

e-dergi



TURKUAZ ULUSLARARASI SOSYO-EKONOMİK STRATEJİK ARAŞTIRMALAR DERGİSİ

Turkuaz International Journal of Socio-Economic Strategic Studies

AİLE İŞLETMELERİNDE STRATEJİK SATIN ALMA
Ömer Demirel &Gökben Bayramoğlu

ASRIN FELAKETİNİN ARDINDAN AFET VE YOLSUZLUK İLİŞKİSİ:
DOĞAL AFETLERİN YOLSUZLUK
ÜZERİNE ETKİLERİ
Burcu Gediz Oral

DİJİTALLEŞME SÜRECİNDE KAMUSAL POLİTİKALARIN
OLUŞUMUNDA PARADİGMA DEĞİŞİMİ:
DİJİTAL KAMUSAL MALLAR
Mustafa Mıynat % Muhammed Fatih Cüre

PETROL DIŞI KAMU GELİRİ VE HAM PETROL
İHRACATININ EKONOMİK BÜYÜME İLE İLİŞKİSİ
H. Handan Öztemiz

TÜKETİCİLERİN ÇEVİRİMİÇİ UYGULAMALAR KULLANARAK
İKİNCİ EL SATIN ALMA DAVRANIŞININ
İNCELENMESİ
Kübra Müge Daldal & Berna Aydın

YARGININ ÖZEL USULSÜZLÜK CEZALARINA BAKIŞI
Hüseyin Can Gültepe & Hamza Kahrıman

FİNANSMAN MODELLERİNE GÖRE SAĞLIK SİSTEMLERİNİN
KARŞILAŞTIRMALI ANALİZİ
Beyza Mıynat Taşdemir & İlkay Dilber

Cilt / Volume:5, Sayı / Issue: 2, Yıl/ Year: 2023

e-ISSN:2687-573X

**Turkuaz Uluslararası Sosyo-Ekonomik Stratejik Araştırmalar Dergisi/
Turkuaz International Journal of Socio-Economic Strategic Studies**

Derginin Sahibi:

MANİSAD

Adına Genel Yayın Yönetmeni Neslihan
KOÇ

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Doç. Dr. Emre KOÇ

Editör

Doç. Dr. Neslihan KOÇ

Editör Yardımcıları

Dr. Öğr. Üyesi Kübra Müge ÇAKARÖZ
Öğr.Gör. Dr. Erhan ÇELİK

Yayın ve Danışma Kurulu:

Prof. Dr. Taha Bahadır SARAÇ
Prof. Dr. Florina Oana VIRLANUTA
Prof. Dr. Silivus STANCIU
Prof. Dr. İhsan Cemil DEMİR
Doç. Dr. Mustafa TAYTAK
Doç. Dr. Gökben BAYRAMOĞLU
Doç. Dr. Özgür Emre KOÇ
Dr. Öğr. Üyesi Uğur ÇİÇEK

editor_jisesr@outlook.com

Yazışma Adresi

Turkuaz Uluslararası Sosyo-Ekonomik Stratejik Araştırmalar Dergisi
MANİSAD
I.Anafartalar Mahallesi Konur Caddesi No:6-10 Şehzadeler//Manisa

Hakkında

Turkuaz Uluslararası Sosyo-Ekonomik Stratejik Araştırmalar Dergisi, 2019 yılında yayın hayatına başlayan, sosyal bilimler alanında yapılan özgün araştırmaları yayımlama ve bilim insanlarının hizmetine sunmayı amaçlayan uluslararası hakemli bir dergidir. Dergi, KIŞ (Aralık) ve YAZ (Haziran) dönemleri olmak üzere yılda iki kez yayımlanmakta olup Yayın Kurulu gerekli gördüğünde özel sayı çıkartır. Turkuaz Uluslararası Sosyo-Ekonomik Stratejik Araştırmalar Dergisi açık erişimli bir dergidir, dergi sayılarına erişim ücretsizdir. Dergi yazım dili Türkçe ve İngilizcedir.

Amaç

Turkuaz Uluslararası Sosyo-Ekonomik Stratejik Araştırmalar Dergisi, sosyal bilimler alanında yapılan bilimsel ve akademik çalışmalarını, hem ulusal hem de uluslararası camia ile paylaşmayı ve bilime katkı sağlamayı amaçlar.

Kapsam

Sosyal Bilimler alanında katkı sağlayacak her türlü özgün bilimsel makaleler, araştırma notları, bilimsel değerlendirmeler ve analizler dergimizin kapsamı alanındadır. Uluslararası Sosyo-Ekonomik Stratejik Araştırmalar Dergisi, iktisat, maliye, kamu yönetimi, hukuk, uluslararası ilişkiler, işletme, çalışma ekonomisi, ekonometri, uluslararası ticaret, bankacılık ve finans vb alanları kapsamaktadır.

Turkuaz Uluslararası Sosyo-Ekonomik Stratejik Araştırmalar Dergisi yılda iki kez yayınlanan ücretsiz e-dergidir.

Dergi Bilim Kurulu

- Prof. Dr. Ali Rıza GÖKBUNAR (Manisa Celal Bayar Üniversitesi)
Prof. Dr. Ahmet UÇAR (Manisa Celal Bayar Üniversitesi)
Prof. Dr. Alzbeta KUCHARCIKOVA, PhD. (University of ZILINA/SLOVAKIA)
Prof. Dr. Habib AKDOĞAN (Hitit Üniversitesi)
Prof. Dr. Anarkul URDALETOVA (Kırgızistan-Türkiye Manas University)
Prof. Dr. Emin ÇİVİ (University of New Brunswick-Canada)
Prof. Dr. Haşim AKÇA (Çukurova Üniversitesi)
Prof. Dr. Ma ZAOMING (South China Normal University, Çin)
Prof. Dr. Mansur NUREDDİN (Uluslararası Vizyon Üniversitesi/MAKEDONYA)
Prof. Dr. Özgür ÇATIKKAŞ (Marmara Üniversitesi)
Prof. Dr. Ramazan ARMAĞAN (Manisa Celal Bayar Üniversitesi)
Prof. Dr. Ramazan GÖKBUNAR (Manisa Celal Bayar Üniversitesi)
Prof. Dr. Silivus STANCIU (University Dunarea de Jos din Galati- Romania)
Prof. Dr. Florina Oana VIRLANUTA (Dunarea de Jos din Galati UniversityRomania)
Prof. Dr. Syrgak KYDYRALİEV (American University of Central Asia/Kyrgyzstan)
Doç. Dr. Adem BABACAN (Sivas Cumhuriyet Üniversitesi)
Doç. Dr. Özgür Emre KOÇ (Hitit Üniversitesi)
Doç. Dr. İbrahim ÇETİN (Akdeniz Üniversitesi Üniversitesi)
Doç. Dr. Ahmet TEKİN (Osman Gazi Üniversitesi)
Doç. Dr. Alparslan UĞUR (Kırıkkale Üniversitesi)
Doç. Dr. Burcu GEDİZ ORAL (Manisa Celal Bayar Üniversitesi)
Doç. Dr. Cuma ERCAN (Gaziantep Üniversitesi)
Doç. Dr. Deniz ZÜNGÜN (Manisa Celal Bayar Üniversitesi)
Doç. Dr. Hamza KAHRİMAN (Adnan Menderes Üniversitesi)
Doç. Dr. İsmail CİĞERCİ (Afyon Kocatepe Üniversitesi)
Doç. Dr. Mustafa TAYTAK (Uşak Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Hürriyet BİLGE (Manisa Celal Bayar Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi İskender DEMİRBİLEK (Marmara Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi İsmail BAŞARAN (Manisa Celal Bayar Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Uğur ÇİÇEK (Burdur Mehmet Akif Üniversitesi)

TARANDIĞIMIZ ENDEKSLER

DergiPark

AKADEMİK



İÇİNDEKİLER

AİLE İŞLETMELERİNDE STRATEJİK SATIN ALMA

Ömer Demirel, Gökben Bayramoğlu1-26

ASRIN FELAKETİNİN ARDINDAN AFET VE YOLSUZLUK İLİŞKİSİ: DOĞAL AFETLERİN YOLSUZLUK ÜZERİNE ETKİLERİ

Burcu Gediz Oral.....27-40

DİJİTALLEŞME SÜRECİNDE KAMUSAL POLİTİKALARIN OLUŞUMUNDA PARADİGMA DEĞİŞİMİ: DİJİTAL KAMUSAL MALLAR

Mustafa Mıynat, Muhammed Fatih Cüre.....41-63

PETROL DIŞI KAMU GELİRİ VE HAM PETROL İHRACATININ EKONOMİK BÜYÜME İLE İLİŞKİSİ

H. Handan Öztemiz.....64-84

TÜKETİCİLERİN ÇEVİRİMİÇİ UYGULAMALAR KULLANARAK İKİNCİ EL SATIN ALMA DAVRANIŞININ İNCELENMESİ

Kübra Müge Daldal, Berna Aydın85-101

YARGININ ÖZEL USULSÜZLÜK CEZALARINA BAKIŞI

Hüseyin Can Gültepe, Hamza Kahrıman.....102-124

FİNANSMAN MODELLERİNE GÖRE SAĞLIK SİSTEMLERİNİN KARŞILAŞTIRMALI ANALİZİ

Beyza Mıynat Taşdemir, İlkey Dilber.....125-149

AİLE İŞLETMELERİNDE STRATEJİK SATIN ALMA¹

Ömer Demirel², Gökben Bayramođlu³

ÖZET

1960'lerden itibaren dünya genelinde yoğun bir biçimde görölmeye başlanan rekabet ortamı, işletmeleri sürdürülebilir ve yenilikçi çözümler aramaya zorlamıştır. Yaşanan kıyasıya rekabet, aile işletmelerindeki satın alma sistemin, işletme amaçlarıyla entegre olmuş stratejik satın alma işlevine dönüştürülmesini gerektirmektedir. Ancak ulusal ve uluslararası literatürde stratejik satın alma süreçlerini, aile işletmeleri özelinde inceleyen çalışmalar oldukça yetersizdir. Bu tespitten hareketle aile işletmelerinde stratejik satın alma süreçlerine ilişkin durum saptaması yapmayı amaçlayan bu çalışmanın literatüre katkı sağlaması beklenmektedir. Araştırmanın modeli, niteliksel araştırma yöntemlerinden görüşmeye dayalı tümevarım analizi yöntemidir. Sosyal gerçekliğin kişiden kişiye ve durumdan duruma değiştiği için gerçekliğin araştırılmadığı ve yalnızca belli bir durumun özellikleri betimlenmeye çalışıldığı nitel araştırma yönteminin, çalışmanın amacına daha uygun olacağı düşünölmüştür. Araştırma kapsamında Çorum OSB bölgesinde faaliyet gösteren on aile işletmesinin satın alma departmanlarının yöneticileriyle görüşmeler yapılmıştır. Görüşmeler sonucunda stratejik satın alma süreçlerinde; öngörölü hareket etme, fiyat istikrarsızlıklarından korunma, taleplerin doğru ve tam olarak tanımlanması ve tedarikçilerle entegrasyonun stratejik satın alma süreçlerinde etkili unsurlar olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca sektöre ilişkin deneyime sahip ve işletmenin işleyişindeki aksaklıkları tespit ederek gerekli önlemleri kısa sürede alabilen kurucu/sahip konumdaki yöneticilerin, satın alma sürecinin etkinliğini artırırken; aile üyeleri arasındaki çatışmaların sürecin aksamasına neden olduğu da tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Satın alma, tedarik yönetimi, aile işletmeleri

Jel Kodları: L1, L26, L21

STRATEGIC PURCHASING IN FAMILY BUSINESSES

ABSTRACT

The competitive environment that has become intense around the world since the 1960s has forced businesses to seek sustainable and innovative solutions. The fierce competition requires transforming the purchasing system in family businesses into a strategic purchasing function integrated with business objectives. However, it seems that there is a lack of studies in the national and international literature examining strategic purchasing processes specifically for family businesses. Based on this determination, this study, which aims to determine the situation regarding strategic purchasing processes in family businesses, is expected to contribute to the literature. The model of the research is the interview-based inductive analysis method, one of the qualitative research methods. Since social reality varies from person to person and from situation to situation, it was thought that the qualitative research method, in which reality is not investigated and only the characteristics of a certain situation are tried to be described, would be more suitable for the purpose of the study. Within the scope of the research, interviews were held with the managers of the purchasing departments of ten family businesses operating in the Çorum OSB region. As a result of the interviews, in strategic purchasing processes; It has been determined that acting with foresight, protection from price instability, accurate and complete definition of demands and integration with suppliers are effective elements in strategic purchasing processes. In addition, founder/owner managers who have experience in the sector and can detect disruptions in the operation of the business and take the necessary measures in a short time, while

¹ Bu çalışma Hitit Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsüne sunulan yüksek lisans tezi verilerinden türetilmiştir.

² Bilim uzmanı, omer-demirel@hotmail.com, orchid: 0000-0002-2718-4124

³ Doç. Dr. Hitit Üniversitesi, İİBF/İşletme bölümü, gokbenbayramoglu@hitit.edu.tr, orchid: [0000-0002-6880-6903](https://orcid.org/0000-0002-6880-6903)

increasing the effectiveness of the purchasing process; It has also been determined that conflicts between family members cause disruption of the process.

Keywords: Purchasing, supply management, family businesses

Jel Codes: L1, L26, L21

GİRİŞ

1990'lı yıllardan itibaren işletmelerin, i süreçlerini yeniden yapılandırma çalışmalarına başladıkları görölmektedir. Araştırmacılar ve uygulayıcılar önümüzdeki yılların, müşteri talebinin başlayarak tasarım, üretim, lojistik ve hizmet yoluyla son tüketiciye kadar tüm değer zincirinin yeniden düzenleneceği bir dönem olacağını öngörmektedir. Geleceğin pazarının kazananları ise kendi içsel üstünlüklerini tedarikçilerin sahip olduğu avantajlarla birleştirerek daha hızlı, daha evik ve sonuçta rakiplerin değer zincirinden daha kârlı ve güçlü bir değer zinciri oluşturabilen bağlantılı işletmeler olacaktır (Moser, 2007: 1).

Tedarik yönetiminin bir parçasını oluşturan satın alma, “ürünün tedarikçiden temin edilmesi ve fiilen kullanıldığı yere ulaştırılması için gereken tüm faaliyetler” olarak tanımlanabilmektedir (Quayle, 2005: 2). Bu alışmada Ellegaard (2006: 273) tarafından yapılan satın alma tanımı benimsenmiş ve satın alma, tedarik tabanını rasyonelleştirme ve tedarik tabanını seçme, koordine etme, performansını değerlendirme ve tedarikçilerin potansiyelini geliştirmeyle ilgili yönünü oluşturan tedarik yönetimi anlamında kullanılmıştır. Bu süreçte pazarın araştırılması, alternatif tedarikçilerin doğru tespit edilmesi son derece önem taşımaktadır. Söz konusu süreç, işletmenin tedarikçilerden alınan teçhizat, parça gibi unsurları satın alma talebi ile başlamakta ve ürün-hizmetlerin teslimi sonrasında tamamlanmaktadır (Koçoğlu ve Avcı, 2014: 36).

Aile işletmeleri Türkiye’de ve dünya da hem yeni iş yaratama potansiyeli hem de istihdama katkıları nedeniyle ekonominin başat unsurlarından biridir. Ancak mevcut satın alma ve tedarik yönetimi literatüründe aile işletmeleri özelinde gerçekleştirilmiş çalışmaların eksikliği kolaylıkla fark edilebilmektedir. Satın alma ve tedarik yönetimine ilişkin çalışmaların daha çok büyük işletmeleri kapsadığı ve diğer çalışmaların da aile işletmelerinden ziyade KOBİ’lerde satın alma üzerine yoğunlaştığı (Arend ve Wisner, 2005; Ellegard, 2006; Jayaram vd., 2014) görölmektedir. Bu durum Maloni vd. (2017) tarafından yapılan çalışmada da vurgulanmış ve akademisyenlere aile işletmeler bağlamında araştırma ve inceleme yapma çağrısında bulunulmuştur. Benzer şekilde Türkçe literatürde de aile işletmelerinde satın almaya işlevine ilişkin çalışmalar yetersizdir. Konuya ilişkin yapılmış olan çalışmaların azlığı, Maloni vd. (2017) tarafından da belirtildiği üzere potansiyel varyasyon kaynaklarının gözden kaçırılmasına neden olmakta ve konuya ilişkin yönetsel ilgiyi kısıtlamaktadır. Aile işletmelerinde stratejik satın alma sürecine ilişkin durum tespiti yapmayı amaçlayan bu çalışmanın literatürdeki bu eksikliğe katkı sağlayacağı düşünölmektedir.

2. AİLE İŞLETMELERİ

Aile işletmeleri genel itibariyle akrabalık bağı bulunan bireylerin hizmet veya mal üretimi amacıyla bir araya gelmesiyle kurulan ve kâr amacı güden örgütleri ifade etmektedir. Aile işletmeleri, ailenin geçiminin sağlanmasını ve miras dağılımının önlenmesini amaçlayan, ailenin geçimini sağlayan kişi tarafından yönetilen, yönetim kademelerinin üst basamaklarında aile fertlerinin yer aldığı; karar alma aşamasında aile üyelerinin büyük oranda etkili olduğu ve aileden en az iki kişinin kurumda istihdam edildiği işletmeler” olarak tanımlanabilir (Alayoğlu, 2003: 14).

Aile işletmelerinin sahipleri, işletmenin hayatta kalması için yeni pazarlara girmesi gerektiğini ve yeni pazarlara girmenin de mevcut faaliyetlerin canlandırılmasına ve rekabet gücünün artırılmasına bağlı olduğunu bildikleri için daha girişimci bir yapı sergilemektedir. Diğer bir deyişle aile tarafından kontrol edilen işletmeler, sürdürülebilir yeteneklerini geliştirmek için stratejik yatırımlar yapma konusunda uzun vadeli bir yönelime sahiptir ve yüksek düzeyde bağımsızlığa sahip oldukları için daha riskli stratejileri takip edebilirler (Jayaram vd., 2014: 473). Buna karşın büyük işletmelerle kıyaslandığında özellikle KOBİ niteliğinde aile işletmeleri; az sayıda ürün çeşidi/müşteri/işlem hacmine sahip olmak, deneyim ve öğrenme kapasitesinin yetersizliği, sınırlı rasyonellik, daha yüksek sermaye ve işlem maliyetleriyle çalışmak, reaktif bir yapıya sahip olmak, pazarlama becerilerinde yetersizlik, kurucunun pazar güçlerine ilişkin algılarına yüksek düzeyde bağımlılık ve genel olarak daha savunmasız olma gibi dezavantajlara da sahiptir (Arend ve Wisner, 2005: 409). Ayrıca KOBİ niteliğinde olmanın yarattığı sakıncalara ek olarak aile işletmelerinin, yaşanan sorunların önüne geçmeyi sağlayan biçimsel bir yapıya sahip olmaması durumunda işletmenin el değiştirmesi ya da aile bireyleri arasında çatışmalar yaşanması gibi kendisine özgü sorunlar da ortaya çıkabilmektedir. Tablo 1’de, aile işletmelerinin üstün ve zayıf yönleri sıralanmıştır.

Tablo 1: Aile işletmelerinin üstünlükleri ve zayıflıkları

ÜSTÜNLÜKLER	ZAYIFLIKLAR
<ul style="list-style-type: none">• Uzun dönemli bakış açısı• Faaliyet Serbestisi• Menkul kıymet piyasalarının müdahalesi az ya da yok• Şirketin ele geçirilme riski az veya yok• Aile kültürü gurur kaynağı• İstikrar• Güçlü aidiyet duygusu• Liderlikte süreklilik	<ul style="list-style-type: none">• Sermaye piyasalarına sınırlı erişim• Karmaşık örgütsel yapı• Dağınık yapı• Görev dağılımında belirsizlik• Akraba kayırma• Aile öncekilerinin işletmecilik gereklerinin önüne geçmesi• Yeteneksiz ve yetersiz üyelere tolerans• Eşitsiz ödül sistemi

<ul style="list-style-type: none">• Zor dönemlerde esneklik• Elde edilen gelirin yeniden yatırıma dönüştürülmesine yönelik isteklilik• Sınırlı kişisellik ve bürokrasi• Esneklik• Ekonomik çıkarlar• Büyük başarı kazanma imkanı• Kapsamlı iş bilgisi• Aile üyeleri için erken eğitim süreci	<ul style="list-style-type: none">• Şiddetli çatışma• Çok hızlı karar alma• Aile içi anlaşmazlıkların iş ortamına yansıtılması• Otokratik/babaerkil kurallar• Değişime direnme/gizlilik• Ekonomik zorluklar• Aile bireylerinin işletmeyi kişisel çıkarlar için kullanımı• Veliht seçiminde sorunlar
---	--

Kaynak: Sadri, 2013: 26.

3. STRATEJİK SATIN ALMA

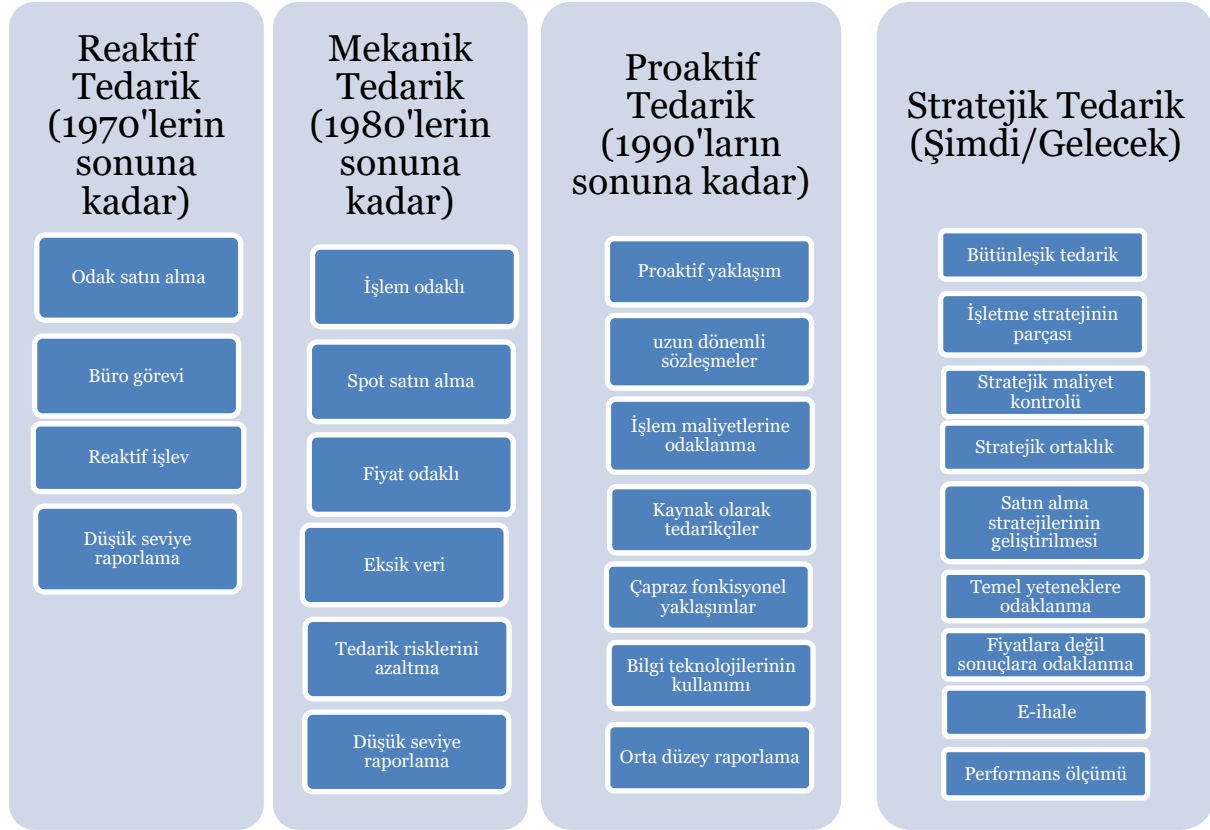
Quayle (2005:3), satın almayı “bir işletmenin ya da organizasyonun iş hedeflerini gerçekleştirme için gerekli mal ve hizmetleri elde etmek üzere üçüncü taraflarla sözleşme yaptığı süreç” olarak tanımlamaktadır.

İşletmelerde satın alma dönemlerinin erken tespiti, üretim faaliyetlerinin planlanması ve yürütülmesi bakımından son derece önemlidir. Bu açıdan satın alma fonksiyonu, “işletmenin gereksinim duyduğu malzemelerin en iyi kalitede, en iyi kaynaktan, en uygun miktarda, en iyi zamanda ve en iyi fiyatla satın alınmasını içeren faaliyetlerin tamamını” ifade etmektedir (Koçoğlu ve Avcı, 2014: 36).

Satın alma; stok miktarlarının güncel olarak bilinmesi, malzemelerin aksaklığa yol açmayacak zaman aralıklarında temin edilmesi, kullanım uygunluğu çerçevesinde kalite standartlarının sağlanması, sürekli olarak malzemelerle ilgili pazar araştırmaları yapılması gibi amaçlara sahiptir. Söz konusu amaçların işletmenin diğer amaçlarına paralel biçimde yürütülebilmesi için bütüncül bir yapıda olması ve işletmenin genel gelişimine uygun adımlar içermesi gerekmektedir (Pekdemir, 1996: 36).

Satın alma yönetimi, tedarik zinciri içinde son derece önemli bir yere sahiptir. Bu nedenle satın alma yönetimi incelenirken tedarik zinciri yönetiminden de söz edilmesi gerekmektedir. Tedarik zinciri, “hammaddeden, tamamlanmış ürünün tüketiciye sunumuna dek kullanıcı ve tedarikçi işletmeleri ilgilendiren, tüketicilere mal ve hizmet sağlayan değer zincirinin meydana getirildiği işletme içi ve dışı işlemlerin tamamı” olarak tanımlanabilmektedir (Koçoğlu ve Avcı, 2014: 39). Bir sistem olarak tedarik zinciri yönetiminin başarısı; işletmenin tedarikçilerle güvene dayalı bir ilişki geliştirmesine, tedarik zincirinin koordinasyonunun sağlanmasına, belirsizliği ve stok seviyelerini azaltmak için iletişim becerilerinin geliştirmesine, teslimatın zamanında sağlanmasına ve rekabet gücünün geliştirebilmesine bağlıdır (Jayaram vd., 2014: 473).

Satın alma yöneticisi, satın almaya yönelik maliyetlerin düşürülmesi, işletmenin sahip olduğu maliyet yapısının muhafaza edilmesi, uzun vadeli tedarik kaynaklarının güvende tutulması ve tedarikçi ile stratejik ilişkiler kurulması gibi görevlere sahiptir. Önceki dönemlerde tedarikçi ve işletme arasında sadece aracı konumunda olan satın alma birimi, 1980'li yıllardan itibaren oluşan rekabetin etkisiyle önem kazanmaya başlamıştır. Rekabet üstünlüğü elde etmek isteyen işletmelerin, kâr elde etmek için yürüttükleri faaliyetler kadar satın alma sürecinde sağlanacak tasarrufların da önemli bir katkı sağlayacağını fark etmeleriyle birlikte satın alma fonksiyonu daha fazla dikkat çekmeye ve tedarikçilerle ilişkilerin geliştirilmesi, tedarik yönetimi ve rekabet gücü sağlamaya yönelik stratejiler ön plana çıkmaya başlamıştır. Bu durum sonucunda satın alma yönetimi, insan kaynakları yönetimi, pazarlama yönetimi, üretim ve finans fonksiyonlarına örgüt hiyerarşisinde eşit biçimde yer ve önem verilmesi gerektiği ortaya çıkmıştır. Daha etkili bir satın alma ve tedarik zinciri yönetimi için satın alma işlevi işletmeler için bağlayıcı özelliğe sahiptir (Kafkaslı Cicos, 2018: 17). Bu bağlamda tedarik zincirinin günümüze kadar geçtiği aşamalar Şekil-1'de gösterilmektedir.



Şekil 1. Stratejik satın almanın evrimi

Kaynak: Moser, 2007: 57

Çevredeki değişikliklerin baskısıyla işletmeler, pasif bir satın alma anlayışından uzaklaşarak, uzun vadeli işletme hedefleri ile uyumlu stratejik bir yaklaşım benimsemeye başlamıştır. Stratejik satın alma, satın almaya yönelik uygulamaların işletmenin uzun vadeli amaç ve hedeflerine paralel biçimde planlanmasını ve uygulanmasını sağlamaktadır (Kafkaslı Cicos, 2018: 31). Stratejik satın alma, tedarik zincirinde bütünleşme için temel unsur olan iletişimi yapılandırmakta ve

hızlandırmaktadır. İletişim süreçlerinin etkinliği, örgütsel yapı içinde yürütülen rutin işlerin ve örgüt yapısı dışındaki stratejilerin sürdürülmesinde olmazsa olmaz bir unsurdur (Chen vd, 2004: 507). Bu bağlamda stratejik satın alma; maliyet avantajının elde edilmesine, müşteri memnuniyetinin sağlanmasına, değişken koşullar karşısında işletmenin esnek bir yapı kazanmasına ve dolayısıyla işletmenin genel performansına doğrudan katkı sağlamaktadır (Kafkaslı Cicos, 2018: 31).

Tedarik zinciri yönetimi stratejik bir araç olmakla birlikte işletmeler için belirli zorluklar doğurmaktadır. Bunların başında çok lokasyonlu bir üretim ağı genelinde koordinasyon sağlamak ve müşterilerin giderek karmaşıklaşan talepleriyle başa çıkabilmektir. Bu durum sadece küçük işletmeleri değil aynı zamanda büyük işletmeleri de etkilemektedir. Büyük işletmeler dahi tedarik süreçlerindeki belirsizlikten, kalite sorunlarından ve tedarik tabanında yer alan işletmelerden zamanında yanıt alamamaktan mustarıptir (Jayaram vd., 2014: 473).

4. AİLE ŞİRKETLERİNDE SATIN ALMA SÜREÇLERİNİN İŞLEYİŞİ

Stratejik satın alma çerçevesinde sipariş sistemleri, tedarikçilerle yakın ilişkiler kurulması, bilgi edinme ve bilgi paylaşımı gibi tedarik açısından önemli unsurlar ön plana çıkarılmaktadır. Uzun vadeli stratejik amaçlarla paralel olarak geliştirilen satın alma stratejileri, kaynakların etkin ve verimli biçimde kullanılmasını sağlamaktadır (Akturan, 2009: 109). Ayrıca işletme stratejisi- performansı ilişkisini doğrudan etkilemekte, pazarlama ve inovasyon gibi işlevleri kolaylaştırmakta, işletmenin stratejik ihtiyaçlarının karşılanmasına ve çevresel durumlara uyum sağlanmasına yardımcı olmaktadır (Chen vd., 2004: 507).

Özellikle KOBİ niteliğindeki aile işletmelerinin dış kaynaklara bağımlılığı nedeniyle satın alma süreci oldukça önemlidir. Küçük işletmelerde satın alma, işletmenin genel işleyişine entegre edilmiş ve çoğu zamanda işletme sahibi/yöneticinin sorumluluğunda gerçekleştirilmektedir (Ellegaard, 2006). Birinci nesil aile işletmelerinde yetki, büyük ölçüde girişimci olup satış, satın alma, işe alma, kayıt tutma, eğitim vb. konular doğrudan girişimci tarafından gerçekleştirilmektedir. Bununla birlikte işletmenin büyümesiyle birlikte girişimcinin tüm işlere yetişmesi olanaksız hale gelmekte ve profesyonel bir satın alma yöneticisi istihdam edilmeye başlamaktadır. Profesyonel yönetici ile çalışıldığında dahi girişimcilerin önemli bir kısmı işletme faaliyetlerini aktif biçimde yürütmeye devam etmektedir. Her ne kadar bu durum müşteri artışını sağlayarak müşterinin işletmeye bağlanmasına yardımcı olsa da girişimci ve müşteri arasındaki ilişkinin bireysellikten çıkarılarak kurumsal bir yapıya dönüştürülmesi gerekmektedir (Büyükcebeci, 2012: 20).

İşletmenin büyümesiyle aktif hale satın alma sürecinin aşamaları şöyle sıralanabilir (Koçoğlu ve Avcı, 2014: 36):

- Satın alma talebi, satın alma departmanı tarafından alınmaktadır. Söz konusu talep istenen malzemenin açıklamasını, kalitesini, miktarını, teslim tarihini, talepte bulunanların ismini ve teslim yerini içermektedir.
- Talep edilen malların alınabileceği tedarikçiler satın alma departmanı tarafından tespit edilmektedir. Tedarikçilerin değerlendirilmesi ve sıralanması bu aşamada önemli hale gelmektedir.
- Tedarikçiye satın alma departmanı tarafından sipariş verilmekte, bu aşamada aynı zamanda tedarikçi ile pazarlık yapılmaktadır.
- Siparişler satın alma departmanı tarafından takip edilmektedir. Gecikme olasılığı halinde durum ilgili bölüme iletilmektedir. Aynı şekilde siparişe yönelik değişiklikler de tedarikçiye iletilmektedir.
- Tedarikçiden temin edilen ürünler miktar ve kalite açısından kontrol edilmekte ve teslim alınmaktadır. Ürünler istenen koşullara sahip değil ise iadesi gerçekleştirilmekte ya da daha detaylı muayene edilmektedir. Her iki durumda da tedarikçi değerlendirme dosyasına işlenmektedir.
- Satın alma işlemi gerçekleşen ürünlerin maliyetlerinin azaltılması ve performanslarının yükseltilmesi için test ve değer analizi yapılmaktadır.

Özetle söylemek gerekirse aile işletmesini, diğer işletmelerden ayıran farklılıklar tedarik yönetimini derinden etkilemekte ve potansiyel olarak kaynak bulma stratejisi, tedarikçi entegrasyonundan risk ve sürdürülebilirlik uygulamalarına kadar tüm satın alma süreçlerini biçimlendirmektedir. Maloni vd. (2017) yaptıkları araştırma sonucunda aile işletmelerinin satın alma süreçlerine ilişkin saptamaları Tablo-2’de verilmiştir.

Tablo-2: Aile işletmelerinin satın alma süreçleri

Stratejik satın alma	Aile işletmesi olmayan işletmelere kıyasla aile işletmelerinin tedarik yönetimi ve işletme finansmanı arasındaki ilişki daha düşük olacaktır.
	İşletmenin büyüklüğü, tedarik yönetimi ve işletmenin finansal performansı arasındaki ilişkiye aracılık etmektedir. Bu ilişki küçük aile işletmelerine kıyasla büyük aile işletmelerinde daha yüksek olacaktır.
Kaynak stratejisi	Diğer işletmelere kıyasla aile işletmelerinin, daha az dış kaynak kullanımı daha azdır.
	Büyük aile işletmeleri, küçük aile işletmelerine nispetle daha fazla dış kaynak kullanacağı için işletme büyüklüğünün, aile işletmelerinin dış kaynak kullanım düzeyi üzerinde aracılık etkisi söz konusudur.
	Aile işletmeleri, diğer işletmelere oranda daha az offshore (bir yatırımcının kendi ülkesi dışında var olan aktiflerini yapılandırmayı amaçlayan stratejilerin bir araya getirilmesi) yapacaktır.
	Büyük aile işletmeleri, küçük aile işletmelerine nispetle daha fazla offshore yapacaklarından, işletme büyüklüğü aile işletmelerinin offshore seviyeleri üzerinde aracılık etkisine sahiptir

	Aile işletmeleri, aile işletmesi olmayanlara göre kaynak bulma kararlarında fiyat ve yeniliğe daha az buna karşın kalite, yönetsel uyum ve sürdürülebilirliğe daha fazla önem vermektedir.
Tedarikçi ilişkileri	Aile işletmeleri, diğer işletmelere oranda tedarikçilerle entegrasyona ve ortaklığa çok daha önem vermektedir.
	Daha yaşlı aile işletmeleri, genç aile işletmelerine göre daha yüksek seviyede entegrasyon ve ortaklık tesis edeceğinden işletme yaşı, tedarikçilerle ortaklık ve entegrasyon sürecinde aracılık etkisine sahiptir.
	Aile ait alıcılar ile aileye ait tedarikçiler arasındaki tedarikçi entegrasyonu ve ortaklık daha güçlü olmaktadır.
	İşletme yaşı, aile sahibi alıcılar ile aile mülkiyetindeki tedarikçiler arasındaki entegrasyonu ve ortaklıkların gücünü azaltmaktadır. Çünkü, daha yaşlı aile işletmeleri, genç aile işletmelerine göre daha yüksek düzeyde entegrasyona ve ortaklığa yönelmektedir.
	Diğer işletmelere kıyasla aile işletmeleri, tedarikçileriyle daha uzun ömürlü ilişkiler kurabilmektedir.
	İlişki süresi, yaşlı aile işletmelerinde genç aile işletmelerine kıyasla daha uzun olacağından işletme yaşı, aile işletmelerinin için tedarikçilerle sürdürülebilir ilişki kurmasında aracılık etkisine sahiptir.
Sürdürülebilirlik	Diğer işletmelere kıyasla aile işletmelerinin tedarik zincirlerine sürdürülebilirliği entegre etme olasılıkları daha yüksektir.
	Sürdürülebilirlik entegrasyonu yaşlı aile işletmelerinde, genç işletmelere kıyasla daha fazla olacağından işletme yaşı, aile işletmelerinde tedarik zincirinin sürdürülebilirliğin entegrasyon düzeyi üzerinde aracılık etkisine sahiptir.
Belirsizlik, risk	Diğer işletmelere kıyasla aile işletmesinin tedarik zinciri aksaklıklara karşı daha savunmasızdır.
	Aile işletmesinin tedarik zincirinin kırılabilirliği, işletmenin yaşına göre eğrisel olabilir. Genç aile işletmeleri için kırılabilirlik yüksek düzeyde iken işletmenin yaşına bağlı olarak azalacaktır. Ancak yeni nesiller, işe dahil oldukça yaşlı aile işletmeleri için kırılabilirlik eninde sonunda yeniden artmaya başlayacaktır.
	Aile işletmelerinin tedarik zincirleri, diğer işletmelere göre daha dayanıklıdır.
	İşletme yaşı, aile işletmeleri için tedarik zinciri esnekliği seviyesi üzerinde aracılık etkisine sahiptir. Çünkü esneklik, yaşlı aile işletmelerinde genç aile işletmelerine kıyasla daha fazla olacaktır.
e-ihale	İlişkisel e-satın alma uygulamaları diğer işletmelere kıyasla aile işletmeleri tarafından daha fazla benimsenecektir.
	e- satın almanın rekabetçi uygulamaları, aile işletmeleri tarafından aile işletmesi olmayanlara oranla daha az benimsenmektedir

5. UYGULAMA

Araştırmanın Amacı ve Önemi

Bu araştırmanın amacı; aile işletmelerinde stratejik satın alma sürecinin Çorum özelinde incelenmesidir. Bu bağlamda satın alma faaliyet ve süreçlerinin aile işletmelerinin performansına etkisini ve aile işletmesinde çalışan profesyonellerin söz konusu süreçlere bakış açısının tespit edilmesi amaçlanmaktadır.

Diğer işletmelerden farklı olarak aile işletmelerinde, aile işin mülkiyetine sahiptir ve doğrudan kontrollerle içi büyütme arzusu daha baskındır. Bu sahiplik yapısı, işletmenin kurumsal yönetimini, stratejik karar almasını ve performansını etkilemektedir. Bu çalışmanın hareket noktasını, aile işletmelerinin yapısının tedarik zinciri yeteneklerini nasıl etkilediği ortaya koyabilmek oluşturmaktadır.

İşletmelerin uzun vadeli başarısına katkı sağlayabilecek fırsatları değerlendirmek için satın alma fonksiyonunun planlanması, değerlendirilmesi, uygulanması ve kontrol edilmesini içeren stratejik satın alma, strateji-performans ilişkisini doğrudan etkilemektedir. Bu çerçevede stratejik öneme sahip olan satın alma fonksiyonun faaliyetlerinde herhangi bir aksamaya yol açacak risklerin tespiti ve önlenmesi işletmenin stratejik hedeflere ulaşma başarısı üzerinde önemli bir etkiye sahiptir. Ancak ilginç bir durum olarak birbirinden bağımsız olarak ele alındığında aile işletmeleri ve satın alma-tedarik yönetimi süreçleri oldukça popüler araştırma konuları olmakla birlikte doğrudan aile işletmelerinin stratejik satın alma süreçlerine odaklanan çok az sayıda çalışma bulunduğu tespit edilmiştir. Bu çalışma aile işletmelerinde doğrudan satın alma süreçleri ve işletmenin rekabet üstünlüğü arasındaki bağları açıklamaya odaklanması nedeniyle literatürdeki bu boşluğun doldurulmasına ve uygulayıcılara katkı sağlaması beklenmektedir.

Yöntem

Araştırmanın modeli, niteliksel araştırma yöntemlerinden görüşmeye dayalı tümevarım analizi yöntemidir. Niteliksel araştırma, birey davranışlarının doğal ortamlarda gözleendiği, kaydedildiği ve yorumlandığı araştırmalardır (Baltacı, 2019: 369). Nitel Araştırma; gözlem, görüşme ve doküman analizi gibi nitel bilgi toplama yöntemlerinin kullanıldığı, algıların ve olayların doğal ortamda gerçekçi ve bütüncül bir şekilde ortaya konmasına yönelik nitel bir sürecin izlendiği araştırma olarak tanımlanabilmektedir (Yıldırım, 1999). Araştırmanın başında genel sorular, araştırma ortamı ve veri toplama takvimi belirlenir. Veriler toplandıkça analiz edilir ve araştırma modeli bu süreç içinde şekillenir. Sosyal gerçekliğin kişiden kişiye ve durumdan duruma değişiği için gerçeklik araştırılmaz. Yalnızca belli bir durumun özellikleri betimlenmeye çalışılmaktadır.

Araştırma sürecinde toplanan veriler genellikle betimsel, içerik, söylev ve metin analizi gibi farklı ayrıştırma işlemlerine tabi tutulmaktadır. Bu çalışmada veriler, içerik analiz yöntemi, tümevarım (kod-kategori- tema-yorum) türüyle analiz edilmiştir. İçerik analizi, toplanan verilerin daha ayrıntılı incelenmesini ve verileri açıklayan kavram, kategori ve temalara ulaşılmasını gerektirmektedir. İçerik analizinde toplanan verilere

odaklanılmakta, veri setinde sıklıkla tekrarlanan ya da katılımcıların yoğunlukla vurguladığı olay ve olgulardan kodlar çıkarılmaktadır. Kodlardan kategorilere ve kategorilerden de temalara ulaşılmaktadır. Kısaca söylemek gerekirse birbirine benzediği ve birbiriyle ilişkisi olduğu tespit edilen veriler (kodlar), belirli kavramlar (kategoriler) ve temalar çerçevesinde bir araya getirilerek yorumlanmaktadır. İçerik analizinde katılımcıların görüşlerinin muhtevası sistematik bir şekilde ayrıştırılmaktadır (Baltacı, 2019: 377)

Verilerin Toplanması

Literatürde yer alan bilgilerden hareketle hazırlanan görüşme soruları üç grup halinde düzenlenmiştir. İlk bölüm işletme ile ilgili tanımlayıcı soruları, ikinci bölüm satın alma ve tedarik sürecine ilişkin soruları ve son bölüm ise stratejik yönetim ve rekabet üstünlüğüne yönelik soruları içermektedir. Görüşmelere başlanmadan önce gerekli etik izin alınmıştır.

Tablo 3: Görüşme soruları

İlişkili olduğu amaç	Görüşme Sorusu
Satın alma ve tedarik	1. İşletmenizde satın alma departmanının yürüttüğü süreçlerin ve faaliyetlerin başarılı olmasına yönelik ne gibi çalışmalar yapıyorsunuz? Sürecin başarılı biçimde sürdürülmesi için örgütsel açıdan aldığımız önlemler nelerdir?
	2. Satın alma departmanının ne gibi problemleri bulunmaktadır? Problem yaşadığı temel konular var mıdır?
	3. Satın alma yönetiminin işletmeniz için yeterli düzeyde uygulama ve faaliyete sahip olduğunu düşünüyor musunuz?
	4. Satın alma departmanının da ürün/hizmet ihtiyaçlarının tespiti nasıl yapılıyor?
	5. Tedarikçinin değişiklikler de geri dönüş süresini, teklif verme hızını ve devreye alma hızını nasıl değerlendirirsiniz?
	6. Satın alma sürecinde tedarikçilerin genel yaklaşımı ve aradaki iletişim nasıldır? (ulaşılabilirlik muhatabın alternatifi vb.) var mı?
	7. Satın alma ve tedarik yönetimi arasında iletişim sorunları bulunuyor mu? Bir anlaşmazlık durumunda işletme yöneticileri (aile üyeleri) nasıl bir çözüm önerisi sunuyor?
	8. Genel itibarıyla İşletmenizde satın alma veya tedarik yönetimi alanlarında değişmesi, düzenlenmesi, iyileşmesi gereken durumlar olduğunu düşünüyor musunuz? Bunun için ne gibi önerileriniz bulunuyor?

Stratejik yönetim ve rekabet üstünlüğü	9. İşletme yönetiminde tüm aile üyeleri yönetim süreçlerinde şeffaf davranmakta mıdır?
	10. İşletmenizde hangi stratejik yönetim aracı/araçları kullanılmaktadır?
	11. “İşletmemizde biz duygusu hâkimdir” ifadesi işletmeniz için ne derecede geçerlidir?
	12. Kararlar birlikte alınır ve uygulamaya geçilir” ifadesi işletmeniz için ne derece geçerlidir?
	13. Aile üyeleri birbirini daha iyi tanıdığı için daha iyi ve takım ruhuna uygun bir işletme iklimi vardır ifadesi İşletmeniz için ne derece geçerlidir?
	14. “Aile üyeleri işle ilgili çatışmalarını ve problemlerini yüz yüze konuşarak çözmeye çalışırlar” ifadesi işletmeniz için ne derecede geçerlidir? Aile üyeleri arasındaki çatışmalar iş süreçlerini etkiliyor mu?
	15. Yöneticiler yönetim konusundaki birikimlerini ve değerlerini ailenin diğer nesillere aktarma konusunda isteklidir ifadesi işletmeniz için ne derece geçerlidir?
	16. Bir önceki ve bir sonraki neslin yönetim tarzları arasında farklılıklar mevcut mudur, mevcut ise sizce bunun sebebi nedir? Nasıl çözülebilir?
	17. Bu aile işletmesinin gelecek kuşaklara devredilme olasılığı hakkında ne düşünüyorsunuz?
	18. Aile işletmesi olmanın, rakiplere karşı hangi konularda üstünlük sağlamasına yardımcı olacağını düşünüyorsunuz? Cevabınız evet ise işletmenizde rekabet üstünlüğü elde edilmesinde ne gibi çalışmalar yürütülmektedir?
19. Aile işletmelerinde satın alma fonksiyonunun aile işletmesi olmayanlara göre daha başarılı yürütüldüğünü ifade etmek mümkün müdür? Sizce arada ne gibi farklılıklar bulunmaktadır?	

Bu araştırma kapsamında, Çorum OSB’de yer alan aile işletmelerinin satın alma departmanında yönetici konumunda olan 10 kişi ile görüşme yapılmıştır.

Verilerin Analizi

Verilerin analizinde eldeki mevcut cevaplar, deşifre edilerek Word programına aktarılmıştır. Ardından MAXQDA nitel veri analiz programına aktarılarak içerik analiz yöntemi, tümevarım (kod-kategori- tema-yorum) türüyle analiz edilmiştir. Veriler önce kodlandırılmış, birbiri ile ilişkili kodlar aynı kategori altında toplanmış ve tablolaştırılarak yorumlanmıştır. Tablo-4’de kod ve kategorilere yer verilmektedir.

Tablo 4. Kodlar ve kategoriler

Kategori	Kodlar	F
Sağlıklı ve Sürdürülebilir İhtiyaç Tespiti	ERP programı kullanımı	2
	Sağlıklı iletişim	1
	Eksik sipariş	1
	Takip	1
	Öngörülü hareket etme	3
	Karşılaştırma yapma	1
	Alternatif tedarikçi	1
	Fiyatlandırma	3
	Yeniliklere uyum sağlama	1
	Koordineli çalışma	2
Satın Alma Departmanında Sorunlar	Yanlış ürünün seçimi	1
	Baskı	1
	Geç geri dönüş	2
	Geç sipariş	1
	Niteliksiz ürün	1
	Ekonomik istikrarsızlık	5
	Tedarik sürecinin gecikmesi	2
Ürün/Hizmet İhtiyaç Tespiti	Yetkili kişiler tarafından	5
	Malzeme ihtiyaç planlaması yöntem	1
	ERP sisteminden talep oluşturularak	3
	Ürün ağacı sistemi	1
Satın alma ve tedarik yönetimi arasında sorunlar	Maliyet kaynaklı	1
	Ürün temininde yaşanan sorunlar	1
Tedarikçiye Ulaşım	Hızlı iletişim	3
	Yavaş iletişim	2
	Resmi iletişim	1
	Sık sık buluşma	1
Aile Şirketlerin Yönetim Sürecinde Şeffaflık	Evet	4
	Hayır	4
	Kısmen	2
Stratejik Yönetimde Kullanılan Araçlar	Delphi tekniği	1
	İhale yöntemi	1
	ERP (IFS)Programı	1
	Portföy Analizleri	1
	Nominal Grup	1
Önceki Nesil ile Sonraki Nesil Yönetim Farklılıkları	Eğitim Düzeyi	3
	Değişen Koşullar	1
	Bakış açılarında değişim	1
	Değişen ihtiyaçlar	1
Aile Şirketlerin Avantaj ve Dezavantajları	Hızlı karar alma	2
	Tecrübe	1
	Problemleri çözüme kavuşturma	1
	Birlikte hareket etme	2

	Sadakat	3
	Kurumsal yapının bozulması	1
	Aile içi çatışma	3

Bulgular

Bu bölümde işletmenin ve katılımcıların demografik bilgileri, satın alma ve tedarik süreçleri ve stratejik yönetim/ rekabet üstünlüğüne ilişkin bulgular analiz edilmiştir.

Demografik Faktörlere İlişkin Bulgular

Katılımcılara ilişkin tanımlayıcı bilgiler Tablo-5'te aşağıda yer verilmektedir:

Tablo 5. İşletmeye ilişkin veriler

Katılımcıların Yer Aldığı İşletmeler	Faaliyet Sektörü	Hukuki Yapı	Kuruluş Yılı	Personel Sayısı	İşletmedeki Aile Üyesi Sayısı	Yönetici Kuşak	Katılımcının Çalışma Süresi
1. İşletme	Seramik-Vitrifiye	A.Ş.	1992	120	6	2. Kuşak	5 yıl
2. İşletme	Kimya	A.Ş.	2003	116	3	2. Kuşak	3 yıl
3. İşletme	Metal Kimya	A.Ş.	1960	180	7	3. Kuşak	2 yıl
4. İşletme	Makina	A.Ş.	1954	500	3	2. Kuşak	2 yıl
5. İşletme	Makina	A.Ş.	1954	250	3	2. Kuşak	8 yıl
6. İşletme	Vitrifiye Üretimi	A.Ş.	1992	120	6	2. Kuşak	5,5 yıl
7. İşletme	Makina	A.Ş.	1954	480	4	2 ve 3. Kuşak	9 yıl
8. İşletme	Makine	A.Ş.	1954	500	3	2. Kuşak	24 yıl
9. İşletme	Çelik konstrüksiyon	LTD.	2000	140	3	1. Kuşak	8 ay
10. İşletme	Metal ve Kimya	A.Ş.	1959	60	5	3. Kuşak	6 yıl

Tablo-5'ten de görüleceği üzere katılımcıların büyük çoğunluğu 2. ve 3. Kuşak aile işletmelerinde çalışan yönetici pozisyonunda çalışan kişilerdir. Bu bağlamda hem aile işletmelerinde yaşanan sorunlara hem de satın alma fonksiyonuna ilişkin detaylı bilgi alınmasına uygun bir örneklem yapısı olduğu ifade edilebilmektedir.

Satın Alma İşlevine İlişkin Bulgular

Satın alma işlevi ve tedarik sürecine ilişkin sorular aracılığıyla sağlıklı bir ihtiyaç tespiti ve satın alma/tedarik süreci/satın alma departmanında ortaya çıkabilecek sorunlara ilişkin veriler elde edilmiştir. Bu çerçevede elde edilen sonuçlar Tablo-6'da verilmektedir.

Tablo 6. Sağlıklı ve sürdürülebilir ihtiyaçların tespitinde kullanılan yöntemler

Kategori	Kodlar	F
Sağlıklı ve Sürdürülebilir İhtiyaç Tespiti	ERP programı kullanımı	2
	Sağlıklı iletişim	1
	Eksik sipariş	1
	Takip	1
	Öngörülü hareket etme	3
	Karşılaştırma yapma	1
	Alternatif tedarikçi	1
	Fiyatlandırma	3
	Yeniliklere uyum sağlama	1
	Koordineli çalışma	2

Sağlıklı ve Sürdürülebilir İhtiyaç Tespiti kategorisi *ERP programı kullanımı, Sağlıklı iletişim, Eksik sipariş, Takip, Öngörülü hareket etme, Karşılaştırma yapma, Alternatif tedarikçi, Fiyatlandırma, Yeniliklere uyum sağlama, Koordineli çalışma* kodlarından oluşmaktadır. Bu kodlardan en sık tekrar eden kod *öngörülü hareket etme* (f:3) ve *fiyatlandırma* (f:3) kodlarıdır. Bu kodlara ilişkin yöneticilerin görüşleri şu şekildedir:

Görüşme 4, 5, 7, 8 ve 9'da katılımcılar, **öngörülü hareket etmeye** önem verdiklerini ifade etmektedir. Bu kodlara ilişkin yöneticilerin görüşleri şu şekildedir:

“Zam gelecek malzemelerin öncesinden öngörüsünü yaparak toplu ve erken sipariş yöntemini kullanmak.” (Görüşme 7)

“Toplu siparişler verilerek fiyattan kaçınma, olası zamlardan kaçınma yapıyoruz.” (Görüşme 8)

“İhtiyaç olabilecek malzemelerin önceden öngörülebilir olması. Tedarikçi yönetim sisteminin devreye girmesi.” (Görüşme 9)

“Fiyat karşılaştırması yapılarak rekabetçi fiyat seçiliyor.” (Görüşme 4)

“Emtia değerlerini düzenli takip ediyoruz Böylece olası zamlardan önceden haberdar olup daha planlı siparişler açıyoruz.” (Görüşme 5)

“Bir malzeme veya hizmetin doğru zamanda doğru fiyatta tedarikçiden temin etmeye çalışıyorum.” (Görüşme 9)

Bu bağlamda piyasadaki emtia değerlerini ve fiyatlarını sürekli gözden geçirerek, zam gelme olasılıklarını takip ettiklerini ve gerekli gördükleri durumlarda toplu ve erken sipariş yöntemini kullanarak maliyetleri kontrol etme yoluna gittiklerini vurgulamaktadır. Ekonomide yaşanan fiyat istikrarsızlıkları işletmeleri önemli ölçüde etkilemektedir. Bu bağlamda yöneticilerin, işletme için gerekli olan girdileri en uygun zamanda, en uygun miktarda ve optimum bir fiyattan almaya önem vererek

istikrarsızlıklarından kaynaklanan olumsuzluklara karşı önlem almaya çalıştıkları ifade edilebilmektedir.

Bu kodun ardından en sık tekrar eden kodlar ise, **ERP programı kullanımı** (f:2) ve **koordineli çalışma** (f:2) kodlarıdır. Bu kodlara ilişkin yöneticilerin ifadeleri şu şekildedir:

“Kullanılan ve talep edilen ürünlerin doğru satın alma yapılması içine ERP programı aktif kullanılmaktadır.” (Görüşme 1)

“ERP üzerinden hızlı bir şekilde karar alınması gerekmektedir.” (Görüşme 6)

“Hem üretim ekibi ile hem tedarikçi kanalıyla koordinasyonlu çalışma yürütülmektedir.” (Görüşme 1)

“Tedarikçi ile iyi ilişkiler kurmak tedarikçi yönetmek en önemli etkidir.” (Görüşme 6)

Görüşme 1 ve 6'dan elde edilen bilgiler doğrultusunda kullanılan ve talep edilen ürünlere ilişkin doğru satın alma yapılabilmesi için ERP programından aktif olarak yararlanıldığı bilgisine ulaşılmıştır. Sağlıklı ve sürdürülebilir ihtiyaç tespiti için yöneticilerin hem üretim ekibi hem tedarikçi kanalıyla koordinasyonlu bir çalışma yürütmesi ve ERP üzerinden hızlı bir şekilde karar alınması gerektiği de belirtilmiştir.

Bu kodların ardından, **sağlıklı iletişim, eksik sipariş, takip, karşılaştırma yapma, alternatif takipçi ve yeniliklere uyum sağlama** kodları gelmektedir. Görüşme 2, 8, 9 ve 10'da katılımcılar talep ve istekleri (temin, ödeme vs.) satın alma personeline açık ve net bir şekilde iletmeye önem verdiklerini belirtmektedir.

“Talep ve isteklerimizi (temin, ödeme vs.) satın alma personeli ile açık ve bilgili bir şekilde iletmeye çalışıyorum.” (Görüşme 10)

“Malzeme onayındaki imza süresinin uzun olması, acil malzeme talebinin verilmesi, projeden eksik malzeme talebi gelmesi.” (Görüşme 9)

“Proje bazlı çalıştığımız için zaman çok önemli siparişin hazırlığını yakından takip ediyorum.” (Görüşme 9)

“Alternatif tedarikçi ile karşılaştırmalar yapıyor.” (Görüşme 8)

“Globalleşen dünyada ki yenilikleri takip zamanın getirdiklerine uyum sağlama kendini güncelleme malzemenin dünyadaki durumunun takibi ve gelişen ekonomik olayların takibi ile birleştirerek bir hareket planı gerçekleştiriyoruz.” (Görüşme 2)

Özellikle proje bazlı çalışmalar olmak üzere önemli ya da acil malzeme talebinin gelmesi ve malzeme onayındaki imza süreçlerinin uzun olması bu anlamda ciddi bir zorluk yaratmaktadır. Yöneticiler kullanılan malzemelerin dünyadaki durumunun takibine ve dünyadaki yenilikleri takip ederek zamanın getirdiklerine uyum sağlamaya

ve gelişen ekonomik olayların takibiyle birleştirilerek bir hareket planı gerçekleştirmeye önem verdiklerini ifade etmişlerdir.

Tablo-7 satın alma departmanında karşılaşılan temel sorunlara yer vermektedir.

Tablo 7. Satın alma departmanında karşılaşılan sorunlar

Kategori	Kodlar	F
Satın Alma Departmanında Sorunlar	Yanlış ürünün seçimi	1
	Baskı	1
	Geç geri dönüş	2
	Geç sipariş	1
	Niteliksiz ürün	1
	Ekonomik istikrarsızlık	5
	Tedarik sürecinin gecikmesi	2

Satın Alma Departmanında Sorunlar kategorisi, *yanlış ürünün seçimi, baskı, geç geri dönüş, geç sipariş, niteliksiz ürün, ekonomik istikrarsızlık ve tedarik sürecinin gecikmesi* kodlarından oluşmaktadır.

Bu kodlar içinde en sık tekrar eden kod *ekonomik istikrarsızlık* (f:5) kodudur. Bu koda ilişkin olarak 2, 4, 5 ve 8. görüşmelerde yöneticiler; mevcut ekonomik istikrarsızlık, fiyatların belirsizliği ve sürekli değişiminin kendileri için büyük bir engel teşkil ettiğini ifade etmektedir. Bu koda ilişkin yöneticilerin vermiş olduğu yanıtlar aşağıda sıralanmıştır:

“Şu anki Mevcut durumda ekonomik istikrarsızlık fiyatların belirsizliği ve sürekli değişimi.” (Görüşme 2)

“Piyasada olan fiyat politikasının düzgün olmaması sürekli değişken fiyatların bulunması.” (Görüşme 4)

“Ülkenin ekonomik koşullarına bağlı fiyatlarda düzensizlik olması fiyatların takibini zorlaştırmaktadır.” (Görüşme 5)

“Piyasada oluşan fiyat dengesizliğini minimum seviyeye indirmeye çalışıyoruz.” (Görüşme 8)

Ekonomideki fiyat istikrarsızlıkları, fiyat takibini önemli ölçüde zorlaştırmaktadır. Bu nedenle yöneticiler mümkün olduğunca piyasada oluşan bu fiyat dengesizliğini minimum seviyeye indirmeye çalıştıkları ifade etmektedir.

Ardından en sık tekrarlayan kodlar ***geç geri dönüş*** (f:2) ve ***tedarik sürecinin gecikmesi*** (f:2) kodlarıdır. 1, 2, 6 ve 9 numaralı görüşmelerde konuya ilişkin olarak yaşanan güçlükler arasında sistem üzerindeki taleplerle ilgili yöneticilerce zamanında geri dönüş yapılmaması, malzeme onayındaki imza sürecinin uzun olması, malzeme tedarik sürelerinin uzunluğu, ödeme koşullarının değişmesi ve zorlaşması, finans ve ödeme, asgari stok yönetimi ve malzemenin depoda zamanında

sarf edilmemesi olarak tanımlanmıştır. Bu kodlara ilişkin görüşler şu şekilde ifade edilmiştir:

“Sistem üzerindeki taleplerle ilgili yöneticilerce zamanında geri dönüş yapılmaması.” (Görüşme 6)

“Malzeme onayındaki imza süresinin uzun olması.” (Görüşme 9)

“Finans ve ödeme, asgari stok yönetimi, malzemenin depoda zamanında sarf edilmemesi.” (Görüşme 1)

“Malzeme tedarik sürelerini uzunluğu ödeme koşullarının değişmesi ve zorlaşması.” (Görüşme 2)

Son olarak ise **yanlış ürün seçimi, baskı, geç sipariş** ve **niteliksiz ürün** kodları gelmektedir. Bu kodlara ilişkin yönetici görüşleri şu şekildedir:

“Doğru ürün talep edilmemesi ve satın alma yaptıktan sonra iade süreci yaşanması ve zaman kaybı.” (Görüşme 1)

“Acil ve açıklayıcı olmayan taleplerin yerine getirilmesi için baskı yapılması.” (Görüşme 10)

“Erp Sistemine talep girişlerinin zamanında yapılamaması.” (Görüşme 6)

“İhtiyaç sahibinin ihtiyacını tam olarak nitelik açısından iletememesi.” (Görüşme 6)

Görüşme 1’de doğru ürün talep edilmemesi nedeniyle iade sürecinin zaman kaybına neden olduğu ifade edilmiştir. Benzer şekilde Görüşme 6’da ERP Sistemine talep girişlerinin zamanında yapılamamasının ve gereksinim duyulan ürünün niteliklerinin tam olarak iletilmemesinin yarattığı sorunlara vurgu yapılmıştır. Görüşme 10’da da acil ya da açıklayıcı olmayan taleplerin yerine getirilmesi için baskı yapılmasının da departman içerisinde yaşanan sorunlardan biri olduğu ifade edilmiştir. Özetle söylemek gerekirse yanlış ürünlerin sipariş edilmesi, siparişlerin acil olmamasına rağmen baskı yapılması ve ürünlerin sahip olması gereken niteliklerinin tam olarak istenilen belirtilmemesi satın alma departmanda sorun yaratmaktadır.

Tablo-8, ürün ve hizmetlerde ihtiyaçların tespitinde kullanılan yöntemlere ilişkin bilgi verilmektedir.

Tablo 8. Ürün ve hizmetlerde ihtiyaçların tespitinde kullanılan yöntemler

Kategori	Kodlar	F
Ürün/Hizmet İhtiyaç Tespiti	Yetkili kişiler tarafından	5
	Malzeme ihtiyaç planlaması yöntem	1
	ERP sisteminden talep oluşturularak	3
	Ürün ağacı sistemi	1

Ürün/Hizmet İhtiyaç Tespiti kategorisinde, *yetkili kişiler tarafından, malzeme ihtiyaç planlaması yöntem, ERP sisteminden talep oluşturularak, ürün ağacı sistemi* kodları yer almaktadır. Bu kodlarda en sık tekrarlayan kod **yetkili kişiler tarafından tespit edildiği** (f:5) kodudur.

Bu koda ilişkin olarak 1 ,2, 3, 6 ve 9 numaralı görüşmelerde yöneticiler, malzemelere ilişkin talebin, kullanacak birim, kişiler ya da ürün ihtiyaçları planlama departmanı tarafından oluşturulduğu ve daha sonra satın alma biriminin fiyat araştırmasına başladığı belirtilmiştir. Bu koda ilişkin yönetici görüşleri şu şekildedir:

“İhtiyaçlar malzemeleri kullanan birim ve kişiler tarafından oluşturulduktan sonra fiyat araştırması için satın almak birimine gelmektedir.” (Görüşme 1)

“İlgili birimin sorumlusu ihtiyacı belirler sonrasında yetkin kişiler tespiti yapar ihtiyaç gerekli ise talep edilir ve satın alma süreci başlar.” (Görüşme 2)

“İlgili birimlerin ihtiyaç talebi oluşturulması ile satın alma süreci başlamaktadır.” (Görüşme 3)

“Ürün ihtiyaçları planlama departmanı tarafından tespit edilip ilgili dönem içerisinde ise birimlerce revize edilmektedir.” (Görüşme 6)

“Proje hazırlığındaki teknik personel malzeme listeleri projeye göre hazırlıyor. Elimizdeki mevcut stok düştükten sonra satın alma sorumlusuna mail ortamında talep gönderip satın alma sürecine başlanıyor.” (Görüşme 9)

Görüleceği üzere ürün ihtiyaçların belirlenmesinde en aktif kişi yetkili kişiler olmaktadır. Alanında uzman kişiler, ihtiyaçları yerinde tespit ederek süreci kolaylaştırmaktadırlar.

Bu kodun ardından en sık tekrarlayan kodlar ise; **malzeme ihtiyaç planlaması yöntemi, ERP sisteminden talep oluşturma** ve **ürün ağacı sistemi** kodlarıdır. 4, 5, 7 ve 8 numaralı görüşmelerde ERP ve malzeme gereksinim planları doğrultusunda talep oluşturulabileceği ifade edilmiştir.

“İhtiyaçlar ERP sisteminden talep oluşturularak yapılıyor.” (Görüşme 4)

“İhtiyaçlar ERP sistemine giriliyor siparişler buradan oluşturuluyor.” (Görüşme 5)

“ERP Sistemi ile talep ve siparişler oluşturuluyor.” (Görüşme 8)

“Malzeme ihtiyaç planlaması yöntemi ile projeye göre yapılıyor.” (Görüşme 7)

Tablo-9’da ise satın alma ve tedarik yönetimi arasındaki sorunlar yer almaktadır.

Tablo 9. Satın alma ve tedarik yönetimi arasında sorunlar

Kategori	Kodlar	F
Satın alma ve tedarik yönetimi arasında sorunlar	Maliyet kaynaklı	1
	Ürün temininde yaşanan sorunlar	1

Satın alma ve tedarik yönetimi arasında sorunlar kategorisi *maliyet kaynaklı ve ürün temininde yaşanan sorunlar* kodlarından oluşmaktadır. Bu koda ilişkin olarak sadece 2. Görüşmede maliyetten ya da temin süresinin uzunluğundan kaynaklı olarak sorunlar yaşandığı ifade edilmiştir.

“Sorun ya maliyet kaynaklı ya da temin süresinin uzunluğu.” (Görüşme 2)

“Temin süresinin uzunluğu.” (Görüşme 2)

Tablo-10’da tedarikçiye ulaşım kategorisine ilişkin bulgular yer almaktadır.

Tablo 10. Tedarikçiye Ulaşım

Kategori	Kodlar	F
Tedarikçiye Ulaşım	Hızlı iletişim	3
	Yavaş iletişim	2
	Resmi iletişim	1
	Sık sık buluşma	1

Tedarikçiye Ulaşım kategorisi *hızlı iletişim, yavaş iletişim, resmi iletişim, sık sık buluşma* kodlarından oluşmaktadır. Bu kodlar içinde **hızlı iletişim** (f:3) kodu en çok tekrar eden koddur. 2, 3, 9 numaralı görüşmelerde tedarikçi geliştirme programlarıyla iletişimin canlı ve iyi tutulmasına önem verildiği belirtilmiştir.

Genel itibarıyla tedarikçi geliştirme programları ile iletişimimizi hep canlı ve iyi tutarız. İletişimimiz iyi ulaşımı kolaydır.” (Görüşme 2)

“Tedarikçi mail ile geri dönüşlerde biraz yavaş olsa da telefonla ulaşmada sıkıntı olmamaktadır.” (Görüşme 3)

“Günümüzün rekabetçi ekonomik koşullarını tedarikçiler bildikleri için iletişimde yardımcı oluyorlar ve gerekli hassasiyeti gösteriyorlar.” (Görüşme 9)

Benzer şekilde rekabetçi ekonomik koşullarını iyi bilen tedarikçilerin de iletişime önem verdikleri ve gerekli hassasiyeti gösterdikleri ifade edilmiştir. Bu kodun ardından **yavaş iletişim** (f:2) kodu gelmektedir.

“Genel yaklaşım iyi, aradaki resmiyet korunuyor alternatif muhatap her zaman oluyor.” (Görüşme 7)

“Tedarikçilerle sık sık bir araya gelmeye çalışıyoruz fiyat takibi daha doğru oluyor.” (Görüşme 4)

“Tedarikçi mail ile geri dönüşlerde biraz yavaş.” (Görüşme 3)

“İletişim problemi her zaman yaşanıyor. Empati kurulmadığı için. Bu durumlarda aile üyeleri her zamanki gibi olaya el atıp işleri daha karmaşık hale getiriyorlar.” (Görüşme 10)

Görüşme 10’da yönetici, tedarikçilerle karşılıklı empati kurulamadığı ya da aile üyelerinin yanlış müdahaleleriyle sürecin karmaşık hale geldiği durumlarda iletişimde zorluklar yaşanabildiğini ifade etmiştir. Ayrıca yazılı iletişim süreçlerinin (mail vb.), sözlü iletişim yöntemlerine (yüz yüze, telefon vb.) oranla daha yavaş işlediği de belirtilmiştir.

Aile İşletmelerinde Stratejik Satın Almaya İlişkin Bulgular

Aile işletmelerinde stratejik satın almaya ilişkin yöneltilen sorularla aile işletmelerinde şeffaflık, nesiller arası yönetim farklılıkları, stratejik yönetimde kullanılan araçlar ile ilgili sorulara yanıt aranmıştır. Bu çerçevede elde edilen sonuçlar Tablo-11’de verilmiştir.

Tablo 11. Aile işletmesi yönetiminde şeffaflık

Kategori	Kodlar	F
Aile işletmelerinin Yönetim Sürecinde Şeffaflık	Evet	4
	Hayır	4
	Kismen	2

Aile içinde şeffaflık ile ilgili olarak katılımcıların %40’ı evet %40’ı hayır %20’si ise kısmen cevabını vermiştir. Aile işletmelerinin stratejik yönetiminde kullanılan araçlar ise Tablo-12’de verilmiştir.

Tablo 12. Stratejik Yönetimde Kullanılan Araçlar

Kategori	Kodlar	F
Stratejik Yönetimde Kullanılan Araçlar	Delphi tekniği	1
	İhale yöntemi	1
	ERP (IFS) Programı	1
	Portföy Analizleri	1
	Nominal Grup	1

Stratejik yönetim çerçevesinde standart bir stratejik yönetim uygulamasının olmadığı ve işletmeler arasında stratejik yaklaşımların değiştiği görülmektedir. Tablo-13’de ise kuşaklar arasındaki yönetim farklılıklarına yer verilmektedir.

Tablo 13. Nesiller arasındaki yönetim farklılıkları

Kategori	Kodlar	F
Önceki Nesil ile Sonraki Nesil Yönetim Farklılıkları	Eğitim Düzeyi	3
	Değişen Koşullar	1
	Bakış açılarında değişim	1
	Değişen ihtiyaçlar	1

Nesiller arasındaki yönetim farklılıkları kategorisi, **eğitim düzeyi, değişen koşullar, bakış açılarında değişim** ve **değişen ihtiyaçlar** kodlarından oluşmaktadır. Bu kodlar arasında en sık tekrar eden kod *Eğitim düzeyi (f:3)* kodudur.

Görüşme 1, 2, 3, 5 ve 6 numaralı görüşmelerde nesiller arasında eğitim ve çağın özelliklerinden kaynaklı olarak farklılıklar bulunduğu ve özellikle 3. kuşak yöneticilerin akademik alanda da kendini geliştirdikleri için farklı bir bakış açısına sahip oldukları ifade edilmiştir.

“Kesinlikle farklar var. 3. kuşakla gelen yöneticiler akademik alanda da kendini geliştirdikleri için diğer kuşaklara göre kurumsal yapıya daha fazla önem vermektedir.” (Görüşme 1)

“Farklılıklar vardır eğitim ve kuşak farkı yeni nesle yetki devri ile çözülebilir.” (Görüşme 3)

Bunun işletmeye en önemli yansıması ise diğer kuşaklara göre kurumsal yapıya daha fazla önem vermeleri şeklinde olmaktadır. Tablo-14, aile işletmelerin üstünlük ve zayıflıklarına ilişkin bilgi verilmektedir.

Tablo 14. Aile işletmelerin avantaj ve dezavantajları

Kategori	Kodlar	F
Aile işletmelerin Avantaj ve Dezavantajları	Hızlı karar alma	2
	Tecrübe	1
	Problemleri çözüme kavuşturma	1
	Birlikte hareket etme	2
	Sadakat	3
	Kurumsal yapının bozulması	1
	Aile içi çatışma	3

Aile işletmelerin üstünlükleri ve zayıflıkları kategorisi, *hızlı karar alma, tecrübe, problemleri çözüme kavuşturma, birlikte hareket etme, sadakat, kurumsal yapının bozulması, aile içi çatışma* kodlarından oluşmaktadır. Bu kodların içinde en sık tekrar eden kodlar *aile içi çatışma (f:3)* ve *sadakat (f:3)* kodlarıdır.

“Aile işletmelerinde yapılması gereken satın almanın aile içi çatışmadan dolayı askıda kalabildiğini görüyoruz Bu durum da işlerin aksamasına neden olmakta ve doğru zamanda doğru ürünün alınmasına engel olmaktadır.” (Görüşme 1)

“Aile üyeleri genellikle birbiriyle anlaşamıyor takım ruhu söz konusu değil.” (Görüşme 7)

“Geçerli değildir çatışmalar iş süreçlerini olumsuz etkiliyor.” (Görüşme 10)

“Biz duygusu bizde fazladır çalışan ve işveren sadakati vardır.” (Görüşme 2)

“Şirketimizde uzun yıllar çalışanlar vardır ve aileden gibidirler.” (Görüşme 2)

“Değildir çünkü işletmeye gelişen ekonomik sorunları- nedeniyle sadece maaş olarak bakan yöneticiler artmaktadır. Bu yüzden aileden biri olarak daha verimli ve etkin biri aileden olunca daha çok fayda sağlanmaktadır.” (Görüşme 2)

1, 2, 7 ve 10 numaralı görüşmelerde yöneticiler, aile işletmelerinde yapılması gereken satın almanın aile içi çatışmadan dolayı askıda kalabildiğini ve bu durumun da doğru zamanda doğru ürünün alınmasına engel teşkil ederek işlerin aksamasına neden olduğu ifade edilmiştir. Buna karşın hem aile içerisinde hem de çalışanlar arasında “biz bir aileyiz” duygusunun yoğun olması ise aile işletmelerin üstünlükleri arasında sayılmaktadır. Bu sayede yapılan iş, sadece maaş beklentisiyle değil aynı zamanda samimi duygularla da yapılmaktadır. Ancak sadakatin varlığı, çatışmaların yaşanmasına engel olamamaktadır. Özellikle aile üyeleri arasında maddi problemlerden kaynaklanan çatışmalar, işe yansımakta ve iş süreçlerini uzatarak olumsuz sonuçlara sebep olmaktadır.

Bu kodların ardından *hızlı karar alma, tecrübe, problemleri çözüme kavuşturma, birlikte hareket etme ve kurumsal yapının bozulması* kodları gelmektedir. Aile şirketi olmanın üstün yönlerinden birisi, hızlı karar almaktır. Bu konuda yöneticilerden şu bilgiler alınmıştır.

“Kararları hızlı ve sağlıklı alınması için önemli olduğunu düşünüyorum.”
(Görüşme 1)

“Yönetimde bulunan kişilerin öteden beri gelen deneyimleri kurum hakkında daha fazla bilgiye sahip olmaları eksikliği net olarak bilmeleri üstünlük sağlayacaktır.” (Görüşme 2)

“Her şey açık açık konuşulur eğer orada bir problem varsa işletmen yansıtmadan çözülmeye çalışılır.” (Görüşme 2)

“Toplantılar yapılır gündeme alınır ve o işle ilgili karar hep birlikte verilir.”
(Görüşme 2)

“Olumsuz yanıtların kurumsal yapıyı bozduğuna inanmaktayım.” (Görüşme 1)

1 ve 2 numaralı görüşmelerde, aile işletmelerinde yönetimde bulunan kişilerin öteden beri gelen deneyimlerinin, kurum hakkında daha fazla bilgiye sahip olmalarının ve işleyişteki aksaklıkları net olarak bilmelerinin kararların daha hızlı ve sağlıklı biçimde alınmasına katkı sağladığı vurgulanmaktadır. İşletme üyelerinin sürekli birbirleriyle iletişim halinde olması tecrübe aktarımını kolaylaştırmakta ve hızlı karar verme sürecini desteklemektedir.

TARTIŞMA VE SONUÇ

Aile işletmeleri yaratıkları iş hacmi ve istihdam açısından ülke ekonomisinin önemli bir kısmını oluşturmaktadır. Aile işletmelerinin sürdürülebilirliğinin ve rekabet gücünün artması, ekonominin dinamolarından birisini oluşturacaktır. Bu bağlamda maliyet avantajı sağlayarak aile işletmelerinin sürdürülebilir rekabet üstünlüğü elde etmesine katkı sağlama potansiyeline sahip olan satın alma işlevi büyük bir önem taşımaktadır. Özellikle işletme stratejilerine entegre edilmiş stratejik satın alma faaliyetleri, strateji-performans ilişkisinde doğrudan etkili olabilmektedir. Bu nedenle aile işletmelerinin satın alma departmanlarının dijital çağa ve rekabet piyasasına uygun bir biçimde stratejik bir satın alma sürecine dönüştürülmesi ve satın alma uzmanlarının teknik ve temel yeterliliklerinin stratejik satın alma sürecine uygun bir düzeye getirilmesi gerekmektedir.

Aile işletmelerinin kendine has yapısı satın alma ve tedarik süreçlerin şekillendirilmesinde etkili olmaktadır. Özellikle kurucunun sahip olduğu yönetsel tutum ve risk alma toleransı, strateji seçiminde uzun dönemli oryantasyona ve riskli alternatiflere yönelme düzeyini etkileyebilmektedir. Ayrıca tedarikçilerle karşılıklı güvene dayanan sürdürülebilir ilişkiler kurma potansiyeli açısından da aile işletmeleri daha avantajlı bir konuma sahiptir. Buna karşın kaynak bağımlılığı ve ölçek ekonomisinden yararlanma konusunda dezavantaja sahip olan aile işletmeleri tedarik zincirindeki aksaklıklara karşı çok daha duyarlı olmaktadır. Bu noktadan hareketle çalışma, çok yönlü ve stratejik öneme sahip satın alma işlevini, aile işletmeleri özelinde detaylı bir şekilde incelemeyi amaçlamaktadır.

Araştırma kapsamında Çorum OSB bölgesinde bulunan on aile işletmesinin satın alma departmanlarının sorumluları ile görüşmeler yapılmıştır. Örnekleme dahil olan işletmeler çoğunlukla orta ve büyük işletme statüsündedir. Metal ve kimya sanayi sektöründe faaliyet gösteren 10. İşletme hariç tüm işletmelerin çalışan sayısı 100 kişinin üzerindedir. Bu anlamda işleyiş bakımından nispeten daha kurumsal işletmeler olduğu söylenebilmektedir.

Örnekleme dahilinde işletmelerin sağlıklı ve sürdürülebilir ihtiyaç tespiti kategorisi kapsamında katılımcıların en çok vurguyu **öngörülü hareket etme** koduna ilişkin yaptıkları görülmektedir. Çalışmanın birçok yerinde vurgulandığı üzere tedarik zincirinin bir parçası olan satın alma, işletmenin maliyetlerini ve dolayısıyla rekabetçi düzeyini etkileyen önemli bir işlevdir. Özellikle ülke ekonomisinde son dönemlerde yaşanan fiyat istikrarsızlığı, satın alma departmanının bu işlevini daha kritik bir noktaya taşımaktadır. Bu bağlamda gereksinim duyulan girdilerin en uygun zamanda, en uygun miktarda ve optimum fiyattan satın alınmasını sağlamak amacıyla piyasa araştırmaları yapmak, yöneticilerin önceliği durumuna gelmiştir. Ayrıca yöneticiler, kritik önem taşıyan girdilere ilişkin olarak yurt dışı pazarları da takip etmekte ve olası değişiklikleri tespit ederek uyum sağlamaya önem verdiklerini de belirtmiştir. Bu kategori kapsamında elde edilen bir diğer bilgi ise ERP vb. programların sağlıklı ve sürdürülebilir ihtiyaç tespitinde olumlu sonuçlar verdiğidir.

Diğer birimlerin gereksinim duyduğu girdileri temin etmekle sorumlu olan satın alma departmanın, doğru ürünlerin alımını gerçekleştirebilmesi her şeyden önce talep edilen ürünlerin nitelik ve nicelik bakımından doğru tanımlanmasına bağlıdır. Bu açıdan yazılı ya da ERP programı üzerinden verilen siparişlerin başarı oranının daha yüksek olduğu; bunun tam tersi durumda ise sipariş verme ve iade süreçlerinde önemli ölçüde zaman kaybı yaşandığı belirtilmiştir. Gereksinim duyulan girdilerin tespitinin büyük ölçüde yetkili kişiler tarafından yapıldığı bunun yanı sıra ERP ve malzeme gereksinim planları ya da ürün ağacı sisteminin de kullanıldığı tespit edilmiştir.

Araştırma kapsamında vurgulanan bir diğer konu, tedarikçilerle kurulan iletişim ağının önemidir. Tedarik zinciri, sahiplik yükümlülüklerine girmeden dikey entegrasyonun avantajlarından yararlanmaya olanak sağlayan bir sistemdir. Ancak sistemin beklenen performansa ulaşabilmesi tedarikçilerle iletişimin gücüne bağlıdır. Bu anlamda satın alma yöneticilerinin, güçlü bir tedarikçi networkü kurulmasına önem verdikleri ifade edilebilmektedir.

Katılımcılar; kuşaklar arasındaki eğitim farklılıkları, dünya görüşü ve iş yapma şekillerine bakış açılarından kaynaklanan kuşaklar arasındaki yönetim farklılıklarının satın alma departmanın işlevlerini doğrudan etkilediğini ifade etmektedir. Kimi zaman aile üyeleri arasındaki paradigma farklılıklarından doğan çatışmalar nedeniyle olumsuz etkileri olsa da genel olarak aile üyesi yöneticilerin geçmişten gelen deneyimleri, işletmenin yapısını daha iyi tanımaları ve işleyişteki aksaklıkların hızlı bir şekilde tespit ederek düzeltilmesini sağlayabilmeleri kararların daha hızlı ve sağlıklı bir biçimde alınabilmesine olanak sağladığı ifade edilmiştir. Ayrıca aile işletmelerinin üstün yönlerinden biri olan sadakat duygusu da çalışma tarzına yansımaktadır. Bu bağlamda görevler, sadece maaş beklentisiyle değil aynı zamanda samimi duygularla yapılmaktadır. Ancak sadakatin olduğu ortamlarda da çatışmalar yaşanabilmektedir. Bu durum, iş süreçlerini uzatarak olumsuz durumlara sebep olabilmektedir. Aile şirketi olmanın diğer bir avantajı ise hızlı karar almadır. İşletme üyeleri birbirleriyle hızlı iletişim halinde olacak ve bu durumda da kararlarını hızlı alabileceklerdir. Aynı zamanda iletişimin hızlı olması tecrübe aktarımını da kolaylaştırmaktadır. Elde edilen bu sonuçlar, Jayaram vd., (2014: 479) altı işletmede niteliksel araştırmayla elde ettikleri sonuçlarla benzerlik göstermektedir. Söz konusu çalışmada, kurucu-destekçi vizyonu, inançları ve tutumları organizasyonun alt katmanlarına sızarak iş performansı ve mükemmelliği sağladığı ileri sürülmektedir.

Elde edilen bulgular doğrultusunda tedarikçilerle sık sık ve yüz yüze iletişim yoluyla koordinasyon sağlanmasına önem verildiği ve böylelikle satın alma sürecindeki aksama ve hataların önüne geçilmeye çalışıldığı tespit edilmiştir. Müşterilere değer yaratmak amacıyla endüstri ortakları arasındaki temel iş süreçlerinin entegrasyonu olan tedarik zinciri, endüstrideki değer zincirinin birbirini takip eden birçok unsurunu sıkı bir şekilde birbirine bağlamaktadır. Bu açıdan satın alma, bir gereksinim oluşması durumunda uygulamaya geçen değer, gereksinimi öngören, proaktif konumda bulunan, eylem ve strateji meydana getiren bir fonksiyon haline gelmesi gerekmektedir. Jayaram vd., (2014: 482) aile işletmelerinin bilgi sistemlerine ve teknoloji altyapısına yatırım yaparak tedarik zinciri yönetimlerini geliştirebileceklerini ifade etmektedir.

Aile işletmelerinde satın alma süreçlerinin stratejik açıdan ele alınabilmesi ve aynı zamanda satın alma süreçlerinin stratejik bir çerçevede işletmeye katma değer sağlayabilmesi için aile üyeleri arasındaki çatışmaların çözümlenmesi önceliklidir. Aynı zamanda yönetici konumundaki aile üyeleri arasında bilgi ve deneyim aktarımının da daha kapsamlı bir hale getirilmesi gerekmektedir. Bunlara ek olarak, yapılan araştırma sonucunda elde edilen veriler doğrultusunda şu önerilerde bulunmak mümkündür:

- Talep sisteminin aktif ve doğru çalışmasını sağlayacak değişimlerin yapılması gerekmektedir. Bu süreç doğru bir şekilde işlediğinde satın alma birimi doğru ürünlerin, gereken zamanda ve uygun maliyetlerle satın alınmasına olanak sağlayabilecektir. Bunun için herkesin sistemin doğru ve eksiksiz bir şekilde uygulanmasına katkı sağlaması gerekmektedir.
- İletişim sorunu yaşanmaması için isteklerin sözlü yerine yazılı olarak talep edilmesi ve sözlü olarak teyit edilmesi önem taşımaktadır.
- Sistem üzerinden gelen talepler doğru ve eksiksiz gelmelidir. Çünkü bu tür yanlışlıklar zaman kaybına yol açmaktadır.
- İyileştirmelerin de operasyonel süreçte yer alan personelin talepleri doğrultusunda yapılması gerekmektedir.
- Satın alma departmanı, işletmenin stratejik plan süreçlerine etkin bir şekilde katılmalı, belirlenen stratejiler doğrultusunda kaynak temininde yapılması gereken değişiklikler konusunda proaktif bir yaklaşım sergilemelidir.
- Satın alma biriminin, işletmenin bölümleri ve tedarikçileri arasında bir aracılık görevi bulunduğu düşünülürse, satın alma yöneticilerinin iletişim ve empati becerilerinin geliştirilmesi büyük önem taşımaktadır.
- Ayrıca daha sonraki çalışmalarda satın alma biriminin sağladığı maliyet avantajları ve rekabet üstünlüğüne katkısı finansal analizler yardımıyla incelenebilir.

KAYNAKÇA

- Akturan, U. (2009). Tedarik Zinciri Yönetiminde Satın alma Fonksiyonunun Değişen Karakteri: Stratejik Satın alma. *Öneri*, 8(31), 103-111.
- Alayoğlu, N. (2003). Aile işletmelerinde Yönetim ve Kurumsallaşma. MÜSİAD Yayınları, İstanbul
- Arend, R. J., & Wisner, J. D. (2005). Small business and supply chain management: is there a fit? *Journal of Business Venturing*, 20(3), 403-436.
- Baltacı, A. (2019). Nitel Araştırma Süreci: Nitel Bir Araştırma Nasıl Yapılır?. Ahi Evran Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi (AEÜSBED), 5(2), 368-388.
- Büyükcebeci, M. (2012). Aile işletmelerinde Transfer Fiyatlaması Uygulaması ve Konya İlinde Faaliyet Gösteren Şirketler Üzerinde Bir Araştırma. Yüksek Lisans Tezi. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya
- Chen, I. J. Paulraj, A., Lado, A. A. (2004). Strategic Purchasing, Supply Management and Firm Performance. *Journal of Operations Management*, 22(5), 505-523.

- Demirci, E. (2017). Aile işletmelerinin Kurumsallaşma Düzeyi İle Kurumsal Kaynak Planlaması (Kkp) Yazılımı Kullanımı Arasındaki İlişkilerin İncelenmesi: Rize Bölgesi'nde Bir Uygulama. Yüksek Lisans Tezi. Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Rize.
- Ellegaard, C. (2006). Small company purchasing: A research agenda. *Journal of purchasing and supply management*, 12(5), 272-283.
- Jayaram, J., Dixit, M., Motwani, J., 2014. Supply chain management capability of small and medium sized family businesses in India: a multiple case study approach. *Int. J. Prod. Econ.* 147 (B), 472-485.
- Kafkaslı Cicos, İ. (2018). Tedarik Zinciri Yönetiminde Satın alma Fonksiyonu İle İşletme Performansı Arasındaki İlişi Ve Bir Uygulama. Yüksek Lisans Tezi. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Koçoğlu, M. C., Avcı, M. (2014). Satın Alma Yönetimi: Teorik Bir Çalışma. *Kastamonu Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 3(1), 33-47.
- Maloni, M. J., Hiatt, M. S., & Astrachan, J. H. (2017). Supply management and family business: A review and call for research. *Journal of Purchasing and Supply Management*, 23(2), 123-136.
- Moser, R. (2007). Strategic purchasing and supply management: A strategy-based selection of suppliers. Springer Science & Business Media.
- Pekdemir, I. (1996). Satın alma Fonksiyonunun Değişen Rolü. *İ.Ü. İşletme Fakültesi Dergisi*, 25(2), 35-53.
- Quayle, M. (Ed.). (2005). *Purchasing and Supply Chain Management: Strategies and Realities: Strategies and Realities*. IGI Global.
- Sadri, S. (2013). Aile işletmelerin Yönetimi. Yüksek Lisans Tezi. Bahçeşehir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Yıldırım, A. (1999). Nitel araştırma yöntemlerinin temel özellikleri ve eğitim araştırmalarındaki yeri ve önemi. *Eğitim ve Bilim*, 23(112).

ASRIN FELAKETİNİN ARDINDAN AFET VE YOLSUZLUK İLİŞKİSİ: DOĞAL AFETLERİN YOLSUZLUK ÜZERİNE ETKİLERİ

Burcu Gediz Oral¹

ÖZET

Yolsuzluk insanlık tarihi kadar eski bir olgudur. Genel olarak sosyal, kültürel, ekonomik ve bürokratik kurumların zayıf olduğu ülkelerde yolsuzluk eğilimi artmaktadır. Kamu sektöründeki yolsuzluğun ülkelerin ekonomik, politik ve sosyal performansı üzerindeki çeşitli zararlı etkileri ampirik çalışmalarla tespit edilmiştir. Yolsuzluk ve büyük depremler nedeniyle ölümler arasındaki ilişki dikkate değerdir. Üstelik yolsuzluk afet öncesi önlemler, afet sırasında yapılması gerekenler ve afet sonrası süreçlerin yönetimini de olumsuz yönde etkilemektedir. Bu çalışmada yolsuzluk ve doğal afet ilişkisi ortaya konulmaya çalışılmıştır. Literatürün ışığında bir yandan yolsuzluğun doğal afet sonucu can kaybını arttırdığı öte yandan doğal afetlerin de yolsuzluğu arttırdığı tespit edilmiş ve doğal afetlerde yolsuzlukla mücadele stratejileri geliştirilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Yolsuzluk, Yolsuzlukla Mücadele, Doğal Afet, Türkiye

Jel Kodları: D73, D79, Q54

THE RELATIONSHIP BETWEEN DISASTER AND CORRUPTION AFTER THE DISASTER OF THE CENTURY: THE EFFECTS OF NATURAL DISASTERS ON CORRUPTION

ABSTRACT

Corruption is a phenomenon as old as human history. In general, the tendency for corruption increases in countries where social, cultural, economic and bureaucratic institutions are weak. Empirical studies have been identified various detrimental effects of public sector corruption on the economic, political and social performance of countries. The relationship between corruption and deaths due to major earthquakes is remarkable. Moreover, corruption negatively affects the management of pre-disaster measures, what to do during the disaster, and post-disaster processes. In this study, the relationship between corruption and natural disasters was tried to be revealed. In this study, the relationship between corruption and natural disasters was tried to be revealed. In the light of the literature, it has been determined that, on the one hand, corruption increases the loss of life as a result of natural disasters, on the other hand, natural disasters also increase corruption, and strategies to combat corruption in natural disasters have been developed.

Key Words: Corruption, Anti-corruption, Natural Disasters, Türkiye

Jel Codes: D73, D79, Q54

1. GİRİŞ

Dünyada hemen hemen tüm uluslar her yıl çeşitli felaketler yaşamakta, her ülke bu felaketlere kendi afet yönetimi çabalarıyla yanıt vermektedir. Ancak bu çabalar, yıllar boyunca insan kayıpları, ekonomik zararlar ve bildirilen afetlerin miktarının da gösterdiği gibi, afetlerin etkilerini azaltmamıştır. Bunun nedenlerinden biri de ulusal çabaları olumsuz etkileyen yolsuzluktur. Afet yönetimi alanı, her zaman belirli

¹ Doç.Dr., burcu.gediz@cbu.edu.tr, Manisa Celal Bayar Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Finans ve Bankacılık Bölümü, ORCID numarası: 0000-0001-7096-9288.

yolsuzluk türlerine açık bir alan olmuştur. Bu nedenle yolsuzluk konusu, uygun şekilde ele alınması gereken acil bir sorundur (Ha, 2023).

6 Şubat 2023'te Türkiye'nin güneydoğusunda meydana gelen 7,8 ve 7,5 büyüklüğünde iki deprem büyük bir yıkıma neden olmuş, 11 ili ve yaklaşık 13.5 milyon insanı doğrudan etkilemiştir. Ancak savunmasızlık koşulları yıkımın büyüklüğünü ve felaketin boyutlarını arttırmıştır. Hasarın büyüklüğü öncelikle binaların tipi ve kalitesinden kaynaklanmaktadır. Afetler doğal tehlike olmakla birlikte, yerleşim yerleri söz konusu olduğunda büyük ölçüde insan yapımı olan kırılgenlikle karşılaştığında boyutları felaket düzeyine varabilmektedir. Ayrıca deprem sabaha karşı 04:17'de insanların uyuduğu sırada meydana geldiğinden birçok insan çöken yapılar tarafından ezilmiştir (Erdik vd., 2023).

Yolsuzluk konusu ve onu yönetmenin yolları, hukuk, kamu yönetimi ve ekonomi gibi çeşitli akademik alanlarda bir dizi araştırmacı tarafından teorik ve ampirik olarak tartışılmıştır. Bu çalışmalar, yolsuzluğun parasal ve parasal olmayan çıkarların değiş tokuş edilerek siyasi, ekonomik ve sosyal etkilere neden olduğunu bildirmiştir. Ancak yolsuzluğun toplumla olan karmaşık bağlantıları nedeniyle bu araştırmaların çoğu tek bir disiplin yerine çok disiplinli bir yaklaşıma dayanmaktadır (Ha, 2023).

Yolsuzluk tek bir tanımı olmayan ve birçok şekilde gerçekleşebilen bir olgu olduğu için tek bir araçla kolayca ölçülebilmesi güçtür. Yolsuzluk doğası gereği görünmez, gayri resmi olduğundan gizlidir ve genellikle doğrudan gözlemlenemez ve doğrudan ölçülemez. Sonuç olarak, kötüleşen felaketlerde yolsuzluğun rolünü araştırma, ilişkilendirme, doğruluk ve kesinlik derecelerini belirleme gibi her türden araştırma zorluklarını beraberinde getirmektedir. Yine de tüm bunlar bu alanda daha fazla çaba sarf etmemek ve nihayetinde aslında afetlerin doğal ama kayıpların anormal olduğuna dair daha geniş bir kamuoyu anlayışına katkıda bulunan yaklaşımlar ve analiz dizileri tasarlamamak için bir neden değildir.

Depreme dayanıklı binaların inşasının ve bu binaların deprem yönetmeliklerine uygun standartta yapımını sağlama sorumluluğu yönetime aittir. Ancak yolsuzluk, standart altı malzeme ve montaj yöntemlerinin kullanılması veya binaların uygunsuz yerleşimi ve yoksulluk gibi nedenlerle standartların uygulanması sekteye uğrayabilmektedir. Bu sebeplerin etkilerini birbirinden ayırmak zor olduğu gibi aynı zamanda en fakir ülkeler genellikle de en yozlaşmış ülkeler olmaktadır.

Türkiye'de 1980'den sonra neoliberal politikalarla birlikte iç göç, çarpık kentleşme ve gecekondulaşma, inşaat odaklı rant ilişkisini başlatmış ve inşaat sektöründe yolsuzlukları arttırmıştır (Özbilgin vd., 2023: 77). Sonraki süreçte afet yönetimi amaçlı toplanan vergilerin deprem harici kullanımı, afet yönetim kurumlarının merkezileştirilmesiyle (AFAD altında birleşmeyle) yerel örgütlenmenin zayıflaması ve imar aflarıyla güvenli olmayan binalara kullanım izni verilmesi afetlerin daha yıkıcı olmasına ve olası kayıpların giderek artmasına sebep olmuştur (Özbilgin vd., 2023: 78).

Bu çalışma, yolsuzluğun doğal afetler tarafından tetiklenen felaketleri ne derece kötüleştirdiği ile ilgili akademik literatürün gözden geçirilmesinin bulgularını

sunmaktadır. Araştırmada, önde gelen akademik veri tabanlarını analiz etmek için bir "sistemik literatür taraması" metodolojisi kullanılmıştır. Bu çalışmanın amacı afet ve yolsuzluk ilişkisini ortaya koymak, hipotezleri belirleyebilmek ve gelecekteki araştırmaların yeni sorgulama hatları ve önerilerine olanak sağlayabilmektir. Bu amaçla öncelikle kavramsal olarak yolsuzluk ele alınmış, ardından doğal afetler ve yolsuzluk ilişkisi ortaya konmuş, son olarak afet yolsuzluklarıyla mücadele stratejileri geliştirilmeye çalışılmıştır.

2. YOLSUZLUK

Yolsuzluk literatürde farklı farklı tanımlamalarla ele alınmıştır. Dünya Bankası yolsuzluğu "kamu görevinin özel kazanç için kötüye kullanılması" olarak tanımlarken (World Bank, 2020), Avrupa Komisyonu tanımı "özel kazanç için gücün herhangi bir şekilde kötüye kullanılması" olarak genişletmiştir (EC, 2014: 2). Yolsuzluk kişisel kazanç, rüşvet ve komisyon almaktan, iyilik yapmaya ve nüfuz satmaya kadar uzanmaktadır. Dünya Şeffaflık Örgütü rüşvet, zimmet, şantaj, kayırmacılık, patronaj, çıkar çatışması, sahtecilik, dolandırıcılık, kaçakçılık ve oy satın alma dahil olmak üzere kırk tür yolsuzluk sorunu tespit etmiştir (Transparency International, 2016). Yolsuzluk kavramı karmaşık, incelikli ve genellikle toplumun derinliklerine gömülüdür. Yolsuzluğun aşırı siyasi etki ve kötü yönetim gibi diğer konulardan ayrılması oldukça güç olduğundan, tanımlanması ve ölçülmesinin de zorluğu belirtilmektedir. Ayrıca, yolsuzluk özünde, kamu kaynaklarını özel kazanç için alt üst ederek, siyasi bünyeye ve genel olarak insanlara zarar vermektedir. Genellikle yolsuzluk siyasi şiddet ve otoriterlik ile ilişkilendirilir ve oldukça sömürücü bir fenomendir (Alexander, 2017: 1).

Genel olarak yolsuzluğu, küresel bir sorun, yasa dışı bir eylem, karmaşık bir siyasi süreç veya dürüst olmayan bir davranış olarak ele almak daha kapsayıcı olacaktır. Yolsuzluğun meşruiyeti açısından farklı ülkelerdeki kapsamının boyutu daha büyük olacaktır. Fakat yolsuzluk, kırılğan ve çatışmalardan etkilenen, orta gelirli ülkelerden gelişmiş ülkelere kadar dünyanın birçok yerinde hala yaygındır. Yolsuzluğun nasıl işlediğine dair çok büyük farklılıklar olmasına rağmen, yerelden ulusötesine kadar her toplumda, her sektörde ve her düzeyde mevcuttur.

Yolsuzluğun ölçülmesi ciddi bir sorun teşkil etmekte ve farklı yaklaşımlara yol açmaktadır. Literatürde farklı yolsuzluk ölçümleri önerilmiştir: öznel ve nesnel endeksler kullanılmıştır. Örneğin, subjektif endeksler, yurttaşlar ve uzmanların yolsuzluk algılarını belirtmeleri istenen ülkeler arası çeşitli anketlerin sonuçlarının toplanmasına dayanırken, ekonomik yönlere atıfta bulunan ana nesnel endeksler, kamu sektörü tarafından tedarik edilen girdilerin fiyatları veya fiziksel olarak mevcut kamu altyapılarının sayısı ile bunları inşa etmek için hükümet tarafından kümülatif olarak tahsis edilen mali kaynaklar arasındaki boşluğu dikkate almaktadır. Ceza adaletine atıfta bulunan nesnel endeksler arasında kamu idarelerine karşı işlenen suçların sayısı en çok kullanılanlardan biridir (Carloni vd. 2022: 132).

Farklı ülkelerde yolsuzluğun algılanma derecesi, merkezi Berlin'de bulunan küresel bir sivil toplum kuruluşu olan Uluslararası Şeffaflık Örgütü tarafından 1995'ten beri her yıl, Yolsuzluk Algılama Endeksi (CPI) kullanılarak sıralanmaktadır. Puan,

çeşitli ülkelerde ödenen rüşvetlerin sıklığı ve kapsamı konusunda tetikte olan 10 kurumdan ortalama 2 yıl boyunca yapılan 13 anketin toplamından belirlenir. 1995-2012 yılları arasında endeks 0-10 arasında bir değerle; 0'lık bir CPI puanı, sıfır şeffaflığa sahip, oldukça yozlaşmış bir ulusu gösterirken; 10 puan, tam şeffaflıkla algılanan yolsuzluğun olmadığını gösteren bir skor olarak değerlendirilmiştir. 2012 yılında yapılan bir değişiklikte endeks 0-100 arasında bir değere dönüştürülmüştür. 100 ülkede yolsuzluğun olmadığı anlamına gelmektedir. Fakat bu endeks cari yolsuzluk seviyesinden ziyade algılanan yolsuzluk derecesini ortaya koymaktadır. Bu bakımdan endeks kullanılarak yapılan analizler, ülkeler arası karşılaştırmalar göreceli olacaktır.

Tablo 1'de yolsuzluğun en çok ve en az görüldüğü on ülke yer almaktadır.

Tablo 1. Dünyada Yolsuzluğun En Çok ve En Az Görüldüğü 10 Ülke (CPI 2022)

İLK ON ÜLKE			SON ON ÜLKE		
Ülke	Sıra	Skor	Ülke	Sıra	Skor
Danimarka	1	90	Somali	180	12
Finlandiya	2	87	Suriye	179	13
Yeni Zelanda	3	87	Güney Sudan	178	13
Singapur	4	83	Venezuela	177	14
İsveç	5	83	Yemen	176	16
İsviçre	6	83	Libya	175	17
Hollanda	7	80	Güney Kore	174	17
Almanya	8	79	Haiti	173	17
İrlanda	9	77	Ekvator Ginesi	172	17
Lüksemburg	10	77	Burundi	171	17

Kaynak:

CPI,

https://images.transparencycdn.org/images/Report_CPI2022_English.pdf. (12.08.2023).

Tablo 1'de görüldüğü gibi ülkelerin gelişmişlik seviyeleri arttıkça yolsuzluk düzeyi düşmektedir. Genel olarak yolsuzluğun gelişmiş batı ülkelerinde düşük, az gelişmiş ülkelerde ise yüksek olduğunu söyleyebiliriz. Ekonomik ve sosyal gelişmişlik, eğitim seviyesinin yüksekliği, gelir dağılımının adaletli olması, demokrasi kültürünün yerleşmiş olması ve siyasi ve ekonomik istikrar yolsuzluğun az görüldüğü ülkelerin ortak özellikleri olarak karşımıza çıkmaktadır.

Tablo 2'de Uluslararası Şeffaflık Örgütü tarafından açıklanan Yolsuzluk Algılama Endeksi'ne (CPI) göre Türkiye'de yolsuzluk düzeyi yıllar itibariyle görülmektedir.

Tablo 2. Türkiye'nin Yolsuzluk Seviyesi (CPI'ya göre 1995-2023)

YILLAR	PUAN	ÜLKE SAYISI	SIRA	YILLAR	PUAN	ÜLKE SAYISI	SIRA
1995	4.1	42	29	2009	4.4	180	61
1996	3.54	54	33	2010	4.4	178	59
1997	4	52	38	2011	4.2	183	61
1998	3.4	85	54	2012	4.9	176	54
1999	3.6	99	54	2013	5.0	177	53
2000	3.8	90	50	2014	4.5	175	64
2001	3.6	91	54	2015	4.2	114	66
2002	3.2	102	64	2016	4.1	176	75
2003	3.1	133	77	2017	4.0	180	81
2004	3.2	145	77	2018	4.1	180	78
2005	3.5	159	65	2019	3.9	180	91
2006	3.8	163	60	2020	4.0	183	86
2007	4.1	180	64	2021	3.8	180	96
2008	4.6	180	58	2022	3.6	180	101

Kaynak: CPI, www.transparency.org (12.08.2023).

Tablo 2'ye göre 1998-2006 yılları arasında Türkiye'nin yolsuzluk algı sıralamasında yüksek yolsuzluk değerleri gerçekleşmiştir. 2007 ve sonraki yıllarda yolsuzluk algısı düşmeye başlamıştır. Fakat 2019 sonrası yolsuzluk algısının artmaya başladığı ülke sıralamasının gerilediği 2022 itibariyle 180 ülke içinde 101. sırada yer aldığı, dolayısıyla ülkemizde yolsuzlukla mücadelede yeterli yolun katedilemediği söylenebilir.

Yolsuzluk afet bölgelerinde güvenlik açığını, riski ve dayanıklılığı etkileyen önemli bir faktördür. Yolsuzluğun sadece afet yönetimi alanında değil, var olduğu diğer alanlarda da olumsuz etkisi vardır. Yolsuzluk, sebep veya sonuç olmasına bakılmaksızın, afetler ve diğer tehlikeler durumunda yoksulluğa ve savunmasızlığa neden olan kritik bir faktör olarak değerlendirilmelidir.

3. DOĞAL AFETLER YOLSUZLUK İLİŞKİSİ

Bir toplumu bir doğal afet vurduğunda, olağan karar alma prosedürleri ve dolayısıyla yolsuzluk kontrolleri temelden değişmektedir. Afetler, ani can ve mal kaybı nedeniyle ciddi sorunlar oluşturmaktadır. Afet müdahalesi, kısa bir süre içinde önemli miktarda kamu harcaması anlamına gelmektedir. İlaç ve gıda gibi temel mal ve hizmetlerin, zararın azaltılması ve müteakip iyileştirme süreçlerinin başlayabilmesi için bir an önce temin edilmesi gerekmektedir. Açık rekabeti destekleyen standart (acil

olmayan) satın alma kurallarına uyulması, afetten etkilenen bölgelere çok ihtiyaç duyulan yardımın sağlanmasında kabul edilemez gecikmelere neden olabilmektedir. Bu nedenle, ihale kanunları genellikle acil durumlarda bazı usul ve gerekliliklerin gevşetilmesine izin vermektedir. Bu acil durum maddeleri, kamu görevlilerine normalde sıkı olan satın alma düzenlemelerinden sapma ve yerel ihtiyaçları karşılamak için hızlandırılmış süreçleri uygulama konusunda daha fazla takdir yetkisi vermektedir. Neyin acil durum teşkil ettiği ve ne kadar sürmesi gerektiği konusunda fikir birliğinin olmaması, yetkilileri yasadışı rant kollama için olağanüstü hâl hükümleri tarafından verilen takdir yetkisini kötüye kullanmaya motive edebilmektedir (Fazekas vd., 2023).

Doğal afetler kaçınılmaz olarak hükümetlerin yardım ve yeniden yapılanma harcamalarını artırmaktadır. Kamu tercihi teorisi, bu tür harcamaların, bunlardan yararlanan bireyler ve gruplar tarafından yapılacak lobicilik faaliyetlerini çekeceğini ve siyasi olarak kendi çıkarlarını gözetken hükümet yetkililerinin, iyi organize olmuş özel çıkar gruplarının etkisine duyarlı olacağını öne sürmektedir. Hükümetin doğal afetlere verdiği tepkiler tarafından üretilen rantlar, daha sıradan zamanlarda harcamaların dağılımını belirleyen aynı güçler tarafından şekillendirilir. Bireyler ve hükümet görevlileri, toplumun geri kalanı pahasına kendi çıkarlarına hizmet etmezlerse, harcama verimli bir şekilde tahsis edilebilecek ve etkin bir şekilde kullanılabilir. Ancak doğal afetlerin meydana gelmesinin rant yarattığı düşünülmektedir (Yamamura, 2014: 387). Öte yandan uluslararası yardımlar için de benzer bir gözlem yapılmıştır. Dış yardım, rant kollama faaliyetleriyle ve dolayısıyla yüksek yolsuzluk seviyeleriyle ilişkilendirilmekte, ek devlet gelirleri yolsuzluğu artırmaktadır (Brollo vd., 2013: 1759). Yardım dağıtımında yerel yetkililerin, yardım malzemelerini ve fonlarını yanlış kullandığına ve yolsuzlukların yaşandığına dair iddialara rastlamak her zaman mümkündür. Bu iddialara karşı bağımsız bir takip sistemi ile yardım dağıtımındaki adaletsiz dağıtım ve yolsuzluk suçlamalarını soruşturacak bir mekanizmanın eksikliği de hep gözlemlenmiştir (Köseoğlu & Yıldırım, 2015: 216-217).

Afet yönetimi alanında, yolsuzluk bir felaketin nedeni veya sonucu olabilir. Kamu sektöründeki yolsuzluğun izin verdiği standart altı inşaat uygulamalarının büyük bir depremin ölümcül etkilerini önemli ölçüde şiddetlendirebileceği yönünde iddialar mevcuttur (Escaleras vd., 2007: 213). Yönetmeliklere uyulmaması sebebiyle, doğal bir afetten ziyade insan yapımı felakete sebep olunmaktadır.

Küresel inşaat sektörü, dünya ekonomisinin en yozlaşmış kesimidir. Son araştırmalar, inşaat sektöründeki yolsuzluğun ekonominin diğer sektörlerinden daha yaygın olduğunu göstermektedir (Ambraseys, N., & Bilham, R, 2011; Crowley ve Elliott, 2012; Green, 2005; Kenny, 2012; Levitt vd., 2012; Sanderson vd., 2022; van Klinken & Aspinall, 2010). Sektörün küresel ekonomideki büyüklüğü, karmaşıklığı, taşeron sözleşme ilişkileri bu alanda yozlaşmanın sebepleri arasında gösterilmektedir. Tehlikeli binaların kapsamlı bir şekilde inşa edilmesinin sebepleri, yalnızca inşaat sektörünün başarısızlıkları açısından değil, politik olarak da araştırılmalıdır (Green, 2005: 535).

Escaleras vd. (2007), 1975 ile 2003 yılları arasında, 42 ülkede meydana gelen 344 büyük depremi, kamu sektöründeki yolsuzluğun, bir ülkenin kamu sektöründeki yolsuzluk düzeyinin büyük depremlerin neden olduğu ölümlerle pozitif ve anlamlı bir şekilde ilişkili olduğunu bulmuştur (Escaleras vd., 2007: 227).

Ambraseys ve Bilham (2011), depremlerde yıkılan binalardan kaynaklanan tüm ölümlerin %83'ünün anormal derecede yozlaşmış ülkelerde meydana geldiğini hesaplamışlardır. Çin, Haiti, Hindistan, Endonezya, İran, Japonya ve Yeni Zelanda'dan örnekler vererek, kötü inşaatların depremler sırasında can kayıplarına ve ekonomik maliyetlere yol açtığını belirtmişlerdir (Ambraseys ve Bilham, 2011: 153).

Crowley ve Elliott (2012) düşük ve orta gelirli ülkelerdeki zayıf veya eksik bina yönetmelikleri, yetersiz denetim ve yaptırımlar nedeniyle binaların depreme hazır olma durumundaki tavizlerde de yolsuzluk görüldüğünü ve bunun da bina inşaatlarının standartlarını daha da düşürdüğünü vurgulamaktadır (Crowley ve Elliott, 2012).

Green (2005) Türkiye'de 1999 Marmara depremi üzerine yürüttüğü Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Konseyi tarafından finanse edilen bir çalışmada, ortaya çıkan devlet suçu etrafında temalar geliştirirken, doğal afetlerin insan hakları ihlalleri açısından yeniden yorumlanmasını tartışmış, bu temalarla daha sonra birçok doğal afetin devlet suçu olarak etkisini anlamak için kriminolojik bir mantık geliştirmeyi amaçlamıştır. Çalışma devlet gücü, yolsuzluk, kurumsal güç ve sınırlı bir ölçüde organize suç arasındaki dinamik ilişkiyi, deprem kaynaklı felaketin sorumluluğunu inceleme bağlamında araştırmıştır. Bunu yaparken, kitlesel insan hakları ihlallerini içeren deprem felaketleri yaratmak için devlet suçu olarak birleşen sorumluluklar, fırsatlar ve baskılar ağını ortaya koymayı hedeflemiştir. Çalışmada afetleri devlet suçları olarak anlamaya odaklanmaktadır. Bu bakış açısıyla sistemik yolsuzluk; kurumsal suçla devletin gizli anlaşması, hükümetin kendi seçkinlerinin yasa dışı faaliyetlerinde gizli anlaşma yapması, savaş, ihmal ve afet sonrası örtbaslar şeklinde gerçekleşen örgütsel sapmalarda ortaya çıkmaktadır (Green, 2005: 528).

Yamamura (2014) 1990–2010 yılları arasında 84 ülkenin panel verilerini kullanarak, doğal afetlerin kamu sektöründe yolsuzluğu artırdığı sonucuna ulaşmıştır. Afetlerin yolsuzluk üzerindeki etkisinin gelişmiş ülkelerde gelişmekte olan ülkelere göre daha fazla olduğu, gelişmiş ülkelerde, yolsuzluğun artmasında afet sıklığının önemli bir rol oynadığı, buna karşılık, gelişmekte olan ülkelerde, afet başına verilen zararın, yolsuzluk seviyelerinin artmasında önemli bir rolünün olmadığı çalışmanın bulguları arasındadır (Yamamura, 2014: 403). Ayrıca, OECD dışı ülkelerdeki ortalama afet sayısının OECD ülkelerine göre daha fazla olması, gelişmekte olan ülkeler tarafından uluslararası yardım almak amacıyla afet sayısının abartıldığı iddia edilmektedir (Yamamura, 2014: 393).

Bjørnskov vd. (2022) 1990-2011 yılları arasında 122 ülkeyi kapsayan 1511 gözleme dayanan çalışmalarında, doğal afetlerde ilan edilen olağanüstü hallerin felaketin boyutlarını arttırdığı sonucuna ulaşmıştır. Çalışma bunun sebebinin hükümetlerin güçlerini artırmak için doğal afetleri bahane olarak kullanmasına

bağlamaktadır. Ayrıca, olağanüstü hâl ilan etmek ne kadar kolaysa, temel insan hakları üzerindeki olumsuz etkilerinin de o kadar büyük olduğu tespit edilmiştir. Kurtarılan hayatlar açısından başkanlık demokrasileri, parlamenter demokrasilere göre doğal afetlerle daha iyi başa çıkabilirken, otokrasiler, bir felaketin ardından yetkilendirme haklarının ciddi şekilde zarar görmesi anlamında önemli ölçüde daha kötü durumda olabilmektedir (Bjørnskov vd., 2022).

Fazekas vd. (2023) 2007'den 2020'ye kadar İtalya'daki kamu ihalelerine ilişkin büyük ölçekli idari verileri ve 5 doğal afete ilişkin verileri kullanarak, afetlerin yolsuzluk riskleri üzerindeki orta vadeli etkisini araştırdıkları çalışmalarında, afetlerin orta vadede (felaketten 3 veya daha fazla yıl sonra) yolsuzluk risklerini kısa vadede (afetten 1 yıl sonra) bile daha fazla artırdığı sonucuna ulaşmışlardır (Fazekas vd., 2023).

Lewis (2012), Çin, Hindistan, Endonezya ve Türkiye'de afetlere karşı uzun vadeli savunmasızlığı ve riskleri araştırmıştır. Çalışmada yoksullaşma ve değişen kültürün, kaynaklara erişimin engelleyerek yolsuzluğu arttırdığı sonucuna ulaşmıştır.

Türkiye'de depremlerden önce binaların güvensizliğinin nedenlerini tartışan makaleler, inşaat ruhsatı alabilmek için yolsuzluk, rüşvet, iltimas ve düzenleme eksikliğinin yaygınlığı olduğu fikrinde birleşmişlerdir. Bu yayınların çoğu, yolsuzluk fırsatlarına yol açan temel faktörlerin, gücün kötüye kullanılmasının yanında kötü yönetim, devlet maaşlarının düşüklüğü, ekonomik kalkınmanın sağlanamaması, eşitsizlik ve yoksulluk olduğunu ileri sürmüştür (Crowley ve Elliott, 2012; Green, 2005; Gündüz ve Önder, 2013; Kenny, 2012; Özerdem ve Barakat, 2000).

Bilgi eşitsizliği, eğitim yetersizliği, sosyoekonomik durum ve yoksulluk birçok kişiye yolsuzluğu kabul etmekten başka seçenek bırakmamaktadır. Mikro düzeyde, yolsuzluktan yararlananlar varlıklı ve iyi bağlantıları olan kişiler gibi görünürken, afet etkilerinin ana yükü genellikle daha fakir olan daha savunmasız kişiler tarafından karşılanmaktadır. İyi kaynaklara sahip hükümetler ve seçkinler, daha fakir ve daha düşük kapasiteli olan kesimlerden daha etkili bir afet müdahalesiyle yolsuzluğu örtbas edebilir ve telafi edebilirler. Bu önemli bir sosyal adalet sorunudur. Benzer şekilde, makro düzeyde, daha zengin şehirler, daha etkili ve iyi kaynaklara sahip afet yönetimi ve müdahale yoluyla, yolsuzluğun yol açtığı afetlere karşı savunmasızlığı telafi edebilmektedir. Spesifik olarak, mevcut literatür bu eşitsizliğe ilişkin daha fazla araştırmaya işaret etmekte ve konuyu sadece hesap verebilirlik, verimlilik ve yönetim alanlarının ötesine ve kesin bir şekilde sosyal adalet alanına taşımak gerektiğini vurgulamaktadır (Sanderson vd., 2022: 936).

4. DOĞAL AFETLERDE YOLSUZLUKLA MÜCADELE

İnsan unsurunun olduğu yerde yolsuzluğun tamamen ortadan kaldırılamayacağı ön kabulüyle, engelleyici tedbirler üreterek yolsuzluğun azaltılmasına çaba göstermek devletlerin en önemli görevlerinden biridir. Yolsuzluk uluslararası bir sorundur ve yolsuzlukla mücadelenin de hem ulusal hem de uluslararası boyutta sürdürülmesi gerekmektedir. Önleyici bakış açısı, yaklaşık yirmi yıldır dünya çapındaki yolsuzluk tartışmasının merkezinde yer almaktadır.

Yolsuzluğun kontrol altına alınması, yolsuzluğun kapsamını ve olasılığını azaltmaya çalışır ve bu nedenle hem baskıcı hem de önleyici bir boyuta sahiptir. Baskı, yozlaşmış bir olayı cezalandırmak için işlendikten sonra müdahale ederken, yolsuzluğun önlenmesi, yolsuzluk fırsatlarını tespit etmeyi ve ortadan kaldırmayı amaçlar. Bu nedenle, suçla ilgili davranışların merkezi çekirdeğinin ötesinde, yolsuzluk olaylarını önlemek açısından yolsuzlukla mücadele faaliyetlerinin izlenmesi önemlidir (Carloni vd., 2022: 128). Elbette ki hiçbir kişi ya da kurum afetleri önleyebilme gücüne sahip değildir. Fakat afet sonrası kayıpları azaltacak düzenlemeleri planlamak ve uygulamak mümkündür.

Yolsuzlukla mücadele eden ülkelerde paydaş etiği, yönetimin şeffaflığı, afet yönetim yapısı ve diğer bölgesel özellikler olarak dikkate alınan dört değişken yolsuzlukla mücadelenin teşvik edilmesinde önemli roller oynamaktadır (Ha, 2023).

- **Paydaş etiği:** Yolsuzluk, etik ve disiplinin temel olarak gözetilmediği ve uygulanmadığı çeşitli organizasyonlarda gelişmektedir. Afet yönetimi alanındaki paydaşlar yolsuzluğu sona erdirmek ve yolsuzlukla mücadeleyi teşvik etmek için sistemde esnek kontroller oluşturmalıdır. Personel, insan kaynaklarını veya insan sermayesini ifade ettiğinden, paydaş etiği, afet yönetimi alanında bir rehber görevi görebilir. Tüm paydaşların afet yönetimi konusunda eğitilmesinde, alanın bir parçası olarak yolsuzlukla mücadelenin önemi vurgulanmalıdır. Sivil toplum kuruluşları, yolsuzluğa eğilimli kuruluşlara karşı açıkça tartışarak yolsuzluğun boyutunu caydırabilir, güçlü bir denetim mekanizması oluşturabilir; aynı zamanda, bir çıkar grubu olarak, yöneticilerle ilişki kurarak yolsuzluk sorununun düzenlenmesine yardımcı olabilir. Bir topluluktaki tüm paydaşlar yolsuzlukla mücadeleyi teşvik etmeye katılmalıdır.

- **Yönetimin şeffaflığı ve Hesap Verebilirlik:** Yönetim şeffaflığı, sıfır yolsuzluğu hedefleyen bir ülke için hayati önem taşır. Kontrollerin belirsiz, net talimatları olmadığı ve tartışma ortamının bulunmadığı durumlarda bazı kararlar olumsuz etkilenerek yolsuzluğa yol açabilir. Yönetim şeffaflığı, afetlerin hafifletilmesini güçlü bir şekilde destekleyen etkili afet yönetiminin temel bir özelliğidir. Özellikle acil durum veya afetle ilgili kaynakları dağıtmak söz konusu olduğunda, yönetim ilkeleri ve standartları açık ve sağlam olmalıdır.

Maruziyetleri ve savunmasızlığı azaltmak dolayısıyla yeni afet risklerinin inşasını önlemek için yönetimin her düzeyinde hesap verebilirliğin gerekli olduğuna dair bir genel kabul mevcuttur. Hesap verebilirlik siyasi, bürokratik veya teknik konulara sahip olanlar açısından açıkça tanımlanmış belirli görev veya işlevlere göre hareket etme konusunda yasal bir zorunluluk anlamına geldiği için iyi yönetişimin ayrılmaz bir parçasıdır. Afet riski yönetişiminde hesap verebilirlik, ortak ve karmaşık bir yönetişim sorunu olarak kabul edilmektedir. Her devletin, halkın güvenliğini ve risklerin farkında olunmasını sağlamak ve afet risklerini önlemek ve azaltmak için birincil sorumluluğa sahip olması gerektiği belirtilmektedir (Alcántara-Ayala vd., 2022).

- **Afet yönetim yapısı:** Afet yönetiminde yolsuzlukla karşı karşıya olan ülkeler genellikle henüz bir afet yönetimi yapısı geliştirmemiş ülkelerdir. Böyle bir yapı olmadan, alandaki yolsuzluk hızla tüm ülkeye yayılabilir. Afet yönetim yapısı, afet yardım fonu dağıtım mekanizmasını, gönüllü kuruluşlar sistemini ve genel ulusal afet yönetim sistemini içerir. Bir toplumda uygun yapıların olmaması yolsuzluğu besleyebilir. Afet yönetiminin toplumun tüm önemli bileşenlerini kapsadığı düşünüldüğünde, bu tür sorunlar toplumun tamamında gözlemlenebilir veya yaşanabilir. Bu nedenle güçlü bir afet yönetim yapısı, afet yönetiminin önemli bir temelidir. Bu amaçla ulusal düzeyde bir afet operasyon çerçevesi oluşturulmalıdır. Tüm paydaşlarda yolsuzluğu ortadan kaldırmaya yönelik ulusal çabalar hükümetleri, endüstrileri, gönüllü kuruluşları, orduyu, medyayı ve tüm toplulukları içermelidir. Hem devlet hem de özel sektördeki liderler, sisteme düzen getirmek için gereken ivmeyi sağlamalı ve karmaşık ilişkilerin ele alınmasında esnek olmalıdır. Liderlik tek başına bir afet yönetim yapısı sorununu tamamen çözemese de güçlü bir liderlik olmadan, etkili bir afet yönetim yapısı kurma girişimleri başlatılamayacaktır. Yolsuzluğa karşı ulusal bir kampanyanın, karmaşık yozlaşmış ağları ortadan kaldırmaya bile etkisiz hale getirmesi beklenebilir.

- **Diğer Bölgesel Özellikler:** Afet yönetimi alanının işleyiş şekli temel olarak bölgedeki kültürel ortama bağlıdır. Bu tür kültürel koşullar altında, yolsuzluk da afet yönetimine karşı şekillenmiştir. Örneğin Güney Kore'de güçlü kişilerle ilişki kurmak geleneksel olarak desteklendiğinden, sonuç olarak kayırmacılık çok yaygın görülmektedir. Benzer şekilde, farklı bölgedeki çeşitli dinler, afet yönetimi alanındaki genel yolsuzluk eğilimini etkilemede farklı roller oynamıştır. Örneğin, İslam, Doğu Ortodoksluğu ve Katoliklik dahil olmak üzere hiyerarşik dinler, hükümete meydan okumayı eşitlikçi dinlerden daha az kolaylaştırmaktadır. Bunu yaparken, bu hiyerarşik dinler eşitlikçi olanlardan daha fazla yozlaşmaya neden olmuştur. Diğer özelliklerin sahadaki diğer tüm bileşenleri kapsayabileceği düşünülürse, diğer bölgesel özellikler farklı bölgelerdeki karmaşık yönleri kapsayabilir. Yani bölgesel özellikler, sahadaki kaçınılmaz çevresel faktörler olarak değerlendirilmelidir (Ha, 2023).

Doğal afetlerden etkilenen diğer bölgeleri de etkileyen suç olgusunun, aciliyet ve gereklilik temelinde rekabeti sağlamak yerine yanıtıcı gelişmeler yaratmaması için bilinçli ve basiretli bir yönetime ihtiyaç duymaktadır. Bu sebeple kamu eylemi, yalnızca eylemler zinciri için değil, aynı zamanda dağıtım sistemi için de uygun bir kontrol mekanizmasını gerektirmektedir. Bu tür olayların mağdurlarının, idari işlemlerin yalnızca biçimsel değil, aynı zamanda öze uygunluğu hakkında bilgi sahibi olmaları önemlidir. “Kontroller ve yolsuzluğun önlenmesi sistemi”, aşağıda özet olarak sunulan yeniden yapılandırma sürecindeki içsel ve dışsal risklere yanıt veren çeşitli figürlerin işbirliği ve koordinasyonunu ön görmektedir (Carloni, vd., 2022: 144):

- Bakanlar Kurulu Başkanlığında Depremden Sorumlu Birim
- Yeniden Yapılanma Alt Birimleri/dahil olan Bölgelerin Başkanları

– Kamu yeniden inşası alanındaki ihaleleri kontrol etme görevi olan Yolsuzlukla Mücadele Kurumu

– İçişleri Bakanlığı görev yapısı

– Operatörlerin beyaz listelerinin yönetimi yoluyla Yerel Valilikler.

Afet yolsuzluklarıyla mücadele konusunda kapsamlı bir değerlendirme veya analizin henüz yapılmamış olması, yolsuzluğun ortadan kaldırılması için ideal bir modelin henüz oluşturulmadığını göstermektedir. Yolsuzluğa karşı uygulanan ayrıntılı bakış açılarına rağmen, birçok araştırmacı sahadaki yolsuzluğun nasıl kontrol edileceğine ilişkin kapsamlı bakış açısını gözden kaçırmıştır (Ha, 2023). Bu nedenle, "Kontroller ve yolsuzluğun önlenmesi sistemi", uluslararası bir perspektiften ulusal afet yönetiminde yolsuzluğun veya yolsuzlukla mücadelenin bütüncül bir resmine odaklanmayı sağlayabilecektir.

Kontroller ve yolsuzluğun önlenmesi sistemi, karşıt olmayan ancak bitişik iki "kutup" veya merkez etrafında uygulanmaktadır: bir uçta, tepesinde Depremden Sorumlu Birim olan protokoller ve etkili eylem prosedürleri oluşturma ihtiyacı; diğer yanda, yolsuzlukla mücadele kurumunun "işbirlikçi teyakkuz" mantığıyla yolsuzluğu ve kötü yönetimi önlemeyi amaçlayan rolü yer almaktadır. Bu uyanıklık biçiminin önleyici-işbirlikçi boyutu, yukarıda açıklanan çerçevede belirgindir ve tüm kontrol sisteminin nitelendirici unsurudur. Bu sistem, çeşitli idareler tarafından yürütülen ihale prosedürlerinin meşruiyetinin önleyici niteliksel kontrolünü amaçlamaktadır. İkinci olarak, ilgili idareler ile çeşitli anlaşma protokolleri aracılığıyla uygulanan Kurum ile işbirliği sağlanarak yürütülür. Modelin başarısı, kritik bir durum ortaya çıkar çıkmaz etkili bir şekilde müdahale etmek ve aynı zamanda hem düzeltici hem de biçimlendirici bir yol başlatmak için çeşitli idari adımların ilerlemesi üzerinde planlamayı geciktirmeden ve kamu kurumunun eylemlerini bozmadan, bir tür entegre ve eşzamanlı kontrolü gerçekleştirme yeteneğine bağlıdır (Carlioni, vd., 2022: 144).

Afet yönetiminde sorumluluk uluslararası organizasyon ve kuruluşlar, devlet ve kamu kurumları, medya ve sosyal medya, sivil toplum kuruluşları ve bireysel sorumluluk olarak katmanlı bir şekilde ele alınıp yönetilmelidir (Özbilgin vd., 2023: 96-97). Yöneticilerin takdir yetkisi eğer güç ile denetim mekanizmaları arasında bir dengesizlik varsa, etik dışı davranışlar ve çatışmalara daha çok meydan vereceğinden, afet yönetimi çalışanlarının görev ve sorumluluklarının iyi belirlenmesi ve içsel denetim araçlarının devreye sokulup meslek etiğine önem verilmesi son derece önemlidir (Ekşi, 2015: 99).

4. SONUÇ

Ampirik kanıtlar yolsuzluğun deprem ölümleriyle pozitif ilişkili olduğunu göstermektedir. Deprem kaynaklı ölümlerin çoğu standart altı inşaat uygulamalarına bağlanmaktadır. Bunda yolsuzluğun ne ölçüde rol oynamış olabileceğini değerlendirmek zor olsa da eşlik eden örneklerle yozlaşmış müteahhitler ve kamu

görevlilerinin etik dışı davranışlarının, bina yapım kurallarının göz ardı edilmesine, yaptırımların gevşetilmesine ve yerinde denetimin yokluğuna yol açtığını söyleyebiliriz. Bu yozlaşma depreme eğilimli bölgelerde meydana geldiğinde sonuçlar ölümcül olabilmektedir. Bu noktada “depremler insanları öldürmez, çöken binalar öldürür” gerçeğiyle hareket edilip, depremlerin neden oldukları felaketleri önlemek mümkün olabilecektir.

Deprem felaketinin ve aslında Türkiye'deki önceki doğal afetlerin birçoğunun büyüklüğüne katkıda bulunan en önemli unsurlardan biri de imar aflarıdır. İstenilen yerde, istenilen her şeyi inşa etmeye olanak veren “bırakınız yapsınlar kültürüyle” kalitesiz konut stoğu arasında doğrudan bağlantı bulunmaktadır. Öte yandan yolsuzlukla mücadelede başarı sağlansa bile, günümüzün birçok yoksul ulusu, bir dereceye kadar yozlaşmış uygulamaların ürünlerini içeren bir bina stokunu miras almış olacaktır. Bu mevcut kötü inşa edilmiş yapılar hakkında ne yapılacağı sorunu, çözümsüz değilse de ekonomik olarak önemli bir kaynak ihtiyacı ve kararlı bir idare gerektirmektedir. Afetlerin yolsuzluk üzerindeki etkilerinin daha yakından incelenmesi için daha fazla doğruluk sunan mikro düzeydeki veriler kullanılmalıdır. Ayrıca, insanların yerleşim yeri seçimindeki stratejik davranışları deneysel yöntemlerle irdelenmelidir. Bu konular gelecekteki çalışmalarda daha fazla araştırma gerektirmektedir.

5. KAYNAKÇA

- Alcántara-Ayala, I., Rodríguez-Velázquez, D., & Lucatello, S. (2022). Under the rubble: disaster risk management and accountability after the Mexico City earthquake of September 19, 2017. *Natural Hazards*, 1-24. <https://doi.org/10.1007/s11069-022-05752-7>.
- Alexander, D. (2017) Corruption and the Governance of Disaster Risk. Oxford University Press, Oxford. <https://discovery.ucl.ac.uk/id/eprint/10042510/1/2017%20Oxford%20Research%20Encyclopedia%20on%20NHaz.pdf>.
- Ambraseys, N., & Bilham, R. (2011). Corruption kills. *Nature*, 469(7329), 153-155.
- Bjørnskov, C., Voigt, S. Emergencies: on the misuse of government powers. *Public Choice* 190, 1–32 (2022). <https://link.springer.com/article/10.1007/s11127-021-00918-6>. <https://doi.org/10.1007/s11127-021-00918-6>.
- Brollo, F., Nannicini, T., Perotti, R., & Tabellini, G. (2013). The political resource curse. *American Economic Review*, 103(5), 1759-1796.
- Carloni, E., Polinori, P., & David, D. (2022). Public Procurement and Corruption: Perspectives, Rules, Experiences. In *Understanding and Fighting Corruption in Europe: From Repression to Prevention* (127-149). Cham: Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-030-82495-2_7.

- Crowley, K. & J.R. Elliott (2012). 'Earthquake disasters and resilience in the Global North: lessons from New Zealand and Japan'. *The Geographical Journal*. 178(3), 208-215.
- Ekşi, A. (2015). Afet yönetiminde içsel denetim aracı olarak etik. *International Journal Of Economic & Administrative Studies*, 8(15).
- Erdik, M., Tümsa, M.B.D., Pınar, A., Altunel, E. & Zülfiyar, A.C. (2023). A Preliminary Report on the 6 February 2023 Earthquake in Türkiye. <https://temblor.net/temblor/preliminary-report-2023-turkey-earthquakes-15027/> (13.08.2023).
- Escaleras, M., Anbarci, N., & Register, C. A. (2007). Public sector corruption and major earthquakes: A potentially deadly interaction. *Public Choice*, 132, 209-230. <https://doi.org/10.1007/s11127-007-9148-y>.
- EC (2014). European Commission, Report from the Commission to the Council and the European Parliament: EU Anti-Corruption Report. COM (2014) 38 final. 3 February. European Commission, Brussels.
- Fazekas, M., Nishchal, S., & Soreide, T. (2023). The Impact of Emergencies on Corruption Risks. Italian Natural Disasters and Public Procurement. *Italian Natural Disasters and Public Procurement*, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4330953>.
- Green, P. (2005). Disaster by design: corruption, construction and catastrophe. *British Journal of Criminology*, 45(4), 528-546. <https://doi.org/10.1093/bjc/azi036>.
- Gündüz, M. & O. Önder (2013). Corruption and internal fraud in the Turkish construction industry. *Science and Engineering Ethics*. 19(2), 505-528.
- Ha, K. M. (2023). Decreasing corruption in the field of disaster management. *Crime, law and social change*, 1-20. <https://link.springer.com/article/10.1007/s10611-023-10077-y>. <https://doi.org/10.1007/s10611-023-10077-y>.
- Kenny, C. (2012). Disaster risk reduction in developing countries: costs, benefits and institutions. *Disasters*. 36(4), 559-588.
- Köseoğlu, A. M., & Yıldırım, H. (2015). Afet lojistiğine bağlı afet yönetimi sorunlarının siyasi etkileri. *Akademik Bakış Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler Dergisi*, (49), 199-224.
- Lewis, J. (2012). The good, the bad and the ugly: disaster risk reduction (DRR) versus disaster risk creation (DRC). *PLoS Currents*. 4 (June). doi: 10.1371/4f8d4eaec6af8.
- Levitt, B.S., V.T. Gawronski, G. Hoberman, R.S. Olson & V. Sandoval (2019). Public perceptions of code enforcement and safer buildings in Latin America and the Caribbean. *Natural Hazards Review*. 20(4). Article number: 04019009. [https://doi.org/10.1061/\(ASCE\)NH.1527-6996.0000333](https://doi.org/10.1061/(ASCE)NH.1527-6996.0000333).

- Özbilgin, M., Erbil, C., ŐimŐek Demirbağ, K., Demirbağ, O. & Tanrıverdi, V. (2023). Afet yönetiminde sorumluluğun yeniden inşası: Deprem, sosyal dramalar, sosyal politikalar. *Sosyal Mucit Academic Review*, 4(1), 71-112. doi: 10.54733/smar.1253256.
- Özerdem, A. & S. Barakat (2000). After the Marmara earthquake: lessons for avoiding short cuts to disasters. *Third World Quarterly*. 21(3), 425-439.
- Sanderson, D., Patel, S. S., Loosemore, M., Sharma, A., Gleason, K., & Patel, R. (2022). Corruption and disasters in the built environment: a literature review. *Disasters*, 46(4), 928-945. <https://doi.org/10.1111/disa.12500>
- Transparency International (2016). The European Corruption Observatory: Investigating Corruption. Transparency International EU, Brussels.
- Transparency International, [https://images.transparencycdn.org/images/Report CPI2022 English.pdf](https://images.transparencycdn.org/images/Report_CPI2022_English.pdf). (12.08.2023).
- World Bank (2020). Anticorruption fact sheet. 19 February. <https://www.worldbank.org/en/news/factsheet/2020/02/19/anticorruption-fa...> (et: 01.04.2023).
- van Klinken, G. & E. Aspinall (2010). Building relations: corruption, competition and cooperation in the construction industry. In G. Klinken and E. Aspinall (eds.) *The State and Illegality in Indonesia*. Brill, Leiden, 139– 151.
- Yamamura, E. (2014). Impact of natural disaster on public sector corruption. *Public Choice*, 161(3-4), 385-405. <https://doi.org/10.1007/s11127-014-0154-6>.

DİJİTALLEŞME SÜRECİNDE KAMUSAL POLİTİKALARIN OLUŞUMUNDA PARADİGMA DEĞİŞİMİ: DİJİTAL KAMUSAL MALLAR

Mustafa Mıynat¹, Muhammed Fatih Cüre²

ÖZET

Kamu politikalarını ve kamusal mallar teorisini etkileyen en önemli etkenlerden biri de dijitalleşmedir. Dijitalleşme kamu politikalarının oluşumunda bir paradigma değişikliğine yol açarak, hükümetlerin toplumsal zorlukları ele alma ve vatandaşların beklentilerini karşılama şeklini değiştirmiştir. Devletin egemenliğinden eğitime, sağlıktan güvenlik ve adalet hizmetlerine kadar neredeyse her alanda köklü değişiklikler getirmiştir.

Günümüzde birçok hizmetin dijitalleştiği ve gelecek dönemde bu sürecin artarak devam edeceği görülmektedir. Bu süreç geleneksel kamusal mal ve hizmetlerin sunum şeklini değiştirirken; yeni kamusal mal ve hizmetlerin de ortaya çıkmasına sebebiyet vermiştir. Dijital kamusal mal olarak tanımlanabilecek bu yeni mal ve hizmetler bu çalışmanın konusunu oluşturmaktadır. Yapılan incelemeler doğrultusunda özellikle Türkçe literatürde "dijital kamusal mal" kavramının yer edinemediği görülmüştür. Bu kavramın Türkçe literatürde daha çok tanıtılması ve dijital kamusal malların önemine dikkat çekilmesi gerekliliği literatürde karşılaşılan bir boşluk olarak ortaya konmuştur. Bu çalışmada dijital kamusal malların kavramsal olarak üzerinde durulmuş, özellikleri, önemi ve devlet müdahaleciliği konuları dijital kamusal mallara ilişkin örnekler yardımıyla ele alınmıştır.

Anahtar Kelimeler: Dijital Kamusal Mal, Sürdürülebilir Kalkınma, Açık Veri, Açık Yazılım, Dijitalleşme

Jel Kodları: H41, Q01, P35

Paradigm Shift in the Formation of Public Policies in the Digitalization Process: Digital Public Goods

ABSTRACT

One of the most important factors affecting public policies and public goods theory is digitalization. Digitalization has led to a paradigm shift in the formation of public policies, changing the way governments address societal challenges and meet citizens' expectations. It has brought radical changes in almost every field, from state sovereignty to education, from health to security and justice services.

Today, it is seen that many services are digitalized and this process will continue increasingly in the future. While this process changes the way traditional public goods and services are delivered; It has also led to the emergence of new public goods and services. These new goods and services, which can be defined as digital public goods, are the subject of this study. In line with the investigations, it was seen that the concept of "digital public goods" could not gain a place in the literature, especially in Turkish literature. The need to introduce this concept more in Turkish literature and to draw attention to the importance of digital public goods has been revealed as a gap encountered in the literature. In this study, digital public goods are conceptually emphasized and their characteristics, importance and state interventionism issues are discussed with the help of examples of digital public goods.

Keywords: Digital Public Good, Sustainable Development, Open Data, Open Software, Digitalization

Jel Codes: H41, Q01, P35

¹ Prof. Dr., mustafa.miynat@cbu.edu.tr, Manisa Celal Bayar Üniversitesi, İİBF, 0000-0003-2776-5604.

² Arş. Gör., fatih.cure@cbu.edu.tr, Manisa Celal Bayar Üniversitesi, Salihli İİBF, 0000-0003-0961-1759.

GİRİŞ

Kamusal malların kapsamı, hangi tür malların kamusal mal olduğu veya bu malların özelliklerinin neler olabileceği konusu literatürde farklı görüşlerin ortaya çıktığı önemli tartışmalardan birini teşkil etmektedir.

Devletin ekonomideki değişen rolü, teknolojinin gelişmesiyle kamu tarafından üstlenilen mal ve hizmetlerin özel sektör tarafından da sunulabiliyor olması, dışsallıkları sebebiyle bazı mal ve hizmetlerin fiyatlandırılmaya başlanması ya da tüketiminde bazı kısıtlamaların getirilmeye çalışılması, ülkelerin birbirinden farklı iktisadi ve siyasi anlayışları gibi birçok gelişme kamusal mallar teorisinde farklı anlayışların ortaya çıkmasına sebebiyet vermiştir. Bir dönemler tamamen ücretsiz olan suyun günümüzde fiyatlandırılması veya güvenlik hizmetinin özel sektör tarafından da sunulabiliyor olması yaşanan değişimlere örnek olarak verilebilir.

Kamusal mallar teorisini ve kamu politikalarını etkileyen en önemli etkenlerden biri de dijitalleşmedir. Dijitalleşme kamu politikalarının oluşumunda bir paradigma değişikliğine yol açarak, hükümetlerin toplumsal zorlukları ele alma ve vatandaşların beklentilerini karşılama şeklini değiştirmiştir.

İngiliz hakimlerin yapay zekadan faydalanması (Tobin, 2023), TÜBİTAK öncülüğünde üretilen açık kaynak kodlu işletim sisteminin Türkiye’de Milli Eğitim Bakanlığına bağlı okullarda kullanılması (MEB, 2023), sağlık bilgi yönetim sistemi olarak e-nabız’ın kullanılması veya e-devlet gibi bir platform üzerinden birçok hizmetin sunulması dijitalleşmenin kamusal mal ve hizmet sunumunu ne ölçüde etkilediğini göstermektedir.

Ülkelerin gittikçe entegre olması ve dijital teknolojilere bağımlı hale gelmesiyle, politika yapımcılar kamu politikalarını belirlerken dijitalleşmenin getirdiği değişimi göz önünde bulundurmaktadırlar. Bu değişimin ortaya çıkan yönlerinden biri de "Dijital Kamusal Mallar"dır. Bu mallar herkese açık, ücretsiz olarak sunulan ve bir bütün olarak toplumun yararına olacak şekilde tasarlanmış dijital kaynakları, araçları ve platformları tanımlamak için kullanılmaktadır. Dijital kamusal mallar; açık kaynaklı yazılımlar, veri kümeleri, algoritmalar, eğitim materyalleri ve daha fazlasını içeren çok çeşitli dijital varlıkları ifade etmektedir. Bu çalışma, dijitalleşme bağlamında kamu politikalarının oluşumundaki paradigma değişimini, bu kapsamda ortaya çıkan Dijital Kamu Mallarının önemine ve sonuçlarına odaklanmayı amaçlamaktadır.

DİJİTALLEŞMENİN KAMUSAL POLİTİKALARA ETKİSİ

Dijitalleşmenin gerçekleşmesiyle beraber neredeyse her alanda değişimler gerçekleşmiş, farklı anlayışlar ortaya çıkmıştır. Bu değişime uygun olarak kamusal politikaların oluşturulmasında yapay zekâ ve büyük veri gibi dijital teknolojik gelişmelerin kullanılması oldukça önemli hale gelmiştir (Mıynat, 2021: 233). Dijital kamusal alan, e-demokrasi ya da dijital demokrasi, e-ticaret gibi kavramların ortaya çıkması bu paradigma değişiminin belirgin sonuçlarından (Filiz, 2022: 120).

Dijitalleşme; hizmet sunumunu, vatandaş katılımını, veriye dayalı karar almayı, şeffaflığı, akıllı yönetişimi, politika yeniliğini geliştirerek, siber güvenlik ve mahremiyet zorluklarını ele alarak kamu politikalarını dönüştürmektedir. Dijital teknolojileri benimsemek ve potansiyellerinden yararlanmak, daha etkili, kapsayıcı ve duyarlı kamu politikalarının oluşmasına katkı sağlamaktadır (World Bank, 2023)

Dijitalleşme kamu politikaları üzerinde önemli bir etkiye sahip olmuştur. Dijitalleşme ile kamu hizmetlerinin erişilebilirliği ve verimliliği artmış, çevrimiçi platformlar aracılığıyla vatandaşlar devlet bilgilerine erişebilir, izin veya lisans başvurusunda bulunabilir ve devlet kurumlarıyla daha rahat etkileşim kurabilir hale gelmiştir. Tüm bunlar bürokratik engelleri azaltmış ve idari süreçleri düzene sokarak kamu hizmetlerini daha verimli hale getirmiştir (Mergel vd., 2019: 1; Scholarly Community Encyclopedia; 2022).

Öyle ki dijitalleşmenin artmasıyla beraber dijital devlet kavramı ortaya çıkmıştır. Dijital devlet, kamu yönetimi biliminin en son konsepti ve e-devlet paradigmasının bir devamıdır. Dijital devlet; kamu hizmetlerinin dijitalleşmesinin ötesinde dijital teknolojileri, devlete ve vatandaşlara ait verileri kullanan yeni kamu hizmetleri ve hizmet teslim modellerinin oluşturulmasını ifade etmektedir. Bu paradigma kullanıcı odaklı, çevik ve yenilikçi kamu hizmetlerinin sunumuna odaklanmaktadır (Allessie, Sobolewski, & Vaccari, 2019: 4). Dijitalleşme, politika yapıcılara kanıta dayalı karar vermeyi sağlayabilecek çok miktarda veri sağlamaktadır. Hükümetler; kalıpları, eğilimleri ve iyileştirme alanlarını belirlemek için halk sağlığı, ulaşım ve eğitim gibi çeşitli yönlere ilişkin verileri toplayabilmekte ve analiz edebilmektedir. Bu veriye dayalı yaklaşım, politika yapıcıların hedefe yönelik ve etkili politikalar tasarlamasına yardımcı olmaktadır (Kocaoğlu & Şahnagil, 2022). Bununla birlikte dijitalleşme vatandaşların politika geliştirme ve uygulamaya daha fazla katılımını sağlamaktadır. Çevrimiçi platformlar ve sosyal medya; vatandaşlara katkıda bulunma, geri bildirim sağlama ve politika yapıcılarla iş birliği yapma fırsatları sunmaktadır (Uysal Şahin, 2017).

Dijitalleşme şeffaflığı ve hesap verebilirliği teşvik ederek açık hükümet girişimlerini desteklemektedir. Hükümetler vatandaşların hükümet eylemlerine erişmesine ve bunları incelemesine izin vererek, kamuya açık verileri ve bilgileri giderek daha fazla paylaşmaktadır. Artan şeffaflık ise daha fazla güvene, halkın katılımına ve vatandaşların politika yapıcıları sorumlu tutmasına imkân vermektedir (Atmaca & Karaçay, 2020).

Dijitalleşme; e-yönetişim ve çevrimiçi hizmet sunumuna geçişi de kolaylaştırmaktadır. Hükümetler; vergi beyannamesi, çevrimiçi oylama, sağlık randevuları ve daha fazlası dahil olmak üzere çok çeşitli hizmetleri dijital olarak sağlayabilmektedir (Atmaca & Karaçay, 2020). Böylece vatandaşlara sağladığı kolaylıkla birlikte, maliyetleri düşürmekte ve kamu yönetiminin genel verimliliğini arttırmaktadır. Covid-19'un neden olduğu krizin etkileri ile mücadelede "dijital/elektronik hizmetler" sıklıkla kullanılmıştır. Seyahat kısıtlaması uygulaması döneminde seyahat izinlerinin alınması, aşı hakkı ve aşı randevularının alınması ve e-devlet üzerinden yapılan tüm işlemler sürecin kolaylıkla atlatılmasına yardımcı olmuştur.

Tüm bu olumlu etkileri ile birlikte dijitalleşme, beraberinde siber güvenlik ve gizlilik sorunlarını da getirmektedir. Kamu politikalarının dijitalleşmesi, siber güvenlik ve mahremiyetle ilgili endişeleri artırmış, daha fazla hizmet ve veri dijitalleştirilince, hükümetlerin siber tehditlere karşı koruma sağlamak için sağlam güvenlik önlemlerine olan ihtiyacı artmıştır (Akmeşe, 2020).

KAMUSAL MALLAR TEORİSİ

İnsanoğlu ihtiyaçlarını karşılamak için birtakım mal ve hizmetlere ihtiyaç duymaktadır. Bu mal ve hizmetler için genel olarak tek başına mal kavramı kullanılmakta olup, genellikle özel ve kamusal mal şeklinde ikili bir tasnif yapılmaktadır. Toplumsal refahın maksimize edilmesi için bu malların ne kadar ve kimler tarafından üretileceği ve nasıl paylaşılacağı ekonomi biliminin en temel problemidir. Esasında kaynakların etkin dağılımı, devletin ekonomideki rolü ve gelir dağılımı gibi meselelerin özünde devlet ve kamusal mallar yer almaktadır. Dolayısıyla kamusal mallar iktisaden ve siyaseten oldukça önemlidir. Bu sebeple çok eski dönemlerden itibaren kamusal mallar üzerine birçok şey söylenmiştir.

Kamusal mallar teorisinin evrimi ve literatürdeki ilgili tartışmalar Göker (2008) ve Kayıran (2013) tarafından detaylı bir şekilde ele alınmış olup, literatürde var olan fikir ayrılıkları geniş çaplı incelenmiştir. Söz konusu fikir ayrılıklarının çözülmesi bu çalışmanın kapsamı dışında tutulmuştur.

Kayıran'a göre kamusal mal ve hizmetlerle genellikle devlet tarafından ücretsiz olarak sunulan şeyler anlaşılmaktadır. Kamunun menfaati için yapılan iç ve dış güvenlik, adalet hizmeti, yollar, köprüler, eğitim ve sağlık gibi hizmetler kamusal mal ve hizmetleri çağrıştırmaktadır (2013: 148). Çelebi ve Yalçın ise kamusal malı; insanların toplu bir halde yaşamalarından kaynaklanan ve devletçe üretilmesi zorunlu olan mal ve hizmetler olarak tanımlamıştır (2008: 2). Bilici ve Bilici devletin ürettiği mal ve hizmetleri "kamu hizmetleri" olarak isimlendirmiştir. Kamu hizmetlerini de kendi içinde tam kamusal, yarı kamusal, özel, erdemli, kulüp ve global mal ve hizmetler olarak altı gruba ayırmıştır (2016: 9). Diğer birçok çalışma da benzer tasniflemeleri yaparak kamusal malları bazı özellikleri üzerinden açıklamaya çalışmıştır (Işık, 2014, 61-63; Akdoğan, 2014: 41-46). Kamu ekonomisi, kamu maliyesi ve iktisat ders kitapları incelendiğinde kamusal malların tüketiminde rekabet olmayan ve dışlanamazlık özellikleri üzerinden geleneksel bir tanım yapıldığı görülecektir. Söz konusu bu özellikleri sebebiyle kamusal malların piyasa tarafından fiyatlandırılmayacağı ve etkin bir şekilde sunulamayacağı iddia edilir. Bu sebeple devlet müdahalesinin haklı gerekçeleri olarak ortaya çıkarlar. Ancak piyasa, özel mal; devlet, kamusal mal üretir yargısının artık geçerli olmadığı ifade edilmektedir (Kaul ve Mendoza, 2003: 80). Öyle ki kitapların dışına çıkılıp, teorisyenlerin kendi çalışmalarına bakıldığında kamusal malların özellikleri ve tanımı üzerinde bir uzlaşmaya varılmasının neredeyse imkânsız olduğu ve kamusal mallar teorisinin birçok sorun barındırdığı söylenebilir (Kayıran, 2013: 152, 153).

Yapılan araştırmaların ve tartışmaların doğru bir zeminde yapılabilmesi için kullanılan kavramlar ile neyin kastedildiğinin net bir şekilde ortaya konması ve herkesçe o

anlamda kullanılması gerekmektedir. Kamusal mallara ilişkin literatür incelendiğinde birçok farklı yaklaşımın ve tanımlamanın mevcudiyeti görülmektedir. Günümüze kadar Samuelson (1954, 1955), Musgrave (1989), Buchanan (1999), Malkin ve Wildavksy (1991) ile Kaul ve Mendoza (2003) ve daha birçok çalışmanın kamusal mallar teorisini şekillendirdiği görülecektir.

Kamusal mal tanımı her dönemin siyasi ve iktisadi gerçeklerine göre değişiklik göstermiştir. Kamusal mal ifadesiyle esasında özel mallardan ayrı bir mal türü ortaya konulmaya çalışılmıştır. Bu ikili ayırmda kamusal mallar özel mallardan iki özelliği ile ayrılmaktadır. Bunlar (1) tüketimde rekabet olmaması ve (2) tüketimden kimsenin dışlanamamasıdır (Göker, 2008: 108; Laudal, 2019: 3). Kamusal malların tanımı yapılırken genelde iki yöntem izlenmektedir. Birinci söz konusu bu iki özellik üzerinden bir tanım yapılmaktadır. İkincisi ise kurumsal yapılara ve toplumun mal ve hizmetlere olan bakış açısına odaklanarak tanım yapılmaktadır (Kayıran, 2013: 152).

Samuelson (1954: 387) malları genel olarak özel tüketim malları ve kolektif tüketim malları olarak ikiye ayırdığını ifade etmiştir. Samuelson kolektif tüketim mallarını bir bireyin tüketiminin herhangi bir başka bireyin tüketimde hiçbir eksilmeye yol açmadığı mallar olarak nitelendirmiştir. Bir sonraki yıl yaptığı bir çalışmada (1955: 350) açık hava sirki ve milli savunmayı kolektif tüketim mallarına örnek olarak vermiştir.

Musgrave kamusal malları işlerken sosyal mal kavramını kullanmış ve bu konuyu piyasa başarısızlığı üzerinden ele almıştır. Ona göre bu tür mallarda rekabet olmadığı için dışlanamazlık söz konusudur. Diğer bir ifadeyle Samuelson tarafından ifade edilen, bir bireyin tüketiminin bir başka bireyin tüketimini azaltmayacağı varsayımı bu tür malların dışlanamaz olmasını da gerektirmektedir. Çünkü bir bireyin tüketimi başka birinin tüketimini azaltmıyorsa o malın tüketiminden diğer bireyleri dışlamak mümkünse bile verimli değildir. Ulusal savunma üzerinden örnek veren Musgrave, mevcut tüketicilere marjinal maliyetinin sıfır olması sebebiyle ek bir tüketicinin engellenmesi mümkün olsa bile engellenmemesi gerektiğini söylemektedir. Rekabetin olmaması ve dışlanamazlık özelliklerini bir piyasa başarısızlığı olarak gören Musgrave, verdiği örneklerin olayın anlaşılması için kullanıldığını, gerçekte ise bu özel ve toplumsal malların arasında yer alan erdemli mallar dahil birçok karışık durumun var olabileceğini de ifade etmiştir (Musgrave ve Musgrave, 1989: 43, 44, 49).

Buchanan (1999: 48, 161); Samuelson'un ilk çalışmalarında malları tamamen özel ve kamusal mallar olarak iki zıt kutupta ele almasını ve Musgrave'in de kamusal mallara atfettiği dışlanamazlık özelliğini eleştirerek, gerçek hayatta hiçbir mal ve hizmetin bu tanımlara uymayacağını ifade etmiştir. Buchanan (1999:3) malları kendi özellikleri üzerinden değil de kim tarafından sunulduklarına göre tasnif etmektedir. Ona göre piyasa tarafından sunulan mal ve hizmetler özel mal; siyasi kurumlar tarafından sunulan mallar ise kamusal mallardır.

Literatürde özellikleri üzerinden yapılan kamusal mal tanımı eleştirilerin odağında olmuş, farklı yaklaşımlar geliştirilmiştir. Buchanan'ın yanında Malkin ve Wildavsky

(1991) ile Kaul- Mendoza (2003) da kamusal mal teorisine en önemli eleştiri yapanların başında gelmektedir.

Malkin ve Wildavsky (1991) “Özel ve Kamusal Mallar Arasındaki Geleneksel Ayrım Neden Terkedilmeli?” isimli çalışmasında hangi malların kamusal mal hangilerinin ise özel mal olduğunun belirli kriterler üzerinde değil; toplum tarafından belirlenebileceğini savunmuşlardır. Diğer bir ifadeyle onlara göre bir toplumda özel mal olarak görülen bir şey, bir başka toplumda toplumsal bir mal olarak görülebilir (1991: 355).

Kaul ve Mendoza ise 2000’li yılların başında kamusal ve özel mal ayrımına ilişkin olarak önemli değişikliklerin olduğunu ifade etmiştir. Yaşanan teknolojik gelişme, finansal deregülasyon ve özelleştirmeler kamu ile özel sektör arasındaki geçişkenliği artırmıştır. Literatürde kamu malları için rekabetin olmaması ve dışlanamazlık özellikleri üzerine yapılan genel kabul görmüş tanımın yetersiz olduğunu çünkü bu özelliklerin değiştirilebileceğini ifade etmişlerdir. Onlara göre mallar genellikle politik seçimlerin bir sonucu olarak özel veya kamusal hale gelir (2003: 78). Malların “temel/orijinal” özellikleri yanında bir de toplumun o mallara atfettiği “fiili” özellikleri vardır ve bu özellikler genellikle örtüşmez (2003: 80). Örneğin toprak her ne kadar tüketiminde rekabet olan ve dışlanabilen bir mal olsa da bazı toplumların toprağı ortak mülkiyet haline getirerek özel mal olmaktan çıkarabilmektedir. Bu esasında politik bir mesele olarak o toplumun tercihine kalmıştır (2003: 81). Bir diğer örnek ise eğitimidir. Kaul ve Mendoza’ya göre eğitim hem özel mal hem kamusal mal hem de tüketiminde rekabet olan dışlanamaz veya dışlanamaz yapılmış bir mal olabilir. Bu o toplumun eğitimi ele alışına göre değişecektir (2003: 85).

Literatüre yön veren bu temel çalışmalardan hareketle kamusal ve özel mal arasındaki ayrımın net bir şekilde belirlenemeyeceğini söylemek mümkündür. Devletin varlık gerekçesi olarak sunulan kamusal mallar teorisi; günümüzün gelişen teknolojisi, kamu özel iş birliği gibi yeni finansman modellerinin ortaya çıkması, ülkelerin değişen politik tercihleri gibi birçok unsur sebebiyle değişime uğramaktadır. Kamusal mallar teorisi incelendiğinde herkesçe kabul görmüş bir ortak tanımın yapılması oldukça zor olup, kamusal mallara atfedilen rekabetin olmaması ve dışlanamazlık özelliklerine ilişkin birçok ihtilafı barındırmaktadır. Mal ve hizmetlerin kendi özelliklerinin yanında devletlerin ve toplumların bu mal ve hizmetlere olan bakış açısının oldukça önemli olduğu söylenebilir. Örneğin sağlık hizmetinin tamamen devlet eliyle verilmesi gerektiğini düşünen bir devlet ve toplumda bu hizmetin tam kamusal mal olarak kabul edilmesi daha olasıyken; sadece özel sektör tarafından sunulan sağlık hizmetinin o ülke ve toplumda özel mal kategorisinde değerlendirilmesi çok daha makuldür. Dolayısıyla mal ve hizmetlerin kendi özellikleri yanında toplum veya devletlerin bakış açılarının da oldukça önemli olduğu ortaya çıkmaktadır.

Böyle olmakla beraber, her ne kadar tanımı ve özellikleri noktasında farklı görüşler olsa da birçok iktisatçının kamusal malların yaydığı pozitif dışsallık ve oluşturduğu kamusal fayda üzerinde görüş birliğine vardığını ifade etmek gerekir (Arslan, 2011: 33).

Mal ve hizmetlerin kamusal mal olup olmayacağını belirleyen veya etkileyen başkaca unsurlardan biri de şüphesiz teknolojidir. Teknolojinin gelişmesi farklı mal ve hizmetleri ortaya çıkarırken; var olan mal ve hizmetlerin de sunuluş/tüketim biçimlerini derinden etkileyerek bu malların özel veya kamusal mal olma özelliklerini değiştirebilmektedir. Bu çerçeveden bakıldığında teknolojinin gelişmesiyle gerçekleşen dijitalleşme, kamusal mal kategorisinde değerlendirilen dijital malların ortaya çıkmasına sebebiyet vermiştir.

Dijitalleşmenin kamusal mallar üzerindeki etkisine bakıldığında iki önemli husus karşımıza çıkmaktadır. Bunlardan ilki geleneksel kamusal mal ve hizmet olarak kabul edilen adalet, güvenlik, eğitim, sağlık vb. mal ve hizmetlerin gelişen dijital teknolojiler yoluyla bu mal ve hizmetlerin sunumunda yaşanan değişimdir. İkincisi ise dijitalleşme sonucu yeni mal ve hizmetlerin ortaya çıkmasıdır. Büyük veri (big data), yapay zeka (artificial intelligence), nesnelerin interneti (IoT), bilgi iletişim teknolojileri (ICT), yazılımlar, blockchain, bulut bilişim, robotik, siber güvenlik vb. dijital teknolojiler-dijital ürünler yeni kamusal mal ve hizmet olarak ortaya çıkmıştır. Bu yeni kamusal mal ve hizmetlerin ortaya çıkmasıyla da dışsallık, ulusal ve kişisel güvenlik, veri güvenliği, toplumsal huzursuzlukların engellenmesi gibi birtakım hususlar günümüzün kamu müdahaleleri için önemli gerekçeleri haline gelmiştir (Mıynat, 2021:248).

Bu perspektiften bakıldığında dijital kamusal malların günümüzde çok daha yaygınlaşarak önemli hale geldiği görülecektir. Eğitimlerin online olarak yapılması, tüm finansal işlemlerin dijital ekranlarla yapılabilmesi ve tıp dahil birçok alanda dijital yollara tevessül edilmeye başlanması yaşanan değişimlere örnek olarak verilebilir.

YENİ TÜR KAMUSAL MALLAR: DİJİTAL KAMUSAL MALLAR

Dijital kamusal maldan bahsetmeden önce dijital mala bakmak yerinde olacaktır. Analog sistemlerin yerini dijital sistemlerin almasıyla elektrik sinyalleri yerini rakamlarla iletilen verilere bırakmıştır. Ölçülebilen, sınırlandırılabilen ve hatta vergilendirilebilen bu verilere hukuk alanında “dijital mal” ismi verilmektedir. Bu dijital mallardan internet sayesinde herkes faydalanmakta ve kimse dışlanamamaktadır. İnternetin getirdiği değişim sonucu geleneksel ürün ve hizmetlerin yanında dijital ürünler ve hizmetler ortaya çıkmıştır. Dijital ürünlere film ve müzik gibi multimedya, e-metinler, yazılımlar ve IPTV gibi hizmetler örnek olarak verilebilir (Özpençe ve Özpençe, 2011: 1470-1474).

Bir dijital mal, 0 ve 1’lerden oluşan bir bit dizisidir. Dijital mal kodlanmış ve aslında onunla özdeş olan, ekonomik açıdan değerli bir dizi talimattır. Bu dizi dijital ürünlerin tüketilmesine ve üretilmesine izin verir. Bu dijital mallar kopyalanabilir olup, dijital malın herhangi bir kopyası aslında malın kendisidir. Diğer bir ifadeyle orijinal ve kopya arasında hiçbir fark yoktur. Bir dijital mala sahip olan bir kimse, başkaları da onu kullanmaya başladığında onun mülkiyetini kaybetmez. Hatta, ilk sahibinin dahi dijital malı kimlerin tükettiğinden haberi olmaz. Bu kapsamda fikirler ve bilgi, bilgisayar yazılımı, görsel imgeler, müzik, veritabanları, video oyunları, planlar, tarifler, kodlanmış mesajlar ve daha birçok şey vb. hepsi dijital üründür (Quah, 2003: 6).

Maliyetsiz bir şekilde kopyalanabilen ve tüketiminden dışlanamayan bu tarz dijital mallar kamusal bir mal olarak kabul edilir (Myatt ve Wallace, 2022: 447). Özellikle açık kaynak kodlu yazılımların topluma sağlayacağı faydalar oldukça dikkat çekici olup, ülkeler ve kamu kurumlarınca kullanılması ve desteklenmesi için önemli gerekçeler vardır (Arslan, 2014: 158).

Dijital Kamusal Mal Kavramı

Dijital kamusal malın İngilizcesi olan “digital public goods” kavramının kim tarafından kavramsallaştırıldığı veya ilk kim tarafından kullanıldığına ilişkin çalışma ve raporlarda kesin bir bilgi yoktur. 2000’lerin öncesinde de bu kavramın kullanıldığına rastlanmaktadır. Örneğin, Kollock (1999) tarafından 1999 yılında yayınlanan bir çalışmada bu kavrama yer verilmiş olup, bu malların tüketiminde rekabet olmaması özelliğine vurgu yapılarak, kamusal faydaya katkı sunabileceği ifade edilmiştir.

Çalışmalarında “dijital kamusal mal” kavramını kullanmadan dijital malların kamusal mallar olduğunu iddia eden çalışmalar da yapılmıştır. Rayna, 2008 yılında yayınladığı bir çalışmada “digital public goods” ifadesini kullanmamış, ancak dijital malların tüketiminde rekabet ve dışlama olmadığına dayanarak, kamusal mal olduklarını ifade etmiştir (Rayna, 2008: 16).

Greenstein 2013 yılında yayınlanan bir yazısında öncelikle kamusal malların tüketiminde dışlanamazlık ve rekabet olmama özelliklerine değinerek, kamusal mal tanımını yapmıştır. Ardından 802.11 protokolü, World Wide Web Konsorsiyumu, 3GP dosya formatı gibi örnekler vererek bu örneklerin kamusal malların tarifine uyduğunu söylemiş ve yazısında “dijital kamusal mal kavramını” kullanmıştır (Greenstein, 2013: 62).

Türkçe literatüre bakıldığında ise “Dijital kamusal mal” kavramı 2011 yılında Özpençe ve Özpençe tarafından kazandırılmıştır (2011). Yine 2011 yılının ekim ayında Arslan (2011) tarafından “Yeni Kamusal Mal: Özgür ve Açık Kaynak Kodlu Yazılım” isimli bir kitap yayınlanmış ve açık kaynak kodlu yazılımların yeni bir kamusal mal türü olarak ortaya çıktığı uzunca anlatılmıştır. Arslan, kitabında “dijital kamusal mal” kavramına yer vermemiştir.

Özpençe (2014), “dijital kamusal mallar” isimli makalesinde literatürdeki diğer çalışmalara benzer şekilde kamusal malların dışlanamazlık ve tüketiminde rekabetin olmamasına özelliklerine değinerek, dijital malların da kamusal mallar olarak kabul edilebileceğini savunmuştur (2014: 57). Özpençe, dijital kamusal mallar oluşumunda bilgiye vurgu yapmıştır. Küresel kamusal bir mal olarak bilginin farklı formlardaki halinin dijital kamusal malların temelini oluşturduğu ifade etmiştir (2014: 66). Bu tür mallar piyasa ve bireylerce de üretilip, internet aracılığıyla insanların kullanımına sunulmaktadır. Çalışmada film, müzik, çevrimiçi oyunlar, e-metinler ve açık kaynak kodlu yazılımlar dijital kamusal mallara örnek olarak verilmiştir (2014: 70).

“Digital public goods” kavramı için Google aramalarına bakıldığında bu kavramın dünya genelinde 2020 ağustos ayından sonra istikrarlı bir şekilde aratıldığı görülmektedir (Google Trends, 2023). Bu durumun başlıca sebebi Birleşmiş

Milletlerin 2020 haziran ayında yayınladığı raporda (United Nations, 2020) bu kavramı tanımlayarak, ayrı bir başlık açmasıdır.

Dolayısıyla dijital kamusal mal kavramı, görece yeni bir kavramdır. Bu kavram kamu yararına hizmet eden, herkesçe ulaşılabilir, değiştirilebilir ve paylaşılabilir mal ve hizmetleri ifade etmektedir (UNDP, 2022: 3). Birleşmiş Milletler'in "Dijital İşbirliği Yol Haritası" isimli raporunda dijital kamusal mallar; gizliliğe, uluslararası ve yerel kanunlara, standartlara uygun olan açık kaynaklı yazılımlar, açık veriler, açık yapay zekâ modelleri, açık standartlar ve açık içerik olarak tanımlanabileceği ifade edilmiştir (United Nations, 2020: 35). Bu raporda diğer çalışmalarda olduğu gibi dışlanamazlık ve rekabetin olmaması özelliklerine değinilmemiştir. Dijital kamusal malların düşük ve orta gelirli ülkelerde sürdürülebilir kalkınma hedeflerine ulaşmada önemli bir potansiyele sahip olduğu üzerinde durulmuştur.

Bununla beraber BM'nin bu tanımlamasının dijital mal ve hizmetlerin "açık erişim" olma özelliğini merkeze aldığı ifade edilebilir. Diğer bir ifadeyle bu tanımlama "açık erişim" olmayan dijital mal ve hizmetleri kapsamamaktadır. Bu tanıma göre "açık erişim" olmayan mal ve hizmetler dijital kamusal mal değildir. Örneğin ülkelerin siber güvenlik/savunma hizmetleri bu tanımlamanın dışında kalmaktadır. Oysaki savunma hizmetinin bir parçası olan siber güvenlik/savunma hizmet, en temel dijital kamusal mallardan biri olarak gösterilebilir.

Bir OECD raporunda ise "dijital kamusal mallar"; ülkelerin dijital kamu altyapılarını (ör. ödeme ve veri alışverişi sistemleri) işler hale getirmek için kullanabilecekleri açık kaynaklı yazılım türleri, modeller ve standartlar olarak tanımlanmıştır (Nordhaug ve Harris, 2021: 257).

Bu çalışmaların yanında dijital kamusal mal kavramının yerine bazı çalışmalarda dijital küresel kamusal mal (digital global public goods) kavramının kullanıldığı görülmektedir (Gillwald & Spuy, 2019; Nicholson vd., 2022; Sæbø vd., 2021). Bir çalışmada dışlanamaz ve rekabet olmama özelliklerine sahip küresel kamusal mal olarak tanımlanmıştır (Nicholson vd., 2022: 365). Bir başka çalışmada dışlanamazlık ve rekabet etmeme özelliklerini koruyan saf olmayan bir kamu malı olarak internet örneği verilmiştir (Gillwald & Spuy, 2019: 2). Bu çalışmalarda kullanılan "küresel" nitelemesi; farklı bir mal türünü ifade etmemekte olup, dijital kamusal malların herkesçe kullanılabilir olmasına vurgu yaptığı söylenebilir. Esasında "küresel" nitelemesinin herkesin ulaşabildiği ve yararlanabildiği "açık" dijital kamusal mallar için ayrıca yapılmasına gerek yoktur. Çünkü geleneksel mallardan farklı olarak bu dijital mallar her yerden ulaşılabilir.

Dolayısıyla dijital kamusal mal kavramının görece yeni bir kavram olduğu, BM başta olmak üzere uluslararası kuruluşların bu mal ve hizmetlere önem verdiği görülmektedir. BM tarafından yapılan tanımlamanın açık kaynaklı olmayan dijital mal ve hizmetleri kapsayacak şekilde genişletilmesi gerektiği ifade edilebilir.

Dijital Kamusal Malların Özellikleri

Literatür incelendiğinde dijital kamusal malların özelliklerine ilişkin fikir birliğine varılmış bir görüşün olduğunu söylemek oldukça zordur. Böyle olmakla beraber iki yaklaşımın varlığından söz edilebilir. Birinci yaklaşım dijital mallardan tüketiminde rekabet olmama ve dışlanamazlık özelliklerine sahip olanların dijital kamusal mal olarak kabul edilmesi şeklinde ortaya çıkmıştır. İkincisi ise Birleşmiş Milletler öncülüğünde ortaya çıkmış olup, toplumsal faydayı artıran, sürdürülebilir kalkınma hedeflerine ulaşmada katkı sağlayan ve pozitif dışsallık yayan herkesçe ulaşabilir dijital mal ve hizmetler bu kapsamda değerlendirilmektedir. Diğer bir ifadeyle birinci yaklaşım yaşanan dijital dönüşümü; ikinci yaklaşım ise toplumsal sürdürülebilir kalkınmayı merkeze almaktadır.

Birinci yaklaşım kapsamında, Rayna dijital malların dijital yapıları nedeniyle bilgi ve kalite kaybı olmadan kopyalanabileceğini iddia etmektedir. Bu özelliği sebebiyle dijital malların halka açık ve dayanıklı mallar olması anlamına geldiğini ifade etmiştir. Bu özelliklerinin yanında dijital mallar kamusal malların sahip olduğu özelliklere de sahiptir (2008: 13-18):

- Öncelikle dijital malların tüketiminde rekabet yoktur. Her ne kadar CD içindeki bir film veya müziğin tüketiminde rekabet var gibi algılansa da bu rekabet dijital ürünün içinde bulunduğu CD'nin sahipliği için söz konusudur. Diğer bir ifadeyle kopyalanabilen bir dijital ürünün tüketimde rekabet yoktur. Dijital ürünlerin ekseriyetinin yasal veya illegal yollarla kopyalanabildiği düşünüldüğünde dijital malların tüketiminde rekabet olmadığını söylemek yanlış olmayacaktır.
- Aynı zamanda dijital malların tüketiminde dışlama da yoktur. Yine her ne kadar dijital mallarda üreticiler, özellikle ürünlerini ilk piyasaya sunduğu dönemde her zaman tüketicileri doğrudan dışlama kabiliyetine sahiptir. Dışlama, dijital ürünlerin sunulduğu platformlarca tüketicilerin ödeme yapmadıkça ürünlerin indirilmelerini/kullanımlarını engelleyebilir. Ancak bu ürünü almış olan herkes ürünler kopyalanabildiği için bir şekilde dijital malların birer tedarikçisi olmaktadır. Dolayısıyla dijital bir ürün satıldıkça tüketiciler arasında yaygınlaşır ve üreticinin dışlama kabiliyeti gittikçe imkânsız hale gelir.

İkinci yaklaşımı ise "Digital Public Goods Alliance" isimli girişim altında açıklamak mümkündür. BM ve UNICEF'in de desteklediği bu girişime göre dijital mallar belirli standartları sağlamalıdır. Bu kapsamda dokuz tane standart belirlenmiş olup, herhangi bir dijital malın dijital kamusal mal olarak kabul edilebilmesi için sahip olması gereken bazı standartlar şunlardır (DPGA, 2023a):

- BM'nin sürdürülebilir kalkınma hedeflerinden biriyle ilişkilendirilmeli,
- Türüne göre incelenip, onaylanmış ve açık lisans verilmiş olmalı,
- Gizlilik kurallarına ve mevcut kanunlara uygun olmalıdır.

İkinci yaklaşım dijital kamusal malları sürdürülebilir kalkınma hedefleri kapsamında ele almış, özellikle düşük ve orta gelirli ülkelerin bu hedeflere ulaşmasında önemli birer araç olarak kabul görmektedir. Bu tür malların üretilmesi, geliştirilmesi ve bilinmesi

için bir platform oluşturulmuş ve dijital kamusal mal olarak kabul edilmeleri için herkesçe ulaşılabilir olmasının yanında yukarıdaki standartlar belirlenmiştir.

BM öncülüğünde sürdürülebilir kalkınma hedefleri üzerinden gelişen ikinci yaklaşım esasında dijital kamusal mallar vasıtasıyla toplumsal fayda ve pozitif dışsallık elde etmeyi amaçlamaktadır. Örneğin Yükseköğretim Kurulun tarafından bir web sitesi üzerinden sunulan YÖK Dersleri Platformunda birçok fakültede okutulan derslerin ders kitapları bulunmaktadır. Bu hizmet özellikleri itibarıyla öncelikle dijital bir hizmet olup, aynı zamanda herkesçe ulaşılabilir. Aynı anda çok fazla kişinin kullanması halinde oluşabilecek teknik aksaklıklar göz ardı edilirse bu hizmetin tüketiminde dışlanamazlık ve rekabet olmaması özelliklerine sahip olduğu da söylenebilir. Eğer sistem geliştirilir ve imkân tanınırsa ücretsiz bir şekilde ulaşılacak daha birçok kitabın telif hakkı sahiplerince bu platforma eklenmesi mümkündür. Dolayısıyla bu dijital hizmet pozitif dışsallık yayarak, toplumsal refahı artıracaktır.

Sağlık açısından bir örnek vermek gerekirse, DHIS2 hizmeti en bilinen dijital kamusal mallardan biri olarak karşımıza çıkmaktadır. DHIS2; genellikle sağlık bilgi yönetim sistemi olarak, düşük ve orta gelirli 80 ülke tarafından kullanılan açık kaynaklı web tabanlı bir platformdur. Bu uygulama hasta sağlığının izlenmesi, hastalık sürveyansının iyileştirilmesi, salgınların belirlenmesi ve sağlık verilerine erişimin hızlandırılması dahil olmak üzere sağlıkla ilgili projeler için kullanılmaktadır (Digital Square, 2019: 36). Bunun yanında gıda güvenliği, su, sanitasyon, tarım ve yol güvenliği gibi diğer sektörlerde de küresel olarak en önemli dijital platformlardan birini temsil etmektedir (Nicholson vd., 2022: 366). 2023 yılı itibarıyla Türkiye'nin sınır komşusu olan Suriye ve Irak da dahil olmak üzere 72 ülkede ulusal ve 9 ülkede de yerel idarelerde DHIS2, sağlık için kullanılmaktadır (DHIS2, 2023).

Pozitif dışsallığın en çok eğitim ve sağlık hizmetlerinde ortaya çıktığı (Muter vd., 2018: 23) kabul edildiğinde, dijital kamusal malların pozitif dışsallık yayma ve böylece toplumsal faydanın artmasına imkân veren özelliklere sahip olduğu görülecektir.

Dijital kamusal malların eğitim ve sağlık hizmetlerinin yanında neredeyse tüm alanlarda toplumsal faydaya katkı sunacağı ifade edilebilir. Öyle ki savunma alanında 2013'te kurulan Türk Silahlı Kuvvetleri Siber Savunma Komutanlığı bunun en açık örneklerinden birini teşkil etmektedir. Siber Savunma Komutanlığının sunduğu bu hizmet savunmayı sağlayan geleneksel bir kamu hizmeti olmayıp, dijital kamusal bir mal olarak kabul edilebilmektedir. Toplumun tamamını kapsayan bu hizmetin özel faydasından çok toplumsal faydasının olduğu ifade edilebilir. Burada da dijital kamusal malın toplumsal refahı artırma ve pozitif dışsallık yayma özelliği ortaya çıkmaktadır.

Bu açıklamalardan hareketle dijital kamusal malların özelliklerine ilişkin olarak bazı hususlar vurgulanabilir. Öncelikle bu malların sunumu geleneksel mal ve hizmet sunumundan farklı olarak dijital ortamlar vasıtasıyla yapılmaktadır. İkinci olarak bu malların sunumunun hem piyasa hem de kamu tarafından yapılabilir. Diğer bir ifadeyle dijital kamusal malların finansmanı ve sunumu kamu veya özel sektör

beraberliğinde sağlanabilir. Son olarak dijital kamusal mallar pozitif dışsallık yaymakta ve toplumsal faydayı artırmaktadır.

BM'nin sürdürülebilir kalkınma hedefleri merkezli yaklaşımıyla dijital kamusal malların pozitif dışsallık ve toplumsal refahı artırıcı özelliğine bundan sonraki süreçte vurgu yapılması ve bu malların istenilen hedeflerine ulaşılmasında daha önemli araçlardan biri olarak görülmesi oldukça muhtemeldir.

Dijital Kamusal Malların Önemi

Dijital kamusal mal kavramı her ne kadar Türkçe literatürde çok kısıtlı bir yer bulma imkanına sahip olsa da hem yabancı literatürde hem de farklı bölgelerden birçok ülkede bu konuya çok daha fazla önem verildiği görülmektedir. Öyle ki doğrudan “dijital kamusal mallar” isimli girişimler faaliyete başlamıştır. Onlardan biri olan “Digital Public Goods Alliance”, dijital kamu mallarının keşfini, geliştirilmesini ve kullanılmasını düşük ve orta gelirli ülkelerde sürdürülebilir kalkınma hedeflerine ulaşılmasını hızlandırma misyonuna sahip çok paydaşlı bir girişim olarak faaliyetini sürdürmektedir.

Son yıllarda birçok ülke, kalkınma ajansı ve STK'larca dijital kamusal malların önemine vurgu yapılmış, özellikle gelişmekte olan ülkelerin var olan problemlerinin çözümünde sahip oldukları potansiyeller üzerinde durulmuştur (UNDP, 2022:3).

Dijital kamusal malların önemine binaen Birleşmiş Milletler, dijital iş birliği konusunda yol haritasını belirlediği raporda, internetin sağladığı artan faydalardan yararlanmak için BM, ülkeler, özel sektör ve diğer paydaşlar da dahil olmak üzere tüm aktörlerin gizliliğe ve yasalara uygun olarak açık kaynaklı yazılımı, açık verileri, açık yapay zeka modellerini, açık standartları ve açık içeriği teşvik etmesi gerektiği ifade edilmiştir. Gerek raporun yayınlandığı dönemde dünya gündeminde olan Covid-19 salgınıyla mücadele edilmesi gerekse BM Kalkınma Hedeflerine ulaşılması noktasında “Digital Public Goods Alliance” gibi girişimlerin desteklenmesi gerektiği belirtilmiştir (United Nations, 2020: 23).

Dünya Bankasının bir raporunda ise “dijital kamusal mallar”; bizi eğitmeye hizmet eden, profesyonel yaşamlarımızda gelişmemize yardımcı olan, kültürel deneyimlerimizi zenginleştiren ve nihayetinde insanlığın yararına olan araçlar olarak ifade edilmiştir. Bilgi, eğitim, sağlık, finans ve daha birçok alanda bu malların örneklerini görmek mümkündür. Dijital kamusal mallar; tekelleri azaltarak, start-up'ları güçlendirerek ve kamu ve özel sektörde yeniliği teşvik ederek ekonomik kalkınmayı teşvik etme ve dijital uçurumla¹ mücadele etme potansiyeline sahiptir (World Bank, 2019: 5). Bu raporda dijital mallardan özellikle açık kaynaklı yazılımlar üzerinde durulmuştur.

Konunun önemine binaen Mayıs 2023'te “Dijital Kamusal Mallar ve Savunmasız Nüfuslar” isimli bir panel gerçekleştirilmiştir. Bu panel, sürdürülebilir kalkınma için dijital kamusal malları gündeme almak ve herkes için sürdürülebilir bir dijitalleşmenin

¹ Dijital kaynaklara erişimde farklı gelir gruplarının yaşadığı eşitsizliği ifade etmiş için kullanılmaktadır.

sağlanmasına yönelik alternatif çözümleri belirlemek için uygulayıcıları ve akademisyenleri bir araya getirmeyi hedeflemiştir. Panelde dünya nüfusunun yaklaşık yarısının (3,6 milyar insan) internet bağlantısına erişimi olmadığından ve dünyanın küresel dijital erişimde çok büyük eşitsizliklerle karşı karşıya olduğuna değinilmiştir. Dijital kamu mallarının, toplumda en savunmasız olanların karşılaştığı sorunları çözmek için kolayca uygulanabilen bilgi sistemlerinin hızlı bir şekilde ölçeklenmesi ve erişiminin sağlanabilmesi öngörülmüştür. Bununla birlikte, dijital kamusal malların kalkınma hedeflerine ulaşmayı nasıl kolaylaştırabileceğini veya engelleyebileceğini destekleyen sınırlı ampirik veri ve teorik bilginin varlığına dikkat çekilmiştir (Tavares vd., 2023: 1).

Herkesin ulaşabileceği ve toplumsal faydayı artıracak başta açık kaynak kodlu yazılımlar olmak üzere birçok farklı alternatif günümüzün problemlerini çözmede son derece faydalı olma potansiyeline sahiptir. Şu sebeplerle de dijital kamusal malların önemli olduğu söylenebilir (DPGA, 2023b): (1) Ülkeler ve kamu kurumları tarafından kolayca benimsenebilir, istedikleri şekilde değiştirilerek, kendilerine uygun bir biçimde kullanılabilir. (2) Açık kaynak olduklarından üretici bağımlılığını engeller. (3) Kamu kaynaklarından tasarruf edilmesine imkân verir.

Gelişmiş ülkelerde dahi açık kaynak kodlu yazılımların kullanılması ve bu yönde politikaların geliştirilmesi; dijital kamusal malların dijital bağımsızlık, bilgi güvenliği ve rekabet gücünü artırılması açısından da oldukça önem arz ettiğini göstermektedir (Çavuş ve Kurt, 2017: 46).

Genel itibarla dijital kamusal malların sürdürülebilir kalkınma hedeflerinin sağlanması için BM'nin önemli gündem maddelerinden biri olduğu görülmektedir. BM'nin yanında OECD ve Dünya Bankası gibi uluslararası kuruluşların ve özellikle düşük ve orta gelirli ülkelerin bu mallar üzerinden elde edilecek toplumsal faydalara odaklandığını ifade etmek yanlış olmayacaktır.

Bu noktada ifade etmek gerekir ki dijital kamusal malları sadece sürdürülebilir kalkınma hedeflerinin sağlanmasında değil daha birçok alanda fayda sağlayacağı aşikardır. Diğer bir ifadeyle bu malların kullanılması katılımcı bütçeleden, ulusal güvenliğin sağlanmasına; şeffaflığın ve hesap verebilirliğin artırılmasından, bürokrasinin azaltılmasına kadar birçok alanda fayda sağlayabilecek potansiyele sahiptir. Dolayısıyla dijital kamusal malların önemli olduğu ve bu öneminin giderek artacağı ifade edilebilir. Bu önemine binaen devletlerin bu malların üretilmesinde ve sunulmasındaki rolünün ne olacağı da önem kazanmaktadır.

Dijital Kamusal Mallar ve Devlet Müdahaleciliği

Kamusal mallar konusunu yakından ilgilendiren devlet müdahaleciliği, dijital kamusal mallar için de birçok açıdan önemlidir. Bu kapsamda şu soruların ortaya çıkması oldukça muhtemeldir:

- Devletin dijital kamusal malların üretilmesinde ve sürdürülebilirliğinin sağlanmasında rolü ne olmalıdır?
- Bu mallar için de geçerli olan bedavacılık sorunu nasıl çözülebilir?

- Verilerin güvenliği nasıl sağlanacaktır?
- Bireyler ve özel sektör tarafından üretilen dijital kamusal mallarda içeriklerin ahlaka ve hukuka uygunluğu nasıl sağlanacak, uygun olmayanlar nasıl temizlenecektir?

Dijital kamusal malların üretilmesi ve sürdürülebilirliklerinin sağlanması hususunda devlete oldukça önemli görevler düşmektedir. Daha önce ifade edildiği gibi dijital kamusal mallar hem piyasa hem de kamu tarafından üretilmektedir. Ancak öyle dijital kamusal mallar vardır ki bunların piyasa tarafından üretilmesi çok zor ve hatta imkansızdır.

Sadece devletin sahip olduğu verilerin paylaşarak açık veri haline getirilmesi sadece kamunun yapabileceği bir şeydir. Bir dijital kamusal mal olarak açık veri; herkesin erişim sağlayabilmesi, yararlanabilmesi ve paylaşabilmesi için ilgili verilerin serbest bırakılmasını ifade etmektedir. Kamunun sahip olduğu bu verilerin kamuoyu ile paylaşılması hem kamu bütçesinin hem de kamu yönetiminin önemli ilkelerinden olan şeffaflık ve hesap verebilirliğin önemli bir parçasıdır (Karaca ve Özsalmanlı, 2022: 121).

Örneğin devletlerin yaptığı vergi harcamalarının detaylı raporu kamuoyu ile paylaşılmazsa bütçe hakkı tam olarak kullanılmayacak veya sadece İstanbul Büyükşehir Belediyesi tarafından depolanan verilerin¹ paylaşılmaması halinde İstanbul'a dair yapılan sosyoekonomik analizler eksik kalacaktır. Yine Birleşik Krallık'ın yaklaşık 73 milyar lira (iki milyar pound) tahsis ettiği dijital savunma hizmetinin stratejik önemi göz önüne alındığında bu hizmetin piyasaya bırakılması oldukça zor görünmektedir. Dolayısıyla bazı dijital mal ve hizmetlerin bizzat kamu tarafından üretilmesi gerekmektedir. Sadece kamu tarafından üretilebilecek dijital kamusal malların finansmanı da şüphesiz devlet tarafından sağlanacaktır. Kamusal mallar için geçerli olan bedavacılık problemi bu dijital mallar için de geçerli olacaktır.

Diğer taraftan piyasanın da üretebileceği dijital kamusal mallar vardır. Bu malların üretilmesi, geliştirilmesi ve sürdürülebilmesi için birilerinin vakit ayırması ve emek sarfetmesi gerekmektedir. Söz konusu bu çabanın devamlılığını sağlamak en önemli problemlerin başında gelmektedir. Öyle ki BM tarafından dijital kamusal mallara ilişkin yapılan ankette katılımcıların %63,8'i en öncelikli zorluk olarak, finansman konusu seçmiştir (Vota, 2022).

Devletlerin piyasa tarafından üretilen dijital kamusal malların üretimine yapacağı finansal katkı; ihtiyaçlarının önceliklerine ve benimsediği iktisadi anlayışa göre değişecektir. Böyle olmakla beraber bu kamusal malların varlığından toplumu haberdar edecek ve bu dijital malların gelişmesine, sürdürülebilirliğine katkı sunabilecek gönüllülerin iş birliği yapmasını sağlayacak dijital platformların kurulmasına öncülük edebilir, bu amaçla kamu gücünü kullanabilmelidir. Türkiye açısından T.C. Dijital Dönüşüm Ofisi önemli bir potansiyele sahiptir. Bünyesinde tamamlanmış olan ve olgunlaştırılmaya çalışılan birçok dijital hizmet, ofis tarafından ilan edilmekte ve bilinirlikleri sağlanmaktadır. Bir başka örnek ise Sanayi ve Teknoloji

¹ Bknz: (İBB, 2023).

Bakanlığı öncülüğünde kurulan Türkiye Açık Kaynak Platformudur. Bu platform¹; birçok paydaşıyla beraber ihracı mümkün açık kaynak kodlu yazılımların geliştirilmesi, kamu ve özel sektör yazılım maliyetlerinin azaltılması, iyi eğitilmiş yazılımcı ve açık kaynak alanında hizmet veren girişimci sayısını artırmayı amaçlamaktadır. Bir diğer örnek ise şu an Ulusal Akademik ve Bilgi Merkezi (ULAKBİM) tarafından yürütülen, kamuda açık kaynak/özgür yazılımların yaygınlaşmasını amaçlayan PARDUS projesidir. Bu proje kapsamında bazı ürünler de geliştirilmiş olup, gönüllü olarak katkı sağlayacaklar için gönüllü katılım platformu oluşturulmuştur.

Dolayısıyla dijital kamusal malların üretilmesi, kullanılması, erişilebilir olması, finansmanı ve sürdürülebilirliği önemli hususlar olarak devletin müdahalesini gerekli kılmaktadır. Bunların yanında yine yeni kamusal malların üretilmesi ve mevcutların adapte edilmesi teknik bir işlemdir. Ayrıca yabancı dillerde sunulan dijital kamusal malların ülkelerin kendi dillerine adapte edilmesi de ayrıca bir zorluk olarak ortaya çıkmaktadır. Bu noktada özellikle kamu tarafından kullanılacak dijital kamusal malların üretilmesi ve adapte edilmesi için teknik işlerin yapılmasında ve dil engelinin aşılmasında nitelikli personelin kamu tarafından istihdam edilmesi gerekmektedir.

BM'nin yaklaşımı çerçevesinde sürdürülebilir kalkınmayı sağlamak ve kamusal faydayı artırmak amacıyla yeni dijital kamusal malların üretilmesinde ve mevcutların sürdürülebilirliğinin sağlanmasında diğer paydaşlarla beraber devlete de önemli görevler düşmektedir. Devlet büyük bir ekonomik aktör olarak kullanabileceği alanlarda bu malları kullanmaya özen göstermelidir. Özellikle lisanslı ürünler için yapılan harcamaları azaltmak amacıyla açık kaynak kodlu alternatif yazılımların geliştirilmesinde ve kullanılmasında gerekli politikaları belirlemelidir.

Dijital kamusal malların üretilmesi ve sürdürülebilirliğinin yanında bu malların gelişmesiyle beraber ortaya çıkacak sorunların çözümünde de devletin rolünün ne olması gerektiği oldukça önemlidir. Bu mal ve hizmetler üzerinden depolanan verilerin güvenliğini sağlanması ile açık veri veya açık erişim olarak sunulan dijital mal ve hizmetlerdeki içeriklerin ahlaka ve hukuka aykırı olması durumunda bu durumun düzeltilmesi gerekliliği en önemli müdahale konularının başında gelmektedir.

Örneğin bir büyükşehir belediyesi tarafından metro hatlarını kullanan kişi sayısının saatler itibarıyla depolanması ve açık veri olarak paylaşılmasının bazı faydalarının olması muhtemel iken; her bir bireyin münferiden hangi saatte hangi metro hattını kullandığının kamuoyuna sızması hukuki olarak önemli sorunlara yol açacaktır. Dolayısıyla bu verilerin sızdırılmadan güvenli bir şekilde depolanması hayati öneme sahiptir. Aynı şekilde açık veri olarak paylaşılan materyallerin ahlaka ve hukuka aykırı olma ihtimali vardır. Özellikle gönüllü kişilerce katkı sunulabilen platformlarda paylaşılan içeriklerin bir süzgeçten geçirilmesi gerekmektedir. Dolayısıyla dijital kamusal malların gelişmesiyle ortaya çıkabilecek sorunlara karşı devletin aktif bir rol oynayarak müdahale etmesi oldukça önemli görülmektedir.

¹ Bknz: (Türkiye Açık Kaynak Platformu, 2023)

Uygulama Örnekleri

Dijital kamusal malların neler olabileceğine ilişkin daha somut örneklere bakılacak olursa Dijital Kamusal Mallar Birliği (Digital Public Goods Alliance) girişimine bakmak yerinde olacaktır. 2023 Ağustos ayı itibarıyla bu kuruluşa kayıtlı toplamda 149 dijital kamusal mal ve hizmet vardır. Bunların çok büyük bir kısmı açık yazılım diğerleri ise açık veri ile açık içerik olarak tanımlanmaktadır. Aşağıda Dijital Kamusal Mallar Birliği Girişiminin kabul ettiği mallar ile Türkiye’de uygulama alanı bulan bazı dijital kamusal mallara tabloda yer verilmiştir.

Tablo 1: Dijital kamusal mallara ilişkin bazı uygulamalar

İsim	Türü	Tanımlama
African Storybook	Açık İçerik	Çocukların okuryazarlığı ve hayal gücünün gelişmesi için resimli hikaye kitaplarına açık erişim sağlar.
Code Your Future	Açık İçerik	Ücretsiz, iş birliğiyle geliştirilmiş, açık kaynaklı, 8 aylık bir kodlama eğitimi sunmaktadır.
Govdirectory	Açık Veri	Ülkelerin hizmet kollarının resmi olan online hesaplarının toplandığı bir veritabanıdır.
Aam Digital	Açık Yazılım	Sosyal harcamalardan yararlanan bireylerin takibinin yapılması, yardımların etkinliğinin denetlenmesi ve şeffaflığının artırılması için kullanılacak açık kaynaklı bir yazılımdır.
Consul Democracy	Açık Yazılım	Açık, şeffaf ve demokratik bir hükümet için katılımcı bütçelemeyi sağlayan bir araçtır.
Cider	Açık Yapay Zekâ Modeli	İnsani yardımların hedeflenmesinde ve ulaştırılmasında kullanılmak üzere cep telefonu verilerini kullanarak bireylerin ve hanelerin yoksulluk durumunu tahmin etmeye yönelik bir dizi yazılım aracıdır.
İBB Açık Veri Portalı	Açık Veri	İBB şeffaflık ve hesap verilebilirlik amacıyla paylaşılacak kamusal verileri bu portal üzerinden paylaşmaktadır.
ULASAV	Açık Veri	Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı tarafından belediyeler ve iştirakleri ile diğer paydaşlarca elde edilen veriler kamuoyuyla paylaşılmaktadır.
PARDUS	Açık Yazılım	TÜBİTAK ULAKBİM bünyesinde geliştirilen, Linux temelli açık kaynak kodlu bir işletim sistemidir.

Kaynak: (DPGA, 2023; İBB, 2023; ULASAV, 2023; PARDUS, 2023) verileri kullanılarak yazarlarca hazırlanmıştır.

(African Storybook, 2023) projesi ilk olarak Afrika ülkelerinde çocukların okuma yazma oranlarının yükseltilmesi amacıyla 2014 yılında geliştirilmiştir. Bu uygulamanın web sitesinde ve telefonlara indirilen uygulamalarında çocukların okuryazarlığının gelişmesi için 240 dilde binlerce ulaşılabilir, lisanslı ve ücretsiz resimli hikâye kitabı bulunmaktadır. Bu proje kapsamında aynı zamanda telefon ve

tabletlerden resimli hikâye kitabı oluşturmaya olanak veren bir uygulama da geliştirilmiş, ilgililerin oluşturdukları hikayelerin sisteme yüklenerek projenin içerik açısından zenginleşmesi sağlanmıştır.

(Code Your Future, 2023) projesi mülteciler, sığınmacılar ve dezavantajlı gruplar için oluşturulmuş, kâr amacı gütmeyen, gönüllüler tarafından yürütülen bir kodlama eğitimidir. Yüz yüze eğitim merkezleri İngiltere, İskoçya ve Güney Afrika da olsa da online olarak da eğitim almak mümkündür.

(Govdirectory, 2023) projesi bireylerin bütün ülkelerdeki resmi kamu kurumlarının online hesaplarının bulunabilmesi ve böylece bireylerin özellikle kendi ülke kurumlarıyla iletişim halinde olabilmelerini amaçlamaktadır. Herkes tarafından ulaşılabilir ve herkesçe güncelleme yapılabilir olan bu veri tabanında bireyler istedikleri ülkelerin kamu kurumlarına kolayca ulaşabilecektir.

(Consul Democracy, 2023) yazılımı Madrid ve New York belediyeleri de dahil olmak üzere 35 ülkede 100'den fazla kurum tarafından kullanılmaktadır. Bu yazılım katılımcı demokrasiyi desteklemek için yüzlerce katılımcı tarafından geliştirilmiştir. Bu uygulama ile bireyler bazı konuları gündeme getirebilir, tartışılmasını ve bu konularda yapılması gerekenleri oylayarak belirleyebilirler. Böylece ilgili karar vericilere bu öneriler ulaştırılır ve katılımcı bir bütçeleme süreci ortaya çıkar. Bu uygulamayı kullananlar arasında Türkiye'den "Dijital Demokrasi Platformu"¹ da bulunmakta olduğu görülmektedir. Bu platform tarafından Avcılar belediyesinde de bu yazılımın pilot uygulamasının hayata geçirileceği ilan edilmiştir. Aynı zamanda Şişli belediyesi için de çalışmaların devam ettiği yazılımın web sitesinde görülmektedir. Bu noktada belediyeler veya doğrudan merkezi hükümetler; vatandaşların bütçe hakkını daha etkin kullanabilmesi, katılımcı demokrasinin güçlenmesi için Consul Democracy isimli bu projeye geliştirilen yazılımı kullanabileceklerdir.

Dijital kamusal mallara Türkiye'den başka örnekler de verilebilir. Yerel yönetimlerde de bu kapsamda faaliyetlerin yaşandığı görülmektedir. Türkiye'nin ve Avrupa'nın en kalabalık şehirlerinden biri olan İstanbul'un verisi Açık Veri Portalı ile belediye tarafından sunulmaktadır (İBB, 2023). Ulusal bazda ise ilgili bakanlık tarafından özellikle belediyelere ait birçok veri Ulusal Akıllı Şehir Açık Veri Platformu'nda paylaşılmaktadır (ULASAV, 2023).

Türkiye'de de yerel yönetimlerin yanında ulusal düzeyde de dijital kamusal mallara ilişkin bazı gelişmeleri görmek mümkündür. On Birinci Kalkınma Planı bu noktada önemli maddeler içermektedir. Bu planda açık kaynak kodlu yazılımların geliştirilmesi noktasında nitelikli işgücünün geliştirilmesi ve Türkiye Açık Kaynak Platformu'nun hayata geçirilmesi hedeflenmiştir. Yine bu planda kamu tarafından üretilen verilerin şeffaflığı, hesap verebilirliği, katılımcılığı ve katma değerli üretimi artırmak amacıyla "açık veri" olarak paylaşılması hedeflenmiştir (Strateji ve Bütçe Başkanlığı, 2019, s.115, 190) Bu hedeflere istinaden 29 Temmuz 2023 tarihli Resmi Gazete'de "Kamuda Açık Kaynak Kodlu Yazılım Kullanımı" konulu genelge cumhurbaşkanlığınca yayımlanmıştır. Bu genelgenin amacı açık kaynak kodlu yazılımların (AKKY)

¹ Detaylı bilgi için bkznz. <https://dijitaldemokrasi.org/>

kullanımının yaygınlaştırılarak, bilişim harcamalarından tasarruf edilmesi, üretici bağımlılığının azaltılması ve siber güvenliğin güçlendirilmesi olarak gösterilmiştir. Genelgede tüm kamu kuruluşlarınca kullanılan ticari lisanslı yazılımların envanterinin çıkarılması ve hangilerinin AKKY ile değiştirilebileceğinin raporlanması istenmiştir. Bu raporda belirlenen yol haritası için gerekli mali ve teknik desteğin sağlanacağı açıklanmıştır. Ayrıca bu hususlardaki yeni ödenek taleplerinde AKKY yerine ticari lisanslı yazılımların neden tercih edildiğinin açıklanması gerekliliği getirilmiş, bu sürecin Dijital Dönüşüm Ofisi tarafından yürütüleceği belirtilmiştir (Resmi Gazete, No:32263).

Yine plan kapsamında hedeflenen, Dijital Dönüşüm Ofisi tarafından yürütülen bir başka proje “Açık Veri Projesi”dir. Bu proje kapsamında “Ulusal Açık Veri Portalı” hayata geçirilerek, kamu kurumlarının ürettikleri verilerin kamuoyuyla paylaşılması ve böylece daha şeffaf ve hesap verilebilir bir yönetim anlayışının benimsenmesi hedeflenmiştir (TCCDDO, 2023).

PARDUS (2023) ise ücretli lisanslı programlara alternatif olarak, kişisel ve kurumsal kullanımlar için TÜBİTAK ULAKBİM tarafından geliştirilmeye devam edilen ücretsiz bir işletim sistemidir. Gelecek dönemde özellikle kamu kurum ve kuruluşları için milli bir işletim sistemi olarak açık kaynak kodlu alt projeler de yapılmaktadır. Türkçe haricinde birçok dil desteği bulunan bu işletim sistemi internetten ücretsiz bir şekilde indirilebilmektedir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Teknolojinin gelişmesiyle analog sistemlerden dijital sistemlere geçilmiştir. Bu değişim hemen hemen her alanda kendisi hissettirmektedir. Yönetişimden ekonomiye, hukuktan sosyolojik hadiseler kadar her alanda yaşanan dijitalleşmenin etkilerini görmek mümkündür. E-ticaretin gelişimi, e-devlet gibi kamu yönetiminde çığır açan bir sistemin hayata geçirilmesi, meclislerin ilgili konuları gündemine alması için parlamentolarda e-imza gibi uygulamalarla vatandaşların yönetime katılımı veya taleplerini doğrudan iletebilmesi gibi daha birçok gelişme dijitalleşmenin getirdiği kazanımlar olmuştur.

Dijitalleşme sonucu geleneksel mal ve hizmetlerden farklı olarak dijital mal ve hizmetler ortaya çıkmıştır. Bu dijital mallar elektronik cihazlarla birbirine aktarılabilen her türlü müzik, film, yazılım, bilgi, fikir, veri tabanı ve daha birçok şeyi içermektedir. Dijital mallar ekseriyetle kopyalanabildiği için özellikleri itibarıyla kamusal malların taşıdığı dışlanamazlık ve rekabet olmama özelliklerini barındırmaktadır. Dolayısıyla bu malların kamusal mal özelliği gösterdiği kabul edilmektedir. Kamusal mallar teorisi incelendiğinde ise genel itibarla kamusal malların tanımının, özelliklerinin ve hangi malların kamusal mal kapsamında değerlendirileceği oldukça tartışmalı olup, bir fikir birliğine varılamamıştır. Böyle olmakla beraber kamusal malların topluma sağladığı faydalar konusunda geniş bir ortak kanaatin varlığından söz edilebilir. Dijital kamusal mallar söz konusu faydaların artması için önemli fırsatlar sunmaktadır.

Yaşanan dijitalleşme sonucu kamusal malların yeni bir boyutu olan dijital kamusal mallar ortaya çıkmıştır. Literatür incelendiğinde dijital kamusal mal kavramının her ne kadar 2000’li yılların öncesinde kullanılmış olduğu görülse de günümüze kadar kabul görmüş herhangi bir tanımlaması yapılmamıştır. Bu kavram yabancı literatürde

Türkçe literatüre kıyasla çok daha geniş bir yer bulmuştur. Yabancı literatür incelendiğinde dijital kamusal malların Birleşmiş Milletler Kalkınma Hedeflerine yardımcı olacak şekilde kullanılabilmesine ve özellikle açık erişim kaynakların bu noktada çok etkili olacağına dair görece geniş bir literatür mevcuttur.

Dijital kamusal mallar kavramı, Birleşmiş Milletlerin tanımlamasına kadar geçen süreçte kamusal özellik gösteren dijital mal ve hizmetler için kullanılmıştır. İlk defa BM tarafından genel hatları çizilerek, tanımlanmaya çalışılmıştır. Dolayısıyla oldukça yeni bir kavram olup, özellikle Birleşmiş Milletlerin tanımlamasından sonra daha da önem kazanmıştır. Türkçe literatüre 2011 yılında kazandırılan bu kavramın Türkçe literatürde yer edinemediği de ifade edilebilir. Özellikle BM'nin vurgu yaptığı sürdürülebilir kalkınma hedeflerine sağlayacağı katkı üzerinde Türkçe literatürde neredeyse hiç durulmamıştır. Bu açıdan bu çalışma “dijital kamusal mal” kavramının Türkçe literatürde yer edinmesi ve bu malların öneminin vurgulanması açısından katkı sağlayacaktır.

Bununla beraber BM tarafından yapılan dijital kamusal mallar tanımı dijital malların herkesçe ulaşılabilir olmasını ifade eden “açık” olma özelliklerine vurgu yapmaktadır. İfade edilmelidir ki bu tanımlamanın ulusal siber savunma gibi “açık” olmayan dijital mal ve hizmetleri de kapsayacak şekilde genişletilmesi gerekmektedir.

Dijital kamusal malların sahip oldukları özelliklere bakıldığında şu hususlar ortaya çıkmaktadır: (1) geleneksel mal ve hizmetlerden farklı olarak dijital olarak sunulmaktadırlar. (2) Genellikle hem piyasa hem de kamu tarafından üretilebilmektedir. Böyle olmakla beraber sadece kamunun sunabileceği dijital kamusal mallar da vardır. Ulusal siber savunma hizmeti veya sadece kamunun elde edebileceği verilerin açık veri olarak yayınlanması bunlara örnek olarak verilebilir (3) Pozitif dışşallık yaymakta ve toplumsal refahı artırmaktadırlar.

Dijital kamusal malların önemi birçok uluslararası kuruluşça vurgulanmıştır. İlk olarak, ücretli lisanslı yazılımların yerine açık kaynak kodlu yazılımların kullanılmasıyla kamu harcamalarından tasarruf edilebilecek, üretici bağımlılığı azaltılabilecektir. Gelişmiş ülkelerde dahi açık kaynak kodlu yazılımların kullanılması yönünde politikalar geliştirilmektedir. Sağlayacağı bu maliyet avantajının yanında BM'nin de vurgu yaptığı üzere sürdürülebilir kalkınma hedeflerinin sağlanmasında da önemli bir araç olarak kullanılabilme potansiyeline sahiplerdir. Bununla beraber kamusal faaliyetlerin etkinliğinin artırılmasından, katılımcı demokrasinin gelişmesine; bütçe hakkının kullanılmasından, ulusal savunma hizmetinin yapılmasına kadar neredeyse her alanda dijital kamusal mallardan yararlanılması imkânı ve hatta zorunluluğu vardır.

Bu önemine binaen devletlerin dijital kamusal mallar konusundaki sorumluluklarının neler olacağı sorusu gündeme gelmektedir. Özellikle bazı dijital kamusal malların sadece devlet tarafından sunulabiliyor olması sebebiyle devlete doğrudan bu malların üretim görevi düşmektedir. Bunların yanında piyasanın da üretebileceği dijital kamusal malların finansmanı, tanıtılması ve sürdürülebilirliklerinin sağlanmasına destek olmalıdır. Ayrıca dijital kamusal malların yaygınlaşmasıyla ortaya çıkacak sorunlara karşı idari ve hukuki düzenlemeler yapılmalıdır. Özellikle verilerin güvenliği ve siber güvenlik alanlarında gerekli teknik alt yapının oluşturulması ve yaşanabilecek olumsuzluklar için gerekli düzenlemelerin yapılması gerekmektedir.

Çalışmada dijital kamusal malların daha iyi anlaşılabilmesi için bazı uygulama örneklerine de yer verilmiştir. Bu uygulamalar incelendiğinde neredeyse hepsinin herkesçe ulaşılabilir ve ücretsiz olduğu görülecektir. Yazılımlar için açık kaynak kodlu

olmaları sebebiyle geliştirilmeye açık olduğu ve eğitimin desteklenmesinden yoksulluğun azaltılmasına, katılımcı bütçelemenin geliştirilmesinden şeffaflık ve hesap verilebilirliğin artırılmasına kadar birçok amaçla kullanılabileceği görülecektir. Bu faydaların gerçekleşmesi bakımından mevcut dijital kamusal malların bilinirliğinin artırılması, yeni dijital kamusal malların ise hayata geçirilmesi oldukça önemlidir.

Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de de birçok girişimde bulunulduğu ve bu yönde gerek cumhurbaşkanlığınca gerekse yerel yönetimlerce politikaların oluşturulduğu görülmektedir. Bu mal ve hizmetlerin sürdürülebilirliklerinin sağlanması için bu malların tanıtılmasına ve gönüllülerce desteklenmesine imkân verecek, Türkiye Açık Kaynak Platformu gibi platformların çoğaltılması ve geliştirilmesi gerekmektedir.

KAYNAKÇA

- African Storybook. (2023). <https://www.africanstorybook.org/>.
- Akdoğan, A. (2014). Kamu Maliyesi. Gazi Kitabevi: Ankara.
- Akmeşe, S. (2020). Kamuda Dijital Dönüşümün Siber Güvenlik ve Dijital Güvence Boyutları ve İç Denetimin Rolü. Denetişim, 10(20), 108-119.
- Allessie, D., Sobolewski, M., & Vaccari, L. (2019). JRC Science for Policy Report: Blockchain for Digital Government. European Commission.
- Arslan, M. O. (2011). Yeni Kamusal Mal: Özgür ve Açık Kaynak Kodlu Yazılım. Ankara: Nisan Kitabevi, 2011.
- Arslan, M. O. (2014). Free and open source software as a public good: Implications for education. International Association of Social Science Research, 2, 158-165.
- Atmaca, Y., & Karaçay, F. (2020). Türkiye'de Kamu Yönetimi Reformlarında Dijitalleşme ve E-Yönetişim. International Journal of Management and Administration, 4(8), 260-280.
- Bilici, N. ve Bilici, A. (2016). Kamu Maliyesi. Savaş Yayınları: İstanbul.
- Buchanan, J. M. (1999). The demand and supply of public goods. Liberty Fund.
- Code Your Future. (2023). About CodeYourFuture. <https://codeyourfuture.io>.
- Consul Democracy. (2023). Foundation. <https://foundation.consuldemocracy.org/>
- Çavuş, M. F. & Kurt, H. S. (2017). “Kamu Kurumlarında Açık Kaynak Kodlu Yazılımların Kullanımı”. Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi, 5(3) 39-49. <https://doi.org/10.25272/j.2147-7035.2017.5.3.03>.
- Çelebi, A. K. ve Yalçın, Z. (2008). (2008). Kamusal mallar teorisinin değişimi: bölgesel kamusal mallar. Yönetim ve Ekonomi Dergisi, 15(2), 1-18.
- DHIS2. (2023) Worldwide Map: DHIS2 in Action. <https://dhis2.org/in-action/#section-2>.
- Digital Square. (2019). Global goods guidebook (Version 1.0). Accessed February 18, 2021. https://static1.squarespace.com/static/59bc3457ccc5c5890fe7cacd/t/5ced6f3c7817f7e261ddbcoa/1559064401781/Global-Goods-Guidebook_V1.pdf

- DPGA. (2021). Digital Public Goods Alliance 5 Year Strategy (2021-2026). <https://digitalpublicgoods.net/digital-public-goods-alliance-strategy-2021-2026/>.
- DPGA. (2023). Registry. <https://digitalpublicgoods.net/registry/>.
- DPGA. (2023a). Digital Public Goods Standard. <https://digitalpublicgoods.net/standard>.
- DPGA. (2023b). Digital Public Goods. <https://digitalpublicgoods.net/digital-public-goods/>
- Eker, A. ve Bülbül, D. (2016). Kamu Maliyesi. Gazi Kitabevi: Ankara.
- Filiz, Ş. (2022). Dijital Kamusal Alan Tartışmaları Bağlamında Twitter'ın Ekonomi Politikası. Yeni Yüzyılda İletişim Kongresi.
- Gillwald, A., & Spuy, A. V. D. (2019). The governance of global digital public goods: Not just a crisis for Africa. GigaNet, Berlin.
- Google Trends. (2023). "Digital Public Goods". [https://trends.google.com/trends/explore date=all&q=digital%20public%20goods&hl=tr](https://trends.google.com/trends/explore/date=all&q=digital%20public%20goods&hl=tr).
- Govdirectory. (2023). <https://www.govdirectory.org/>
- Göker, Z. (2008). Kamusal Mallar Tanımında Farklı Görüşler. Maliye Dergisi, 155(2), 108-118.
- Greenstein, S. (2013). Digital Public Goods. IEEE Micro, 33(5), 62-63.
- Işık, A. (2014). Kamu Maliyesi. Ekin Kitabevi: Bursa.
- İBB. (2023). İBB Açık Veri Portalı. <https://data.ibb.gov.tr/>.
- Karaca, Y., & Özsalmanlı, A. Y. (2022). Kamu yönetiminde açık veri yönetimi ve şeffaflık: ABD ve İngiltere uygulamaları. Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 14(1), 121-140.
- Kaul, I. ve Mendoza, R. (2003). "Advancing the Concept of Public Goods". anaging globalization, 78, 95-98.
- Kayıran, M. (2013). Kamu Malları: Piyasa Başarısızlığı Mı Teorilerin Başarısızlığı Mı?, Ankara Üniversitesi, SBF Dergisi, 68(4).
- Kocaoğlu, M., & Şahnagil, S. (2022). Veriye Dayalı Kamu Politikası ve Yerel Düzeydeki Yansımaları: Kuram, Kavram & Ülke Örnekleri (Açık Erişim Baskısı b.). Konya: NEÜ Yayınları.
- Kollock, P. (1999). The economies of online cooperation. Communities in cyberspace, 220. Laudal, T. (2020). A New Approach to the Economics of Public Goods. Routledge.
- Laudal, T. (2019). A new approach to the economics of public goods. Routledge.
- Malkin, J. ve Wildavsky, A. (1991), "Why The Traditional Distinction Between Public and Private Goods Should Be Abandoned" Journal of Theoretical Politics, 3,(4),355-378.
- MEB. (2023). Okullarda Millî İşletim Sistemi Pardus Yaygınlaştırılacak. <https://www.meb.gov.tr/etkilesimli-tahtalarda-mill-isletim-sistemi-pardus-kullanilacak/haber/31964/tr>.

- Mergel, I., Edelmann, N., & Haug, N. (2019). Defining digital transformation: Results from expert interviews. *Government information quarterly*, 36(4), 101385.
- Mıynat, M. (2021). “Dijitalleşme, Kamu Politikaları ve Kamusal Mallar”. *Dijital Devlet*, (Ed. A. Kemal Çelebi ve Birol Kovancılar), Gazi Kitabevi: Ankara.
- Musgrave, R. A., & Musgrave, P. B. (1989). *Public finance in theory and practice*. New York: McGraw-Hill Education.
- Muter, N. B., Çelebi, A. K., & Sakınç, S. (2018). *Kamu Maliyesi*. Manisa: Emek Matbaası.
- Myatt, David P. ve Chris Wallace (2002). “Equilibrium Selection and Public-Good Provision: The Development of Open-Source Software”, *Oxford Review of Economic Policy*, 18 (4).
- Nicholson, B., Nielsen, P., Sahay, S., Sæbø, J.I., (2022). Digital public goods platforms for development: The challenge of scaling. *The Information Society* 38, 364–376.. <https://doi.org/10.1080/01972243.2022.2105999>
- Nordhaug L. M. ve Harris, L. (2021), *Development Co-operation Report 2021: Shaping a Just Digital Transformation*, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/ce08832f-en>.
- Özpençe, Ö. (2014). Dijital Kamusal Mallar. *Sosyoekonomi*, 22(22). 57-80.
- Özpençe, Ö. ve Özpençe, A. İ. (2011). Dijital Kamusal Mal ve Dijitalizm. *Uluslararası 9. Bilgi, Ekonomi ve Yönetim Kongresi*. https://www.researchgate.net/publication/312495403_Dijital_Kamusal_Mal_ve_Dijitalizm.
- PARDUS. (2023). PARDUS. <https://www.pardus.org.tr/hakkinda/>.
- Quah, D. (2003). Digital goods and the new economy. Available at SSRN 410604.
- Rayna, T. (2008). Understanding the challenges of the digital economy: The nature of digital goods. *Communications & Strategies*, (71), 13-16.
- Resmi Gazete. (2023). No: 32263. <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2023/07/20230729-34.pdf>.
- Sæbø, J. I., Nicholson, B., Nielsen, P., & Sahay, S. (2021). Digital global public goods. arXiv preprint arXiv:2108.09718.
- Samuelson, Paul A. (1954). “The Pure Theory of Public Expenditure”, *The Review of Economics and Statistics*, 36(4): 387-389.
- Samuelson, Paul A. (1955), “Diagrammatic Exposition of a Theory of Public Expenditure”, *The Review of Economics and Statistics*, 37(4): 350-356.
- Scholarly Community Encyclopedia. (2022). E-government. <https://encyclopedia.pub/entry/32839>.
- Strateji ve Bütçe Başkanlığı. (2019). On Birinci Kalkınma Planı (2019-2023). https://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2022/07/On_Birinci_Kalkinma_Plani-2019-2023.pdf.
- Tavares, A. P. vd. (2023). “Digital Public Goods and Vulnerable Populations”. *ECIS 2023 Panels*. https://aisel.aisnet.org/ecis2023_panels/2/.
- TCCDDO. (2023). AçıkVeri Projesi. <https://cbddo.gov.tr/projeler/3173/acik-veri>.

- Tobin, S. (2023). English judges get first-ever guidance on artificial intelligence. Reuters. <https://www.reuters.com/legal/transactional/english-judges-get-first-ever-guidance-artificial-intelligence-2023-12-12/>.
- Türkiye Açık Kaynak Platformu. (2023). Biz Kimiz?. <https://www.turkiyeacikkaynakplatformu.com/biz-kimiz/>.
- ULASAV. (2023). Ulusal Akıllı Şehir Açık Veri Platformu. <https://ulasav.csb.gov.tr/>.
- UNDP. (2022). UNDP RBAP Foresight Brief: Can Digital Public Goods Deliver More Equitable Futures? New York, New York.
- United Nations. (2020). Report of the Secretary General: Roadmap for Digital Cooperation.
- Uysal Şahin, Ö. (2017). Sosyal Medya ve Vatandaş Odaklı Kamu Hizmeti Yaklaşımı. Journal of Life Economics, 4(4), 51-76.
- Vota, W. (2022). Digital Public Goods Need Sustainable Funding for Success. ICTWorks. <https://www.ictworks.org/digital-public-goods-sustainable-funding/>.
- World Bank. (2019). Open Source for Global Public Goods. <https://documents1.worldbank.org/curated/en/672901582561140400/pdf/Open-Source-for-Global-Public-Goods.pdf>.
- World Bank. (2023). Digital Government for Development. <https://www.worldbank.org/en/topic/digitaldevelopment/brief/digital-government-for-development>.

PETROL DIŞI KAMU GELİRİ VE HAM PETROL İHRACATININ EKONOMİK BÜYÜME İLE İLİŞKİSİ

H. Handan Öztemiz¹

ÖZET

Ülkelerin, uluslararası ticarete uzmanlaşmaya gitmelerinin en büyük nedenlerinden biri, ülke sınırları içerisinde ekonomik katma değer yaratabilen kaynakların varlığı veya yokluğudur. Kaynakların bolluğu arzu edilir olsa da bazı ülke örneklerinde ekonomik büyümeyi desteklerken ekonomik kalkınmayı neredeyse engellemektedir. Bu durumun nedenleri arasındaki en temel görüş, kaynak bolluğunun kaynak bağımlılığına dönüşmesini ifade eden "kaynak laneti tezi"nin söz konusu ülke ekonomilerinde hayat bulmasıdır. Diğer yandan geçmişten günümüze, dünyada talebi yoğun ve ekonomik getirisi yüksek olan en önemli doğal kaynaklardan birisi petroldür. Bu çalışmanın amacı petrole olan kaynak bağımlılığının Orta Doğu ülkelerinde test edilmesidir. Bu bağlamda çalışmanın tezi ise "petrol zengini ekonomilerde iktisadi büyümenin dinamiğı petroldür" şeklinde belirlenmiştir. Ham petrol ihracatı, petrol harici kamu geliri, enflasyon ve işgücü oranı değişkenlerine ek, ekonomik kalkınmanın göstergeleri olan yönetim kriteri modele ayrı ayrı kontrol değişkeni olarak dahil edilmiştir. Araştırmanın sonucunda ülkelerdeki ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkileyen en önemli değişkenin ham petrol ihracat gelirleri olduğu tespit edilirken, petrol harici kamu gelirlerinin ekonomik büyüme üzerinde anlamlı etkisi tespit edilmemiş, benzer şekilde devletin etkinliğı hariç yönetim kriterleri de büyümeyi açıklamakta anlamlı bulunamamışlardır. Elde edilen bulgular, söz konusu ülkelerde "kaynak bağımlılığı" sorununun varlığını desteklemektedir.

Anahtar Kelimeler: Kaynak bağımlılığı, Ham petrol ihracat gelirleri, Petrol harici kamu geliri, Ekonomik büyüme, Panel Veri Analizi.

Jel Kodları: C33, F43, Q30.

THE RELATIONSHIP OF NON-OIL PUBLIC REVENUE AND CRUDE OIL EXPORTS AND ECONOMIC GROWTH

ABSTRACT

One of the major reasons for countries to specialize in international trade is the presence or absence of resources that can create economic value added within the country's borders. While an abundance of resources is desirable, in some cases it supports economic growth but almost prevents economic development. One of the main reasons for this situation is that the "resource curse thesis", which refers to the transformation of resource abundance into resource dependence, has come to life in the economies of these countries. On the other hand, oil is one of the most important natural resources with high demand and high economic returns. The aim of this study is to test the resource dependence on oil in middle eastern countries. In this context, the thesis of the study is "oil is the dynamic of economic growth in oil-rich economies". In addition to crude oil exports, non-oil public revenue, inflation and labor force ratio variables, governance criteria, which are indicators of economic development, are included in the model separately as control variables. As a result of the study, it was found that the most important variable that positively affects economic growth in the countries is crude oil export revenues, while non-oil public revenues have no significant effect on economic growth, similarly, governance criteria, except for the efficiency of the state, were not found to be significant in explaining growth. The findings support the existence of a "resource dependence" problem in these countries.

Keywords: Resource dependency, Crude oil export revenues, Non-oil public revenues, Economic growth, Panel Data Analysis.

Jel Codes: C33, F43, Q30.

¹ Dr. Arş. Gör., handan.oztemiz@beun.edu.tr, Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi, <https://orcid.org/0000-0002-4446-6887>

GİRİŞ

Klasik uluslararası ticaret teorisinin temelinde uzmanlaşma ve iş bölümü bulunmakta, dış ticaret ise ülke sınırlarında yoğun bulunan doğal kaynaklar, emek-işgücü, sermaye ve girişimcilik olmak üzere üretim faktörlerine göre şekillenmektedir. Diğer yandan üretim faktörlerinden herhangi birinde veya daha fazlasındaki zenginliğin, ülkelerin ekonomik gelişimi destekleyeceği görüşü hakimdir (Bal, 2011:87). Doğal kaynak zengini ülkelerin ekonomik büyümelerine ilişkin literatürdeki pek çok çalışmadaki ortak görüş ise, tam aksine kaynak açısından zengin ülkelerin ekonomilerinin, kaynak bakımından zengin olmayan diğer ülkelere göre daha iyi bir büyüme trendi yakalayamadığı yönündedir. Benzer şekilde Demiral vd. (2016) de doğal kaynaklar açısından zengin ve gelişmekte olan ülkelerin sanayileşme, dış ticaret hadleri, refah düzeyi ve iktisadi gelişme süreçlerinde pozitif geri dönüş sağlayamadığını vurgulamıştır. Ekonomik kalkınma ve doğal kaynak donatımı ilişkisi ele alındığında ise Ginsburg (1957), doğal kaynakların kalkınma sürecinin düşük gelirli olduğu ilk aşamalarda kritik öneme sahip olduğunu, kalkınma sürecinin gelişmesi ve ülke nüfusunun bu sürece uygun gerekli becerileri kazanması aşamasında ise herhangi bir eksikliği gidermek için artan etkinliğe sahip kaynaklar olduğunu vurgulamıştır (Auty,1993:1).

Doğal kaynak zengini ülkelerdeki görece az, ekonomik gelişmişlik düzeyini açıklayan teorileri temelinde “*kaynak bolluğu*” ve “*kaynak bağımlılığı*” olmak üzere iki kritik kavram ele alınmaktadır. “*Kaynak bolluğu*”, bir ülkenin doğal kaynak rezervinin yüksek olması anlamına gelse de literatürde yer edinen *Hollanda hastalığı*¹, *Hotelling kuralı*² ve *Hartwick Kuralı*³ teorileri açısından teknik olarak ekonomik getirisi yüksek doğal kaynakların rezervinin çokluğunu ifade etmektedir. Diğer yandan doğal kaynaklar açısından zengin ülkelerinin ekonomisinin sadece bu kaynak bolluğu yaratan doğal kaynağa bağlı olması ve diğer ekonomik katma değer yaratan potansiyelin değerlendirilmemesi veya yok sayılması “*kaynak bağımlılığı*” kavramını doğurmaktadır. Brunnschweiler ve Bulte (2006)’e göre kaynak bolluğu, ülke ekonomisi için önemli bir gereklilik olup, kaynak bolluğunun ekonomik büyümeye ve kurumsal kaliteye pozitif etkisi söz konusudur. Ancak aynı çalışmada kaynak bağımlılığına dönüşen kaynak bolluğunun ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin negatif etkili veya etkisiz olduğu vurgulanmıştır. Benzer şekilde Gylfason (2015) de bağımlılığa dönüşen kaynak bolluğunun negatif etkisine dikkat çekmiştir. Mehlum vd. (2006) ise ülkeleri kurumlarının durumuna göre kaynak bolluğunun farklılaştığına vurgu yapmış: kaynak bolluğun ancak iyi kurumları olan ülkeler için bulunmaz bir nimet olduğunu, kötü kurumlara sahip ülkeler içinse bir lanete dönüştüğünü ifade

¹ “Hollanda hastalığı, herhangi bir ülkede ekonomik getirisi yüksek olan zengin doğal kaynakların keşfinin, reel döviz kurunun aşırı değerlenmesi sonucu imalat sanayi üzerindeki negatif etkilerini ifade eder” (The Economist, 1977; Bal,2011:87).

² “1931 yılında Harold Hotelling ortaya konan Hotelling kuralı, farklı zaman dilimlerinde kaynakların optimal tüketiminin yatırım kararı almaya etki eden faiz oranlarına bağlı olarak nasıl gerçekleştiğini göstermeye dayanmaktadır” (Yıldıztekin, 2009:371; Aydın,2021:7).

³“Harwick Kuralı, tükenbilir kaynaklardan elde edilen tüm net getirileri yeniden üretilebilir sermayeye yatırılmasına dayanmaktadır” (Hartwick, 1977: 973-974).

etmişlerdir. Kaynak bolluğunun, nasıl bir lanete dönüştüğü ise “*kaynak laneti tezi*” ile açıklanmaktadır (Auty,1994:95). Auty (1993:1)’nin *kaynak talihsizliği* olarak da isimlendirdi söz konusu tez, elverişli doğal kaynak donatımının düşük ve orta gelir düzeyindeki ülkeler için geleneksel görüşün aksine, ülke ekonomisine daha az faydalı olabileceğini savunmaktadır. Fathira (2019) ise kaynak laneti teorisini, doğal kaynakların bolluğunun, doğal kaynakların ihracatından büyük miktarda gelir akışı sağlaması ve bunun devletin reel döviz kurunun değerlenmesine yol açması ile ülkenin hidrokarbon olmayan ürünlerinin daha az rekabetçi hale gelmesi şeklinde açıklamaktadır. Bu tez temel olarak kaynak açısından zengin ülkelerde hayal kırıklığı yaratan ekonomik performansı anlatmaktadır ve büyümeyi etkileyen geleneksel faktörler bir kez hesaba katıldığında bile kaynak bolluğunun ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin güçlü ve negatif yönlü olduğunu ifade etmektedir. Bu nedenle literatürde bu tez “kaynak laneti paradoksu” olarak da isimlendirilmektedir. Auty(1994) doğal kaynak bolluğundan elde edilen rantlar nedeniyle kaynak laneti durumunun oluşması halinde ülke ekonomisinde meydana gelecek olumsuz durumlardan aşağıdaki gibi bahsetmiştir:Kaynak laneti durumunda (Auty,1994:95-96):

- I. Makro-ekonomik politikalar çok gevşek hale gelir
- II. Rekabetçi ekonomik çeşitlendirme baskısı hafifler, böylece imalatlar yavaş yavaş olgunlaşır (yani uluslararası pazarlara ulaşmak için),
- III. Birincil sektörün (madencilik ve tarım) yavaş olgunlaşan imalat sektörüne sübvansiyon ve döviz transfer etme kapasitesi sonunda aşılır, böylece mali ve ticaret açıkları artar,
- IV. Yine de gerekli politika reformu, yavaş olgunlaşan imalat sektöründeki rant kollama faaliyetinden yararlanan çıkar grupları (fabrika sahipleri ve onların sendikalı işgücü) tarafından engellenir,
- V. Hükümetler reformdan vazgeçer ve bunun yerine, verimsiz olduğunu kanıtlayan ve daha düzensiz ve daha yavaş ekonomik büyümeye yol açan daha yüksek kamu harcamaları yoluyla ekonomik büyümeyi teşvik etmeye çalışırlar (Sachs,1989 aktaran Auty,1994:96).

Kaynak laneti durumunda ülke ekonomilerinde iyi yönetilemeyen makro ekonomik politikalar ve uygulamalar sonucunda makroekonomik kırılganlığın yanı sıra mali ve kurumsal yapılarında da yapısal sorunlardan da bahsedilmektedir. Gülşen ve Yıldırım (2022)’a göre kaynak zengini ülkelerde rasyonel bir vergi sistemi de kurulamamaktadır. Rasyonel vergi sisteminin bileşenlerinin büyüme, enflasyon, vergi yükü, ekonomik özgürlük, yolsuzluk ve kamu etkinliği endeksi olduğu göz önüne alındığında, kaynak zengini ülkelerde aynı zamanda kamunun etkinliğinin düşük ve yolsuzluğunun ise yüksek olduğu gözlenebilmektedir. Bunun en önemli nedenlerinden biri, bu ekonomilerin vergi gibi kamu gelirlerine gereken önemin verilmemesi ve kurumsal kalitenin sadece petrol gibi kaynaklara odaklanması olarak görülmektedir.

¹ Kaynak laneti tezi Auty (1993)’ e ait “*Sustaining Development in Mineral Economies: The Resource Curse Thesis*” adlı yayını ile ilk kez literatürde yer almıştır.

Doğal kaynak donatımı açısından zengin ülkelerde karşılaşılan söz konusu kötü ekonomik performansın sebepleri arasında, kurum kalitesinin farklılığına (Mehlum vd., 2006; Van Der Ploeg, 2006) ve hukukun üstünlüğün eksikliğine (Van Der Ploeg,2006) değinen çalışmalar bulunmaktadır. Chambers ve Munemo (2019) ise kaynak laneti paradoksunda sonucunda söz konusu ülkelerde yolsuzluk, devletin etkinliği, siyasi istikrar, düzenleyici kalite ve hukukun üstünlüğü olmak üzere altı yönetim göstergesinin ortalamasının düşük olduğunu ve bu ülkelerin daha az girişimci ülkeler olduğunu belirtmişlerdir.

Bu çalışmada tüm dünya ekonomileri için önemli ekonomik katma değere sahip olan, doğal kaynaklardan petrolün rezervinin bol olduğu ülkelerde söz konusu bolluğunun lanete dönüşüp dönüşmediğinin belirlenmesi amaçlanmıştır. Literatürden yola çıkılarak, ülke ekonomilerinde ham petrol ihracatının etkisinin yanı sıra iş gücü ve tüketici enflasyonu bağımsız değişkenler olarak araştırma modeline dahil edilirken, kaynak laneti ile ilişkili olan kurumsal kırılmalılığı test etmek amacıyla söz hakkı ve hesap verilebilirlik, siyasi istikrar, devletin etkinliği, düzenleyici kalite ve hukukun üstünlüğü olmak üzere 6 yönetim kriteri ayrı ayrı modele kontrol değişkeni olarak dahil edilmiştir.

PETROL ZENGİNİ ÜLKELER VE DIŞ TİCARET

Petrol, altın, maden, mineral ve tarım gibi doğal kaynaklar, bir ülkenin ekonomik kalkınmasında önemli ve kritik role sahiptir. Doğada kendiliğinden bulunabilmeleri sebebiyle bu kaynaklardan ekonomik açıdan yüksek rant ve kar marjları elde edilmektedir. Diğer yandan Ricardo'nun rant teorisine göre toprak veya doğal kaynaklar azalan verimler yasasına dayanır. Doğal kaynaktaki verimlilik rantın artmasını sağlar ancak doğal kaynaklardaki azalan verimlilik nedeniyle rantın sürekli artması mümkün değildir (Ricardo,1971:63). Ayrıca Ricardo'ya göre kar ve rantın birbirleriyle çelişen iki kavramdır: kar sermaye temelli olup üretimin gelişmesini sağlarken, rant üretimi sınırlandırmaktadır (Akyüz,1977:3,5-6). Buna ek olarak bir ülkede petrol gibi bir doğal kaynak rezervinin yüksek olması ve bu ürünün herhangi bir ekonomik üretime konu olmadan yüksek ihracat gelirleri getiriyor olması nedeniyle ülke ekonomilerinin sadece bu gelire bağılılığı ortaya çıkabilmektedir. Bu tür tek bir gelire bağılılık durumunda ise ülkelerin rantiyeci¹ devlet yönetimine maruz kalması söz konusudur. Özellikle petrolün büyük çapta gelir yaratma potansiyeli nedeniyle rantiyeci devlet kavramı petrol zengini ülkelerle özleşmekte ve rantiyeci devletlerde elde edilen gelir diğer ifadeyle rant, dış alemde elde edilmekte, iç gelir kaynaklarına dayanmamaktadır (Bilgen,2010:27). Bu durumda söz konusu ülke ekonomilerinin genellikle petrol gibi tek bir doğal kaynak ihracatına olan bağılılığına vurgu

¹ Sahibinin herhangi bir emeği olmaksızın bir malın, mülkün veya paranın belirli süre sonunda kendiliğinden getirdiği gelir olarak tanımlanmaktadır (Hançerlioğlu,2009:340). Dolayısıyla rantiyeci de herhangi bir üretim yapmadan rant gelirleriyle geçinenleri ifade etmektedir. 1970'lerde literatüre giren rantiyeci veya rantiyeci devlet varlık koşullarını egemenliği altındaki doğal kaynaklar üzerinden elde ettiği rant gelirleriyle oluşturmaktadır (Hossein, 1970:428).

yapmaktadır. Rantiyeci devlet kavramının ekonomik etkisinde de kaynak bağımlılığı ön plana çıkmaktadır (Sözen vd.,2011: 93).

Diğer yandan yenilenebilir veya sınırsız olmayan, önemli rant kaynaklarından biri olan ham petrol kaynağı açısından zengin ülkeler, dünyadaki petrol ihracatında öncüdür. The Observatory of Economic Complexity (OEC) verilerine göre 2019 yılı itibarıyla dünyada 986 milyar dolar ham petrol ticareti, 300 milyar dolar petrol gazı ticareti ve 688 milyar dolar rafine petrol ihracatı yapılmıştır. Ham petrol ticaretteki en büyük ihracatçı 145 milyar dolar ile Suudi Arabistan iken, en büyük ithalatçı ise 204 milyar dolar ile Çin olmuştur¹. Suudi Arabistan'ı takiben 2019 yılı itibarıyla dünya genelinde en çok petrol ihracat eden ülkelerden Rusya 123 milyar dolar ile 2.; Irak 73,8 milyar dolar ile 3.; Kanada 67,8 milyar dolar ile 4. ve ABD de 61,9 milyar dolar ile 5. sıradadır. Petrol gazı ihracatındaki en büyük ihracatçı 44,2 milyar dolar ile Katar, 34,1 milyar dolar ile Avustralya ve 32,3 milyar dolar ile ABD olmuştur. Diğer yandan ABD 84,9 milyar dolar rafine petrol ihracatında 1.; Rusya 66,2 milyar dolar ile 2.; 46,2 milyar dolar ile Hollanda 3.; 43,1 milyar dolar ile Singapur 4.; 39,2 milyar dolar ile Hindistan 5. sıradadır.

2019 yılı dünya ham petrol, petrol gazı ve rafine petrol ihracatçı ülkeler ilk 10 sıralaması Tablo 1'de gösterilmiştir.

Tablo 1: 2019 yılı Ham petrol, Petrol Gazı ve Rafine Petrol İhracatçısı ilk 10 ülke Sıralaması

Sıra	Ülke	Dünya Ham Petrol İhracatındaki Payı (%)	Sıra	Ülke	Dünya Petrol Gazı İhracatındaki Payı (%)	Sıra	Ülke	Dünya Rafine Petrol İhracatındaki Payı (%)
	Toplam	988 Milyar \$		Toplam	300 Milyar \$		Toplam	688 Milyar \$
1	Suudi Arabistan	14,7	1	Katar	14,8	1	ABD	12,3
2	Rusya	12,5	2	Avustralya	11,4	2	Rusya	9,62
3	Irak	7,49	3	ABD	10,8	3	Hollanda	6,71
4	Kanada	6,87	4	Rusya	8,77	4	Singapur	6,29
5	ABD	6,28	5	Norveç	7,69	5	Hindistan	5,69
6	BAE	5,81	6	Malezya	3,84	6	G. Kore	5,65
7	Nijerya	4,67	7	Cezayir	3,63	7	Çin	5,02
8	Kuveyt	4,23	8	Kanada	3,07	8	BAE	4,67
9	Kazakistan	3,48	9	Endonezya	2,78	9	Belçika	3,64
10	Norveç	3	10	Türkmenistan	2,53	10	Suudi Arabistan	3,17

Kaynak: OEC, <https://oec.world/en/legacy> Erişim Tarihi:03.03.2022.

Rafine petrol ve petrol gazı için ham petrolün işlenmesi gerektiği ve doğada kendiliğinden bulunamadıkları düşünüldüğünde, doğal kaynak lanetine konu olabilecek kaynağın ham petrol ihracatı olabileceği düşünülmüştür. Bu bağlamda ham petrolün doğal kaynak laneti oluşturup oluşturmadığını incelemek için öncelikle Tablo 1 de yer alan dünya ham petrol ihracatında öncü ilk 10 ülke başta olmak üzere ham

¹ OEC Crude Petroleum. <https://oec.world/en/profile/hs92/crude-petroleum> Erişim Tarihi: 08.03.2022.

petrol ihracatı açısından öne çıkan ülkelerin ham petrol ihracatının toplam mal ihracatındaki payı Tablo 2’de gösterilmiştir.

Tablo 2: Ham Petrol İhracatının Toplam Mal İhracatı içindeki Payı (%): 2010-2019 Yıl Aralığı

Sıra	Ülke*	2019 Dünya ham petrol ihracatındaki payı (%)	Ülke toplam mal ihracatındaki ham petrol ihracatının %si (%)									
			2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
1	Suudi Arabistan	14,7	70,3	74,2	74,6	74,5	71	60,7	62,3	60,4	62,1	63,8
2	Rusya	12,5	36,1	37,4	36,7	35,7	32,9	27,8	25,9	26,9	31,1	30,3
3	Irak	7,49	-	-	-	-	-	-	-	93,4	93,7	90,4
4	Kanada	6,87	13,2	15,6	16,7	17,7	18,8	12,5	10,5	13,4	15,3	15,7
5	ABD	6,28	0,15	0,17	0,20	0,34	0,78	0,60	0,68	1,47	2,93	4,09
6	BAE	5,81	36,3	40	35,1	37,9	36,4	26,4	20,7	20,7	23,6	23,1
7	Nijerya	4,67	76,3	77,7	70	79,4	72,7	69,4	72,6	72,4	74	72,1
8	Kuveyt	4,23	67	68,2	70,6	70,4	68,7	63,8	63,9	66,5	70,6	69,7
9	Kazakistan	3,48	61,8	60,6	59,3	65,4	64,6	55,2	48,5	52,1	59,6	56,8
10	Norveç	3	34,8	36,5	33,7	31,1	30,6	23,2	24,4	25,2	25,7	27
11	Angola	2,89	93,2	93	90,5	90,3	91,4	86,7	84,5	81,9	83,5	86,7
12	Meksika	2,7	11,6	13,6	12,4	11,1	9,15	4,99	4,06	4,54	5,35	5,54
13	Brezilya	2,46	7,96	8,5	8,22	5,29	7,19	6,08	5,28	7,57	10,4	10,6
14	Libya	2,29	81,1	84,1	86,6	80,4	74,9	59,6	74,3	79,3	83,2	85,7
15	B. Krallık	2,29	6,11	5,72	6,33	5,81	5,58	3,55	3,35	4,6	5,6	5,06
16	Umman	1,82	61,4	63	58,9	57,4	57,8	46,3	43,5	45	46,6	47,8
17	Katar	1,56	32,1	31,9	33,4	25,7	23,2	19	20,2	20,3	23,7	20
18	Azerbaycan	1,51	87,5	86,3	84,6	84,1	85	71,2	78,2	78,6	80,2	75,1
19	Cezayir	1,41	41,9	46,1	45	34,7	35	35	35,5	36	34,5	41,7
20	Kolombiya	1,32	32,2	38,5	42,5	45,1	45,4	33,8	25,3	28,1	31,7	32,2
21	Iran	1,25	65	69,1	67,4	50,2	48,7	41,6	39,7	44,9	50,7	49,4
22	Venezuela	1,24	73,3	76	81,4	83,2	75,9	72,7	68,8	76,5	74,1	83,1
23	Hollanda	0,94	1,92	2,07	2,9	2,76	2,65	1,77	1,44	1,62	1,82	1,75
24	Ekvator	0,80	50,4	52,5	52,2	53,5	50,3	33,6	29,5	32,3	35,9	34,3
25	Avusturya	0,47	4,44	4,34	4,34	2,69	3,68	1,51	1,78	1,32	2,21	1,62
26	Gabon	0,44	72,7	75,5	78,9	75,9	83,6	75,5	68,6	59,5	60,2	66,6
27	Mısır	0,43	12,3	16,1	17,9	17,3	19,4	16,4	13,5	13	13,4	11,5

*: Sıralama 2019 yılı dünya ham petrol ihracatındaki paylarına göre.

Kaynak: OEC, <https://oec.world/en/profile/country> verileri kullanılarak, yazar tarafından düzenlenmiştir. Erişim Tarihi:21.03.2022.

Tablo 2’ye göre 2010 -2019 yılları arasında Irak’ın toplam mal ihracatının %90’nı ham petrol oluşturmaktadır. Aynı tabloda ham petrolün toplam mal ihracatındaki payı Angola, Libya ve Venezüella için %80 ve üzerinde iken, Azerbaycan ve Nijerya’da %70’in üzerindedir. Suudi Arabistan, Kuveyt ve Gabon’da ise ham petrol ihracatının toplam mal ihracatındaki payı yaklaşık olarak %65’dir. Kazakistan da söz konusu pay %56, Umman, Cezayir, İran için ise %45 ve üzeridir. Rusya, Kolombiya, Ekvator için %30 ve üzerindegken, Birleşik Arap Emirlikleri (BAE), Norveç, Katar için bu oran %20 ve üzeridir.

Tablo 2’den de anlaşılacağı üzere Orta doğu ülkelerinin mal ihracatında ham petrol ihracatının payı oldukça yükündür. Literatürdeki pek çok çalışmada da petrol zengini

ülkeleri çoğunda, petrol rantına bağlı ekonomik büyümeye odaklılık durumunun söz konusu olduğunu, bu ülkelerin petrol gelirlerindeki herhangi bir olumsuz şokta çıkmaza girebildikleri, ülkede gelir eşitsizliği, işsizlik, yoksulluğun ön planda olduğuna değinilmiştir (Sözen vd.,2011). Bu bulgularda kaynak lanetini için bir işaret sayılabilir ve genellikle petrole bağlı rantiyeci devlet araştırmalarında Orta Doğu ülkeleri ele alınmıştır. Ham petrol ihracatının toplam mal ihracatındaki payı %20 ve üzerinde olan 18 ülkenin 2020 yılındaki toplam ham petrol ihracatının toplam değerleri Tablo 3'te verilmiştir.

Tablo 3: Ham Petrol İhracat Gelirleri: Ham Petrol İhracatı Toplam İhracatının %20'si ve Üzeri Olan Ülkeler

	2020 Ham petrol ihracatı	Bölge	Analize dahil edilen ülkeler
Irak	45,2 Milyar \$	Orta Doğu	+
Angola	17,7 Milyar \$	Orta Afrika	
Libya	5,46 Milyar \$	Orta Doğu	+
Venezüella	2,62 Milyar \$	Güney Amerika	
Azerbaycan	9,3 Milyar \$	Kafkasya-Orta Doğu	+
Nijerya	30,0 Milyar \$	Afrika	
Suudi Arabistan	95,7 Milyar \$	Orta Doğu	+
Kuveyt	27,6 Milyar \$	Orta Doğu	+
Gabon	2,36 Milyar \$	Orta Afrika	
Kazakistan	25,2 Milyar \$	Orta Asya	+
Umman	13,3 Milyar \$	Orta Doğu	+
Cezayir	6,26 Milyar \$	Orta Doğu	+
Iran	1,18 Milyar \$	Orta Doğu	+
Rusya	74,4 Milyar \$	Orta Asya	
Kolombiya	7,46 Milyar \$	Güney Amerika	
Ekvator	4,94 Milyar \$	Güney Amerika	
BAE	42 Milyar \$	Orta Doğu	+
Norveç	26,2 Milyar \$	Avrupa	
Katar	9,89 Milyar \$	Orta Doğu	+

Kaynak: <https://oec.world/>

Tablo 3'te yer alan veriler incelendiğinde de Orta Doğu ülkelerinin ham petrol ihracatı açısından da ön planda oldukları görülmektedir. 2020 yılı verilerine göre Dünya'da toplamda 640 milyar dolar ham petrol ihraç edilmiş olup, bu hacmin yaklaşık % 40'ı olan 258 milyar dolar ham petrol ihracatının Tablo 3'te yer alan Orta Doğu ülkelerince gerçekleştirildiği tespit edilmiştir.

İLGİLİ LİTERATÜR

Bu kısımda ekonomik değer olarak ülkenin ekonomik kaderine etki eden petrolün dışı ihracat ve petrol ihracatının ülke ekonomisindeki etkisini inceleyen örnek çalışmalar ele alınmıştır.

Tabari ve Nasrollahi (2010), 1980-2007 yıl aralığında İran'ın petrol dışı ihracatı ile ekonomik büyüme arasındaki kısa ve uzun dönemli ilişkiyi neo-klasik üretim fonksiyonu ve VECM metodu ile incelemiş, işgücü ve sermayenin ülke GSYİH üzerindeki etkisinin pozitif ve anlamlı olduğunu, ancak petrol dışı ihracatın beklenenin aksine ülke GSYİH üzerindeki etkisinin negatif anlamlı olduğunu tespit etmiştir.

Monir vd. (2012), 1973-2007 yıl arasındaki dönemde İran'da petrol ve petrol harici ihracatın ekonomik büyüme üzerinde etkilerini araştırdığı çalışmada kurdukları zaman serisi ve VAR model ile hem reel petrol ihracatı hem de reel petrol harici ihracatın, İran'ın ekonomik büyümesi üzerinde pozitif etkisi olduğunu tespit etmişlerdir.

Adenugba ve Dipo (2013), 1981-2010 dönemi aralığında petrol harici ihracat gelirleri ve döviz kurunun, Nijerya ekonomisindeki etkisini araştırmışlardır. Regresyon analizi ile yapılan araştırma sonucunda, döviz kurunun reel GSYİH üzerinde etkisinin pozitif ancak istatistiksel olarak anlamsız olduğu; petrol dışı ihracatın ise reel GSYİH üzerinde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı etkisinin olduğu, petrol dışı ihracat gelirlerindeki 1 birim artışın, ülke reel GSYH'sini 2.2 birim artırdığı tespit edilmiştir.

Abogan vd. (2014), 1980-2010 yıl arasındaki dönemde petrol harici ihracatın Nijerya ekonomisine etkisini araştırmışlardır. Araştırmacılar, çalışmanın amacına yönelik, Hata düzeltme mekanizmalı aşırı parametrizasyon ve aşırı derecede tutumluluk içeren Klasik En Küçük Kareler metodundan yararlanmış, bağımlı değişkeni reel GSYİH, bağımsız değişkenleri ise petrol dışı ihracatın yanı sıra döviz kuru ve enflasyon oranı olarak belirlenmişlerdir. Çalışma sonucunda petrol dışı ihracatın ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin pozitif olduğunu, çalışma dönemi boyunca, petrol dışı ihracatın Nijerya'daki mal ve hizmet üretimini %26 gibi oranda pozitif yönde etkilediğini tespit etmişlerdir.

Mehrara (2008), 1965-2005 yıl aralığında petrol ihracatçısı 13 ülkenin petrol gelirlerindeki değişimin ülke ekonomisine etkilerini 5'er yıllık periyotlarla incelemiştir. Panel veri analizi ile ülkelerin petrol gelirleri ile ekonomik büyümesi arasındaki ilişkiyi ele almıştır. Mali harcamaları cari gelirden ayıran kurumsal mekanizmadan yoksun, petrole aşırı bağlı ülkelerde petrol gelirlerinde meydana gelen negatif şokların ülke ekonomisini asimetrik ve doğrusal olmayan şekilde etkilediğini tespit etmişlerdir.

Mehrara (2014), 1970-2011 yıl aralığında petrol ihraç eden 11 ülke örneğinde, petrol harici dış ticaret ile GSYİH arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Panel eşbütünleşme analizi sonucunda GSYİH ve petrol rezervin uzun dönemde ticaret ile ilişkisinin olduğunu belirleyen araştırmacı, dinamik hata düzeltme modeli ile iki ayrı model sonucunda GSYİH ve petrol rezervinden petrol harici dış ticarete kısa dönemli nedenselliğin olduğunu ancak, petrol dışı ticaretin hem uzun hem kısa dönemde GSYİH üzerinde etkisinin ise nötr olduğu belirlenmiştir. Bunu ülkelerde ticareti yönlendiren şeyin petrol ve GSYİH olduğu, ancak tersinin geçersiz olduğu şeklinde yorumlamışlardır.

Aljebri (2017), 1988-2014 yıl arası dönemde, kısa ve uzun dönemde Suudi Arabistan'da petrol dışı ihracatın petrol dışı ekonomik büyüme üzerine etkilerini klasik en küçük kareler metodu ve VAR model analizi ile incelemiştir. Sermaye, işgücü yanında petrol dışı ihracatı bağımsız değişken olarak modele dahil eden araştırmacı, kısa ve uzun dönemde petrol dışı ihracatı ve sermayenin, petrol dışı ekonomik büyüme ile pozitif yönlü ve anlamlı ilişki olduğunu tespit ederken, iş gücünün ise sadece uzun dönemde petrol dışı GSYİH ile pozitif ve anlamlı ilişkisinin olduğunu belirlemiştir.

Mohsen (2015), 1975-2010 yıl arası dönemde Suriye için petrol ürünleri ihracatı ve petrol dışı ihracatın, ülkenin reel GSYİH ile ilişkisini VAR model ve Granger Nedensellik analizi ile incelemiştir. Petrol ihracatı ve petrol dışı ihracatın kısa ve uzun dönemde ülke reel GSYİH ile ilişkisinin pozitif ve anlamlı olduğunu belirlerken, Granger nedensellik analizi ile kısa dönemde her iki bağımsız değişken ile reel GSYİH arasında çift yönlü nedensellik ilişkisinin olduğunu, uzun dönemde ise petrol harici ihracat ile reel GSYİH arasında çift yönlü nedenselliğin belirlendiğini, petrol ihracatından reel GSYİH'ye ise tek yönlü nedensellik ilişkisi olduğu tespit etmiştir.

Manu ve Aliyu (2021), 1980-2018 periyodunda petrol ihracatı ve petrol harici ihracatın Nijerya ekonomisi üzerine etkisini incelemiş hem petrol ihracatının hem de petrol harici ihracatın ekonomik büyüme üzerinde anlamlı ve pozitif etkileri olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Hükümetin ihracatı artırmaya yönelik politikalar geliştirmesini önermiştir.

Literatürdeki çalışmaların genel sonuçları incelendiğinde:

- (i) Araştırmaların çoğunluğunda petrol dışı ihracatın ekonomik büyüme üzerinde pozitif etkili olduğu sonucuna ulaşıırken, bazı çalışmalarda bu değişkenin nötr bazı çalışmalarda da ise negatif etkili olduğu,
- (ii) Tüm çalışmalarda ise petrol rezervinin ve petrol ihracatının ekonomik büyüme üzerinde görece daha yüksek oranda pozitif etkili olduğu, sonucuna ulaşılmıştır.

ANALİZ VE BULGULAR

Veri Seti

Bu çalışmada kullanılan veri setleri Federal Rezerv Ekonomik Verileri (FRED)¹ ve Dünya Bankası (WB) veri tabanının elde edilmiştir. 2000-2021 aralığında İran, Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri, Katar, Azerbaycan, Kuveyt, Irak, Kazakistan, Cezayir, Uman ve Libya olmak üzere 11 ülkenin ham petrol ihracatı (CRoil), petrol dışı kamu gelirleri (NonoilRGG), Enflasyon (Inf) ve İşgücü Oranı (Emprate) değişkenleri bağımsız, GSYİH değişkeni ise bağımlı değişken olarak kullanılmıştır. Kontrol değişkeni olarak WB veri tabanında yer alan "Söz hakkı ve hesap verilebilirlik (VA), Siyasi İstikrar (PS), Devletin Etkinliği (GE), Düzenleyici Kalite (RQ), Hukukun Üstünlüğü (RL) ve Yolsuzluk Kontrol (CC)"² değişkenleri analize dahil edilmiştir. Analizde yer alan ülkeler Tablo 4'te yer alırken, analizde kullanılan değişkenlere ilişkin açıklamalar Tablo 5'te gösterilmiştir.

¹ Federal Rezerv Ekonomik Verileri (Federal Reserve Economic Data: FRED) <https://fred.stlouisfed.org/> Erişim Tarihi:12.07.2022.

² WB, Dünya çapında Yönetişim Göstergeleri Projesi "The Worldwide Governance Indicators (WGI) Project" kapsamında ele alınan raporda 1996-2020 yılları arasında 200 ülkeyi bahsedilen 6 yönetim kriterine göre değerlendirmektedir. Her bir kriter için en düşük skor -2,5 en yüksek skor ise 2,5 olarak belirlenmiştir. <http://info.worldbank.org/governance/wgi/> Erişim Tarihi:01.07.2022

Tablo 4: Analizde Yer Alan Birimler: 11 Petrol İhracatçı Ülke

Numara	Ülke	Numara	Ülke
1	İran	7	İrak
2	Suudi Arabistan	8	Kazakistan
3	BAE	9	Cezayir
4	Katar	10	Uman
5	Azerbaycan	11	Libya
6	Kuveyt		

Tablo 5: Değişkenler *

Değişken	Açıklama	Birimi	Kaynak
GSYİH	Yıllık işgücü ve sermaye tarafından üretilen mal ve hizmetlerin piyasa değeri.	Milyar dolar	FRED
Ham petrol ihracatı (CRoil)	Ham petrol ürün ihracat gelirlerinin toplamı.		
Petrol dışı kamu gelirleri (NonoilRGG)	Petrol ve petrol türevleri haricinde, yurtiçi ve yurtdışı mal ve hizmetler vasıtasıyla hükümetin elde etmiş olduğu yıllık gelir		
İşgücü Oranı (EmpRate)	İşgücü/ Toplam Nüfus	Oran	
Enflasyon (Inf)	Tüketici fiyat enflasyonu		
Söz hakkı ve hesap verilebilirlik (VA)	Yönetişim Kriterleri	Skor (-2.5,2.5)	WB
Siyasi İstikrar (PS)			
Devletin Etkinliği (GE)			
Düzenleyici kalite (RQ)			
Hukukun üstünlüğü (RL)			
Yolsuzluk kontrol (CC)			

*Tablo 5'te yer alan değişkenler arasındaki büyüklük farklılıkları, sayısal değer ve oransal değer olması göz önüne alındığında aynı analize alınması için sayısal değere sahip olan GSYİH, CRoil, NonoilRGG değişkenlerinin logaritması alınmıştır.

Değişkenler Arasındaki Doğrusal Bağımlılık: Korelasyon Analizi

Söz konusu değişkenler arasındaki ilişkinin anlamlılığı ve şiddeti Pearson korelasyon analizi incelenmiştir. Çapraz korelasyon matrisine Tablo 6'da yer verilmiştir.

Tablo 6: Değişkenler Arasındaki Korelasyon İlişkisi

	GSYİH	CRoil	Inf	Nonoil RGG	Emp Rate	VA	PS	GE	RQ	RL	CC
GSYİH	1										
CRoil	0.728**	1									
Inf	0.011	-0.258*	1								
Nonoil RGG	-0.250**	0.221*	0.137*	1							
Emp Rate	-0.088	0.146*	0.041	0.053	1						
VA	-0.378**	0.405*	-0.126	0.079	0.432**	1					

PS	-	-0.084	-0.092	-0.008	0.772**	0.294*	1					
	0.055											
GE	0.271**	0.086	0.060	-	0.769**	0.351*	0.807*	1				
				0.177**								
RQ	0.100	0.129*	-	-0.122	0.823**	0.390*	0.810*	0.896*	1			
			0.184*									
RL	0.171**	0.119	-0.086	-0.101	0.764**	0.377*	0.846*	0.926*	0.904*	1		
CC	0.316**	0.207*	0.040	-0.111	0.676**	0.332*	0.647*	0.846*	0.714*	0.814*	1	

** . Korelasyon 0.01 anlam düzeyinde anlamlıdır.

* . Korelasyon 0.05 anlam düzeyinde anlamlıdır.

Tablo 6’da gösterildiği üzere söz konusu ülkeler genelinde GSYİH ile ham petrol ihracatı (CRoil) arasında pozitif anlamlı ($r=0,728$) ve güçlü bir ilişki olduğu belirlenmiştir. Diğer yandan GSYİH ile petrol harici kamu gelirleri (NonoilRGG) arasında ise negatif anlamlı ve zayıf korelasyona rastlanılmıştır ($r=-0.250$, $\alpha=0,01$ anlam düzeyi). Yönetişim kriterleri incelendiğinde ise GSYİH ile söz hakkı ve hesap verebilirlik (VA) değişkeni arasında benzer şekilde negatif anlamlı ve zayıf korelasyon belirlenirken, GSYİH ile devletin etkinliği (GE) ($r=0,271^{**}$) ve yolsuzluk kontrol değişkeni ($r=0,316^{**}$) arasında pozitif anlamlı ancak zayıf ilişki olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca GSYİH ile hukukun üstünlüğü (RL) değişkeni ($r=0,171^{**}$) arasında da pozitif anlamlı ancak oldukça zayıf korelasyon ilişkisine rastlanılmıştır. Bu durum ham petrol ihracatçısı ülkeler için ham petrolün ülke ekonomisini reel olarak artırdığını gösterirken, GSYİH’nin büyümesine paralel ülke içinde yönetim kriterleri bağlamında yeterli derece, pozitif etkili gelişmelerin yaşanmadığına yorumlanabilir.

Analizdeki ikinci değişken olan CRoil değişkeni ile enflasyon (Inf), işgücü oranı (Emprate), NonoilRGG, VA ve siyasi istikrar (PS) arasında ise negatif anlamlı zayıf ve orta derecede korelasyon olduğu belirlenirken, CRoil değişkeninin düzenleme kalitesi (RQ) ve yolsuzluk kontrollü (CC) değişkenleri ile pozitif ancak yine zayıf derecede korelasyon ilişkisi içinde olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuç literatürde sıklıkla bahsedilen kaynak bolluğunun kaynak bağımlılığına dönüşmesi olarak bahsedilen kaynak laneti ile ilişkilendirilebilir

Tüketici fiyat değişimini esas alan enflasyon (Inf) değişkeninin de CRoil değişkeni pozitif anlamlı ancak zayıf ilişkisinin yanı sıra NonoilRGG ve düzenleyici kalite (RQ) değişkeni arasında negatif anlamlı ve zayıf korelasyon ilişkisinde olduğu belirlenmiştir.

NonoilRGG değişkeninin, GSYİH ve CRoil değişkenine ek, devletin etkinliği (GE) değişkeni ile negatif anlamlı ancak zayıf korelasyon ilişkisinde olduğu tespit edilmiştir.

Diğer yandan EmpRate değişkeninin beklenenin aksine GSYİH değişkeni ile arasında herhangi anlamlı bir ilişkisi tespit edilemezken, yönetim kriterlerinin VA ($r=0,0.432^{**}$) ile pozitif anlamlı-orta şiddette korelasyon ilişkisine sahip olduğu belirlenirken, PS ($r=0.772$), GE ($r=0,769^{**}$), RQ ($r=0,823^{**}$), RL ($r=0,764^{**}$) ve CC ($r=0,676^{**}$) ile pozitif anlamlı ve yüksek derecede korelasyon ilişkisinde olması dikkat çekicidir.

Son olarak yönetim kriterleri arasındaki korelasyon katsayıları ve anlamlılıkları incelendiğinde her birinin diğeri ile yüksek ve çok yüksek derece, pozitif anlamlı

ilişkide olduğu Tablo 6'da detaylı olarak gösterilmiştir. Diğer yandan bağımsız değişkenler arasındaki yüksek korelasyon katsayısı, standart hataların yükselmesine sebep olabilmektedir. Bu bağlamda model tahminindeki bağımsız değişkenler arasındaki yüksek korelasyonun dikkate alınması önerilmektedir (Sarıtaş vd., 2016:97). Ancak söz konusu yönetim kriterlerinin her birinin ayrı ayrı kontrol değişkeni olarak modele alınması planlanmıştır. Bu nedenle bu durumda model tahmininde herhangi bir sapma ve tutarsızlığın olmayacağı öngörülmüştür.

Ekonometrik Tahmin Modeli

Söz konusu tüm değişkenler arasındaki ilişkinin anlamlılığı, yönü ve şiddetine dair bilgiler edindikten sonra ülkelerin ekonomik büyümelerini etkileyen değişkenleri ve etki katsayılarını tespit etmek amacıyla panel veri analizinden yararlanılmıştır. Panel veri analizi için en uygun tahmin modelini seçmeden önce seriler ve kurulacak model için birimler arası korelasyon, durağanlık, homojenite, zaman ve/veya birim etki, heteroskedasite ve otokorelasyon sorunu olup olmadığını belirlemek gereklidir. Öncelikle serilerin durağanlığı test edilmelidir. Durağanlık, ilgili literatürde sıklıkla bahsedildiği gibi, ekonometrik çalışmalarda sahte regresyon sorununun olmaması ve katsayıların tutarlı olması için gereklidir. Diğer yandan serilerin durağanlığını analiz eden test istatistikleri, birimler arası korelasyonlu olup olmama durumuna göre değişmektedir. Bu bağlamda öncelikle serilerde birimle arası korelasyon durumu Pesaran (2004)'a ait Cross Dependence (CD) Test ile incelenmiştir.

Tablo 7: Birimler Arası Korelasyon: Pesaran (2004) CD test sonuçları

Değişkenler	CD-Test	p-değeri	corr	abs (corr)
GSYİH	27.78	0.000	0.802	0.802
CRoil	1.86	0.063***	0.054	0.449
NonoilRGG	-0.71	0.478***	-0.021	0.163
Inf	6.33	0.000	0.182	0.318
EmpRate	4.70	0.000	0.135	0.532
VA	6.54	0.000	0.188	0.559
PS	4.70	0.017	0.135	0.358
Tablo 7'in devamı				
Değişkenler	CD-Test	p-değeri	corr	abs (corr)
GE	2.10	0.036	0.060	0.532
RQ	1.62	0.106***	0.046	0.380
RL	-0.48	0.632***	-0.014	0.357
CC	-1.17	0.243***	-0.034	0.405

***: $\alpha=0,05$ anlam düzeyinde p-değeri $>0,05$ olduğundan H_0 kabul edilmiştir. Bu serilerde birimler arası korelasyona rastlanılmamıştır. Diğer tüm seriler için p -değeri $<0,05$ olduğundan H_0 reddedilmiş, söz konusu serilerde birimler arası korelasyona rastlanılmıştır.

H_0 : Birimler arası korelasyon yoktur.

H_1 : Birimler arası korelasyon vardır.

Tablo 7'de serilerde birimler arası korelasyon durumu incelenmiş, GSYİH, Inf, EmpRate, VA, PS, GE değişkenlerine ait serilerde birimler arası korelasyon veya diğer adıyla yatay kesit bağımlılığı tespit edilmiştir. CRoil, NonoilRGG, RQ, RL ve CC değişkenlerine ait seriler de ise birimler arası korelasyon durumuna rastlanılmamıştır. Bu durumda serilerin durağanlığı için birimler arası korelasyonlu serilerde ikinci nesil testlerden yararlanırken, birimler arası korelasyon bulundurmayan diğer serilerde ise birinci nesil testlerden yararlanılması yeterli olacaktır. Burada ikinci nesil birim kök

testlerinden Pesaran (2007) tarafından yatay kesit genişletilmiş Im, Pesaran, Shin (CIPS) testinden yararlanılırken, birimler arası korelasyonun olmadığı durumda ise Fisher testleri arasında daha güçlü tahmin sonuçları verdiği bilinen birinci nesil testlerden Im, Pesaran ve Shin (2003)'e ait (IPS) birim kök testi (Yerdelen Tatoğlu,2018:54) kullanılmıştır.

Tablo 8: Serilerindeki Durağanlığın İncelenmesi: I (0) Düzey

Birim Kök Testleri	İkinci Nesil Birim Kök Testleri		Birinci Nesil Birim Kök Testi	
	Pesaran (2007) CIPS test****		IPS Test	
Değişkenler	CIPS test değeri (Sabit)	CIPS test değeri (Sabit +Trend)	p-değeri (Sabit)	p-değeri (Sabit +Trend)
GSYİH	-2.291	-2.533	-	-
CRoil	-	-	0.0302	0.0982
NonoilRGG	-	-	0.000	0.000
Inf	-2.376	-2.655	-	-
EmpRate	-1.797	-1.793	-	-
VA	-2.521	-3.274	-	-
PS	-2.555	-2.952	-	-
GE	-0.188	-0.185	-	-
RQ	-	-	0.0109	0.1983
RL	-	-	0.0332	0.006
CC	-	-	0.0000	0.0539

****: CIPS test 0,05 anlam düzeyinde sabit için tablo değeri -2,25 iken, sabit +trend için tablo değeri -2,76'dır.
Not: Durağanlık analizlerinde tüm serilerin logaritmik formları kullanılmıştır.

Tablo 8'de görüldüğü üzere 0.05 anlam düzeyinde CIPS test sonuçlarına göre GSYİH, Inf serisi sabit durumda durağan iken, sabit+ trend durumunda ise durağan değildir. Emprate serisi ise her iki durumda durağanlıktan uzaktır. Diğer yandan VA, PS ve GE yönetim kriterlerine ait seriler hem sabit hem de sabit +trend durumunda durağandır.

Tablo 8'de yer alan IPS test sonucunda ise CRoil, RQ ve CC serilerinin sabitte durağan olduğu, sabit+trend durumunda durağan olmadığı belirlenmiştir. NonoilRGG ve RL serilerinin her iki durumda da durağan olduğu görülmüştür

Tüm serilerin birinci farkları alınarak durağanlıkları tekrar incelenmiştir. Bulgulara Tablo 9'da yer verilmiştir.

Tablo 9. Serilerindeki Durağanlığın İncelenmesi: I (1) Düzey

Birim Kök Testleri	İkinci Nesil Birim Kök Testleri		Birinci Nesil Birim Kök Testi	
	Pesaran (2007) CIPS test****		IPS Test	
Değişkenler	CIPS test değeri (Sabit)	CIPS test değeri (Sabit +Trend)	p-değeri (Sabit)	p-değeri (Sabit +Trend)
dGSYİH	-4.333	-4.609	-	-
dCRoil	-	-	0.000	0.000
dInf	-4.311	-4.235	-	-
dEmpRate	-3.443	-3.801	-	-
dVA	-5.520	-5.556	-	-
dPS	-4.797	-4.652	-	-
dGE	-4.856	-4.702	-	-
dRQ	-	-	0.000	0.000
dRL	-	-	0.000	0.000
dCC	-	-	0.000	0.000

****: CIPS test 0,05 anlam düzeyinde sabit için tablo değeri -2,25 iken, sabit +trend için tablo değeri -2,76'dır.

Tablo 9’da verilen test sonuçları incelediğinde tüm serilerin I(1) düzeyinde sabit ve sabit +trend durumunda durağan olduğu anlaşılmaktadır.

Durağan analizleri ardından neo -klasik üretim fonksiyonundan yola çıkılarak model aşağıdaki gibi oluşturulmuştur:

$$Y = F(K, L)$$

$$GSYİH = F(CRoil, NonoilRGG, Inf, EmpRate) \quad (1)$$

Model için kullanılacak tahmin modelinin tespitine yönelik modeldeki parametrelerin homojenliği test edilmelidir. Homojenlik testlerinden Pesaran ve Yamagata (2008)’e ait Δ testi kullanılmıştır. Homojenlik testleri Tablo 10’da yer almaktadır.

Tablo 10. Homojenlik Testleri

Modeller	Pesaran ve Yamagata Δ Test		
		Delta	p-değeri
GSYİH=F(CRoil ,NonoilRGG,Inf, EmpRate)	Δ	0.969	0.332
	Δ_{adj}	1.149	0.251

H_0 : Parametreler homojendir

H_1 : Parametreler homojen değildir.

Tablo 10’da verilen Pesaran ve Yamagata (2008) Δ test sonuçlarına göre 0.05 anlam düzeyinde p-değerleri 0,05’ten büyük olduğundan Model I’de yer alan eğim parametresinin homojen olduğu anlaşılmıştır. Model II için ise p -değerleri <0,05 olduğundan eğim parametresinin heterojen olduğu tespit edilmiştir.

Bu durumda model I için kullanılacak olan sapmasız-doğru tahmin modelinin, homojen panel veri tahmincileri arasından seçilmesini sonucu elde edilmiştir. İlk olarak Model I tahmini için gerekli analizler yapılmıştır.

Bir sonraki aşama homojen panel veri modeli için birim etki ve/veya zaman etkinin varlığı sınanmıştır. F testinden yararlanılmıştır.

Tablo 11: Modelde Birim ve Zaman Etkilerin Varlığının Sınanması: F testi

dIGSYİH	Katsayı	St Sapma	t	P> T
dICRoil	0.4579647	0.0354994	12.90	0.000
dINonoilRGG	- 0.0019206	0.0068096	-0.28	0.016
dInf	- 0.032281	0.0013684	-2.36	0.594
dEmpRate	- 0.0022623	0.0101225	- 0.22	0.659
F(30,194)=11.194				Prob > F = 0

Tablo 11’de yer alan F testi sonucunda elde edilen F (30, 194) =11.194 değeri, 0,05 anlam düzeyinde F tablo değeri (1.518) ile karşılaştırıldığında birim etki ve zaman etkinin sifıra eşit olduğunu ifade eden H_0 yokluk hipotezi reddedilir. Bu durumda model klasik model için uygun değildir. Modelde birim etki veya zaman etki olup olmadığı F testi ile kontrol edilmiştir.

Model I	F testi	Sonuç
Birim Etki	F(10,214)*=0,60	Birim etki var
Zaman Etki	F(20,204)**=15.90	Zaman etki yok

* F(10,214) tablo değeri=1.875

**F(20,204) tablo değeri=1.622.

Birim etki varlığı tespit edildikten sonra modelin sabit etkiler mi yoksa tesadüfi etkiler modeline uygun olup olmadığı Tablo 12’de Hausman Test ile kontrol edilmiştir.

Tablo 12: Hausman Test

dGSYİH	Katsayılar			
	(b) Sabit Etkiler (fe)	(B) Tesadüfi Etkiler (re)	(b-B) Farklar	Sqrt (diag(V_b-V_B)) Standart hata
dCRoil	0.5382425	0.5389875	-0.0007449	0.0096428
dTotaloilEXP	-0.0173235	-0.0158782	-0.0014453	0.0019931
dNonoilRGG	0.0136979	0.0133901	0.0003079	0.0014874
dInf	0.0014256	0.0015958	-0.0001702	0.0002846
dEmpRate	0.0275587	0.0281546	0.005659	0.0037099

b: H_0 ve H_A altında tutarlı
B: H_A altında tutarsız, H_0 altında etkin
 H_0 : Katsayılardaki farklılık sistematik değil, tesadüfidir.
$$\chi^2(5) = (b-B)'[(V_b-V_B)^{-1}](b-B)$$
$$= 0.46$$
$$\text{Prob}>\chi^2 = 0.9773$$

0,05 anlam düzeyinde 4 serbestlik derecesinde Ki-Kare tablo değeri 9.488’dir. Hesaplanan değer, tablo değerinden küçük ve p olasılık değeri $>0,05$ anlam düzeyi olduğundan H_0 hipotezi reddedilemez. Bu sonuç Model için tesadüfi etkiler modelinin tutarlı olacağına yorumlanır.

Diğer yandan model tahmininde kullanılacak tesadüfi etkiler modelinin seçilmesinden önce, tüm homojen panel veri modellerinde tam etkinlik için geçerli olan bazı varsayımların sağlanması gereklidir. Bunlar ilk, modelin hata teriminin birim içerisinde ve birimlere göre eşit varyanslı diğer bir ifade ile homoskedastik olması durumudur. Aksi halde heteroskedasite sorunu olduğu söylenebilir. Bir diğeri de yine modeldeki hata teriminin dönemsel veya uzlamsal korelasyonsuzluğunu ifade eden otokorelasyonun olmamasıdır. Yatay kesit bağımlılığının olmaması da bir diğer varsayımdır (Yerdelen Tatoğlu,2020:227). Bu üç varsayımın sağlanıp sağlanmadığı model için sırasıyla incelenmiştir:

Tesadüfi etkiler modellerinde heteroskedasite sorunu tespit etmek için Breush-Pagan LM testi ve Levene, Brown ve Forsythe (1974)’e ait testlerinin kullanılması önerilmektedir. Bu çalışmada da modelde heteroskedasite sorunu olup olmadığını belirlemek adına Levene, Brown ve Forstyhe (1974) testinden yararlanılmıştır. Test sonucu elde edilen kritik değerler Tablo 13’te gösterilmiştir.

Tablo 13. Heteroskedasite

Heteroskedasite Sorunu:	Levene, Brown ve Forsythe (1974) Testi	
W0 = 3.2843402 W50 = 2.8229301 W10 = 3.2901651	df (10,218)	Pr>F=0.0055523 Pr> F=0.00258036 Pr>F=0.00054444

Tablo 13’te yer alan Levene, Brown ve Forsythe (1974) test sonucunda elde edilen (10,198) serbestlik derecesinde W0, W50, W10 test istatistikleri, F testi tablo değerleri ile karşılaştırıldığında heteroskedasite sorununun yokluğunu ifade eden H_0 hipotezinin reddedildiği, modelde heteroskedasite sorunun olduğu görülmektedir.

Modelde, etkinlik için ikinci temel varsayım olan otokorelasyon olup olmadığını sınamak için Bhargava, Franzini ve Narendranathan’ın Durbin-Watson ve Baltagi-Wu’nun yerel en iyi değişmez testleri kullanılmıştır. Bulgulara Tablo 14’te yer verilmiştir.

Tablo 14. Otokorelasyon

modified Bhargava et al. Durbin-Watson = 1.6372102
Baltagi-Wu LBI = 1.6976108

Tablo 14’te görüldüğü üzere tesadüfi etkiler modeli için Bhargava vd. Durbin-Watson ve Baltagi-Wu LBI test istatistikleri için hesaplanan kritik değerler 2’den küçüktür. Bu modelde birinci dereceden otokorelasyonun varlığını işaret etmektedir.

Son olarak modelde Tablo 15’te birimler arası korelasyon olup olmadı sınıması, Frees (1995)’in testi kullanılmıştır.

Tablo 15. Birimler arası korelasyon

Frees' test of cross sectional independence = 4.262
Critical values from Frees' Q distribution
alpha = 0.10 : 0.1360
alpha = 0.05 : 0.1782
alpha = 0.01 : 0.2601

Pesaran (2004) CD test ve Friedman (1937) testlerine alternatif olan Frees (1995) testi sonucunda 0,05 anlam düzeyinde hesaplanan CD test değeri 4.262 olup, 0,05 düzeyindeki alpha değeri 0,3429’dan büyüktür. Bu temel hipotez olan yokluk hipotezinin reddedilmesi gerektiğini, modelde birimler arası korelasyon olduğunu göstermektedir.

Etkinliği bozan varsayımlar sınanmış, Model I için heteroskedasite, otokorelasyon ve yatay kesit bağımlılığı sorunlarının hepsinin bulunduğu tespit edilmiştir. Bu bulgular ışında modelin tahmininde dirençli tahmincilerden tesadüfi etkiler modelleri için önerilen Driscoll-Kraay Standart Hatalar tahmincisinin kullanılmasına karar verilmiştir. Tablo 16’da tahmin sonuçlarına yer verilmiştir.

Tablo 16. Dirençli Tahminci: Driscoll-Kraay Tahmincisi

Bağımlı değişken: GSYİH			
Açıklayıcı değişkenler	Katsayı	Standart Hata	p-olasılık değeri
CRoil	0.5389875	0.0730493	0.000
NonoilRGG	0.0133901	0.0100545	0.198
Inf	0.0015958	0.0031899	0.622
Emprate	0.0281246	0.0121085	0.031
Sabit	0.0602493	0.0350853	0.101
Wald Test	Wald Chi2(4) =133.01		Prob>Chi2=0.000

Heteroskedasite, otokorelasyon ve yatay kesit bağımlılığı varsayımı altında, dirençli standart hatalar ile hesaplanan p olasılık değerlerine göre sadece ham petrol ihracatı (CRoil) ve işgücü oranı (EmpRate)’in, GSYİH üzerindeki etkisi anlamlı bulunmuştur. Modelin Wald test sonucuna göre F istatistiğinin anlamlı olduğu görülmüştür. Petrol harici kamu gelirleri ve işgücü oranının GSYİH üzerinde etkisinin anlamlı olmadığı belirlenmiştir. Modeli açıklayan nihai denklemin Eşitlik (1)’de gösterilmiştir:

$$GSYİH_{it} = 0.5538463 CRoil_{it} + 0.0281246EmpRate_{it} + u_{it} \quad (1)$$

Eşitlik (1) e göre ham petrol ihracatındaki 1 birimlik artış, GSYİH'yı 0,55 birim artırırken, işgücü oranındaki 1 birimlik artışın GSYİH'yı 0,03 birim artırdığı sonucu elde edilmiştir.

Ardından eşitlik (1)'de verilen nihai modele yönetim kriterleri tek tek analize kontrol değişkeni olarak eklenmiş, bu değişkenlerle birlikte bağımsız değişkenlerin GSYİH'daki değişimi açıklayıp açıklayamadığı incelendiğinde sadece devletin etkinliği (GE)¹ değişkenin GSYİH'yı açıklamakta anlamlı ancak negatif etkili olduğu görülmüştür. Bu nedenle diğer değişkenlerle kurulan model sonuçlarına yer verilmemiştir. GE kontrol değişkeni ile yeni oluşan modelin Driscoll-Kraay ile tahmini Tablo 17'de gösterilmiştir.

Tablo 17: Kontrol Değişkeni ile Oluşturulan Yeni Model Tahmini: Driscoll Kraay Tahmincisi

Bağımlı değişken: GSYİH			
Açıklayıcı değişkenler	Katsayı	Standart Hata	p-olasılık değeri
CRoil	0.5539445	0.0684664	0.000
NonoilRGG	0.0131027	0.009219	0.171
Inf	0.001168	0.0030314	0.704
Emprate	0.0303437	0.0124825	0.025
GE	-0.1250749	0.040761	0.006
Sabit	0.0611421	0.0349494	0.096
Wald Test	Wald Chi2(5) =150.27		Prob>Chi2=0.000

Yeni modelin nihai ekonometrik spesifikasyonu ise eşitlik (2)'de gösterildiği gibidir:

$$GSYİH_{it} = 0.5539445 CRoil_{it} + 0.0303437 EmpRate_{it} - 0,1250749 GE_{it} \quad (2)$$

Eşitlik (2) de gösterilen yeni modele göre ham petrol ihracatının % değişimindeki 1 birim artış oransal olarak GSYİH'nin yüzdesel değişimini 0.55 birim artırmaktadır. Benzer şekilde iş gücü oranındaki 1 birimlik artış, GSYİH'yı 0,03 birim artırırken, yönetim kriterlerinden GE değişkenindeki 1 birimlik artış GSYİH'yı 0,12 birim azaltmaktadır.

Her iki model sonucunda da petrol ihraç eden orta doğu ülkeleri örneklemindeki ülkelerin ekonomik büyümesini en yüksek oranda etkileyen değişkenin ham petrol ihracatı olduğu görülmüştür.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu çalışmada dünyadaki önemli ham petrol ihracatçısı olan büyük çoğunluğu Orta Doğu'da bulunan 11 ülkesi için, ham petrol ihracatı başta olmak üzere, petrol harici kamu gelirleri, tüketici enflasyonu ve iş gücü oranının ekonomik büyüme ile ilişkisi incelenmiş, ekonomik kalkınmanın göstergeleri olarak WB yönetim kriterleri modele

¹ GE kontrol değişkeni modele eklenirken, homojenlik, birim etki-zaman etki, tesadüfi -sabit etkiler modeline uygunluk test edilmiş, modelde etkinlik bozucu varsayımlar tek tek analiz edilmiştir. GE değişkenin eklenmesi modelin tesadüfi etkiler modeli olmasını, modeldeki heteroskedasite, otokorelasyon ve birimler arası korelasyon sorununun varlığını değiştirmemiştir. Modele kontrol değişkeni eklendikten sonra da kullanılacak model olarak Driscoll-Kraay modelinin kullanılması uygundur.

tek tek kontrol değişkeni olarak eklenmiş, bu kriterlerin açıklayıcı değişkenlerle birlikte ekonomik büyüme ile ilişkisi ele alınmıştır. Araştırma bulgularına göre 2000-2020 yıl aralığında ise petrol harici kamu geliri, tüketiciler enflasyonunun ekonomik büyüme ile anlamlı ve istatistiksel bir ilişkisinin olmadığı belirlenirken, ekonomik büyümeyi açıklayan ve en gcl derecede pozitif etkileyen değişkenin ham petrol ihracatı olduğu ortaya konmuştur. İşgücü oranının da ekonomik büyüme üzerinde oldukça kck oranda, ancak pozitif yönde anlamlı istatistiksel olarak etkili bir değişken olduğu görülmüştür. Bu bağlamda bulgulara göre petrol kaynağının bolluğunun ülkelerin ekonomik büyümesine katkı sağladığı ortaya konmuştur. Ancak bu ülkelerin dünya ham petrol ihracatçısı olarak göstermiş oldukları yüksek performansın, diğer petrol rezervi yüksek, mali kural ve kurum kalitesine önem veren ülkelere göre ekonomik gelişmişlik düzeyine göre geride olması petrolden elde edilen ihracat gelirlerinin etkin kullanılmadığına yorumlanabilir. Diğer yandan petrol harici kamu gelirlerinin ekonomik büyüme üzerinde anlamlı bir etkisinin olmaması, bu ülkelerin petrole bağlı bir ekonomik yapıya büründükleri, diğer mal ve hizmet sektörlerini ikinci planda tuttuklarını ve yeterli düzeyde diğer sektörlere yönelmediklerini göstermektedir. Ham petrol ihracat gelirleriyle ekonomik büyümedeki artış, ülkelere sadece ekonomik değer sağlarken sosyal, politik ve kurumsal gelişimin önüne geçebilmektedir. Öyle ki kontrol değişkeni olarak modele ayrı ayrı eklenen söz hakkı ve hesap verilebilirlik (VA), Siyasi İstikrar (PS), Düzenleyici kalite (RQ) ve Hukukun stnlğ (RL) kriterlerinin söz konusu ülkeler örnekleminde ekonomik büyüme üzerinde istatistiksel olarak anlamlı olmadığı belirlenmiş, bu kriterlerden Kamu veya Devletin Etkinliği (GE) kriterinin ise ekonomik büyüme üzerinde istatistiksel olarak negatif anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Her ne kadar bu değişkenin modele dahil edilmesi hem ham petrol ihracatı hem de işgücü oranının ekonomik büyüme üzerindeki etkisini kck bir oranda artırırsa da ekonomik büyümeyi negatif yönde etkilemiştir. Kamu hizmetlerinin kalitesi, kamu görevlilerinin yeterliliği, demokrasinin kurumsallaştırılması, bürokratikleşmenin dışına çıkılması, devletin özel sektör adına yeterli koşulların yaratılmasında adil koşulların sağlanması ile ilişkilendirilebilen devletin etkinliği kriterindeki gelişim, kaynak laneti yaşayan bu ülkelerin ekonomik büyümesi üzerinde negatif anlamlı olması, ülkelerde doğru ve güvenilir kamu etkinliğine de gereken önemin verilmediğine yorumlanabilir. Diğer yandan çalışmanın bulguları söz konusu ülkelerin rantiyeci devlet olmanın getirdikleri ile de örtüşmektedir.

Kaynak bağımlılığından kurtulmak adına ülkelerde daha gcl kurumsal yapı, daha adil bir hukuk sistemi ve hukukun üstünlüğünün benimsenmesi, politik hakların etkin kullanımı, kamu hizmetlerinde şeffaflık ve denetlenebilirlik, bolluğuna sebep olan kaynaklardan elde edilen gelirin nasıl elde edildiği ve yarattığı katma değerin artırılması, daha yüksek tasarruflarla işgücü oranını yükseltebilecek yeni yatırımların artırılmasının öneminin bir kez daha vurgulamak faydalı görülmektedir. Petrol zengini gelişmekte olan bu ülkeler geneli için, ekonomik büyümeye giden yolda kalkınma politikalarının da tekrar düzenlenmesi gerektiği, sanayileşmede sadece yoğun kaynak gelirlerine odaklanılmaması gerektiği açıktır ve söz konusu ülkelerin kalkınma düzeylerinin ve ekonomik büyüklüğünün olması gereken düzeye ulaşması adına

özellikle kalkınma politikaları ile ilişkili yönetim kriterlerini dikkate almaları gerektiği, petrol harici ekonomik katma değer yaratabilecek diğer sektörlerle de gereken önemi vermeleri önerilmektedir.

KAYNAKÇA

- Abogan, O. P., Akınola, E., & Baruwa, O. (2014). Non-oil export and economic growth in Nigeria. *Journal of Research in Economics and International Finance*, 3(1), 1-11.
- Adenugba, A. A., & Dipo, S. O. (2013). Non-oil exports in the economic growth of Nigeria: A study of agricultural and mineral resources. *Journal of Educational and Social Research*, 3(2), 403.
- Aljebri, M. A. (2017). Impact of non-oil export on non-oil economic growth in Saudi Arabia. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 7(3), 389-397.
- Akyüz, Y. (1977), *Sermaye Bölüşüm Büyüme*, Ankara, A.Ü.S.B.F. Yayınları
- Arellano, M, & Bond, S. (1991). Some Tests of Specification for Panel Data: Monte Carlo Evidence and an Application to Employment Equations. *The Review of Economic Studies*, 58(2), 277. doi:10.2307/2297968.
- Auty, R. M. (1993). *Sustaining Development İn Mineral Economies: The Resource Curse Thesis*, Routledge. London
- Auty, R. M. (1994). *The Resource Curse Thesis: Minerals In Bolivian Development, 1970–90*. *Singapore Journal of Tropical Geography*, 15(2), 95–111. doi:10.1111/j.1467-9493.1994.tb00055.x
- Aydın, B. (2021). Kalkınma Literatüründen Hareketle Enerji-Büyüme İlişkisi. *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 6(1), 1-13.
- BaL, H., (2011). İktisadi gelişme ve doğal kaynaklar: Geçiş ekonomileri çerçevesinde bir inceleme. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 20(1), 87-104.
- Bilgen, O. (2010). Petrol ve Suudi Arabistan: Bir Lutuf Mu, Yoksa Bela Mi?. *Akademik Ortadoğu*, 5(1), 25-42.
- Brunnschweiler, C. N., & Bulte, E. H. (2008). The resource curse revisited and revised: A tale of paradoxes and red herrings. *Journal of environmental economics and management*, 55(3), 248-264.
- Chambers, D, & Munemo, J. (2019). Natural resource dependency and entrepreneurship: Are nations with high resource rents cursed? *Journal of International Development*, 31(2), 137-164.
- Demiral, M., Bal, H. & Akça, E. (2016). Petrol gelirleri ve ekonomik büyüme: Seçilmiş petrol zengini gelişmekte olan ülkeler üzerine bir panel veri analizi. *Sosyoekonomi*, 24(27), 85-102.
- Fathira, A. Y. (2019). *Avoiding the Resource Curse: The Diversification of Economy in the State of Qatar (Doctoral dissertation)*, Universitas Gadjah Mada.

- Ginsburg, N. (1957). Natural Resources and Economic Development1. *Annals of the Association of American Geographers*, 47(3), 197-212.
- Gülşen, M. A. & Yıldırım, M. (2022). Rasyonel Vergi Sisteminin Ölçülebilirliğine Yönelik Endeks Çalışması: Geçiş Ekonomileri Örneği. *Sosyoekonomi*. 30 (52).409-438.
- Gylfason, T. (2015). Social Capital, Inequality, and Economic Crisis. *Challenge*, 58(4), 326-342.
- Hançerlioğlu, O. (2009). *Ekonomi Sözlüğü*, Remzi Yayınevi, İstanbul.
- Hartwick, J.M., 1977, Intergenerational equity and the investing of rents from exhaustibleresources. *American Economic Review* 67(5), 972-974.
- Hossein, M. (1970). *The Pattern and Problems of Economic Development in Rentier States: The Case of Iran*, M.A Cook (der.), *Studies in the Economic History of Middle East*, Oxford, Oxford University Press.
- Manu, B.S., & Aliyu, M. U. (2021). The Impact of oil and Non-oil on economic growth in nigeria (1980-2018). *International Journal of Management SCI. & Entrepreneurship*. 17(7). 1016-7536.
- Mehrara, M. (2008). The asymmetric relationship between oil revenues and economic activities: The case of oil-exporting countries. *Energy policy*, 36(3), 1164-1168.
- Mehrara, M. (2014). The relationship between non-oil trade and GDP in petroleum exporting countries. *International Letters of Social and Humanistic Sciences*, (01), 63-70.
- Mehlum, H, Moene, K. & Torvik, R. (2006). Institutions and the resource curse. *The economic journal*, 116(508), 1-20.
- Mohsen, A. S. (2015). Effects of Oil and Non-Oil Exports on the Economic Growth of Syria. *Academic Journal of Economics Studies*. 1(2).69-73
- Monir, S. M., Nabiuny, E, & Moghadam, H, E. (2012). Survey of oil and non-oil export effects on economic growth in Iran. *Greener Journal of Economics and Accountancy*, 1(1), 008-018.
- Ricardo, D. (1971), *Principles of Political Economy and Taxation*, Ed. R.M. Hartwell, GB, Penguin Books
- Sachs, J. D. (1989) *Social Conflict and Populis Policies in Latin America*, NBER Working Paper 2897, Cambridge MA: National Bureau of Economic Research. aktaran Auty, R. M. (1994).
- Sarıtaş, H., Kangallı Uyar, S. G., & Gökçe, A. (2016). Banka karlılığı ile finansal oranlar ve makroekonomik değişkenler arasındaki ilişkilerin sistem dinamik panel veri modeli ile analizi: Türkiye araştırması. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 11(1), 87- 108.
- Sözen, İ., Uslu, K. & Öngel, V. (2011). Ortadoğu ve Kuzey Afrika Ülkelerinin Rantiyeci Ekonomi Yapıları. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*. 10(19). 89-107.
- Tabari, N. A., & Nasrollahi, M. (2010, November). A study of the effects of non-oil exports on Iranian economic growth. In *International Conference on EURASIAN Economies* (302-308).

The Economist, 26 Kasım 1977, s. 82-83.

Van Der Ploeg, F. (2006). Challenges and opportunities for resource rich economies (May 2006). CEPR Discussion Paper No. 5688, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=921856>

Yerdelen Tatoğlu, F. (2018). İleri Panel Veri Analizi (3. Baskı). Beta Yayınları. İstanbul.

Yerdelen Tatoğlu, F. (2020). Panel Veri Ekonometrisi (5. Baskı). Beta Yayınları. İstanbul.

Yıldıztekin, İ. (2009). Sürdürülebilir kalkınmada çevre muhasebesinin etkileri. Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 13(1), 367-390.

TÜKETİCİLERİN ÇEVİRİMİÇİ UYGULAMALAR KULLANARAK İKİNCİ EL SATIN ALMA DAVRANIŞININ İNCELENMESİ*

Kübra Müge Daldal¹, Berna Aydın²

ÖZET

Günümüzde ikinci el alışveriş tüketiciler tarafından yaygın ve hızlı bir şekilde benimsenmiştir. Çevrimiçi ikinci el alışveriş sitelerinin artmasıyla alışveriş hacminin yükseleceği tahmin edilmektedir. İkinci el çevrimiçi pazarın büyümesinde önemli bir etken olan tüketici davranışlarının incelenmesi gerekmektedir. Bu çalışma, tüketicilerin çevrimiçi uygulamalar kullanarak satın alma davranışlarını açıklamaya çalışmaktadır. Çalışmanın amacı, ikinci el ürün satın alma motivasyonu ve ikinci el ürün satan internet sitelerinden satın alma düzeyi arasında ilişkiyi ortaya koymaktır. Çalışmanın temel varsayımı, tüketicilerin demografik özelliklerine göre ikinci el ürün satın alma motivasyonlarının ve ikinci el ürün satan internet sitelerini kullanma düzeylerinin farklılık gösterdiğidir. Çalışmada anket yöntemi kullanılarak elde edilen veriler IBM SPSS Version 26 programı ile değerlendirilmiştir. Anket verilerinin analizinde frekans ve yüzde değerleri kullanılmıştır. Çalışma modeline uygun olarak geliştirilen hipotezler Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA) ve Bağımsız Örneklem T Testi ile test edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: İkinci El Ürün, İkinci El Alışveriş Motivasyonları, İkinci El Alışveriş Siteleri

Jel Kodları: M31, M30, M21

INVESTIGATION OF SECOND-HAND PURCHASE BEHAVIOR OF CONSUMERS USING ONLINE APPLICATIONS

ABSTRACT

Today, second-hand shopping has been widely and rapidly adopted by consumers. It is estimated that the volume of shopping will increase with the increase of online second-hand shopping sites. Consumer behavior, which is an important factor in the growth of the second-hand online market, needs to be examined. This study tries to explain the purchasing behavior of consumers using online applications. The aim of the study is to reveal the relationship between motivation to buy second-hand products and the level of purchasing from websites selling second-hand products. The basic assumption of the study is that the motivations of consumers to buy second-hand products and the level of use of websites selling second-hand products differ according to their demographic characteristics. The data obtained by using the questionnaire method in the study were evaluated with IBM SPSS Version 26. Frequency and percentage values were used in the analysis of the survey data. It was tested with One-Way Analysis of Variance (ANOVA) and Independent Sample T Test, which were developed in accordance with the study model.

Keywords: Second Hand Products, Second Hand Shopping Motivations, Second Hand Shopping Sites

Jel Codes: M31, M30, M21

1. GİRİŞ

İkinci el tüketim 14. Yüzyılda veba salgını ve kıtlık gibi nedenlerle yayılmıştır. Daha önce başka birinin kullanımı sonrasında tekrardan satışa sunulan ürünler olan ikinci el tüketim geçmiş dönemlerde bir utanç olarak görülmüştür (Özkaya ve Kazançoğlu, 2021, s.3). Geçmişe ve kültürel biyografiye sahip olan ürünlerin tekrar kullanımına ikinci el ürün kullanımı denilmektedir. İkinci el ürünler ilk olarak bitpazarlarında

* Bu çalışma Hitit Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, İşletme Ana Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezinden türetilmiştir.

¹ Dr. Öğr. Üyesi, kmugedaldal@hitit.edu.tr, Hitit Üniversitesi, ORCID: 0000-0003-1272- 5722

² Bilim uzmanı, aydinb290@gmail.com. ORCID: 0009-0002-7176- 6591

görülmüştür (Çakır ve Dedeoğlu, 2020, s.56). Dünyada olduğu gibi Türkiye’de de kökleri çok eskiye dayanan bitpazarı kullanılmış her çeşit ikici el eşyanın satışa konulduğu yerlerdir. Tarihi Topkapı Surları arasında pazar günleri kurulan Topkapı bitpazarı İstanbul’da ki bilinen en eski ikici el alım satımı gerçekleştiği pazarlardandır. Bitpazarlarında iğneden ipliğe kadar bütün ürünlerin ikinci eli bulunmaktadır (Pektaş ve Dengin, 2011, s.110). İkinci el pazarlar malların çokluğu, pazarlık yapma arzusu, sosyal etkileşim gibi birçok nedenler ayrıca bu pazarlarda gerçekleştirilen çeşitli fiyat teklifleri ve heyecan içermektedir (Kılıç, 2020, s.1021).

Çevre düzenleme sebebiyle kaldırılmış olan Topkapı bitpazarı İstanbul’un başka yerlerinde görülmeye başlamıştır Eskiden ikinci el alım satımı bitpazarlarında gerçekleşirken günümüzde çoğunlukla alıcı ve satıcının birbirini görmediği ikinci el alışveriş uygulamalarından yapılmaktadır (Pektaş ve Dengin, 2011, s.110). İkinci el ürünler müşterilerin ihtiyaçlarını karşıladığı takdirde talep görmektedir. Müşteriler telefon, otomobil, daire, oyuncak, giyim eşyası gibi çok sayıda ürünün ikinci elini çeşitli nedenlerle tercih ettiği görülmektedir. Yapılan araştırmalara göre ikinci el ürünlerde fiyatın düşük olması satın alma için tek başına yeterli olmadığı kalite, tasarım, orijinallik ve yenilik düzeyi gibi birçok faktöründe etkili olduğu gözlemlenmiştir (Kılıç, 2020, s.1020). İkinci el alışveriş sayesinde çok sayıda ürünün yararlı ömrü uzatılmakta ve tüketiciler arasında kullanılmış ürünlerin tekrar kullanımı sağlanmaktadır (Telli vd., 2021, s.12). 20. yüzyılda çağdaş toplum algısının değişimi ile ikinci el ürün talebinin ve ilginin artmasına neden olmuş bitpazarları, bağış, çevrimiçi ikinci el ürün satışı yapan platformlar ile satışa çıkartılmıştır (Özkaya ve Kazançoğlu, 2021, s.4). İkinci el ürün satın alma davranışının geçmişten günümüze değişiklik gösterdiği ve günümüzde tüketiciler için çevrimiçi ikinci el ürün satan uygulamaların tercih edilen bir alışveriş kanalı olduğu görülmektedir. Bu nedenle bu çalışmada tüketicilerin ikinci el ürün satın alma motivasyon düzeyleri ile ikinci el ürün satan çevrimiçi uygulamalardan ürün satın alma niyeti ilişkisinin değerlendirilmesi amaçlanmaktadır. Ayrıca tüketicilerin demografik özelliklerine göre ikinci el ürün satın alma motivasyonlarının ve ikinci el ürün satın alma niyetlerinin de farklılık gösterdiği varsamını altında bu farklılıklar da ortaya konulmaktadır.

2. İkinci El Ürün Satın Alma Motivasyonu

İkinci el ürün tüketimi Avrupa’da köklü bir geçmişe sahip olmasına günümüzde de yaygın olarak karşımıza çıkmasına rağmen literatürde konuyla ilgili az sayıda çalışma yapılmıştır. İkinci el tüketim sahip olunan ürünleri geri kazanmak için yeniden satmayı öngörmüştür. Geri dönüşüm büyük bir önem taşımaktadır. Günümüzde ikinci el tüketim popüler hale gelmiştir. İkinci el tüketim sadece tüketicilerin değil aynı zamanda perakendeciler içinde önem taşımaktadır (Yüksekbilgili, 2018, s.697).

Alternatif tüketim kanallarına artan ilgi ve geleneksel perakendeciliğe yönelik eleştirilerden dolayı tüketicilerin artık ikinci el sitelerine daha fazla vakit ayırdıkları gözlemlenmiştir. Yapılan ikinci el alışverişlerde kullanılmış nesnelere tüketiciler arasında tekrarlanan dolaşımı, nesnelere kullanım ömrünü uzatmaktadır. Çevrimiçi ikinci el ürün alım satımı yapılan siteler birçok farklı ürün kategorisine sahiptir ve pazarlık yapabileme imkanı sunulmaktadır. İsrarla mücadele ve gösterişten kaçınmaya

yardımcı olmakta ayrıca ürünlerin gereksiz çoğalmasının önlemekte ve doğal kaynakların tüketimini azaltmaktadır. Tüketiciler ikinci el alışveriş yaparak zamandan, emekten tasarruf etmektedir. Tüketicilerin ikinci el ürün uygulamalarını kullanım tercihlerinden bir diğeri ise sahip oldukları çeşitli ürünleri ücretsiz olarak siteye yükleyip satışını gerçekleştirebilmeleridir (Guiot ve Roux, 2010, s.384).

Tüketicilerin ikinci el ürünleri satın alma nedenleri kolaylık, hedonik ve faydacı motivasyonlarıdır. Zamandan ve emekten tasarruf kolaylık motivasyonları olarak karakterize edilir. Örneğin kolaylık odaklı tüketiciler zamandan tasarruf etmeye çaba göstermektedir. Bu nedenle gerçek mekanda faaliyet gösteren dükkanlar yerine çevrimiçi kanalları tercih etmektedir. Ekonomik motivasyonlar ise para biriktirmek için çaba gösteren müşteriler olarak tanımlanır. Bu müşteriler fiyat odaklıdır ve tasarruf yapmak istemektedirler. Hedonik motivasyonlar ise alışveriş yapanların nostaljik zevk alma dürtüsü ve benzersiz olma arzusuyla alakalıdır. Son olarak faydacı motivasyonlu tüketiciler ise ürün hakkında görev yönelimli olan, satıcı veya satış platformu hakkındaki bilgilere değer vermek için onların bilişsel yargılarını kullanmaktadırlar (Urk, 2019, s.6).

İkinci el tüketim motivasyonunun bakış açısı; kullanılmış ürünlerin elden çıkartılması ve kullanılmış ürünlerin satın alınarak yeniden kullanımının sağlanmasıdır. İkinci el ürünlerin elden çıkarılma niyeti ve satın alınma niyeti birbirleriyle bağlantılı bir şekilde ilerlemektedir. Örneğin elden çıkarma, satın alma ile sonuçlanabileceğinden tüketim döngüsünün gelişmesini sağlamaktadır. İkinci el tüketim güdüsü öncelikle bireye yöneliktir. Bireylerin memnuniyetini sağlamak istemektedir (Çakır ve Dedeoğlu, 2020, s.57).

Birinci el alışverişler de temel motivasyonlar müşterinin kimliğini ve yaşantısını yansıtmaktadır. Ancak günümüzde bilinçli tüketicilerin aşırı tüketimi önleme motivasyonları ikinci eli alternatif olarak görmektedir. Kaynaklar kısıtlı olduğundan dolayı çevre bilincine sahip bireyler ikinci el ürün satın almakta ve bu alımları da genel olarak çevrimiçi gerçekleştirmektedir. Araştırmalara göre ikinci el çevrimiçi alışveriş incelendiğinde müşterilerin genel olarak çevrimiçi alışverişi ucuz, güvenilir, hızlı olduğu için tercih ettiği gözlemlenmektedir. Çevrimiçi ikinci el ürün satan uygulamalarda düşük fiyatlar, ürün fazlalığı, pazarlık yapılabilirlik ve bu uygulamalardaki sosyal etkileşim müşterileri çekmektedir. Çevrimiçi ikinci el alışveriş sayesinde aradığımız ürünleri bulabilir, tasarruf edebilir ayrıca ihtiyaç fazlası ürünleri çevrimiçi ikinci el alışveriş sitelerinde satabiliriz. Çevrimiçi ikinci el ürün pazarları dünya genelinde hızla artan ve büyümekte olan pazar olarak üretici ve tüketicilerin dikkatini çekmektedir. (Deniz, 2020, s.1497).

Tüketiciler kullanmadıkları ürünlerini belirli günlerde mahallelerinde satmaya başlamışlar. Satılan ürünler kısıtlı olduğundan dolayı devamlılık olmamıştır. Bu alım satım faaliyetleri internet kullanımının artmasıyla elektronik platformlara doğru bir taşınma meydana getirmiştir. Bu taşınma faaliyetinde ekonomik durum ve teknolojik faktörler etkili olmuştur. Tüketiciden tüketiciye e-ticaret tüketicilerin fazla veya kullanmadıkları ürünleri elden çıkararak değerlendirmek istemesinden türemiştir (Fidanlıgöl, 2006, s.33).

Bu değişim ile tüketicilerin birbirlerine çeşitli mal veya hizmet satmaları için aracılık eden çevrimiçi ikinci el site ve uygulamaları ortaya çıkarmıştır. Bu uygulamalar ile satıcılar ürünlerini binlerce kişiye sunabilmektedir. Tüketiciden tüketiciye pazarlama çevrimiçi alışverişin en büyük özelliklerinden biridir. Çevrimiçi uygulamalar ve siteler sayesinde tüketiciler birbirinden ürün alıp ürün sattığı platformlarında giderek arttığı gözlemlenmiştir. Çevrimiçi alışverişin artmasında ki bir diğer neden ise kullanılmayan ya da az kullanılmış eşyalardan bir gelir elde etmenin en kolay biçimi olmasıdır. Kullanıcılar satmak istedikleri ürünlerini fotoğraflarını çekip ürün hakkında açıklamada bulunarak sitelere kolay bir şekilde yükleyebilmektedirler. Bu uygulamalar sayesinde tüketiciler sadece ürün satışı değil aynı zaman da kendileri de başka tüketicilerden ürünlerde alabilmektedir. Bu sayede tüketiciler hem satıcı hem de alıcı olabilmektedir. Tüketiciden tüketiciye pazarlama faaliyetlerinin gerçekleştirilmesi için ortaya çıkan bu uygulama ve siteler satılan ürünlerden belirli bir komisyon almaktadır. Örnek olarak bir tüketici kullanmadığı elektronik eşyasını bu platformlara ekleyerek satışa çıkartırsa ve diğer bir tüketici tarafından satın alınırsa burada çevrimiçi ticaret gerçekleştirilir. Tüketiciler bu çevrimiçi mağazalarda ürünleri hakkında iletişime geçebilmektedir (Bozoğlu, 2019, s.9).

Çevrimiçi ikinci el ürün satışı dünya genelinde hızla gelişmekte ve büyümekte olan bir pazardır. Üretici ve tüketicilerin tüm dikkatini üzerine almıştır. Ünlülerin kıyafetlerini de bu uygulamalarda satışa koymaları ikinci el ürünlere olan ilgiyi de arttırmıştır (Yağcı, 2017). Ayrıca çevrimiçi ikinci el uygulamaların sayısı da giderek arttığı gözlemlenmektedir. Letgo, Sahibinden.com, Gardrops, Dolap, ModaCruz, Whatsap, Sahaf, Zebamo gibi birçok uygulamaları tüketiciler ikinci el ürün alışverişinde tercih etmektedir. Bu uygulamalarda çok sayıda ikinci el ürünlerin değerlendirilmesi ve satın alabilme imkanları mevcuttur. Bu uygulamalar sayesinde fiyat karşılaştırmaları yapılabilmekte ve istenilen ürün en uygun fiyata satın alınabilmektedir. Alışverişin artan bir biçimde çevrimiçi ikinci el uygulamalarda gerçekleştirilmesi çeşitli ürünlere herkes tarafından ulaşımı da bu sayede kolaylaşmıştır. Bu uygulamalarda giyim alışverişi diğerlerine oranla daha fazladır. Türkiye de önde gelen ikinci el çevrimiçi giyim odaklı markası 155 milyon TL'lik ürün değeriyle kadın tüketicilerin ortalama olarak 50 milyon TL'lik tasarruf ettiğini açıklamıştır. Ayrıca site yılda birçok kez çevrimiçi olarak ziyaret edilmektedir (Deniz, 2020, s.1493).

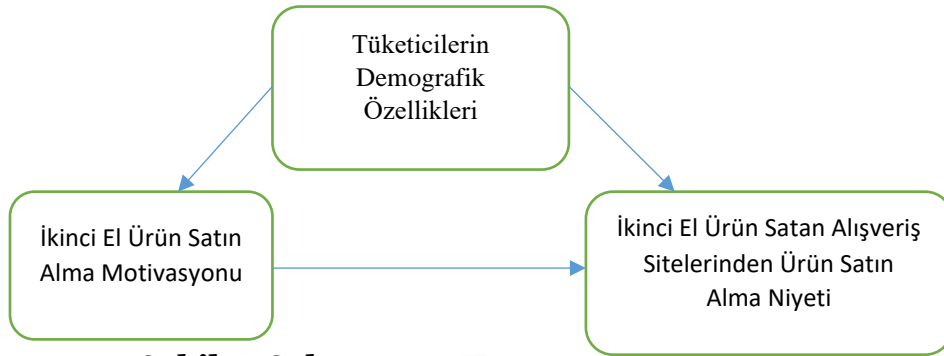
3. Yöntem

Çalışmanın amacı, ikinci el ürün satın alma motivasyonu ve İkinci el ürün satan internet sitelerinden satın alma düzeyi arasında ilişkinin belirlenmesidir. Bu kapsamda tüketicilerin demografik özelliklerine göre ikinci el ürün satın alma motivasyon düzeyleri ve ikinci el ürün satan çevrimiçi uygulamalardan satın alma niyetleri incelenmiştir. Çalışmada tüketicilerin demografik özelliklerine göre ikinci el satın alma motivasyonları ve ikinci el ürün satan uygulamalardan ürün satın alma niyetlerinde farklılık gösterdiği varsayılmaktadır.

Araştırma için çevrimiçi anket yönteminden faydalanılmıştır. Anket formu <https://docs.google.com> adresinde hazırlanılmıştır. Ankete 18 yaş ve üstü 269 kadın ve 144 erkek olmak üzere toplam 413 kişi katılmıştır. Hazırlanan anket 3 bölümden

oluşmaktadır. Ankette toplamda 22 soru bulunmaktadır. Anketin ilk bölümünde katılımcıların demografik özelliklerini belirlemeye yönelik çoktan seçmeli 6 soru bulunmaktadır. İkinci bölümde katılımcıların ikinci el satın alma motivasyon düzeylerini belirlemeye yönelik “Kesinlikle Katılıyorum” ve “Kesinlikle Katılmıyorum” arasında 5’li likert ölçeğine göre belirlenen 13 ifade bulunmaktadır. İkinci el satın alma motivasyon düzeyine yönelik ifadeler, Akın’ın (2020) çalışmasından uyarlanmıştır. Son olarak üçüncü bölümde ise katılımcıların ikinci el ürün satan internet sitelerinden satın alma niyetini belirlemeye yönelik “Kesinlikle Katılıyorum” ve “Kesinlikle Katılmıyorum” arasında 5’li likert ölçeğine göre belirlenen 3 ifade yer almaktadır.

Çalışmanın amacı ve temel varsayımı kapsamında geliştirilen çalışma modeli aşağıdaki şekilde görülmektedir.



Şekil 1: Çalışmanın Kavramsal Modeli

Çalışmanın amacı ve kavramsal modeli kapsamında geliştirilen hipotezler aşağıdaki gibidir:

H1: Tüketicilerin demografik özelliklerine göre ikinci el ürün alma motivasyonları alt boyutları arasında farklılık vardır.

H1a: Tüketicilerin cinsiyetlerine göre ürün satın alma motivasyonları arasında farklılık vardır.

H1b: Tüketicilerin medeni duruma göre ürün satın alma motivasyonları arasında farklılık vardır.

H1c: Eğitim Durumuna Göre Tüketicilerin İkinci El Ürün Satın Alma arasında farklılık vardır.

H1d: Tüketicilerin yaşa göre ürün satın alma motivasyonları arasında farklılık vardır.

H1e: Tüketicilerin gelir düzeyine göre ürün satın alma motivasyonları arasında farklılık vardır.

H1f: Tüketicilerin mesleğe göre ürün satın alma motivasyonları arasında farklılık vardır.

H2: Tüketicilerin demografik özelliklerine göre ikinci el ürün satan internet uygulamalarından ürün satın alma niyetleri arasında farklılık vardır.

H2a: Tüketicilerin cinsiyetlerine göre ikinci el ürün satan internet uygulamalarından satın alma sıklıkları arasında farklılık vardır.

H2b: Tüketicilerin medeni durumuna göre ikinci el ürün satan internet uygulamalarından satın alma sıklıkları arasında farklılık vardır.

H2c: Tüketicilerin eğitim durumuna göre ikinci el ürün satan internet uygulamalarından satın alma sıklıkları arasında farklılık vardır.

H2d: Tüketicilerin yaşa göre ikinci el ürün satan internet uygulamalarından satın alma sıklıkları arasında farklılık vardır.

H2e: Tüketicilerin gelir düzeyine göre ikinci el ürün satan internet uygulamalarından satın alma sıklıkları arasında farklılık vardır.

H2f: Tüketicilerin mesleğe göre ikinci el ürün satan internet uygulamalarından satın alma sıklıkları arasında farklılık vardır.

H3: Tüketicilerin ikinci el ürün satın alma motivasyonları ile ikinci el ürün satan internet sitelerinden ürün satın alma niyetleri arasında ilişki vardır.

4. Bulgular

4.1. Katılımcıların Demografik Özelliklerine İlişkin Bulgular

Araştırmaya katılan çalışanların demografik özellikleri aşağıdaki tabloda belirtilmiştir.

Tablo 1: Katılımcıların demografik özellikleri

Cinsiyet	N	%	Medeni Durum	N	%
Kadın	268	65,0	Evli	101	24,5
Erkek	144	35,0	Bekar	311	75,5
Toplam	412	100,0	Total	412	100,0
Yaş	N	%	Eğitim Durumu	N	%
18-24	285	69,2	Lise	160	38,8
25-34	84	20,4	Önlisans	100	24,3
35-44	29	7,0	Lisans	138	33,5
45-54	14	3,4	Lisansüstü	14	3,4
Total	412	100,0	Total	412	100,0
Gelir Düzeyi	N	%	Meslek	N	%
2000 TL' den az	213	51,7	Öğrenci	170	41,3
2000-3999	79	19,2	Kamu çalışanı	83	20,1
4000-5999	64	15,5	Özel sektör çalışanı	66	16,0
6000-7999	40	9,7	Serbest Meslek	19	4,6
8000 TL ve üzeri	16	3,9	Ev işleri ile meşgul	22	5,3
Total	412	100,0	Çalışmıyor	52	12,6
			Total	412	100,0

Tablo 1 incelendiğinde katılımcıların %65,0' u (N=268) kadın, %35.0'u (N=144) erkek olduğu görülmektedir. Katılımcılara yaşları sorulduğunda; %69,2'si (N=285) 18-24 yaş aralığında , %20.4'ü (N=84) 25-34 yaş aralığında, 35-44 %7.0'u (N=29) yaş aralığında, %3,4 (N=14) 45-54 yaş aralığında olduğunu belirtmiştir. Katılımcılara aylık gelirleri sorulduğunda; %3,9 (N=16) 8000 TL ve üzeri olduğu belirtmiştir. Bu cevabı %51,7 (N=213) ile 2000 TL , %19,2 (N=79) ile 2000-3999 TL, %15,5 (N=64) ile 4000-5999 TL, %9,7 (N=40) ile 6000-7999 TL ve son olarak %3,9 (N=16) ile 8000 TL ve üzeri belirtmiştir. Katılımcılara medeni durumu sorulduğunda; %24,5'i (N=101) evli, %75,5 (N=311) bekar olduğunu belirtmiştir. Katılımcılara eğitim durumu sorulduğunda; %38,8 (N=160) lise,%24,3 (N=100) Önlisans, %33,5 (N=138) lisans ve son olarak %3,4'ü (N=14) lisansüstü cevabını verdiğini görmekteyiz. Katılımcılara meslekleri sorulduğunda; %41,3 (N=170) Öğrenci, %20,1'i (N=83) Kamu çalışanı, %16,0 (N=66) Özel sektör çalışanı, %4,6 (N=19) Serbest meslek, %5,3 (N=22) Ev işleriyle meşgul ve son olarak %12,6 (N=52) çalışmıyor olduğunu belirtmiştir.

4.2. Çalışma Hipotezlerinin Test Edilmesi

Çalışmanın bu bölümünde, araştırmanın amaç ve varsayımı doğrultusunda, daha önceden belirlenmiş olan hipotezler test edilmiştir.

4.2.1. Demografik değişkenlere göre ikinci el ürün satın alma motivasyon düzeyi farklılıklarına ilişkin tanımlayıcı istatistikleri

Tüketicilerin demografik özelliklerine göre ikinci el ürün satın alma motivasyon düzeyi farklılıklarına ilişkin yapılan bağımsız örneklem t testi ve tek yönlü varyans analizleri (Anova) aşağıdaki tablolarda yer almaktadır.

Tablo 2: Cinsiyete göre tüketicilerin ikinci el ürün satın alma motivasyon düzeyine ilişkin t testi sonuçları

		N	\bar{X}	S	Levene'nin Varyans Eşitliği			T Testi		
						F	P	T	SD	P
Sosyal Motivasyon	Kadın	268	1,8993	,93797	Homojen	1,913	,167	-5,488	410	,000
	Erkek	144	2,4427	,99550	Homojen Değil			-5,390	278,076	,000
Çevresel Motivasyon	Kadın	268	2,8813	1,08560	Homojen	4,843	,028	-2,471	410	,014
	Erkek	144	3,1486	,97026	Homojen Değil			-2,556	322,042	,011
Kişisel Motivasyon	Kadın	268	2,4396	,99063	Homojen	,979	,323	-3,884	410	,000
	Erkek	144	2,8319	,95336	Homojen Değil			-3,929	302,518	,000

Tablo 2 'de katılımcıların cinsiyetleri itibarıyla ikinci el ürün satın alma motivasyon düzeyleri arasında fark olup olmadığını tespit etmek amacıyla yapılmış olan bağımsız örneklem t testi sonuçları görülmektedir. Tablo incelendiğinde $p < 0,05$ anlamlılık düzeyinde ikinci el ürün satın alma motivasyonu alt boyutlarından sosyal motivasyon, çevresel motivasyon ve kişisel motivasyon yönünden cinsiyete göre kadınlar ve erkekler arasında anlamlı bir farklılık vardır denilebilir. Alt boyutlara ilişkin

ortalamalara bakıldığında erkek katılımcıların kadın katılımcılara oranla ikinci el ürün satın alma motivasyon düzeylerinin yüksek olduğu görülmektedir.

Tablo 3. Medeni durumuna göre tüketicilerin ikinci el ürün satın alma motivasyon düzeyine ilişkin t testi sonuçları

		N	\bar{X}	S	Levene'nin Varyans Eşitliği			T Testi		
						F	P	T	SD	P
Sosyal Motivasyon	Evli	101	2,0124	,96655	Homojen	,303	,582	-,896	410	,371
	Bekar	311	2,1141	1,00012	Homojen Değil			-,912	174,814	,363
Çevresel Motivasyon	Evli	101	3,0376	1,16231	Homojen	3,728	,054	,690	410	,491
	Bekar	311	2,9543	1,01656	Homojen Değil			,644	152,812	,520
Kişisel Motivasyon	Evli	101	2,5545	1,03533	Homojen	,290	,591	-,258	410	,796
	Bekar	311	2,5839	,98236	Homojen Değil			-,252	162,542	,802

Tablo 3'de katılımcıların medeni durumları itibariyle ikinci el ürün satın alma motivasyon düzeyleri arasında fark olup olmadığını tespit etmek amacıyla yapılmış olan bağımsız örneklem t testi sonuçları görülmektedir. Tablo incelendiğinde $p < 0,05$ anlamlılık düzeyinde ikinci el ürün satın alma motivasyonu alt boyutlarından sosyal motivasyon, çevresel motivasyon ve kişisel motivasyon yönünden bekarlar ve evliler arasında anlamlı bir farklılık yoktur denilebilir.

Tablo 4: Eğitim durumuna göre tüketicilerin ikinci el ürün satın alma motivasyon düzeyine ilişkin t testi sonuçları

		N	\bar{X}	S	F	P	Anlamlı Farklılık (Tukey)
Sosyal Motivasyon	Lise	160	2,2078	,99654	2,167	,091	
	Önlisans	100	2,1075	,94899			
	Lisans	138	1,9239	,95883			
	Yüksek Lisans	14	2,2321	1,38489			
	Toplam	412	2,0892	,99180			
Çevresel Motivasyon	Lise	160	3,0550	1,08250	,760	,517	
	Önlisans	100	2,9760	1,01634			
	Lisans	138	2,9058	,99258			
	Yüksek Lisans	14	2,7286	1,51629			
	Toplam	412	2,9748	1,05330			
Kişisel Motivasyon	Lise	160	2,6125	1,06581	,805	,492	
	Önlisans	100	2,6620	,93795			
	Lisans	138	2,4739	,91447			

	Yüksek Lisans	14	2,5714	1,29343			
	Toplam	412	2,5767	,99441			

Tablo 4’de katılımcıların eğitim düzeyleri itibariyle ikinci el ürün satın alma motivasyon düzeyleri arasında fark olup olmadığını tespit etmek amacıyla yapılmış olan tek yönlü ANOVA testi sonuçları görülmektedir. Tablo incelendiğinde $p < 0,05$ anlamlılık düzeyinde ikinci el ürün satın alma motivasyonu alt boyutlarından sosyal motivasyon, çevresel motivasyon ve kişisel motivasyon yönünden eğitim düzeyine göre anlamlı bir farklılık yoktur denilebilir.

Tablo 5: Yaşa göre tüketicilerin ikinci el ürün satın alma motivasyon düzeyine ilişkin t testi sonuçları

		N	\bar{X}	S	Levene'nin Varyans Eşitliği			T Testi		
						F	P	T	SD	P
Sosyal Motivasyon	18-24 Yaş Arası	285	2,1175	,97943	Homojen	,303	,582	-,896	410	,371
	25 Yaş ve Üzeri	127	2,0256	1,02005	Homojen Değil			-,912	174,814	,363
Çevresel Motivasyon	18-24 Yaş Arası	285	2,9382	,99921	Homojen	3,728	,054	,690	410	,491
	25 Yaş ve Üzeri	127	3,0567	1,16562	Homojen Değil			,644	152,812	,520
Kişisel Motivasyon	18-24 Yaş Arası	285	2,5389	,92161	Homojen	,290	,591	-,258	410	,796
	25 Yaş ve Üzeri	127	2,6614	1,14046	Homojen Değil			-,252	162,542	,802

Tablo 5’de yaş grubuna göre tüketicilerin yaşa göre satın alma motivasyonları arasında anlamlı bir fark olup olmadığını test etmek amacıyla elde edilen verilere uygulanmış olan bağımsız örneklem T testi sonuçları görülmektedir. Tablo 5 incelendiğinde ankete katılan farklı yaş gruplarından tüketicilerin yaşa göre satın alma motivasyonları arasında $p < 0,05$ anlamlılık düzeyinde anlamlı bir farklılık olmadığı tespit edilmiştir.

Tablo 6: Gelir düzeyine göre tüketicilerin ikinci el ürün satın alma motivasyon düzeyine ilişkin anova testi sonuçları

		N	\bar{X}	S	F	P	Anlamlı Farklılık (Tukey)
Sosyal Motivasyon	2000 TL' den az	213	2,1056	,96672	3,475	,008	2 < 5
	2000-3999	79	1,8829	,97881			
	4000-5999	64	1,9492	,99021			
	6000-7999	40	2,4375	,91594			
	8000 TL ve üzeri	16	2,5781	1,25406			
	Total	412	2,0892	,99180			
Çevresel Motivasyon	2000 TL' den az	213	2,9493	1,02131	1,032	,390	
	2000-3999	79	2,9013	1,18229			
	4000-5999	64	2,9281	1,00561			

	6000-7999	40	3,1850	,97706			
	8000 TL ve üzeri	16	3,3375	1,16326			
	Total	412	2,9748	1,05330			
Kişisel Motivasyon	2000 TL' den az	213	2,5502	,91999	2,130	,076	
	2000-3999	79	2,4000	1,12728			
	4000-5999	64	2,6094	1,01820			
	6000-7999	40	2,9250	1,06187			
	8000 TL ve üzeri	16	2,8000	,82624			
	Total	412	2,5767	,99441			

Tablo 6'da tüketicilerin gelir düzeylerine göre ikinci el ürün satın alma motivasyon düzeyleri arasında fark olup olmadığını tespit etmek amacıyla yapılmış olan ANOVA testi sonuçları görülmektedir. Tablo 3.11 incelendiğinde $p < 0,05$ anlamlılık düzeyinde ikinci el ürün satın alma motivasyonu alt boyutlarından çevresel motivasyon ve kişisel motivasyon yönünden katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık yoktur denilebilir. Ancak $p < 0,05$ anlamlılık düzeyinde ikinci el ürün satın alma ürün satın alma motivasyonu alt boyutlarından sosyal motivasyon yönünden gelir düzeyine göre katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık vardır denilebilir. İkinci el ürün satın alma motivasyonu alt boyutlarından sosyal motivasyon yönünden ortalamalara bakıldığında 8000 TL ve üzeri gelir düzeyine sahip katılımcılarından ikinci el ürün satın alma motivasyon düzeylerinin daha yüksek olduğu görülmektedir.

Tablo 7. Mesleğe göre tüketicilerin ikinci el ürün satın alma motivasyon düzeyine ilişkin anova testi sonuçları

		N	\bar{X}	S	F	P	Anlamlı Farklılık (Tukey)
Sosyal Motivasyon	Öğrenci	170	2,1515	1,01516	2,550	,027	4>1 2>1 3>1
	Kamu çalışanı	83	2,1777	1,00572			
	Özel sektör çalışanı	66	2,1098	1,01255			
	Serbest Meslek	19	2,4211	1,05755			
	Ev işleri ile Meşgul	22	1,7159	,71254			
	Çalışmıyor	52	1,7548	,85676			
	Total	412	2,0892	,99180			
Çevresel Motivasyon	Öğrenci	170	2,9341	1,02138	1,568	,168	
	Kamu çalışanı	83	3,1880	1,03233			
	Özel sektör çalışanı	66	2,9091	1,05199			
	Serbest Meslek	19	3,3053	1,03144			
	Ev işleri ile meşgul	22	2,8364	1,26135			
	Çalışmıyor	52	2,7885	1,07697			
	Total	412	2,9748	1,05330			
	Öğrenci	170	2,5306	,95861	1,750	,122	

Kişisel Motivasyon	Kamu çalışanı	83	2,7470	1,02414			
	Özel sektör çalışanı	66	2,6212	1,07910			
	Serbest Meslek	19	2,9158	1,15915			
	Ev işleri ile meşgul	22	2,2909	,90022			
	Çalışmıyor	52	2,3962	,88161			
	Total	412	2,5767	,99441			

Tablo 7’de tüketicilerin mesleklerine göre ikinci el ürün satın alma motivasyon düzeyleri arasında fark olup olmadığını tespit etmek amacıyla yapılmış olan ANOVA testi sonuçları görülmektedir. Tablo 7 incelendiğinde $p < 0,05$ anlamlılık düzeyinde ikinci el ürün satın alma motivasyonu alt boyutlarından çevresel motivasyon ve kişisel motivasyon yönünden katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık yoktur denilebilir. Ancak $p < 0,05$ anlamlılık düzeyinde ikinci el ürün satın alma ürün satın alma motivasyonu alt boyutlarından sosyal motivasyon yönünden mesleklerine göre katılımcılar arasında anlamlı bir farklılık vardır denilebilir Dolayısıyla H_{1f} hipotezi kabul edilmiştir.

4.2.2. Demografik Değişkenlere Göre İkinci El Ürün Satan Alışveriş Sitelerinden Ürün Satın Alma Düzeyi Farklılıklarına İlişkin Tanımlayıcı İstatistikleri

Tüketicilerin demografik özelliklerine göre ikinci el ürün satan alışveriş sitelerinden ürün satın alma düzeyi farklılıklarına ilişkin yapılan bağımsız örneklem t testi ve tek yönlü varyans analizleri (Anova) aşağıdaki tablolarda yer almaktadır.

Tablo 8: Cinsiyete göre tüketicilerin ikinci el ürün satan alışveriş sitelerinden ürün satın alma düzeyine ilişkin t testi sonuçları

		N	\bar{X}	S	Levene'nin Varyans Eşitliği		T Testi			
					F	P	T	SD	P	
Satın alma niyeti	Kadın	268	2,8371	1,17594	Homojen	2,127	,145	-5,482	410	,000
	Erkek	144	3,4931	1,12399	Homojen Değil			-5,557	304,296	,000

Tablo 8’de cinsiyete Göre Tüketicilerin İkinci el ürün satan alışveriş sitelerinden ürün satın alma düzeyleri arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını tespit etmek amacıyla elde edilen verilere uygulanmış bağımsız örneklem t testi sonuçları görülmektedir. Tablo 8 incelendiğinde cinsiyete göre tüketicilerin ikinci el ürün satan alışveriş sitelerinden ürün satın alma düzeyine ilişkin $p < 0,05$ anlamlılık düzeyinde anlamlı bir farklılık olduğu tespit edilmiştir. İkinci el ürün satan alışveriş sitelerinden ürün satın alma düzeylerine ilişkin ortalamalara bakıldığında erkek katılımcıların kadın katılımcılara oranla ikinci el ürün satan alışveriş sitelerinden ürün satın alma düzeylerinin daha yüksek olduğu söylenebilir.

Tablo 9: Medeni durumuna göre tüketicilerin ikinci el ürün satan alışveriş sitelerinden ürün satın alma düzeyine ilişkin t testi

		N	\bar{X}	S	Levene'nin Varyans Eşitliği			T Testi		
						F	P	T	SD	P
Satın Alma Niyeti	Evli	101	3,0462	1,24992	Homojen	,238	,626	-,194	410	,846
	Bekar	311	3,0729	1,18308	Homojen Değil			-,189	162,227	,850

Tablo 9'da medeni duruma göre tüketicilerin ikinci el ürün satan alışveriş sitelerinden ürün satın alma düzeyleri arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını tespit etmek amacıyla elde edilen verilere uygulanmış bağımsız örneklem t testi sonuçları görülmektedir. Tablo 9 incelendiğinde medeni duruma göre tüketicilerin ikinci el ürün satan alışveriş sitelerinden ürün satın alma Düzeyine İlişkin $p < 0,05$ anlamlılık düzeyinde anlamlı bir farklılık olmadığı tespit edilmiştir.

Tablo 10: Eğitim durumuna göre tüketicilerin ikinci el ürün satan alışveriş sitelerinden ürün satın alma düzeyine ilişkin anova testi

		N	\bar{X}	S	F	P	Anlamlı Farklılık (Tukey)
Satın Alma niyeti	Lise	160	3,0396	1,25525	1,136	,334	
	Önlisans	100	3,2000	1,17780			
	Lisans	138	2,9662	1,08913			
	Yüksek Lisans	14	3,4048	1,63915			
	Toplam	412	3,0663	1,19832			

Tablo 10'da Eğitim durumuna Göre Tüketicilerin İkinci el ürün satan alışveriş sitelerinden ürün satın alma Düzeyleri arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını tespit etmek amacıyla elde edilen verilere uygulanmış olan Anova testi sonuçları görülmektedir. Tablo 10 incelendiğinde farklı eğitim düzeyine sahip tüketicilerin İkinci el ürün satan alışveriş sitelerinden ürün satın alma düzeyine ilişkin $p < 0,05$ anlamlılık düzeyinde anlamlı bir farklılık olmadığı tespit edilmiştir.

Tablo 11: Yaşa göre tüketicilerin ikinci el ürün satan alışveriş sitelerinden ürün satın alma düzeyine ilişkin t testi

		N	\bar{X}	S	Levene'nin Varyans Eşitliği			T Testi		
						F	P	T	SD	P
Satın Alma niyeti	18-24 Yaş Arası	285	3,0327	1,14914	Homojen	4,106	,043	-,852	410	,395
	25 Yaş ve Üzeri	127	3,1417	1,30358	Homojen Değil			-,812	216,835	,418

Tablo 11'de Yaşa Göre Tüketicilerin İkinci el ürün satan alışveriş sitelerinden ürün satın alma Düzeyleri arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını tespit etmek amacıyla elde

edilen verilere uygulanmış bağımsız örneklem t testi sonuçları görülmektedir. Tablo 11 incelendiğinde yaşa göre tüketicilerin ikinci el ürün satan alışveriş sitelerinden ürün satın alma düzeyine ilişkin $p < 0,05$ anlamlılık düzeyinde anlamlı bir farklılık olmadığı tespit edilmiştir.

Tablo 12. Gelir Düzeyine Göre Tüketicilerin İkinci el ürün satan alışveriş sitelerinden ürün satın alma Düzeyine İlişkin Anova Testi

		N	\bar{X}	S	F	P	Anlamlı Farklılık (Tukey)
Satın Alma Niyeti	2000 TL'den az	213	3,0563	1,18559	,784	,536	
	2000-3999	79	2,9241	1,30302			
	4000-5999	64	3,0781	1,15125			
	6000-7999	40	3,3083	1,22506			
	8000 TL ve üzeri	16	3,2500	,93887			
	Total	412	3,0663	1,19832			

Tablo 3.17.'de tüketicilerin gelir düzeyine göre ikinci el ürün satan alışveriş sitelerinden ürün satın alma düzeyleri arasında fark olup olmadığını tespit etmek amacıyla yapılmış olan ANOVA testi sonuçları görülmektedir. Tablo 3.17 incelendiğinde farklı gelir düzeylerine sahip tüketicilerin gelir düzeyine göre ikinci el ürün satan alışveriş sitelerinden ürün satın alma düzeyleri arasında $p < 0,05$ anlamlılık düzeyinde anlamlı bir farklılık olmadığı tespit edilmiştir.

Tablo 12. Mesleğe göre tüketicilerin ikinci el ürün satan alışveriş sitelerinden ürün satın alma düzeyine ilişkin anova testi

		N	\bar{X}	S	F	P	Anlamlı Farklılık (Tukey)
Satın Alma Niyeti	Öğrenci	170	3,0784	1,16507	3,018	0,011	2>6 3>6
	Kamu çalışanı	83	3,2088	1,10886			
	Özel sektör çalışanı	66	3,3283	1,31850			
	Serbest Meslek	19	3,1579	1,50049			
	Ev işleri ile meşgul	22	2,6818	1,34706			
	Çalışmıyor	52	2,5962	,96188			
	Toplam	412	3,0663	1,19832			

Tablo 12 'de katılımcıların mesleklerine göre ikinci el ürün satan alışveriş sitelerinden ürün satın alma düzeyleri arasında fark olup olmadığını tespit etmek amacıyla yapılmış

olan bağımsız örneklem t testi sonuçları görülmektedir. Tablo incelendiğinde $p < 0,05$ anlamlılık düzeyinde mesleğe göre tüketicilerin ikinci el ürün satan alışveriş sitelerinden ürün satın alma düzeyine ilişkin $p < 0,05$ anlamlılık düzeyinde anlamlı bir farklılık olduğu tespit edilmiştir. İkinci el ürün satan alışveriş sitelerinden ürün satın alma düzeyi ortalamalarına bakıldığında kamu sektörü ve özel sektörde çalışan katılımcılarının çalışmayan katılımcılardan ikinci el ürün satan alışveriş sitelerinden ürün satın alma motivasyon düzeylerinin daha yüksek olduğu görülmektedir.

4.2.3. Korelasyon Analizi

Korelasyon analizi, iki değişken arasındaki ilişkinin gücü ve yönü hakkında bilgi vermektedir Pearson Korelasyon katsayısı (r) -1 ile +1 arasında bir değer almaktadır. “r” değeri pozitif (+) bir değer alıyorsa bir değişken artarken diğerinin de arttığı ya da biri azalırken diğerinin de azaldığını gösterirken, negatif (-) değer alıyorsa bir değişken artarken diğerinin azaldığını ya da bir değişken azalırken diğerinin arttığını ifade etmektedir. Ayrıca “r” katsayısının değerinin (işaretinden bağımsız olarak) 0,10-0,29 arasında olması değişkenler arasındaki ilişkinin zayıf, 0,30-0,49 arasında olması orta ve 0,50-1,00 arasında olması yüksek olduğunu ifade etmektedir (Cevahir, 2020: 111-114).

Tablo 13. Pearson Korelasyon Analizi

Değişkenler	1	2	3	4	5
İkinci el uygulamalarından ürün satın alma niyeti	1				
İkinci el ürün satın alma motivasyonu	,702**	1			
Sosyal Motivasyon	,481**	,830**	1		
Çevresel Motivasyon	,639**	,876**	,564**	1	
Kişisel Motivasyon	,693**	,879**	,590**	,685**	1

** Korelasyon 0,01 seviyesinde anlamlı (2-yönlü)

Tablo 13’de elde edilen bulgulara göre ikinci el ürün satan alışveriş sitelerinden ürün satın alma niyeti ve ikinci el ürün satın alma motivasyon düzeyi arasında yüksek düzeyde ilişki olduğu saptanmıştır ($r=0,702$; $p < 0,001$). Bu durum ikinci el satın alma motivasyonu arttıkça ikinci el ürün satan alışveriş sitelerinden ürün satın alma düzeyinin de artacağını ifade etmektedir. Başka bir ifadeyle ikinci el ürün kullanım düzeyinin artması ikinci el ürün satan alışveriş sitelerinde tercih edilebilirliğini artırmaktadır. Yine tablo incelendiğinde ikinci el ürün satın alma alt boyutlarından sosyal motivasyon ile ikinci el ürün satan alışveriş sitelerinden ürün satın alma niyeti arasında orta düzeyli bir ilişki, çevresel ve kişisel motivasyon alt boyutlarıyla ise yüksek düzeyde bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

SONUÇ

Tüketicilerin bilinçlenmesi, ekonomik şartlar ve çevresel koşulların değişimi ile birlikte ikinci el tüketim daha fazla talep görmeye ve ikinci el alım satım faaliyetleri her geçen gün artış göstermeye başlamıştır. İkinci el ürünlere yönelik artan talep karşısında, ikinci el ürün satışı gerçekleştiren internet sitelerinin sayıları ve bu sitelerden ürün alıp satan üyelerin sayısında yükselmektedir. Bu çalışmada ikinci el ürün satın alma motivasyonu ve ikinci el ürün satan internet sitelerinden satın alma düzeyi arasında ilişkinin ortaya konması amaçlanmıştır. Çalışmanın temel varsayımı tüketicilerin demografik özelliklerine göre ikinci el ürün satın alma motivasyonlarının ve ikinci el ürün satan internet sitelerini kullanma düzeylerinin farklılık gösterdiğidir. Çevrimiçi uygulamalar kullanarak tüketicilerin satın alma davranışının belirlenmesine dair kavramsal model ve bu modele ilişkinde 12 ana hipotez geliştirilmiştir. Bu hipotezler Bağımsız Örneklem T Testi ve Tek Yönlü Anova testleri ile analiz edilmiştir.

Anket çalışması sonucunda elde edilen veriler incelendiğinde tüketicilerin erkek katılımcıların kadın katılımcılara oranla ikinci el ürün satın alma motivasyon düzeylerinin yüksek olduğu görülmektedir. Tüketicilerin medeni durumuna göre ikinci el ürün satın alma motivasyonları incelendiğinde ikinci el ürün satın alma motivasyonu alt boyutlarından sosyal motivasyon, çevresel motivasyon ve kişisel motivasyon yönünden bekarlar ve evliler arasında anlamlı bir farklılık olmadığı tespit edilmiştir. Tüketicilerin eğitim durumuna göre ikinci el ürün satın alma motivasyonları incelendiğinde anlamlı bir farklılık olmadığı tespit edilmiştir. Tüketicilerin yaşa göre ikinci el ürün satın alma motivasyon düzeyleri incelendiğinde anlamlı bir farklılık olmadığı tespit edilmiştir. Tüketicilerin gelir düzeyine göre ikinci el ürün satın alma motivasyonları incelendiğinde 8000 TL ve üzeri gelir düzeyine sahip olanların sosyal motivasyonları yüksek olduğu tespit edilmiştir. Tüketicilerin mesleğe göre ikinci el satın alma motivasyonları incelendiğinde mesleğe göre sosyal motivasyonların yüksek olduğu tespit edilmiştir. Cinsiyete göre tüketicilerin ikinci el ürün satan alışveriş sitelerinden ürün satın alma düzeyleri incelendiğinde anlamlı bir farklılık olmadığı tespit edilmiştir. Tüketicilerin medeni durumuna ikinci el ürün satan alışveriş sitelerinden ürün satın alma düzeyleri incelendiğinde düzeyinde anlamlı bir farklılık olmadığı tespit edilmiştir. Eğitim durumuna göre tüketicilerin ikinci el ürün satan alışveriş sitelerinden ürün satın alma düzeyi incelendiğinde anlamlı bir farklılık olmadığı tespit edilmiştir. Yaşa göre tüketicilerin ikinci el ürün satan alışveriş sitelerinden ürün satın alma düzeyi incelendiğinde anlamlı bir farklılık olmadığı tespit edilmiştir. Tüketicilerin gelirine göre ikinci el ürün satan alışveriş sitelerinden ürün satın alma düzeyi incelendiğinde anlamlı bir farklılık olmadığı tespit edilmiştir. Tüketicilerin mesleğe göre ikinci el ürün satan alışveriş sitelerinden ürün satın alma düzeyi incelendiğinde anlamlı bir farklılık olmadığı tespit edilmiştir.

Erkek tüketicilerin kadın tüketicilere oranla ikinci el ürün satın alma motivasyon ve satın alma niyetlerinin daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Bu doğrultuda ikinci el ürün satışı gerçekleştiren uygulamalarda daha fazla erkek ürünlerine yer verilmesi, ürün çeşitlerinin artırılması önerilebilir. Ayrıca kadın tüketicilere yönelik ikinci el ürün kullanımını artırmak için reklam ve satış stratejilerinin geliştirilmesi önerilebilir.

İkinci el ürün kullanımının sadece ekonomik koşullar yüzünden değil çevresel etmenler, sürdürülebilir tüketim ve tüketim çılgınlığını önlemek için de yapılabileceği yönünde kamu spotları ve reklam kampanyaları düzenlenerek tüketicilerin bilinçlenmesi sağlanabilir. İkinci el ürün satın alma motivasyonu ile çevrimiçi uygulamalardan ikinci el ürün satın alma niyeti arasında pozitif yönlü bir olduğu göz önünde bulundurulduğunda çevrimiçi ikinci el ürün satışı yapılan uygulamaların artırılması, mevcut elektronik pazar yerlerinde ikinci el ürünlere de yer verilmesi önerilebilir. Ayrıca çevrimiçi uygulamaların kullanıcı dostu arayüzlerle tasarlanması sayesinde tüketicilerin daha rahat bu uygulamalarda gezebilmesi sağlanabilir.

Bu çalışmada tüketicilerin demografik özelliklerine göre ikinci el ürün satın alma motivasyonları ve ikinci el ürün satan çevrimiçi uygulamalardan ürün satın alma niyetleri değerlendirilmiştir. Bundan sonra yapılacak olan çalışmalarda tüketicilerin ikinci el ürün satın alma motivasyonlarının yanı sıra bu tür çevrimiçi uygulamalarda ürün satışı motivasyonları da değerlendirilebilir.

KAYNAKÇA

- Bozoğlu, G. (2019). *Elektronik Ticarete Tüketicinin Davranış ve Seçimlerini Etkileyen Faktörler: Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma*, (Yüksek Lisans Tezi), İstanbul: Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Çakır, İ. ve Dedeoğlu A. Ö. (2020). İkinci El Giyim Sitelerinde Algılanan Risklerin Satın Alma Niyeti Üzerine Etkisi, *Uluslararası İktisadi Ve İdari Bilimler Dergisi*, (27), 55-72.
- Cevahir, E. (2020). *SPSS ile Nicel Veri Analizi rehberi*. Kibele Yayınları.
- Deniz, E. (2020). Çevrimiçi İkinci-el Giyim Eşyası Satın Almaya Etki Eden Faktörlerin İncelenmesi, *İzmir Katip Çelebi Üniversitesi İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırma Dergisi*, 9 (2). 1487-1519.
- Fidanlıgöl, C. (2006). *Elektronik Ticaretin Gelişen Bir Pazarlama Ve Dağıtım Kanalı Olarak Mal Ve Hizmet Piyasalarına Etkisi*, (Yüksek Lisans Tezi), İstanbul: Kadir Has Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Guiot, D. ve Roux, D. (2010). A Second-Hand Shoppers Motivation Scale: Antecedents, Consequences, And Implications For Retailers, *Journal of Retailing*, 86(4), 383-399.
- Kılıç, S. (2020). Pazarlama karması stratejileri (4 p) açısından ikinci el giyim ürünleri satan web sitelerinin içerik analizi yöntemiyle incelenmesi. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 19(74), 1020-1032.
- Özkaya, B. ve Kazançoğlu İ. (2021). Y Kuşağının İkinci El Tüketim Motivasyonlarının Ve Engellerinin Belirlenmesine İlişkin Nitel Bir Araştırma, *Journal of Business in The Digital Age*, 4(1), 1-20.
- Pektaş, H ve Dengin, S. (2011). İkinci El Giysi Pazarları ve Türkiye'deki Durumu, *Akdeniz Sanat Dergisi*, 4(8), 109-112.
- Telli S. G., Aydın S. ve Şen Gezmişoğlu D. (2021). Covid-19 Sürecinde Çevrimiçi İkinci El Ürün Alışverişine Yönelik Tutum Ve Satın Alma Niyeti Üzerine Bir

Araştırma, Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 13(2),
11-22.

Urk, T.V. (2019). *The Effect Of Review Valence, Seller Type and Product Involvement On The Formationof Online Trust, Risk And Intentions When Buying Second-Hand Products Online*,(Master Thesis), University of Twente: Faculty of Behavioural, Management And Social Sciences(BMS).

Yağcı, S. (2017). Eski elbiseyi internette satmak moda oldu, Erişim Tarihi: 05.10.2022.
<https://www.dunya.com/sectorler/eski-elbiseyi-internette-satmak-moda-oldu-haberi-370784>

Yüksekbilgili, Z. (2018). İkinci El Ürün Tüketimi Motivasyonu Ölçeğinin Türkçeye Uyarlanması: Geçerlik Ve Güvenirlik Çalışması, *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 3(4), 692-703.

YARGININ ÖZEL USULSÜZLÜK CEZALARINA BAKIŞI*

*Hüseyin Can Gültepe** , Hamza Kahrıman****

ÖZET

Vergi kabahatleri ve cezaları temel olarak vergi düzenini koruyarak devletin vergi kayıplarını önlemeyi amaçlamaktadır. Bu amaç doğrultusunda vergi mükelleflerinin vergiye ilişkin şekli yükümlülüklerine uymasını sağlamak amacıyla kanun koyucu tarafından usulsüzlük kabahatleri düzenlenmiştir. Şekli yükümlülüklerine aykırılık vergisel sürecin hukuka uygun olarak başlamadığı ve haliyle hukuka uygun olarak da devam etmeyeceği anlamına gelmektedir. Bu açıdan bakıldığında usulsüzlük kabahatleri vergi ziyai kabahatinin gerçekleşmesini engelleyen bir nevi önleyici mevzuattır. Bu makalede, mükellefler ile idarenin sıklıkla karşı karşıya gelmesine neden olan Özel usulsüzlük kabahatleri, yargının bakış açısından ele alınmaktadır. Yargı kararlarındaki farklılıkların nedenleri ve sonuçları analiz edilmekte ve bu sorunların giderilebilmesi için birtakım çözüm önerileri sunulmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Vergi kaçırma, Vergi hukuku, Vergi suçu, Vergi kabahati, Özel usulsüzlük kabahatleri, Yargı kararları.

JEL Kodları: H20, H26, K34.

THE JUDICIARY'S PERSPECTIVE ON SPECIAL IRREGULATORY PENALTIES

ABSTRACT

Tax misdemeanors and penalties fundamentally, aim at preventing tax loss of government in preserving taxation order. In accordance with this purpose irregularity misdemeanor has been regulated by legislator to make taxpayers obey the formal obligations about tax. Breach of official obligation means that taxation process has not launch and it is not going to continue legally. From this perspective irregularity misdemeanor is such a sort of preventative legislation which obstruct to take place the tax loss misdemeanor. In this article, special irregularity misdemeanors, which frequently lead to confrontation between taxpayers and the tax administration, are discussed from the judicial perspective. The reasons and consequences of the differences in judicial decisions are analyzed and some solutions are offered to resolve these problems.

Key Words: Tax evasion, Tax law, Tax crime, Tax misdemeanor, Special irregularity misdemeanors, Judicial decisions.

JEL Codes: H20, H26, K34.

* Bu makale, 2023 yılında Aydın Adnan Menderes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Maliye ve Vergi Uygulamaları Yüksek Lisans Programı'nda Hamza KAHRİMAN danışmanlığında Hüseyin Can GÜLTEPE tarafından hazırlanan “Yargı Kararları Işığında Özel Usulsüzlük Cezaları” başlıklı yüksek lisans tezinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

** Avukat, hcgultepe@gmail.com, Aydın Vergi Dairesi Başkanlığı, ORCID: 0000-0002-4149-6140.

*** Doç. Dr., hamza.kahrıman@adu.edu.tr, Aydın Adnan Menderes Üniversitesi, Aydın İktisat Fakültesi, Maliye Bölümü Öğretim, ORCID: 0000-0003-2874-0636.

1.GİRİŞ

“Usul esasa mukaddemdir” diğer bir deyişle usul esastan önce gelir. Bu ilke “Mecelle” den bugüne hukukumuzun her alanında var olan en temel ilkelerden biridir. Gerek uygulama gerekse yargılama aşamasında geçerli olan bu ilke, hukukta usul kurallarının nedenli önemli olduğunu ortaya koymaktadır.

Usule ilişkin kurallar ve düzenlemeler, hem önleyici nitelik taşımakta hem de esastan önce ön inceleme aşamasını oluşturmaktadır. Usul kuralları aynı zamanda hukuki işlemlerin alenileştirilmesini sağlayarak, ispat edilebilir hale getirmektedir (Ermenek,200: 0-0). Şekli kurallara aykırı olan bir işlem daha en başından hukuken sakat olarak doğmuş demektir. Bu nedenle usul kurallarına riayet edilmesi işlemin devamının da hukuka uygun ilerlemesinde büyük öneme sahiptir. Bu yönüyle bakıldığında şekil kuralları bir binanın iskeleti gibi, hukuki işlemin içeriğini ayakta tutan bir yapıya sahiptir.

Vergi kanunları ile düzenlenen şekil kuralları da vergi kanunlarıyla korunmak istenen asıl amacın yani vergi düzeninin sağlanmasının temel iskeletini oluşturmaktadır. Vergi hukukunda yer alan bu şekil kurallarına aykırı hareket edilmesi sonraki aşamalarda vergi kaybının doğmasına sebebiyet verecektir. Bunun olmaması için de söz konusu usul kurallarının yaptırıma bağlanması bir gerekliliktir. Bu kapsamda düzenlenen Usulsüzlük Kabahatleri, Vergi Usul Kanunu (VUK)’nun “Vergi Cezaları” başlıklı ikinci kısmında düzenlenmiştir.

Usulsüzlük kabahatleri kendi içerisinde, vergi kaybına sebebiyet verme tehlikesinin derecesine göre; I. Derece Usulsüzlük, II. Derece Usulsüzlük ve Özel Usulsüzlük Kabahatleri olmak üzere üçlü bir ayrıma tabi tutulmuştur. Çalışmanın konusunu oluşturan özel usulsüzlük kabahatleri, sebep olan fiillerin niteliği ile uygulanacak olan yaptırımların ağırlığı gereği, özel bir öneme sahiptir. Aynı zamanda özel usulsüzlük kabahatleri uygulamada da usulsüzlük kabahatleri içerisinde en sık uyuşmazlığa konu edilen kabahat türüdür. Bu nedenle bu çalışmada özel usulsüzlük kabahatleri, yalnızca doktrinsel bilgiler üzerinden değil, özellikle uygulamada sıkça karşılaşılan uyuşmazlıklar ve mahkemelerce verilen kararlar üzerinden incelenmeye çalışılmıştır.

Çalışmada öncelikle hukuk sistemi içerisinde vergi ceza hukukuna ilişkin temel bilgilere yer verilecektir. Daha sonra vergi suç ve kabahatleri ile cezaları genel hatlarıyla ele alınacaktır. Son kısımda ise özel usulsüzlük kabahatleri yargı kararları ışığında incelenecektir.

Konunun yargı kararları ışığında ele alınması, kendi içinde karmaşık bir mevzuata sahip olan özel usulsüzlük kabahatlerine ilişkin yargı kararlarında uzun yıllardır devam eden ve halen süre gelen bir yeknesaklığın bulunmaması gerekçesine dayanmaktadır. Bu durum aynı konuya muhatap olan mükelleflerin farklı kararlarla karşılaşmalarına, hukuki öngörülebilirlik ve belirliliğin sağlanamamasına neden olmaktadır.

Özel usulsüzlük kabahatleri ve cezaları hem Kanun ile hem de idarenin diğer düzenleyici işlemleri ile belirlenmiş olduğundan, karmaşık bir yapı arz etmektedir. Kanun hükümlerinin, mükelleflerin anlayabileceği açıklıkta kaleme alınmamış olması

ve bu yüzden farklı yorumların ortaya çıkması, bu karmaşıklığa yol açan temel unsurların başında gelmektedir. Bu yorum farklılıkları yalnızca mükellefler arasında değil idare ve mahkemeler arasında da meydana gelmekte ve aynı konudan kaynaklı uyuşmazlıklarda farklı yargı kararlarının verildiği görülmektedir.

Uyuşmazlık konusu olan ve farklı yargı kararlarının doğmasına yol açan özel usulsüzlük fiillerinin başında belge düzenine ilişkin aykırılık oluşturan fiiller ile bilgi verme ve ibraz zorunluluğuna ilişkin aykırılık oluşturan fiillerin olduğu görülmektedir. Çalışmada yargı kararlarındaki bu farklılıkların nedenleri ve sonuçları ele alınmaya çalışılacak ve bu konudaki sorunların giderilebilmesi için birtakım çözüm önerileri sıralanacaktır.

Son olarak belirtmek gerekir ki, özel usulsüzlük kabahatlerine ilişkin olarak VUK'da günlük tutulması gereken defter ve levhalara ilişkin aykırılıklar, muhasebe işlemlerine ilişkin aykırılıklar ve diğer aykırılıklar şeklinde sayabileceğimiz uyuşmazlık konuları da bulunmaktadır. Bu çalışmada makalenin sınırları çerçevesinde uygulamada en sık karşılaşılan; belge düzenine ilişkin aykırılık oluşturan fiiller ile bilgi verme ve ibraz zorunluluğuna ilişkin aykırılık oluşturan fiillere ilişkin uyuşmazlık konuları ele alınmaya çalışılmıştır.

2. VERGİ HUKUKU İLE CEZA HUKUKU İLİŞKİSİ

Çeşitli şekillerde tanımlamanın mümkün olduğu hukuk kavramını en yalın hali ile “hukuk kurallarının bir araya gelmesinden oluşmuş bir düzendir” şeklinde tanımlamak mümkündür (Gözler, 2019:33). Diğer bir tanımla hukuk, toplum halinde yaşayan insanların birbirleriyle olan ilişkileri ile insanlarla devlet veya devletlerle insan arasındaki ilişkileri düzenleyen ve uyulması devletin egemenlik yetkisinden kaynaklanan otoritesi ile güvenceye bağlanmış olan, usul ve kurallardır (Sarılı, 2020: 3).

Hukuk, amacı itibariyle tüm dalları ve disiplinleriyle birlikte bir bütünlük arz etmektedir. Her hukuk dalının kendi içerisinde farklı kural ve kaidelere sahip olması genel itibariyle her birinin bir bütünü parçaları olduğu gerçeğini değiştirmemektedir. Temelde bir bütün olan hukuk, hukuk kurallarının sahip oldukları nitelikler ile düzenledikleri ilişkilerin içerikleri ve konuları göz önünde bulundurulduğunda, çeşitli dallara ayrılmaktadır. Bu ayrımların en genelini kamu ve özel hukuk ayrımı oluşturmaktadır. Kamu hukuku ve özel hukuk ayrımında en temel ölçüt, hukuk sükeleri arasındaki ilişkinin niteliğidir. Kamu hukuku, yönetenler (devlet) ve yönetilenler arasındaki ilişkiyi düzenleyen hukuk dalı iken; özel hukuk, gerçek ve tüzel kişilerin kendi aralarındaki ilişkileri düzenleyen bir hukuk dalıdır. Bu bakımdan özel hukukun eşitler arasındaki, kamu hukukunun ise devletin üstünlüğü ilkesine göre eşit olmayanlar arasındaki ilişkileri düzenlediğini söylemek mümkündür (Sarılı, 2020: 5). Vergi hukuku ve ceza hukuku ise bu manada taraflardan birinin devlet olması nedeniyle kamu hukukunun kapsamında yer alan ve kamu hukukunun bir alt kolu olan hukuk dallarıdır.

Vergi ve cezaya ilişkin düzenleme yapma yetkisi Anayasa ile münhasıran devlet tekeline verilmiş olunan yetkililerdir. Devletin vergi toplama noktasında egemenlik yetkisinden doğan gücü “vergileendirme yetkisi” olarak ifade edilirken (Narter ve Sarıcaoğlu, 2016: 122-124) devletin “cezalandırma yetkisi” ise hukuka ve kanunlara uygunluğu sağlamak amacıyla devletin elinde bulundurduğu yetkiyi ifade etmektedir (Metin ve Dinler, 2012: 3-5). Bu bakımdan her iki hukuk dalı da devletin egemenlik gücüyle özdeşleşmektedir. Dolayısıyla bireylere vergisel yükümlülük yükleme ve toplumsal düzenin sağlanmasında yaptırım uygulama gibi yalnızca devletin düzenleme yapma ve uygulama hakkına sahip olduğu konular bakımından bu hak, aynı zamanda devletin egemenlik yetkisini kullanmasının doğal bir sonucudur.

Anayasa’nın 38. ve 73. maddeleri ile düzenleme altına alınmış olan ve gerek ceza hukukunda yer alan “suç ve cezada kanunilik ilkesi” gerekse vergi hukukunda yer alan “verginin kanuniliği ilkesi” bu konulara ilişkin düzenlemelerin yalnızca kanunlarla yapılabileceğini ortaya koymaktadır. Dolayısıyla devletin vergileendirme ve cezalandırma yetkisi bakımından vergi ve ceza hukukunda düzenleme yapma yetkisini kullanabilecek devlet erki yalnızca yasama organıdır. Bu durum yalnızca kanuni bir düzenlemeden ibaret olmayıp, aynı zamanda hukuk devleti olmanın da bir gereğidir.

Sonuç itibarıyla vergi toplama yetkisinin, devletin hâkimiyet yetkisinden kaynaklanan ve devlet tekeline bulunan bir husus olması, bu amaçla konulan hukuk kurallarına aykırılık halinde uygulanacak yaptırımları belirleme ve uygulama yetkisinin de devletin tekeline olması doğaldır.

Bu açıklamalardan yola çıkılarak da vergi hukuku ile ceza hukukunun birbirleriyle olan ilişkilerini şöyle açıklamak mümkündür; “Vergi hukuku, devletin egemenlik yetkisine dayanılarak yürürlüğe konulmuş olan kanunlar çerçevesinde kişilerle devlet arasında kurulan vergi ödevi ilişkisinden doğan hak ve ödevler ile bunların korunması ve yerine getirilmesini düzenleyen kurallar aracılığıyla ulaşılması istenen düzeni ifade etmektedir.”(Karakoç, 2019: 33). Bir başka deyişle devletin yapmış olduğu harcama ve giderlerin karşılanması amacıyla halktan toplanan vergi gelirlerine ilişkin usul ve esas yönden düzenlemeleri içeren kurallar bütünüdür. Bu bakımdan vergi hukuku, vergi olayının hukuki temellerini, vergi kanunlarının yapısını, yorumunu, mekân ve süre yönünden uygulanmasını, kaynaklarını, vergi yükümlüsü ile vergi alacaklısını, vergi ehliyetini, vergi suçlarını vb. konuları araştıran objektif bir kamu hukuku dalıdır (Erginay, 1979: 5-6).

Ceza Hukuku ise toplum halinde yaşamının bir gereği olarak var olan toplumsal kuralların ihlali halinde toplumsal düzenin yeniden tesisi amacıyla söz konusu hukuka aykırı fiilleri işleyen kişilere karşı uygulanacak yaptırımların düzenlendiği hukuk dalıdır. Diğer bir tanımla ceza hukuku, suç veya kabahat sayılan fiilleri işleyenlere uygulanacak yaptırımları düzenleyen bir kamu hukuku dalıdır (Sarılı, 2020: 10).

Görüleceği üzere vergi kanunları ile düzenlenen kurallara aykırı hareket edilebilmesi halinde, vergi kanunlarının da cezai müeyyide içeren hükümler içermesi gerekir (Narter ve Sarıcaoğlu, 2016: 133). O halde bu iki tanımdan yola çıkarak denilebilir ki; vergi hukuku ile getirilmiş olunan vergisel düzenin korunması için mutlaka ceza

hukukuna ihtiyaç duyulmaktadır. Vergi hukukunda uygulanacak olan bu cezalar ise, hukuki niteliği ve şekli yönünden ceza hukuku kurallarına tabi olup, bu husus ise her iki hukuk dalının kesişimini yani “Vergi Ceza Hukuku”nu oluşturmaktadır (Eroğlu, 2013: 158).

3. HUKUK SİSTEMİ İÇERİSİNDE VERGİ CEZA HUKUKUNUN YERİ

Egemenlik yetkisini elinde bulunduran devletin, tek taraflı almış olduğu karar doğrultusunda belirlemiş olduğu vergi ödeme zorunluluğu, ceza yaptırımını ile desteklenmediği sürece çoğu zaman yerine getirilmez (Pehlivan, 2012: 24). Bu nedenle bu yükümlülüklerin uygulanabilir kılınması için bir takım cezai yaptırımlarla desteklenmesi gerekmektedir. Bu yaptırım ve düzenlemeler ise bizi vergi ceza hukuku kavramına götürmektedir (Türkal vd., 2010: 45).

Vergi Ceza Hukukunun konusunu oluşturan vergi suç ve kabahatleri genel olarak 213 sayılı Vergi Usul Kanunu (VUK)’nun “Ceza Hükümleri” başlıklı dördüncü kitabında düzenlenmiştir. Mükelleflerin yükümlülüklerine uymamaları durumunda karşılaşacakları yaptırımları düzenleyen vergi ceza hukuku (Bilici, 2020: 7), vergi hukuku, idare hukuku ve ceza hukukunu içerisine alan multi-disipliner bir hukuk dalıdır. Vergi kabahatleri yönünden idare hukukuna, vergi suçları yönünden ceza hukukuna yakınlaşmakta olup, temelde ise vergi hukukuna dayanan bir alandır (Çetinkaya, 2021:). Görüleceği üzere vergilendirmeye ilişkin ortaya çıkan her türlü vergi kabahat ve suçları ile cezaları, vergi ceza hukukunun konusunu oluşturmaktadır (Sarılı, 2020: 223).

Vergi ceza sistemini meydana getiren düzenlemeler özü itibariyle vergi hukukuna değil, ceza hukukuna ilişkin kurallardır. Bu yüzden, vergi kanunlarında yer verilen hukuk düzenini ihlal eden fiiller ve bunlara uygulanacak yaptırımlar, vergi ceza hukuku kapsamında ceza kuralları ile açıklanır. Zira bir fiilin mevcut bir kuralı ihlal etmesi sebebiyle hukuka aykırılık oluşturması ve karşılığında da bir idari yaptırım veya cezai müeyyide öngörülmesi durumunda bir ceza normundan söz edilir.

Vergi ve ceza hukukunun kesişim kümesinde yer alan bu düzenlemeler, vergiyle ilişkili olmalarına rağmen, özünde cezai nitelik taşımaktadır. Bu durum vergi hukuku ve ceza hukukunun kesişmesine ve ayrı bir disiplin olan vergi ceza hukukunun ortaya çıkmasını sağlamaktadır. Diğer bir ifadeyle, vergisel konularda ortaya çıkan hukuka aykırılıklar ve bunların giderilmesine ilişkin hususlar, ayrı bir disiplin olan vergi ceza hukukunu oluşturmuştur (Şenyüz, 2020: 52).

Vergi hukukuna aykırılık teşkil eden eylemlerden, kabahat veya suç niteliğinde olanlar ve bunlara uygulanan ceza veya yaptırımları düzenleyen Vergi Ceza Hukuku, vergi ile ilgili hukuka aykırılıkları “vergi kabahatleri” ile “vergi suçları” olacak biçimde iki temel kategoriye ayırmaktadır. Vergi ceza kuralları, vergiye ilişkin kabahatler ve kabahatler neticesinde öngörülen idari yaptırımlar yönünden Kabahatler Kanunu ile vergi suçları ve cezaları yönünden ise Türk Ceza Kanunu ile ilişkilidir (Narter ve Sarıcaoğlu, 2016: 129). Vergi kabahatleri açısından Kabahatler Kanunu, vergi suçları açısından da Türk

Ceza Kanunu genel kanun niteliğinde olup, her ikisi içinde Vergi Usul Kanunu özel kanun niteliğindedir (Keskin, 2013: 8).

Tüm bu açıklamalardan anlaşılacağı üzere vergi ceza hukuku temelde, vergi kabahatleri ve vergi suçlarının birleşiminden oluşmaktadır. Bu nedenle konunun daha iyi anlaşılabilmesi için, kısaca vergi suçu ve vergi kabahati kavramlarından bahsetmek gerekmektedir.

4. VERGİ SUÇU VE VERGİ KABAHAHATI

Vergi Usul Kanunu yürürlüğe girmeden önce vergiye ilişkin suç ve cezalar her bir vergi için ilgili olduğu vergi kanunlarında ayrı ayrı düzenlenmişti. 1949 yılında 5432 Sayılı Vergi Usul Kanunu'nun yürürlüğe girmesiyle birlikte vergi kabahat ve suçları ile bunlara uygulanacak yaptırımlar ilk defa tek bir kanun içerisinde birleştirilerek, sistematik olarak düzenleme altına alınmıştır. Kanunun ilk halindeki düzenlemede vergiye aykırılık teşkil eden fiiller için yaptırım olarak yalnızca idari yaptırım öngörülmüştür. Bu manada kanunun ilk düzenlendiği halinde vergisel aykırılıkların suç olarak tanımlanmadığını söylemek mümkündür (Öncel vd., 2002: 28). Ceza Hukuku anlamında ise yaptırımı hapis cezası olarak öngörülen Hileli Vergi Suçu ilk defa 18/07/1951 Tarih ve 5815 Sayılı Kanun ile yapılan değişiklikle Vergi Usul Kanunu'na eklenmiştir.

Vergi suçları ve cezaları konusunda oldukça geniş kapsamlı düzenlemeler 1/1/1999 yılında uygulamaya konulan 4369 Sayılı Kanun ile getirilmiştir. Söz konusu kanuni düzenlemeyle; cezaların caydırıcılığını ve sadeliğini sağlamaya çalışılmış, vergi ziyanının meydana geldiği hallerde kesilen kaçakçılık, ağır kusur ve kusur cezaları kaldırılmış, vergi ziyaı cezası çatısında birleştirilmiştir. Vergi ziyaı, usulsüzlük ve hürriyeti bağlayıcı ceza ile cezalandırılacak suçlar ve cezaları olarak sınıflandırılmıştır (Türkal vd., 2010: 66).

Suç ve kabahat kavramlarının birbirlerinden ayrılarak, 2004 ve 2005 yıllarında Türk Ceza Kanunu ve Kabahatler Kanunu olmak üzere iki farklı kanuni düzenleme altına alınmasıyla birlikte kabahat ve yaptırımları hukuk sistematiğimizde ilk defa özel bir kanun ile 5326 Sayılı Kabahatler Kanunu ile düzenleme altına alınmıştır¹. Bu ayırım vergi kabahatleri konusunda da önemli bir değişikliğe sebebiyet vermiştir (Başaran Yavaşlar, 2008: 2840).

Bu doğrultuda, yeni Türk Ceza Kanunu ve Kabahatler Kanunu ile uyum sağlamak amacıyla 08/02/2008 Tarih ve 5728 sayılı “Temel Ceza Kanunlarına Uyum Amacıyla Çeşitli Kanunlarda ve Diğer Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun” çıkartılarak VUK'un kabahat ve suçlara ilişkin hükümlerinde değişiklik ve düzenlemeler yapılmıştır. Bu düzenlemede yer alan değişiklikler ile; vergi ziyaı kabahati ve yaptırımını konu edinen VUK 344.maddesi'nin “Vergi ziyaı suçu ve cezası”

¹ 5237 Sayılı Yeni T.C.K 12.10.2004 Tarih ve 25611 sayılı Resmi Gazete'de, 5326 Sayılı Kabahatler Kanunu ise 31.03.2005 Tarih ve 25772 mükerrer sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir.

biçimindeki başlığı, “suçu” kelimesi Kanun metninden çıkartılarak “Vergi ziyayı cezası” şeklinde değiştirilmiştir (Başaran Yavaşlar, 2008: 2846).

Bu genel bilgilerden sonra, VUK’da yer aldığı şekildeki sınıflandırmayla, vergi suçu ve vergi kabahati kavramlarının neyi ifade ettiğini açıklayabiliriz.

4.1. Vergi Suçu

“Suç, toplumsal kamu düzeninin sağlanması ve devamı için korunan hukuksal değerleri ihlâl eden ve cezaî yaptırım uygulanabilen davranıştır.” (Koca ve Üzülmez, 2009: 36-37). Vergi suçu kavramı VUK’nun 331. Maddesi’nde yer alan şekliyle, “*vergi kanunları hükümlerine aykırılık teşkil eden fiil veya fiillerdir*”. Vergi suçu kavramı, doktrinde farklı yazarlar tarafından farklı şekillerde tanımlanmıştır. Tanımlardan biri şu şekildedir; “Vergi suçu, genel manada vergi kanunlarını ile belirlenen görev ve yükümlülüklerle karşı, ödevliler ve sorumlularca cezaya sebebiyet verecek şekilde aykırı olarak eylemde bulunulmasıdır.” (Edizdoğan ve Taş, 1993: 7). Diğer bir tanımda ise vergi suçu, “Vergi kanunları ile belirlenen maddi ve usulü yükümlülüklerin ihlal edilmesi sebebiyle idarenin vergi ziyasına maruz kalmasına veya kamusal düzeninin aksamasına neden olan ve karşılığında cezai yaptırım belirlenen eylemler” (Kızılot ve Taş, 2013: 112) olarak tanımlanmıştır.

Bütün unsurlarını kapsayacak şekliyle, vergi mükellefi, vergi sorumlusu veya ödevlisince, vergi kanunlarında belirtilmiş olan maddi veya şekli yükümlülükleri ihlal edecek biçimde yapılan, vergi ziyasının doğmasına ve aynı zamanda vergisel kamu düzeninin de ihlal edilmesine sebebiyet veren ve cezayı gerektiren davranışlar şeklinde tanımlamak mümkündür (Bayraklı, 2006: 66).

Genel olarak Vergi Usul Kanunu’nda düzenlenen vergi suç ve cezalarını üç ana başlık altında toplamak mümkündür. Bunlar VUK’da yer aldığı şekli ve sıralaması ile; kaçakçılık suçları (m.359), vergi mahremiyetinin ihlali suçu (m.362) ve mükellefin özel işlerini yapma suçlarıdır (m.363). Ancak Kanun koyucunun “*Vergi Cezaları*” başlığı altında düzenlememekle beraber, ihlali halinde hürriyeti bağlayıcı ceza öngörmüş olduğu “*ekim-sayım beyanlarını denetlememe*” fiili de, kanunda suç olarak düzenlenmiştir (m.246).

4.2. Vergi Kabahati

Kabahat terimi; Kabahatler Kanunu’nun 2.maddesi’nde “*kanunun, karşılığında idarî yaptırım uygulanmasını öngördüğü haksızlık*” şeklinde tanımlanmıştır. Vergi kabahati ise; vergilendirmeye ilişkin VUK’da düzenlenen kurallara aykırı olarak işlenen ve vergi idaresi tarafından para cezasının kesilmesini gerektiren eylemlerdir (Sarılı, 2020: 223). Bu tanımlardan yola çıkılarak, her ne kadar kanunun lafzında “kabahat” terimi kullanılmamış olsa da, VUK’da düzenlenen ve neticesinde idari yaptırım uygulanması öngörülen söz konusu fiillerin vergi kabahati olarak tanımlanması yerindedir.

Kabahatlerde aynen suçlar gibi toplumsal düzenin korunması amacı ile getirilmiş kurallardır. Genel itibariyle Kabahatler Kanunu, toplumsal düzen, ahlâk, sağlık ve çevre gibi konularda düzenlemeler içermekte iken, VUK’da yer alan vergi kabahatleri

ile hazine kaybının önlenmesi ve vergisel kamu düzeninin korunması amaçlanmaktadır (Taşdelen, 2010: 770). Dolayısıyla vergi kabahatlerine ilişkin olarak uygulanan idari yaptırım kararlarında amaç, ilk anda vergi alacağını güvence altına almak gibi görünse de, arka planında vergisel kamu düzeninin korunması yer almaktadır (Taşdelen, 2010: 782).

Kanuni düzenlemede vergi kabahatleri “vergi ziyai kabahati” ve “usulsüzlük kabahatleri” şeklinde sınıflandırılmaktadır. Bu sınıflandırmanın en dikkat çekici olan kısmı usulsüzlük kabahatlerine ait olan bölümdür. Şenyüz (2020)’ün ifadesiyle; “...usulsüzlük şemsiye bir kavram olarak kullanılmıştır.”. Şenyüz (2020) usulsüzlük kabahatlerinin kanun sistematigindeki düzenleniş biçimini ise; “tahakkuk üzerinde yarattığı tehlike düzeyi” şeklinde ifade etmektedir.

Doktrinde bazı yazarlar, “usulsüzlük” kavramının her zaman “genel usulsüzlükleri” kapsadığını ileri sürerlerken bu görüşlere karşılık; kanun sistematiginin usulsüzlük kavramıyla hem usulsüzlüğü hem de özel usulsüzlükleri kapsayıcı biçimde olduğunu ifade eden görüşler de mevcuttur (Bozdoğanoglu ve Yurtlu, 2021: 91). Kanunda usulsüzlük kabahatleri, “I. Derece Usulsüzlük”, “II. Derece Usulsüzlük” ve “Özel Usulsüzlük” şeklinde sayılmaktadır. Kanundaki sınıflandırmada yer almamasına rağmen uygulamada I. Derece Usulsüzlük ile II. Derece Usulsüzlük, “Genel Usulsüzlük” olarak ifade edilmektedir.

5. ÖZEL USULSÜZLÜK KABAHAHLERİ

Vergi kanunlarının şekle ve usule ilişkin hükümleri, verginin doğumundan, o verginin yükümlülerinin zamanında ve doğru biçimde tespitine kadar, vergi sistemi açısından birçok noktada son derece öneme sahiptir. Beyanname vermekten, defter tutmaya, belge düzenlemekten, defterlerin tasdik edilmesine kadar çok sayıdaki şekli yükümlülük, vergisel düzenin sağlanması ve bu sayede vergi ziyanının önüne geçilmesi bakımından oldukça önem arz eder. Bahse konu bu şekli vergi yükümlülüklerinin ihlal edilmesinin önüne geçmek ve bu ihlalleri cezalandırmak amacıyla kanun koyucu tarafından Usulsüzlük Kabahatleri düzenlenmiştir (Şenyüz, 2020: 147). Nitekim VUK’un 351. Maddesinde de usulsüzlük kabahati “*Usulsüzlük vergi kanunlarının şekle ve usule mütaallik hükümlerine riayet edilmemesidir.*” şeklinde tanımlanmıştır.

Usulsüzlük kabahatleri “şekli ödev” ihlallerini hedef almaktadır (Kızılot ve Taş, 2013: 129). Bu açıdan değerlendirildiğinde, vergi ziyai kabahatinde ortaya çıkan zarar parasal niteliği olan maddi bir zararken; usulsüzlük kabahatinde ortaya çıkan zarar parasal olmayıp, şekli bir zarardır ve vergi ziyai oluşmasa da kanunda belirtilen şekil şartlarını yerine getirmeyen herkes (mükellef olsun ya da olmasın) bu kabahati işleyebilir (Şenyüz, 2020: 147).

Özel usulsüzlük kabahatleri, usulsüzlük kabahatlerine kıyasla daha ağır sonuçlara sebebiyet verebilecek usul ihlallerini konu edinmektedir. Özel usulsüzlükler ile I. ve II. Derece usulsüzlükler arasındaki ayrımın hangi objektif ölçütlere dayandığını tam olarak tespit edebilmek ve ortaya koyabilmek mümkün değildir. Özünde her ikisinin de düzenlenme amacı, vergi kanunlarınca öngörülen şekle ve usule ilişkin ödevlerin

yerine getirilmesinin sağlanmasıdır (Şenyüz, 2020: 172). Ancak genel itibariyle usulsüzlük sonucunu doğuran fiilleri, kapsam, vergi ziyayı doğurma gücü ve uygulanan idari yaptırımlar¹ noktasında bir ayrıma tabi tutabilmek mümkündür (Doğusoy, 2015: 53). Bu bakımdan, özel usulsüzlük kabahatleri olarak belirlenmiş eylemler, vergi ziyasının meydana gelmesi açısından daha elverişli ortam meydana getirdiğinden², bunun neticesinde uygulanacak olan yaptırımların da daha ağır nitelikte belirlendiğini söyleyebilmek mümkündür (Kızılot ve Taş, 2013: 125).

Özel usulsüzlükler, genel manada vergilendirme sürecinin olağan devam etmesi için oldukça önemli olan; fatura, fiş, serbest meslek makbuzu gibi kayıt ve belgelerin verilmemesi ya da alınmamasına ilişkindir. Bu bakımdan özel usulsüzlük kabahatlerinin önemli bir kısmı ticari, sınai, zirai ve mesleki faaliyette bulunan vergi mükelleflerini ilgilendirmektedir. Ancak bunun haricinde mükellef olmayan nihai tüketicilerinde bu kabahati işleyebilecekleri ve cezayla karşılaşabileceklerini söylemek gerekir (Bilici, 2020: 129-130).

Özel Usulsüzlük Kabahatleri VUK'un 353., 355. ve mük.355. maddelerinde düzenlenmiş olup, bu kabahate yol açan fiiller kanun koyucu tarafından tek tek sayılarak (tahdidi sayma yöntemiyle) belirlenmiştir (Karakoç, 2019: 189).

VUK'da yer alan özel usulsüzlük fiilleri, VUK'un 353. maddesinde: Fatura ve benzeri evrak verilmemesi ve alınmaması ile diğer şekil ve usul hükümlerine uyulmaması, VUK'un 355. maddesinde: damga vergisinde, VUK'un Mük. 355. maddesinde: Bilgi vermekten çekinenler ile 107/A, mükerrer 242, 256, 257, mükerrer 257. Madde ve Gelir Vergisi Kanununun 98/A maddesi hükmüne uymayanlar için ceza başlıkları altında düzenlenmiştir. Kanunda yer alan özel usulsüzlük fiillerine ceza verilebilmesi için bu fiillerin kasıtlı işlenmesi şart değildir (Oktar, 2012: 351). Başka bir deyişle bu fiiller kasıt veya ihmal (taksir) ile işlenebilmektedir (Doğusoy, 2015: 57). Bu husus, I. ve II. derece usulsüzlükler ile özel usulsüzlük kabahatlerinin ortak noktasını oluşturmaktadır (Şenyüz, 2020: 173).

I. ve II. derece usulsüzlük kabahatlerinin cezası kabahate yol açan her hukuka aykırı hareket için aynı olacak şekilde maktu olarak bir cetvel halinde belirlenmişken, özel usulsüzlükler yönünden kanun koyucu farklı bir sistematik izleyerek; bazı fiiller için nispi, bazı fiiller için ise maktu para cezaları olacak şekilde, her bir hareket için farklı ceza miktarları belirlemiş olup, bu cezalar da her yıl yeniden değerlendirilme oranına göre artabilmektedir (Doğusoy, 2015: 57).

6. ÖZEL USULSÜZLÜK KABAHAHLERİNE YARGISAL BAKIŞ

Çalışmanın giriş kısmında da ifade edildiği gibi, özel usulsüzlük kabahatine yol açan fiiller kanun sistematığında karmaşık bir şekilde düzenlendiğinden, söz konusu karmaşıklığın giderilmesine ve konunun daha iyi anlaşılmasını sağlamak için, bu fiilleri kanunda yer aldığı biçim ve sıraya göre; (i) belge düzenine ilişkin aykırılıklar

¹ Bu idari yaptırımlar Vergi Usul Kanunu'nda "Özel Usulsüzlük Cezaları" olarak adlandırılmaktadır.

² Şenyüz (2020) ve Bilici (2020), bu özelliği nedeniyle özel usulsüzlük kabahatlerinin "yakın tehlike" suçu olarak nitelendirilebileceğini ifade etmektedirler.

(VUK 353/1,2,3. Madde), (ii) günlük tutulması gereken defterlere ve levhalara fiillere ilişkin aykırılıklar (VUK 353/4. Madde), (iii) muhasebe işlemlerine ilişkin aykırılıklar (VUK 353/6. Madde), (iv) diğer aykırılıklar (VUK 353/7,8,9,10. Madde) ve (v) bilgi verme ve ibraz zorunluluğuna ilişkin aykırılıklar (VUK. Mükerrer. 355. Madde) şeklinde kategorize etmek mümkündür.

Bu aykırılıklardan en çok uyuşmazlık konusu olan ve farklı yargı kararları doğmasına yol açan fiillerin başında ise belge düzenine aykırılık oluşturan fiiller ile bilgi verme ve ibraz zorunluluğuna aykırılık oluşturan fiiller gelmektedir.

6.1. Belge Düzenine Aykırılık Oluşturan Fiillere İlişkin Uyuşmazlıklar (VUK m.353)

Belge sözcüğü Arapça' dan dilimize geçen "vesika" sözcüğünün yerine kullanılmakta olup, sözlük anlamı "Bir gerçeğe tanıklık eden yazı, fotoğraf, resim, film vb., vesika, doküman" olarak tanımlanmıştır (TDK, 2011: 299). Şenyüz (2020) belge kavramını vergi hukuku açısından; "vergiyi doğuran olayla ilgili hususların mevzuat tarafından belirlenmiş yazılılığı içeren usul ve esaslara bağlanması" olarak belirtmektedir. Bu belgeler, yalnızca kâğıt ortamında düzenlenen belgelerden ibaret değildir. Teknolojinin gelişmesi ve yaygınlaşması ile birlikte yazılı belgelerin yanında elektronik ortamda düzenlenen belgelerde "belge" kavramı içerisinde yer almakta ve kâğıt ortamında düzenlenen belgelerle aynı hukuki sonucu doğurmaktadır.

Türk Vergi Sisteminde vergilendirme, beyan esasına dayanmaktadır. Bu usulün tercih edilmesinin sebebi, vergilendirilecek kazancın ancak onu elde eden kimse tarafından tam ve kesin olarak tespit edilebileceği hususudur (Ekici, 2020: 5). Bu sistemin başarılı bir şekilde uygulanabilmesi, mükellefler tarafından verilecek beyanların doğruluğuna ve bu beyanların doğruluğunu denetleyecek etkin bir denetim sisteminin varlığına bağlıdır. Bu amaçla vergi sistemimizde gerçek beyanın vergilendirilebilmesine ilişkin kurumlar tesis edilmiştir. Bu müesseselerden biri belge düzeni iken diğeri ise kayıt düzenidir.

Anayasa Mahkemesi, defter-belge düzeninin önemini vermiş olduğu bir kararında şöyle açıklamıştır; "*Türk vergi sisteminde vergilendirme, mükellefin beyanına; mükellefin beyanı, defter kayıtlarına; defter kayıtları ise yasal koşulları içeren belgelere uygun olması ve belgelerin biçimsel koşulları taşımaları zorunluluğunun yanında, gerçek durumu yansıtılmaları gerekmektedir.*"¹.

Bu düzenin sağlanabilmesi için Türk Vergi Sistemi'nde vergilendirme süreci, istisnaları bulunmakla beraber, vergiyi doğuran olayın başlangıcından vergi alacağının ortadan kalmasına kadar her türlü işlemin belgeye bağlanmasını öngörmüştür (Öztürk, 2019:10). Bu belgelerin türü, içeriği ve şekli konusunda mükelleflere bir serbestiye tanınmamış, aksine; düzenlenecek belgelerin içerik ve şekil açısından ilgili kanun ve Maliye Bakanlığı tarafından belirlenen usul kurallarına uygun düzenlenmesi

¹ Anayasa. Mahkemesi, 03.02.2011 tarihli ve 2009/5 E.-2011/31 K. Sayılı Kararı (14.05.2011 tarihli ve 27934 Numaralı Resmi Gazete'de yayımlanmıştır).

zorunluluğu getirilmiştir (Şenyüz, 2020: 176). Bu belgelerin biçimsel açıdan kanuna uygun olmalarının yanı sıra içeriklerinin de gerçeği yansıtmaları zorunludur.

Belge düzenine karşı bir aykırılık halinde, Özel Usulsüzlük Kabahatine sebebiyet verilmiş olacaktır. Bu aykırılık halinde uygulanacak olan yaptırımlar ise VUK'un 353/1, 2, 3,. Maddesinde düzenlenmiştir. Bu maddenin 1. Fıkrası hükmü gereğince, fatura, gider pusulası, müstahsil makbuzu ya da serbest meslek makbuzu gibi yasadaki belirtilen belgelerin düzenlenmemesi halinde, düzenlenmeyen her bir belge için en aşağısı 2.200 TL olmak üzere, belge tutarının ya da tutar farkının %10'u kadar özel usulsüzlük cezası kesilir. Ancak kanunda bir takvim yılı içinde kesilebilecek en fazla ceza miktarı tutarı ile ilgili bir sınırlama bulunmaktadır. Buna göre, her bir belge türüne ilişkin kesilecek özel usulsüzlük cezasının toplamı bir takvim yılı içinde 1.100.000 Türk lirasını aşamaz. Bu maddenin 2. Fıkrası ise perakende satış fişi, yolcu taşıma bileti, sevk irsaliyesi gibi belgeler açısından aynı düzenlemeyi belirtmekte ve bu belgeler için de yukarıda belirtilen ceza tutarları ve buna ilişkin sınırlamalara yer vermektedir. Kanunun 3. Fıkrası ise daha ziyade perakende alım yapan ve tüketici konumundaki kişileri işaret eden bir düzenleme içermektedir. Diğer bir ifadeyle 3. Fıkra, belge düzenlemeyen, belge düzenleme mecburiyeti olanlardan mal alış ya da satışı gerçekleştirenlerin, bu işlemlere ait almaları gereken belgeleri almamaları halinde kesilecek özel usulsüzlük cezasını belirtmektedir. Bu düzenleme gereği, fatura, gider pusulası, müstahsil makbuzu, serbest meslek makbuzu, perakende satış fişi gibi belgeleri almayanlara, almadığı belgede yer alan tutarın 1/5'i kadar özel usulsüzlük cezası kesilir.

Belge düzenine aykırılık oluşturan fiillere ilişkin, uyuşmazlıklarda en sık karşılaşılan belge türü faturadır. Faturanın tanımı, şekli, nizamı ve kullanma mecburiyetine ilişkin düzenlemeler VUK'un 229. ve devamı maddelerinde düzenlenmiştir. Mükellefler, bu düzenlemelere gereken önemi göstermedikleri takdirde ağır vergi cezaları ile karşı karşıya kalabilmektedir.

Söz konusu konuya ilişkin olarak Danıştay bir kararında “*Yasal süresinden sonra düzenlenmiş fatura hiç düzenlenmemiş sayılacağından, ödediği işyeri kira bedeli karşılığında fatura alması gereken davacı yönünden faturanın hiç alınmamış kabul edilmesi gerektiği hakkında*” karar vermiştir. İlgili uyuşmazlıkta ilk derece vergi mahkemesi, “...yasal süresinden sonra da olsa faturanın tanzim edildiği ve davacı tarafından alındığı, dolayısıyla fatura almama fiilinin bulunmadığı...” gerekçesiyle kesilen cezanın kaldırılmasına karar vermiş, ancak Danıştay temyiz incelemesinde, “...özel usulsüzlük cezasına konu faturaların yasal süresinden sonra düzenlendiği hususu çekişmesiz olup, yasal süresinden sonra düzenlenmiş faturanın hiç düzenlenmemiş, davacı yönünden ise alınmamış kabul edileceği dikkate alındığında, kesilen özel usulsüzlük cezasında hukuka aykırılık bulunmadığı...” gerekçesiyle vergi mahkemesi kararında hukuka uygunluk bulunmadığı yönünde hüküm kurulmuştur¹.

¹ Danıştay 3. Dairesi E. 2014/8972 K. 2018/1227 T. 8.3.2018. Aynı yönde verilmiş kararlar için bkz. Danıştay VDDK., E. 2020/1199 K. 2022/239 T. 2.3.2022, Danıştay 3. D. E. 2019/7000 K. 2022/3174 T. 15.09.2022. (Lexpera, Erişim Tarihi: 05.01.2023).

Fatura düzenleme yükümlülüğü bulunanlar, teslim ettikleri mallara ilişkin faturayı, teslim tarihinden itibaren 7 gün içinde düzenlemek zorundadırlar. Bu süre geçtikten sonra düzenlenecek faturanın hiç düzenlenmemiş sayılacağı için özel usulsüzlük cezası doğacaktır. Kanuni süresinden sonra düzenlenen faturaların hiç düzenlenmemiş sayılmasının gerekçesi, mükelleflerin faturaların tevsik edici özelliklerinin kaldırılmasını amaçlamalarından kaynaklanmaktadır. Bu nedenle Danıştay tarafından yapılan tespitin yerinde olduğu görüşünderiz.

Ancak aynı konuya ilişkin olarak geçmiş tarihlerde verilmiş farklı yönde kararlarında bulunduğunu belirtmekte fayda vardır¹. Bu farklılığın sebebi ise Kanuni düzenlemeden kaynaklanmaktadır. Şöyle ki; VUK 231. Maddesi'nde "süresinden sonra düzenlenen faturaların hiç düzenlenmemiş sayılacağına" ilişkin hüküm yer alıyor olmasına rağmen bu fiilin özel usulsüzlük kabahatine de sebebiyet vereceğine ilişkin düzenleme, 2018 yılında yapılan değişiklik ile 353.Madde hükmüne eklenmiştir. Haliyle bu tarihten önce işlenen fiiller yönünden, açık bir düzenlemenin bulunmaması mahkemelerin yorum farklılıklarına sebebiyet vermekteydi. Yapılan bu değişiklikle birlikte madde hükmüne açıklık getirilmiş ve görüş ayrılıkları giderilmiştir.

Faturanın "hiç düzenlenmemiş" sayılmasına sebebiyet veren hususlardan bir diğeri de fatura nizamına uyulmamasıdır. Konuyla ilgili Danıştay geçmiş tarihli bir kararında; "Faturaya tarih yazılmamasının, faturanın düzenlenmemiş sayılmasını gerektirmeyeceği hakkında" hüküm kurmuştur. Söz konusu kararın gerekçesi, "Faturaya tarih yazılmaması, faturanın düzenlenmemiş sayılmasını gerektirmeyen şekli eksikliklerdendir. Kaldı ki tarihin, yasal defter ve belgeler ile fatura dip koçanın incelenmesi sonucunda da saptanması mümkündür." şeklindedir². Söz konusu karar Danıştay'ın mevcut uyuşmazlık yönünden usulden ziyade esasa ilişkin bir yorumu tercih ettiğini göstermektedir. Oysaki faturaya ilişkin şekli nizama, düzene uyulmaması kabahat teşkil eden fiilin meydana gelmesi için yeterlidir. Bunun haricinde gerçek durumun bir şekilde tespitinin mümkün olmasından yola çıkılarak kesilen cezanın hukuka aykırı olduğundan bahsetmek ise usulsüzlüğe ilişkin hükümlerin getiriliş amacını işlevsiz kılacaktır.

Aynı kararda yer alan Karşı Oy gerekçesi ise bu görüşümüzü destekler niteliktedir; "213 sayılı Vergi Usul Kanununun 227. maddesinin 3 üncü fıkrasında, bu Kanunla veya Maliye Bakanlığının yetkili kıldığı konularda yaptığı düzenlemelerle kullanma zorunluluğu getirilen belgelerde zorunlu bilgilerin bulunmamasının belgenin hiç düzenlenmemiş sayılmasını gerektireceği; aynı Kanunun 230 uncu maddesinde de, faturada, düzenleme tarihinin, düzenleyenin adının, varsa ticaret unvanı ile iş adresinin, bağlı bulunduğu vergi dairesinin ve hesap numarasının: müşterinin adının, ticaret unvanı ve adresinin, varsa vergi dairesi ve hesap numarasının bulunmasının zorunlu olduğu; irsaliyelerde de, bu bilgilerin bulunması gerektiği

¹ Danıştay 3. D., E. 2011/4489 K. 2015/66 T. 26.1.2015, Gaziantep BİM, 2. VDD, E. 2017/1443 K. 2017/1501 T. 23.11.2017, İstanbul BİM, 2. VDD, E. 2017/2535 K. 2017/4140 T. 17.10.2017, Danıştay 3. D., E. 2012/2195 K. 2016/1825 T. 29.2.2016. (Lexpera, Erişim Tarihi: 10.12.2022).

² Aynı yönde kararlar için bkz. Danıştay 3. D. E. 1990/2797 K.1992/1621 T. 6.5.1992, Danıştay VDDK E. 1996/339 1998/14 16.1.1998, Danıştay 3. D. E. 2012/2907 K.2016/3430 T. 17.5.2016. (Lexpera, Erişim Tarihi: 10.12.2022).

açıklanmıştır. Bu düzenlemeler karşısında; düzenleme tarihini taşımayan faturanın hiç düzenlenmemiş sayılması zorunludur.”. Bu uyuşmazlık yönünden bizim görüşümüz de karşı oy gerekçesiyle aynı yöndedir. Nitekim düzenleme tarihi kanunun aradığı zorunlu şekil şartlarından olup bu şartlara aykırı olarak düzenlenmiş olan bir belgenin hiç düzenlenmemiş sayılacağı da yine kanun gereğidir.

VUK 353/1. Maddesinin ilk halinde, düzenlenmemiş sayılma haline ilişkin bir hüküm yer almamaktaydı, karşı oyda dayanılan gerekçe ilgili kanun hükümlerinin yorumlanması ile varılan sonuçtur. Ancak daha sonra bu yorum farklılıklarının giderilmesi adına kanun hükmüne “*hiç düzenlenmemiş sayılması hali*” cümlesi de eklenmiştir.

Konuyla ilgili Arslaner’in görüşü ise şöyledir; “*Doktrinde kanunda geçen verilmeme fiili ile verilmiş ama şekle uygun düzenlenmemiş belgelerin aynı kategoride tutulmaması gerektiği görüşü yer almaktadır. Hiç düzenlenmeyen belgenin verilemez olduğunu anlamak zor değildir. Ancak düzenlemek ve karşı tarafa verilmekle birlikte taşınması gereken asli unsurlardan bir veya birkaçını ihtiva etmediği için belgenin düzenlenmediğinin kabulü ve bununla ilintili olarak verilmediğini hususunun açıklanması zordur. Bu bakımdan belgenin hiç düzenlenmemesiyle, usule aykırı düzenlenmesini aynı nitelikte kabul etmek doğru değildir.*” (Arslaner, 2017: 76).

Bir diğer ihtilaf konusu olan ve belki de uygulamada en sık görülen husus ise Sahte veya Muhteviyatı İtibariyle Yanıltıcı Belge (SMİYB) konusudur. SMİYB ile daha ziyade, vergi ziyaı kabahati ve vergi kaçakçılık suçları uyuşmazlıklarında karşılaşıyor olmakla birlikte, söz konusu fiilin özel usulsüzlük kabahatine de sebebiyet veren görünüş biçimleri bulunmaktadır. Ancak özel usulsüzlük kabahatleri yönünden bu konuda kanuni düzenlemenin net ifadelerle ortaya konulmamış olunması, uygulamada farklı yorumları ve uyuşmazlıkları da beraberinde getirmiştir.

Mahkemeler arasında bu konuda farklı gerekçelere dayanılmakla birlikte, verilen kararların yüksek oranda benzer nitelikte olduğu ve aynı yönde kararlar verildiğini söyleyebilmek mümkündür. Bu kararlarda yargı organları genel olarak iki farklı gerekçe üzerinde durmaktadır. Bunlardan birisi “*Emtia alımlarının sahte ve muhteviyatı itibariyle faturalarla belgelendirilmesi, 213 Sayılı Kanunun 353/1. Maddesinde özel usulsüzlük cezası kesilmesi gereken eylemler arasında gösterilmediği*” bir diğeri ise, “*cezaya konu fiilin somut olarak tüm unsurlarıyla tespit edilmediği*” gerekçeleridir.

Güncel tarihli iki karar üzerinden konuyu değerlendirmek gerekirse, Danıştay 3. Dairesi E. 2019/4476 K. 2021/3229 T. 17.6.2021 kararında özetle; “*Emtia alımlarının sahte veya muhteviyatı itibarıyla yanıltıcı faturalarla belgelendirilmesi, 213 sayılı Yasanın 353. maddesinin 1. bendinde özel usulsüzlük cezası kesilmesi gereken*

eylemler arasında gösterilmediği için kesilen cezada hukuka uygunluk bulunmadığı” gerekçesine dayanarak karar vermiştir¹.

Danıştay VDDK'nin 2021/833 E. 2023/79 K. T. 25/01/2023 aynı konuya ilişkin kararında ise; *“VUK 353/1 uyarınca özel usulsüzlük cezası kesilebilmesi için belgelerin verilmemesinin ve alınmadığının belirlenmesi ve bu belgeleri vermeyen ve almayanların saptandığına dair hukuken geçerli somut bir tespitin mevcut olması gerektiği”* yönünde bir hüküm kurulmuştur².

Sonucu itibariyle aynı olan iki farklı kararın gerekçeleri önem arz etmektedir. Şöyle ki; her iki gerekçe aynı anda olamayacak ve birbirini ile çelişen gerekçelerdir. Şayet sahte belge konusunda kanunilik ilkesinden bahsediyorsak, bu durumda somut tespit gerekçesini artık kabul edemememiz gerekir. Çünkü bu durumda artık işin esasına girilmemesi gerekir. Ancak kanunilik ilkesini kabul etmiyorsak o halde somut tespit noktasında inceleme yapılabilir. Bu nedenle kabul edilen gerekçelerden hangisi doğru kabul edilirse diğeri kesin bir şekilde reddedilmiş olacaktır.

Bu konuda *“Kanunilik İlkesi”* gerekçesiyle verilen mahkeme kararlarının yerinde olmadığı kanaatindeyiz. Şöyle ki; 213 sayılı Vergi Usul Kanunu'nun 359. maddesinde, sahte belge *“gerçek bir muamele veya durum olmadığı halde bunlar varmış gibi düzenlenen belge”* olarak tanımlanmaktadır. Öncelikle özel usulsüzlük cezalarını düzenleyen VUK 353, 355 ve mük. 355. Maddelerinde lafzi olarak sahte ve muhteviyatı itibariyle yanıltıcı belge düzenleme veya kullanma fiillerinin özel usulsüzlük yaptırımına tabi olduğu ifadesi yer almamaktadır. Ancak söz konusu kanun hükümleri incelendiğinde 353/1. ve 2. bentlerinde geçen *“gerçek meblağdan farklı meblağlara yer verilmesi”* ve *“gerçeğe aykırı olarak düzenlendiğinin”* ifadeleri muhteviyatı itibariyle yanıltıcı belgenin kapsamına girdiğini söyleyebilmek mümkündür. Bu nedenle mahkeme kararlarının gerekçelerinde sıklıkla üzerinde durulan, *“tipiklik unsurunun bulunmadığı”* görüşüne katılmıyoruz.

Diğer taraftan sahte belge konusunda ise kanun hükmünde yer aldığı şekliyle bizzat sahte belgenin tanımına ve kapsamına giren bir ifade bulunmuyor olsa da sahte belgenin bilerek ve bilmeyerek kullanılması noktasında ikili bir ayrımla değerlendirmekte fayda vardır. Şöyle ki; sahte belgenin bilmeden kullanılması halinde ortada alınan bir mal ve karşılığında verilen bir bedel söz konusudur. Ancak söz konusu fatura gerçeğe uygun değildir. Bu durum ise gerçek faaliyete ilişkin hiç fatura düzenlenmemiş olması sonucunu doğurmaktadır. Bilerek kullanma noktasında ise ortada alınıp satılan bir mal olmadığı ve olmayan bir mal hakkında da fatura düzenlenmesi beklenilemeyeceği için uygulanan cezai yaptırımlarda hukuka uygunluk bulunduğundan bahsetmek mümkün olmayacaktır. Ancak, mükellefler hakkında cezai işlemi tesis eden vergi daireleri, yoklama ve inceleme elemanları tarafından cezanın

¹ Aynı yönde kararlar için bkz. Danıştay 3. D. E. 2022/2450 K. 2022/5035, T. 30/11/2022, Danıştay 3. Daire E. 2021/2052 K. 2023/95 T. 26/01/2023, Danıştay 3. D. E. 2022/2221 K. 2022/5057 T. 01/12/2022, Danıştay 3. D. E. 2021/3971 K. 2022/3903 T. 19/10/2022. (Lexpera, Erişim Tarihi: 05.01.2023).

² Aynı yönde karar için bkz. Danıştay VDDK E. 2007/334 K. 2008/737 T. 21/11/2008.(Lexpera, Erişim Tarihi: 13.12.2022).

kesilmesine dayanak alınan husus ise; sahte belge yönünden elde edilen komisyon gelirinin faturalandırılmaması ve bu nedenle fatura düzenlememe fiili nedeniyle özel usulsüzlük kabahatine sebebiyet verilmesi durumudur. Ancak bu dayanağında yerinde olduğu söylemek mümkün değildir. Çünkü cezaya dayanak alınan faaliyet sahte belge ticareti nedeniyle komisyon geliri elde edilmesidir. Bu faaliyet kanuna aykırı, suç teşkil eden bir faaliyet olup bu faaliyete istinaden kişilerden fatura düzenlemesini beklemek mümkün değildir. Bu nedenle de salt buna dayanılarak ceza kesilebilmesinin hukuka uygun olmadığı kanaatindeyiz.

Ortada alınıp satılan bir mal varsa ve bu mala ilişkin düzenlenen fatura veyahut diğer belgeler gerçeğe aykırı olarak düzenlenmiş ise aslında bu husus doğrudan o mal için hiç fatura düzenlenmemiş olduğu sonucunu doğurmakta ve dolaylı yoldan cezaya sebebiyet verilmiş olmaktadır. Yani bir mal hakkında gerçeğe aykırı fatura düzenlemek o mal hakkında gerçeğe uygun hiç fatura düzenlenmemiş olmak anlamına gelmektedir. Sonuç olarak muhteviyatı itibariyle yanıltıcı belge ile sahte faturanın bilmeden kullanılması halleri aslında hiç fatura düzenlenmemek fiili sebebiyle özel usulsüzlüğe sebebiyet vermektedir. Yani aslında tipiklik ve kanunilik unsuru kanun maddesinde yer almaktadır. Ancak mahkemeler tarafından üzerine düşülen nokta salt olarak “*sahte belge*” ibaresi olduğu için, bu kavramın kanun maddesinde birebir geçmemesi tipiklik unsuruna aykırılık olarak değerlendirilmektedir.

6.2. Bilgi Verme ve İbraz Zorunluluğuna Aykırılık Oluşturan Fiillere İlişkin Uyuşmazlıklar (VUK m. mük.355)

Vergi kanunları ve bunların verdiği yetkiye dayalı olarak mükelleflere bazı bilgileri vermek ve bazı bildirimlerde bulunma zorunluluğu getirilmiştir (Doğusoy, 2015: 62). Bilgi verme ve bildirim zorunluluğuna uymama, biri bilginin muhatabından talep üzerine istenmesine, diğeri ise sürekli bilgi verme olarak istenme şeklinde kanun koyucu tarafından ikili bir ayrıma tabi tutulmuştur (Şenyüz, 2020: 209). Mükelleflerden hangi bilgilerin sürekli hangi bilgilerin talep üzerine istenebileceği ve hangi bilgiler yönünden, bilgi vermekten imtina edilmesi halinde kabahatin meydana gelmiş olacağı VUK’un bazı maddeleri ile belirlenmiştir (Arslaner, 2017: 80).

Bu kapsamda VUK Mükerrer 355. madde de yer alan cezalar dört başlık altında toplanabilir (Işık ve Baştuğ Gezer, 2012: 251); (i) VUK’un 86., 148., 149., 150., mük.242., 256., ve 257. Maddelerinde yer alan zorunluluklar, (ii) Yetki maddesi (VUK’un mükerrer 257. maddesi) ile getirilen zorunluluklar, (iii)Tahsilat ve ödemeler ile ilgili düzenlemeler ve (iv) Elektronik beyanname.

VUK 86. Madde, zirai kazançlar il ve merkez komisyonları tarafından istenilen bilgileri verme zorunluluğunu; VUK 148. Madde, yetkililerce istenen bilgileri verme zorunluluğunu; VUK, 149. Madde, kamu idare ve müesseseleri ile gerçek ve tüzel kişilerin vergilendirmeye ilişkin olaylarla ilgili belli bilgileri düzenli olarak yazı ile bildirme zorunluluğunu; VUK, 150. Madde, kanunda belirtilen kurumların ölüm vakaları ile intikalleri bildirme zorunluluğunu; VUK mük. 242 Madde, elektronik belge ve elektronik kayıtların tutulması hususundaki usul ve esaslara ilişkin zorunlulukları; VUK 256. Madde, defter ve belgelerle diğer kayıtların ibraz mecburiyetini; VUK, 257.

Madde, rayiç bedel tespitine ilişkin bilgileri verme ile vergi incelemesine elverişli ortam hazırlama zorunluluğunu; VUK mük. 257. Madde ise Hazine ve Maliye Bakanlığı'na verilmiş bulunan yetki uyarınca, Bakanlık tarafından, vergi mükelleflerine uyma zorunluluğu getirilen ve/veya getirilebilecek olan usule ilişkin yükümlülükleri düzenleme altına almıştır.

Mükelleflerin ibraz yükümlülüklerini tam olarak yerine getirebilmeleri için idarece ibrazı talep edilen hususun açık-anlaşılır bir biçimde ve usulüne uygun olarak tebliğ edilmesi gerekmektedir. İbraz, kelimesi “ortaya koyma, gösterme, meydana çıkarma” gibi anlamları ifade etmektedir. VUK'a göre; vergi incelemesine yetkili olanların talebi üzerine, defter ve belgeleri bu Kanuna göre muhafaza ve ibraz mecburiyetinde olanlar bu defter ve belgeleri ibraz ve inceleme için arz etmek zorundadır. Üstelik bu talep hakkı yeminli mali müşavirler için de geçerlidir (Akçelik, 2016: 26). Usulüne uygun gerçekleştirilmemiş ibraz talebine yönelik tebligat, hukuki açıdan sonuç doğurmaz. Nitekim bu konuda görülen uyuşmazlıklar da mahkemelerce yerinde olarak aynı gerekçe ile hüküm kurulmaktadır. Konya Bölge İdare Mahkemesi güncel bir kararında; “*Usulüne uygun olarak tebliğ edilmiş defter-belge isteme yazısı olmadan, defter-belge ibraz edilmemesi nedeniyle özel usulsüzlük cezası kesilemeyeceği*” yönünde hüküm vermiştir¹.

Bu kararı elektronik tebligat yönünden de yorumlamak mümkündür. Elektronik tebligat adresi kullanma zorunluluğuna tabi olan ve usulüne uygun olarak E-Tebliğ adresi edinen vergi mükelleflerinin bu adreslerine yapılan tebliğler usule uygun olarak gerçekleştirilmiş olacaktır. Haliyle bu tebligatlara konu ibraz yükümlülüklerinin mükelleflerce yerine getirilmemesi özel usulsüzlük kabahatine sebebiyet vermiş olacaktır².

Aynı uyuşmazlığa ilişkin mahkeme kararlarında dayanan diğer bir gerekçe ise, VUK 139. Maddesi ile, yükümlülüğün öncelikle idareye yüklenildiği, mükellefin işyerinin incelemeye müsait olmaması halinde mükellef açısından ibraz yükümlülüğünün doğacağı, kuralının ihlal edilmesidir. Buna göre yukarıda bahsetmiş olduğumuz Konya Bölge İdare Mahkemesi kararının karşı oyunda da yer aldığı şekliyle; “*213 sayılı Vergi Usul Kanunu'nun yukarıda anılan 139. maddesinin birinci fıkrası vergi incelemelerinin iş yerinde yapılacağını emretmektedir. Bu hükmün uygulanması konusunda ne idareye ne de yargıya madde de belirtilen istisnalar dışında kanun koyucu tarafından bir takdir hakkı tanınmamıştır. Yani maddenin birinci fıkrası emredicidir. Bu itibarla, maddenin birinci fıkrası görmemezlikten gelinerek devamındaki fıkraları uygulamak hukuken olanaklı değildir. Aksini düşünmek, yasa koyucu tarafından konulan kuralın, uygulayanlar tarafından ilga edilmesi sonucunu doğurur*” gerekçesiyle 139. Madde hükmünün yükümlülüğü öncelikle idareye

¹ Konya Bölge İdare Mahkemesi 1. VDD E. 2020/208 K. 2020/455 T. 19.6.2020. (Lexpera, Erişim Tarihi: 15.12.2022).

² İstanbul Bölge İdare Mahkemesi 2. VDD E. 2019/3202 K. 2020/418 T. 27.02.2020. (Lexpera, Erişim Tarihi: 15.12.2022).

yüklediği eğer idare yükümlülüğünü yerine getirmişse o takdirde mükelleflere yükümlülük yüklenebileceğini ifade etmiştir¹.

Söz konusu karar ve gerekçesine bu yönüyle katıldığımızı belirtmekle birlikte ilgili yasa hükmü, 2021 yılında 7338 Sayılı Kanun ile yapılan değişiklik ile birlikte, VUK 139. Maddesi, “*Vergi incelemeleri, esas itibarıyla dairede yapılır.*” şeklinde değiştirilmiştir. Bu sebeple artık idarenin doğrudan mükelleften defter-belge ibraz talebi yasal olarak mümkün hale gelmiştir.

İbraz yükümlülüğünün bir diğer görünüş biçimi de elektronik ortamda bildirimde bulunma zorunluluğudur. Bu bildirim zorunluluğuna tabi belgelerden uyuşmazlıklarda en sık karşılaşılan konu, uygulamada Ba-Bs Formu olarak da bilinen, mükelleflerin mal ve hizmet alımlarına ve satımlarına ilişkin bildirimleri içeren formlardır. Uyuşmazlıklar ise daha ziyade, ilgili dönemlerde herhangi bir mal alım veya satımı bulunmayan mükelleflerinde bu bildirim zorunluluğuna tabi olup olmadığı noktasında toplanmaktadır. Danıştay 4. Dairesinin bir kararında konuyla ilgili “*İlgili dönemlerde ticari faaliyeti olmayan davacı şirketin Ba-Bs bildirimini kanuni süresi içerisinde vermediğinden bahisle kesilen dava konusu özel usulsüzlük cezalarında hukuka uyarlık bulunmadığı*” yönünde karar vermiştir².

Karar da yer alan Karşı Oy görüşü ise konuya farklı bir bakış açısı kazandırmaktadır. İlgili şerhte, “*Davacı mükellefin, 2008 yılından itibaren herhangi bir ticari faaliyeti bulunmadığından beyanname ve Ba-Bs bildirimlerini vermediği, mükellefiyetini, faaliyetinin sona erdirdiğini bildirerek terkin ettirmediği, bu durumda boş bile olsa halen Ba-Bs bildiriminde bulunma yükümlülüğünün devam ettiği görülmektedir. Buna göre, davacı adına, ihtilaf konusu dönemler için Ba-Bs formlarının elektronik ortamda süresinde verilmemesi nedeniyle Vergi Usul Kanunu'nun mükerrer 355. madde uyarınca kesilen özel usulsüzlük cezalarında hukuka uyarlık bulunmadığı düşünüldüğünden mahkeme kararının bozulması gerektiği*” gerekçesiyle Daire kararına katılmadığı belirtilmiştir³.

Uyuşmazlığa konu dönemlerde yürürlükte bulunan Form Ba-Bs'ye ilişkin mevzuat hükümlerine dikkate alındığında, mevzuatın bildirimde bulunma yükümlülüğüne tabi olan mükellefler yönünden bir düzenleme getirdiği ancak bu bildirim miktar yönünden bir sınırlamaya tabi tutulmadığı görülmektedir. Form Ba-Bs bildirimleri yalnızca ilgili mükellefin değil aynı zamanda bu mükelleflerle ticari faaliyet içerisinde olan diğer mükelleflerin de denetimini sağlayan bir mekanizmadır. Bu sebeple konuya yalnızca bildirimde bulunan mükellef açısından bakılması düzenlemenin asıl getiriliş amacının görülmesini engellemektedir. Bu bakış açısı mükelleflerden neden boş dahi olsa BA-BS Formlarını vermelerinin talep edildiğini anlamlandırmaktadır.

¹ Aynı yönde karar için bkz. Danıştay 4. D. E. 1994/4263 K. 1995/3877 T. 11.10.1995. (Lexpera, Erişim Tarihi: 15.12.2022).

² Danıştay 4. D. E. 2016/19893 K. 2021/3186 T. 15/06/2021. Aynı yönde karar için bkz., Danıştay 3. D. E. 2016/7342 K. 2017/5463 T. 21/06/2017. (Lexpera, 15.12.2022).

³ Aynı yönde karar için bkz., İstanbul BİM, 2. VDD, E. 2020/2406 K. 2020/2353 T. 17.12.2020. (Lexpera, Erişim Tarihi: 15.12.2022).

Ancak bu konudan kaynaklanan uyuşmazlıkların giderek artması ve Mahkemelerce idare aleyhine verilen kararların da istikrar kazanması, İdareye bu konuda yeni bir düzenlemeye gitme zorunluluğu getirmiştir. Bu kapsamda boş Ba-Bs Formu verilmesine ilişkin olarak, Gelir İdaresi Başkanlığı'nın güncel tarihli yeni bir düzenlemesi yürürlüğe girmiştir. 03/12/2022 Tarih ve 32032 Sayılı Resmi Gazete ile yürürlüğe giren 543 Sıra No'lu VUK Genel Tebliğ'in 3. Maddesi ile getirilen düzenleme uyarınca; *"Bildirim verme yükümlülüğü bulunan ancak tüm alış ve/veya satışları belirtilen haddin altında kalan veya elektronik belge olarak düzenlenen belgelerden oluşan mükelleflerin, ilgili dönem Form Ba-Bs bildirimlerini vermelerine gerek bulunmamaktadır."* Diğer bir deyişle tüm alış ve/veya satışları KDV hariç 5.000-TL'nin altında kalan mükelleflerin Ba-Bs bildirimini verme zorunlulukları yani boş bildirimde bulunma zorunlulukları ile tüm alış ve/veya satışları elektronik belge olarak düzenlenen belgelerden oluşan mükelleflerin ayrıca Ba-Bs bildiriminde bulunma zorunlulukları kaldırılmıştır. Bu yeni düzenlemeyle birlikte bu konudan kaynaklanan uyuşmazlıkların da önüne geçilmiş olacaktır.

Ancak tabiidir ki, idare tarafından uygulanacak olan yaptırımlarda, mükelleflerin mevzuat hükümleri ile belirlenen bu sınırların üstünde alım veya satım yapmış olduklarının somut olarak tespit edilmesi gereklidir. Nitekim Danıştay VDDK güncel bir kararında bu hususu, *"...Ba-Bs formlarının elektronik ortamda yasal süresi içerisinde verilmemesi nedeniyle özel usulsüzlük cezası kesilebilmesi için Genel Tebliğ'de belirlenen haddi aşan alış ve/veya satışlarının bulunduğu davalı idarece ortaya konulması gerekmektedir."* şeklindeki gerekçesiyle vurgulamıştır¹.

İbraz yükümlülüğü kapsamında mükelleflere getirilen bir diğer yükümlülük ise belirli bir tutarın üstünde gerçekleştirilen işlemlerin, Banka ve Özel Finans Kurumları aracılığıyla gerçekleştirilmesi şartıdır. Bu düzenlemenin de amacı diğer hükümlerde olduğu gibi vergiye tabi faaliyetlerin denetimini sağlayabilmek ve beyanların doğruluğunu kontrol edebilmektir. Bu yükümlülüğe aykırılık nedeniyle mükelleflere uygulanan cezalara karşı açılan davalarda verilen kararların çoğunlukla idare lehine olduğu gözlemlenmektedir. Ancak "sahte fatura" konusunda İdare ve Mahkemeler arasında görüş ayrılıklarının bulunduğu söylemek mümkündür. Danıştay VDDK'nin konuya ilişkin bir kararı *"Sahte fatura kullanan mükellefin kullanmış olduğu sahte faturalara ilişkin olarak ödemelerin banka kurumlarınca yapılmadığı gerekçesiyle özel usulsüzlük cezası kesilemez."* yönünde olmuştur².

Yine Danıştay 4. Dairesi'nin bir başka kararı da, *"davacının söz konusu faturalarda yer alan mal ve hizmetleri fatura düzenleyen kişi ve firmalardan almamış olduğu hususunun mahkemelerince kabul edildiği, buna göre söz konusu kişiler adına faturalarda yer alan tutar ve miktarda ödeme yapılmış olduğunun kabulüne de imkân bulunmadığından, bu ödemelerin banka veya benzeri kurumlar kanalı ile yapılmamış olduğundan bahisle kesilen özel usulsüzlük cezalarında da hukuka uyarlık bulunmadığı sonucuna varılmıştır."* şeklinde olmuştur³. Her iki kararında

¹ Danıştay VDDK E. 2022/85 K. 2023/32 T. 25/01/2023. (Lexpera, Erişim Tarihi: 02.06.2023).

² Danıştay VDDK E. 2019/963 K. 2021/200 T. 24.2.2021. (Lexpera, Erişim Tarihi: 15.12.2022).

³ Danıştay 4. D., E. 2016/9040 K. 2021/3653 T. 29.6.2021. (Lexpera, Erişim Tarihi: 15.12.2022).

yerinde olduğu kanaatindeyiz. Zira sahte belge yönünden ortada mükellef tarafından alınıp-satılmış bir mal olmadığı için gerçekte olmayan bir ticarete ilişkin olarak da ödemelerin banka aracılığı ile yapılması ve bu olmayan ticaret için fatura düzenlenmesi beklenemez.

7. SONUÇ

Özel Usulsüzlük Kabahatleri 213 Sayılı Vergi Usul Kanunu'nun usulsüzlük bölümünün içerisinde, 353., 355. ve mük. 355. Maddelerinde düzenleme altına alınmıştır. İlk bakışta üç maddeden oluşan, kazuistik olmayan çerçevede nitelikteki bir kanuni düzenleme gibi görünmesine rağmen, hükümler çok sayıda kanun maddesine atıf yapılmak suretiyle kaleme alınmıştır. Yaklaşık 17 farklı kanun maddesi ve birçok düzenleyici işlemi kapsayan özel usulsüzlük kabahatlerinin aslında tam manasıyla kazuistik bir yapıda olduğunu söyleyebilmek mümkündür.

Özel usulsüzlük kabahatlerine sebebiyet veren fiiller yalnızca kanunlar ile değil aynı zamanda kanunların vermiş olduğu yetkiye istinaden Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından çıkartılan düzenleyici işlemlerle de belirlenebilmektedir. Bu durum, zaten kendi içerisinde karmaşık bir yapıda olan usulsüzlük kabahatlerini daha da karmaşık bir hale sokmaktadır. Bu karmaşık yapı mükelleflerin vergisel yükümlülüklerini eksiksiz olarak yerine getirmelerine mani olmakta ve neticesinde de mükellef ile idare arasında çok sayıda ihtilafın ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Kaldı ki düzenleyici işlemler ile getirilen yükümlülüklerin ihlali halinde mükellefler hakkında idari yaptırım kararı uygulanmasının, genel ceza hukuku ilkelerinden biri olan “*Suç ve Cezada Kanunilik*” ilkesiyle de bağdaştığını söyleyebilmek mümkün değildir.

Çalışmada yer verilen yargı kararlarından anlaşılacağı üzere, aynı konuya ait uyuşmazlıklar neticesinde gerek ilk derece gerekse üst derece mahkemelerinde farklı yönde verilmiş çok sayıda kararın varlığı göze çarpmaktadır. Her ne kadar bir mahkeme tarafından verilen kararın aynı konuya ilişkin bir sonraki uyuşmazlıkta dahi kendisini bağlamayacağı kabul edilmiş olsa da, aynı uyuşmazlığa ilişkin farklı yargı çevrelerinde hatta aynı yargı çevresinde dahi farklı kararlara hükmedilmesi gerek mükelleflerin gerekse idarenin hak kayıplarının doğmasına sebebiyet vermektedir. Bu husus hukuki belirlilik ilkesini zedelediği gibi, yargıya olan inancın da zayıflamasına neden olmaktadır.

Özel usulsüzlük kabahatleri konusunda mükellefler tarafından haklarında uygulanan cezai işlemlerin bu denli sık dava konusu edilmesine ve yapılan yargılamalarda da farklı yönde çok sayıda kararın bulunmasına sebebiyet veren unsurların başında, kanunun metninin açık, anlaşılır ve belirlilik ilkesine uygun olarak kaleme alınmamış olması gelmektedir. Kanundaki “gibi”, “benzeri”, “Hazine ve Maliye Bakanlığınca uygun görülen haller...” şeklindeki ifadelerin geniş yorumlanması, mükellef–idare ilişkisinde gereksiz ihtilafların doğmasına yol açmaktadır. Bu durum, yargı organlarının iş yükü artırarak asli görevi olan içtihat oluşturma görevini engelleyecek düzeyde bir iş yoğunluğu oluşturmaktadır (Doğrusöz, 2017).

VUK'daki vergi ceza hukukuna ilişkin hükümlerin, düzenleniş şekline bakıldığında, kanunun genel sistematikliğinden farklı ve karışık bir yapıda olduğunu söylemek mümkündür. Kanun'da yer alan vergi ceza hukukuna ilişkin hükümler Türk Ceza Kanunu'nda yer alan kavramlarla oluşturulmuş olup, bu nedenle halen pek çok konuda düzenleme eksikliği bulunmaktadır. Madde hükmünde yer alan fiillerin tam anlamıyla sınırlarının belirlenememesi ve muğlaklıkların giderilememesi yargı kararlarının da birbirleriyle çelişmesine ve gerekçelendirilememesi neden olmaktadır.

Bu karışıklığın temel sebebi ise aslında, zaman içerisinde dönemin ihtiyaçları gereğince iyi niyetli olarak kanun maddelerinde yapılan çok sayıda ekleme ve değişikliklerdir. Yapılan değişiklikler geliş güzel bir şekilde, sistematikten uzak, kanun bütünlüğü dikkate alınmadan bir torba kanun hükmü gibi kaleme alınmıştır. Kanun sistematiki korunmadığı için birden çok fiil bir arada düzenlenmiş bu da nitelendirme ve değerlendirmeleri zorlaştırmıştır. Bu durum bazen, kanunun lafzi olarak açık hükümlerine dahi aykırı kararların ortaya çıkmasına neden olmaktadır.

Diğer taraftan ise mahkemeler tarafından usul kurallarını içeren Kanun hükümlerinin yorum yolu ile genişletilip-daraltılması da hukuka uygun değildir. Çünkü kanun koyucu tarafından belirlenen şekil kuralları kamu düzeninden kaynaklanmakta olup, emredici hüküm niteliğindedir. Dolayısıyla söz konusu hükümler yoruma açık düzenlemeler değildir. Bu düzenlemelerin uygulamada hakkaniyete aykırı sonuçlar doğuruyor olması ayrı bir tartışmanın konusu olup, bu hususun çözümü kanun hükmünün yorum yoluyla genişletilmesi değildir. Aksi durum kanun koyucunun iradesine aykırı uygulamaların meydana gelmesine sebebiyet verecektir.

Vergi kabahatlerinde önemli bir müessese de tekerrür müessesesidir. Tekerrüre ilişkin düzenlemenin yer aldığı VUK'un 339. Maddesi vergi ziyai kabahati ve genel usulsüzlük kabahatini kapsamına almış, özel usulsüzlük kabahatini ise kapsam dışında bırakmıştır. Bu durum bazı sorunları da beraberinde getirmektedir. Hem doktrinde yer alan görüşler hem de Danıştay'ın bu yönde vermiş olduğu kararlar, özel usulsüzlük kabahatinin tekerrüre dâhil olmayacağını belirtmektedir. Ancak bazı yazarlara göre, sistematik yorumla birlikte evleviyet kuralının da dikkate alınarak özel usulsüzlük kabahatinin tekerrür müessesesi kapsamına dâhil edilmesi, yorum farklılıklarını gidererek, VUK'un 339. Maddesi'ni daha açık hale getirebilecektir (Bozdoğanoglu ve Yurtlu, 2021: 94).

Çalışmada bahsedilen, yargı kararlarındaki ikilemin giderilebilmesi ve bu sayede hukuki birliğin sağlanabilmesi için kimi zaman Danıştay tarafından İçtihadı Birleştirme Kararları çıkartılmakta, kimi zaman ise bir uyumsuzluk konusu hakkında verilmiş ve istikrar kazanmış çok sayıda mahkeme kararı üzerine ilgili kanun hükümlerinde yeni düzenlemelere gidilmektedir. Ancak bu önlemler sorunu temelden çözmekten ziyade kısa vadeli sonuçlar üretmektedir. Kalıcı ve sürekli bir çözümün ortaya konulması için ise öncelikle mevzuat hükümlerinin topyekûn olarak yeniden kaleme alınması gerekmektedir. Bu kapsamda yapılacak düzenlemelerde; kanun metinlerinin açık ve net olmasına, değişik yorumlara kapalı olmasına, gerek vergi kabahatleri gerekse vergi suçları yönünden birden fazla anlamı olan yoruma açık ifadelerin yer almamasına dikkat edilmelidir. Suç ve kabahatler belirlenirken "gibi, vb."

ibarelerinin kullanılmamasına, hangi fiillerin suç hangi fiillerin kabahat teşkil ettiğinin kanun metninde açık ve net bir şekilde belirtilmesine özen gösterilmelidir. Sonuç olarak, cezai müeyyideler içeren bir kanun hükmünün yoruma muhtaç olmaması gerekmektedir. Bu durum aynı zamanda “suçta ve cezada kanunilik” ve “öngörülebilirlik” ilkelerinin de bir gereğidir. Dolayısıyla özel usulsüzlük kabahatlerine sebebiyet veren fiillerin, belirli nitelikleri göz önünde bulundurularak basit ve anlaşılır bir şekilde yeniden tasniflenmesi ve daha basit bir sistemle yeniden düzenlenmesi gerekmektedir. Bu durum daha az kabahatin işlenmesine ve daha az ihtilafın ortaya çıkması sağlayacaktır.

Son olarak, dijitalleşen dünya düzeninde vergiye esas teşkil eden bilgi ve belgelerin fiziki (kağıt) ortamdaki elektronik ortama aktarılmaya başlanması ile birlikte, vergi mükellefleri de vergisel yükümlülüklerini elektronik ortamda yerine getirmeye başlamışlardır. Zaman içerisinde tüm bu bilgi ve belgelerin elektronik ortama taşınması ve kayıtların elektronik olarak tutulduğu bir vergi sistemine geçiş, usulsüzlük ihlallerini de azaltabilecektir.

8. KAYNAKÇA

- Akçelik, A. vd. (2016). Defter ve Belgelerin İbrazi ve/veya Daireye Getirilmesi. Vergi Raporu Dergisi, 202, 26.
- Arslaner, H. (2017). Vergi Kabahat ve Suçlarının Unsurları. Bursa: Ekin Yayınevi
- Başaran Yavaşlar, F. (2008). Vergi Suç ve Kabahatleri Hukuku'nda Son Durum. İstanbul Barosu Dergisi, 82(6)
- Bayraklı, H. (2006). Vergi Ceza Hukuku. 3. Baskı, Afyonkarahisar: Külcüoğlu Kültür Merkezi Yayınları
- Bilici, N. (2020). Vergi Hukuku. 50. Baskı: Ankara, Savaş Yayınevi, Eylül.
- Bozdoğanoglu, B. ve Yurtlu, V. (2021). Kabahatlerde Tekerrür Açısından Özellikli Bir Durum: Özel Usulsüzlükler. International Journal of Public Finance, 6(1), 79-96.
- Çetinkaya, O. Vergi Ceza Hukukunun Hukuk Düzenimiz İçindeki Yeri. <http://www.cetinkaya.av.tr/2-Ajanda-vergi-ceza-hukukunun-hukuk-duzenimiz-icindeki-yeri-244>, (Erişim Tarihi: 06/12/2021).
- Doğrusöz, B. (2017). Vergi Usul Kanununun Ceza Hükümleri Başlıklı Dördüncü Bölümünün İdari Cezalar Açısından Değerlendirilmesi. Vergi Konseyi Akademik Çalışmalar, www.vergikonseyi.org.tr. (Erişim Tarihi: 11.10.2022).
- Doğusoy, B. (2015). Danıştay Kararları Işığında Özel Usulsüzlük Cezası. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Edizdoğan, N. ve Taş, M. (1993). Vergi Ceza Hukuku. Bursa: Ekin Kitabevi.
- Ekici, İ. (2020). Türk Vergi Hukukunda Mükelleflerin Defter ve Belge Muhafaza ve İbrazi Mecburiyetleri. Yayımlanmış Doktora Tezi. İstanbul: İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kamu Hukuku Anabilim Dalı
- Erginay, A. (1979). Vergi Hukuku. 8. Baskı, Ankara: Olgaç Matbaası.

- Ermenek, İ. (2000). Medeni Usul Hukukunda Şekilcilik. Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, 4(2), Haziran, Ankara.
- Eroğlu, O. (2013). “Vergi Ceza Hukuku Açısından Kanunilik İlkesi”, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, Sayı: 3, 2013.
- Gözler, K. (2019). Hukuka Giriş. 6. Baskı: Bursa: Ekin Kitapevi.
- Işık, N. ve Baştuğ Gezer, A. (2012). Usulsüzlük Dereceleri ve Özel Usulsüzlükler ile Cezaları, Ankara: TÜRMOB Yayınları, Yayın No: 433.
- Karakoç, Y. (2019). Vergi Ceza Hukuku. Anakara: Yetkin Yayıncılık.
- Keskin, K. S. (2013). Kanunu Bilmemek Mazeret Sayılmaz Kuralının İstisnası: Özel Usulsüzlük Kabahatlerinde İhtar Şartı. Vergi Raporu Dergisi, 166, Temmuz.
- Kızılot, Ş. ve Taş, M. (2013). Vergi Hukuku ve Türk Vergi Sistemi, 5.Baskı, Ankara: Gazi Kitabevi.
- Koca, M. ve Üzülmöz, İ. (2009). Türk Ceza Hukuku: Genel Hükümler, Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Metin, Y. ve Dinler, V. (2012). Devletin Cezalandırma Yetkisinin Anayasal Sınırları, Anayasa Mahkemesinin Kuruluşunun 50. Yılına Armağan (Editörler: A. ALTAN, vd.), Ankara: Anayasa Mahkemesi Yayınları.
- Narter, R. ve Sarıcaoğlu, E. (2016). Vergilendirme Yetkisi İle Cezalandırma Yetkisi Etkileşimi: Vergi Ceza Normları, Yıldırım Beyazıt Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi (YBHD), 1, Şubat.
- Oktar, A. (2012). Vergi Hukuku, 8. Baskı, İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- Öncel, M. vd. (2002). Vergi Hukuku, 10. Baskı, Ankara: Turhan Kitabevi.
- Öztürk, S. (2019). Türkiye’de Vergi Denetiminde Etkinliğin Sağlanmasında Belge Düzeni, Yayımlanmış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul: Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Maliye Anabilim Dalı, Mali Hukuk Bilim Dalı.
- Pehlivan, O. (2012). Vergi Hukuku, Trabzon: Murathan Yayınevi.
- Sarı, M. A. (2020). Türk Vergi Hukuku, Ankara: Hermes Yayıncılık.
- Şenyüz, D. (2020). Vergi Ceza Hukuku (Vergi Kabahatleri ve Suçları), 11. Baskı, Bursa: Ekin Yayınevi.
- Taşdelen, A. (2010). Vergi Kabahatlerinin Anayasal Temelleri Üzerine Düşünceler. Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, 4(59).
- Türk Dil Kurumu (TDK), (2011). Türkçe Sözlük. 11. Baskı, Ankara: TDK Yayınları.
- Türkal, H. vd. (2010). Vergi Suç ve Kabahati Kavramı, 4369 Sayılı Yasa Öncesinden Günümüze Yürürlükteki Vergi Suçları-Kabahatleri ve Cezaları. Selçuk Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, 18(1).
- Anayasa. Mahkemesi, 03.02.2011 tarihli ve 2009/5 E.-2011/31 K. Sayılı Kararı.
- Danıştay 3. Dairesi, E. 2011/4489 K. 2015/66 T. 26.1.2015 (Lexpera, Erişim Tarihi: 10.12.2022).
- Danıştay 3. Dairesi, E. 2012/2195 K. 2016/1825 T. 29.2.2016(Lexpera, Erişim Tarihi: 05.01.2023).

Danıştay 3. Dairesi E. 2014/8972 K. 2018/1227 T. 8.3.2018 (Lexpera, Erişim Tarihi: 05.01.2023).

Danıştay 3. Dairesi E. 2019/4476 K. 2021/3229 T. 17.6.2021 (Lexpera, Erişim Tarihi: 05.01.2023).

Danıştay 4. Dairesi, E. 2016/19893 K. 2021/3186 T. 15/06/2021 (Lexpera, Erişim Tarihi: 15.12.2022).

Danıştay 4. Dairesi, E. 2016/9040 K. 2021/3653 T. 29.6.2021 (Lexpera, Erişim Tarihi: 02.06.2023).

Danıştay Vergi Dava Daireleri Kurulu, E. 2019/963 K. 2021/200 T. 24.2.2021 (Lexpera, Erişim Tarihi: 02.06.2023).

Danıştay Vergi Dava Daireleri Kurulu, E. 2022/85 K. 2023/32 T. 25/01/2023 (Lexpera, Erişim Tarihi: 02.06.2023).

Danıştay Vergi Dava Daireleri Kurulu, E. 2021/833 K. 2023/79 T. 25/01/2023 (Lexpera, Erişim Tarihi: 09.02.2023).

Gaziantep Bölge İdare Mahkemesi, 2. VDD, E. 2017/1443 K. 2017/1501 T. 23.11.2017 (Lexpera, Erişim Tarihi: 05.01.2023).

İstanbul Bölge İdare Mahkemesi, 2. VDD, E. 2017/2535 K. 2017/4140 T. 17.10.2017 (Lexpera, Erişim Tarihi: 05.01.2023).

İstanbul Bölge İdare Mahkemesi 2. VDD E. 2019/3202 K. 2020/418 T. 27.02.2020 (Lexpera, Erişim Tarihi: 15.12.2022).

Konya Bölge İdare Mahkemesi 1. VDD E. 2020/208 K. 2020/455 T. 19.6.2020 (Lexpera, Erişim Tarihi: 15.12.2022).

213 sayılı Vergi Usul Kanunu.

5237 Sayılı Türk Ceza Kanunu.

5326 Sayılı Kabahatler Kanunu.

543 Sıra No'lu VUK Genel Tebliği.

FINANSMAN MODELLERİNE GÖRE SAĞLIK SİSTEMLERİNİN KARŞILAŞTIRMALI ANALİZİ¹

Beyza Mıynat Taşdemir² İlkay Dilber³

ÖZET

Ülkeler yaşlanan nüfus, yeni hastalık koşullarının ortaya çıkışı ve tıbbi teknolojinin gelişmesi nedeniyle artan sağlık harcamalarına bağlı olarak kaynaklarının önemli bir kısmını sağlık hizmetlerine tahsis etmektedir. Bu kapsamda özellikle son yıllarda sağlık alanında etkinlik ölçümüne yönelik yapılan analizler önem kazanmaktadır. Sağlık hizmetlerinde etkinliğin gerçekleştirilmesi ekonomik istikrar ve büyüme için en önemli koşullardan biri olup, her ülkenin sağlık politikalarını belirlerken bu kaideyi göz önünde bulundurması gerekmektedir. Sağlık harcamalarındaki artış her ülkede farklı etmenlere bağlı olarak devam ederken, sistemlerin etkinliğini yükselten uygulamalara yönelmeyen ülkelerin hem sağlık sistemlerinde hem de sosyal ve ekonomik göstergelerinde olumsuzlukların gözlenebileceğini ileri sürmek mümkündür. Bu noktada her sistem için kaynakların verimli kullanılıp kullanılmadığını değerlendirmek ve ülkeler arasında karşılaştırma yaparak sistemlerin başarısını ölçmek, etkinliği artıran politikaların belirlenebilmesi için büyük önem arz etmektedir. Bu doğrultuda ortaya konan “Finansman Modellerine Göre Sağlık Sistemlerinin Karşılaştırmalı Analizi” isimli çalışmada sağlık sistemlerinin etkinliği Veri Zarflama Analizi ile karşılaştırılarak, sistemlerin etkinlik ve etkinsizlik gerekçeleri değerlendirilmiştir.

Anahtar kelimeler: Sağlık Sistemi, Sağlık Finansman Modelleri, Sağlık Sistemlerinin Karşılaştırılması.

Jel Kodları: I10, I11, I19.

ABSTRACT

The efficient use of resources allocated to health in a country is of great importance both in terms of the country's economy and socially. Since countries allocate a significant part of their resources to health services due to increasing health expenditures due to the aging population, the emergence of new disease conditions and the development of medical technology, analyzes for the measurement of efficiency in the field of health have gained importance in recent years. While the increase in health expenditures continues depending on different factors in each country, it is possible to argue that negative effects can be observed both in the health systems and in the social and economic indicators of countries with low expenditure efficiency if practices are not implemented to increase the efficiency of the relevant expenditures. In this context, the realization of efficiency in health services is one of the most important conditions for economic stability and growth, and every country should consider this rule when determining health policies. At this point, it is of great importance to evaluate whether resources are used efficiently or not, and to measure the success of systems by making comparisons between countries, in order to determine policies that increase efficiency. In this study of titled with “Comparative Analysis of Health Systems According to Financing Models” which was put forward in this direction, the efficiency of health systems was compared using Data Envelopment Analysis, and the reasons for effectiveness and ineffectiveness were evaluated for each financing models.

Keywords: Health System, Health Financing Models, Comparison of Health Systems.

Jel Codes: I10, I11, I19.

¹ Bu makale Beyza Nur Mıynat Taşdemir tarafından hazırlanan ve 20.10.2023 tarihinde kabul edilen “Sağlık Sistemlerinin Ülkeler Bazında Karşılaştırılması: Türkiye İçin Politika Önerileri” isimli doktora tezinden faydalanılarak hazırlanmıştır.

² Dr., beyzamiynat@gmail.com, Manisa Celal Bayar Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü. Orcid no: 0000-0002-4750-5669

³ Doç. Dr., ilkay.dilber@cbu.edu.tr, Manisa Celal Bayar Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü. Orcid no: 0000-0002-3521-8857

1. GİRİŞ

Günümüzde insan sermayesinin ekonomik büyüme ve kalkınmanın temel belirleyicilerinden biri olduğuna yönelik yaklaşımlar önem kazanmaktadır. İnsana yapılan yatırım ile insan gücünden en üst seviyede yararlanmayı esas alan bu yaklaşımlara göre ülkelerin temel nihai hedefi olan sürdürülebilir büyüme ve kalkınma için sağlık politikalarının önemi tüm aktörlerce kabul edilmektedir. Bu kapsamda tüm ülkeler sağlık alanına önemli oranda kaynak tahsisinde bulunmaktadır. Bununla birlikte her ülke, bakıma erişimdeki eşitsizlikler, yaşlanan nüfus, artan obezite ve zararlı alışkanlıklara bağlı olarak yeni hastalık koşullarının ortaya çıkışı ve gelişen teknolojinin getirdiği zorluklarla yüzleşmek durumundadır.

Sağlık harcamalarının farklı etmenlere bağlı olarak artması ülkelerin sağlık sistemlerinde etkinliği sağlamaya yönelik çalışmalar yapmasını gerekli kılmaktadır. Bu doğrultuda ülkeler sağlık sektörüne ayrılan kaynakların optimal kullanımını sağlamak konusunda çeşitli stratejiler belirlemekte ve ulusal sağlık sistemlerine yönelik kendi yaklaşımını geliştirmektedir. Sistemlerin incelenmesi ve karşılaştırılması ile farklı uygulamaların sonuçlarından yola çıkılarak, yeni çözümler için kamuoyu oluşturulabilmekte, sağlık alanında hakkaniyeti sağlamak için kullanılan stratejiler gözlemlenerek verimliliği yükseltmeyi amaçlayan çeşitli yöntemler tanımlanabilmektedir. Söz konusu gerekçelerle ulusal sağlık sistemlerini anlamak, farklı sistemleri temsil eden modellerin de incelenmesini gerektirmektedir. Bu kapsamda çalışmada sağlık sistemleri literatürde en yaygın olarak kullanılan isimlerine göre Beveridge Modeli, Bismarck Modeli, Özel Girişimcilik Modeli ve Karma Model olarak sınıflandırılarak, incelenmiştir. İlk olarak söz konusu finansman modellerinin temel özellikleri ifade edilmiş olup, ardından farklı modelleri temsil eden ülkeler için analiz gerçekleştirilmiştir. Bu kapsamda Bismarck modeli kullanan ülkelerden Almanya, Fransa, İsviçre, Hollanda, Polonya, Şili, İsrail ve Japonya, Beveridge Modeli kullanan ülkelerden İngiltere, Danimarka, Finlandiya, İspanya, Kanada ve İsveç, Özel Girişimcilik Modeli kullanan ülkelerden ABD ve Brezilya, Karma Model uygulayan ülkelerden ise Meksika, Güney Kore ve Türkiye'ye ait sağlık göstergeleri kullanılarak, sağlık sistemlerinin etkinlikleri karşılaştırılmıştır.

2. SAĞLIK SİSTEMLERİNİN SINIFLANDIRILMASI VE ÖZELLİKLERİ

Literatürde sağlık sistemlerinin sınıflandırılmasına yönelik çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Field (1973) sistemleri, çoğulcu sağlık sistemi, sağlık sigortası sistemi, sağlık hizmeti sistemi ve sosyalleştirilmiş sağlık sistemi olmak üzere aidiyet ve doktorların özerkliğine dayanan dört sınıf halinde incelemiştir. OECD (1987) sistemleri, OECD ülkelerindeki hizmet sunumu ve finansmanını baz alarak, ulusal sağlık hizmeti, sosyal sigorta ve özel sigorta olarak üç sınıfa ayırmıştır (Sur, 2021: 3). Bunlar haricinde sistemlerin sınıflandırılmasına yönelik sağlık politikası aktörlerine veya sistemdeki kurumsal yapıya göre çok sayıda çalışma yapılmıştır. Bu çalışmalar arasında Roemer tarafından ortaya konan sınıflandırma en çok bilinen ve en sık başvurulan yöntemlerden biridir. Bu sınıflandırmaya göre sağlık sistemleri Refah Yönelimli Tip Sağlık Sistemleri (Bismarck Modeli), Genel ve Kapsayıcı Tip Sağlık

Sistemleri (Beveridge Modeli), Serbest Piyasa Tipi Sağlık Sistemleri (Özel Girişimcilik Modeli) ve Sovyet Sosyalist Sağlık Sistemleri olmak üzere 4 başlık halinde incelenmektedir (Sargutan, 2005: 413).

Bu çalışmada ise küresel anlamda kabul gören 4 temel model esas alınmış olup, Roemer tarafından yapılan sınıflandırmadan farklı olarak Sovyet Sosyalist Sistemi'nin yerine Karma Model sınıflandırmaya dahil edilmiştir. Bu kapsamda çalışmada finansman modelleri Beveridge Modeli, Bismarck Modeli, Özel Girişimcilik Modeli ve Karma Model olarak ifade edilmiştir.

2.1. Bismarck Modelinin Özellikleri

1883 yılında Almanya'da refah devleti kavramını ortaya çıkaran Otto Von Bismarck tarafından geliştirilmiştir. Bu modelde işveren ve işçilerin bordro kesintileri ile finanse edilen bir sigorta sistemi bulunmaktadır. Kamu sektörü sağlık hizmetlerinin talebinde başrole sahip olsa da arz yönünden rolü daha sınırlı olabilmektedir. Bununla birlikte modelin kullanıldığı ülkelerde özel sektöre geniş bir hizmet alanı tanımlanmaktadır ve özel sağlık hizmetleri piyasasında talep doğrultusunda kişilere ek imkanlar sunulabilmektedir. (Barnighausen ve Sauerborn, 2002: 1560).

Bu modeli kullanan ülkelerde sağlık politikalarının özellikleri tam olarak genele yayılmasa da birkaç ortak temel niteliği taşımaktadır. Bu nitelikler şöyle sıralanabilmektedir (Bhattacharya, 2014; Hassentuefel, 2007):

- Evrensel sigorta: Nüfusun tümü veya tamamına yakını işveren/devlet destekli planlar aracılığıyla sigorta kapsamındadır.
- Toplumsal derecelendirme: Sigorta kapsamı bireylerin sağlık riskine göre tayin edilen primlerden ziyade bordro ve diğer vergiler ile finanse edilmektedir. Bu kapsamda toplumda daha sağlıklı ve sağlık harcaması düzeyi daha düşük olan bireyler, daha yüksek sağlık harcaması düzeyine sahip olanları sübvansede etmektedir.
- Özel sağlık hizmeti sunumunun düzenlenmesi: Hastanelerin özel sektör bünyesinde işletilmesine yönelik bir eğilim vardır. Bununla birlikte sağlık hizmetlerinin fiyatı genellikle hükümet tarafından hekimlerin ve hastane yöneticilerinin danışmanlığında belirlenmektedir.

İfade edilen temel özellikler itibariyle evrensel kapsama sahip olan Bismarck ülkelerinde sağlık hizmetleri toplumsal derecelendirmeye göre organize edilmekte ve özel sektöre geniş bir hizmet alanı sağlamaktadır. Bununla birlikte sağlık hizmetleri yoğun fiyat kontrolleri ile düzenlendiği için vatandaş finansal korumaya alınmaktadır. Bu kapsamda modeli oluşturan politika grubunun dayanışma ve ekonomik özgürlüğü esas aldığı söylenebilmektedir (Bhattacharya, 2014; Rodwin, 2003). Bismarck ülkelerinin hepsi temel olarak modelin tanımlanan özelliklerini paylaşıyor da her biri sigorta piyasasının ve sağlık hizmetlerinin düzenlenmesine ilişkin kendi yaklaşımlarını geliştirmişlerdir.

Gelişmiş ve gelişmekte olan birçok ülkede yaygın olarak kullanılan bu model özellikle 90'lı yıllarda Dünya Bankası öncülüğünde gerçekleştirilen sağlık reformları ile birlikte dünya çapında en fazla kullanılan sağlık finansman modeli haline gelmiştir. Bismarck

ülkeleri arasından öne çıkan ve çalışmada analize dahil edilen ülkeler ise Almanya, Fransa, İsviçre, Hollanda, Polonya, Şili, İsrail ve Japonya'dır.

2.2. Beveridge Modelinin Özellikleri

2. Dünya Savaşı'nın ardından, İngiltere'de uygulanmaya başlanan bu sistemde, sağlık hizmetlerinin sunumu ve finansmanı devlet tarafından yürütüldüğü için harcamaların büyük çoğunluğu genel vergilerle karşılanmaktadır. Beveridge Modeli kullanan ülkelerde söz konusu olan temel özellikler şunlardır:

- Tek ödeyenli sigorta: Tüm vatandaşlar kendiliğinden devlet sigortası kapsamında olup, finansman mekanizmasında primler yerine vergiler kullanıldığı için çalışanlar veya işverenler herhangi bir ödemede bulunmaz.
- Sağlık hizmetleri sunumunda devlet kontrolü: Hastaneler ve klinikler devlete ait olup, hekimler, hemşireler ve sağlık yöneticileri devlet tarafından istihdam edilmektedir.
- Hastalara ücretsiz hizmet sunumu: Sağlık hizmetleri kamu hastanelerinde ve kliniklerde tüm bireylere ücretsiz olarak sunulmaktadır.

Modelin temel odak noktası adalet olup, ödeme gücüne bakılmaksızın her bireyin sağlık hizmetlerine adil bir şekilde erişebilmesi amaçlanmaktadır. Bununla birlikte kamu sağlık hizmetlerinin daha maliyet-etkili finanse edilebilmesi için sağlık planlarının kapsamına ilişkin kararlar hükümet tarafından alınmaktadır. Diğer sistemlere göre hükümetin daha yoğun şekilde müdahil olduğu bu ülkelerde kamu bünyesinde sunulan hizmetlere bazı sınırlandırmalar konabilmektedir. Bu kapsamda "Sağlık Teknolojisi Değerlendirme (STD)" olarak adlandırılan idari sürecin yürütülmesi için her ülkede maliyet-etkililik analizlerinin yapıldığı ve yeni teknoloji ve ilaçların sağlık planı kapsamına dahil edilmesine ilişkin yönlendirmelerin yapıldığı birimler bulunmaktadır¹ (Bhattacharya, 2014: 339). Bununla birlikte uzman doktora erişimde kapı tutuculuk (akış düzenleyicilik) uygulaması ile sağlık kurumlarında bekleme süresinin ve maliyetlerin kontrol altında tutulması amaçlanmaktadır.

Bu modelin kullanıldığı ülkeler genel olarak gelişmiş ülkeler olup, çalışmada Beveridge Modeli kullanan ülkeler arasından İngiltere, Danimarka, Finlandiya, İspanya, Kanada ve İsveç analize dahil edilmiştir.

2.3. Özel Girişimcilik Modelinin Özellikleri

Özel Girişimcilik Modeli'nde sağlık hizmetlerinin arz ve talebinde kamu sektörü var olsa da, başrol özel sektördür. Bu sistemde liberal bir bakış açısıyla, sağlık hizmetlerinin büyük çoğunluğu özel girişimcilik ilkeleri doğrultusunda piyasa koşullarına bırakılmaktadır. Özel sektör üstünlüğünün yanında düzenleyici politikalar aracılığıyla rekabetçi bir ortam yaratılmaktadır. Finansman yöntemi olarak ise kişisel doğrudan ödeme veya isteğe bağlı sigortacılığa dayanan bir mekanizma

¹Maliyet-etkililik: Farklı tıbbi tedavi ve işlemlerin maliyetleri ile sağlık kazanımlarının ölçüm sürecidir. Genel olarak tıbbi cihaz, yeni bir ilaç veya tedavi yöntemine ilişkin fayda-maliyet karşılaştırması yapılarak karar vericiler için öneri sunulur.

kullanılmaktadır. Bununla birlikte kamu tarafından yapılan harcamalar vergiler aracılığıyla finanse edilmektedir (Odier, 2010: 283).

Özgür seçimin öncelikli olduğu politik bir tercihi yansıtan bu modelin kullanıldığı ülkelerde sağlık sisteminin kendine özgü genel özellikleri ise şöyledir (Bhattacharya, 2014: 372):

- Özel Sağlık Sigortası Piyasası: Yoksul olmayan yaşlı kesim işveren destekli sigorta havuzunun merkezinde yer alan özel sigorta piyasası kapsamındadır.
- Kısmi Evrensel Sağlık Sigortası: Yaşlı ve yoksul kesime yönelik sübvans edilmiş sağlık sigortası kullanılmaktadır (Medicare/Medicaid).
- Özel Sağlık Hizmeti Sunumu: Federal ve yerel hükümetlerin işlettiği hastaneler olsa da genel olarak hastane ve klinikler özeldir. Hükümet tarafından kontrol edilen bir ücretlendirme sistemi söz konusu değildir.

Çalışmada Özel Girişimcilik Modeli kullanan ülkelerden ABD ve Brezilya analize dahil edilmiştir.

2.4. Karma Modelin Özellikleri

Sosyal geleneklere bağlı modeller varlığını sürdürmekle birlikte, özellikle son yıllarda Beveridge, Bismarck ve Özel Girişimcilik Modeli'nin birbirine yaklaştığı karma sistemlerin de kullanıldığı gözlenmektedir. Ulusal sağlık sigortası ve bütünlük finansman yöntemi olarak da adlandırılan Karma Model diğer üç modelin özelliklerinden alıntılar yapılarak tasarlanmıştır. Bu modelde uygulamalar kendi içinde tamamlayıcılık göstermektedir. Temel finansman yöntemi olarak vatandaşlar tarafından ödenen vergi ve primlerin yanında özel sektör de sağlık hizmeti sunumunda rol almaktadır. Diğer bir ifadeyle sağlık hizmetleri finansmanında piyasa koşullarına göre oluşan sistemin yanında kamu ekonomisi aracılığıyla da kaynak tahsis edilmektedir. Bu mekanizmada amaç bireysel fayda sağlamaktan ziyade sosyal refah seviyesini yükseltmeye yöneliktir (Manavgat, 2023: 90).

Bir ödeyicinin olduğu sistemde kar amacı güdülmediği için diğer sistemlere göre daha kolay yönetilebilmektedir. Bununla birlikte maliyetlerin kontrol altında tutulması amacıyla geri ödeme kapsamındaki sağlık hizmetlerinin sınırlandırılması söz konusu olabilmektedir. Bu sebeple hizmet talep edenler için bekleme listesi oluşabilmekte ve cepten ödemelerde artış yaşanabilmektedir. Bu sistem daha ziyade yeni sanayileşmiş olan ülkelerde uygulanmaktadır (Woolhandler, Campbell, 2003: 773). Çalışmada karma model kapsamında incelenen ülkeler Güney Kore, Meksika ve Türkiye'dir.

3. SAĞLIK SİSTEMLERİNİN VERİ ZARFLAMA ANALİZİ İLE KARŞILAŞTIRILMASI

Çalışmada söz konusu ülke sağlık sistemlerinin karşılaştırılması için VZA tercih edilmiştir. VZA'nın tercih edilmesinin nedenleri, değerlendirme açısından sağlık hizmetlerinin finansal olarak ifadesinde parametrik yöntemlere göre daha esnek bir yapıya sahip olması, göreceli etkinlik ölçümlerinde sonuçların elde edilmesi açısından başarı düzeyi daha yüksek olması ve literatürde sağlık sistemlerinin etkinlik analizlerinde başvurulan öncelikli analiz tekniği olmasıdır.

3.1. Teorik Çerçeve ve Uygulama Aşamaları

Veri Aarflama Analizi; girdi ve çıktı değişkenleri sayısının birden çok ve bu değişkenlerin ölçü birimlerinin birbirlerinden farklı olduğu durumlarda, karar verme birimlerinin (KVB) görelî performanslarını ölçmek için kullanılan, temeli doğrusal programlamaya dayanan ve parametrik olmayan bir yöntemdir (Dyson ve Thanassoulis, 1988). Bu yöntemde etkinlik değerler ortalama değerden ziyade sınır değere göre hesaplanmaktadır. KVB'nin etkinlikleri hesaplanırken, analizde belirlenen sınır değere göre toplam ağırlıklandırılmış çıktılar, toplam ağırlıklandırılmış girdilere oranı kullanılmaktadır. Analiz kapsamında elde edilen bu değer KVB'lerin kendi aralarında karşılaştırılması kapsamında ulaşılan veya uzaklaşılan etkinliği ifade etmektedir. Tam etkin olarak nitelendirilen birimin aldığı değer 1.00 olarak ifade edilmekte, 1.00'in altında etkinlik değerine sahip olanlar ise etkin olmayan karar birimi olarak tanımlanmaktadır (Kocaman vd 2012: 17). Bu değerlendirmeye göre uygulanacak bir VZA'de dikkat edilmesi gereken 3 aşama söz konusudur. Bunlar;

- Analizde kullanılan KVB'lerin belirlenmesi,
- KVB etkinliklerinin ölçümü için en uygun girdi ve çıktı değişkenlerinin belirlenmesi,
- Modelin seçimi, uygulaması ve KVB etkinliklerinin değerlendirilmesidir.

Bu çalışma da VZA sistematığıne göre 3 aşamada yürütülmüş olup, bu doğrultuda öncelikle KVB'ler tanımlanmıştır.

3.2. Karar Verme Birimlerinin Tanımlanması

Analiz için seçilen KVB/ülkeler belirlenirken öncelikle farklı finansman modelleri kullanan ülkeler tercih edilmiştir. Farklı modeller kullanan ülkeler arasından sağlık sistemi nitelikleri itibariyle öne çıkan ve yıllara göre verilerine erişim imkanı olanlar KVB olarak seçilmiştir. Bununla birlikte, VZA'ni gerçekleştirebilmek için yeterli sayıda KVB ile çalışılması gerektiğine de dikkat edilmiştir.

Literatürde KVB sayısına ilişkin çeşitli görüşler bulunmaktadır. Bu görüşlerden en çok dikkate alınanlar şunlardır;

- KVB sayısının değişken sayısından 1 fazla olması: $((3+3)+1)<19$
- KVB sayısının girdi ve çıktı sayısı toplamının en az iki katı olması (Dyson vd. 1988: 248): $(3+3)*2=12<19$
- KVB sayısının girdi ve çıktı sayısı toplamının 3 katını geçmesi (Cooper vd., 2001: 219): $(3+3)*3=18<19$

Çalışmada incelenen seçili ülkelerin sayısı, diğer bir ifadeyle KVB'ler yukarıda sayılan üç koşulu da sağlamaktadır. Bu doğrultuda analizin bir sonraki adımı olan girdi ve çıktı değişkenlerinin belirlenmesine geçilmiştir.

3.3. Değişkenlerin Belirlenmesi ve Literatür Taraması

Veri Zarflama Analizi'nin en kritik aşamalarından biri uygun değişkenlerin belirlenmesidir. Burada göz önünde bulundurulması gereken ilk nokta kullanılan girdi ve çıktı değişkenleri arasındaki nedensellik ilişkisidir. VZA'de kullanılan girdi ve çıktı göstergeleri belirlenirken değişkenler arasında fonksiyonel bir ilişki olması şartı aranmamasına rağmen, nedensellik ilişkisi kurulabilir olması, göreceli etkinliğin

doğru şekilde yorumlanabilmesi için en önemli koşullardan biridir. Bu kapsamda analizde kullanılan değişkenler çalışmanın temel araştırma sorusundan hareketle fayda-maliyet ilişkisi göz önünde bulundurularak belirlenmiştir.

Bununla birlikte literatürde konuya ilişkin çalışmalar incelenerek, analiz için kullanılan değişkenler değerlendirmeye alınmıştır. Bu kapsamda oluşturulan Tablo 1'de çalışmaların yazarı, kapsamı, kullanılan girdi ve çıktı değişkenleri ile elde edilen sonuçlara yer verilmiştir.

Tablo 1: Literatür Araştırması

Yazar	Kapsam	Değişkenler	Sonuç
Retzlaff, Roberts, Cyril F. Chang, Rose M. Rubin (2004)	OECD ülkeleri	Girdiler; hastane yatağı sayısı, MR cihazı, hekim sayısı, GSYİH içinde sağlığa ayrılan pay, beklenen ortalama okul yılı, Gini katsayısı, sigara kullanımı, çıktı değişkenleri; bebek ölüm hızı, doğumda beklenen yaşam süresidir.	Etkin olan ülkeler Japonya, İsveç, Norveç, Kanada, Türkiye ve Meksika olarak belirlenmiş, bunlar içinde Meksika ve Türkiye orta derece sağlık çıktısı nedeniyle diğer etkin ülkelerden farklı değerlendirilmiştir.
Spinks ve Hollingsworth, (2005)	OECD ülkeleri	Girdiler; eğitim seviyesi, kişi başına düşen gelir, kişi başına düşen sağlık harcaması, çıktı değişkenleri; doğumda beklenen yaşam süresidir.	Türkiye, Meksika, Polonya, G. Kore, Çek Cumhuriyeti, Portekiz, İspanya, Yunanistan, İtalya, Japonya ve Fransa'nın etkin ülkeler olduğu tespit edilmiştir.
Afonso ve Aubyn (2005)	21 OECD ülkesi	Girdiler; hemşire sayısı, doktor sayısı, hastane yatak sayısı ve MRI sayısı, çıktı değişkenleri; doğumda beklenen yaşam süresi ve bebek ölüm oranıdır.	Genel verimlilik oranı 0.77 olan analize göre verimli çıkan ülkeler arasında Finlandiya, G. Kore, İspanya, Kanada, ABD ve İsveç yer almaktadır.
Özdemir (2009)	Karadeniz Ekonomik İşbirliği Teşkilatı üyesi 11 ülke (Arnavutluk, Azerbaycan, Bulgaristan, Ermenistan, Gürcistan, Moldova, Romanya, Rusya,	Girdiler; kişi başına sağlık harcaması, bin kişi başına doktor sayısı, bin kişi başına hastane yatak sayısı, çıktı değişkenleri; nüfus ve doğumda	1998-2000-2002 döneminde etkin bulunan ülkeler Arnavutluk, Ukrayna, Türkiye, Gürcistan, Rusya ve 1998 ile 2002 yılları için Azerbaycan'dır. Etkin olmayan

	Türkiye, Ukrayna, Yunanistan)	beklenen yaşam süresidir.	ülkeler ise Romanya, Yunanistan ve Bulgaristan'dır.
Kocaman vd. (2011)	22 OECD ülkesi	Girdiler; hastane yatağı sayısı, kişi başına düşen sağlık harcaması, çıktı değişkenleri; 5 yaş altı ölüm oranı ve doğumdan beklenen yaşam süresidir.	Etkin çıkan ülkeler Slovenya, Şili, Estonya, İsveç, Japonya, Lüksemburg, Meksika, Portekiz ve Türkiye'dir. Etkin sınıra en uzak ülke ise Avusturya olmuştur.
Cura (2012)	Farklı finansman modelleri kullanan 18 ülke	Girdiler; kamu sağlık harcamaları, çıktılar; değişkeni olarak bağışıklama oranı, aşılama oranı, doğumda beklenen yaşam süresidir.	2000 yılına göre tam etkin olan ülkeler G. Kore, Endonezya, Brezilya ve ABD'dir.
Sharon Hadad, Yossi Hadad, Tzahit SimonTuval (2013)	OECD ülkeleri 2010	Girdi değişkenleri; hekim yoğunluğu, yatan hasta yoğunluğu, kişi başına sağlık harcaması, kişi başına GSMH, kişi başına sebze ve meyve tüketimi, çıktı değişkenleri; doğumda yaşam beklentisi ve bebek ölüm hızıdır.	Çek Cumhuriyeti, Estonya, İzlanda, Japonya, G. Kore, Polonya, Portekiz ve Slovenya etkin ülkeler olarak bulunmuştur.
Hernández, Moral-Benito (2014)	29 OECD ülkesi	Girdi değişkenleri; kişi başına gelir, kişi başına sağlık harcaması, eğitim düzeyi, sigara ve alkol tüketimi, sebze ve meyve tüketimi, azot oksitemisyonlar, çıktı değişkenleri; doğumda yaşam beklentisi, engelliliğe uyarlanmış yaşam süresi ve mortalite oranıdır.	Analiz sonucuna göre etkin olan ülkeler Avusturya, İsviçre, Güney Kore ve Japonya'dır.

Asandului (2014)	30 Avrupa ülkesi	Girdi değişkenleri; GSYH'dan sağlığa ayrılan pay, hastane yatağı sayısı ve doktor sayısı; çıktı değişkenler: olarak bebek ölüm oranı, sağlıklı yaşam beklentisi ve doğumda beklenen yaşam süresidir.	Ölçeğe göre sabit getiride genel etkinlik oranı 0.74, ölçeğe göre değişken getiri yöntemine göre ise genel etkinlik oranı 0.77 olarak bulunmuştur. Bu ülkeler içerisinde; Romanya, Kıbrıs, Bulgaristan, İsveç ve İngiltere'nin etkin sınırda olduğu tespit edilmiştir.
Ravangard vd., 2014	Ekonomik İşbirliği Örgütü (ECO) 10 ülke (İran, Türkiye, Azerbaycan, Pakistan, Afganistan, Kırgızistan, Tacikistan, Kazakistan, Türkmenistan ve Özbekistan)	İlk modelde, girdi olarak sağlık sistemlerinin kontrolü dışındaki veriler (gelir, eğitim, sigara kullanımı) ve çıktı olarak doğumda beklenen yaşam süresi ve bebek ölüm oranları, ikinci modelde girdi olarak sağlık sistemlerinin kontrolü altındaki veriler ve çıktı olarak yaşam beklentisi ve 5 yaşın altındaki ölüm oranlarıdır.	İki modelde de Türkiye en iyi skora sahip olan ülkedir. Her iki modelde de son sırada yer alan ülke Türkmenistan'dır. Ayrıca kişi başına düşen GSYİH'nın ve sağlık harcamalarının sağlık sistemlerinin teknik etkinliklerinde önemli ilişkilere sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Çelik, Khan ve Hikmet (2017)	1995 ile 2013 seneleri için 55 ülke	Girdi değişkenleri; gelir, sağlık harcaması düzeyi, eğitim seviyesi, şehirleşme oranı, çıktı değişkenleri; doğumda beklenen yaşam süresi, cepten harcama oranıdır.	Çıktı odaklı VZA sonucunda ülkelerin daha iyi sağlık sonuçlarının olması, daha yüksek verimlilik ile ilişkili bulunmuştur. Japonya, Fransa ve İsveç etkinlik skorları itibarıyla Almanya ve ABD gibi diğer gelişmiş ülkelere referans olmuştur.

İncelenen çalışmaların tamamında ülke sağlık sistemlerini karşılaştırmak için VZA kullanılmıştır. Kullanılan değişkenler ise sağlık birçok faktörden etkilenen karmaşık bir değer olduğu için farklılık göstermektedir. Analizlerde en çok kullanılan veriler ise çıktı değişkeni olarak doğumda beklenen yaşam süresi ve bebek ölüm oranı, girdi değişkeni olarak kişi başına düşen hekim sayısı, bin kişiye düşen hastane yatak sayısı ve kişi başına düşen sağlık harcamasıdır.

Bu çalışmada değişkenlere karar verilirken hem literatürde yer alan analizler değerlendirilmiş hem de ülkelerin sağlık statüsünün finansman girdileri ve sağlık altyapısı ile ilişkisi göz önünde bulundurulmuştur. Bu kapsamda girdi değişkeni olarak bin kişiye düşen hastane yatak sayısı, GSYİH'dan sağlık harcamaları için ayrılan pay ve kişi başına düşen sağlık harcamaları, çıktı değişkeni olarak temel sağlık statüsü göstergeleri; doğumda yaşam beklentisi, çocuk aşılama oranı ve mortalite oranı kullanılmıştır. Analizlerde girdi değişkeni olarak sıklıkla kullanılan doktor sayısı ise bazı ülkeler için belirli yıllara ait verilerin eksik olmasının yanında, doktor sayısını azaltmaya yönelik politikaların sağlık hizmetlerinde baskı oluşturarak, sağlık çalışanlarının özlük haklarının ihlal edilmesi yaklaşımı bu çalışma kapsamında benimsenmediği için kullanılmamıştır. Bununla birlikte finansman girdilerinin yanında sağlık altyapısını ifade eden yatak sayısının kullanılma nedeni; yatak sayısının artması ile oluşan atıl kapasitenin dolaylı olarak diğer girdi miktarını ve sağlık sistemlerinin verimliliğini etkilemesidir.

Analiz için seçilen girdi ve çıktı değişkenleri Tablo 2'de ifade edilmiştir.

Tablo 2: Girdi ve Çıktı Değişkenleri

Girdi Değişkenleri	Çıktı Değişkenleri
Girdi ₁ : Bin Kişiye Düşen Hastane Yatak Sayısı	Çıktı ₁ : Doğumda Beklenen Yaşam Süresi
Girdi ₂ : GSYH'dan Sağlık Harcamaları İçin Ayrılan Pay	Çıktı ₂ : Aşılama Oranı
Girdi ₃ : Kişi Başına Düşen Sağlık Harcamaları	Çıktı ₃ : Mortalite Oranı (Bin Canlı Doğumda)

*Mortalite oranı negatif anlam ifade ettiği için tersi alınmıştır.

Hastane yatağı sayısı ülke nüfusuna bağlı olarak değişiklik göstereceğinden bin kişi başına düşen hastane yatağı sayısı kullanılmıştır. Kişi başına düşen sağlık harcaması, sağlık harcamalarının uluslararası alım gücü göz önünde bulundurularak, ABD'deki fiyatlara karşılık gelecek şekilde düzenlenmiş hali kullanılmıştır. GSYİH'dan sağlık harcamalarına ayrılan pay ise yüzde (%) olarak ifade edilmiştir.

Analiz aşamasına geçmeden veri setinde kullanılan tüm göstergelere ait tanımlamalara Tablo 3'de yer verilmiştir.

Tablo 3: Değişkenlerin Tanımlanması

Kişi Başına Düşen Sağlık Harcaması	Bir ülkedeki toplam sağlık harcamalarının ülke nüfusuna oranlanması ile elde edilen göstergedir.	Girdiler
GSYH'dan Sağlık Harcamaları İçin Ayrılan Pay	Kişisel sağlık hizmetleri (tedavi edici bakım, rehabilite edici bakım, uzun süreli bakım, yardımcı hizmetler ve tıbbi ürünler) ve toplu hizmetler (önleme ve halk sağlığı hizmetleri olarak) dahil olmak üzere sağlık ürünleri ve hizmetlerinin nihai tüketimini (cari sağlık harcamalarını) ölçmektedir.	
Hastane Yatağı Sayısı	Bakımı yapılan, personel bulunan ve hemen kullanıma hazır olan yatak sayısı açısından hastanelerde yatan hastalara hizmet sunmak için mevcut kaynakların bir göstergesidir. Toplam hastane yatakları, tedavi edici (veya akut), rehabilite edici ve uzun süreli bakım yatakları ile hastanelerdeki diğer yatakları kapsamaktadır. Bin kişiye düşen yatak sayısı olarak ölçülmektedir.	
Doğumda beklenen yaşam süresi	Mevcut ölüm oranları değişmezse, yeni doğmuş bir bebeğin ortalama olarak ne kadar yaşayacağını belirten göstergedir. Tüm dünyada doğumda yaşam beklentisindeki artış, yükselen yaşam standartları, iyileştirilmiş yaşam tarzı ve kaliteli sağlık hizmetlerine erişimin artması dahil olmak üzere bir dizi faktöre bağlanmaktadır. Ancak yaşam süresinin uzamasında en önemli etmen geçen yüzyılda tıbbi anlayışın ve teknolojinin büyük gelişmeler göstermesidir.	Çıktılar
Aşılama Oranı	Ülkenin sağlık statüsüne ilişkin önemli bir gösterge olan çocuk aşılama oranları, önerilen zaman diliminde ilgili aşırı alan çocukların yüzdesini yansıtmaktadır. Tam aşılama yaşı, farklı aşılama programları nedeniyle ülkeler arasında farklılık gösterse de genel olarak 1 yaş civarındaki çocukların yüzdesi olarak ölçülmektedir. Gösterge kızamık ve difteri, tetanoz ve boğmaca aşılarını kapsamaktadır.	
Mortalite oranı	Bin canlı doğum için ifade edilen bu gösterge bir yaşın altındaki çocuk ölümlerinin sayısını vermektedir.	

Kaynak: OECD, <https://data.oecd.org/searchresults/?q=health> (Erişim Tarihi: 08.06.2023).

3.4. Veri Seti ve Metodoloji

Bu çalışma kapsamında incelenmiş olan sağlık sistemlerine ait verilerin sürekli olarak değişmesinden dolayı, mümkün olduğunca yakın zamana ait veriler üzerinden etkinlik ölçümü yapılmıştır. Bazı değişkenlere ait 2021 yılı verileri mevcut olmakla birlikte hem eksik olmasından hem de çoğu değişken için henüz yayımlanmamış olmasından dolayı ulaşılabilen en yakın zamana ait 2020 yılına kadar olan veriler üzerinden değerlendirme yapılmıştır.

Farklı dönemlerde politika değişiklikleri kapsamında sistemlerin etkinliğindeki değişimi gözlemlemek açısından 2000-2020 yılları arasındaki tüm veriler analize dahil edilmiş olup, karşılaştırma için 20 set halinde inceleme yapılmıştır. Çalışmada kullanılan tüm veriler OECD veri tabanından elde edilmiştir.

3.5. Araştırma Modeli

VZA ile ilgili birden fazla model mevcuttur. Bu modeller ölçeğe göre getirinin türüne göre birbirinden farklılaşmaktadır. Charnes, Cooper ve Rhodes tarafından geliştirilen CCR modeli ölçeğe göre sabit getiri varsayımı ile çalışmaktadır (Charnes, 1978). BCC modeli ise Banker, Charnes ve Cooper tarafından (1984) ölçeğe göre değişken getiri varsayımı altında etkinliği değerlendirmek için CCR modeline kısıt eklenerek oluşturulmuştur (Cooper vd. 2011: 13). Her iki modelde de girdi ve çıktı odaklı olmak üzere iki varsayım mevcuttur (Banker vd., 2004: 346-347). Çıktı yönlü CCR ve BCC modellerinde, girdileri sabit tutarak çıktıların hangi oranda artırılması gerektiği, girdi yönlü CCR ve BCC modelinde ise, belirli bir çıktı bileşimini üretebilmek için kullanılması gereken en uygun girdi bileşimi hesaplanmaktadır. Girdi veya çıktıya yönelik modellerin seçiminde dikkat edilmesi gereken nokta ise karar vericinin kontrolünün hangi yönde olduğudur (Ray, 2004: 29). Bu çalışmada ölçeğe göre sabit getiri varsayımına dayanan ve sağlık sisteminde kontrol çıktıdan ziyade girdi yönünde olduğu için girdi yönelimli CCR modeli kullanılmıştır.

3.6. Verilerin Analizi ve Bulgular

Çalışmada finansman modeli açısından farklı sınıflara dahil olan 19 ülkenin etkinlik ölçümleri DEAP 2.1 programı kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Etkinlik değerlendirmesinde 2000 yılından her ülke için son yayınlanan verilerin olduğu 2020 yılına kadar verilerden yararlanılmış ve 20 yıla ait etkinlik analizleri ayrı ayrı gerçekleştirilmiştir. Bu sayede 20 yıllık süreçte ülkelerin etkinliklerinde olan değişiklikler gözlemlenebilmiştir.

İlk olarak 2000 yılına ait verilerle her bir ülke için kurulan modellerin çözümü sonunda elde edilen etkinlik değerleri, etkin olmayan ülkelere referans gösterilen ülkeler ve ölçeğe göre getirileri Tablo 4’de gösterilmiştir. Seçili 19 ülke arasından 4’ü tam etkin, 15’i ise etkin değildir. Tabloya göre ölçeğe göre azalan getiriye sahip olan ülkeler girdilerini arttırdıkları orandan daha az bir sağlık çıktısı elde etmektedirler. Bu nedenle bu ülkeler ölçeklerini küçülterek etkin duruma gelebilirler. Ölçeğe göre artan getiriye sahip olan ülkeler ise girdi arttırarak göreceli olarak daha çok çıktı elde etme olanağına sahip olsa da bunu gerçekleştirmedikleri için etkin durumda değildirler.

Tablo 4: 2000 Yılına Ait Girdi Yönelimli CCR Sonuçları

Ülkeler	Etkinlik Değerleri	Referans Ülkeler ve Yoğunluk Değerleri	Ölçeğe Göre Getiri	Referans Olma Sayısı
Brezilya	0.692	Meksika (1.010)	Artan	-
Kanada	0.720	G.Kore(0,105), Meksika(0,424), İsveç(0,497)	Artan	-
Şili	1	-	Sabit	1
Danimarka	0.687	G.Kore(0,338), İsveç(0,437)	Azalan	-
Finlandiya	0.816	G.Kore(1.212), İsveç(0.144)	Artan	-
Fransa	0.543	G.Kore(0,659), İsveç(0,347)	Artan	-
Almanya	0.510	G.Kore(0.797), İsveç(0.264)	Artan	-
İsrail	0.816	G.Kore(0,280), Meksika(0,343), İsveç(0,400)	Artan	-

Japonya	0.954	G. Kore (1.722)	Artan	-
G. Kore	1	-	Sabit	11
Meksika	1	-	Sabit	6
Hollanda	0.698	G. Kore(0,393), Meksika (0,243), İsveç(0,377)	Artan	-
Polonya	1		Sabit	-
İspanya	0.974	Şili(0,258),G.Kore(0,195),İsveç(0,536)	Artan	-
İsveç	1	-	Sabit	11
İsviçre	0.594	G.Kore(0,477), İsveç(0,367)	Azalan	-
Türkiye	1	-	Sabit	-
İngiltere	0.744	G.Kore(0,303),Meksika(0,363),İsveç(0,348)	Artan	-
ABD	0.591	Meksika(0,601),İsveç(0,400)	Artan	-

2000 yılı için yapılan girdi yönelimli CCR modeli analizinden Şili, Meksika, İsveç ve Türkiye'nin etkin çıktığı görülmektedir. Etkin çıkan ülkeler hem sahip olduğu girdi kaynaklarını etkin kullanmakta hem de optimum ölçek büyüklüğünde faaliyet göstermektedir. Etkin olmayan ülkelere ait skorlar da tabloda verilmiş olup, bu ülkelerin etkin olabilmeleri için referans almaları gereken ülkeler ve bunların yoğunluk değerleri ifade edilmiştir.

Elde edilen etkinlik sonuçlarında dikkat edilmesi gereken noktalardan biri Şili, Meksika ve Türkiye gibi ülkelerin etkin çıkmasıdır. Bu ülkelerin girdi ve çıktı değerleri incelendiği zaman diğer ülkelere göre farklı bir tablo ortaya çıkmaktadır. Bu ülkelerde sağlık girdisi olarak kullanılan hastane yatağı sayısı ve sağlık harcamaları diğer ülkelerin oldukça altındadır. Bu kapsamda söz konusu ülkeler göreceli olarak bazı düşük sağlık çıktılarına rağmen, ortalamanın üzerinde ürettikleri sağlık göstergelerinin bulunması sebebiyle etkinliğe ulaşmaktadır.

Tablo referans olma sayısı yönünden incelendiğinde ise Türkiye ve tam etkin olan diğer ülkelerin farklı konumlara sahip olduğu görülmektedir. Türkiye teknik etkin olmasına rağmen hiçbir ülkeye referans olamamışken, Şili 1, Güney Kore 11, Meksika 6 ve İsveç 11 ülkeye referans olmayı başarmıştır. Modelde kullanılan üç girdi değişkeni için İsveç'in girdi değerlerinin ortalamanın altında kalması ve sağlık göstergelerinin de diğer ülkelerin ortalama değerlerine göre daha yüksek olması 11 ülkeye referans olmasını sağlamıştır.

Tablo 4'de ifade edilen referans ülkelere ait yoğunluk değerleri modelin analizinde etkin olmayan ülkelerin etkinliğe ulaşması için gereken hedef değerlerinin hesaplanması için kullanılmaktadır. Etkin olmayan ülkelerin etkin olabilmeleri için belirlenen hedef girdi değerleri ve mevcut girdi düzeylerinde yaşanan değişim oranları, referans ülkeler ve yoğunluk değerlerinden hareketle hesaplanarak Tablo 5'de gösterilmiştir.

Tablo 5: 2000 Yılı VZA'ne Göre Etkin Olmayan Ülkelerin Girdi Göstergeleri Açısından Potansiyel İyileşme Düzeyleri

Ülkeler	Girdi-1	Hedef	Değişim	Girdi-2	Hedef	Değişim	Girdi-3	Hedef	Değişim
Brezilya	2,80	1,061	-0,62	8,34	4,49	-0,46	755,00	522,33	-0,30
Kanada	3,77	2,71	-0,28	8,25	5,93	-0,28	2451,00	1386,51	-0,43
Danimarka	4,29	2,94	-0,31	8,10	5,56	-0,31	2346,00	1293,83	-0,44
Finlandiya	7,54	6,15	-0,18	7,09	5,78	-0,18	1877,00	1195,70	-0,36
Fransa	7,97	4,326	-0,46	9,58	5,19	-0,45	2688,00	1249,89	-0,53
Almanya	9,12	4,65	-0,49	9,89	5,04	-0,49	2896,00	1157,55	-0,60
İsrail	3,79	3,09	-0,18	6,80	5,54	-0,18	1550,00	1257,99	-0,18
Japonya	14,69	8,00	-0,45	7,04	6,71	-0,04	1848,00	1248,61	-0,32
Hollanda	4,92	3,43	-0,36	7,71	5,38	-0,30	2647,00	1239,95	-0,53
İspanya	3,65	3,55	-0,02	6,80	6,62	-0,02	1524,00	1484,56	-0,02
İsviçre	6,29	3,73	-0,40	9,11	5,41	-0,40	3326,00	1251,30	-0,62
İngiltere	4,08	3,03	-0,25	7,19	5,34	-0,25	1897,00	1171,99	-0,38
ABD	3,49	2,06	-0,40	12,49	5,60	-0,55	4537,00	1188,80	-0,73

Çalışmada daha gerçekçi bir karşılaştırma yapmak ve ülkeler için etkinlik değerlerinin zaman içerisinde değişimini gözlemlemek açısından 20 yıl için analiz yapılmıştır. 2010 yılına ait etkinlik değerleri ve etkin olmayan ülkelere referans gösterilen ülkeler Tablo 6'da ifade edilmiştir.

Tablo 6: 2010 Yılına Ait Girdi Yönelimli CCR Sonuçları

Ülkeler	Etkinlik Değerleri	Referans Ülkeler ve Yoğunluk Değerleri	Ölçeğe Göre Getiri	Referans Olma Sayısı
Brezilya	0.790	Meksika(0,549),Türkiye(0,481)	Artan	-
Kanada	0.659	İsrail(0,049),Meksika(0,628),İsveç(0,373)	Artan	-
Şili	0.998	İsrail(0,264),G.Kore(0,052),Meksika(0,708)	Artan	-
Danimarka	0.693	İsrail(0,231),Meksika(0,224),İsveç(0,536)	Azalan	-
Finlandiya	0.974	İsrail(0,121),G.Kore(0,395),İsveç(0,687)	Artan	-
Fransa	0.617	İsrail(0,139),G.Kore(0,180),İsveç(0,394),Türkiye(0,324)	Artan	-
Almanya	0.61	G.Kore(0,374),İsveç(0,398),Türkiye(0,247)	Artan	-
İsrail	1	-	Sabit	9
Japonya	0.906	G.Kore(1,387)	Artan	-
Kore	1	-	Sabit	8
Meksika	1	-	Sabit	6
Hollanda	0.693	İsrail(0,568),Meksika(0,087),İsveç(0,236)Türkiye(0,119)	Artan	-
Polonya	1	-	Sabit	-

İspanya	0.918	İsrail(0,519),Meksika(0,086),İsveç(0,412)	Artan	-
İsveç	1	-	Sabit	9
İsviçre	0.694	İsrail(0,859),G.Kore(0,073),Türkiye(0,089)	Artan	-
Türkiye	1	-	Sabit	5
İngiltere	0.715	İsrail(0,172),Meksika(0,465),İsveç(0,389)	Artan	-
ABD	0.513	Meksika(0,736),İsveç(0,290)	Artan	-

Analiz sonucunda İsrail, Güney Kore, Meksika, İsveç ve Türkiye etkin ülkeler olarak belirlenmiştir. Teknik etkin ülkeler arasında yer alan Şili'nin etkinlik skoru ise düşmüştür. 2000 yılında teknik etkin ülkeler arasında yer alan Polonya 2010 yılında da teknik etkin olmasına rağmen hiçbir ülke için referans olamamıştır. Türkiye ise ortalamanın altında seyreden girdi seviyelerinin yanında sağlık çıktılarındaki iyileşmeye bağlı olarak 5 ülke için referans olmayı başarmıştır. Bu noktada Türkiye'de 2003 yılında başlatılan Sağlıkta Dönüşüm Programı ile sağlık hizmetleri için uygulanan kapsam genişletici politikaların, sağlık göstergeleri üzerindeki etkisinin görülmeye başladığı söylenebilmektedir¹. Tabloda dikkat çeken bir diğer nokta 2000 yılında etkin olmayan İsrail'in 2000 yılında tam etkin duruma gelerek, 9 ülke için referans olmasıdır. İsrail'in bu şekilde başarılı olmasının sebebi şüphesiz ki girdilerinin diğer ülkelere göre daha düşük olması ve sağlık çıktıları açısından da belli bir düzeyi yakalamış olmasından kaynaklanmaktadır. 2000 yılında İsrail'in GSYİH içinde sağlığa ayrılan pay %6,8 iken 2010 yılında sadece 0,2 puan artarak %7,0 olmuştur (OECD, 2023a). Buna rağmen İsrail'in sağlık çıktılarından biri olan doğumda beklenen yaşam yılı 2000'de yaklaşık 78 yıl iken 2010 yılında 82 yılın üzerine çıkmıştır. Benzer şekilde çocuk aşılama ve mortalite oranı gibi sağlık çıktıları da önemli ölçüde pozitif gelişmeler kaydedilmiştir. İsrail'de koruyucu sağlık hizmetlerine büyük önem verilmekte olup, bu hizmetlerin büyük bir bölümü halka ücretsiz olarak sunulmaktadır. Bununla birlikte kamu sağlığı hizmetlerine gönüllü kuruluşlar da destek vermektedir. Ülkenin son yıllarda üzerinde durduğu diğer önemli konu ise üniversite-sanayi işbirlikleri kapsamında yürütülen projelerdir. Bu projeler kapsamında tıbbi cihazlar ve ilaç geliştirme çalışmaları yürütülmektedir. Bu anlamda ülkenin dışa bağımlı olmaması sağlık hizmetlerinde maliyetlerin düşmesinde rol oynamaktadır.

2010 yılında etkin olmayan 13 ülkenin teknik etkin olabilmesi için belirlenen hedef girdi değerleri ve mevcut girdi düzeylerinde yaşanan değişim oranları ise Tablo 7' de gösterilmiştir.

Tablo 7: 2010 Yılı VZA'ne Göre Etkin Olmayan Ülkelerin Girdi Göstergeleri Açısından Potansiyel İyileşme Düzeyleri

Ülkeler	Girdi-1	Hedef	Değişim	Girdi-2	Hedef	Değişim	Girdi-3	Hedef	Değişim
Brezilya	2,40	1,89	-0,21	7,95	5,57	-0,29	1136,00	897,47	-0,21
Kanada	2,78	1,83	-0,32	10,70	7,05	-0,34	4156,00	1937,02	-0,53

¹ Sağlıkta Dönüşüm Programı kapsamında özellikle çocuk aşılama oranı önemli ölçüde iyileştirilmiştir. Son verilere göre Türkiye, analize dahil edilen ülkeler arasında en yüksek çocuk aşılama oranına sahip olan ülkedir.

Şili	2,04	2,03	-0,004	6,78	6,22	-0,08	1254,00	1251,42	-0,002
Danimarka	3,50	2,42	-0,31	10,61	7,35	-0,30	4272,00	2492,67	-0,41
Finlandiya	5,86	5,70	-0,02	9,14	8,90	-0,02	3427,00	3338,31	-0,02
Fransa	6,43	3,97	-0,38	11,23	6,93	0,33	4045,00	2234,31	-0,44
Almanya	8,25	5,02	-0,39	11,10	6,76	-0,39	4423,00	2277,13	-0,48
Japonya	13,51	12,12	-0,10	9,06	8,21	-0,09	3169,00	2604,96	-0,17
Hollanda	4,12	2,85	-0,30	10,15	7,03	-0,30	4475,00	2106,58	-0,52
İspanya	3,11	2,85	-0,08	9,12	7,55	-0,17	2738,00	2512,52	-0,08
İsviçre	5,19	3,60	-0,44	9,94	6,89	-0,30	5089,00	1906,08	-0,62
İngiltere	2,93	2,09	-0,28	9,95	7,11	-0,28	3442,00	2089,99	-0,39
ABD	3,05	1,56	-0,48	16,20	6,63	-0,59	7879,00	1651,69	-0,80

Son olarak 2020 yılına ait veriler kapsamında ülkelerin etkinlik skorları hesaplanarak, Tablo 8’de ifade edilmiştir. Analiz sonucuna göre Finlandiya, İsrail, Meksika, Polonya, İsveç ve Türkiye tam etkin olan ülkelerdir.

Tablo 8: 2020 Yılına Ait Girdi Yönelimli CCR Sonuçları

Ülkeler	Etkinlik Değerleri	Referans Ülkeler ve Yoğunluk Değerleri	Ölçeğe Göre Getiri	Referans Olma Sayısı
Brezilya	0.811	Meksika(0,776),Türkiye(0,233)	Azalan	-
Kanada	0.617	Meksika(0,212),Finlandiya(0,712),İsveç(0,130)	Artan	-
Şili	0.771	Finlandiya(0,054),İsrail(0,214),İsveç(0,780)	Artan	-
Danimarka	0.791	Finlandiya(0,484),İsveç(0,557),Türkiye(0,042)	Artan	-
Finlandiya	1	-	Sabit	11
Fransa	0.543	Finlandiya(0,350),Meksika(0,002),Türkiye(0,703)	Artan	-
Almanya	0.554	Finlandiya(0,470),Türkiye(0,560)	Artan	-
İsrail	1	-	Sabit	3
Japonya	0.944	Finlandiya(0,507),İsrail(0,678)	Artan	-
G. Kore	0.968	Finlandiya(0,584),Polonya(0,172),İsveç(0,296)	Artan	-
Meksika	1	-	Sabit	3
Hollanda	0.687	Finlandiya(0,377),İsveç(0,551),Türkiye(0,129)	Artan	-
Polonya	1	-	Sabit	1
İspanya	0.855	Finlandiya(0,302),İsrail(0,496),İsveç(0,221)	Artan	-
İsveç	1	-	Sabit	10
İsviçre	0.603	Finlandiya(0,367),İsveç(0,220),Türkiye(0,480)	Artan	-
Türkiye	1	-	Sabit	3
İngiltere	0.712	Finlandiya(0,249),İsveç(0,561),İsveç(0,229)	Artan	-
ABD	0.488	Meksika(0,728),İsveç(0,315)	Artan	-

2020 yılı için etkinlik skorları değerlendirildiğinde daha önce etkin olan ülkeler arasında Finlandiya'nın eklendiği görülmektedir. Finlandiya 20 yıllık süreçte sağlık sisteminde maliyet etkinliğinin sağlanması için önemli girişimlerde bulunmuştur. Bunlardan en

önemlisi sağlık hizmetlerinin gereksiz kullanımını önlemek için zorunlu tutulan akış düzenleme uygulamasıdır. Ülkede birinci basamak sağlık hizmetleri etkin bir şekilde kullanılmakta, hastalığın önceliği ve sevki gerekçelendirilmeden bir üst basamaktan hizmet alınmamaktadır. Sağlık bilgi sisteminde dijital uygulamaların kullanımına da ağırlık veren ülke, bu çabaların sonucunu etkinlik skorlarının yükselmesi ve son verilere göre 11 ülkeye referans olması ile göz önüne sermektedir.

Bununla birlikte 2020 yılı VZA sonuçlarına göre, 13 ülke etkin değildir. Bu ülkelerin, etkinlik sınırına doğru yönelmeleri için girdi göstergelerinde yapmaları gereken iyileştirmeye yönelik hesaplamaların yer aldığı Tablo 9 oluşturulmuştur.

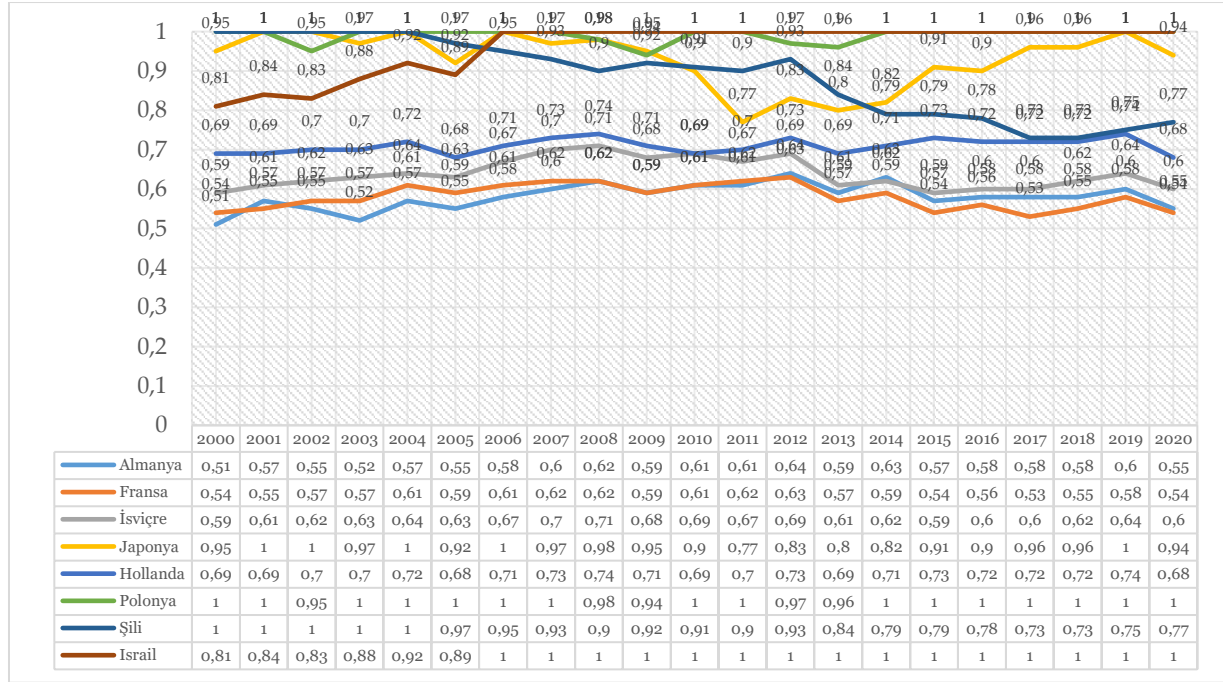
Tablo 9: 2020 Yılı VZA'ne Göre Etkin Olmayan Ülkelerin Girdi ve Çıktı Göstergeleri Açısından Potansiyel İyileşme Düzeyleri

Ülkeler	Girdi-1	Hedef	Değişim	Girdi-2	Hedef	Değişim	Girdi-3	Hedef	Değişim
Brezilya	2,00	1,47	-0,26	9,61	5,92	-0,38	1550,00	1256,84	-0,18
Kanada	2,55	1,57	-0,38	12,94	7,98	-0,38	5828,00	2600,79	-0,55
Şili	2,01	1,55	-0,46	9,75	7,16	-0,26	2413,00	1861,00	-0,22
Danimarka	2,59	2,04	-0,26	10,53	8,32	-0,20	5694,00	2968,80	-0,47
Fransa	5,73	3,10	-0,45	12,21	6,62	-0,45	5468,00	2532,00	-0,53
Almanya	7,82	3,01	-0,61	12,82	7,10	-0,44	6939,00	2894,40	-0,58
Japonya	12,63	3,41	-0,73	11,13	10,51	-0,05	4666,00	4406,99	-0,05
G.Kore	12,65	3,60	-0,71	8,36	8,09	-0,03	3582,00	3467,14	-0,03
Hollanda	2,91	1,99	-0,31	11,14	7,65	-0,31	6180,00	2579,20	-0,58
İspanya	2,95	2,52	-0,14	10,71	8,40	-0,21	3178,00	3178,35	+0,0001
İsviçre	4,48	2,70	-0,39	11,80	7,11	-0,39	7179,00	2585,80	-0,63
İngiltere	2,43	1,72	-0,29	11,98	8,52	-0,28	5019,00	3151,64	-0,37
ABD	2,80	1,36	-0,51	18,82	8,16	-0,56	11.859,0	2705,19	-0,77

Son olarak 2020 yılı için hedeflenen girdi değerleri ve değişim oranlarına Tablo 9'da yer verilmiştir. 20 yıllık süreçte sağlık sistemlerinin etkinliğinde meydana gelen değişimler VZA sonucunda gözlemlenmiştir. Ülkelerin kullandığı finansman modelleri ve etkinlik skorları arasındaki ilişki incelendiğinde ise aynı finansman modelini kullanan ülkelerden bazıları tam etkin durumdayken bazıları oldukça kötü skorlara sahiptir. Örneğin; İngiltere ve İsveç Beveridge Modeli'ni kullanan iki ülkedir. Analiz sonucunda İsveç 20 yıllık süreçte her yıl için tam etkin olup, İngiltere hiçbir noktada tam etkinliğe yaklaşamamıştır. Bununla birlikte Karma Model kullanan ülkelerden Güney Kore 17, Türkiye ve Meksika 20 yıl boyunca tam etkin olmuştur. ABD Modeli'ni kullanan Brezilya ve ABD ise etkinlik sınırından uzak değerler elde etmiştir.

Aşağıda sağlık finansman modellerine göre her KVB'de zaman içerisinde meydana gelen değişimlerin gözlemlenebileceği 2000-2020 yılları için etkinlik skorlarını gösteren grafiklere yer verilmiştir. İlk olarak Şekil 1'de Bismarck Modeli kullanan ülkelerde sağlık sistemlerinin 2000-2020 yılları arasındaki etkinlik skorları görülmektedir.

Şekil 1: Bismarck Modeli Kullanan Ülkelerde Sağlık Sisteminin Etkinlik Skorları



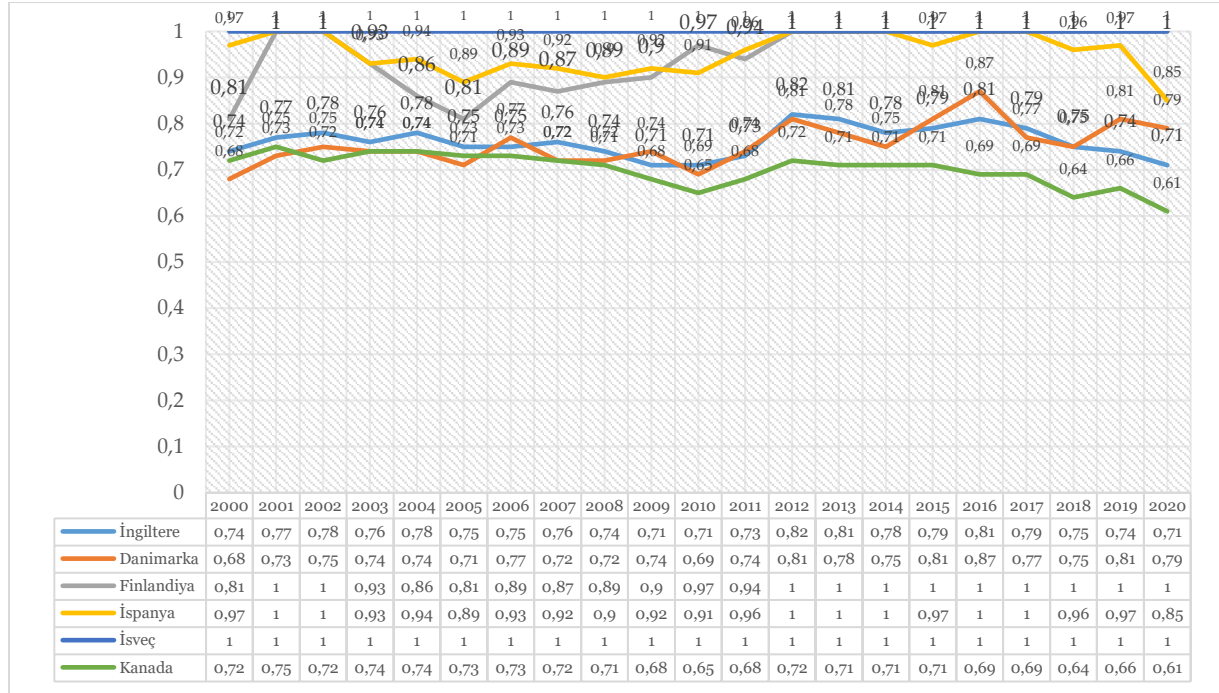
Şekil 1'e göre Bismarck Modeli kullanan ülkeler arasında nispi olarak düşük girdilere sahip olan Polonya çoğunlukla ve yüksek sağlık statüsüne sahip olan Japonya bazı yıllar için tam etkindir. Japonya'nın çıktı düzeylerindeki yüksek oranlar ve sağlık harcamalarına ilişkin verilerde ortalama altında olmasına rağmen yatak sayısının yüksek olması ülkeyi tam etkin olmaktan uzaklaştırmıştır.

İsrail ise 2006 yılı itibarıyla tam etkin ülkeler arasında yerini almıştır. Ülkenin tam etkin olmasındaki en büyük etmen son 20 yıl için sağlık harcamaları oldukça düşük oranlarda artış gösterirken, toplumsal sağlık statüsünün yıllar içerisinde iyileşmiş olmasıdır.

Şili ise İsrail'in aksine 2000'li yılların başında tam etkin olup yıllar içerisinde etkinlik skorları kötüleşmiştir. Şili'de zararlı madde kullanımı ve obeziteye bağlı olarak ortaya çıkan kronik hastalıklar sağlık harcamalarının yıllar içerisinde artmasına sebep olurken, toplumsal sağlık statüsünün bozulması sistemin etkinlikten uzaklaşmasına neden olmuştur. Bununla birlikte, ülkede sağlık hizmetlerine erişimde eşitsizliklerin olması da sağlık göstergelerinin kötüleşmesine neden olan en önemli etmenlerden biridir.

Şekil 2'de ise Beveridge modeli kullanan ülkelerde sağlık sistemlerinin 2000-2020 yılları arasındaki etkinlik skorlarına yer verilmiştir.

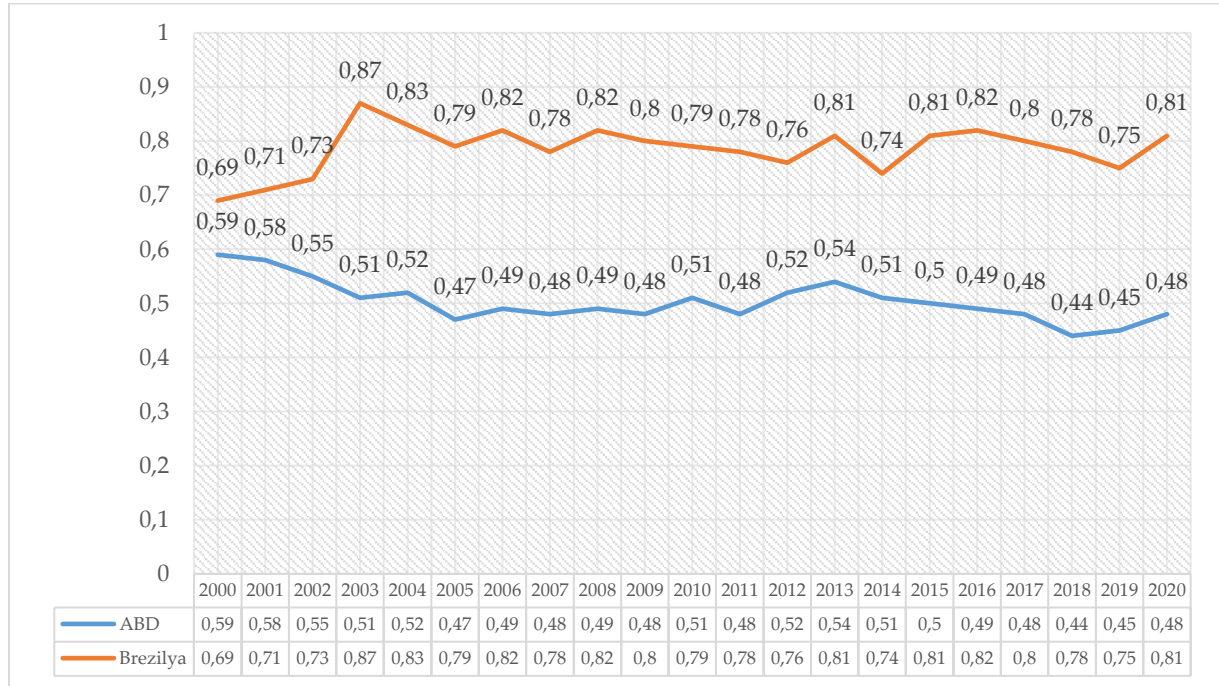
Şekil 2: Beveridge Modeli Kullanan Ülkelerde Sağlık Sisteminin Etkinlik Skorları



Şekil 2'ye göre İsveç 20 yıllık süreç boyunca tam etkin olan ülkedir. İspanya bazı yıllar için tam etkin ülkeyken, Finlandiya zamanla tam etkinliğe ulaşmıştır. İngiltere, Danimarka ve Kanada ise etkinlikten uzak olan ülkelerdir.

Şekil 3'de Özel Girişimcilik Modeli kullanan ülkelerde sağlık sistemlerinin 2000-2020 yılları arasındaki etkinlik skorlarına yer verilmiştir.

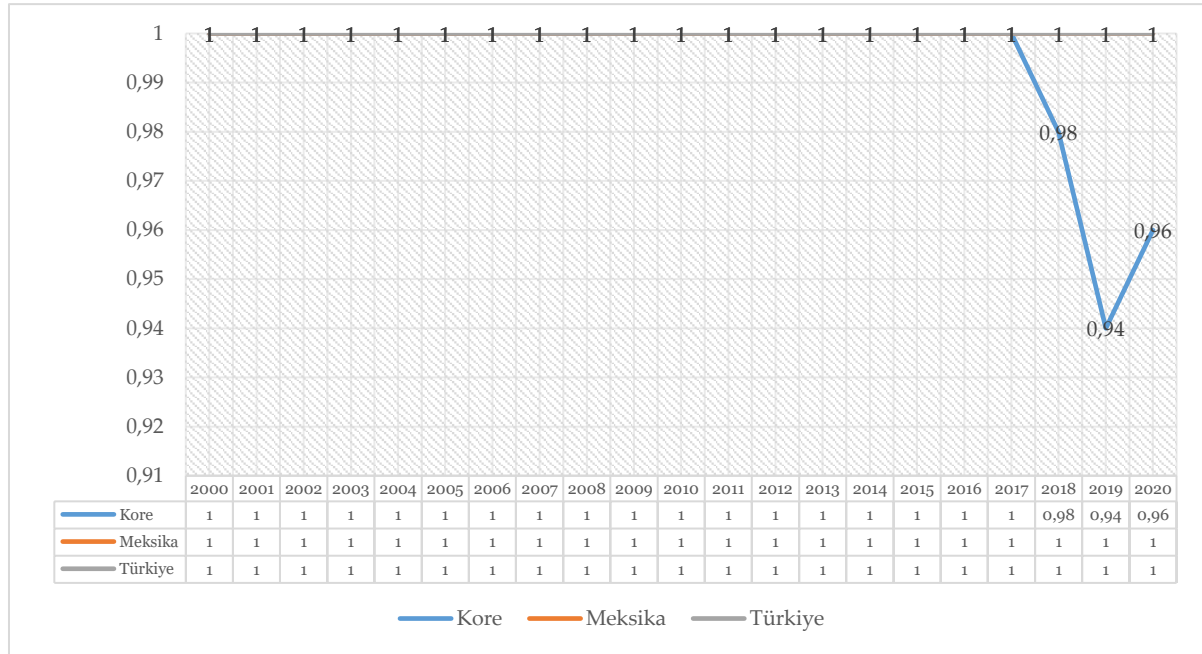
Şekil 3: Özel Girişimcilik Modeli Kullanan Ülkelerde Sağlık Sisteminin Etkinlik Skorları



Şekil 3'e göre ABD'nin analize dahil edilen ülkeler arasında en kötü etkinlik skorlarına sahip olan ülke olduğu söylenebilmektedir. ABD'de sağlık harcamaları oldukça yüksek seviyeyken, sağlık çıktıları aynı oranda iyileşmemektedir. Bu kapsamda ülkenin sağlık sistemi tam etkinlikten oldukça uzaktır. Bununla birlikte aynı finansman yöntemini kullanan Brezilya'da sağlık harcamalarının daha düşük olması nedeniyle ABD'ye göre daha yüksek etkinlik skorları kaydedilmiştir.

Şekil 4'de ise Karma Modeli kullanan ülkelerde sağlık sistemlerinin 2000-2020 yılları arasındaki etkinlik skorlarına yer verilmiştir.

Şekil 4: Karma Model Kullanan Ülkelerde Sağlık Sisteminin Etkinlik Skorları



Şekil 4'e göre Meksika ve Türkiye 20 yıl boyunca, Güney Kore ise genel olarak tam etkindir. Grafiklerin geneline bakılarak ülkelere ait 2000-2020 yılları için etkinlik skorları değerlendirildiğinde ise Türkiye, İsveç ve Meksika'nın 20 yıl boyunca tam etkin olduğu, Japonya, İspanya, Polonya ve Güney Kore'nin bazı yıllar için tam etkin olduğu ve skorlarının genel olarak ortalamanın üzerinde seyrettiği görülmektedir. Bununla birlikte İsrail ve Finlandiya'nın etkinlik skorları zamanla yükselerek, tam etkin konuma ulaşmıştır.

Bu çalışmada elde edilen sonuçlar ile literatürdeki çalışma sonuçları karşılaştırıldığında Türkiye ve Meksika'nın dahil edildiği çoğu çalışmada bu ülkelerin etkin olduğu, ancak bu durum düşük girdilerinden kaynaklandığı için ayrı değerlendirildikleri görülmüştür. Bu kapsamda çalışmada elde edilen etkinlik skorları için yorum yapılırken, başta Retzlaff vd. (2004) tarafından yapılan çalışma referans alınarak Türkiye, Polonya ve Meksika etkin çıkan gelişmiş ülkelerden ayrı değerlendirilmiştir. Bununla birlikte analiz sonucunda etkin çıkan gelişmiş ülkelerin literatürdeki diğer çalışmalar ile tutarlılık gösterdiği söylenebilmektedir.

2000-2020 yıllarını kapsayan analiz sonucuna göre 20 yıl boyunca tam etkin olan İsveç 132 kez referans ülke olarak en başarılı performansı göstermiştir. Onu Güney Kore (116), İsrail (74), Finlandiya (52) ve İspanya izlemiştir. Bununla birlikte bazı yıllarda etkinliğe ulaşan Japonya ve Polonya hiçbir ülkeye referans olamamıştır.

Tüm yıllarda etkin çıkan Türkiye ise 20 yıllık süreçte sadece 21 ülkeye referans olmuştur. Veri zarflama analizinin girdiye yönelik CCR modelinin belirli bir çıktıya en az düzeyde girdiyle ulaşma hedefi açısından Türkiye'nin etkin çıkması, kaynaklarını israf etmemesinden ve görelî bir etkinlik ölçümü yapılmasından dolayı oldukça doğaldır. Ancak sağlıkta ürettiği çıktılar açısından diğer etkin ülkeler kadar başarılı olamaması sebebiyle etkin olmayan ülkeler için çoğunlukla hedef teşkil edememektedir.

Türkiye gibi Meksika'nın da etkin ülke olarak çıkması düşük girdilerinden kaynaklanmaktadır. Etkinlik ölçümü çıktı/girdi temeline dayandığı ve uygulanan girdi yönelimli modelde amaç, belli bir çıktıyı minimum girdiyle elde etmek olduğu için diğer ülkelere göre düşük çıktı üreten bu ülkeler, ortalamanın altında girdi düzeyine sahip olması sebebiyle analizde etkin çıksa da literatürdeki ilgili çalışmalarda olduğu gibi diğer etkin ülkelerden ayrı değerlendirilmiştir.

4. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

20 yıla ait göstergeler ülkelerin kullandığı sağlık finansman modelleri doğrultusunda değerlendirildiğinde Bismarck ağırlıklı Karma Model kullanan Türkiye ve Meksika'nın sürekli Güney Kore'nin de genel olarak tam etkin olduğu görülmektedir. Beveridge ülkelerinden İsveç 20 yıl boyunca ve Finlandiya 2012'den itibaren tam etkindir. İspanya ise bazı yıllarda tam etkinliğe ulaşmış ve etkinlik skorları genel olarak ortalamanın oldukça üzerinde seyretmiştir.

Bismarck Modeli kullanan ülkelerden ise İsrail 2006'dan itibaren ve Japonya süreç boyunca 5 kez tam etkinliğe ulaşmıştır. İsrail sağlık sistemi için dikkat edilmesi gereken en önemli nokta sağlık finansman kaynağı olarak artan oranlı gelir vergisi kullanılmasıdır. Bu noktada İsrail, Zorunlu Sağlık Sigortası Hukuku'na tabi olduğu için Bismarck sistemleri arasında incelense de ülkede kullanılan finansman kaynağı itibarıyla Beveridge ülkelerinde olduğu gibi maliyet-etkililik politikalarının öne çıktığı söylenebilmektedir. Japonya ise Bismarck ülkeleri arasında sıkı fiyat kontrolleri ile öne çıkan ülkedir. Japonya'da hükümet, fiyatları belirleme yolu ile özel hizmet sunucularının piyasa gücüne hakim olmasını önlemekte ve sağlık hizmetlerini erişilebilir fiyatlar düzeyinde tutmaktadır.

Özel Girişimcilik Modeli kullanan ABD ve Brezilya ise etkinlik skorları her yıl için düşük ve ortalama altında kalan ülkelerdir. Bu ülkelerde sağlık hizmetleri fiyatının özel girişimcilik ilkeleri doğrultusunda belirlenmesi ve devlet müdahalesinin sınırlı olması maliyetleri yükselttiği ve hizmete erişimde eşitsizliğe neden olduğu için kullanılan finansman modelinin ABD ve Brezilya'nın etkinlikten uzaklaşmasında rolü olduğu söylenebilmektedir.

Bununla birlikte, Bismarck ve Beveridge ülkeleri açısından sağlık harcamaları kullandıkları modele göre farklılık gösterse de, bu farklı harcama düzeylerinin sağlık

göstermeleri ve sağlık sistemlerinin başarı ve etkinlikleri ile birebir ilişki içinde olduğu yönünde bir genelleme yapmak tehlikelidir. Öncelikle bir ülkede kullanılan sağlık kaynaklarının oranı ülkenin sosyo-ekonomik gelişmişlik düzeyi ile ilişkilidir. Bu noktada gelişmiş Beveridge ve Bismarck ülkeleri arasında karşılaştırma yapıldığında ise Beveridge sistemlerinde sağlık girdilerinin daha düşük seviyede tutulduğu söylenebilmektedir. Bunun en önemli nedenlerinden biri Beveridge ülkelerinde sağlık hizmetlerinin doğrudan devlet tarafından sunulmasıdır. Sağlık girdilerinin kamusal mal niteliğinde olması sebebiyle ekonomik kriz dönemlerinde kaynak bulma noktasında aksaklık yaşamamak için bu ülkeler harcama kontrolü yapmaya daha fazla meyilli olabilmektedir. Vergilere dayalı olarak finanse edilen modelde ülkenin ekonomik durgunluk içinde olması sistemin işlevini sürdürebilmesi açısından tehdit oluşturmaktadır. Kriz dönemlerinde, üretimin düşmesi ile vergi gelirlerinin azalması, yeni vergilerin uygulamaya konması veya mevcut vergi oranlarının artırılmasına yönelik yaklaşımların politik olarak benimsenmemesi gibi sebeplerden ötürü tüm sektörlerde olduğu gibi sağlık sektöründe de maliyet sınırlama konuları daha sıklıkla tartışılmaktadır. Bu kapsamda Beveridge Modeli kullanan ülkeler çoğunlukla kriz zamanına hazırlıklı olmak ve hayati bir öneme sahip olan sağlık hizmetlerini her koşulda sunabilmek için sağlık politikalarında daha çok maliyet odaklı yaklaşımlara öncelik vermektedir. Bu noktada bu finansman modelinin yönelimi sağladığı politikalar kapsamında bazı ülkelerde sistemlerin performansı üzerinde etkili olduğu söylenebilmektedir.

Sistemler arasındaki temel politika farklılıkları değerlendirildiğinde ise Beveridge sistemleri devlet kontrolü, eşitlik ve hizmetlere ücretsiz erişime odaklıyken, Bismarck sistemleri seçim özgürlüğü ve hizmet sunucuları arasındaki rekabete dikkat çekmektedir. Ancak iki modelde de söz konusu politikalara kusursuz şekilde yer verilmediği ve günümüzde özellikle gelişmiş ülkelerin her iki politika yaklaşımının bileşenlerinden oluşan karma bir yapılanmaya doğru dönüşüm içerisinde olduğunun altı çizilmelidir. Örneğin, Bismarck Modeli kullanan ülkeler son zamanlarda, Beveridge Modeli kullanan ülkelerin öncülük ettiği maliyet-etkililik analizleri ile yürütülen Sağlık Teknolojisi Değerlendirme (STD) mekanizması ve kapı tutuculuk gibi uygulamalara yönelirken, Beveridge Modeli kullanan ülkeler hizmet sunucuları arasında rekabeti başlatmak amacıyla politikalar belirlemede ve hastalara daha fazla seçenek sunmak üzerine çalışmalar yapmaktadır. Bununla birlikte Özel Girişimcilik Modeli kullanan ABD'nin 2010 yılı itibariyle yürürlüğe giren "Uygun Bakım Yasası" kapsamında kamu sağlık harcamalarını artırması ile sağlık sisteminin Bismarck Modeli'ne yaklaşan daha karma bir modele dönüştüğü ifade edilebilmektedir. Bu noktada modeller için söz konusu belirleyici politikaların tüm ülkeler için geçerli olabileceği göz önünde bulundurulduğunda sistemlerin etkinliğini finansman modelinden bağımsız olarak, ülkeler bazında değerlendirmenin daha doğru bir yaklaşım olduğu söylenebilmektedir. Bu kapsamda her ülkede sağlık sisteminin etkinliği üzerinde rol oynayan etmenlerin ve sağlık politikalarının ayrı ayrı gözden geçirilmesi büyük bir önem arz etmektedir.

Çalışmada analiz edilen ülkeler finansman modelinden bağımsız olarak değerlendirildiğinde, etkinliği sağlayan veya düşüren etmenlerin her ülkede farklılık gösterdiği söylenebilmektedir. Etkin ülkelerde sağlık sisteminin nitelikleri göz önünde bulundurulduğunda sevk zincirine önem verilmesi, halkın sağlık hizmetlerini gereksiz şekilde kullanmaması, tıbbi teknoloji açısından dışa bağımlılığın olmaması, sağlık hizmetleri fiyatlarının erişilebilir düzeyde olması ve toplumun sağlığı korumaya ilişkin bireysel çabası ile sağlık sistemine katılım göstermesi etkinliği arttıran faktörler olarak kabul edilebilir. Kaynak kullanımını arttırması nedeniyle ülkeleri etkinlikten uzaklaştıran etmenler ise yaşlı nüfusun fazla olması, başta yatak kullanımı olmak üzere sağlık kurumlarında atıl kapasitenin oluşması, tütün ve alkol kullanımına bağlı olarak veya obezitenin yaygınlaşması nedeniyle kronik hastalıkların çoğalmasındır. Bununla birlikte özellikle son 20 yılda yaşanan teknolojik ilerlemeler doğrultusunda ülkelerin yeni tıbbi teknoloji kullanımında fazla hevesli olması ve grup tekeli gücünün tıbbi silahlanma yarışını arttırması da sağlık harcamalarını yükselterek etkinlikten uzaklaşmaya neden olan önemli gerekçeler arasındadır. Bu kapsamda karar vericiler sağlık politikalarını belirlerken, öncelikle ifade edilen etkinlik ve etkinsizlik gerekçelerinin sağlık sistemindeki varlığını değerlendirmelidir.

5. KAYNAKÇA

- Afonso, A. & Aubyn, M. (2005). "Non-Parametric Approaches to Education and HealthEfficiency in OECD Countries," *Journal of Applied Economics*, 8 (3), 227-246.
- Asandului, L., Roman, M., & Fatulescu, P.I. (2013). The Efficiency of Healthcare Systems in Europe: a Data Envelopment Analysis Approach, 10: 261-268. DOI: 10.1016/S2212-5671(14)00301-3
- Banker, R.D., Cooper, W.W., Seiford, L.M., Thrall, R.M., Zhu, J. (2004), "Returns to Scale in Different DEA Models", *European Journal of Operational Research*, Vol. 154: 345-362.
- Barnighausen, T. ve Sauerborn, R. (2002). "One Hundred and Eighteen Years of the German Health Insurance System: Are There Any Lessons For Middle-and Low-Income Countries?", *Soc Sci Med*, (54): 1559-87.
- Bhattacharya, J., Hyde, T. & Tu, P. (2014). Sağlık Ekonomisi, Nobel Akademik Yayıncılık, Çeviri Editörü: Doç. Dr. Çağdaş Akyürek.
- Cooper, W.W., Shanling, L., Seiford, L.M.; Tone, K.; Thrall, R.M.; Zhu, J. (2001). Sensitivity And Stability Analysis in DEA: Some Recent Developments, *Journal of Productivity Analysis*, 15(3).
- Cura, S. (2012). Dünyada ve Türkiye’de Sağlık Sistemlerinin ve Kamu Sağlık Harcamalarının Etkinliği: Karşılaştırmalı Bir Analiz. Celal Bayar Üniversitesi, Maliye Anabilim Dalı, Doktora Tezi.
- Çelik, Y. Khan, M. Hikmet, N. (2016). Achieving Value for Money in Health: A Comparative Analysis of OECD Countries and Regional Countries. *The International Journal of Health Planning And Management*, 1-20.

- Dyson, R.G., Thanassoulis, E., (1988), Reducing Weight Flexibility in Data Envelopment Analysis, *Journal of the Operational Research Society*, vol.39, No.6, 563-576.
- Hadad, S. Hadad, Y. Tuva, T.S. (2013). Determinants of Healthcare System's Efficiency in OECD Countries. *The European Journal of Health Economics*, 14(2): 253-265.
- Hernández, P. Moral-Benito, E. (2014). Determinants of health-system efficiency: Evidence from OECD countries. *International Journal of Health Care Finance Economics*, 14: 69-93.
- Kocaman, M., Mutlu, E. Bayraktar, D. & Araz, Ö. M. (2012). OECD Ülkelerinin Sağlık Sistemlerinin Etkinlik Analizi, *Endüstri Mühendisliği Dergisi*, 23(4): 14-31.
- Manavgat, G. (2023). Sağlık Ekonomisi ve Sağlık Finansmanı, Gazi Kitabevi, Ankara.
- Otier, N. (2010), The US Health-Care System: A Proposal for Reform 10(4), <https://doi.org/10.1057/jmm.2010.17>
- OECD, (2023). Health Indicators, <https://data.oecd.org/healthres/health-spending.htm#indicator-chart>
- OECD, (2023). Health Status, <https://data.oecd.org/searchresults/?q=health>
- Özdemir, A. (2009). Hizmet Sektörü Etkinliğinin Makro Düzeyde İncelenmesi: Karadeniz Ekonomik İşbirliği Teşkilatı Üyesi Ülkelerin Sağlık Sektörüne Üzerine Bir Analiz, *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*.
- Ray, S.C. (2004), *Data Envelopment Analysis Theory and Techniques for Economics and Operations Research*, Cambridge University Press, UK.
- Ravangard R, Hatam N, Teimourizad A, Jafari A. (2014). Factors affecting the technical efficiency of health systems: A case study of Economic Cooperation Organization (ECO) countries (2004-10). *Int J Health Policy Management*, 8;3(2):63-9. doi: 10.15171/ijhpm.2014.60. PMID: 25114944; PMCID: PMC4122076.
- Roberts, D.R. Chang, C. Rubin, M.R. (2004). Technical Efficiency in the Use of Health Care Resources: A Comparison of OECD Countries. *Health Policy*, 69(1), 55-72.
- Sargutan, A. E. (2005). "Sağlık Sektörü ve Sağlık Sistemlerinin Yapısı". *Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi*, 8(3): 400-428.
- Sur, H. (2021). "Karşılaştırmalı Sağlık Sistemleri", Nobel Akademik Yayıncılık, Ed: Tengilimoğlu, D. & Öztürk, Z.
- Spinks, J. Hollingsworth, B. (2005). Cross-Country Comparisons Of Technical Efficiency of Health Production: A Demonstration of Pitfalls. *Journal of Applied Economics*, 41(4), 417-427.

Woolhandler S, Campbell T, Himmelstein DU. (2003). Costs of health care administration in the United States and Canada. *N Engl J Med.* 21;349(8):768-75. doi: 10.1056/NEJMsao22033. PMID: 12930930.