bölgesel Kalkınma ve Yönetişim Sempozyumu*, ss.275-287.

KUZKA. Kuzey Anadolu Kalkınma Ajansı.

Myrdal, G. (1974). "What is Development", *Journal of Economic Issues (JEI)* 8(4), ss. 729-736.

OBYKP, 2013. Onuncu Beş Yıllık Kalkınma Planı. <http://www.kalkinma.gov.tr/Lists/Kalkinma%20Planlar/Attachments/12/Onuncu%20Kalk%C4%B1nma%20Plan%C4%B1.pdf> (Erişim Tarihi: 15.10.2015).

Özçağlar, A. (2010). "Bölge Kavramı Ve Sistematiği", Ankara Üniversitesi Dil ve Tarih-Coğrafya Fakültesi, Ankara.

Özgür, E.M. (2010). "Bölgesel Kalkınma", Ankara Üniversitesi Dil Ve Tarih-Coğrafya Fakültesi Coğrafya Bölümü Ders Notları, Ankara.

Öztürk, A. (2009). "Homojen ve Fonksiyonel Bölgelerin Tespiti ve Türkiye için İstatistiki Bölge Birimleri Önerisi", Uzmanlık Tezi. Ankara: T.C. Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı Bölgesel Gelişme ve Yapısal Uyum Genel Müdürlüğü ,Yayın No: DPT: 2802.

Özyücel, M. (2008). "Avrupa Biliği Uyum Sürecinde Türkiye'de Uygulanan Bölgesel Kalkınma Politikaları", Yüksek Lisans Tezi. Isparta: Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Rietveld, P. (1989). "Infrastructure and Regional Development A Survey Of Multiregional Economic Models", *Ann Reg Sci* , 23 ss.255-274.

Sevinç, H. (2011). "Bölgesel Kalkınma Sorunsalı: Türkiye'de Uygulanan Bölgesel Kalkınma Politikaları", *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 6(2), ss.35-54.

Sezgin, A. (2013). Kalkınma Ajansı Uygulamasının Gelişmiş Ve Az Gelişmiş Ülke Örnekleri Açısından Sonuçları. Yüksek Lisans Tezi. Çorum: Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Slim, H. (1995). "What Is Development?", *Development in Practice*,5(2) ss. 143-148.

Şahinöz, T. ve Şahinöz, S. (2012). "Demografik Ve Bazı Sağlık Göstergeleri Açısından Türkiye'nin Dünyadaki Durumu" *Gümüşhane Üniversitesi Sağlık Bilimleri Dergisi* 1(1).

Taşkan, P. (2006). İstatistiki Bölge Birimleri Sınıflandırması, İstatistiki Sınıflamalar Ve Sınıflama Sunucusu TÜİK <http://tuikapp.tuik.gov.tr/DIESS/FileUpload/yayinlar/5.iBBS.ppt> (Erişim Tarihi: 24.02.2015).

Tekeli, İ. (2008). "Türkiye'de Bölgesel Eşitsizlik ve Bölge Planlama Yazıları", *Tarih Vakfı Yurt Yayınları*, ss.281-282.

Tiftikçigil, Y.B. (2008) "Bölgesel Kalkınma Politikalarında Yaşanan Dönüşüm ve Bölgesel Kalkınma Ajansları", *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, Bölgesel Sorunlar ve Türkiye – Sorunlar-Tehditler-Fırsatlar Sempozyumu, Sempozyum Kitabı*, ss.321-331.

TÜİK. Türkiye İstatistik Kurumu.

Tümerdem, M (2007). "Avrupa Birliği İstihdam Politikaları Ve Türkiye'nin Avrupa Birliği Emek Piyasasına Uyumu", Yüksek Lisans Tezi. İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

UKKS, 2007: Ulusal Kırsal Kalkınma Stratejisi (2007-2013). <http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2006/02/20060204-9-2.pdf> (Erişim Tarihi: : 24.05.2015).

UKKS, 2014: Ulusal Kırsal Kalkınma Stratejisi (2014-2020) http://dap.gov.tr/yeniDosyalar/Kaynaklar/ulusal_kirsal.pdf (Erişim Tarihi: 24.05.2015).

Yardımcıoğlu, M., Kocamaz, H. ve Sezal, N. (2012). "Türkiye'de Günümüze Kadar İzlenen Bölgesel Kalkınma Politikaları Ve Kalkınma", *II. Bölgesel Sorunlar Ve Türkiye Sempozyumu*, ss.381-395.

Yıldız, O. (2014). "Avrupa Birliği'ne Uyum Sürecinde Türkiye'de Bölgesel Kalkınma Politikaları Ve Bölgesel Rekabet Gücünün Arttırılmasında Bölgesel Kalkınma Ajanslarının Rolü: Geka Örneği", Yüksek Lisans Tezi. Muğla: Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Yılmaz, B. (2011). "Kalkınma Politikalarında Değişim: Bölgesel Kalkınma Ajansları", Doktora Tezi. Sakarya: Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Zaim, S. (1971). "Bölge ve Şehir Planlaması Yönünden İstanbul Sanayi Bölgeleri", *İ.Ü. İktisat Fakültesi Yayınları*, İstanbul, 1971.

Economics of Law

Şennur Sezgin ^a

^a Eskişehir Osmangazi University, Eskişehir, Turkey

sennursezgin@ogu.edu.tr

<https://orcid.org/0000-0002-4551-1563>

ARTICLE INFO

Research Article

2019, Vol. 1(1), 84-111

e-ISSN 2667-5927

Article History:

Received: 07.01.2019

Accepted: 30.01.2019

Available Online: 11.02.2019

JEL Code:K00, K12

Keywords: Economics of law,
property rights

Anahtar Kelimeler: Hukukun
ekonomik analizi, mülkiyet hakları

Economics of Law

Abstract

In recent years law of theory become the important area of economic analysis. This development is highly anticipated, because the common point of these two subjects are to understand social institutions in society. Furthermore, they have a strong normative component; law and economics are concerned not only how social institutions function but also how to improve their operations. While making the legal rules, justice, fairness and equity are considered, but during the implementation of these legal rules, efficiency become an important issue. This study focuses on property rights, contract law, tort and criminal law and their economic analyses are reviewed.

Hukukun Ekonomik Analizi

Öz

Son yıllarda hukuk teorisi ekonominin ilgilendiği alanlardan biri olmaya başlamıştır. Bu gelişme çok doğaldır, çünkü her ikisinin de ortak noktası toplumdaki sosyal kurumları anlamaktır. Daha da önemlisi ikisinin de normatif bileşimi söz konusudur, hem hukuk hem de ekonomi sosyal kurumların faaliyetlerinin nasıl daha iyi hale getirileceği üzerinde çalışır. Genellikle hukuk kuralları oluşturulurken adalet, hakkaniyet, eşitlik gibi ilkeler göz önünde bulundurulur ama hukuk kurallarının uygulanmasında etkinlik de oldukça önemlidir. İşte ekonomi bu noktada devreye girerek etkin hukuk kurallarının oluşturulmasını amaçlamaktadır. Bu çalışmada mülkiyet hakları, kontrat hukuku, haksız fiiller ve suç hukuku konuları üzerinde durularak, bunların ekonomik analizleri yapılmaktadır.

1. Giriş

Son yıllarda hukukun teorik ve pratik yönü ekonominin ilgilendiği alanlardan biri olmaya başlamıştır. Bu doğal bir durumdur, çünkü ikisinin de temel amacı sosyal kurumları anlamaktır. Daha da önemlisi ikisinin normatif bileşimi mevcuttur. Her, ikisi de sadece sosyal kurumların nasıl faaliyet gösterdiği ile değil, bu kurumların faaliyetlerinin nasıl geliştirileceğiyle ilgilenmektedirler. Birçok avukat ekonomistlerin sadece enflasyon, işsizlik, makro ekonomik dengelerle uğraştığını ve hukuk sisteminden uzakta olduğunu düşünür. Gerçekte ekonominin ilgi alanı düşünüldüğünden daha geniştir. Ekonomistler var olan kıt kaynakların en etkin şekilde kullanımını sağlamak isterler. Ve insanların rasyonel olduğunu kabul edip, kendi çıkarlarını maksimize etme amacıyla olduklarını benimseler. Bu varsayımdan üç temel prensip ortaya çıkmaktadır ki bunlar hukuksal uygulamalarla da bağlantılıdır.

Birinci prensip, fiyat ile talep miktarı arasındaki bağlantıdır. Malın fiyatı arttıkça talep edilen miktar azalır veya tersi.(Talep Kanunu). Ekonomistler bu prensip ile cezanın şiddetinin artırılmasının veya cezanın üzerine daha fazla konulması durumunda suçun fiyatının artarak, suç işlemenin azalacağını tahmin etmektedirler. İkinci prensip, tüketiciler, mevcut şartlar altında her zaman kendi faydalarını maksimize etmeye çalışırlar. Bu sınırlar hukuk alanında, parasal fiyatlar yerine yasal kurallar olmaktadır. Üçüncü prensip ise, piyasa ekonomisine izin verildiği sürece, kaynaklar kendisine en fazla değer verene gider.

Ekonomi ve hukuk alanının kesin çizilmiş sınırları yoktur. Geleneksel ekonomi konuları içindeki, anti-tröst, monopolün düzenlenmesi gibi endüstriyel organizasyonun içine giren konuları kapsadığı gibi, bizim bu çalışmada ilgilendiğimiz ekonomik faaliyetlerle ilgili olan sözleşme, mülkiyet gibi konuları da kapsamaktadır (Varian, 1993).

1.1 Hukukun Ekonomik Analizinin Amaçları

- Yasal kurallardan etkilenen davranışların açıklanması ve tahmin edilmesinde ekonomiyi kullanmak. Mesela, caydırmayı ele aldığımızda, bir bölgede soyguncuların çokluğundan dolayı sıradan insanların silah taşımalarına izin verildiğini düşünelim. Bu aynı zamanda o bölgeye yapılan diğer saldırıları azaltmaktadır. Bu durum ekonomistler için talep yasasının işlemesi olarak görülebilir. Öte yandan marjinal caydırma örneğini ele alırsak, eğer bir ülkede soygun için ölüm cezası uygulanıyorsa, bu durumda soyguncu olayı gören şahitleri de öldürür. Çünkü onları öldürmekle daha ağır bir ceza alamaz. Bu da işlenen suçla cezanın niye orantılı olması gerektiğini gösterir.

- Yasal kuralların anlaşılmasında ve açıklanmasında ekonomiyi kullanmak. Buradaki ana tema, "hukuk kuralları ekonomik olarak etkin olabilir" mantığıdır. Bu nedenle hukuk uygulanırken etkin tahsisatın gerçekleştirilmesi de mümkündür. Burada ekonomistler hem pozitif, hem de normatif olarak hukuk kurallarının etkinliğini tartışmaktadırlar.

Yasal kuralları oluşturmada ekonomiyi kullanmak .Bu oldukça zorlu görülen bir durumdur. Çünkü bu konuda ekonomistler tek başına tavsiye ve tahminde bulunacak kişiler değildirler. Ekonomistler yasaların etkin olmasını isterken, diğerleri yasaların haklı, adil olmasını isterler. Bu da hak, hukuk, adalet ve etkinlik arasındaki ilişkilerin çözümlenmesini gerektirir (Mercurio ve Medema, 1997).

1.2. Tarihsel Gelişimi

Ekonomistlerin bilimsel olarak hukukla ilgilenmesi yeni değildir. Birçok ekonomist rekabet, regülasyon fiyatları, işgücü piyasası ve uluslararası ticaretteki hukuk kurallarıyla ilgilenmişlerdir. Bütün bu ilgilenmelere rağmen, ekonominin sistemli olarak hukuk kurallarına başvurması ve konunu gerçek bir disiplin olarak ortaya çıkması 1950'leri bulmaktadır. Gerçek bir disiplin olarak ortaya çıktığı yer ABD 'dir. Özellikle Chicago Üniversitesidir. Chicago Okulunun teorisi, neo-klasik ekonomi görüşüne dayanmaktadır. Chicago Okulu geleneksel olarak hukukun ekonomik analizini yapsa da, bugün bir çok yeni yaklaşım ortaya çıkmıştır. Mülkiyet Hakları yaklaşımı (Avusturya Okulu ve Neo-Institutionalist yaklaşım), Kamu seçimi okulu (Buchanan) gibi. Bütün bu okullar kanun yapmanın siyasal içeriğini anlamak bakımından önemlidir (Eric, 2006).

Bu disiplinin öncüleri; Guido Calabresi, Ronald Coase (Nobel Ödüllü) ve Gary Becker dir. Coase yazmış olduğu "The Problem of Social Cost" adlı kitapla modern anlamda hukukun ekonomik analizini başlatmıştır. Gordon Tullock ve Friedrich Hayek de bu alanda çalışma yapmış olsalar da, bu alanın genişlemesi, Gary Becker'in 1968'de suç üzerine yazdığı makaledir (Becker ayrıca Nobel Ödülü aldı). 1972 yılında, bir hukuk ve ekonomi uzmanı olan ve pozitif verimlilik teorisinin baş savunucusu olan Richard Posner, "Hukukun Ekonomik Analizi"nin ilk baskısını yayınladı ve bu disiplinin oluşturulmasında önemli katkı yapan "Hukuki Araştırmalar Dergisi'ni" kurdu.

1.3. Hukukun Pozitif Ekonomik Analizi

Pozitif ekonomik görüş, çeşitli yasal kuralların etkilerini tahmin etmek için ekonomik analizi kullanır. Yani, ekonomiyi ampirik bilim olarak görmektedir. Bunlara göre ekonomi bir grup testlerden oluşmuştur. Bu testler reddedilebilir veya tahminler ampirik delillerle kesinleştirilir. Modellerin haklılığı, sonuçları tahmin etme gücünden ve daha yerinde davranma veya en azından rakip teorilerden daha iyi

olmadan gelmektedir. Eğer model tahmin etmede başarılı ise, en azından modelin yanlışlanmadığı sonucu çıkarılabilir. Pozitif ekonomik analiz sayısal tahminler yapmakta ve tahminler için verileri toplayıp ampirik olarak bunları test etmektedir.

Pozitif ekonomik analizin yukarıda anlatılan metodolojisinin hukukçular tarafından kabul edilmesi oldukça zor görünmektedir. Onlara göre, bu analiz çok basitleştirici ve hukukçuların açıklamaya çalıştığı kompleks kavramları kapsayamamaktadır. Ekonomik modellerin varsayımlarını unrealistik bulmaktadırlar. Buna karşılık ekonomistlerde, modellerin doğasının unrealistik olduğunu savunarak, modeller gerçeğin tanımlanması değil, ondan çıkarımlardan oluşur. Ayrıca önemli olan modelin varsayımlarının değil, tahminlerinin gerçekleşmesidir.

Ekonomi literatüründe suçlar üzerine yapılan teorik ve ampirik çalışmalar caydırma üzerine odaklanmaktadır. Suçların ekonomik modellenmesi sadece tahminleri yapmakla kalmamakta, verilerin toplanması, test edilmesi ve buradan da suçlardan caydırma hipotezini oluşturmaktadırlar. Geliştirilmiş istatistik teknikleriyle caydırma hipotezi için belli bir destek sağlanmaktadır. Ekonomistlerin hukuksal alanda yaptıkları ampirik ve teorik çalışmalarla şu soruların cevaplarını aramaktadırlar: Kanunların toplumdaki kurumlar üzerinde ne tür etkileri vardır? Kanunlar amacına ulaştı mı? Bu sorulara ekonomistler hukukçulardan daha iyi cevap verirler. Çünkü, onların istatistik eğitimi vardır (Posner, 1980).

1.4. Hukukun Normatif Ekonomik Analizi

Normatif ekonomik analiz refah ekonomisiyle ilgilidir. Refah ekonomisinin amacı tahsis etkinliğini sağlamaktır. Eğer etkinlik gerçekleştirilemiyorsa, alternatif çözüm yollarını göstermektir. Analiz tam rekabet piyasasının tahsis etkinliğini gerçekleştireceği varsayımı altında başlar. Piyasa ile tahsis etkinliği arasındaki ilişki her zaman karıştırılmaktadır. Ekonomistler direkt olarak piyasanın etkinliği sağlayacağını söylememektedirler, belli sınırlı varsayımlar altında piyasanın etkinliği sağlayacağını vurgulamaktadırlar. Ve refah ekonomisi de piyasa başarısızlığına dayanan bir kavramdır. Eğer tam rekabet piyasasının şartları sağlanmadığı zaman, piyasa ya etkinsiz çalışacak yada başarısız olacaktır. Bu durum istenen bir durum değildir ve yasal müdahale için zemini oluşturur. Piyasa başarısızlığı, eksik bilgi, monopol, kamu malları, işlem maliyeti ve dışsallıklar gibi bir çok nedenden kaynaklanabilir. Dışsal maliyet, kişilerin veya firmaların zararlı faaliyetleridir ki bunlar tazmin edilmemişlerdir. Bununla beraber zararlı faaliyetlerin varlığı piyasa başarısızlığına yol açmayabilir. Ronald Coase yazdığı makalede, zarar veren ile kurban arasında yapılacak pazarlıkla zararlı faaliyetlerin etkin bir şekilde kontrol edilebileceğini savunmaktadır.

Coase Teoreminin, hukuka ekonomik yaklaşım üzerinde çok önemli etkileri olmuştur ve bu yaklaşımın ana çatısını oluşturmuştur. Hukuka normatif yaklaşımın amacı, hukuk kurallarının amaçlarını yerine getirirken sosyal maliyetleri minimize ederek, ekonomik olmayan kayıpları minimize etmektir. Hukuka ekonomik olarak yaklaşan bir çok çalışmada etkinlik ile gelir dağılımı ve refah arasındaki ilişki ihmal edilmiştir. Eğer tam rekabet piyasasında çalışılıyorsa, klasik varsayımlara ek olarak, başlangıçtaki gelir dağılımının ve refahın açık olarak tanımlanması gereklidir. Böylece bir grup mülkiyet hakları yasal olarak korunmuş olsun. Sosyal olarak etkin piyasanın sonucu başlangıçtaki dağılıma bağlıdır. Çünkü her değişik gelir dağılımının, değişik etkin sonucu vardır. Teorik olarak, bir çok etkin sonuç vardır ve her biri diğeri kadar etkin olabilmektedir. Aslında etkinlik tek başına önemli değildir, önemli olan sosyal refahı sağlama aracı olarak görülmesidir. Bu noktadan hareket edildiğinde, literatürde bir çok karışıklıklar ortaya çıkmaktadır. Genellikle tartışılan, ekonomik etkinliğin yasal hakları tahsis etmesi gerektiğidir ki kim en fazla değeri verir ise, o şeye onun sahip olması gerektiğidir. Böylece etkinlik kriteri " hakların ve ödevlerin kapsamlı ve bölümsel teorisi"ni oluşturur.

Hakların ve görevlerin etkinliği teorisi doğası gereği belli limitleri olan bir teoridir Fakat en azından haklara biçim verme konusunda öncülük etmektedir. Bu öncülük genellikle yapılan marjinal değişiklikler ile istisnai ve tartışılabilir hakları içermektedir. Fakat etkinlik kriteri kullanıldığında teori haksız ve asılsız bir hale gelmektedir. Posner bu teoriyi "hukukun, insanların başlangıçta sahip olduğu hakların kullanımı ve değişimini optimize etme yollarını araştırması " olarak tanımlamaktadır ki, bu hakların teorisinin tanımı değil, açıkça etkinliğin tanımıdır. Ve bu tanımda hakların başlangıçta tahsis edildiği kabul edilmektedir. Posner'in ve diğer Chicago okulunun etkinlik üzerindeki bu yoğunlaşmaları bize normatif yaklaşımı çağrıştırmaktadır. Onlara göre, etkinlik arzu edilen veya en azından toplum tarafından önde gelen hedefler arasındadır (Posner, 1980).

Normatif yaklaşım işi bir adım daha ileriye götürüyor ve çeşitli politikaların ekonomik sonuçlarına dayalı politika önerileri yapıyor. Normatif ekonomik analiz için anahtar kavram verimliliktir. Hukuk ve ekonomi bilimcilerinin kullandığı ortak bir verimlilik kavramı, Pareto etkinliğidir. Yasal kural, Pareto'nun, bir kimseyi daha kötü hale getirmeden daha iyi duruma getirecek şekilde değiştirilememesi durumunda etkilidir. Zayıf bir verimlilik anlayışı Kaldor-Hicks verimliliğidir. Yasal bir kural Kaldor-Hicks'in Pareto'yu bazı taraflarca zararlarını telafi etmek için başkalarına tazmin etmek için verimli kılmaları halinde etkilidir.

2. Mülkiyet

2.1. Yasal Kavram Olarak Mülkiyet

Mülkiyet kompleks bir kurum olarak görülmektedir. Yasal açıdan bakıldığında “bir kısım haklar” dan oluşmaktadır. Buna göre kişiler sahip oldukları kaynaklarla istediklerini yapıp, yapmama hakkına sahiptirler. Bunu daha da genişletirsek, kişiler sahip oldukları mülkiyeti kullanma, sahiplenme, değiştirme, transfer etme, başkasına miras bırakma veya başkasını mülkiyetinden dışlama hakkına sahiptir. Mülkiyet sahibi mülkleri üzerinde bu hakları kullanmakta serbesttir ve bu haklarını kullanmasına başkalarının müdahale hakları söz konusu değildir. Buna özgürlük (liberty) denilmektedir. Buradan mülkiyeti tanımlarsak, mülkiyet bir takım hakların kaynaklar üzerine tahsisatını sağlayarak, bu kaynakları özgür olarak kullanma hakkı veren yasal bir kurum olarak görebiliriz.

Mülkiyetin temelini oluşturan bir kısım korunmuş hakların, ekonomik teori tarafından analiz edilmesi iki aşamada gerçekleşmektedir. Birinci aşama mülkiyet nasıl kurulur. Mülkiyetin nasıl kurulacağı analizi pazarlık sırasında ortaya çıkan engelleri içerir. Bu engeller genellikle hakların belli bir kısmı yasalar tarafından tanımlanmadığı durumda ortaya çıkar. Bu aşamada analiz normatif sonuçlara ulaşır. Yani mülkiyet hukuku, mülkiyetin kurulmasını sağlayan pazarlıkların yapılmasını ve kişiler arasında pazarlık anlaşması sağlanamadığı durumlarda ortaya çıkan sonuçların vereceği zararları minimize etmeye çalışmalıdır. Bu açıdan bakıldığında mülkiyet hukuku, pazarlık veya gönüllü olarak el değiştirmeler yoluyla kaynakların tahsisinin önündeki engelleri kaldırmaya yönelik önlemleri alan bir dal olarak görülebilir. İkinci aşama ; ekonomide, mülkiyet kurallarının sistemli olarak analiz edilmesidir. Bu soruyu cevaplayabilmek için kamu malları ile özel mallar arasında bir ayırım yapmak gerekmektedir. “ Hangi mallar özel mülkiyet tabii olabilir?” Özel mülkiyet, rekabetin olduğu ve malların kullanımında mahrum etme durumu olduğunda söz konusu olabilir. Bu durumda şu soru sorulabilir. Sahibi mülkiyetiyle neler yapabilir? Haksız müdahale durumları ortaya çıkabilir ki bu da bize ekonomik bir kavram dışsallıkları çağırır. Yani burada ekonomik analiz ile mülkiyet hukukunun kuralları örtüşmektedir. Mülkiyet sahibi başkalarına zarar vermediği sürece mülkleriyle istediğini yapabilir. Son olarak mülkiyet hakları nasıl korunmaktadır sorusu gündeme gelmektedir. Mülkiyet karşı özel şahısların yarattığı olumsuz dışsallıklar mahkeme kararıyla korunmalıdır. Kamunun yarattığı dışsallıklar ise tazminat yoluyla giderilmelidir (Coter ve Ulen, 1998).

2.2. Mülkiyetin Ekonomik Teorisi

2.2.1. Hobbes Teoremi

Pazarlık (anlaşma) teorisi de yani araba satışında geçerli olan kurallar sivil toplumun yaratılmasında da geçerli olan kurallardır. İş kontrat pazarlığı ile sivil toplumun biçiminin pazarlığı arasında önemli fark vardır. Özel kişiler arasındaki pazarlık görüşmeleri yasal çerçevenin etrafında oluşmakta iken sivil toplumun pazarlık görüşme biçimi yasal çerçeveyi yaratmaktadır. Genelde anlaşmazlık ve işbirliğinin başarısızlığı maliyetlidir Bu nedenle 17. yüzyıl filozoflarından Thomas Hobbes anlaşmazlıklardan doğan maliyetlerin minimize edilmesi gerekliliğini savunmuştur. Ona göre, anlaşmalarda iki tarafın doğasından gelen hırsları yüzünden güçlü üçüncü bir tarafın gücü olmadan anlaşmaları mümkün değildir. Bu nedenle " hukukun yapısı özel anlaşmazlıkların sebep olduğu zararları minimize edecek şekilde olmalıdır." Bu prensibe göre, hukuk tehditleri ve anlaşmazlıklardan doğan rahatsızlıkları ortadan kaldıracak şekilde dizayn edilmelidir (Cooter ve Ulen, 1998).

2.2.2 . COASE Teoremi

Dışsallıkların olduğu ekonomilerde piyasa ekonomisi yeterli olan miktardan daha fazla veya daha az mal üretmekteydi. Bu durum Pigouvian vergileriyle çözüme kavuşturulduğu düşünüldü. Yani, bu vergi ile dışsallıklar içselleştirilerek etkin miktarda mal üretilmesi için piyasaları zorlayacaktı. Bu durum 1960'lara kadar doğru uygulama olarak kabul edildi. Fakat 1960 yılında Coase problemin dışsallıklar değil, işlem maliyeti (transaction cost) olduğunu yazdığı makalede belirtti. Coase göre, ekonomik açıdan hukuk sisteminin amacı hakların kurulmasını ve ekonomik etkinliğin varlığını sağlamaktır. Hukuk sistemi işlem maliyetlerini etkiler ve böyle bir sistemin amacı zararı veya maliyeti minimize etmektir. Coase'nin bu mantığını bir örnekle açıklayabiliriz (Golovet, 2006).

Birbirine komşu iki parça arazinin olduğunu düşünelim. Arazinin birinde çocuklar için şekerleme yapan bir fabrikanın olduğunu düşünelim Buraya her gün kamyonlar şeker ve diğer gerekli hammaddeleri getirip, satılmak üzere yapılan şekerlemeleri doldurup götürmektedir. Bu fabrika diğer sıradan işyerleri gibi çalışmaktadır. Yanındaki arsaya da bir doktor muayenehane açsın. Ve bunlar günlük işlerini yaparak hayatlarına devam ederken, doktor muayenehanesini genişletmeye karar verir. Yeni genişletilen binanın duvarı fabrikaya daha yakın bir duruma gelmiştir. Yeni yerinde hastasını muayeneye başlayan doktor ilk şokunu yaşamıştır. Çünkü hastanın kalbini stethoscope'la dinlemek isteyen doktor hastanın kalp atışları yerine yandaki fabrikanın gürültüsünü duymaktadır. Bu durumda da hastanın durumuyla ilgili sağlıklı karar verememektedir. Doktor mahkemeye başvurarak hastalarına

doğru teşhis koyabilmesi için fabrikanın gürültüyü azaltıcı tedbirleri almasını istemiştir.

Bu durumda mahkeme ne yapmalıdır? Birinci olasılık hiçbir şey yapmamak. İkinci olasılık şekerleme imalat eden fabrikaya Pigocu vergisini koymak. Fabrika sahibi 200 milyon harcayarak gürültü seviyesini düşürebilir. Böylece hiçbir dışsallığa yol açmadan problem çözülmüş olur. Diğer bir olasılık ise, eğer doktor muayenehanesini 50 milyona başka bir yere taşıyabiliyorsa, bu durumda da problem çözülmüş olur. Hatta bu çözüm Pigocu vergisinden de daha iyi bir çözümdür. (Çünkü vergi problemi 200 milyona çözmektedir.) Eğer vergi konulup fabrika bunu uygularsa, doktor hiçbir zaman taşınmayacaktır. Fakat vergi olmazsa, doktor taşınabilir. Yani Pigocu verginin sonucu pek etkin olmayabilir.

Problemi tam olarak ortaya koyabilmek için doktor ve fabrika sahibinin konuyla ilgili sürekli görüşüğünü varsayalım. Bu durumda işlem maliyeti sıfır olacaktır. Bu durumda bir çok çözüm yolu üretilebilir. Fabrikanın karınının 3 milyar, doktorunda gelirinin 4 milyar olduğunu düşünelim. Bu durumda yaratılan gelir toplam olarak 7 milyardır. Bu olayın iki çözüm vardır. Ya gürültünün azaltılması yada doktorun taşınması. Gürültünün azaltılmasının maliyetinin 100 milyon, doktorun taşınmasının maliyetinin 200 milyon olduğunu varsayalım. Bu durumda etkin çözüm fabrikanın gürültüyü azaltmasıdır. Eğer mahkeme bu yönde karar verirse, etkin sonucu gerçekleştirmiş olur. Fakat tersi yönde karar verirse(fabrikanın faaliyetine devam etmesi yönünde) doktor taşınmak zorunda mıdır? Aslında zorunda değildir. Eğer doktor fabrika sahibine 150 milyon verirse, fabrika sahibi 100 milyona gürültüyü düşürür, 50 milyona da fabrikasında diğer şeyleri yeniler. Bu durumda doktor hala 50 milyon kardadır. Sonuç yine etkin bir çözümdür.

Tersi durumu düşünürsek, yani gürültüyü düşürmenin maliyeti 200 milyon, doktorun taşınmasının maliyeti 100 milyon ise bu durumda etkin çözüm doktorun taşınmasıdır. Eğer mahkeme fabrikanın gürültüyü düşürmesi yönünde karar verirse, fabrikatör mutlaka fabrikası için gürültü düşürücü duvarlar yapacağı anlamına gelmez. Komşusuyla anlaşarak ona 150 milyon teklif eder. Böylece doktor 100 milyona muayenehanesini taşır. Ve hala 50 milyon her iki tarafta karlıdırlar. Böylece etkin sonuca ulaşılmıştır.

Kısaca Coase Teoremini ifade ettiği şey, işlem maliyetinin sıfır olduğu durumlarda, başlangıçtaki mülkiyet hakları tahsisinden bağımsız olarak, kaynak tahsisinin son hali her zaman etkin olmaktadır (Golovet, 2006).

2.3. Entelektüel Haklar

Ekonomistler entelektüel haklar konusunda çok uzun süredir yazmalarına rağmen, bunun yarattığı yankılar çok sınırlı kalmıştır. Genel olarak entelektüel haklar, patent, telif hakkı, ticari marka ve ticari sırdan oluşmaktadır. Entelektüel hakların korunmasının amacı, entelektüel mülkiyetin değeri (yaratılması ve kullanılması ile ilgili maliyetler) ile yaratılması için sarf edilen sosyal maliyet (diğer maliyetlerle beraber sisteme kayıt ettirilmesi için harcanan maliyetler dahil) arasındaki farkı maksimumlaştırarak yaratıcılığı teşvik etmektir. Bu genel tanımlamanın altında değinilmesi gereken bazı özel noktalar mevcuttur. Birinci nokta, yenilik yaratan kimse, ancak yapmış olduğu harcamadan daha fazla gelir elde edeceğine inanırsa inovasyonlar için bir teşvik unsuru ortaya çıkar. İkinci nokta, inovasyon faaliyetinin minimum maliyetle gerçekleşip, gerçekleşmediğidir. Genellikle, yeni fikirlerin maliyeti yaratıcının ödünçlerine ve eski çalışmalarının uzantılarına bağlıdır. Üçüncü olarak, entelektüel haklar sistemi yeniliğin yaratılması ve yayılması arasındaki uygun dengeyi sağlaması gerekmektedir. Yani sistem yeniliklerin yaratılması için gerekli teşviki sağlarken, aynı zamanda yaygın kullanımını içinde gerekli tedbirleri alabilecek mekanizmaların kurulmasını sağlamalıdır (Miceli, 1997).

2.3.1. Patent

Yeni bir fikir ve yararlı süreç, makine, alet, bileşim, yeni dizayn, gelişmeler ve yeni bir bitki vs. tasdik edilmesidir. Paten için başvuruda bulunmak gereklidir. Yaratıcı fikrini patent ofisine açıklar ve imtihana tabii tutulur, eğer sonunda kabul edilirse patent onaylanır. Patentın onaylanması için gerekli şartlar şunlardır (Besen ve Raskin, 1991).

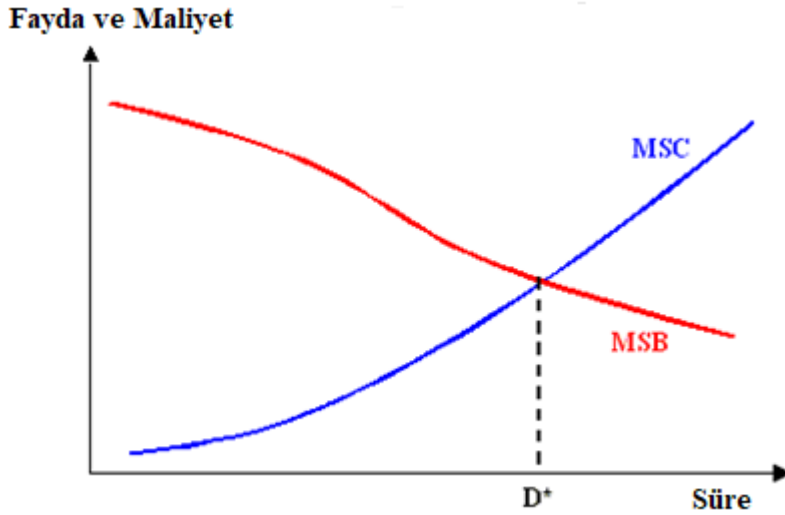
- Ortaya atılan fikrin daha önce bilinmemesi, yeni olması veya başkaları tarafından açıklanmamış olması gereklidir.
- Eğer fikir o konuyla ilgili herhangi sıradan bir uzman tarafından üretilebilecekse, testten geçemez. Yani çok bariz bir fikir olmaması gerekir.
- Ortaya atılan yeni fikrin faydalı olması gerekir. Eğer faydalı değilse, herkes serbest olarak kullanabilir.
- Yeni fikrin patent olarak onaylanması için, herhangi bir itiraz almaması gerekir.
- Patenti kullanabilmenin en doğru yolu lisans alarak kullanmaktır.
- Patentın en önemli iki özelliği; Genişliği ve süresidir.

GENİŞLİK: Patentlerin genişliği çok dar ve çok geniş olabilir. Bu patentin diğer fikirlere ne kadar benzeyip, benzemediğine bağlıdır. Patenler için en etkin genişlik hangisidir. Fikirlerin geliştirilmesine yapılan yatırımların bazı faydaları vardır.

Mesela fikrin hayata geçirilmesi gibi. Fikir üretildiği zaman uygulamasının da geliştirilmesi gerekir. Royalti ödemedi gelişmelerden net faydalanma ile royalti ödeyerek gelişmelerden faydalanma arasında fark vardır. Eğer fikir üreticisinin yatırımlardaki gelişmelerden elde ettiği fayda yüksekse genişlik büyüyebilir. Eğer tersi durum söz konusu ise, genişlik daralır. Olaya sadece ekonomik açıdan bakmak yeterli değildir. Gerçek hayatta patentlerin genişliği "eşdeğerlilik doktrinine" göre tanımlanmaktadır. Buna göre, yeniliğin eski fikirlere benzememesi gerekmektedir. Yenilikleri yaratıcı kimse fikrini kabul ettirmeye çaba harcamak zorundadır.

SÜRE: Patentın süresi, fikri bulanın buluşunun royaltisini ne kadar süre elde edeceğidir. Her patentin belli bir optimal süresi vardır. Optimal süre, faaliyetlerin teşvik edilmesi ile yayılmanın teşvik edilmemesi , bunlara ek olarak, monopol durumunun kaybedilmesi süreci arasındaki değişimlere bağlıdır. Monopol durumunu, yeni fikir yaratıcısı için bir ödül niteliğinde olduğundan yenilikler için teşvik edici rol oynar. Patentın yaşam süresi ne kadar uzun olursa, teşvik edici özelliği o kadar fazla olur. Marjinal olarak patentin piyasa payı azalmaktadır. Marjinal sosyal fayda (MSB) ve marjinal sosyal maliyet (MSC) aşağıdaki şekilde gösterilmiştir.

Şekil 1: Marjinal Sosyal Fayda (MSB) Ve Marjinal Sosyal Maliyet (MSC)



Patentten toplam faydayı maksimize eden nokta, D^* dir. Bu noktada, marjinal sosyal fayda , marjinal sosyal maliyete eşittir. Bu sosyal maliyet ve fayda noktası fikirden fikire değişmektedir. İdeal olanı, her patent için farklı sürelerin seçilmesidir.

2.3.2. Telif Hakları

Telif haklarını elde edebilmek için bir başvuruya yada kayıt olmaya gerek yoktur. Telif hakları otomatik olarak elde edilir. Telif hakkı fikirlerin korunması değil, açıklanmasıdır. Burada gelir orijinal parçanın satışından elde edilir. Telif hakkının süresi patentten daha uzundur. Genellikle sanatçının yaşam süresinden daha uzundur. Telif hakkı dijital çağda yeniden önemli hale gelmiştir. Çünkü kolaylıkla çığnenebilmekte ve korunması da maliyetli olmaktadır. Dijital ürünlerin teknolojik korunması yasal korunmadan daha etkin olmaktadır.

2.3.3. Ticari Marka

Bir çok firma müşterilerinin kendilerini diğer firmaların ürünlerinden ayırt edebilmeleri için belli semboller üzerine yatırım yaparlar. Mesela, *Cola-Cola* nın amblemi ve şişe dizaynı veya *McDonalds* tanıtım logosu gibi. Bu ticari markalar korunmuştur. Sahibinin onayı olmadan hiç kimse bu amblemleri kullanamaz. Ticari markaların kayıtlı olması şarttır. Ticari markaların süresi sınırsızdır. Ürünlerin genel adları ticari marka olarak kullanılamaz. Bazı üreticiler ticari markalarını çok etkin kullanarak, ürünün genel adı haline getirebilmektedir. Mesela Türkiye'de Selpak, kağıt peçetenin genel adı haline gelmiştir (Besen ve Raskin, 1991).

3- Kontrat Hukuku

İnsanlar sürekli olarak birbirlerine sözler verirler. Sevgililer evlilik sözü, çocuklar iyi davranma sözü, satıcılar memnuniyet sözü verirler. Fakat hukuk işin içine girdiğinde insanlar verilen sözlerin uygulanabilir olmasını araştırırlar. Aşağıda 3 tane örnek verilmiştir. Bunlara baktığımızda (Cooter ve Ulen, 1998);

ÖRNEK 1 : Zengin Amca : Zengin bir amca okulda okuyan yeğenine eğer okulu iyi bir derece ile bitirirse dünya tutuna göndereceği konusunda söz verir. Yeğen de bu sözden sonra eğlenceleri kesip çok sıkı çalışır ve okulu iyi bir derece ile bitirir. Fakat amca dünya turu sözünü tutmaz. Böylece de yeğen amca'yı mahkemeye verir.

ÖRNEK 2 : Eski Chevrolet : Adam komşusuna kullanılmış arabasını \$1.000 satmayı teklif eder. Alıcı parayı verir satıcıda arabanın anahtarını alıcıya teslim eder. Fakat alıcı anahtarın kapıdaki Cadillac'a değil de arka bahçedeki Chevrolet'e uyduğunu fark edince hayretler içinde kalır. Aynı şekilde satıcıda alıcının Cadillac'ı aldığını zannetmesine hayret içinde kalır. Alıcı mahkemeye başvurarak satıcını kendisine Cadillac'ı vermesini talep eder.

ÖRNEK 3 : Çekirge Öldürücü : Çiftçi \$25 çekirge öldürme metodunun varlığıyla ilgili bir reklam görür ve bunu üzerine reklamda belirtilen adrese parayı gönderir. Bir süre sonra çiftçiye kullanma talimatı ile birlikte iki tane tahta parçası gönderilir. Ve talimatta “ çekirgeyi tahta A’nın üzerine yerleştir ve tahta B ile üzerine vur “ yazılmaktadır. Çiftçi mahkemeye başvurarak \$25’nin geri ödenmesini ve\$500 tazminat talep etmektedir.

Bütün bu örneklerde mahkemenin ilk soracağı soru verilen sözlerin uygulanabilir olup olmadığıdır. Geleneksel olarak mahkemeler verilen sözler karşılığında herhangi bir şeyin değişim yoksa vaatlerin yerine getirilmesi konusunda daha ihtiyatlı davranmaktadır. Örnek bir de zengin amca karşılık olarak herhangi bir şey almamaktadır bu nedenle de mahkeme amcayı sözünü yerine getirtme konusunda tereddütlüdür.

Örnek 2 de ise para değişimi gerçekleşmiş fakat vaatler konusunda yanlış anlaşılma söz konusudur. Örnek 3 ise karışıklıktan ziyade bir kandırma söz konusudur. Bir kere mahkeme uygulanabilir vaatlerin yerine getirilmediğini tespit ederse, bunlara çare arama problemi ile karşı karşıya kalır. Çarelerden biri verilen sözlerin yerine getirilmesi için zorlamadır. Mesela örnek 2 de mahkeme satıcıyı *Cadillac*’ı alıcıya vermesi yönünde karar alabilir. Fakat aynı şekildeki çözüm örnek 3 için geçerli değildir. Çünkü satıcının çekirgeleri vaat ettiği gibi imha etmesi mümkün değildir. Bunu yerine çare olarak çiftçiye aldatmak ve sözünü tutmamaktan dolayı tazminat ödemesine karar verebilir.

Örneklerin de gösterdiği gibi kontrat hukukun iki temel sorusu vardır. Hangi vaatler uygulanabilir? ve ikinci olarak vaatler yerine getirilmediğinde ne gibi çarelere başvurulur. Bu sorular kontrat hukuku teorileri tarafında cevaplanabilir (Cooter ve Ulen, 1998).

3.1. Klasik Kontrat Teorisi (Anlaşma Teorisi)

3.1.1. Hangi vaatler Uygulanabilir?

Klasik teoriye göre vaatler anlaşmanın veya değiş-tokuşun bir parçası ise ancak o durumda yasal olarak uygulanabilir. Bu durumda örnek 1 deki gibi verilen hediyeler yasal olarak uygulanabilir değildir. Çünkü bir değiş-tokuş veya anlaşma yoktur sadece tek taraflı bir söz verme vardır. Yani, yasal olarak uygulanabilen vaatler anlaşmanın bir parçası olan vaatlerdir. Öbür türlü verilen vaatler uygulanmak zorunda değildir.

Klasik teorinin üç temel elemanı söz konusudur : teklif, kabul ve bedeldir. Teklif yapılıp kabul edildikten sonraki aşama değiş-tokuş aşamasıdır. Kontratın bu

aşamasında bir taraf (söz veren taraf) diğer tarafa (sözü alan tarafa) vaatte bulunur. Bu aşama klasik teorinin en çok uğraştığı aşamadır. Bu aşama şöyle tanımlanır, söz veren karşı taraftan bedel olarak ne almıştır. Genellikle bedel para olmaktadır. Örnek 3 te çekirge öldürme aleti karşılığında bedel \$25 dolardır. Klasik teori bedel karşılığında vaatleri güvence altına almış, bedel karşılığı olmayan vaatleri ise uygulanabilir olarak görmemiştir. Klasik teoriye göre mahkeme vaatlerin uygulanabilir olması ile ilgili olarak bedelin yeterli olup olmadığını sormaz.Yani bedelin çok az ödenmesi veya çok fazla ödenmesi mahkemeyi ilgilendirmez. Bu teoriye göre, sıradan bir insanın bile çok rahatlıkla haksız olarak niteleyebileceği anlaşmalar mahkeme tarafından uygulanabilir olarak görülebilir. Mahkeme sadece bedelin var olup olmamasıyla ilgilenmekte, bunu yeterli olup olmamasıyla ilgilenmemektedir (Cooter ve Ulen, 1998).

Baştaki üç örneğimizi anlaşma teorisine göre değerlendirelim. Birinci örnekte zengin amca yeğenine dünya turu sözü vermiştir. Fakat bu söz karşılığında yeğen bir bedel vermemiştir. Bu teoriye göre amcanın vaadi uygulanabilir değildir. Bunun tersi olarak ikinci örnekte bir bedel ödemesi söz konusudur. Fakat bu olaydaki sorun teklif ve kabulün gerçekleşip gerçekleşmediğidir. Eğer satıcı küüstür Chevrolet'i , alıcı ise Cadillac'ı konuştuklarını düşünüyorsa, bu durumda teklif ve kabul ortada yoktur. Sadece iletişim problemi vardır. Üçüncü örnekte ise satıcı \$25 karşılığında çekirge öldürme metodunu teklif etmekte, alıcı ise bu teklifi kabul etmektedir. Ve bedelde \$25'dir. Bu durumda klasik teoriye göre anlaşma uygulanabiliridir.

Sonuç olarak teklif, kabul ve bedel klasik teorinin temel elemanlarıdır. Bu üç öğeyi içeren anlaşmalar yasal olarak uygulanabilirler. Peki bu üç öğeyi içermesine rağmen yerine getirilmeyen vaatler için ne gibi çarelere başvurulur.

3.1.2. Vaatler Yerine Getirilmediğinde Ne Gibi Çarelere Başvurulur?

Klasik teorinin bu soruya da cevabı vardır. Kurbanın ihlal edilen hakkının tazmin edilmesi gerekmektedir. Tazminat bir miktar paradır. Bu bedel anlaşmanın yerine getirilmemesinden dolayı kurbanın uğradığı kayıp kadar olmalıdır. Klasik teoriye göre ölçülen zarara "beklenti zararı" denilmektedir. Bu kriteri başlangıçtaki üç örneğimize uygulayalım.(vaatlerin mahkeme tarafından uygulanabilir olduğu kararı verildiğini varsayarak) Birinci örnekte beklenti zararı öğrencinin çıkamadığı dünya turu kadardır. İkinci örnekte beklenti zararı döküntü Chevrolet'te ile Cadillac arasındaki piyasa farkı kadardır. Üçüncü örnekte ise beklenti zararı çekirgeler tarafından zarar verilen ürünün değeri kadardır (Cooter ve Ulen, 1998).

3.2. Kontratın Ekonomik Teorisi

Kontrat hukukunun temelinde vaatlerin değiş tokuşu yeralır, mikro ekonominin en önemli konularından birisi de değiş tokuşta rasyonel karar almadır. İki soru ile kontratın ekonomik teorisine giriş yapalım. Kişiler niye vaatlerini değiş tokuş yapma isteğinde bulunurlar? Ve niçin bu değiş tokuşların etkinliği yasal uygulanabilir kurallar tarafından geliştirilir?

Mikro ekonomi işlemle aynı anda ortaya çıkan tercihlere odaklanır. Karar veren kişi ders çalışmalı mı? yoksa sinemaya gitmeli mi? Yine karar veren elma mı almalı ? yoksa roman mı almalı ? Bu eşanlı olarak ortaya çıkan değiş tokuş rasyonel karar alma teorisi ile özdeşleşmiştir. Fakat vaatlerin değiş tokuşu eşanlı ortaya çıkan değiş tokuşlardan farklıdır. Gerçekten de aynı anda ortaya çıkan işlerde bazı şeyleri vaatte bulunmak için bir neden yoktur. Buradan şu sonucu çıkarabiliriz. Vaatlerin değiş tokuşu ertelenmiş değiş tokuşlardır veya vaatlerin yerine getirilmesi için belli bir zamanın geçmesi gerekmektedir. Vaatler genellikle geleceğe yönelik olur, gelecekte söz verenin hareketleriyle sınırlıdır ve rasyonel karar verenler fayda elde edeceklerine inandıklarından gelecekteki hareketlerine sınırlama koyarlar.

Bu geçen zaman ile vaatlerin değiş tokuşu arasındaki kaçınılmaz bağlantı problemler yaratır ve bu problemlerin kontrat hukuku tarafından çözülmesi gerekmektedir. Ortaya çıkabilecek problemleri bir örnek yardımıyla açıklamaya çalışalım. A ailesinin B müteahhitlik firmasıyla ev yapma konusunda bir kontrat imzaladığını varsayalım. Kontratla ne tür malzeme kullanılacağı ve benzeri gibi unsurların yer alması gerekir. En azından kontratta A ailesinin ev karşılığında ödeyeceği bedel ve B firmasının evi ne zaman teslim edeceğinin yazılması gerekmektedir. Gelecek işin içine girdiğinde belirsizlikler ortaya çıkar, ne zaman belirsizlik ortaya çıkarsa orada risk vardır demektir. B firması evi yaparken bazı şeyler ters gidebilir. Mesela çimento sektöründe grev başlayabilir veya ithal edilen bazı malzemelerin fiyatı beklenmedik şekilde artabilir vs. Buna karşılık bu arada A ailesinin reisi işini kaybedebilir, ölebilir veya aile artık o evi istemeyebilir. Vaatlerin değiş tokuşu ile işin tamamlanması arasında geçen zamanda birçok değişiklikler ortaya çıkabilir. İşte kontrat hukukunun görevi bu risklere karşı temel kuralları ortaya koymaktır (Cooter ve Ulen, 1998).

3.2.1. Tam Rekabet Ve Tam Kontrat

Kontrat hukukunun temel amacı kişilerin amaçlarına ulaşmak için vermiş oldukları vaatlerin yerine getirilmesini sağlamaktır. Her olasılığın tahmin edildiği, taraflar arasında riskle ilgili her şeyin tahmin edildiği ve konuyla alakalı bilgilerin iletildiği durumlar mükemmel durumlardır. Bu durumda kontrat her iki tarafında hedeflerini gerçekleştirmek için mükemmel bir hale gelir. Tam kontrat uygulanabilir, her iki tarafında hedeflerini gerçekleştirecek nitelikte olmalıdır. Bu durumda şu soru

ortaya atılabilir. “ Hangi şartlar altında tam kontrat gerçekleştirilebilir.” Bu sorunun cevabı ekonomistler için çok açıktır. Tam rekabet şartlarında tam kontrat gerçekleştirilebilir. Modern refah ekonomisinin en önemli sonuçlarından birisi tam rekabet piyasasının üretimsel ve dağıtımsal etkinliği sağladığıdır. Bu tam rekabet piyasasındaki kontrat formunda da takip edildiğinde üretimsel ve dağıtımsal etkinlik sağlanacaktır. Bu sonuç kontrat hukuku açısından önemlidir. Çünkü kontrat tam rekabet şartlarında şekillendirildiyse kesin şekilde uygulanabilir niteliktedir. “Kati bir şekilde uygulanabilir olma” dan kastedilen, kontrat kabul edildiği anlamıyla uygulanmalı ve kontratta gerçek anlamıyla bulunmayan hiç bir şey ona atfedilmemelidir (Cooter ve Ulen, 1998).

Genel olarak uygulanabilir vaatler sözü veren için sorumluluk, karşı taraf için ise haklar yaratmaktadır. Ne zaman karşı tarafın hakları sözü verenin sorumluluk maliyetini aşarsa, bu durumda karşılıklı anlaşma için zemin ortaya çıkar. Kontratta ayarlama yapılması durumunda, karşı taraf bazı haklar kazanır ve bu da kontratta yazılan değer artması anlamına gelir. Sözü veren kişiye de ekstra sorumluluk yüklenir. Bu durumda o da artan fiyatın tazmin edilmesini isteyebilir. Böylece gözden geçirilen kontratın değeri artmış olur ve taraflar arasındaki kazanç ayrılmış olur. Bazı kontratlar da mahkeme bu tür gözden geçirmelere bloke koyabilir. Bu konuya etkinlik açısından baktığımızda, en azından bir tarafın durumunu kötüleştirmeden diğer tarafın durumunu daha iyi konuma getirerek kontratı yeniden gözden geçirmek (revise) mümkünse bu durumda kontrat etkin değildir. Diğer taraftan bu tür bir düzeltme mümkün değilse, kontrat etkindir. Yani pareto optimumu sağlanmıştır.

Tam kontrat konusunda üç nokta önemlidir (Cooter ve Ulen, 1998).

1. Taraflar açısından tam kontratlar kati bir şekilde uygulanabilir niteliktedir.
2. Tam kontratlar tam rekabet piyasasında oluşur.
3. Tam kontratlar etkindir.

3.3. Kontratın Uygulanması (uygulanmaması)

İki taraf kontrat yapma konusunda anlaşdıktan sonra sıra onun uygulanmasına gelmiştir. Diğer bir deyişle, eğer kontratın temel özelliği olan teklif, kabul ve bedel belirlenip, kontrat imzalandıysa, yasal olarak tanınmak zorundadır. Bu durumda ne tür problemler ortaya çıkabilir?

- Taraflar kontrat şartlarını kendilerine göre algıladıklarından, şartlar konusunda anlaşmazlık ortaya çıkabilir.

- Taraflardan biri daha sonra kontratın etkin olmadığını keşfedebilir ve daha iyi hale getirilmesinin talep edebilir.
- Daha önce tahmin edilemeyen sonuçlar ortaya çıkar ve bunlar eski kontratı etkinsiz hale getirerek, yeniden yazılma ihtiyacını ortaya çıkarır.

Bu tür durumlar ortaya çıktığında taraflar kontratın yeniden görüşülmesini isteyebilirler. Bu görüşmelere de bazı haklı nedenlerle gelirler ki, bu nedeler iyi veya kötü nedenler olabilir (Cooter ve Ulen, 1998).

3.3.1. Kontratın İhlalini Haklı Kılan Eksik Nedenler

"Denk Olmayan Pazarlık Gücü"

Kontratın yeniden görüşülmesi için kullanılan en popüler nedenlerden biridir. Bu görüş pazarlığı iş birliği halinde yapılan bir faaliyetten çok bir savaş olarak görür. Taraflar bütün olarak faydayı artırmaktan ziyade, her taraf karşı taraftan daha fazla pay almaya çalışmaktadır. Bu durumda güçlü olan taraf diğer tarafa adil olmayan şartları kabul ettirir. Böyle bir durumda zayıf olan tarafın korunması gerekir. Bu görüş yaygın olmasına rağmen, zayıf olan tarafın bu iddiası desteklemesi çok zor görülmektedir. Mesela, monopol durumu (Friedman, 2005)

"Yapay Zorlama"

Piyasadaki bir çok alış-verişte, kontratın şartları üzerinde bir görüşme yapılmaz. Satıcı genellikle standart kontrat önerir (örneğin araba kiralarken, bankadan kredi alırken vs) ve bütün müşterilerde bunu kabul eder. Bu kontratlar daha çok satıcının lehine gibi görünen kontratlardır. Bu standart kontratların genel amacı, kontrat yazılmasının maliyetini düşürmektir. Diğer türlü, satıcı her müşteri için ayrı kontrat yapmak zorunda kalırsa, maliyetler yükselecek ve bu maliyetleri de müşteriden tahsil edecektir .Bu nedenle, standart kontrat tercih edilmekte çünkü daha etkin olmaktadır. Etkinliğinin yanında, üreticiler müşterilerin kaybından daha fazla kazanmakta, müşterilerde standart kontrat ile belki belli bir zorlanma içine girseler de, düşük fiyat nedeniyle refahları artmaktadır (Friedman, 2005).

3.3. 2. Kontratın İhlalini Haklı Kılan Tam Nedenler

" Beklenmedik Durumların Ortaya Çıkması Halinde Etkinliği Sağlayan Değişiklik"

Kontratın temelinde bir değişiklik olmadan, sadece kontratın şartları yeni duruma ayarlanması söz konusudur. Böylece iki tarafta karşılıklı olarak bu durumdan fayda sağlayabileceklerdir.

"Dışsallıklar"

Gönüllü olarak yapılan kontratlar her iki tarafında yararına olmalıdır. Ancak bu durumda uygulanabilir. Yukarıdaki sözlerin altında yatan anlamlardan biri de, üçüncü tarafların bu durumdan fayda ve maliyete katlanmamalarıdır. Eğer kontrat sonucunda oluşan dış (external) maliyet, iç (internal) faydasından fazla ise bu tür kontratların uygulanması mahkeme tarafından zorlanmamalıdır.

3.3.3. Gerçek Zorlama

Zorlama altında imzalanan bir çok kontrat uygulanmaz. Örneğin bir suçlunun kurbanına zorla imzalattığı borçlar . Bazen de, zorlama altında imzalanan kontratlar uygulanır. Örneğin barış anlaşmaları gibi. Yenilen taraf baskı altında barış anlaşmasını imzalar ve anlaşmalar uygulanır. Çünkü kazanan taraf zaferini kesinleştirmek için karşı tarafa daha fazla zarar verecektir. Baskı altında imzalanan kontratlarda fayda ve maliyetin uygulanması arasında bir değiş-tokuş (trade-off) vardır. Bazı şartlar altındaki değiş tokuş uygulamanın yararına iken, bazı şartlar altındaki değiş-tokuş kontratın ihlalini gerektirir (Golovetsky, 2006).

3.4. Kontratın İhlali Durumunda Çözümler

Yeni şartların ortaya çıkmasıyla kontrat etkinsiz bir duruma gelmiştir. Fakat taraflardan biri çıkarı olduğundan dolayı uygulanması için ısrar etmektedir. Bu durumda "etkinlik için ihlal" söz konusudur ki kontratın feshine izin verilmelidir. Diğer taraftan, proje hala etkin fakat bir taraf performansından dolayı kayıplara uğramaktadır. Eğer daha iyi performans gösterirse toplam fayda pozitif olacaktır. Bu duruma "fırsatçılık ihlali" denir ki buna asla izin verilmez.

Peki her durum için uygun çözüm nedir? Her iki durumda da, eğer pazarlık mümkün ve düşük maliyetli ise taraflar yeniden görüşebilirler. Bu durumda mahkemeye ihtiyaç yoktur. Eğer işlem maliyetleri yüksekse, bu durumda mahkeme fırsatçılık ihlali durumunda kontratın uygulanması sağlamalı, etkinlik için ihlali durumunda ise, kontratın uygulanmasını reddetmelidir.

Etkinlik için ihlal durumunda, iki tür çözüme başvurulabilir. Birincisi, Hiçbir şey yapmamak. Çünkü kontratın ihlali etkin bir durum ortaya çıkarır. İkincisi ise, kontratı ihlal eden tarafın diğer tarafa tazminat ödemesidir. Buna " beklenen zarar" denilmektedir .Zarar gören tarafa kontrat uygulanırsa idi ne elde edecekti o ödenir. Çünkü ihlal eden taraf, kontratın uygulanmasından daha fazla zarar göreceği için uygulanmamasıyla daha iyi bir konuma gelecek ve karşı tarafında beklenen gelirini ödemiş olacaktır.

Çıkarıcılık ihlaline baktığımızda, burada kontratın uygulanması için zorlanması söz konusudur. Mahkeme bu konuda zorlamayı yapar ve taraflar gerekeni yerine getirirler. Yasal olarak bu çözümün adı, "özel performanstır" (Golovetsky, 2006).

4.Haksız Fiiller

Haksız fiiller bir şeylerin yanlış yapılması ile ilgilidir. Bir tarafın yaptığı yanlışla, diğer tarafa zarar vermesi söz konusudur. Davacı özel kişi veya firma olmaktadır. (Devlet değil) Haksız fiiller kasıtlı veya kasıtsız olabilir. Eğer, kasıtlı ise suç ile haksız fiil arasındaki fark çok küçük olmaktadır. Bu nedenle bazı davalar her iki kanun tarafından da yargılanmaktadır ve davacı bunu kendi avantajı için kullanmaktadır. Bu nedenle bu ödevde kasıtsız haksız fiiller üzerinde durulacaktır.

4.1. Haksız Fiillerin Yasal Teorisi

Bir davranışın haksız fiil olabilmesi için üç temel eleman gereklidir

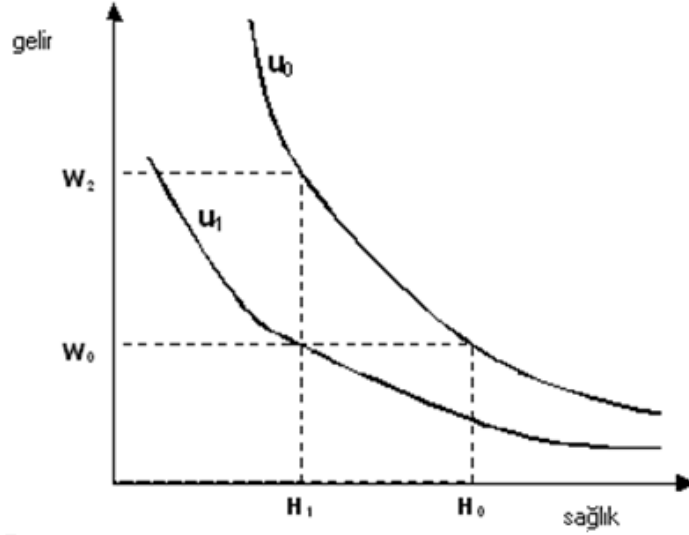
1. Davacının zarardan dolayı acı çekmesi gerekir. Hareketin haksız fiil olabilmesi için, acı çekilmesi gerekmektedir. Eğer zarar yoksa haksız fiilde yoktur. Fakat suç olabilir. Eğer bir kişi başka birini silahla öldürme girişiminde bulundu, fakat iyi nişan alamadığından kurşun havaya gittiye, bu durumda zarar yoktur. Fakat suç vardır. Diğer bir örnek :Bir kimse diğer kişinin mülkiyetini risk altına soktuysa, risk ve zarar fark edilene kadar haksız fiil yoktur. Yine aynı şekilde, bir fabrika çalışanları kimyasal madde ile uğraşıyorlarsa ve bu da kansere neden oluyorsa , fabrikayı ancak kanser olduklarında mahkemeye dava edebilirler.
2. Davalının (Savunmanın) hareketi veya hareketsizliği zarara sebebiyet vermeli. Davalı, davacının gördüğü zarara sebep olan kişi olmalı. Sebebiyet vermeyi tespit etme oldukça zor bir sorudur. Çünkü bir olayın bir çok sebebi vardır. Bu durumda sebebi nasıl bulacağız. Avukatlar bunun için "sebeplilik testini"(but-for test) kullanırlar. A nın B nin sebebi olup olmadığına karar vermek için, şu soruyu sorarlar " A olmasaydı B oluşur muydu?" eğer cevap hayır ise , A, B nin sebebidir. Bu testle ilgili temel problem sebebin ne olduğuna kara vermekte fakat, sebepler arsında seçim yapılmasına izin vermemektedir.
3. Davalının hareketi veya hareketsizliği nedeniyle görevini yerine getirememeye söz konusudur. Sıklıkla davacı davalının görevini tam anlamıyla yerine getirmediğini göstermesi gerekir. Bu nedenle de zarara sebep olunması önemlidir. Eğer davalının görevini yerini yerine getirmemesi

ihmalkarlıktan ise bu genellikle kasıtsız haksız fiiller için söz konusudur. Kesin sorumluluğun olduğu durumlarda bazı davranışları yapmanın davalının sorumluluğunda olduğu kabul edilir. Davalı zararı önlemek için her şeyi yapmış olsa bile, zarar vermiş olması yeterlidir. Bunun yanında, hem zarar hem de sebep vardır, fakat bu önlemek davalının görevi değildir. Örneğin, bir açık arttırmada pul koleksiyonunu 100 milyona alabileceksen A şahsı gelip bunu 125 milyona yükseltirse, bende bunu alabilmek için 130 milyon teklif etmek zorundayım. A şahsı benim 30 milyon zarar etmeme neden olmuştur. Burada hem zarar, hem de sebep vardır, fakat ben bu durumdan dolayı onu A'yı mahkemeye veremem. Versem bile kimse ciddi olarak olaya bakmaz (Micelli, 1997).

4.2. Tazmin Etme

Tazmin etmedeki temel fikir, kurbanın gördüğü zararı tamamen karşılamaktır. Bu yolla davalı davacının zararını karşılamakta, kurbanın zarardan dolayı daha kötü duruma gelmesi önlenmiş olmaktadır. Klasik ekonomik yaklaşımda, zarar kurbanın faydasında bir azalma olarak kabul edilmiştir ve tazminatla onun eski fayda düzeyine gelmesi sağlanacaktır. Burada farklı mallar arasındaki değişim (trade-off) önemlidir. Eğer böyle bir değişim kabul edilmezse, bir çok davada tazmin etme mümkün olmamaktadır. Örneğin, eğer A, B'nin kulağını keserse, A'nın geliriyle, B'nin kulağını yerine takmak belki mümkün olmayabilir. Fakat B'nin durumunu tüm olarak başka bir malla (parayla) daha iyi bir duruma getirmek mümkün olabilir (Micelli, 1997).

Şekil 2: Tazmin Etme



Şekil 2'ye baktığımızda, B'nin W_0 gelir düzeyindedir ve H_0 gibi belli bir sağlık düzeyi vardır. (Her iki kulağı da sağlam) U_0 da B'nin farksızlık eğrisidir. Kulağının kaybettikten sonraki farksızlık eğrisi ise, U_1 dir. B'nin kulağı tekrar yapıştırılmazsa bile, $W_2 - W_0$ farkı kadar bir parayla B'yi U_0 farksızlık eğrisine geri getirebiliriz.

4.3. Haksız Fiil Davalarının Sonuçları

Haksız fiil davalarının sonuçları çok çeşitli olabilir.

1. Kesin Sorumluluk : Mahkeme kesin sorumluluk kararı verdi ise, davalı kurbanı verdiği bütün zararları tazmin etmek zorundadır. Bu durumda davalının alması gereken bütün tedbirleri almış olması veya almaması önemli değildir. Hatta kurbanın kendini pervasızca tehlikenin içine atması bile göz ardı edilebilir.
2. Sorumluluğun Olmaması: Mahkeme sorumluluğun olmadığına karar verirse, davalı kurbanı zarara sebebiyet vermiş ve zarar vermiş olmasa bile tazmine gerek görülmeyen durumlardır.
3. Bazı durumlarda biraz ihmalkarlığa izin verilmektedir. Mahkeme tarafların ihmalkarlığını karşılaştırarak, ihmal seviyesine karar verir. Davalı için gerekli olan dikkat seviyesini X_d^* , davacı için gerekli olan dikkat (precaution) düzeyini X_p^* olarak gösterelim. Davalının yasal olarak ihmalinin olabilmesi için gerçek dikkat düzeyi X_d gerekli olan seviyeden daha düşük olması lazımdır, yani $X_d < X_d^*$. Davacının yasal olarak ihmalkar olabilmesi için

gerçek dikkat seviyesi X_p nin gerekenden daha az olması gerekir. Yani $X_p < X_p^*$

4. Bazı durumlarda ihmal düzeyi belirli sayılarla belirlenir. Örneğin, hız limiti 60 km iken sürücünün 75 km hızla gitmesi gibi.
5. Basit ihmalkarlık : Sadece ve sadece $X_d < X_d^*$ durumunda davalının yasal olarak ihmali görülür.
6. Katkılı ihmalkarlık savunması ile ihmal :Sadece ve sadece $X_d < X_d^*$ ve $X_p > X_p^*$ durumunda davalı yasal olarak ihmali görülür.
7. Karşılaştırmalı İhmal: Davalının sadece ve sadece $X_d < X_d^*$ durumunda yasal olarak ihmalinin varlığı söz konusudur. Davacının sadece ve sadece $X_p < X_p^*$ olması durumunda yasal olarak ihmalden söz edilebilir. Eğer her iki tarafında ihmalkarlığı varsa, herkes kendi ihmali oranında maliyetlere katlanır.
8. İhmalin ve savunmanın diğer kombinasyonları da mevcut olabilir (Micelli, 1997).

5. Suçların Modellenmesi ve Suçların Önlenmesi

5.1. Ceza Hukukunun Geleneksel Teorisi

Bir çok ülkede ceza hukuku medeni hukukun altında yer almakla birlikte, genellikle bir sistem halinde bulunmaktadır. Bu gün bir çok ülkede suç hukukunun belli bir statüsü vardır. Bununla birlikte suç hukukunun medeni hukuktan ayrılan yönleri de mevcuttur. Bu yönleri aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür.

- a) Yanlışın suç olabilmesi için suç işleme niyeti gereklidir.
- b) Özel bir zarar verdiği gibi kamuya yönelik verilen bir zararda söz konusudur.
- c) Davacı kişiler değil devlettir.
- d) Ceza davalarında standart deliller şüphe götürmeyecek şekilde değildir. Yani delillerin üstünlüğü (çoğunluğu) karar verilmez.
- e) Zarar verilen kısmın tazmin edilmesi yeterli değildir. Aynı zamanda suçlunun cezalandırılması da gereklidir.

Aslında bu ayrımlar daha uzatılabilir. Fakat ekonomik bir analiz yapılmak istendiğinde iki önemli noktaya indirgemek mümkündür.

1. Yanlış hareket kişiye zarar verdiği kadar kamuya da zarar verirse, bu suçtur.
2. Davalı suçlu bulunursa devlet tarafından cezalandırılır. Eğer tazminat varsa, zarar verilene değil devlete ödenir. Davalı suçlu bulunursa zarardan daha fazla ödemede bulunur. Birinci noktada suçun niteliği tanımlanmakta, ikincide ise, suç problemlerinde özel çözümlerin etkisizliği ifade edilmektedir.

5.2. Kamu Zararları

Bazı hareketler sadece bir kişiye değil bir gruba zarar verebilir. Mesela, cinayet olayının bir kurbanı öldürülen kişidir. Diğer kurban ise, aralarındaki bir katilin dolaştığı düşünülen ve hayatlarından endişe eden kişilerdir. Diğer bir örnek ise, eroin satıcıları aileleri, öğretmenleri çocukları konusunda üzülmelerine ve uykusuz gece geçirmelerine neden olmaktadır. Bu tür faaliyetler dışsallıklar sağlar. Bu dışsallıklar manevi değeri olan dışsallıklardır ve bu faaliyetlerin hepsinde kamu mallarının özellikleri vardır. (Daha yerinde deyimle kamusal zararlar) Bu da bizi bir sonuca götürür. Kamu mallarının üretimini en iyi merkezi otorite yerine getirir. (Bu hizmetin bütün aşamaları merkezi acente tarafından yerine getirilecek demek değildir. En azından bir aşaması merkezi acente tarafından yerine getirilmelidir.) Haksız fiillerde niyet veya girişim cezalandırılmamaktadır. Fakat bunlar ceza hukukunda cezalandırılmaktadır. Ceza hukukunda temel olarak dışsallıklarla ilgilendiği için bu tutum hakkı görülmektedir. Başarısız olan girişimler belki direkt olarak zarar vermemekle beraber, dışsallıkları genellikle başarılıdır. Mesela, bir kişi kalabalık bir yerde makineli tüfekle ateş ettiğinde kimseyi öldürmeyebilir fakat topluma bir korkuyu yaymış olmaktadır.

Suç, kurumsal zarara sebep olduğundan bununla uğraşması gereken merkezi otoritedir. İşlenen suçlardan bir çok kişi etkilendiğinden, bunları organize etmek çok maliyetli olmaktadır. Ayrıca kurbanlarının haklarını arama kapasitesi olmayabilir. Mesela bir kişi ölümcül şekilde yaralandı veya öldürüldüyse bunun kendi hakkını araması çok zordur. Suçlar cezalandırılmalıdır. Bir çok durumda ceza hapistir veya diğer tedbirler.

Haksız fiillerde tazminat gelirin yeniden dağıtılmasıdır. Suçun cezalandırılması ise, kayıpların ağırlığı da içermektedir. Nasıl, etkisizlik yüzünden refah kayıplarını minimize etmeye çalışıyorsak burada da hataların sayısını minimize etmeye çalışıyoruz.

5.3. Suç Faaliyetlerinin Kişisel Optimal Seviyesi

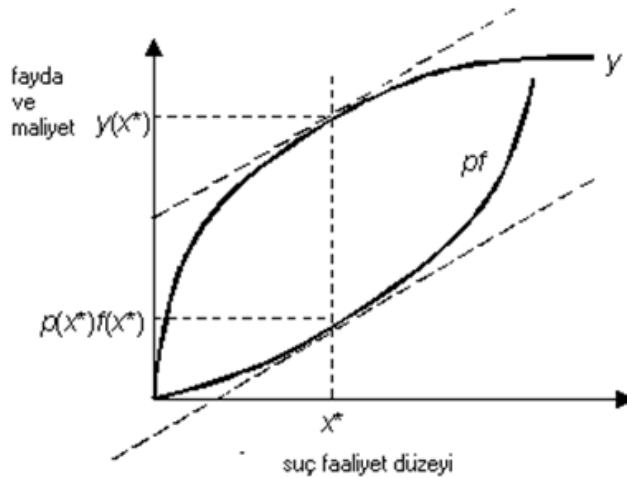
Diğer Homo Economicuslar gibi suçlularda kişisel çıkarlarını maximize etme amacındadırlar. Net fayda toplam gelir ve toplam maliyetten farklıdır. Genel olarak suçların maliyeti cezalandırmaktır. Diğer bir deyişle, cezalandırmayı suçun bedeli olarak görebiliriz. Matematiksel olarak, suçlunun seçimini maximizasyon problemiyle ifade edebiliriz.

$$\max y(x) - p(x)f(x),$$

Burada y suçtan dolayı elde edilen faydayı (suçun ciddiyetinin veya suç faaliyeti x in derecesinin bir fonksiyonudur.), p ise korku ve mahkumiyet olasılığını, f ise cezanın şiddetini temsil etmektedir.

Suçlunun optimal x seviyesini seçmesi (bir çoğumuz için optimal x sıfırdır.). Herhangi diğer bir ekonomik seçimler gibi, fiyat yükseldiğinde(yani beklenen ceza), talep (suç faaliyetleri) azalır. Aşağıda Şekil 3 optimal seçimi göstermektedir.

Şekil 3. Suç Faaliyetlerinin Kişisel Optimal Seviyesi

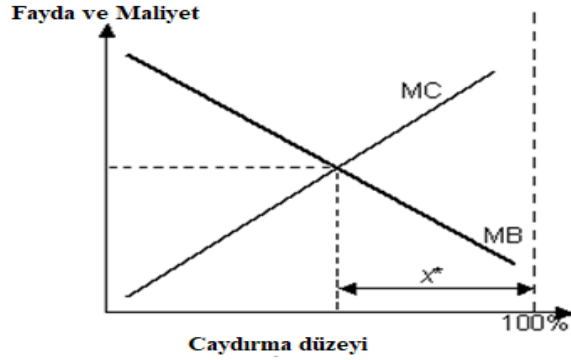


5.4. Suç Faaliyetlerinin Toplumsal Optimal Seviyesi

Suçların topluma verdiği zararlar azaltılabilir. Bu azalmadan toplum fayda sağlar. Çünkü suçların düşürülmesinden dolayı elde edilen marjinal fayda artar. Suçla mücadele maliyetlidir ve bu maliyetlere toplumun katlanması gereklidir. Ve beklenen marjinal maliyetin artmasıdır.

Suçları önleyici tedbirlerden maksimum faydayı sağlayabilmek için toplumun marjinal maliyetin marjinal faydaya eşit olduğu optimal seviyeyi seçmesi gerekir. Şekil 4 bu optimal seviyeyi göstermektedir. Yine bu şekilde p endişe olasılığı ve mahkumiyeti, f ise cezanın şiddetini belirlemektedir. Şekil 3 deki x^* özel optimal ile Şekil 4 deki x^* eşittir.

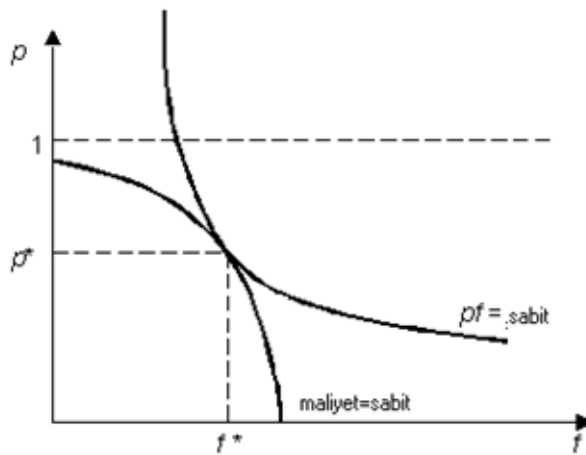
Şekil 4. Suç Faaliyetlerinin Toplumsal Optimal Seviyesi



5.5. Eş Caydırma Eğrileri

Bir kere toplumsal optimal caydırma noktası seçildikten sonra, sıra optimal endişe olasılığı ve mahkumiyet p ile cezanın şiddeti f 'yi bulmaya gelmiştir. Beklenen cezalandırmanın ürünü pf 'dir. Sabit (constant) beklenen ceza sabit özel seçilen suçlar için bir teşvik unsuru olabilir. Herhangi bir suç için caydırma p ve f 'nin belli kombinasyonu için başarılı olabilir. Bu kombinasyon şöyle ifade edilir. $pf = \text{const.}$ (sabit). Bu fonksiyon aşağıda Şekil 5'te gösterilmiştir.

Şekil 5. Eş Caydırma Eğrileri



5.6. Caydırmanın Maliyetini Minumuna İndirme

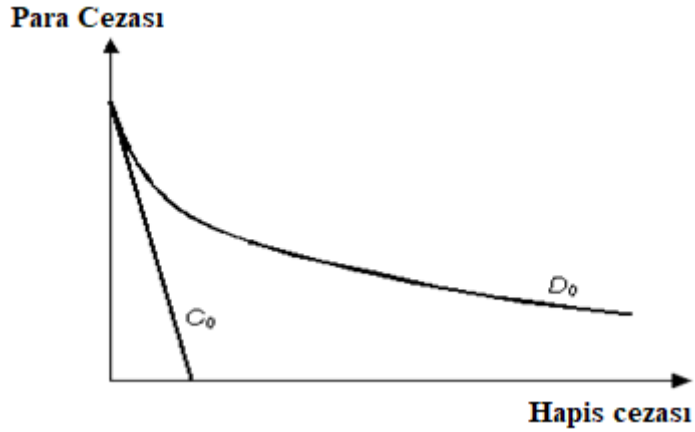
Belli caydırma seviyeleri için birçok yol vardır. Fakat toplum en ucuz olanını seçmek zorundadır. Açıkça söylenebileceği gibi cezalandırma olasılığı ile cezanın şiddeti arasında değiş tokuş (tradeoff) söz konusudur. Bu değıştokuş işlemi Şekil 5 maliyet=sabit eğrisi ile temsil edilmektedir. Optimal seçim eş maliyet ile eş caydırma eğrilerinin birbirine teğet olduğu noktadır. Bu durum belli derecede p^* ile belli büyüklükteki f^* 'yi içermektedir.

5.7. Cezaların Seçimi

Suçlu bulunan kimsenin cezalandırılması için birçok yol bulunmasına rağmen, burada iki alternatif göz önünde bulundurulacaktır. Para cezası ve hapis. Bu nedenle, para cezası ve hapis cezası olmak üzere yeni eş caydırma eğrileri yaratılacaktır. Yine burada, tutuklu açısından para cezası ve hapis arasında bir tradeoff (değıştokuş)söz konusudur. Aynı zamanda devlet(toplum) açısından da para cezası ve hapis cezası arasında bir trade off söz konusudur. Her iki cezanın da yerine getirilmesi ile ilgili bir maliyet söz konusudur. Para cezası ve hapis cezasının yerine getirilmesinin marjinal maliyetinin sabit olduğunu kabul edelim. Şekil 7 de eş maliyet eğrisi $C0$ (para cezası ve hapis), $D0$ ise eş caydırma eğrisi gösterebilir. Aslında bu durum bıçak sırtında yürümek gibi bir şeydir. Para cezasını toplamak hapis cezasına göre daha ucuzdur. (bir mahkumu bakmak için devlet asgari ücrete yakın para harcamakta, ayrıca mahkumun çalışmamaktan dolayı bir de gelir kaybı söz konusudur.)

Optimal çözüm eş caydırma eğrileri ile eş maliyet eğrilerinin teğet olduğu noktadır. Bu durum Şekil 6 da sol üst köşeye yakın yerdedir. Buda para cezasını toplamak hapis etmekten daha iyidir noktasıdır. Aslında bakıldığında mantıklı görülmektedir. Para cezası sadece paranın transferini gerektirirken etkinlik kaybına yol açmaz. Fakat hapis cezası ise etkinlik kaybına yol açmaktadır.

Şekil 6. Cezaların Seçimi

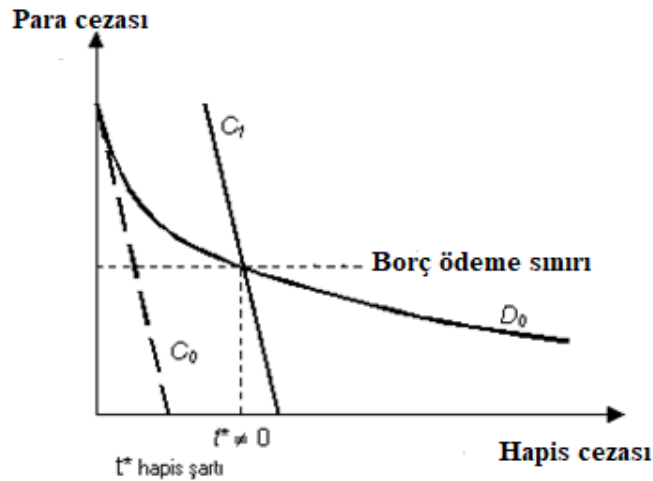


5.7.1. Neden Hapis Cezası Kullanılmaktadır?

Yukarıdaki analizlerden sonra bu sorunun cevabını vermek şimdi daha kolaydır. Çünkü bazı durumlarda suçludan parayı almak mümkün değildir. Olası maksimum para cezası suçlunun tüm servetidir. Bununla beraber suçluya yaşaması için bir miktar paranın ayrılması gerekir. Burada önemli olan nokta, para cezası miktarının sınırlı olmasıdır. Eğer sınırlı maximum miktar optimal caydırma düzeyi için yeterli değilse, bu durumda hapis cezası önemli hale gelmektedir.

Yasal ve finansal olarak maksimum alınabilecek para cezası, suçlunun bütün borçlarını ödeme iktidarındır. Şekil 7 borçları ödeme iktidarının sınırlarını ve hapis cezasının gerekliliğini göstermektedir.

Şekil 7. Borçları Ödeme İktidarının Sınırlarını Ve Hapis Cezası



Sonuç olarak şunları söyleyebiliriz. Optimal suç seviyesi sıfır değildir. Optimal caydırma ise cezalandırmanın %100 olasılıktan daha az olmasını içerir. Para cezası etkin bir cezadır ve borçları ödeme imkanı elverdiği sürece kullanılmalıdır. Eğer suçlunun borcunu ödemediği bazı sınırlamalar varsa, ancak o durumda etkin olmayan hapis cezası kaçınılmazdır (Golovetsky, 2006).

6. Sonuç

Görüldüğü gibi hukuk ile ekonominin ilişkisinin olduğu alan oldukça zengindir. Bu çalışmada bu zengin alanın bir kısmına kısaca değinilmiştir. Bu konu ABD'de 1960'lardan beri çalışılan bir alan olmasına rağmen Türkiye için oldukça ihmal edilmiş bir alandır. Halbuki hukuk kurallarının eşitlik, adalet, hakkaniyet gibi değerlere dayandırılmasının yanında etkinlik gibi kavramlar göz önüne alınarak hazırlanması, bu kuralların uygulanması açısından oldukça önemlidir. Örneğin; Türkiye'de uygulamaya konulan Mali milat yasası olarak bilinen vergi kanunlarındaki değişiklikleri ele aldığımızda, hukuksal anlamıyla mükemmel bir yasa olarak görülmesine rağmen, ekonomik açıdan etkinliği sağlayamadığından çok fazla tepkilerle karşılaşmıştır.

Aslında burada, ekonomik etkinliğin hukuk kurallarına uygulamanın faydalı olacağını söylerken iki durumdan bahsedilmektedir. Birincisi, hukukun gerçek yapısını anlamak için etkinlik faydalı bir kavramdır. Bu pozitif bir analizi önermektedir. İkincisi ise, etkinlik kullanılarak aynı zamanda hukuk kural ve kavramlarının gelişmesi sağlanır ki, bu da normatif analizi gerektirir.

Kaynaklar

Besen, S. M. ve Raskind, L.J. (1991). "An Introduction to the law and Economics of Intellectual Property", The Journal of Economic perspectives, 5(1), 3-27.

Cooter R. ve Ulen T. (1998)., Law and Economics. USA: Harper Collins Publishers.

Dau-Schmidt, K. G ve Ulen, T. Law And Economics Antholog,, USA, Ohio, Anderson Publishing Co.

Golovetsky, V. (2006). Simon Fraser University, Department of Economics, Econ 388 Law and economics ders notları

Klevorick, A. K. (1975). "Law and Economic Theory Theory: An Economist's View", The American Economic Review, 65 (2), 237-243.

Medema, S. G ve , Zerbe R. O. (2000). "The Coasse Theorem" Encyclopedias of Law and Economics

Mercuro, N. ve Medema, S. G. (1997). Economics and The Law: From Posner to Post Modernism, USA: Princeton University Press.

Miceli, T. (1997). Economics Of The Law, New York: Oxford University Press.

Oliver, J.M. (1979). Law and Economics an Introduction, Londra: George Allen And Unwin LTD.

Posner, A.R. (1980). " The economic Approach to law", Kenneth G., Schmidt, D. ve T. S. Ulen ed. Law and Economics Antholog, Anderson Publishing Co. Ohio, ABD.

Posner, A.R. (1980). "The Nature of Economic Reasoning", Kenneth G., Schmidt, D. ve T. S. Ulen ed. Law and Economics Antholog, Anderson Publishing Co. Ohio, ABD.

Talley E. (2006). "Theory of Law and Economics" www.ref. usc.edu/ etalley/oxford.

Veljanovski, Cento G. (1980). "The Economic Approach to law; A Critical Introduction", Kenneth G., Schmidt, D. ve T. S. Ulen ed. Law and Economics Antholog, Anderson Publishing Co. Ohio, ABD.

<http://lawecon.lp.findlaw.com>.

www.Davidfriendman.com/law and Econ97 Ders notları.

<http://ercyclo.findlaw.com/Encyclopedias> of law and economics