

TÜRKİYE YÜZYILINDA YENİ TRENDLER

“Türkiye’nin Yeni Ekonomi ve Pazarlama Dinamikleri”



Editör:

Doç. Dr. M. Hakan YALÇINKAYA

Doç. Dr. İlkey DİLBER

yaz
yayınları

TÜRKİYE YÜZYILINDA YENİ TRENDLER

“Türkiye’nin Yeni Ekonomi ve Pazarlama Dinamikleri”

Editörler

Doç. Dr. M. Hakan YALÇINKAYA & Doç. Dr. İlkay DİLBER

yaz
yayınları

2023

TÜRKİYE YÜZYILINDA YENİ TRENDLER

“Türkiye’nin Yeni Ekonomi ve Pazarlama Dinamikleri”

Editör: Doç. Dr. M. Hakan YALÇINKAYA

ORCID NO: 0000-0002-4818-4887

Editör: Doç. Dr. İlkey DİLBER

ORCID NO: 0000-0002-3521-8857

© YAZ Yayınları

Bu kitabın her türlü yayın hakkı Yaz Yayınları’na aittir, tüm hakları saklıdır. Kitabın tamamı ya da bir kısmı 5846 sayılı Kanun’un hükümlerine göre, kitabı yayınlayan firmanın önceden izni alınmaksızın elektronik, mekanik, fotokopi ya da herhangi bir kayıt sistemiyle çoğaltılamaz, yayınlanamaz, depolanamaz.

E_ISBN 978-625-6524-66-8

Aralık 2023 – Afyonkarahisar

Dizgi/Mizanpaj: YAZ Yayınları

Kapak Tasarım: YAZ Yayınları

YAZ Yayınları. Yayıncı Sertifika No: 73086

M.İhtisas OSB Mah. 4A Cad. No:3/3

İscehisar/AFYONKARAHİSAR

www.yazyayinlari.com

yazyayinlari@gmail.com

info@yazyayinlari.com

EDİTÖRLER:

Doç. Dr. M. Hakan YALÇINKAYA & Doç. Dr. İlkey DİLBER

YAZARLAR:

Prof. Dr. Doğan UYSAL

Prof. Dr. Melih ÖZÇALIK

Prof. Dr. Erdem HEPAKTAN

Doç. Dr. İlkey DİLBER

Doç. Dr. M. Hakan YALÇINKAYA

Doç. Dr. Savaş ERDOĞAN

Doç. Dr. Coşkun ÇILBANT

Dr. Öğr. Üyesi Hayriye BAŞCI NUR

Dr. Öğr. Üyesi Neslihan YALÇINKAYA

Dr. Öğr. Görevlisi Mümine KARADAĞ

Dr. Tuba Esra BASKAK

Dr. Beyza MİYNAT TAŞDEMİR

Saleh MEHDİYEV

Deniz ŞİMŞEK

Mert Boran YILDIZ

ÖNSÖZ

Dünya da iklim krizleri, salgın hastalıklar, kıtlık ve dünya barışını tehdit eden gelişmeler ekonomik düzeni olumsuz şekilde etkilemiş ve küresel yeni bir bakış açısının geliştirilmesini zorunlu kılmıştır.

Bir tarafta Ortadoğu ve Rusya-Ukrayna krizinin diğer tarafta küresel ekonomideki darboğazlar karşısında oluşan yeni dünya düzeni içinde Cumhuriyetinin ikinci yüzyılında Türkiye kendisine yeni bir rota ve farklı bir bakış açısı geliştirmek durumundadır.

Bu kitap, Türkiye ekonomisi üzerine geniş bir perspektif sunmayı amaçlayan, çeşitli alanlarda uzmanlaşmış akademisyenlerin katkılarıyla şekillenmiş bir derlemedir. Türkiye'nin ekonomik büyümesi, tüketici davranışları, makroekonomik göstergeler, küresel ticaret ilişkileri, sağlık sistemleri, uluslararası ilişkiler ve finansal tercihler gibi çeşitli konular, bu kitapta titiz bir şekilde incelenmiştir.

Bölüm I'de Türkiye'de ekonomik büyüme ve harcama bileşenleri üzerine yapılan analizler, ülkenin ekonomik dinamiklerine dair derinlemesine bir anlayış sunmaktadır.

Bölüm II ise, enflasyonist ortamda tüketici davranışlarını ele alarak, hedonik tüketimden faydacı tüketime geçişin ekonomi üzerindeki etkilerini değerlendirmektedir.

Bölüm III, seçilmiş makroekonomik göstergeler ile doğumda beklenen yaşam süresi arasındaki ilişkiyi N11 ülkeleri bağlamında inceleyerek, ekonomik ve demografik faktörler arasındaki etkileşimleri ortaya koymaktadır.

Bölüm IV, tarihi bir perspektifle "Yeni İpek Yolu Projesi" ve Türkiye'nin bu küresel ticaret yolu içindeki rolünü vurgulamaktadır.

Bölüm V’de, Türkiye’deki hastane sisteminin sorunlarına odaklanılırken, çözüm önerileri de sunularak sağlık sektöründeki gelişmelerin ele alınması amaçlanmıştır.

Bölüm VI’da Türkiye’nin BRICS ülkeleriyle ilişkileri sorgulanarak, Cumhuriyet’in ikinci yüzyılında ülkenin küresel arenadaki konumu analiz edilmektedir.

Bölüm VII ve Bölüm VIII, sırasıyla Türkiye’de e-ticaretin evrimi ve kişisel yatırım tercihlerinin davranışsal finans tarafından nasıl etkilendiğini ele almaktadır. Bu bölümler, teknolojik değişimlerin ve finansal karar alma süreçlerinin ekonomik ekosistem üzerindeki etkilerini anlamamıza katkıda bulunmaktadır.

Bölüm IX’da, ekonomik bütünleşmeler sürecinde Türkiye başlıklı bölüm, ülkenin ekonomik entegrasyon sürecini incelerken, uluslararası ticaret ve işbirliği konularında yeni bakış açıları sunmayı hedeflemektedir.

Son olarak bölüm X’da Türkiye ekonomisinde 2000 yılı sonrası dönemde dış ticaret ve büyüme arasındaki ilişki üzerinde çalışılmıştır.

Bu kitabın, okuyuculara derinlemesine bilgi sunmanın yanı sıra, günümüz ekonomik zorluklarına yönelik çözüm önerileriyle de ilham verici olacağını umuyoruz. Ayrıca her bir yazarın özverili katkılarına teşekkür eder, kitabın alanındaki literatüre önemli bir katkı yapmasını dileriz.

Editörler

Doç. Dr. M. Hakan YALÇINKAYA & Doç. Dr. İlkey DİLBER

"Bu kitapta yer alan bölümlerde kullanılan kaynakların, görüşlerin, bulguların, sonuçların, tablo, şekil, resim ve her türlü içeriğin sorumluluğu yazar veya yazarlarına ait olup ulusal ve uluslararası telif haklarına konu olabilecek mali ve hukuki sorumluluk da yazarlara aittir."

İÇİNDEKİLER

BÖLÜM I

TÜRKİYE’DE EKONOMİK BÜYÜME VE HARCAMA

BİLEŞENLERİ 1

Doğan UYSAL & Savaş ERDOĞAN

BÖLÜM II

HEDONİK TÜKETİMDEN FAYDACI TÜKETİME:

ENFLASYONİST ORTAMDA TÜKETİCİ DAVRANIŞLARI 23

Neslihan YALÇINKAYA & Mümine KARADAĞ

BÖLÜM III

SEÇİLMİŞ MAKROEKONOMİK GÖSTERGELER İLE DOĞUMDA

BEKLENEN YAŞAM SÜRESİ İLİŞKİSİ: N11 ÜLKELERİ 47

Tuba Esra BASKAK & Melih ÖZÇALIK

BÖLÜM IV

KADİM TİCARET YOLU “YENİ İPEK YOLU PROJESİ VE TÜRKİYE” (BİR KUŞAK, BİR YOL - KUŞAK YOL) 73

M. Hakan YALÇINKAYA & İlkay DİLBER

BÖLÜM V

TÜRKİYE’DE HASTANELER SİSTEMİ: SORUNLAR VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ 101

Beyza MİYNAT TAŞDEMİR & Doğan UYSAL

BÖLÜM VI

CUMHURİYETİN İKİNCİ YÜZYILINDA TÜRKİYE BRICS İLİŞKİLERİ 147

İlkay DİLBER & M. Hakan YALÇINKAYA

BÖLÜM VII

TÜRKİYE’DE E-TİCARET VE E-PAZARLAMANNIN DEĞİŞEN YÜZÜ 167

Mümine KARADAĞ & Neslihan YALÇINKAYA

BÖLÜM VIII

KİŞİSEL YATIRIM TERCİHLERİ ÜZERİNDE DAVRANIŞSAL

FİNANSIN ETKİSİ 193

Saleh MEHDİYEV & Hayriye BAŞCI NUR

BÖLÜM IX

EKONOMİK BÜTÜNLEŞMELER SÜRECİNDE TÜRKİYE 231

C. Erdem HEPAKTAN & Deniz ŞİMŞEK

BÖLÜM X

TÜRKİYE EKONOMİSİNDE 2000 SONRASI DÖNEMDE DIŞ

TİCARET EKONOMİK BÜYÜME İLİŞKİSİ ÜZERİNE BİR

DEĞERLENDİRME 269

Mert Boran YILDIZ & Coşkun ÇILBANT

BÖLÜM I

TÜRKİYE’DE EKONOMİK BÜYÜME VE HARCAMA BİLEŞENLERİ (2013-2022)

Doğan UYSAL*

Savaş ERDOĞAN**

1. Giriş

Ulusal hesaplama sistemleri içinde bir ülke açısından en önemli olan göstergelerden bir tanesi ekonomik büyüme verisidir. Ülkeye ait ekonomik büyüme verisi, bir ülkeye ilişkin belli dönemler itibariyle üretim hacminde meydana gelen artış olarak ifade edilmektedir. Üretim hacmindeki göstergelerden bir tanesi de gayri safi yurtiçi hâsıla (GSYH)’dır. Ülkeler açısından GSYH büyüklüğü çeşitli şekillerde hesaplanmaktadır. En yaygın olan GSYH hesaplama çeşitleri başında üretim, gelir ve harcama yöntemleri gelmektedir. Özellikle harcama yöntemi ile yapılan hesaplamada, ülkede ekonomik anlamda karar alıcı olan hanehalkları, firmalar, devlet ve dış âlemin belli bir dönemde yapmış olduğu harcamalar esas alınmaktadır. Yapılan bu

* Prof. Dr., Manisa Celal Bayar Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, dogan.uyasal@cbu.edu.tr,

** Doç. Dr., Selçuk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, serdogan@selcuk.edu.tr,

harcamalara ait belli bir seviye de gelir olması varsayımından yola çıkarak gelir harcama eşitliğine ait bir özdeşlik elde edilmekte ve bu özdeşliğe dayalı olarak ülkeye ait GSYH hesaplanmaktadır. Bu özdeşliğe bağlı olarak bir ekonomide belli bir döneme ait gayri safi yurtiçi hâsıla (Y), özel kesime ait tüketim harcaması (C), firmalara ait yatırım harcamaları (I), devlete ait kamu harcamaları (G) ile dış âleme ait net ihracat (NX) değerleri toplamından meydana gelmektedir ($Y = C + I + G + NX$). Ekonomik karar vericiler göz önüne alındığında ülke içerisindeki yerleşiklerin oluşturduğu tüketim, yatırım ve kamu harcamaları ülke açısından iç dengeyi, dış âlem ise dış dengeyi ifade etmektedir. Bu bağlamda ülkeye ait ekonomik büyüklük içerisinde iç denge ve dış dengenin etkisi ölçülebilmektedir. Harcama bileşenlerinin ekonomik büyüme içerisindeki payının ölçümünde harcama kalemlerine ait reel anlamda dönemlik büyüme hızı ve GSYH içindeki payı esas alınmaktadır. Bu iki ekonomik veri yardımı ile toplam ekonomik büyüklük hesaplanması yanı sıra her bir harcama bileşenlerinin de etkisi tek tek ölçülebilmektedir.

Bu çalışmada Türkiye açısından 2013 – 2022 dönemlerine ait ekonomik büyüklük ile birlikte bu büyüklüklere harcama bileşenlerinin yapmış olduğu katkılar ayrı ayrı ele alınacaktır. Ayrıca ekonomik büyüklük ile birlikte harcama kalemlerini oluşturan değişkenler ayrı ayrı bu dönemler açısından ele alınacaktır.

2. Türkiye’de Ekonomik Büyüme ve Harcama Bileşenleri

Ülkeler arasında yapılan kıyaslamada ve ülkenin diğer ülkeler ile birlikte yapılan sıralamada ve aynı zamanda ülkelerin

ekonomik büyüklüğün ölçülmesinde GSYH ile bu rakamdan türetilen ekonomik büyüklük önemli bir yer teşkil etmektedir. Bu ekonomik büyüklük ile birlikte, bu büyüklüğü oluşturan harcama bileşenlerinin analiz edilerek, ülkelerin ne tür ve ne şekilde bir büyüme sergiledikleri önem arz etmektedir. Bu bağlamda Türkiye ekonomisinin 2013-2022 dönemlerine ait ekonomik büyüme rakamları ile birlikte ayrı ayrı her bir harcama bileşenlerine ait veriler ver yorumları aşağıdaki tabloda verilmiştir.

Tablo 1. 2013 – 2022 Yılları Arasında Cari Fiyatlar İle GSYH ve Harcama Bileşenleri (Milyar TL)

	2013	2022	2013-2022 Arası Ortalama Yıllık Değişim Oranı(%)
GSYH	1.823	15.011	5,8
Hanehalkı Tüketimi	1.114	8.564	7,8
Devletin Nihai Tüketimi	256	1.749	5,3
Gayri Safi Sabit Sermaye Oluşumu	517	4.378	3
Mal ve Hizmet İhracatı	434	5.792	6,5
Mal ve Hizmet İthalatı	524	6.393	2,1

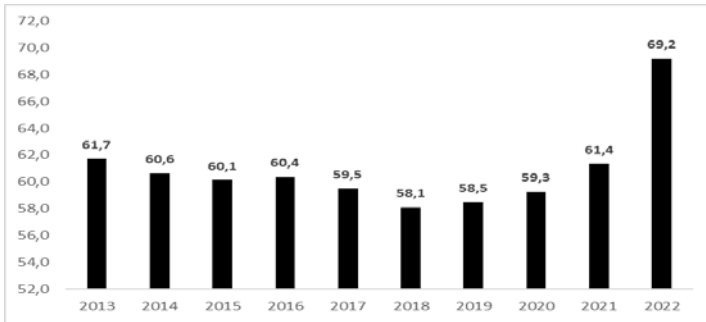
Kaynak: TÜİK

Yukarıdaki tablo incelendiğinde, 2013 ile 2022 dönemi arasında ortalama olarak yıllık %5,8 civarında bir ekonomik büyüme gerçekleşmiştir. Özellikle ekonomik büyümenin kompozisyonlarına baktığımızda en önemli payın hane dediğimiz tüketicilerin yapmış olduğu özel tüketim harcaması oluşturmakta ve özel tüketim harcamalarının ortalama yıllık artış hızı %7,8 olarak gerçekleşmiştir. Bir başka tüketim harcaması olan devletin nihai tüketimindeki büyüme hızı ise ekonomik büyüme hızı ile bir paralellik göstermiş ve yıllık ortalama %5,3 seviyelerinde gerçekleşmiştir. Kısacası Türkiye'nin gerek özel gerekse devlet tarafından yapılan tüketim harcamalarının ekonomik büyüme üzerine oluşturduğu katkı çok önem arz etmektedir. Buna karşılık istihdam oluşturmaya ve sürdürülebilir bir büyümenin göstergesi olan yatırım harcamalarının ortalama yıllık büyüme hızı ise %3 seviyelerinde kalarak, ortalama ekonomik büyümenin altında seyir göstermiştir. Bu durum ülkenin üretimden ziyade daha çok tüketime dayalı bir büyüme gerçekleştirdiğini ortaya koymaktadır. Dış denge göstergeleri olan ihracat ve ithalat rakamlarına bakıldığında, bu dönemler arasında net ihracatın ekonomik büyümeye olumlu katkılar yaptığı görülmektedir. Zira dönemler arasında yıllık ihracatta meydana gelen artış hızı %6,5 seviyelerinde iken, ithalattaki artış hızı ise %2,1 seviyelerinde gerçekleşmiştir. Bu durum bu dönemler arasında Türkiye'nin iç dinamiklerde üretim yerine tüketime dayalı bir büyüme gerçekleştirmesi yanı sıra dış dinamiklerde ise ihracata dayalı bir büyümenin söz konusu olduğunu ortaya koymaktadır.

2.1. Yerleşik Hanehalklarının Tüketimi ve Ekonomik Büyüme

Türk Dil Kurumuna göre hanehalkı kısaca tüketici olarak adlandırılmaktadır. Tüketici, mal ve hizmetlerden yararlanan ve satın alan, tüketen kimse olarak tanımlanmaktadır. Ayrıca hane halkı aynı konutu paylaşan topluluk olarak adlandırılmaktadır. Kısaca tüketici olarak adlandırılan hane halklarının belli bir dönem içerisinde yapmış olduğu özel tüketim harcaması söz konusu olmaktadır. Özellikle bu özel tüketim harcamalarının toplam gelir içerisindeki payı ülkelerin gelişmişlik düzeyine bağlı olarak farklılık göstermektedir. Örneğin az gelişmiş ülkelerde özel kesim tüketim harcamaları toplam gelir içerisinde önemli bir paya sahip iken bu pay gelişmiş ülkelerde oran olarak daha düşük kalmaktadır.

Şekil 1. Türkiye’de Hanehalkı Tüketiminin GSYH İçindeki Payı (%)



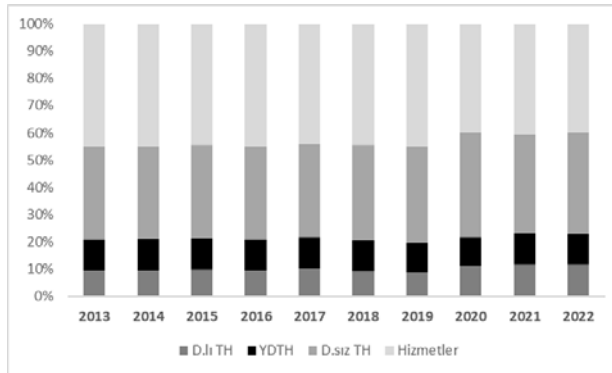
Kaynak: TÜİK

Şekil 1’e göre; Türkiye’ye ait hanehalkı tüketiminin yıllar itibari ile GSYH içindeki payına bakıldığında, özellikle 2022 yılında yüksek enflasyon oranına bağlı olarak tüketim

harcamasının ortalamasının çok üzerinde yer aldığı görülmektedir. Özellikle enflasyonun yüksek olduğu dönemlerde tüketicilerin mal ve hizmet alımlarını diğer dönemlere göre daha fazla arttırmaları durumu ortaya çıkmaktadır. 2022 yılı haricinde diğer yıllarda ise yüzde 10-20 arasında makul bir enflasyonun olması sonucu hanehalkının yapmış olduğu ortalama tüketim harcamasının yaklaşık olarak %60'lar civarında olduğu görülmektedir. Bu oranlara bakıldığında bu dönem arasında tüketim harcamasının GSYH içindeki payının ortalama olarak %61 seviyelerinde olduğu ve bu oran ile birlikte GSYH içinde önemli bir paya sahip olduğu ortaya çıkmaktadır.

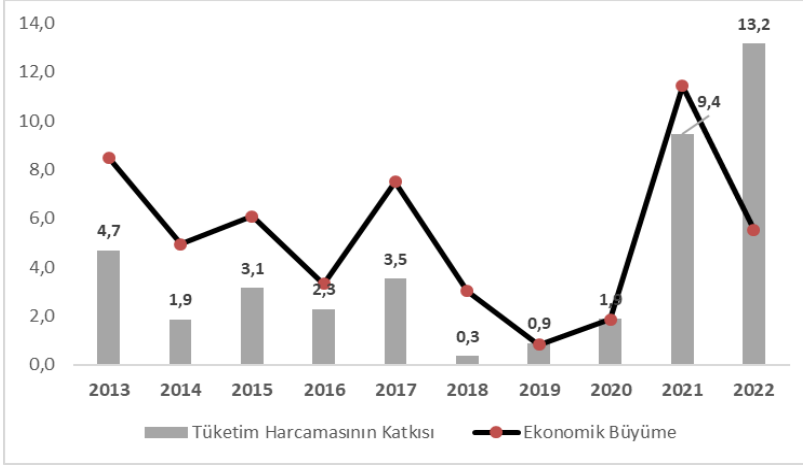
Ayrıca hanehalkı tüketim harcamaları, tüketicilerin belli dönemde yapmış ve satın almış oldukları dayanıklı, yarı dayanıklı, dayanıksız ve hizmet alımı olmak üzere nihai tüketim harcamaları söz konusudur. Dayanıklılık türüne göre yapılan bu nihai tüketim harcamalarının 2013 - 2022 dönemine ait değerlerin toplam nihai tüketim harcaması içerisindeki yeri aşağıdaki şekilde verilmiştir.

Şekil 2. Dayanıklılık Türlerine Göre Nihai Tüketim Harcamalarının Toplam Tüketim Harcaması İçindeki Payı (%)



Kaynak: TÜİK

Tüketiciler açısından uzun bir dönem için satın alınıp tüketilmesi düşünülen mallar dayanıklı tüketim malları olarak adlandırılır. Cari fiyatlar ile dayanıklı tüketim harcamaları 2013 yılında yaklaşık olarak 1,1 trilyon TL iken bu rakam yıllar itibari ile artış göstererek 2021 yılında 5 trilyon TL civarına yaklaşmıştır. Fakat dayanıklı tüketim harcaması 2022 yılında ise tekrardan 2013 seviyelerine yaklaşıp 1,1 trilyon TL'ye gerilemiştir. Ayrıca dayanıklı malların toplam tüketim harcaması içindeki payı ortalama olarak yıllık %10'lar seviyesinde olmuştur. Tüketiciler tarafından alınan giysi, ayakkabı, oyuncak gibi mallar ise yarı dayanıklı tüketim malları olarak adlandırılır. Bu malların ortalama yıllık toplam tüketim harcaması içindeki payı ise %11'ler seviyesinde olmuştur. Ortalama olarak tüketiciler yıllık yarı dayanıklı tüketim mallarına ortalama olarak 3,2 trilyon TL harcama yapmıştır. Özellikle kullanım süresi bir yıldan az olan gıda, içecekler gibi maddeler ise dayanıksız mallar olarak adlandırılmaktadır. Gıda ve içeceklerin oluşturduğu dayanıksız tüketim mallarına yapılan harcamaların 2013-2022 dönemi arasında ortalama olarak, hanhalklarının yıllık 10 trilyon TL civarında bir harcama yaptığı görülmektedir. Bu harcamanın toplam tüketim harcama içerisindeki payı ise ortalama olarak %35'ler seviyesinde olmuştur. Hanhalklarının eğitim, sağlık, otel, lokanta, konaklama gibi harcamalar ise hizmet alımları olarak adlandırılmaktadır. Hizmet alımlarının toplam tüketim harcama içerisindeki payı ise yıllık ortalama %43 civarında seyretmektedir. Ayrıca bu harcama kalemine tüketiciler yıllık ortalama 12 trilyon TL harcama yapmıştır.

Şekil 3. Tüketim Harcamasının Ekonomik Büyümeye Katkısı

Kaynak: Yazarlar tarafından hesaplanmıştır (TÜİK)

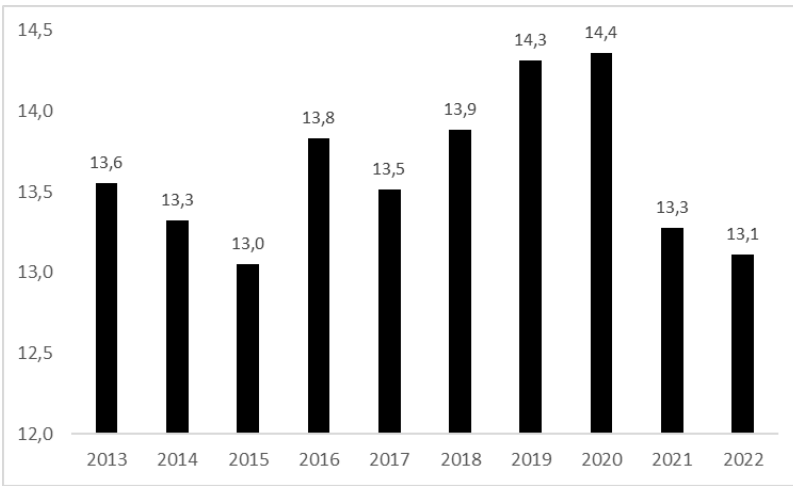
Şekil 3’de; tüketim harcamasının ekonomik büyümeye katkısına baktığımızda, her dönem için bu harcamanın ekonomik büyümeye pozitif yönde katkı sağladığı söylenebilir. Özellikle ekonomik büyüme içinde önemli bir yere sahip olması sebebiyle bu harcama kaleminin de katkısı diğer harcama kalemlerine göre çok olmaktadır. Özellikle 2021 ve 2022 yıllarında tüketim harcamasının büyümeye katkısı sırası ile 9,4 ve 13,2 puan olmuştur. Özellikle 2022 yılında bu katkının enflasyon ortamından dolayı çok yüksek düzeyde olduğu görülmüştür. Yani kısacası Türkiye diğer yıllarda olduğu gibi özellikle son yıllarda tüketime dayalı bir büyüme sergilemiştir.

2.2. Devletin Nihai Tüketim Harcaması

Devletin nihai tüketim harcaması yani kamu harcamaları, devletin üzerine düşen görevleri yerine getirmesi amacıyla satın aldığı mal ve hizmetlere yönelik yaptığı harcamalardır. Ekonomik

amaçları yönünden kamu harcamaları kalemleri personel giderleri, sosyal güvenlik kurumları devlet primi, mal ve hizmet alımları, cari transferler, sermaye giderleri ve faiz harcamaları şekilde ifade edilmektedir. Genel olarak bu kalemler cari harcamalar, yatırım harcamaları ve transfer harcamaları şeklinde de gruplandırılmaktadır (Erdoğan; 2021:11).

Şekil 4. Devletin Nihai Harcamasının GSYH İçindeki Payı (%)

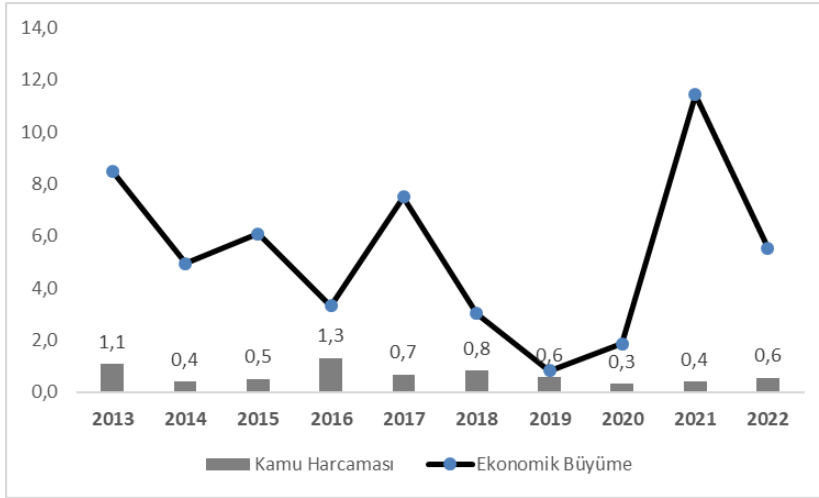


Kaynak: TÜİK

Devlete ait tüketim harcamasının gelir içindeki payına baktığımızda, özellikle büyüme rakamlarının düşük geldiği dönemlerde artış gösterdiği görülmektedir. Keynesyen politika gereği, talep daralmasının söz konusu olduğu 2018 ve 2019 yıllarında dönemlerde devlet harcamaları artış göstermiş ve ekonomik büyümeye ve piyasa talep canlanmasına ışık tutmaya çalışmıştır. Ayrıca en yüksek payın yaşandığı 2020 yılında dünyada meydana gelen COVID-19 salgının neden olduğu söylenebilir. Zira bu dönemlerde özellikle evde kalma ve dışarı

çıkmların yasaklanmış olması nedeni ile kamu harcamalarında ortalamanın üzerinde belirgin bir artışın olduğu durumu ortaya koymaktadır. Devletin nihai tüketim harcamasının bu dönem içerisinde ortalama yıllık gelir içindeki payı yaklaşık olarak %14'ler seviyesinde gerçekleşmiştir. Özel ve kamu tüketimini beraberce ele aldığımızda toplam %75 düzeylerinde bir payın gerçekleştiği de ortaya çıkmaktadır.

Şekil 5. Devletin Nihai Harcamasının Ekonomik Büyümeye Katkısı



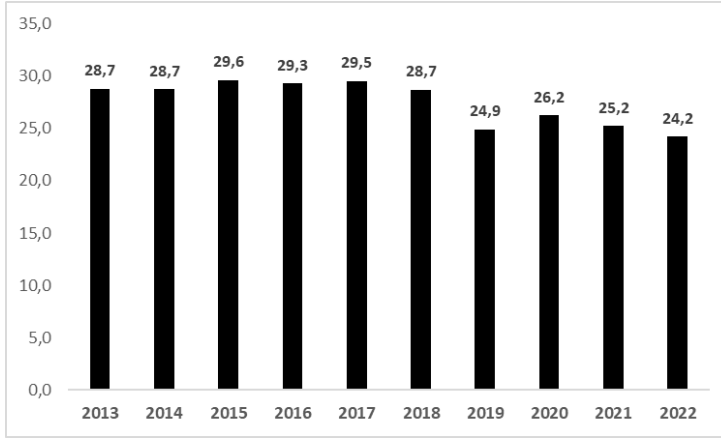
Kaynak: Yazarlar tarafından hesaplanmıştır (TÜİK).

Şekil 5'e bakıldığında, devletin nihai tüketim harcamasının ekonomik büyümeye katkısının ortalama olarak yıllık bir puana yakın olduğu görülmektedir. Bu oranın bu kadar düşük kalmasının sebebi, genel anlamda kamu harcamalarının gelir içindeki payının düşük olması yanı sıra değişim hızında yeterli düzeyde olmaması yatmaktadır. 2013 – 2022 yılları arasında en düşük katkının sağlandığı dönem 2020 yılı ve en

yüksek katkının sağlandığı dönem ise 2016 yılı olmuştur. 2020 yılında düşük kalmasının sebeplerinden birisinin pandemi dolayısıyla olması ve ticaret üzerinde baskı oluşturmaması ve ticaretin sınırlı olması ile birlikte ekonomide dışsalılık yaratmaması söylenebilir.

2.3. Gayri Safi Sabit Sermaye Oluşumu ve Ekonomik Büyüme

Gayri safi yatırım harcamaları, gayri safi sabit sermaye oluşumu (GSSSO) ile stoklardaki değişimlerin toplamından meydana gelmektedir. GSSSO içerisinde özel kesimin satın almış olduğu konut alımları ile birlikte firmaların yapmış oldukları makine, fabrika, teçhizat alımlarının yanı sıra devletin yapmış olduğu yol, baraj gibi altyapı yatırımları da bulunmaktadır. Ayrıca GSSSO içerisinde sermayeyi yenilemek için yapılan amortismanlar da söz konusudur (Yalta v.d., 2019:54-55). Gayri safi sabit sermaye oluşumu (GSSSO), bir üreticinin sabit aktifleri ile net elde edişleri ve kurumsal birimin üretim faaliyetleriyle gerçekleşen üretilmeyen aktif değerine belirli ilavelerin toplam değeri ile ölçülmektedir.

Şekil 6. GSSSO'nun GSYH İçindeki Payı (%)

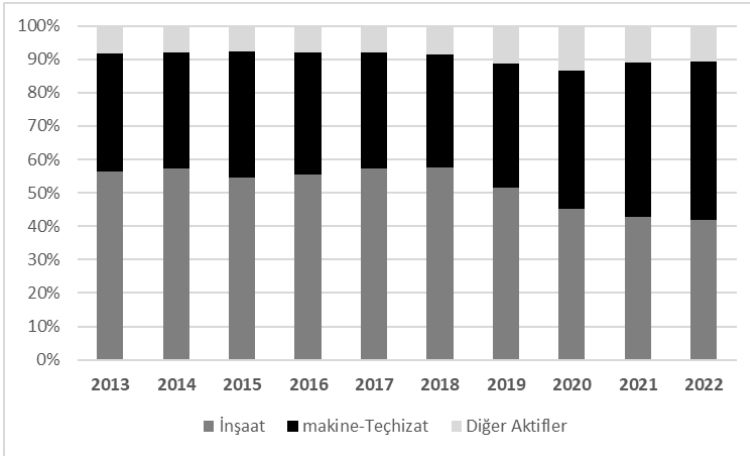
Kaynak: TÜİK

Şekil 6'ya göre; GSSSO'nun gelir içindeki payına bakıldığında, 2013 yılından günümüze kadar az da olsa bir azalmanın olduğu görülmektedir. 2013 yılında %28,7 olan paya, 2022 yılına gelindiğinde %24'lere düşmüştür. Milli gelir içindeki payın yıllar itibari ile düşüyor olmasına karşılık, cari değer olarak 2013 yılında 516 milyar TL civarında olan tutarın 2022 yılına gelindiğinde yaklaşık olarak 4,3 trilyon TL'ye çıktığı görülmektedir. GSSSO'nun pay olarak düşmesine karşılık cari değer olarak artış göstermesinin bu dönemler için enflasyon olgusunda meydana gelen bir artışında gözler önüne serdiği görülmektedir.

Gayri safi sabit sermaye oluşumun en büyük kısmını maddi sabit aktifleri oluşturmaktadır. Bu aktifler içinde makine-teçhizat ve inşaat olmak üzere iki alt grup vardır. Ayrıca diğer aktifler içinde yazılım, geliştirme, ARGE harcamaları gibi yatırım araçları mevcuttur (TÜİK,a). Aşağıda verilen şekle bakıldığında

GSSSO'nun en büyük iki kaleminin inşaat ve makine-teçhizat alımının olduğu görülmektedir. Bu iki kalemin 2013 yılında toplam payı yaklaşık olarak %92 seviyesinde olmasına karşılık 2022 yılına gelindiğinde %89'lar seviyesine düştüğü görülmektedir. Bu pay içerisinde ortalama olarak inşaat %50, makine-teçhizat ise %40 seviyesinde bir yer edinmektedir. Diğer aktifler kısmının ise bu dönemler arasındaki ortalama payı %10'lar seviyesinde gerçekleşmiştir.

Şekil 7. 2013 -2022 Arası Gayri Safi Sabit Sermaye Oluşumu

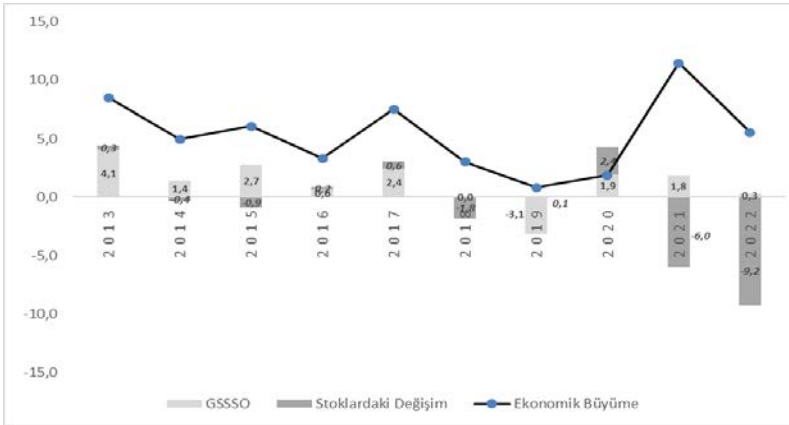


Kaynak: TÜİK

Yukarıda da belirtildiği üzere, harcama yöntemi ile milli gelir arasında kurulan denklem bir eşitlik değil, *özdeşliktir*. Yani eşitliğin sol tarafı ile sağ tarafı birbirine eşit olmak zorunda değildir. Eşitliğin sol tarafı ekonomide elde edilen gelirleri (Y), sağ tarafında ise yapılan toplam harcamaları (AE) yani nihai satışları göstermektedir. Nihai satışlar ile gelir arasındaki eşitliği sağlayan unsurun başında stoklarda meydana gelen değişim vardır. Buna göre dönem içerisinde stoklardaki artış veya azalış gelir harcama

arasındaki denge durumunu sağlayacaktır. Nihai harcamaların gelirden büyük olması, stoklardaki azalışa işaret ederken, nihai harcamaların gelirden küçük olması ise stoklardaki artışı göstermektedir. Bu durumda ekonomik büyüklüğe hem GSSSO'nun hem de stoklardaki değişimin katkısı söz konusudur. Bu iki değişkenin ekonomik büyümeye yaptıkları katkı ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki aşağıdaki şekilde verilmiştir.

Şekil 8. GSSSO ile Stoklardaki Değişimin Ekonomik Büyümeye Katkısı



Kaynak: Yazarlar tarafından hesaplanmıştır (TÜİK).

GSSSO ile stoklardaki değişimlerin ekonomik büyümeye katkısına baktığımızda, özellikle GSSSO'nun 2013 yılında yaklaşık olarak 4 puanın üzerinde katkı vermesine karşılık 2019 yılında ise tam tersi ekonomik büyümeyi yaklaşık olarak 3 puanın üzerinde sınırlandırmıştır. Bunun dışındaki yıllarda ise ekonomik büyümeye katkısı sınırlı kalmıştır. 2013 -2022 yılları arasında GSSSO'nun ekonomik büyüme üzerine ortalama katkısı yıllık 1 puan civarında kalmıştır. Ortalama olarak yüzde 6 puan yakın

yıllık bir büyüme gerçekleştiği düşünüldüğünde yatırım harcamaların bu denli az katkı vermesi sürdürülebilir büyüme açısından düşündürücü bir durum olmaktadır. Nihai satışların içerisinde yer almamasına karşılık milli gelir harcama eşitliğini sağlayan stoklardaki değişimler de işletmeler açısından önem arz etmektedir. Zira piyasa talebinin canlı olduğu dönemlerde üretim olması gerekenin üzerinde meydana gelebilmekte ve bu üretimin bir kısmı satılamayıp gelirden işletme tarafından alındığı (stoklandığı) görülmektedir. Daha sonraki yıllarda ise bu stokların satılması ile stok erimesi durumu söz konusu olmaktadır. 2010'lu yılların başlarında ekonomideki istikrarlı büyümenin yanı sıra diğer makroekonomik göstergelerdeki (enflasyon, istihdam, faiz oranları, bütçe ve cari denge vb.) olumlu seyir stoklardaki değişimin çok fazla düzeyde olmaması nedeni ile ekonomik büyüme üzerine sınırlı bir katkı ya da azalma oluşturmuştur. Fakat 2020 yılı birlikte dünyada meydana gelen pandemiden dolayı satışlar ve ticaretin istenilen düzeyde olmaması nedeni ile stoklarda bir artış meydana gelmiş ve bu artış ekonomik büyüme üzerine olumlu katkı vermiştir. 2021 yılından sonra gerek pandeminin etkisinin ortadan yavaş yavaş kalkması gerekse para politikası ile döviz kuru üzerinde meydana gelen artış ve enflasyon baskısı mevcut stokların hızlı bir şekilde erime meydana getirmiştir. Nitekim 2021 ve 2022 yıllarında sırası ile yüksek seviyede meydana gelen stoklardaki azalmadan dolayı ekonomik büyümeyi 6 ve 9,2 puan sınırladığı görülmektedir.

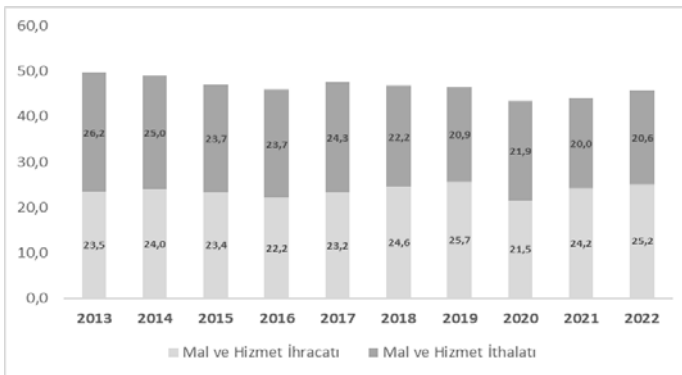
2.4. Net İhracat ile Ekonomik Büyüme

Ekonomide karar vericiler, elde ettikleri gelirlerinin bir kısmını yurtiçinde üretilen mal ve hizmetlere harcarken bir

kısmını da yurtdışında üretilen mal ve hizmetlerin harcanmasında kullanmaktadır. Ayrıca yurtiçinde üretilen bazı mal ve hizmetlerde yurtdışı ekonomik karar vericilerin tüketimine sunulmaktadır. Dolayısıyla, harcama yöntemi ile milli gelir hesaplanırken, yurt dışından satın alınan ve yurt dışına satılan mal ve hizmetlerin de dikkate alınması gerekmektedir.

İhracat (X), bir ülke sınırları içerisinde üretilen mal ve hizmetlerin, ülkede yerleşik olmayanlara satılmasını ifade eder ve dışsattım olarak da adlandırılabilir. İthalat (M) ise, ülke sınırları dışında üretilen mal ve hizmetlerin, o ülke yerleşikleri tarafından satın alınmasını ifade etmekte ve dışalım olarak da adlandırılmaktadır. GSYH hesaplanırken, ülke mal ve hizmetlerine yönelik harcama olarak ihracat gelirleri GSYH'ye dahil edilirken, dışarıya yapılan harcama olarak ithalat giderleri GSYH'den çıkarılır. İhracat gelirlerinden ithalat giderlerinin çıkarılması ($X - M$) ile elde edilen büyüklüğe net ihracat (NX) denilmektedir. Net ihracatın hesaba dâhil edilmesi ile nihai aşamaya ulaşılır ve harcama yöntemi ile GSYH elde edilmiş olur.

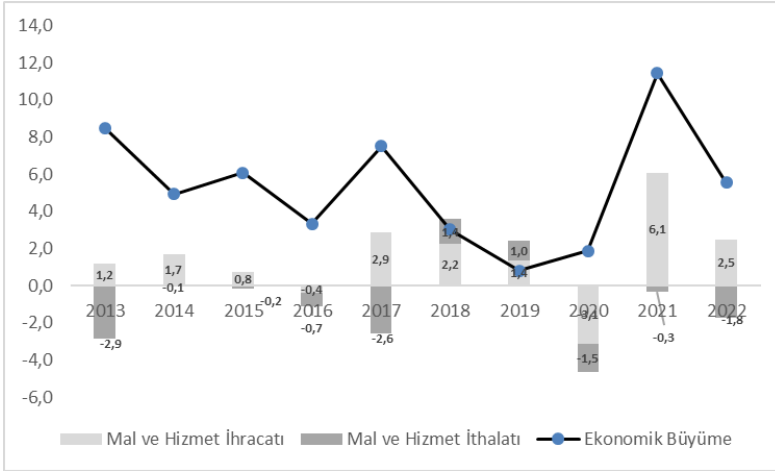
Şekil 9. Net İhracatın (İhracat-İthalat) GSYH İçindeki Payı (%)



Kaynak: TÜİK

Ülkelerin ihracat ile birlikte ithalatının oluşturduğu durum ekonomi literatüründe dış ticaret hacmi olarak tanımlanmaktadır. Dış ticaret hacminin milli gelir içindeki payı ise ülkeye ait dışa açıklık oranının vermektedir. Ülkemiz açısından bakıldığında dışa açıklık oranı 2013-2022 yılları arasında %45 ile %50 arasında değiştiği görülmektedir. Dışa açıklık oranlarının yüksek olması dünyada meydana gelen ekonomik anlamdaki olumsuzlukların ülkeye daha hızlı bir şekilde geçişkenlik oluşturduğu söylenebilir. Bu nedenle pandemi öncesine göre sonrasında bu geçişkenliğin etkisi ile dış ticaret hacminde milli gelire oranla bir azalma meydana gelmiştir. Fakat bu azalmanın iyi tarafı özellikle ithalatın GSYH içindeki payının azaldığı yöndeki gelişmeler buna karşılık ihracatın GSYH içindeki payında meydana gelen artıştır. Bu gelişme, ülkemizde zaten var olan dış ticaret açığı dolayısıyla cari açığın iyileşmesine yönelik bir sonuç oluşturmaktadır. Fakat 2021 yılından sonra para politikası kararları sonrasında döviz kurundaki olağandışı artış ve Türk Lirasının sürekli değersiz hale gelmesi ile ihracata konu olan malların fiyatların dünya piyasasına göre daha düşük kalması ve ithalatın pahalı hale gelmesi sonucu rakamsal olarak fazla yansımamış ve gerek dış ticaret açığını gerekse cari açığı arttırmıştır.

Şekil 10. Mal ve Hizmet İhracatı ve İthalatının Ekonomik Büyümeye Katkısı



Kaynak: Yazarlar tarafından hesaplanmıştır (TÜİK).

Ülkelerin özel ve kamu tüketimi ile yatırım harcamaları toplamı iç dinamikleri oluştururken ihracat ve ithalat ise dış dinamikleri oluşturmaktadır. Dış dinamiklere bağlı olarak ihracatta meydana gelen artış ekonomik büyümeye olumlu katkı yaparken ithalatta meydana gelen artış ise ekonomik büyümeyi sınırlandırmaktadır. Ülkemiz açısından büyük sorun teşkil eden dış ticaret açığı dolayısıyla meydana gelen cari açık nedeni ile bu dönemler arasında ithalat genel itibari ile ekonomik büyümeyi sınırlandıran bir unsur olmuştur. Bu sınırlandırma 2013 ve 2017 yıllarında 3 puana yaklaşırken 2020 ve 2022 yıllarında 2 puana yakın şekilde ortaya çıkmıştır. Buna karşılık ithalattaki yavaşlama ile birlikte 2018 ve 2019 yıllarında ekonomik büyümeye sırası ile 1,4 ve 1 puanlık olumlu bir katkı yapmıştır.

Ekonomik büyümeye ihracat tarafından ele alındığında, 2016 ve 2020 yılları olmak üzere büyümeyi sınırlandırdığı iki yıl

vardır. Özellikle 2020 yılında oluşan pandemi dolayısıyla dünya ticaretinde meydana gelen aksamalar, ülkemizi de aynı şekilde etkilemiş ve ticarete olağandışı azalma meydana gelmiştir. Bu azalmaya istinaden net ihracatın ekonomik büyümeyi yaklaşık olarak 4,5 puana yakın bir sınırlandırdığı görülmektedir. Buna karşın 2021 yılında ise gerek Türk lirasının değersiz kalması nedeni ile ülke içinde üretilen mal ve hizmetlerin fiyatının dünya piyasasına göre düşük olması gerekse pandemi sonrası ticarete yaşanan olumlu etki ile birlikte ekonomik büyüme üzerine ihracatın 6 puanı aşkın bir katkısının olduğu görülmektedir. Fakat bu olumlu tablonun 2022 yılında tesirini yitirdiği ve ihracatın katkısının 2,5 puanlara kadar düşmesi ile birlikte net ihracatın katkısının ise yok denecek düzey geldiği görülmektedir. 2013 – 2022 yılları arasında ihracatın ortalama ekonomik büyümeye yıllık katkısının 1,5 puan seviyelerinde olduğu ve net ihracatın katkısının ise 1 puan yakın olduğu görülmektedir.

3. Sonuç ve Değerlendirme

Her dönem olduğu gibi günümüzde dünyadaki bütün ülkeler açısından en temel ekonomik göstergelerin başında milli gelir gelmektedir. Çünkü elde edilen bu gelir ile insanların ne kadar harcama yapabilecekleri ortaya çıkmaktadır. Ayrıca elde edilen bu gelir ülkelerin refah seviyelerini belirleyen en önemli unsurdur. Milli gelirde dönemler itibari ile meydana gelen reel artış ekonomik büyüme olarak ifade edilmektedir. Bütün bu sebeplerden dolayı ülkeler açısından önemli bir yeri olan milli gelir ve ekonomik büyüme konuları her zaman farklı kesimlerce farklı şekillerde iktisat literatüründe çalışma konusu olmuştur.

Farklı türlerde milli geliri hesaplama teknikleri vardır. Hesaplama tekniklerinden birisi olan harcama yöntemi ile, ekonomiyi oluşturan karar alıcılar ve vericilerin (hanehalkı, firmalar, devlet, dış alem) belli bir dönemde yapmış oldukları harcamaları kapsamaktadır. Karar vericiler bu dönemde özel ve kamu tüketimi yanı sıra yatırım harcamaları ile net ihracat yapmaktadırlar. Ekonomideki bu tür harcamalarda meydana gelen değişimler aynı zamanda ekonomideki büyüklük değerini de ortaya çıkarmaktadır. Harcama bileşenlerde meydana gelen değişimler ekonomik büyümeyi vermesine rağmen aynı zamanda bu bileşenlerin ekonomik büyüme içindeki payı da önem arz etmektedir. Bu bağlamda harcama bileşenlerinde meydana gelen değişim ile birlikte GSYH içindeki payının esas alınması ile büyümeye yaptığı katkı hesaplanmaktadır.

Bu çalışmada 2013 – 2022 yılları arasında Türkiye ekonomisine ait büyüme rakamları ile birlikte harcama bileşenleri ele alınarak, bu harcama bileşenlerinin ekonomik büyümeye yaptığı katkılar ayrı ayrı incelenmiştir. Çalışmaya esas teşkil eden değişkenleri, GSYH, özel kesim ile kamu kesimi tüketim harcaması, gayri safi sabit sermaye oluşu ile net ihracat oluşturmaktadır. Ekonomik büyüklük ölçüsü olan GSYH değeri içerisinde hanehalklarına ait özel tüketim harcamasının ortalama %60 üzerinde önemli bir paya sahip olduğu görülmektedir. Bir diğer tüketim harcaması olan devletin nihai tüketimi ise GSYH içinde yaklaşık olarak %14 seviyesinde bir paya sahip olmaktadır. İnşaat, makine-teçhizat gibi yatırım araçlarının oluşturduğu sabit sermaye oluşumunun ise payı yaklaşık olarak %27'ler seviyesindedir. Dış dengeyi oluşturan mal ve hizmet ihracatı ile

ithalatının sırası ile GSYH içindeki payı ortalama yıllık %24 ve %23 seviyelerinde gerçekleşmiştir. İhracat ile ithalat arasındaki farkın net ihracat olarak ifade edilmesi ve bu oranın GSYH içindeki payının %1 seviyelerinde kaldığı görülmektedir. Bu bağlamda ekonomik büyümenin kaynağın bazı yıllarda farklılık göstermesine karşılık, iç dinamikler dediğimiz iç tüketimden kaynaklandığı görülmektedir. 2013-2022 dönemi içinde net ihracatın ortalama olarak ekonomik büyümeye katkısı 1 puan seviyesinde kalmıştır. Ortalama olarak bu dönemler arasında %5,3 civarında bir ekonomik büyüme gerçekleştiğine göre, bu payın sadece 0,8 puanlık kısmını net ihracat dediğimiz ihracat ve ithalat farkından kaynaklanmaktadır. Buna karşılık geriye kalan %4,3'lük ortalama büyümenin tamamı iç denge dediğimiz özel ve kamu kesimi tüketimi ile yatırım harcamalarından kaynaklanmaktadır. Özellikle özel kesimin GSYH içindeki payının yüksek olması nedeni ile ekonomik büyümeye verdiği katkının nerede ise yüzde 80'ine oluşturmaktadır. 2013- 2022 yılları arasında özel kesimin büyümeye yaptığı katkı yıllık ortalama 4,1 puan iken kamu kesimin yaptığı tüketim payı ise 0,7 civarında oluşmaktadır. Yani tüketime dayalı iç dinamiklerin büyümeye toplamda 5 puan yakın bir katkı sağladığı görülmektedir. Üretim açısından bakıldığında ise sabit sermaye oluşumunun büyümeye katkısı 1,2 puan seviyesinde olmuştur. Stoklarda meydana gelen değişimler de göz önüne alındığında toplam ekonomik büyüme rakamlarına ulaşılmaktadır. Bu dönemler arasında stoklarda meydana gelen değişimlerin ekonomik büyümeye katkısı 1,2 puan sınırlayıcı şekilde gerçekleşmiştir. Stoklar ortalama olarak azalma eğilimine girmiş

ve ekonomik büyümeyi ithalat ile birlikte sınırlandıran bir bileşen olmuştur.

KAYNAKLAR

Alagöz, M. Saçık, Sinem Y. Ve Erdoğan, S. (2021) “Temel Makroekonomik Göstergeler” *Atlas Akademi Yayıncılık*, Konya.

Bakış, O. (2017). “Yeni GSYH Serilerinde Büyümeye Katkılar”, *BETAM Araştırma Notu*, 17/217, İstanbul.

Bakış, O. (2018); “Yeni Gsyh Serilerinin Getirdiği Farklılıklar ve Sorunlar”, *Marmara İktisat Dergisi*, Sayı:1, Mart-2018, ss: 15-42.

Bocutoğlu, E. (2012). Makro İktisat Teoriler ve Politikalar, *Murathan Yayınevi*, 9. Baskı, Trabzon.

Erdoğan, S. (2021). Milli Gelir ve Harcama Bileşenleri, *Atlas Akademi Yayınları*, 2. Baskı, Konya.

Mankiw, N. G. (Çev: Editör: Ö. Faruk ÇOLAK)(2009). Makroekonomi, *Efil Yayınevi*, Ankara.

TÜİK,a;

<https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Donemsel-Gayrisafi-Yurt-Ici-Hasila-III.-Ceyrek:-Temmuz---Eylul,-2023-49663>

Yalta, A Talha ve Yalta, A. Yasemin (2019). Modern Makro Ekonomiye Giriş, *Adres Yayınları*, 2. Baskı, Ankara.

BÖLÜM II

HEDONİK TÜKETİMDEN FAYDACI TÜKETİME: ENFLASYONİST ORTAMDA TÜKETİCİ DAVRANIŞLARI

Neslihan YALÇINKAYA *

Mümine KARADAĞ **

1. Giriş

Hedonik tüketim, ürün veya hizmetlerin temel amacının zevk, keyif ve duygusal tatmin arayışı olduğu tüketim şeklini ifade etmektedir. Bu kavram, tüketicinin öncelikli olarak hoşlanma, eğlenme ve duygusal memnuniyet elde etme amacıyla ürünleri veya hizmetleri tüketmesini vurgulamaktadır. Hedonik tüketim, genellikle işlevsel veya pratik faydaların ötesine geçmektedir; zira temel odak noktası, tüketicinin keyif alması ve duygusal tatmin yaşamasıdır.

Hedonik tüketim, çok çeşitli ürün ve hizmetleri içerebilir. Örneğin, lüks ürünler, eğlence etkinlikleri, tatil deneyimleri, lezzetli yemekler veya diğer keyifli aktiviteler hedonik tüketim

* Dr. Öğr. Üyesi, Manisa Celal Bayar Üniversitesi Saruhanlı Meslek Yüksekokulu Saruhanlı-Manisa, Türkiye, neslihan.yalcinkaya@cbu.edu.tr

** Dr. Öğr. Gör., Manisa Celal Bayar Üniversitesi Saruhanlı Meslek Yüksekokulu Saruhanlı-Manisa, Türkiye mumine.karadag@cbu.edu.tr

örnekleri olabilmektedir. Bu tür tüketim genellikle duygusal ve hissi bir deneyimi vurgulamaktadır.

Araştırmalar, hedonik tüketimin bireylerin yaşam kalitesini artırabileceğini ve genel refahlarını olumlu yönde etkileyebileceğini göstermiştir. Ancak, aynı zamanda dikkat çeken bir diğer konu da, aşırı hedonik tüketimin bireyleri maddi veya duygusal açıdan sıkıntıya sokabilmesidir.

2. Literatürde Hedonik Tüketim

Hedonik tüketim, ürün veya hizmetlerin temel amacının zevk, keyif ve duygusal tatmin arayışı olduğu tüketimi ifade etmektedir. Bu kavram, sosyoloji, psikoloji ve pazarlama gibi çeşitli disiplinlerde kapsamlı bir şekilde incelenmiştir. Kivetz ve Zheng (2016), hedonik tüketimi utilitar tüketimle karşılaştırma eğiliminin tüketici psikolojisi, ekonomi, felsefe, siyaset bilimi ve sosyoloji alanlarındaki araştırmalarla uyumlu olduğunu belirtmiştir. Bu, kavramın birden çok alandaki akademik söyleme entegre edildiğini göstermektedir. Huang ve diğerleri (2022), “hedonik tüketim”i belli bir dönemde belirli hedonik ürün veya hizmetlere düzenli harcama olarak tanımlamış ve Hirschman ve Holbrook’a atıfta bulunmuşlardır (Huang ve diğerleri, 2022). Benzer şekilde, Balleyer ve Fennis (2022), hedonik tüketimin, tüketimle ilgili özenetim operasyonlarında kullanımını vurgulayarak, psikolojik araştırma geleneklerindeki varlığını göstermişlerdir (Balleyer ve Fennis, 2022). Hedonik tüketim, eğlence, heyecan ve duygusal zevk sağlayan deneyimleri arama özelliği taşımakta; bunun yanında işlevsel ve pratik faydalara odaklanan kullanışlı tüketimden ayrılmaktadır.

Hedonik tüketim, çeşitli durumsal, duygusal, kültürel ve refah faktörlerinden etkilenen karmaşık bir olgudur. Bu, ürün ve deneyimlerin tüketiminde zevk, keyif ve duygusal tatmin arayışı ile ilişkilidir. Ayrıca hedonik tüketim stres gibi durumsal faktörlerden ve çevresel uyarıcılardan etkilenebilmektedir (Pool ve diğerleri, 2015). Bunun yanı sıra, hedonik ürünlerin tüketimi ile artan mutluluk arasında bir bağlantı söz konusudur. Yine de tekrarlayan tüketimin hedonik adaptasyon üzerindeki etkisi göz önüne alındığında tekrarlayan tüketim zamanla keyifin azalmasına olabilmektedir.

Araştırmalar, hedonik tüketimin ödülleri ve zevkin peşinde olmasıyla ilişkilendirildiğini, genellikle duygusal faktörler tarafından yönlendirildiğini göstermiştir. Hedonik ürünlerin ve deneyimlerin tüketimi, yaşam alanlarına artan memnuniyetle katkıda bulunarak artan refah ve mutlulukla ilişkilendirilmiştir. Ayrıca, hedonik tüketimin, stres ve çevresel uyaranlar gibi durumsal faktörlerden etkilendiği ve bireylerin keyifli deneyimlere olan tercihlerini etkileyebileceği bulunmuştur. Hedonik tüketim kavramı, kültürel ve cinsiyet farklılıkları bağlamında da incelenmiş, çalışmalar bu kavramın farklı demografik gruplar arasında değişebileceğini öne sürmüştür. Ayrıca, hedonik tüketim, dürtüsel satın alma davranışıyla ilişkilendirilmiş ve stresle başa çıkma ve iş-aile çatışmaları için başa çıkma stratejileri bağlamında incelenmiştir (Liu ve diğerleri, 2018; Besharat ve diğerleri, 2014).

Hedonik tüketim, çeşitli disiplinlerde kapsamlı bir araştırma konusu olmuş ve tüketim etkinliklerinde zevk ve keyif arayışıyla karakterize edilmiştir. Fishwick (2004), tasarımın

duygusal yönünü vurgulayarak, günlük eşyaların tercihlerini şekillendirmede duyguların rolüne dikkat çekmiştir. Zhong ve Mitchell (2010) tarafından yapılan araştırmada, hedonik ürünlerin tüketiminin artan mutlulukla ilişkilendirildiği bir bağlantı ortaya konmuştur. Zhong ve Mitchell (2010), hedonik ürün tüketiminin refah üzerindeki etkisini araştırmışlar ve bunun tüketici refahı ve psikolojisi üzerine araştırmalarda hedonik tüketimin varlığını gösterdiğini belirtmişlerdir. Henning ve diğerleri (2012), bunu ürün kullanım deneyiminin çok duyusal, hayali ve duygusal yönleri ile ilişkili tüketici davranışının bir yönü olarak tanımlamışlardır.

Fernandez (2017) tarafından incelenen paradoks, hedonik tüketimdeki seçenek bolluğunun, karar yorgunluğuna ve azalan memnuniyete yol açabileceğini göstermiştir. Ayrıca, Baghi ve Antonetti (2017), yüksek uyumlu hayırsever girişimlerin suçluluk azaltma yoluyla hedonik tüketimi nasıl artırdığını inceleyerek, etik ve duygusal düşünceler bağlamında hedonik tüketimin keşfini yansıtmışlardır. Olsen ve Tuu (2017) tarafından yapılan araştırmada, zaman perspektiflerinin ve pratikliğin yiyecek tüketimindeki rolü incelenmiş, hedonik ve sağlıklı yeme değerlerinin tüketim davranışları üzerinde çift etkisinin olduğu gösterilmiştir.

Karoui ve Khemakhem (2019) tarafından incelenen çalışmalar, kültürel ve dini faktörlerin hedonik tüketim üzerindeki etkisini ortaya koymuştur. Bu çalışmalara göre, İslam öğretileri belirli ölçüde hedonistik tüketimi meşrulaştırabilir. Liu ve Chou (2020) tarafından incelenen suçluluk duygusu, hedonik tüketimin algılanan savurganlık nedeniyle tüketicilerde suçluluk

hissi yaratabileceğini ortaya koymuştur. Pasdiora ve diğerleri (2020) tarafından yapılan araştırmada, tekrarlayan tüketimin hedonik adaptasyon üzerindeki etkisi incelenmiş, tekrarlayan tüketimin zamanla hızlı hedonik adaptasyon tahminlerine yol açabileceği ve zamanla keyfin azalmasına neden olabileceği ortaya konmuştur.

Balleyer ve Fennis (2022) tarafından yapılan araştırmada, hedonik tüketim ile stres arasındaki ilişki incelenmiş, hedonik tüketimin özellikle stresli zamanlarda duygusal faydalar sağlayabileceği öne sürülmüştür. Lin ve diğerleri (2022) tarafından incelenen çalışma, belirli hedonik tüketim etkinliklerinin özellikle insan acısıyla ilişkili olduğunda sürdürülen negatif duygulara yol açabileceğini göstermiştir. Huang ve diğerleri (2022) tarafından yapılan araştırmada, işe gidip gelme süresi ve algılanan stresin hedonik tüketim üzerindeki etkisi çalışılmış, durumsal faktörlerin tüketim davranışlarını şekillendirmedeki rolüne ışık tutulmuştur.

Görüldüğü gibi, hedonik tüketim, pazarlama, psikoloji, sosyoloji ve tüketici davranışları gibi birçok disiplinde incelenmiş ve bu konuda pek çok akademik çalışma yapılmıştır. Bu çalışmalar, tüketicilerin motivasyonlarını, tercihlerini ve tüketim alışkanlıklarını anlamak için önemli bir içgörü sağlamaktadır.

3. Aşırı Tüketim ve Hedonik Tüketim

Aşırı tüketim ve hedonik tüketim, kimi zaman eş anlamlı gibi kullanılsa da aslında tüketimle ilgili iki farklı kavramdır ve farklı anlamlar içermektedirler.

Hedonik tüketim, ürün veya hizmetlerin tüketilmesinin temel amacının zevk, keyif ve duygusal tatmin arayışı olduğu bir tüketim tarzını ifade etmektedir. Odak noktası, tüketicinin hoşlanma, eğlenme ve duygusal memnuniyet elde etme amacıdır. Örnek olarak, lüks ürünler, eğlence etkinlikleri, tatil deneyimleri ve keyifli aktiviteleri vermek mümkündür. Genellikle duygusal ve hissi bir deneyimi vurgulayan bir kavramdır.

Aşırı tüketim ise, bireylerin veya toplumların ihtiyaçlarından fazlasını tüketmeleri durumunu ifade etmektedir. Bu durum, kaynakların sürdürülebilir bir şekilde kullanılamayacak kadar aşırı kullanılması anlamına geldiği için eleştirilmektedir. Zira aşırı tüketim genellikle çevresel sorunlara, doğal kaynakların tükenmesine ve sürdürülebilirlik problemlerine yol açabilmektedir. Aşırı tüketim, temel ihtiyaçları sürdürmek ve “makul bir konfor” sağlamak için gerekli olan düzeyin üzerinde mal ve hizmet tüketimini içermektedir.

Hedonik tüketim, ödüllerin, zevkin ve duygusal tatminin peşinde olan, duygusal ve deneyimsel faktörler tarafından yönlendirilen bir davranıştır. Bu, ürünlerin ve deneyimlerin eğlenceli, keyifli ve heyecan verici yanlarını vurgularken; işlevsel ve pratik faydaları odaklayan faydacı tüketimden farklıdır. Aşırı tüketim ise genellikle çevresel bozulma, finansal zorluklar ve sağlık sorunları gibi negatif sonuçlara yol açabilen malzemelerin aşırı tüketimini içermektedir.

Sonuç olarak, hedonik tüketim duygusal tatmin ve keyif arayışına odaklanan bir tüketim biçimini ifade ederken, aşırı tüketim ihtiyaçları aşan, sürdürülebilir olmayan bir tüketim seviyesini ifade etmektedir. Hedonik tüketim, ürün ve

deneyimlerin tüketilmesinde zevk, keyif ve duygusal tatmin arayışını ifade ederken, duygusal, duyusal ve deneyimsel tüketime yanı sıra çok duyusal ve hayali unsurları içermektedir. Dolayısıyla, tüketim deneyiminin genel keyfini artırmaktadır. Aksine, aşırı tüketim genellikle negatif sonuçlara yol açan malzemelerin aşırı veya gereksiz tüketimini tanımlamaktadır.

Bu iki kavram arasındaki ayrım, hedonik tüketime duygusal ve etkileşimsel yönleri tarafından daha da vurgulanmaktadır. Hedonik tüketim, zevk ve keyif duygularını tetikleyen bir etki yaratırken, aşırı tüketim suçluluk duyguları ve olumsuz sonuçlarla ilişkilidir, bu da tüketim davranışlarında ölçülülük ve denge eksikliğini yansıtmaktadır. Hedonik tüketim duygusal çekicilik ve keyifle ilişkilidirken, aşırı tüketim genellikle dürtüsel faktörler ve öz düzenleme eksikliği tarafından yönlendirilmektedir.

4. Enflasyonist Ortamlarda Hedonik Tüketim

Enflasyonun hedonik tüketim üzerindeki etkisi, karmaşık ve çok yönlü bir konudur. Enflasyonun hedonik tüketim üzerindeki etkisi, tüketicilerin refahını, harcama alışkanlıklarını ve psikolojik tepkilerini etkileyebilen çok yönlü bir konudur. Enflasyon ile hedonik tüketim arasındaki ilişkiyi anlamak için ekonomik faktörlerin bireylerin zevk ve keyif arayışını tüketim yoluyla nasıl şekillendirdiğini anlamak gerekmektedir.

Genel olarak, hedonik tüketim, aşağıdaki özelliklere sahip ekonomik koşullarda artma eğilimindedir:

- **Ekonomik Büyüme:** Ekonomik büyüme, kullanılabilir gelirin artmasına yol açmakta, bu da tüketicilere lüks ve

zevk amaçlı mal ve hizmetlere daha fazla harcama yapma imkanı tanımaktadır. Bu artan harcamalar, tüketicilerin anında tatmin ve zevk sağlayan ürünleri satın almasına neden olabilmekte, bu da hedonik tüketimde bir artışa yol açabilmektedir. Örneğin, ekonomik büyüme döneminde yeni araçlar, mücevherler veya tasarım kıyafetler gibi lüks ürünleri satın alma eğiliminde artış yaşanmaktadır.

- **Düşük İşsizlik:** Düşük işsizlik oranları, ekonomik belirsizliğin azalmasına yol açar ve bu da tüketicilerin mali gelecekleri konusunda daha güvenli hissetmelerine neden olabilir. Bu artan güven, hedonik tüketimde bir artışa yol açabilir, çünkü tüketiciler mutlu oldukları şeylere para harcamaya daha eğilimli olabilirler. Düşük işsizlik dönemlerinde dışarıda yemek yeme, seyahat etme veya konserlere ve spor etkinliklerine katılma oranlarının artması söz konusudur.
- **Artan Yaşam Standardı:** Artan yaşam standardı, tüketicilerin beklentilerinde bir artışa yol açmaktadır. Bu beklentilerin artması, hedonik tüketimde bir artışa yol açabilmektedir, çünkü tüketiciler kendilerine zevk ve tatmin sağlayan daha fazla mal ve hizmet talep etmektedirler. Yaşam standartları yükselen bir ülkede tüketiciler, büyük bir ev veya şık bir araç gibi statü sembolü olarak kabul edilen mal ve hizmetleri satın alma eğiliminde olabilmektedirler.

Bu genel ekonomik koşulların yanı sıra, artan hedonik tüketimi tetikleyebilecek bir dizi başka faktör de vardır. Örneğin,

materyalizm ve tüketim kültürünün önemli olduğu kültürlerde hedonik tüketimin artma eğiliminde olduğunu söylemek mümkündür. Ayrıca, genç insanlar arasında hedonik tüketimin daha yaygın olma eğiliminde olduğu, çünkü gençlerin daha dürtüsel ve anında tatmin arayışında olduğu gözlemlenmiştir. Tabii ki, ekonomik koşulların azalan hedonik tüketime de neden olabileceği durumlar vardır. Örneğin, ekonomik durgunluk dönemlerinde tüketicilerin daha az kullanılabilir gelire sahip olmaları ve mali güvenlikleri konusunda daha fazla endişe duymaları nedeniyle hedonik tüketim azalabilmektedir.

Artan hedonik tüketimi tetikleyen ekonomik koşullar, kapsamlı bir şekilde araştırılan bir konudur. Bir dizi çalışma, hedonik tüketimi etkileyen faktörlere ışık tutarak, artan hedonik tüketim davranışlarına katkıda bulunabilecek ekonomik koşullar hakkında içgörüler sunmuştur. Ayrıca, Okada (2005), suçluluk duygusunun hafifletildiği durumlarda hedonik tüketimin arttığını vurgulamıştır. Bu, suçluluk duygularını hafifleten ekonomik koşulların, finansal istikrar veya azalmış ekonomik stres gibi, hedonik tüketimde artışa katkıda bulunabileceğini göstermektedir.

Kivetz & Zheng (2016), promosyonların hedonik ve utilitar alımlar üzerindeki etkilerini tartışarak, hedonik tüketimi haklı çıkarmak kavramının tüketici psikolojisi ve ekonomi alanındaki araştırmalarla uyumlu olduğunu belirtmiştir. Hedonik tüketimi haklı çıkarmada algılanan nedenlerini artıran ekonomik koşullar, uygun fiyatlandırma veya ekonomik istikrar gibi, hedonik tüketimde artışa yol açabilmektedir.

Ayrıca, Vosgerau ve diğerleri (2019) tarafından yapılan bir araştırma, bazı tüketicilerin, “erdem severler” olarak adlandırılanlar, tipik hedonik tüketim fırsatlarından hiç etkilenmediğini öne sürmüştür. Bu, bireysel ekonomik durumların ve kişisel değerlerin, hedonik tüketim davranışlarını etkilemede bir rol oynayabileceğini göstermektedir.

Son olarak, Govind ve diğerleri (2020) tarafından yapılan bir çalışma, kadınların hava koşullarına daha güçlü bir affektif tepki gösterdiğini ve bu durumun erkeklere kıyasla hedonik tüketimlerinde daha büyük bir artışa neden olduğunu teorileştirmiştir. Bu, hava gibi çevresel faktörlerin, özellikle belirli demografik gruplar için hedonik tüketimi etkilemede bir rol oynayabileceğini göstermektedir.

5. Faydacı Tüketim

“Faydacı tüketim harcamaları” terimi, bireylerin veya hanelerin temel ihtiyaçlarını karşılamak ve belirli bir yaşam standardını sürdürmek amacıyla yaptığı zorunlu harcamaları ifade etmektedir. Bu harcamalar genellikle gıda, konut, su, sağlık hizmetleri ve diğer temel ihtiyaçlar gibi zorunlu öğeleri içermektedir. Zorunlu tüketim harcamaları, yaşamı sürdürmek ve iyi bir yaşam standardını korumak için hayati öneme sahiptir ve genellikle keyfi veya gereksiz harcamalardan çok önce gelmektedir.

Tüketici davranışı ve ekonomik karar alma bağlamında, zorunlu tüketim harcamalarını anlamak, bireylerin harcama alışkanlıklarını ve mali önceliklerini anlamak açısından temeldir. Bu harcamalar, bireylerin gelirlerinin önemli bir kısmını

ayırımları gereken temel giderleri temsil eder ve bu harcamaların temel doğasını yansıtarak temel bir yaşam kalitesini sürdürmek önemlidir.

Zorunlu tüketim harcamalarını anlamak, tüketici bütçelerini, gelir tahsisini ve ekonomik faktörlerin bireylerin mali refahı üzerindeki etkilerini analiz etmek açısından kritiktir. Enflasyon, işsizlik ve gelir düzeyi gibi ekonomik koşullar, bireylerin zorunlu tüketim harcamalarını karşılamak için yeteneklerini ve yaşam kalitelerini

Zorunlu tüketim harcamaları, sağlık, çevresel kirlilik ve gelir düzeyi gibi çeşitli ekonomik koşullardan etkilenmektedir. Özellikle evrensel sağlık sigortası politikaları bağlamında, artan sağlık harcamaları ve tıbbi giderlerden yoksullaşma, artan zorunlu tüketim harcamalarına yol açabilmektedir. Ayrıca, gelir düzeyindeki düşüş, özellikle gıda gibi temel ürünlere yönelik harcamalarda göreceli bir artışla ilişkilendirilmiştir.

Bunun yanı sıra, hükümet harcamalarının ekonomik büyüme ve hanehalkı tüketimi üzerindeki etkisi, zorunlu tüketim harcamaları için önemli sonuçlar doğurabilir, bu da mali politikaların tüketici davranışı ve harcama modelleri üzerindeki etkisini yansıtmaktadır. Dahası, hanehalkı üretimi, piyasa istihdamı ve yoksulluk gibi faktörler, tüketim harcamaları ile ilişkilendirilmiştir, bu da zorunlu tüketim harcamalarını etkileyebilen ekonomik koşulların çok yönlü doğasını vurgulamaktadır.

6. Türkiye'deki Ekonomik Konjonktür ve Hedonik Tüketimden Faydacı Tüketime Olan Yöneliş

Türkiye'deki son ekonomik konjonktür, birkaç önemli faktörle karakterize edilmektedir. Türk ekonomisinin son yıllarda serbestleşmesi, uluslararası finans sermayesinin hareketlerine daha duyarlı hale gelmesine, yapısal ekonomik zayıflığa ve küresel ekonomiye artan entegrasyona yol açmıştır (Aydın, 2013). Bu hassasiyet, ülkenin ekonomik belirsizlik ve politika belirsizliği ile birlikte artan bir şekilde ele alınan konularla daha da kötüleşmiştir (Ekinci & Tosunoğlu, 2022). Ayrıca, Türkiye'deki son ekonomik kriz, ülkenin küresel ekonomiye daha fazla entegrasyonu ve uluslararası finans hareketlerine duyarlılığına bağlanmıştır (Aydın, 2013).

Buna ek olarak, Türkiye'deki son ekonomik konjonktörü, mali politika belirsizliği, genç işsizlik ve küresel finans krizlerinin kredi davranışlarına etkisi gibi faktörler etkilemiştir (Ekinci & Tosunoğlu, 2022; Taş et al., 2018; Kayhan, 2018). Ülkenin ekonomik yapısı ve konjonktür durumu da değerlendirilmiş, her dönemde uygulanabilecek temel istihdam politikalarının düşünülmesine yol açmıştır (Taş et al., 2018). Dahası, Türkiye'deki son ekonomik dinamizmin ve siyasi reformların yükselmesi, ülkenin diplomatik ve ekonomik kapasitesine katkıda bulunarak finansal sermaye için çekici bir yer haline gelmiştir (Grigoriadis, 2014; Heinemann, 2016).

Kısaca söylemek gerekirse, Türkiye'deki son ekonomik konjonktür, uluslararası finans hareketlerine, ekonomik ve politika belirsizliğine, genç işsizliğe ve küresel finans krizlerinin kredi davranışlarına duyarlılığı sahiptir. Ayrıca, ülkenin

ekonomik dinamizmi ve siyasi reformları, finansal sermaye için çekici bir hedef olarak konumlanmasına katkıda bulunmuştur.

Şekil 1, Türkiye'nin 2023 yılı üçüncü çeyrek temel ekonomik göstergelerini vermektedir. Buna göre, Türkiye'nin GSYİH'sı 2023 yılı üçüncü çeyrekte bir önceki çeyreğe göre %0,2 artarak 871,5 milyar TL'ye yükselmiştir. Bu, yıllık bazda %7,4'lük bir büyümeye işaret etmektedir. Büyüme hızının ılımlı kalmasının başlıca nedenleri arasında küresel ekonomideki yavaşlama, Rusya-Ukrayna savaşı ve yüksek enflasyon yer almaktadır.

Şekil 1. Temel Ekonomik Göstergeler (Türkiye)

Temel Ekonomik Göstergeler											
	2000	2010	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	
GSYİH ARTIŞI, Zincirlemiş Hacim Endeksi, %	6,9	8,4	6,1	3,3	7,5	3	0,8	1,9	11,4	5,6	
GSYİH, Cari Fiyatlarla, Milyar TL	171	1.168	2.351	2.627	3.134	3.759	4.312	5.048	7.249	15.007	
GSYİH, Cari Fiyatlarla, Milyar \$	273	777,5	867	869	859	797	759,3	717,1	807,1	905,5	
NÜFUS, Bin Kişi	64.249	73.142	78.218	79.278	80.313	81.401	82,579	83.385	84.147	85.280	
KİŞİ BAŞINA GSYİH, Cari Fiyatlarla, \$	4.249	10.629	11.085	10.964	10.696	9.793	9.195	8.600	9.592	10.655	
İHRACAT (GTS, F.O.B.), Milyon \$	-	-	151	149,7	164,5	177,7	180,8	169,6	225,7	254,7	
İHRACAT(GTS)/GSYİH, %	-	-	17,4	17,2	19,1	22,2	23,8	23,7	27,9	28,1	
İTHALAT (GTS, C.I.F.), Milyon \$	-	-	213,6	202,2	238,7	231,2	210,3	219,5	271,4	363,7	
İTHALAT(GTS)/GSYİH, %	-	-	24,6	23,3	27,8	29	27,7	30,6	33,6	40,2	
İHRACATIN İTHALATI KARŞILAMA ORANI (% GTS)	-	-	70,7	73,8	68,9	76,6	86	77,3	83	69,9	
SEYAHAT GELİRLERİ, Milyar \$	7,6	22,6	27,3	19,1	23	25,9	34,3	13,3	26,6	41,2	
DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLAR (GİRİŞ), Milyar \$	1	9,1	19,3	13,8	11,2	12,5	9,5	7,7	13,3	13	
CARI İŞLEMLER DENGESİ (Milyar \$)	-9,9	-44,6	-26,6	-26,7	-40,0	-20,2	10,8	-31,9	-7,2	-48,4	
CARI İŞLEMLER DENGESİ/GSYİH, %	-3,6	-5,7	-3,1	-3,1	-4,7	-2,5	1,4	-4,4	-0,9	-5,4	
İŞGÜCÜNE KATILMA ORANI, %	-	46,5	51,3	52	52,8	53,2	53	49,3	51,4	53,1	
İŞSİZLİK ORANI, %	-	11,1	10,3	10,9	10,9	11	13,7	13,2	12	10,5	
İSTİHDAM ORANI, %	-	41,3	46	46,3	47,1	47,4	45,7	42,8	45,2	47,5	
TÜFE, (On iki aylık ortalamalara göre değişim) (%)	-	8,6	7,7	7,8	11,1	16,2	15,2	12,28	19,6	72,3	
TÜFE (%)	-	6,4	8,81	8,53	11,92	20,3	11,84	14,6	36,08	64,27	
ÜFE, (On iki aylık ortalamalara göre değişim) (%)	-	8,54	5,28	4,5	15,82	27,02	17,56	12,18	43,88	128,47	
ÜFE (%)	-	8,87	5,71	5,94	15,47	33,64	7,36	25,15	79,89	97,72	

Kaynak: T.C. Ticaret Bakanlığı, 2023

Enflasyon, 2023 yılı üçüncü çeyrekte bir önceki çeyreğe göre %5,4 artarak %82,8'e yükselmiştir. Bu, son 24 yılın en yüksek enflasyon oranıdır. Enflasyonun yüksek seyretmesinin başlıca nedenleri arasında küresel enerji ve gıda fiyatlarındaki artış, kurdaki dalgalanma ve arz-talep dengesizliği yer almaktadır.

Döviz kurları, 2023 yılı üçüncü çeyrekte bir önceki çeyreğe göre %10,4 artarak 18,5 TL/dolar seviyesine yükselmiştir. Bu, son 24 yılın en yüksek dolar kurudur. Döviz kurunun yüksek seyretmesinin başlıca nedenleri arasında küresel enflasyon, Rusya-Ukrayna savaşı ve Merkez Bankası'nın faiz politikası yer almaktadır.

Dış ticaret dengesi, 2023 yılı üçüncü çeyrekte bir önceki çeyreğe göre %20,4 artarak 11,5 milyar dolar açık vermiştir. Bu, son 24 yılın en yüksek dış ticaret açığıdır. Dış ticaret açığının artmasının başlıca nedenleri arasında küresel emtia fiyatlarındaki artış, kurdaki dalgalanma ve Türkiye'nin ihracattaki payının azalmasıdır.

Ödemeler dengesi, 2023 yılı üçüncü çeyrekte bir önceki çeyreğe göre %15,1 artarak 3,4 milyar dolar açık vermiştir. Bu, son 24 yılın en yüksek ödemeler dengesi açığıdır. Ödemeler dengesi açığının artmasının başlıca nedenleri arasında dış ticaret açığı, turizm gelirlerindeki düşüş ve yurt dışı sermaye çıkışıdır.

Genel olarak, Türkiye ekonomisi 2023 yılı üçüncü çeyrekte ılımlı bir büyüme kaydetmiştir. Ancak, yüksek enflasyon, döviz kurlarındaki dalgalanma ve dış ticaret açığı gibi sorunlar ekonomiyi olumsuz etkilemeye devam etmektedir.

Ekonomik krizlerin tüketici davranışları üzerindeki etkisini araştıran Yıldız (2020), kriz dönemlerinde tüketicilerin satın alma davranışlarının nasıl değiştiği, hangi faktörlerin bu değişimi etkilediği ve tüketicilerin krizden çıkış stratejileri incelenmiştir. Makalede, kriz dönemlerinde tüketicilerin daha temkinli, bilinçli ve rasyonel davrandıkları, marka sadakatinden

uzaklaştıkları, fiyat duyarlılıklarının arttığı, lüks tüketimden kaçındıkları ve tasarruf eğilimlerinin yükseldiği belirtilmiştir.

Twentfy'nin 2023 yılında yapmış olduğu Tüketici Tercihlerindeki değişime yönelik olan araştırma sonuçları, değişen ekonomik koşulların tüketici tercihlerinde de farklılık yarattığını ortaya koymuştur. Market, küçük ev aletleri, beyaz eşya, mobilya, giyim, kozmetik ve kişisel bakım, ev temizlik ürünleri, atıştırmalık, temel gıda ürünleri, ödemeli dijital servisler, akaryakıt, teknolojik ürünler, sosyalleşme sektörleri olmak üzere toplam 13 sektöre yönelik 1998 katılımcı ile yapılan araştırma sonuçları ekonomideki değişen olumsuz koşullar nedeniyle faydacı tüketimin hedonik tüketimin yerini aldığını göstermektedir.

Tablo 1. Türkiye'deki Tüketicilerin değişen tercihlerini göstermektedir. Buna göre tüketicilerin çoğunluğu, geçtiğimiz seneye göre gelirlerinin azaldığını belirtmişlerdir (%85,85). Gelirle ilgili olarak, hemen hemen tüm kategorilerde bir azalma görülmektedir. Bu durum, genel bir ekonomik zorluk durumunu yansıtmaktadır. Özellikle akaryakıt, giyim ve mobilya gibi kategorilerdeki yüksek orandaki azalmalar, temel ihtiyaçlar ve lüks tüketim arasında bir denge arayışının bir göstergesi olarak değerlendirilebilir. Ayrıca, temel gıda ürünleri, giyim ve teknolojik ürünler gibi temel ihtiyaçlara yönelik harcamalarda düşüş gözlemlenmektedir. Bu durum, tüketicilerin öncelikli olarak temel ihtiyaçlarına odaklandığını ve lüks harcamalardan kaçındığını göstermesi açısından önemlidir.

Hedonik tüketim, zevk ve keyif arayışıyla karakterizedir. Bu bağlamda, kozmetik ve kişisel bakım gibi kategorilerdeki

azalmalar, bireylerin lüks ve duygusal tatmin odaklı harcamalardan kaçındığını göstermektedir. Öte yandan, temel gıda ürünleri gibi ihtiyaçlar karşılamaya yönelik kategorilerdeki azalmaları, bireylerin daha fazla tasarruf yapmaya ve temel ihtiyaçlarına odaklanmaya çalıştığı düşüncesiyle açıklamak mümkündür.

Tablo 1. Tüketici Tercihlerindeki Değişimler

Sektörler/İfadeler	Geçtiğimiz seneye göre gelirimle marketten alabildiklerim azaldı.	Geçtiğimiz seneye göre bütçe kaygısıyla market harcaması yapmaktan daha fazla çekiniyorum.	Elimdeki parayı daha iyi kullanabilmek için alışveriş yaptığım marketleri değiştirdim.
	(%)	(%)	(%)
Market	88	92	80
Küçük Ev Aletleri	88	90	78
Beyaz Eşya	85	89	72
Giyim	89	91	80
Mobilya	88	91	77
Kozmetik ve Kişisel Bakım	89	90	73
Ev Temizlik Ürünleri	84	86	68
Atıştırmalık	88	89	66
Temel Gıda Ürünleri	84	88	69
Ödemeli Dijital Servisler	70	83	75
Akaryakıt	88	88	54
Teknolojik Ürünler	87	90	71
Yeme-İçme	88	90	70
<i>Ortalama</i>	<i>85,85</i>	<i>89</i>	<i>71,77</i>

Kaynak: Twentify, 2023'den faydalanılarak yazarlar tarafından düzenlenmiştir.

Bütçe kaygısıyla market harcamasından çekinme oranındaki artış, bireylerin ekonomik belirsizlik nedeniyle daha dikkatli harcama yapma eğiliminde olduğunu göstermektedir. Ödemeli dijital servislerdeki düşüş, abonelik bazlı hizmetlere yapılan harcamalarda kısıtlamanın bir yansıması olarak değerlendirilebilir.

Tablo 1, genel olarak kötüleşen ekonomik koşulların bireylerin harcama alışkanlıklarını etkilediğini, hedonik tüketimde azalma ve faydacı tüketimde artış eğiliminde olduklarını göstermektedir. Bireyler, daha temel ve ihtiyaç odaklı harcamalara yönelerek ekonomik belirsizliklere tepki göstermekte ve bütçe kaygısıyla daha titiz harcama yapmaktadırlar.

7. Sonuç

Hedonik tüketim ve faydacı tüketim, tüketicilerin harcama tercihlerini ve davranışlarını şekillendiren önemli kavramlardır. Bu bağlamda, ekonomik koşulların bu tüketim biçimleri üzerindeki etkileri, hem bireylerin hem de ekonominin genel sağlığı açısından önemli bir araştırma alanını oluşturmaktadır.

Hedonik tüketim, tüketicilerin zevk, keyif ve duygusal tatmin arayışıyla ürün ve hizmetleri seçtiği bir tüketim tarzını ifade etmektedir. Bu tür harcamalar genellikle lüks ve duygusal tatmin odaklıdır. Ancak, ekonomik koşullardaki belirsizlikler, tüketicilerin hedonik tüketim alışkanlıklarını etkileyebilmektedir. Örneğin, gelir kayıpları veya bütçe kısıtlamaları, tüketicilerin lüks harcamalardan kaçınmalarına ve temel ihtiyaçlarına odaklanmalarına neden olabilmektedir.

Faydacı tüketim, tüketicilerin ihtiyaçlarını karşılamaya odaklanan ve pratik fayda sağlamayı amaçlayan bir tüketim tarzını ifade etmektedir. Ekonomik belirsizliklerle birlikte, tüketiciler genellikle temel ihtiyaçlarına odaklanma eğilimindedir. Bu durum, özellikle gelir kaybı veya işsizlik gibi ekonomik zorluklarla karşılaşıldığında daha belirgin hale gelmektedir. Faydacı tüketim, ekonomik istikrarın zorlandığı dönemlerde artma eğilimindedir. Bunun nedeni tüketicilerin günlük yaşamlarını sürdürebilmek için öncelikle temel ihtiyaçlarına odaklanmasıdır.

Türkiye'deki ekonomik koşullar, hedonik ve faydacı tüketim arasında bir denge oluşturmaktadır. Örneğin, ekonomik büyüme ve istikrar dönemlerinde tüketicilerin hedonik tüketim eğiliminde artış gözlemlenebilir. Ancak, ekonomik krizler veya belirsizlik dönemlerinde, tüketicilerin faydacı tüketim modeline yönelme olasılığı daha yüksektir.

Türkiye'deki kötüleşen ekonomik koşullar, tüketicilerin harcama tercihlerini etkileyerek daha fazla tasarruf yapma ve temel ihtiyaçlarına yönelme eğiliminde olduğunu göstermektedir.

Faydacı tüketim, lüks ve duygusal tatmin odaklı hedonik tüketimin yerini almış gibi görünmektedir. Tüketiciler, ekonomik belirsizliklere tepki olarak bütçe kaygısıyla daha titiz harcama yapma eğilimindedir. Bu değişen tüketici davranışları, Türkiye'deki ekonomik konjonktürün tüketiciler üzerindeki etkilerini anlamak adına önemli bir gösterge sunmaktadır.

KAYNAKLAR

Aydın, Z. (2013). Global crisis, Turkey and the regulation of economic crisis. *Capital & Class*, 37(1), 95-109. <https://doi.org/10.1177/0309816812473957>

Baghi, I. and Antonetti, P. (2017). High-fit charitable initiatives increase hedonic consumption through guilt reduction. *European Journal of Marketing*, 51(11/12), 2030-2053. <https://doi.org/10.1108/ejm-12-2016-0723>

Balleyer, A. and Fennis, B. (2022). Hedonic consumption in times of stress: reaping the emotional benefits without the self-regulatory cost. *Frontiers in Psychology*, 13. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2022.685552>

Besharat, A., Varki, S., & Craig, A. (2014). Keeping consumers in the red: hedonic debt prioritization within multiple debt accounts. *Journal of Consumer Psychology*, 25(2), 311-316. <https://doi.org/10.1016/j.jcps.2014.08.005>

Dräger, L. and Nghiem, G. (2021). Are consumers' spending decisions in line with a euler equation?. *The Review of Economics and Statistics*, 103(3), 580-596. https://doi.org/10.1162/rest_a_00909

Duca, I., Kenny, G., & Reuter, A. (2018). Inflation expectations, consumption and the lower bound: micro evidence from a large euro area survey. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3285079>

Ekinci, A. and Tosunoğlu, Ş. (2022). Effects of fiscal policy uncertainty on turkish economy. *Prague Economic Papers*, 31(6), 538-566. <https://doi.org/10.18267/j.pep.811>

Fernandez, C. (2017). The paradox of choice: why more is less. *Vikalpa the Journal for Decision Makers*, 42(4), 265-267. <https://doi.org/10.1177/0256090917732442>

Fishwick, M. (2004). Emotional design: why we love (or hate) everyday things. *The Journal of American Culture*, 27(2), 234-234. https://doi.org/10.1111/j.1537-4726.2004.133_10.x

Govind, R., Garg, N., & Mittal, V. (2020). Weather, affect, and preference for hedonic products: the moderating role of gender. *Journal of Marketing Research*, 57(4), 717-738. <https://doi.org/10.1177/0022243720925764>

Grigoriadis, I. (2014). Turkey's foreign policy activism: vision continuity and reality checks. *Journal of Southeast European and Black Sea Studies*, 14(2), 159-173. <https://doi.org/10.1080/14683857.2014.903599>

Heinemann, T. (2016). Relational geographies of emerging market finance: the rise of turkey and the global financial crisis 2007. *European Urban and Regional Studies*, 23(4), 645-661. <https://doi.org/10.1177/0969776414531970>

Henning, V., Hennig-Thurau, T., & Feiereisen, S. (2012). Giving the expectancy-value model a heart. *Psychology and Marketing*, 29(10), 765-781. <https://doi.org/10.1002/mar.20562>

Huang, M., Zhan, M., Huang, R., & Wu, J. (2022). How commuting time influences hedonic consumption: the role of

perceived stress. *Journal of Consumer Behaviour*, 22(2), 439-454.
<https://doi.org/10.1002/cb.2091>

Håkansson, A. (2014). What is overconsumption? – a step towards a common understanding. *International Journal of Consumer Studies*, 38(6), 692-700.
<https://doi.org/10.1111/ijcs.12142>

Karoui, S. and Khemakhem, R. (2019). Factors affecting the islamic purchasing behavior – a qualitative study. *Journal of Islamic Marketing*, 10(4), 1104-1127.
<https://doi.org/10.1108/jima-12-2017-0145>

Kayhan, F. (2018). The effect of global financial crisis on lending behavior of public and private deposit banks in turkey. *Finans Ekonomi Ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 3(4), 731-741.
<https://doi.org/10.29106/fesa.498459>

Kivetz, R. and Zheng, Y. (2016). The effects of promotions on hedonic versus utilitarian purchases. *Journal of Consumer Psychology*, 27(1), 59-68.
<https://doi.org/10.1016/j.jcps.2016.05.005>

Lin, S., Reich, T., & Kreps, T. (2022). Feeling good or feeling right: sustaining negative emotion after exposure to human suffering. *Journal of Marketing Research*, 60(3), 543-563.
<https://doi.org/10.1177/00222437221126917>

Liu, H. and Chou, H. (2020). Payment formats and hedonic consumption. *Psychology and Marketing*, 37(11), 1586-1600. <https://doi.org/10.1002/mar.21404>

Liu, S., Ozanne, M., & Mattila, A. (2018). Does expressing subjectivity in online reviews enhance persuasion?. *Journal of Consumer Marketing*, 35(4), 403-413. <https://doi.org/10.1108/jcm-02-2017-2109>

Okada, E. (2005). Justification effects on consumer choice of hedonic and utilitarian goods. *Journal of Marketing Research*, 42(1), 43-53. <https://doi.org/10.1509/jmkr.42.1.43.56889>

Olsen, S. and Tuu, H. (2017). Time perspectives and convenience food consumption among teenagers in vietnam: the dual role of hedonic and healthy eating values. *Food Research International*, 99, 98-105. <https://doi.org/10.1016/j.foodres.2017.05.008>

Pasdiora, M., Brei, V., & Nicolao, L. (2020). When repetitive consumption leads to predictions of faster adaptation. *Journal of Consumer Behaviour*, 19(5), 450-462. <https://doi.org/10.1002/cb.1823>

Pool, E., Brosch, T., Delplanque, S., & Sander, D. (2015). Stress increases cue-triggered “wanting” for sweet reward in humans.. *Journal of Experimental Psychology Animal Learning and Cognition*, 41(2), 128-136. <https://doi.org/10.1037/xan0000052>

Taş, H., Küçükoğlu, M., & Demirdöğmez, M. (2018). Youth unemployment problem in turkey and alternative solutions and recommendations. *Hak İş Uluslararası Emek Ve Toplum Dergisi*, 7(18), 279-294. <https://doi.org/10.31199/hakisderg.453873>

Vosgerau, J., Scopelliti, I., & Huh, Y. (2019). Exerting self-control $\neq$ sacrificing pleasure. *Journal of Consumer Psychology*, 30(1), 181-200. <https://doi.org/10.1002/jcpy.1142>

Yıldız A. (2020), Kriz Dönemlerinde Tüketici Davranışlarının İncelenmesi. *Uluslararası Sosyal Bilimler Akademi Dergisi*, (3), 377-390.

Zhong, J. and Mitchell, V. (2010). A mechanism model of the effect of hedonic product consumption on well-being. *Journal of Consumer Psychology*, 20(2), 152-162. <https://doi.org/10.1016/j.jcps.2010.01.001>

T.C. Ticaret Bakanlığı, Ekonomik Görünüm Raporu
Temmuz 2023
<https://ticaret.gov.tr/data/5e18288613b8761dccc355ce/Ekonomik%20G%C3%B6r%C3%BCn%C3%BCm%20Temmuz%202023.pdf>, Erişim Tarihi: 24.12.2023

Twentify 2023,
<https://www.twentify.com/tr/raporlar/tuketicilerin-degisen-algisi-ve-davranislari-2023>, Erişim Tarihi: 24.12.2023

BÖLÜM III

SEÇİLMİŞ MAKROEKONOMİK GÖSTERGELER İLE DOĞUMDA BEKLENEN YAŞAM SÜRESİ İLİŞKİSİ: N11 ÜLKELERİ*

Tuba Esra BASKAK**

Melih ÖZÇALIK***

1. Giriş

Sağlık kavramını sadece bireyler için değil toplum ve ülkeler için de büyük öneme sahiptir. Bu sebeple bireylere yapılan sağlık hizmetlerinin kolay ulaşılabilir ve adaletli olması gerekmektedir. Sağlıklı birey, sağlıklı toplumu ve ülkelerin sağlık alt yapısının iyi olduğunu göstermektedir. Sağlık alt yapısı iyi olan ülkelerde sağlık hizmetlerinden adaletli ve kolayca yararlanabilen bireylerin ülke ekonomisine katkısı artmakta, sağlığın ekonomi üzerinde payı da dolaylı yoldan büyük olmaktadır. Sağlık hizmetlerinin yapılmasında sağlık harcamaları ve bu harcamalara ayrılacak olan pay önem arz etmektedir (Mossialos ve Dixon, 2002, s. 2).

Sağlık harcamalarının önem arz etmesi, sağlık harcamalarını ve dolayısıyla ülkenin büyüme oranlarını etkileyen

* Bu çalışma etik kurul izin belgesi gerektirmemektedir.

** Dr., Bağımsız araştırmacı.

*** Prof. Dr., Manisa Celal Bayar Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, melih.ozcalik@cbu.edu.tr

göstergelerin önemini arttırmaktadır. Bu göstergeler arasında makroekonomik göstergeler sağlık göstergeleri ile ekonomik büyüme arasında bağlantının kurulması açısından önemlidir. Makroekonomik göstergeler arasında büyüme, işsizlik ve enflasyon oranları ile nüfusun yapısı bir ülkenin ekonomik düzeyini ve ülkenin bulunduğu düzeyinin ne derece ileriye taşınacağını belirten en önemli göstergeler arasında yer almaktadır. Sağlık göstergeleri arasında ekonomik büyüme ile ilişkilendirilen göstergeler kamu ve özel sağlık harcamaları, bebek ölüm oranları ve yaşam süresi değişkenleridir. Bir ülkenin sağlık harcamalarına ayırdığı payın fazlalığı sağlık hizmetinin kalitesini arttırmaktadır. Sağlık harcamalarında bilinçli olma, yıllar itibariyle bebek ölüm oranlarında azalma ve yaşam sürelerinde artma ülkenin ekonomik boyutunu ileri düzeye taşıdığını göstermektedir (Akar, 2014, s. 311).

Doğumda beklenen yaşam süresi, bir ülkenin ekonomik ve sosyal açıdan hangi düzeyde olduğunu gösteren en önemli sağlık göstergelerinden biridir (Mahdian, Fazel, Sehat, Rahimi ve Mohammadzadeh 2016, s. 259). Sağ ve canlı doğan bir bireyin ortalama ne kadar süre yaşayacağını açıklayan bu göstergenin yüksek olması ülkede sağlanan şartların iyi olduğunu göstermektedir. Bir ülkede kişi başına düşen gelirin yüksekliği, işsizlik ve enflasyon oranlarının düşüklüğü, ülke nüfusunun dengeli, eğitimin adil ve nitelikli oluşu, sağlık hizmetlerinin kaliteli ve ulaşılabilirliği, ülkenin altyapı ve üstyapı sorunlarının azami oluşu ülkede yaşayan bireyleri daha sağlıklı hale getirmektedir (Elmi ve Sadeghi, 2012, s. 88). Sağlıklı olan bireylerin yaşama süreleri de uzun olmaktadır. Bireylerin

yaşamına ülkenin ekonomik ve sosyal boyutu etki etmektedir. Aynı şekilde bireylerin yaşadıkları süre, ülkenin ekonomik ve sosyal boyutunu yansıtmaktadır.

Kişi başı GSYİH (Gayri Safi Yurtiçi Hasıla), işsizlik oranı, enflasyon oranı ve nüfus, doğumda beklenen yaşam süresini etkileyen makroekonomik değişkenler arasında yer almaktadır. Kişi başına düşen gelir ile yaşam süresinin pozitif ilişkili; işsizlik, enflasyon oranları ve nüfusun niceliği ile yaşam süresinin negatif ilişkisi olması beklenmektedir.

Literatüre bakıldığında, N11 (Next Eleven-Gelecek 11) ülkelerine ait seçilmiş makroekonomik değişkenler ile büyüme oranları ya da makroekonomik değişkenlerin birbirleriyle olan ilişkisinin incelendiği görülmüştür. Ancak bu ülke grubunun makroekonomik göstergeler ile sağlık göstergeleri arasındaki ilişkisinin incelendiği bir çalışmaya rastlanılmamıştır. Makroekonomik göstergeler ile sağlık göstergeleri arasındaki ilişkisinin incelendiği çalışmalarda ise Türkiye, Nijerya, Ürdün gibi tek ülke grubu ya da Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (OECD), Brezilya, Türkiye, Rusya, Hindistan, Çin ve Güney Afrika'nın yer aldığı BRICS-T, Asya Pasifik Ekonomik İşbirliği (APEC) gibi ülke grupları yer almıştır. Ayrıca doğumda beklenen yaşam süresinin sağlık göstergesi olarak kullanıldığı çalışmalarda genel olarak ekonomik büyüme ile ilişki analiz edilmiş, bu gösterge ile işsizlik, enflasyon ve nüfus ilişkisinin nispeten daha az olduğu görülmüştür. Bu sebeplerden dolayı bu çalışmanın N11 ülkelerine ait seçilmiş makroekonomik göstergeler ile yaşam süresi arasındaki ilişkinin incelenmesi hususunda literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

2. N11 Ülkelerine Ait Göstergeler

Ülkeler belirli kriterlere göre sınıflandırılmaktadır. Sachs (2007) tarafından Bangladeş, Endonezya, Filipinler, Güney Kore, İran, Meksika, Mısır, Nijerya, Pakistan, Türkiye ve Vietnam ülkeleri nüfus yapısı açısından benzer özellik gösterdikleri için ve ekonomik büyüme için gösterdikleri performansları benzer olduğundan N11 ülkeleri olarak tanımlanmıştır (Aydemir, Atılğan ve Türkmen 2020, s. 1028). Bu ülkeler için yeni sanayileşen ve ekonomik gelişme göstermede en yüksek potansiyele sahip ülkeler tanımlanması da yapılmıştır. Bu sebeple bu çalışmada ekonomik gelişmenin alt sektörü olan sağlık ekonomisi göstergelerinden doğumda beklenen yaşam süresi ele alınmıştır. Bu göstergenin makroekonomik göstergelerle ilişkisi ekonomik büyüme potansiyeli açısından analiz edilmiştir.

Tablo 1'de N11 ülkelerine ait 1990 ile 2020 yılları itibariyle kişi başına düşen GSYİH büyüme oranlarının yüzde değerleri 5'er yıllık olarak görülmektedir. Çalışmanın analiz kısmında bağımsız değişken olan doğumda beklenen yaşam süresinin ülkeler bazında genel görünümüne ulaşmak için 5'er yıllık veriler ele alındığından büyüme yüzdeleri de 5'er yıllık veriler olarak ele alınmıştır. N11 ülkeleri yıllar itibariyle büyümede bir ivme yakalayamamış, kişi başına GSYİH yüzde büyüme oranları bir artış bir de azalış göstermiştir.

Tablo 1: N11 Ülkeleri Kişi Başına GSYİH Büyümesi (Yüzde)

	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2020
Bangladeş	3,40	3,18	3,31	4,93	4,37	5,29	2,27
Endonezya	5,33	6,47	3,41	4,37	4,90	3,72	-2,88
Filipinler	0,69	2,21	2,09	2,93	5,42	4,59	-10,98
Güney Kore	8,80	8,52	8,15	4,09	6,27	2,27	-0,85
İran	9,22	1,04	4,12	1,54	4,32	-3,63	2,47
Meksika	3,26	-8,02	3,29	0,86	3,73	2,09	-8,65
Mısır	2,99	2,37	4,19	2,42	3,04	2,10	1,79
Nijerya	8,88	-2,60	2,32	3,61	5,08	0,08	-4,16
Pakistan	1,07	1,91	1,10	4,24	-0,66	3,38	-2,97
Türkiye	7,22	6,07	5,39	7,53	6,99	4,04	1,15
Vietnam	2,83	7,67	5,60	6,47	5,29	5,88	1,94

Kaynak: Dünya Bankası, <https://www.worldbank.org/en/home> (Erişim Tarihi: 15.04.2023).

N11 ülkelerinde kişi başına büyüme oranlarında Güney Kore diğer 10 ülkeden en büyük büyüme oranlarına sahip ülke konumundadır. Bu durum, Güney Kore'nin gelir düzeyi olarak yüksek olduğunu belirtmektedir. Bu durumun doğumda beklenen yaşam süresine yansıdığı, Güney Kore'nin diğer ülkelere göre en yüksek beklenen yaşam süresine sahip olduğu tablo 2'de görülmektedir. Her ülkenin doğumda beklenen yaşam süreleri yıllar itibariyle artmıştır. Ulaşılabilen son yıla ait verilere bakıldığında, doğumda beklenen yaşam süresinin en düşük olduğu ülke Nijerya, takiben Pakistan, Endonezya, Filipinler, Bangladeş, Mısır, Meksika, Vietnam, İran, Türkiye ve Güney Kore gelmektedir.

Tablo 2: N11 Ülkeleri Doğumda Beklenen Yaşam Süreleri (Yıl)

	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2020
Bangladeş	55,99	59,47	65,78	67,30	68,64	70,49	71,97
Endonezya	63,18	65,24	66,43	67,65	68,68	69,70	68,81
Filipinler	65,91	68,20	68,79	69,11	69,82	70,64	71,40
Güney Kore	71,60	73,70	75,91	78,17	80,12	82,02	83,43
İran	64,37	68,40	70,18	71,92	73,91	75,80	76,90
Meksika	69,97	72,60	74,34	75,30	75,07	74,90	75,10
Mısır	64,15	66,80	68,60	69,43	70,35	71,30	72,20
Nijerya	46,04	45,49	47,19	49,30	50,95	51,84	52,89
Pakistan	60,07	59,88	62,10	62,47	64,44	65,70	66,27
Türkiye	67,71	67,00	70,01	72,42	74,51	76,53	77,90
Vietnam	69,21	71,38	72,46	73,27	73,51	73,88	75,38

Kaynak: Dünya Bankası, <https://www.worldbank.org/en/home> (Erişim Tarihi: 15.04.2023).

3. Literatür

Literatüre bakıldığında sağlık göstergeleri arasında bağımsız değişken olarak genellikle kamu ya da özel sağlık harcamaları kullanılmış, doğumda beklenen yaşam süresi nispeten daha az tercih edilmiştir. Doğumda beklenen yaşam süresinin bağımlı değişken olarak kullanıldığı çalışmalarda genellikle ekonomik büyüme ya da sağlık harcamaları ile ilişkisi analiz edilmiştir. Doğumda beklenen yaşam süresinin bağımsız değişken olarak kullanılan çalışmalara aşağıda ayrıntılı bir şekilde yer verilmiştir. Çalışmalara bakıldığında, bağımsız değişken olarak ekonomik büyüme ve işsizliğin çok, enflasyonun nispeten daha az kullanıldığı, toplam nüfusun kullanılmadığı görülmüştür.

Bağımsız değişkenin sağlık harcamaları olduğu çalışmalarda nüfus, kentsel nüfus, yaşlı nüfus değişkenleri daha fazla analize dahil edilmişlerdir.

Şenol ve İzgüden (2022), Erdoğan ve Bozkurt (2008), Ecevit (2011), Şahin (2018), Bloom ve Canning (2000), Chakraborty (2004) yapmış oldukları çalışmalarında yaşam süresi ile GSYİH'nın pozitif ilişkili olduğunu bulmuşlardır. Bu çalışmalar arasında Şenol ve İzgüden (2022), Ecevit (2011) ve Bloom ve Canning (2000) bu ilişkinin anlamlı olduğu kanısına da varmışlardır. Ancak, literatürde negatif bir ilişki sonucunu bulan ve azınlıkta olan çalışmalardan biri Tıraş ve Özbek (2020) tarafından yapılan çalışma olduğu görülmüştür. Değişkenlerin anlamlı ilişkisinin olduğu bir diğer çalışmaların Barlow ve Vissandjee (1999), İstaiteyeh (2017), Tıraş ve Özbek (2020; 2021)'e ait olan çalışmalar, ilişkinin anlamsız olduğu sonucuna ulaşan çalışmaların ise Sede ve Ohemeng (2015), Ali ve Ahmad (2014) tarafından yapılan çalışmalar olduğu görülmüştür.

Literatürdeki çalışmalarda doğumda beklenen yaşam süresi ile toplam nüfus arasında bağımlı ve bağımsız değişken olarak direkt bir ilişki kurulmamıştır. Ancak işsizlik ve enflasyon oranları ile bu bağlamda analiz yapılmıştır. Şenol ve İzgüden (2022), Sede ve Ohemeng (2015), İstaiteyeh (2017) ve Tıraş ve Özbek (2021) yaşam süresi ile işsizlik oranı arasında anlamlı; Şenol ve İzgüden (2022), Monsef ve Mehrjardi (2015), Şahin (2018) negatif olduğu bulgularına ulaşmışlardır. Şahin (2018) doğumda beklenen yaşam süresi ile enflasyon oranının negatif ilişkili; Ali ve Ahmad (2014) ise anlamsız ilişkili olduğu sonucuna varmışlardır.

Barlow ve Vissandjee (1999) 1990 yılına ait doğumda beklenen yaşam süresi ile sosyal ve ekonomik faktörler arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Çalışma doğrultusunda gelir değişkeninin yaşam süresi ile ilişkisinin anlamlı olduğu ortaya çıkmıştır. Bloom ve Canning (2000) yaşam süresi ile gelir arasındaki ilişkinin incelendiği çalışmada hem pozitif hem de anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Chakraborty (2004) 1970 ile 1990 yıllarını kapsayan çalışmasında 95 ülkeye ait yaşam süresi ile büyüme arasındaki ilişkinin pozitif olduğu, birbirlerini olumlu yönde etkiledikleri sonucu ortaya çıkmıştır. Erdoğan ve Bozkurt (2008) 1980 ile 2005 yıllarını kapsayan çalışmalarında yaşam süresi ile büyüme arasındaki ilişkinin tespitinde ARDL yöntemi kullanışlardır ve pozitif ilişki sonucuna varmışlardır. Ecevit (2011) 1995 ile 2011 yıllarını kapsayan çalışmasında Türk Cumhuriyetlerinin doğumda beklenen yaşam süresi ile seçilen makroekonomik ve sağlık göstergeleri ile ilişkisini analiz etmiştir. Çalışma doğrultusunda ele alınan kişi başına düşen gelir değişkeninin doğumda beklenen yaşam süresi ile ilişkisinin hem anlamlı hem de pozitif olduğu sonucuna varılmıştır.

Ali ve Ahmad (2014) 1970 ile 2012 yıllarını kapsayan çalışmalarında Umman'a ait yaşam beklentisi değişkeninin birden fazla değişken ile ilişkisini ARDL sınır testi ile incelemişlerdir. Çalışmanın doğrultusunda dikkate alınan enflasyon ve kişi başına düşen gelir değişkenleri ile yaşam beklentisi arasındaki ilişkinin anlamsız olduğu belirlenmiştir. Monsef ve Mehrjardi (2015) 2002 ile 2010 yıllarını kapsayan çalışmalarında 136 ülkeye ait ortalama yaşam süresini etkileyen faktörleri incelemişlerdir. Gayri safi milli gelirin ortalama yaşam süresi üzerinde olumlu etkisinin olduğu

gözlemlenmiştir. Yaşam süresine etkisi en çok olan göstergelerin enflasyon oranı ve işsizlik oranı olduğu sonucuna varılmıştır. Sede ve Ohemeng (2015) Nijerya'ya ait yaşam süresine etki eden değişkenleri VAR analizi ile incelemişlerdir. Değişkenler arasında bulunan işsizlik oranı ve yaşam süresi ilişkisinin anlamlı, kişi başına gelirin ise anlamsız bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Istaiteyeh (2017) 1990 ile 2014 yıllarını kapsayan çalışmasında Ürdün'e ait yaşam süresini etki eden göstergeleri VAR analizi ile incelemiştir. Göstergeler arasında yer alan kişi başı GSYİH değişkeninin yaşam süresindeki etkisinin anlamlı ve en çok etkileyen olduğu, ikinci olarak da işsizlik oranının geldiği sonucuna ulaşılmıştır. Monsef ve Mehrjardi (2018) 2002 ile 2010 yıllarını kapsayan çalışmalarında 136 ülkeye ait yaşam süresi ile işsizlik oranı değişkenlerinin ilişkilerini incelemişler, ilişkinin negatif olduğu tespit etmişlerdir. Şahin (2018) 2000 ile 2013 yıllarını kapsayan çalışmasında APEC ülkelerine ait yaşam süresi ile belirli makro ekonomik göstergeler arasındaki ilişkiyi analiz etmiştir. Çalışma doğrultusunda ele alınan yaşam süresi ile GSYİH arasında pozitif; işsizlik ve enflasyon oranının ise negatif ilişkili olduğu sonucuna varmışlardır.

Miladinov (2020) 1990 ile 2017 yıllarını kapsayan çalışmasında AB'ye aday olan beş ülkeye ait ortalama yaşam süresini etkileyen göstergelerin etkisini incelemiştir. Kullanılan kişi başı GSYİH göstergesinin doğumda ortalama yaşam süresi üzerinde etkisini olduğu sonucuna varılmıştır. Tıraş ve Özbek (2020) 1980 ile 2018 yıllarını kapsayan çalışmalarında 28 OECD ülkesine ait ortalama yaşam süresini etkileyen faktörlerin yaşam

süresi ile ilişkisini incelemişlerdir. Analizde kullanılan kişi başına gelir ile yaşam süresi arasındaki ilişkinin anlamlı fakat negatif olduğu sonucuna varılmıştır. Aydın (2020) 2000 ile 2016 yıllarını kapsayan çalışmada 36 OECD ülkesine ait yaşam süresi ile işsizlik ve kişi başı GSYİH göstergelerinin ilişkilerini tespitinde panel analiz yapmışlardır. Doğumda beklenen yaşam süresinin diğer iki değişkenden etkilendiği ve iki değişkeni etkilediği sonucuna varmıştır. Ecevit, Öztürk Yaprak ve Çetin (2020) 1988 ile 2018 yıllarını kapsayan çalışmalarında Türkiye'ye ait yaşam süresi ile GSYİH, işsizlik ve enflasyon oranları arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Her üç değişkenin de yaşam süresinin nedeni olduğu sonucuna varmışlardır.

Şenol, Gökkaya ve Çıraklı (2021) 2000 ile 2019 yıllarını kapsayan çalışmalarında üst orta gelir grubuna ülkelerine ait ortalama yaşam süresine etki eden faktörleri incelemişlerdir. GSYİH değişkeninin ortalama yaşam süresine etkisinin olumlu, işsizlik oranının ise olumsuz olduğu ortaya çıkmıştır. Tıraş ve Özbek (2021) 1991 ile 2019 yıllarını kapsayan E-7 ülkelerine ait yaşam süresi, işsizlik oranı ve GSYİH değişkenlerini analiz etmişlerdir. Yaşam süresi ile değişkenlerin anlamlı ilişkisinin olduğu sonucuna varılmıştır. Şenol ve İzgüden (2022) 2009 ile 2019 yıllarına ait 23 ülkenin doğumda beklenen yaşam süresi ile birden fazla makroekonomik göstergeler arasındaki ilişkiyi panel analiz ile incelemişlerdir. Bu göstergeler arasında yer alan işsizlik oranı ve kişi başı gelir değişkenlerinin doğuştan beklenen yaşam süresi üzerindeki etkisine bakıldığında, işsizlik oranı bağımlı değişkeni negatif yönde etkilerken, kişi başı gelir pozitif yönde etkilemektedir. Ancak her iki değişken de anlamlı sonuçlanmıştır.

Bulut ve Ağırlioğlu (2022) 2000 ile 2018 yıllarını kapsayan çalışmalarında 10 gelişmiş ülkeye ait erkek yaşam süresi ile gelir ve diğer seçilmiş sağlık göstergeleri arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Çalışma, yaşam süresi ile gelirin anlamlı ilişkili olduğu sonucu ortaya çıkarmıştır. Akbulut (2023) 2000 ile 2020 yıllarını kapsayan çalışmada 45 ülkeye ait cinsiyete özgü ortalama yaşam süresi ile ekonomik büyüme (kişi başı gelir ve toplam GSYİH), işsizlik ve enflasyon oranı, nüfus artış hızı ile kentsel nüfusun toplam nüfus içindeki oranı arasındaki ilişkiyi analiz etmiştir. Cinsiyete özgü ortalama yaşam süresi ile enflasyon ve işsizlik oranlarının arasında anlamsız ilişki, geride kalan değişkenler ile tam tersi sonuca varılmıştır.

Özet olarak literatürdeki çalışmalara bakıldığında analizde kullanılan değişkenler için genelde anlamlılık durumlarının incelendiği görülmüştür. Aralarındaki etkiyi analiz eden çalışmalar nispeten daha fazladır. Bu çalışmada karşılaşılan sonuç gibi yaşam süresi ile kişi başına GSYİH arasındaki ilişkiyi pozitif bulan çalışmalar Şenol ve İzgüden (2022), Erdoğan ve Bozkurt (2008), Ecevit (2011), Şahin (2018), Bloom ve Canning (2000), Chakraborty (2004) olarak belirlenmiştir. Bu çalışmanın aksine yaşam süresi ile kişi başına GSYİH negatif ilişkili olduğu Tıraş ve Özbek (2020) tarafından yapılan çalışma olduğu görülmüştür. Şahin (2018) bu çalışmada da olduğu gibi yaşam süresi ile enflasyon oranının negatif ilişkili olduğu sonucuna varmıştır.

4. Ekonometrik Yöntem ve Bulgular

Panel veri analizinde değişkenler arasındaki ilişkinin analizi yapılırken hem zaman boyutu hem de birim boyutu bir arada kullanılmaktadır. Bu durum panel veri analizini son yıllarda

yaygın bir şekilde kullanılan analiz haline getirmiştir. Bu iki boyutun birlikte kullanılması bilgilerin daha kapsamlı ve eksiksiz elde edilip sunulmasına olanak sağlamaktadır. Bu sebeple, bu çalışmada seçilen değişkenler arasındaki ilişki panel veri analizi ile test edilmiş ve yorumlanmıştır (Hsiao, 2005, s. 44).

N11 ülkelerinin yer aldığı çalışmada, bu ülkelere ait doğumda beklenen yaşam süresi değişkeninin seçilmiş makroekonomik göstergelerle ilişkisi incelenmiştir. 1990 ile 2021 yıllarını kapsayan çalışmada, doğumda beklenen yaşam süresi, kişi başına düşen GSYİH, işsizlik, enflasyon oranları ve nüfus değişkenleri The World Bank ve International Monetary Fund World Economic Outlook Database (IMF WEO) veri tabanlarından elde edilmiştir. Çalışmada N11 ülke grubu olarak adlandırılan Bangladeş, Endonezya, Filipinler, Güney Kore, İran, Meksika, Mısır, Nijerya, Pakistan, Türkiye ve Vietnam olmak üzere toplam 11 ülke kullanılmıştır. Zaman boyutunun 32, kesit boyutunun 11 olduğu çalışmada kullanılan model şu şekildedir;

$$LIFE_{it} = \beta_0 + \beta_1 GDP_{it} + \beta_2 UNEMP_{it} + \beta_3 INF_{it} + \beta_4 POP_{it} + \mu_{it} \quad (1)$$

1 numaralı denklemde LIFE doğuştan beklenen yaşam süresini, GDP kişi başı GSYİH'yı, UNEMP işsizlik oranını, INF enflasyon oranını, POP ise nüfusu temsil etmektedir. Değişkenlerin analizde kullanılan isimleri İngilizce karşılıklarının kısaltılmış halidir. LIFE bağımsız değişken; seçilmiş makroekonomik göstergelerden oluşan GDP, UNEMP, INF ve POP ise bağımlı değişkenlerdir. Panel veri analizinde kullanılan zaman boyutu t, kesit boyutu ise i endeksi ile gösterilmektedir. β_0 sabit parametreyi, β_1 , β_2 , β_3 ve β_4 ise terim parametrelerini ifade

ederken, μ_{it} ise hata terimini belirtmektedir (Turgut ve Uçan, 2021, s. 1379).

Analizlerde 3 farklı anlamlılık değeri (yüzde 1, yüzde 5 ve yüzde 10) kullanılmaktadır. Bu çalışmada yüzde5 anlamlılık düzeyi kullanılarak yorum yapılmıştır. Yapılan testlerin olasılık değerleri yüzde5 anlamlılık düzeyinden küçük çıkarsa testin H_0 yokluk hipotezi rededilmekte, H_1 hipotezi kabul edilmektedir. Olasılık değerleri yüzde5 anlamlılık düzeyinden büyük çıktığı durumda ise H_0 yokluk hipotezi kabul edilmekte, H_1 hipotezi ise rededilmektedir. Bu çalışmada eşbütünleşme tahmincisi ile analiz sonlanmıştır. Bu tahmincinin yorumlanmasında tablo değeri dikkate alınmaktadır. Test sonucunda bulunan hesap değeri tablo değerinden büyük çıkarsa değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkinin anlamlı olduğu, tam tersi durumda ise anlamsız olduğu yorumu yapılmaktadır. Bu çalışmada 0.05 anlamlılık düzeyi dikkate alındığı için, $\alpha=0.05$ için tablo değerine bakılarak yorumlama yapılmıştır.

4.1. Homojenlik Testi

Analize ilk olarak parametrelerin homojenliğinin test edilmesiyle başlanmaktadır. Çünkü homojenlik testi sonucu analizde kullanılacak olan birim kök testi ve eşbütünleşme test için yol gösterici olacaktır. Ayrıca parametrelerin homojenliğinin test edilmemesi durumunda sonuçlar tutarsız ve sapmasız çıkmaktadır. Homojenlik testleri arasında kullanılan Swamy S testi hipotezleri şu şekildedir (Swamy, 1970, s. 319);

H_0 : Tüm eğimler ve parametreler sabittir, birimlere göre homojendir.

H_1 : Tüm eğimler ve parametreler sabit değildir, birimlere göre heterojendir.

Tüm modele ait homojenlik test sonucunu veren tablo 3'te 0.0008 olasılık değeri 0.05 anlamlılık düzeyinden küçük olduğu için tüm eğim ve parametrelerin homojen olduğu hipotezi reddedilmiş, eğim ve parametrelerin heterojen olduğu sonucuna varılmıştır.

Tablo 3: Swamy s testi

LIFE	Katsayı	Standart Hata	Değer	Olasılık Değeri	95yüzde Conf.	Interval
GDP	0.0000	0.0001	0.45	0.655	-0.0002	0.0003
UNEMP	0.0643	0.0690	0.93	0.352	-0.0710	0.1996
INF	0.0229	0.0228	1.00	0.315	-0.0218	0.6779
POP	0.0001	0.0000	1.50	0.133	-0.0000	0.0003
_cons	55.3977	7.5643	7.32	0.000	40.5719	70.2235
Chi2(4) = 13.68			Prob > chi2 = 0.0008			

4.2. Yatay Kesit Bağımlılığı Testi

Yapılan homojenlik testi sonrasında birimler arasında korelasyon olup olmadığına bakılması gerekmektedir. Literatürde birimlerarası korelasyonun olup olmadığını test eden birden fazla yatay kesit bağımlılığı testi bulunmaktadır. Bu testlerden hangisinin uygulanacağı analizde kullanılan birim ve zaman boyutlarına göre değişmektedir. Birim boyutunun yeteri kadar büyük, zaman boyutunun ise 3'ten büyük olduğu durumda Pesaran CD Yatay Kesit Bağımlılığı testi kullanılmaktadır. Bu testin hipotezi aşağıdaki gibidir (Pesaran, 2014, s. 1090-1093);

H_0 : Yatay kesit bağımlılığı yoktur.

H_1 : Yatay kesit bağımlılığı vardır.

Çalışmada birim boyutu 11, zaman boyutu ise 32 olduğu için Pesaran CD Yatay Kesit Bağımlılığı testinin kullanılması uygun görülmüştür. Tablo 4’de bu testin sonuçlarına bakıldığında, tüm değişkenlere ait olasılık değerleri (0.000), yüzde 5 anlamlılık düzeyinden küçük çıkmıştır. Bu sebeple, yatay kesit bağımlılığı yokluğunu ifade eden H_0 hipotezi rededilmiştir. Yatay kesit bağımlılığının varlığı ikinci nesil birim kök testlerinin kullanılmasına yönlendirmiştir.

Tablo 4: Pesaran CD Yatay Kesit Bağımlılığı Testi

Değişkenler	Test İstatistiği	Olasılık Değeri
LIFE	33.00	0.000
GDP	30.46	0.000
UNEMP	30.71	0.000
INF	33.40	0.000
POP	35.54	0.000

4.3. Birim Kök Testi

Çalışmada eğim ve parametrelerin heterojen olduğu ve yatay kesit bağımlılığının varlığı ortaya çıkmıştır. Yatay kesit bağımlılığının varlığı altında ikinci nesil birim kök testleri kullanılmaktadır. Eğim ve parametrelerin heterojen çıkması ile de ikinci nesil birim kök testlerinden heterojen olanını seçmek gerekmektedir. Bu çalışmada heterojen ikinci nesil birim kök testi olan Yatay Kesit Genişletilmiş Im, Pesaran ve Shin (CIPS) Panel Birim Kök Testi ile değişkenlerin durağanlık analizi yapılmıştır. Bu testin hipotezleri aşağıdaki gibidir (Tatoğlu, 2018, s. 86);

H_0 : Seri durağandır.

H_1 : Seri durağan değildir.

Tablo 5'te serilerin durağanlık düzeylerinin ölçüldüğü birim kök testinin sonuçları yer almaktadır. Tabloya bakıldığında, modelde kullanılan tüm değişkenlerin düzeyde olasılık değerlerinin yüzde 5 anlamlılık düzeyinden büyük olduğu görülmüştür. Bu sebeple, tüm değişkenlerin birinci farkları alınmıştır. Birinci farkları alınan tüm değişkenlerin isimleri önüne D harfi konulmuştur. Birinci farkı alınan değişkenlerin olasılık değerleri yüzde 5 anlamlılık düzeyinden küçük çıkmıştır. Değişkenlerin I(1) düzeyinde durağan hale geldiği sonucuna ulaşılmıştır. Modelde kullanılan bağımlı ve bağımsız tüm değişkenlerin I(1) düzeyinde durağanlaşması ve modeldeki zaman boyutunun 30'dan fazla olması analizde eşbütünleşme testinin yapılabilmesini sağlamıştır.

Tablo 5: Yatay Kesit Genişletilmiş Im, Pesaran ve Shin (CIPS)
Panel Birim Kök Testi

	I(0)			I(1)	
Değişkenler	Test İstatistiği	Olasılık Değeri	Değişkenler	Test İstatistiği	Olasılık Değeri
LIFE	-1.179	0.119	DLIFE	-3.038	0.001
GDP	-1.483	0.069	DGDP	-2.996	0.001
UNEMP	0.377	0.647	DUNEMP	-4.751	0.000
INF	0.426	0.665	DINF	-2.637	0.004
POP	-0.524	0.300	DPOP	-2.572	0.005

4.4. Eşbütünleşme Testi ve Tahmincisi

Değişkenler arasında uzun dönemli ve anlamlı bir ilişkinin olup olmadığını öğrenmek için eşbütünleşme testlerine başvurulmaktadır. Literatürde birden fazla eşbütünleşme testi bulunmaktadır. Çalışmada yapılan testler sonrasında serilerin

heterojenlik ve yatay kesit bağımlılığının çıkmasıyla başvurulana eşbütünleşme testinin Gengenbach, Urbain ve Westerlund Panel Eşbütünleşme Testi olmasına karar verilmiştir. Testin hipotezi aşağıdaki gibidir (Gengenbach, Urbain ve Westerlund, 2016, s. 984);

H_0 : Eşbütünleşme yoktur.

H_1 : Eşbütünleşme vardır.

Tablo 6: Gengenbach, Urbain ve Westerlund Panel Eşbütünleşme Testi

Değişkenler	Katsayı	Test İstatistiği	Olasılık Değeri
LIFE-GDP	-0.846	-4.484	≤ 0.01
LIFE-UNEMP	-0.791	-3.956	≤ 0.01
LIFE-INF	-0.699	-4.546	≤ 0.01
LIFE-POP	-0.983	-5.280	≤ 0.01

Tablo 6’da görülen eşbütünleşme testinin sonuçlarına bakıldığında bağımsız değişken olan LIFE ile, diğer tüm bağımlı değişkenlerin (GDP, UNEMP, INF, POP) olasılık değerleri ≤ 0.01 çıkmıştır. Bu değerin 0.05’ten küçük olması H_0 hipotezinin reddedildiğini göstermiştir. Bu sebeple değişkenler arasında uzun dönemli de ilişkili olduğu, yani değişkenlerin eşbütünleşik olduğu sonucuna varılmıştır. Uzun dönemli ilişkisinin derecesini belirlemek için analiz son aşamasında eşbütünleşme tahmincisi kullanılmıştır.

Tablo 7: Ortalama Grup Dinamik En Küçük Kareler (dolsmg)
Tahmincisi

Değişkenler	Beta	T istatistik değeri
LIFE-GDP	0.0003	13.68
LIFE-UNEMP	0.7597	5.589
LIFE-INF	-0.0062	0.4944
LIFE-POP	0.0001	3.637
T tablo değeri $\alpha=0.05$ için 1.96'dır.		

Eşbütünleşme tahmincisinin seçimi için yatay kesit bağımlılığının olup olmadığı ile serilerin heterojen ve homojenlik durumuna bakılmaktadır. Parametrelerin katsayılarının yorumlanmasına olanak sağlayan Ortalama Grup Dinamik En Küçük Kareler (DOLSMG) Tahmincisi, yatay kesit bağımlılığının ve heterojenliğin olduğu durumlarda kullanılmaktadır (Pedroni, 1999, s. 653). Bu sebeple bu çalışmada Pedroni tarafından geliştirilmiş olan bu tahminci kullanılmıştır.

Tablo 7'de yer alan DOLSMG tahminci istatistik değerleri (13.68, 5.589, 0.4944, 3.637) 0.05 tablo değerinin karşılığı olan 1.96'dan büyüktür. Hesap değeri tablo değerinden büyük çıktığı için t istatistik değeri her bir bağımlı değişken ile bağımsız değişken arasındaki ilişkinin uzun dönem için anlamlı olduğu sonucu görülmüştür. Ayrıca LIFE bağımsız değişkenini, INF değişkeni hariç diğer değişkenler pozitif yönde etkilediği kanısına varılmıştır. GDP'deki 1 birimlik artış, LIFE değişkenini 0.0003 birim; UNEMP'deki 1 birimlik artış, LIFE değişkenini 0.7597 birim; POP'daki 1 birimlik artış, LIFE değişkenini 0.0001 birim arttırmaktadır. INF'deki 1 birimlik artış, LIFE değişkenini 0.0001

birim azaltmaktadır. LIFE bağımsız değişkeni üzerinde en büyük etkiye sahip olan değişkenin UNEMP olduğu görülmüştür.

5. Sonuç

Ülkenin ekonomik açıdan büyüme göstererek gelişme düzeyini ileri taşıyacak olan sağlık göstergeleri arasında yer alan doğumda beklenen yaşam süresi; bir ülkede yaşam beklentisinin yüksek olmasını ve o ülkenin sağlıklı bireylerden oluştuğunu göstermektedir. Bireyin sağlıklı olması eğitim hayatına, iş ve meslek yaşantısına, sosyal ve kültürel çevresine olumlu yansımaktadır. Eğitimi tamamlayan bir birey iş yaşantısına kolaylıkla kabul görülmekte ve kendini geliştirerek ülkesine olumlu katkı sağlamaktadır. Bu durum ülkede yaşanan işsizlik problemini azaltmakta, kişilerin gelir düzeylerini arttırmakta ve nüfusun bilinçli bir şekilde büyümesine neden olmaktadır. Sağlıklı olma hali, eğitim alabilmeyi, meslek edinebilmeyi, hem bireysel hem sosyal olarak kendini geliştirebilmeyi, kişisel gelirini arttırabilmeyi, bilinçli tüketim, tasarruf ve harcama yapabilmeyi, nüfusu bilinçli ve bilinçlendirilmiş arttırabilmeyi en önemlisi de ülke ekonomisine katkı sağlayabilmeyi etkilemektedir. Bu sebeple sağlık sektörü için yapılan harcamalar, bütçeden sağlık harcamalarına ayrılan pay önem arz etmektedir. Çünkü, bir ülkenin sağlık harcamalarına ayırdığı pay sağlık hizmetlerinin kalitesini arttırmakta ve herkese eşit ve adil bir şekilde sağlık hizmetinin yapılabilmesine olanak tanımaktadır. Enflasyon sebebiyle sağlık hizmetlerinin fiyatlarında artış yaşanması bu hizmetlere olan talebin azalmasına neden olmaktadır. Devletin ayırdığı pay haricinde kalan özel sağlık kuruluşlarında yapılan sağlık hizmetlerinin fiyatları enflasyondan olumsuz etkilenmekte

ve yükselmektedir. Fiyatı artan hizmetlere olan talep azalmakta ve bireyler sağlık hizmetlerinden faydalanamamaktadır. Bireyler sadece zorunda kaldıkları durumlarda sağlık hizmetlerine başvurmakta, rutin sağlık kontrollerini ertelemektedirler. Eksik alınan ve zamanında alınmayan sağlık hizmeti sonrası bireylerin sağlık durumları olumsuz etkilenmektedir. Sağlıklı olmayan bireyin yaşam standardı düşmekte ve özel ve sosyal hayatında aktif olmamaktadır. Bu durum da ülke ekonomisine etki etmektedir.

Çalışmada doğumda beklenen yaşam süresi ile seçilmiş olan kişi başı Gayri Safi Yurtiçi Hasıla, işsizlik, enflasyon oranları ve nüfus gibi belirli makroekonomik göstergeler arasındaki ilişki analiz edilmiştir. Analizde parametrelerin heterojen olduğu, yatay kesit bağımlılığının varlığı ve tüm değişkenlerin birinci düzeyde durağan olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ardından yapılan eşbütünleşme testi ile değişkenler arasında eşbütünleşik ilişki tespit edilmiştir. Bu tespitin sonrasında tespitin derecesinin belirlenmesi için eşbütünleşme tahmincisi kullanılmıştır.

Yapılan analiz sonucunda değişkenler arasında eşbütünleşik ilişkinin çıkması değişkenlerin birbirlerini uzun dönemli etkiledikleri anlamına gelmektedir. Yaşam süresi ile kişi başı Gayri Safi Yurtiçi Hasıla, işsizlik, enflasyon oranları ve nüfus arasındaki ilişkinin uzun dönemli olması olağan duruma aykırı çıkmamıştır. Ancak, birbirlerini etkilemeleri açısından farklılık ortaya çıkmıştır. Yaşam süresi ile kişi başı Gayri Safi Yurtiçi Hasıla, işsizlik ve nüfus oranları arasında pozitif, enflasyon oranı ile arasındaki ilişkinin ise negatif olduğu görülmüştür. İşsizliğin artması sonucunda doğumda beklenen yaşam süresinin de artması olağan duruma aykırı çıkmakla birlikte, işsiz olan bireyin

aile bireylerinden kendisine kalan miras ile kişi başına düşen geliri arttırması sonucu yaşam süresi artabilmektedir. Analiz sonucunda olağan durumda düşük bir ihtimal dahi olsa bu ihtimal ile karşılaşmıştır. Bağımlı değişkenlerin bağımsız değişken olan doğumda beklenen yaşam süresindeki etkisine bakıldığında ise, bağımsız değişkeni en çok etkileyen değişkenin işsizlik oranı olduğu görülmüştür. İşsizlik oranının ardından kişi başı Gayri Safi Yurtiçi Hasıla takip etmiştir. Enflasyon oranı ile nüfusun ise aynı derecede etkiye sahip olduğu sonucuna varılmıştır. Bu sebeple çalışmada kullanılan N11 ülke grubu olarak adlandırılan Bangladeş, Endonezya, Filipinler, Güney Kore, İran, Meksika, Mısır, Nijerya, Pakistan, Türkiye ve Vietnam ülkelerinin doğumda beklenen yaşam sürelerine etki etmeleri için işsizlik oranlarını düşürmeleri gerekmektedir. Bu ülkelere işsizlikle mücadele politikaları uygulamalarında doğru karar vermeleri ve istikrarlı olmaları önerilmektedir. Faaliyet kollarının desteklenerek verimli hale getirilmesi, işsizlikle mücadele stratejilerinin belirlenmesi, ekonomi politikalarının belirlenmesinde istihdam artışına önem verilmesi, işverenlerin istihdam edilenlere teşvik sistemi uygulanması hususunda bilgilendirilmesi ve destek verilmesi, meslek edinme kurslarına ulaşımın ücretsiz hale getirilmesi, işsiz bireylerin bu kurslarla bir alana yönlendirilmesi ve istihdamının sağlanması, girişimcilerin ve yeni istihdam alanı kuracakların desteklenmesi, çalışan bireylerin çalışma koşullarının iyileştirilmesi, işçi ve işveren arasında kurulan bağların güçlü tutulması hedeflenmelidir.

KAYNAKLAR

Akar, S. (2014). Türkiye'de sağlık harcamaları, sağlık harcamalarının nisbi fiyatı ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin incelenmesi. *Celal Bayar Üniversitesi Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 21(1), 311-322. doi: <https://doi.org/10.18657/yecbu.70940>

Akbulut, F. (2023). Sahra Altı Afrika ülkelerinde sosyo-ekonomik faktörlerin ortalama yaşam süresine etkisinin panel veri analiz yöntemiyle incelenmesi. *Abant Sosyal Bilimler Dergisi*, 23 (1), 55-67. doi: <https://doi.org/10.11616/asbi.1205115>

Ali, A., & Ahmad, K. (2014). The impact of socio-economic factors on life expectancy in sultanate of Oman: an empirical analysis. *Middle-East Journal of Scientific Research*, 22(2), 218-224. doi: 10.5829/idosi.mejsr.2014.22.02.21847

Aydemir, A. F., Atılgan, D., & Türkmen, S. (2020). N11 ülkelerinde enerji kullanımı ve ekonomik büyüme: Panel nedensellik analizi. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 24(2), 1027-1035.

Aydın, B. (2020). İktisadi göstergelerin beklenen yaşam süresi üzerindeki etkileri: Panel veri analizi. *İstanbul İktisat Dergisi*, 70(1), 163-181.

Barlow, R., & Vissandjee, B. (1999). Determinants of national life expectancy. *Canadian Journal Of Development Studies*, 20(1), 9-29. doi: 10.1080/02255189.1999.9668787

Bloom, D., & Canning, D. (2000). The health and wealth of nations. *Science*, 287, 1207-1209. doi: 10.1126/science.287.5456.1207

Bulut, Ş., & Ağırlioğlu, S. (2022). Erkeklerin yaşam süresini etkileyen faktörlere yönelik panel veri yaklaşımı. *19 Mayıs Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(1), 4-11. doi:<https://doi.org/10.52835/19maysbd.972269>

Chakraborty, S. (2004). Endogenous lifetime and economic growth. *Journal of Economic Theory*, 116(1), 119–137. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jet.2003.07.005>

Ecevit, E. (2013). Türk Cumhuriyetlerinde yaşam beklentisinin belirleyicileri ve ampirik bir analiz. *Yönetim Ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 21, 349-363. doi: <https://doi.org/10.11611/JMER220>

Ecevit, E., Öztürk Yaprak, Z., & Çetin, M. (2020). Türkiye’de işsizliğin sağlık üzerindeki etkisi: Ampirik bir analiz. *Bingöl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 4(2), 117-144. doi: <https://doi.org/10.11611/JMER220>

Elmi, Z. M., & Sadeghi, S. (2012). Health care expenditures and economic growth in developing countries: Panel cointegration and causality. *Middle-East Journal of Scientific Research*, 12 (1), 88-91. doi: 10.5829/idosi.mejsr.2012.12.1.64196

Erdoğan, S., & Bozkurt, H. (2008). Türkiye’de yaşam beklentisi - ekonomik büyüme ilişkisi: ARDL modeli ile bir analiz. *The Journal of Knowledge Economy & Knowledge Management*, 3(1), 25-38.

Gengenbach, C., Urbain, J-P., & Westerlund, J. (2016). Error correction testing in panels with common stochastic trends. *Journal of Applied Econometrics*, 31(6), 982-1004.

Hsiao, C. (2005). Why panel data?. *The Singapore Economic Review*, 50(2), 143–154. doi: <https://doi.org/10.1142/S0217590805001937>

Istaiteyeh, R. M. S. (2017). Economic and social factors in shaping Jordan's life expectancy: Empirical Analysis (1990-2014). *Advances in Management and Applied Economics*, 7(5), 45-59.

Mahdian M., Fazel M.R., Sehat M., Rahimi H., & Mohammadzadeh M. (2016). Life expectancy at birth in Aran-Bidgol region, Iran, 2012: A study based on corrected Health Houses Data. *International Journal of Epidemiologic Research*, 3(3), 259-267.

Miladinov, G. (2020), Socioeconomic development and life expectancy relationship: evidence from The EU Accession Candidate Countries, *Journal of Population Sciences*, 76(2), 1-20. doi: 10.1186/s41118-019-0071-0

Monsef, A., & Mehrjardi, A. S. (2015). Determinants of life expectancy: A panel data approach. *Asian Economic and Financial Review*, 5(11), 1251-1257. doi: 10.18488/journal.aefr/2015.5.11/102.11.1251.1257

Monsef, A., & Mehrjardi, A.S. (2018). Effect of unemployment on health capital. *Iranian Economic Review*, 22(4), 1016-1033. doi: 10.22059/IER.2018.67853

Mossialos, E., & Dixon, A. (2002). Funding Health Care: An Introduction. Josep Figueras, Martin McKee, Elias Mossialos and Richard B. Saltman (Ed.). *Funding Health Care: Options for Europe* (s. 2-12). Buckingham: Open University Press.

Pedroni, P. (1999). Critical values for cointegration tests in heterogeneous panels with multiple regressors. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 61(1): 653-670. doi: <https://doi.org/10.1111/1468-0084.0610s1653>

Pedroni, P. (2001). Critical values for cointegration tests in heterogeneous panels with multiple regressors. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 61(S1), 653-670. doi: <https://doi.org/10.1111/1468-0084.0610s1653>

Sachs, G. (23 November 2007). BRICS and Beyond. <http://www.goldmansachs.com/our-thinking/archive/archive-pdfs/bricsbook/brics-full-book.pdf> (Erişim Tarihi: 05.04.2023).

Sede P., & Ohemeng, W. (2015). Socio-economic determinants of life expectancy: A panel data approach. *Asian Economic and Financial Review*, 5(11), 1-11. doi: [10.18488/journal.aefr/2015.5.11/102.11.1251.1257](https://doi.org/10.18488/journal.aefr/2015.5.11/102.11.1251.1257)

Şahin, D. (2018). Doğumda yaşam beklentisinin belirleyicilerinin analizi: APEC ülkeleri örneği. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(1), 1-7. doi: <https://doi.org/10.25287/ohuiibf.303281>

Şenol, O., & İzgüden, D. (2022). Makroekonomik göstergelerin sağlık göstergeleri üzerindeki etkisinin panel veri analizi yöntemi ile incelenmesi. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 63, 25-30. doi: [10.18070/erciyesiibd.953233](https://doi.org/10.18070/erciyesiibd.953233)

Şenol, O., Gökkaya, D., & Çıraklı, Ü. (2021). The effects of economic variables on health expenditure per capita and life expectancy at birth: panel data analysis for middle top income

countries. *Journal of Mehmet Akif Ersoy University Economics and Administrative Sciences Faculty*, 8(3), 1499-1515. doi: <https://doi.org/10.30798/makuiibf.909994>

Tatoğlu Yardelen, F. (2018). *Panel Zaman Serileri Analizi Stata Uygulamalı (2 b.)*. İstanbul: Beta Yayınları.

Tıraş, H. H., & Özbek, S. (2020). OECD ülkelerinde doğuşta yaşam beklentisinin belirleyicilerinin ekonometrik analizi. *Business and Management Studies: An International Journal*, 8(3), 2893-2923. doi: 10.15295/bmij.v8i3.1542

Tıraş, H. H., & Özbek, S. (2021). Doğuşta yaşam beklentisini etkileyen faktörlerin tahmini: E-7 ülkeleri örneği. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 22(2), 145-167. doi: <https://doi.org/10.37880/cumuiibf.952359>

Turgut, E., & Uçan, O. (2021). Dış ticaret ve büyüme ilişkisi: Gelişmiş ülkelere bulgular. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi*, 14(4), 1372-1387. doi: <https://doi.org/10.25287/ohuiibf.875522>

BÖLÜM IV

KADİM TİCARET YOLU

“YENİ İPEK YOLU PROJESİ VE TÜRKİYE”

(BİR KUŞAK, BİR YOL - KUŞAK YOL)

M. Hakan YALÇINKAYA *

İlkay DİLBER **

1. Giriş

İpek Yolu, Çin’den Avrupa ya tarihin derinliklerinden günümüze kadar uzanan, farklı milletlerin, devletlerin sosyal, siyasi, kültürel ve özellikle ekonomik hayatında önemli bir rol oynamış eski bir ticaret yolu olarak bilinir. Bu yol, bilgilerin, fikirlerin, kültürlerin, inançların ve dinlerin etkileşimini sağlayarak birçok medeniyetin etkileşim ve ticaretine olanak tanımıştır. Asya’nın en eski askeri ve ticari ulaşım yolu olması sebebiyle, adını özellikle Çin’den batı ülkelerine sevk edilen ipek ticaretinden almıştır.

Günümüzde, İpek Yolu tarihi ve kültürel mirası, geçmiş medeniyetler arasındaki etkileşimi ve ticaretin evrensel önemini

* Doç. Dr. Manisa Celal Bayar Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, hakan.yalcinkaya@cbu.edu.tr

** Doç.Dr. Manisa Celal Bayar Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, ilkay.dilber@cbu.edu.tr

vurgulayan bir sembol olarak görülmektedir. Bu antik yol, insanlığın kültürel ve ticari ilişkilerinin gelişimine katkıda bulunmuş ve tarih boyunca önemini korumuştur.

Sonuç olarak İpek Yolu'nun tarihsel gelişimi boyunca, tarihi, ekonomik, kültürel ve jeopolitik perspektifleri daima birçok araştırmanın konusu olmuş ve İpek Yolu'nun 'Bir Kuşak Bir Yol' gibi girişimlerle yeniden canlandırılması yeniden gündeme gelmiştir

2. İpek Yolu Tarihi

İpek Yolu yüzyıllardır medeniyetler arası ticaret ve kültür alışverişinin önemli bir kanalı olmuş ve çağlar boyunca farklı dönemlerde birçok ulus ve toplumu bir araya getirmiştir (İbiş, 2019). İnsanların, malların ve fikirlerin farklı bölgeler arasındaki hareketini kolaylaştırarak, yol boyunca farklı toplumların gelişmesine katkıda bulunmuştur (Ayan, 2016). İpek Yolu'nun tarihi geçmişi, onun çeşitli kültür ve medeniyetler üzerindeki etkisinin anlaşılması açısından önemlidir (Şahin, 2020).

Bu yolun önemi sadece tarihi değil aynı zamanda kültürel ve ekonomiktir. Doğu ve Batı medeniyetleri arasındaki ticari ve kültürel etkileşimlerin sembolü olmuştur (Gülez, 2022). Rota, çeşitli kültür ve medeniyetlere ev sahipliği yaparak mal, teknoloji ve fikir alışverişine yol açmıştır (Koç ve Koç, 2022). Ayrıca İpek Yolu, güzergahı üzerindeki şehirlerin topografik özelliklerini şekillendirmede, kültürel ve tarihsel gelişimlerini etkilemede önemli bir rol oynamıştır (Koç ve Koç, 2022)

İpek Yolu'nun tarihi gelişimi oldukça eski dönemlere kadar uzanmaktadır. Bu yol, Doğu ve Batı arasında sosyal ve

ekonomik etkileşimlerin de gerçekleştiği bir köprü görevi görmüştür. İpek Yolu'nun gelişimi aşağıdaki gibi özetlenebilir:

- **Eski Dönemler ve Öncesi:** İpek Yolu'nun temelleri milattan önceki dönemlere dayanır. M.Ö. 2 bin yılı öncesinde Çin'in ipek üretimi, Orta Asya'nın değerli metalleri ve diğer bölgelerin ticaret malları için yol ağları ve ticaret rotaları oluşmaya başlamıştır.
- **Antik Dönem:** İpek Yolu'nun belirginleşmeye başladığı dönemlerden biri Antik Dönemdir. M.Ö. 2. yüzyılda, Çin'in Han Hanedanı döneminde, Çin'den Orta Asya'ya kadar uzanan yol ağı organize edilmiş ve genişletilmiştir.
- **Ortaçağ ve Altın Çağı:** İpek Yolu'nun en parlak dönemlerinden biri Ortaçağ'dır. Bu dönemde, ticaret, kültürel alışveriş ve bilgi akışı yoğunlaşmıştır. Özellikle Tang ve Song Hanedanları döneminde Çin, İpek Yolu ticaretinde büyük bir rol oynamıştır. Ayrıca, Orta Asya'daki büyük imparatorluklar, özellikle Büyük Selçuklu, Moğol İmparatorluğu ve Timur İmparatorluğu gibi devletler, bu yol üzerinde ticaretin ve kültürel alışverişin gelişimine katkıda bulunmuşlardır.
- **Yeniden Canlanma ve Yıkım:** 15. yüzyılda, deniz ticaret rotalarının gelişmesiyle birlikte ve Orta Asya'daki siyasi istikrarsızlık ve coğrafi keşiflerin etkisiyle yolun kullanımı azalmış, İpek Yolu ticari önemini kaybetmeye başlamıştır.
- **Modern Dönem:** İpek Yolu'nun gelişimi ve önemi 19. ve 20. yüzyılda, demiryolu ve modern ulaşım teknolojilerinin gelişimiyle tekrar canlanmıştır.

Günümüzde, Çin'in "Kuşak ve Yol İnisiyatifi" gibi projelerle, benzer ticaret yolları oluşturma ve geliştirme girişimleri bulunmaktadır. İpek Yolu, tarih boyunca batıdan doğuya ve doğudan batıya birçok değerli malın taşındığı bir ticaret ağı olmuştur. Batıdan doğuya taşınan mallar arasında atlar, eyerler, egzotik ve evcil hayvanlar, hayvan kürkleri, bal, meyve, tekstiller, altın ve gümüş gibi çeşitli ürünler bulunmaktadır. Aynı zamanda, doğudan batıya yönelen ticarete ise boyalar, değerli taşlar, Çin porselenleri, baharatlar, tıbbi malzemeler, fildişi, ipek, çay gibi ürünler öne çıkmaktadır.

Anadolu, bu ticaret yollarının önemli bir kavşak noktasıdır. Doğu'dan gelen kervanlar, Anadolu üzerinden gemilere yüklenerek batıya taşınmıştır. Bu coğrafya, Doğu için karayollarının son noktası, Batı içinse başlangıç noktası olma özelliğine sahiptir. Anadolu'nun stratejik konumu, tarih boyunca bu bölgenin ticaretin merkezi haline gelmesini sağlamıştır (Camgöz, İstanbullu,) (Yılmaz, Erdem, Kaya, 2019). Bu bakımdan bu topraklar boyunca kültürel alışverişe, ticarete ve medeniyetler arası etkileşime zemin sağlamış, bu sayede dünya tarihinde de derin bir iz bırakmıştır.

3. Yeni İpek Yolu (Kuşak-Yol, BRI) Projesi

İpek Yolu "Ekonomik Kuşağı" ve "21. Yüzyıl Deniz İpek Yolu" (Kuşak-Yol Projesi), Çin'in küresel stratejisinin bir parçası olarak ortaya çıkmıştır. Çin Devlet Başkanı Xi Jinping, Eylül 2013'te İpek Yolu Ekonomik Kuşağı'nı oluşturma girişimini duyurmuştur. Bu proje, dünya nüfusunun %65'ini, 68 ülkeyi ve yaklaşık 4.4 milyar insanı kapsamaktadır.

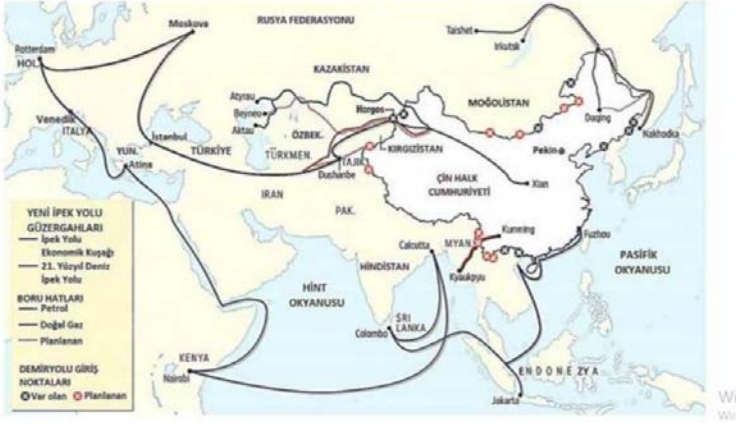
Ekonomik anlamda ise, proje dünya ekonomisinin %30'unu oluşturan yaklaşık 25 trilyon dolar ek katma değer sunmayı hedeflemektedir. Ayrıca Çin'in ekonomik etki ve gücünü artırmayı, ticaret ve altyapı bağlantılarını geliştirmeyi, bölgesel ve küresel iş birliğini teşvik etmeyi amaçlamaktadır. Bu projenin, ekonomik olarak geniş bir alana etki etmesi ve dünya ekonomisine önemli bir katkı sağlaması beklenmektedir.

Yeni İpek Yolu projesi, Çin'in ekonomik etkinliğini artırma, ticaret ağlarını genişletme ve küresel pazarda daha fazla etki sahibi olma amacını taşımaktadır. Bu proje, Çin'in dış ticaretini ve yatırımlarını artırarak, uluslararası alanda daha geniş bir rol oynamasını sağlamayı hedeflemektedir. Ayrıca, bu proje ile birlikte Çin ekonomik etkisinin yanı sıra askeri ve stratejik etkisini de artırmayı beklenme ve dünya çapında daha fazla altyapı, ticaret ve ekonomik ilişkiler üzerinde kontrol sahibi olmayı da amaçlamaktadır.

4. İpek Yolu Projesinin (BRI) Rotası

Çin'in küresel ticaret ve altyapıyı teşvik etmeyi amaçlayan Yeni İpek Yolu Projesi, karayolu ve denizyolu ağlarından oluşan iki ana kısmı içerir. Bunlar: “İpek Yolu Ekonomik Kuşağı” ve “21. Yüzyıl Deniz İpek Yolu” dur.

Şekil 1. Yeni İpekyolu Rotası



Kaynak: Yeni İpek Yolu (Tuerdi, 2017: 13, Marangoz, M., Tuncer, B.2020)

İpek Yolu Ekonomik Kuşağı: Bu kara güzergahı, Çin'den başlayarak Orta Asya, Güney Asya, Orta Doğu ve Avrupa'ya kadar uzanır. Ana ulaşım koridorları arasında demiryolları, karayolları ve enerji hatları bulunmaktadır. Bu koridorlar, ticareti kolaylaştırmak, altyapıyı geliştirmek ve ülkeler arasındaki ekonomik iş birliğini artırmak amacıyla planlanmıştır.

İpek Yolu Projesi, geniş bir coğrafi alanı kapsayan ve bir dizi ülkeyi içeren küresel bir girişimdir. Projenin hem kara hem de deniz güzergahları, birçok farklı ülkeden geçmektedir. Projenin genel olarak geçtiği bazı ülkeler:

- Çin
- Kazakistan
- Kırgızistan
- Tacikistan
- Özbekistan

- Türkmenistan (Ayvaz, Ramadhan 2021),
- Afganistan
- Pakistan
- Hindistan
- İran
- Türkiye
- Rusya
- Avrupa ülkeleridir.

21. Yüzyıl Deniz İpek Yolu: Deniz güzergahı, Güney Çin Denizi ve Hint Okyanusu'nu kullanarak Güneydoğu Asya, Güney Asya, Afrika ve Avrupa arasında bağlantılar kurmayı hedefler. Limanlar, deniz yolları ve lojistik merkezler aracılığıyla deniz ticaretini artırmayı amaçlamaktadır. İpek Yolu Projesi'nin genel olarak geçtiği bazı deniz yolu üzerinde olan ülkeler:

- Çin
- Güneydoğu Asya ülkeleri (Vietnam, Malezya, Endonezya, Filipinler vb.)
- Hindistan
- Orta Doğu ülkeleri (Kuveyt, Umman, Suudi Arabistan vb.)
- Afrika ülkeleri (Kenya, Tanzanya, Nijerya, Güney Afrika vb.)
- Avrupa ülkeleridir.

Ayrıca, projenin sosyo-ekonomik etkileri ve politik boyutları da büyük öneme sahiptir. Proje, ekonomik iş birliğini ve kültürel alışverişi teşvik ederek Asya'yı kara ve deniz yolları ağı aracılığıyla Avrupa ve Afrika'ya bağlamayı amaçlamaktadır. Genel

olarak Yeni İpek Yolu projesi, küresel ticareti yeniden şekillendirme ve katılımcı ülkeler arasında daha yakın bağları güçlendirme potansiyeline sahip önemli bir jeopolitik ve ekonomik çabayı temsil etmektedir.

5. Yeni İpek Yolu Projesinin (BRI) Ekonomik Kalkınmaya Etkisi

Yeni İpek Yolu projesi olarak da bilinen Kuşak ve Yol Girişimi (BRI), altyapı ve ticaret bağlantısı yoluyla küresel kalkınmayı teşvik etmek amacıyla 2013 yılında Çin Devlet Başkanı Xi Jinping tarafından duyurulmuş ve (Marangoz ve Tuncer, 2020) proje, yıllık %25 artışla 2013 yılında 7 milyar ABD dolarına ulaşan, Çin'den gelen önemli denizaşırı kalkınma yardımı ile ilişkilendirilmiştir (Tang vd., 2017). Bu mali taahhüt, BRI'nin ekonomik büyüme ve kalkınmayı teşvik etmedeki önemini de ortaya koymaktadır.

BRI'nın ekonomik yönü, projenin karşılıklı yarar sağlayan düzenlemeler yoluyla ülkelerin katılımını teşvik eden küresel bir kalkınma girişimi olarak çerçevelenmesiyle odak noktası olmuştur (Marangoz ve Tuncer, 2020). Karşılıklı faydaya yapılan bu vurgu, Çin liderliğinin savunduğu kazan-kazan yaklaşımıyla uyumlu olup, katılımcı ulusların ekonomileri üzerindeki potansiyel olumlu etkiyi vurgulamaktadır.

Ayrıca BRI, turizm, kültürel değişim ve inovasyon dahil olmak üzere çeşitli sektörleri teşvik etme potansiyeline sahiptir. Çin'in Asya, Avrupa, Afrika ve Latin Amerika'da desteklediği altyapı projeleri, özellikle kültürel turizm rotaları ve yerel hizmet endüstrileri bağlamında ekonomik çeşitliliği ve yeniliği teşvik

etme kapasitesi de bulunmaktadır (Pechlaner vd., 2019; Schuhbert vd., 2020). Ayrıca, BRI'nın enerji sektörü üzerinde de etkileri vardır; Avrupa pazarlarına doğal gaz taşımacılığı için alternatif rotalar sunmaktadır ve bu da doğal gaz zengini ülkeler için önemli ekonomik sonuçlar doğurabilir (Diriöz, 2022).

Proje, jeopolitik sonuçların ve bölgesel entegrasyon dinamiklerinin devreye girmesiyle birlikte ekonomik unsurlarının yanında Rusya, Çin ve ABD gibi büyük küresel güçlerin, jeopolitik ilişkileri ve güç dinamiklerini şekillendirmedeki stratejik önemini yeniden düzenleyecek ve bu ülkeler yıkıcı bir rekabet etme durumu ile karşı karşıya kalacaklardır. (Omonkulov ,Baba, 2019).

Bu bakımdan Yeni İpek Yolu Projesi'nin (Bir Kuşak, Bir Yol) kalkınma üzerindeki etkisi karmaşık ve çok yönlüdür. Projenin temel amacı, ticaretin ve altyapının geliştirilmesi aracılığıyla bölgesel ve küresel kalkınmayı teşvik etmektir. Projenin ekonomik kalkınma üzerindeki potansiyel etkilerinden bazıları şunlardır:

1. **Altyapı Gelişimi:** Yeni İpek Yolu Projesi, özellikle altyapı yatırımlarıyla dikkat çekmektedir. Yeni demiryolu hatları, karayolları, limanlar ve enerji hatları gibi altyapı projeleri, bölgesel ulaşımı ve ticareti kolaylaştırarak ekonomik büyümeye katkıda bulunabilir.
2. **Ticaretin Artması:** Proje, farklı ülkeler arasındaki ticaretin artmasını hedefleyerek daha etkili ve hızlı bir

ulaşım ağı ile ticaret hacmini genişletebilir ve bölgesel ekonomiler arasındaki bağlantıları güçlendirebilir.

3. **İstihdam Olanakları:** Yeni İpek Yolu'nun altyapı projeleri, inşaat, taşımacılık ve lojistik sektörlerinde yeni istihdam olanakları yaratabilir. Bu da yerel halkın gelir seviyelerini artırabilir.
4. **Yatırım Çekme Potansiyeli:** Proje, bölgesel ülkeler arasında daha fazla yatırımın çekilmesine olanak tanıyabilir. Altyapı gelişimi, özellikle ticaret ve lojistikle ilgili sektörlerde iş yapma şartlarını iyileştirerek yatırımcıların ilgisini çekebilir.
5. **Kültürel ve Eğitimsel Etkileşim:** Yol boyunca farklı kültürler arasındaki etkileşimi artırabilir. Bu, kültürel ve eğitimsel değişimleri teşvik ederek, bölgesel kalkınmaya sosyal bir boyut katabilir.
6. **Finansmanın Sağlanması:** Büyük ölçekli altyapı projeleri genellikle yüksek maliyetlidir. Bu tür projelerin finansmanının sürdürülebilir olması ve borç yükünün yönetilmesi önemlidir (İkiz, 2019). Projenin finansman modeli ve bu kaynakların nasıl sağlanacağı, kalkınma üzerindeki etkileri üzerinde belirleyici olabilir.
7. **Çevresel Etkiler:** Yeni İpek Yolu Projesi'nin altyapı inşası ve geniş ticaret ağı, çevresel etkilere neden olabilir. Bu, doğal kaynakların kullanımı, habitat kaybı, su kirliliği gibi faktörleri içerebilir. Çevresel

sürdürülebilirlik de ortak hareket ile, projenin uzun vadeli başarısı sağlanabilir.

8. **Politik İstikrarı Sağlama:** Projenin geçtiği bölgelerdeki politik istikrarsızlıklar, ticaretin ve yatırımların artması ile istikrarsızlıkları sürdürülebilirliği olumlu etkileyebilir.
9. **Toplulukların Katılımı ve Etkileri:** Projenin güzergahı üzerindeki yerlerdeki yerel toplulukların katılımı ile hem turizmin gelişimi hem de kültürel mirasını korumak, projenin sosyal sürdürülebilirliği ve turizm geliri artışı olanak tanıyacaktı.
10. **Teknolojik ve İnovasyon Etkileri:** Yeni İpek Yolu'nun bir sonucu olarak, teknolojik transfer ve inovasyon da artabilir. Bu durum bölgedeki ülkelerin rekabet gücünü artırabilir ve uzun vadede ekonomik kalkınmaya katkıda bulunabilir.

Bunlar, Yeni İpek Yolu Projesi'nin kalkınma üzerindeki etkilerini değerlendirirken göz önünde bulundurulması gereken temel unsurlardır. Projenin faydalarını maksimize etmek ve olası risklere karşı önlemler almak için dikkatlice planlanması ve uygulanması önemlidir. Ayrıca, yerel, bölgesel ve küresel düzeyde iş birliği ve koordinasyonun sağlanması da kalkınma hedeflerine ulaşmada kritik bir rol oynayabilir.

Ancak, bu potansiyel olumlu etkilerin yanı sıra, projenin getirebileceği çeşitli zorluklar ve riskler de bulunmaktadır. Örneğin, finansmanın sağlanması, çevresel etkiler, politik istikrarsızlık ve yerel toplulukların proje üzerindeki etkileri gibi

konular dikkate alınmalıdır. Ayrıca, projenin tam etkilerini değerlendirebilmek için zaman içindeki gelişmeleri takip etmek önemlidir. Sonuç olarak, Kuşak ve Yol Girişimi küresel kalkınma üzerinde ekonomik, jeopolitik ve kültürel boyutları kapsayan çok yönlü bir etki yaratma potansiyeline sahiptir.

6. Yeni İpek Yolu Projesinin (BRI) Çin-ABD Rekabetine Etkisi

Çin'in 2001 yılında Dünya Ticaret Örgütü'ne üye olması, ülkenin küresel ticaretteki rolünü artırarak özellikle Afrika ve Avrasya'ya olan yatırımlarını artırmıştır. Çin'in ekonomik büyümesiyle birlikte askeri gücünü artırması, özellikle ABD'nin müttefik komşuları tarafından bir tehdit olarak algılanmış ve bu durum, ABD liderliğinde Doğu ve Güney Asya ülkeleriyle gayri resmi bir "Pasifik Bloğu" oluşturulmasına yol açmıştır (Karluk, 2017). Bu oluşumun temel hedeflerinden biri, Çin'in dış ticaretinin büyümesini minimize etmeye yöneliktir. Buna karşılık Çin Yeni İpek Yolu projesi "Bir Kuşak, Bir Yol" girişimi (BRI) kapsamında yürüttüğü dışa doğru yatırımlar ve ticaret faaliyetler, Çin'in dış yatırımlarını artırarak, Çin-ABD rekabetine yeni bir boyut kazandıracaktır. (Tekir, Demir, 2019). Ayrıca, bu durum Çin'in dış ticaretini artırarak, Çin-ABD rekabeti bağlamında ticari dinamikleri etkileyecektir.

Kuşak Yol Girişimi (BRI), Çin'in Kuşak ve Yol üzerindeki ülkelerle ekonomik bağları güçlendirmeyi amaçlayan önemli bir dış politikasıdır. Bu girişimin, Çinli firmaların özellikle inşaat, altyapı, imalat ve ticaretle ilgili sektörlerde dışa yönelik doğrudan yabancı yatırımları üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğu görülmektedir (Wang ve Liu, 2020; Yu vd., 2019). Ayrıca BRI, son

derece aktif tarımsal ticaretin ortaya çıkmasına ve Çin'in Kuşak ve Yol ülkeleriyle olan yerel bölgesel ticaret açığının azalmasına da yol açacaktır. (Dang & Pang, 2020).

Sonuç olarak, Yeni İpek Yolu projesinin, özellikle Çin'in BRI girişimi aracılığıyla dışa doğru yatırımlarını ve ticaretini artırarak, Çin-ABD rekabeti üzerinde belirleyici bir etkiye sahip olduğu görülmektedir. Bu durum, proje kapsamında gerçekleşen ticari ve ekonomik faaliyetlerin, küresel ekonomik denklemler üzerinde önemli etkilere sahip olduğunu göstermektedir.

7. Yeni İpek Yolu Projesinin Türkiye Üzerine Etkileri

Modern İpek Yolu Projesi'nin Türkiye üzerindeki etkilerini analiz etmek için ticaret, ulaşım koridorları, ekonomik etkiler ve jeopolitik ilişkiler gibi çeşitli boyutların dikkate alınması gerekmektedir (Marangoz, Tuncer, 2020). Yeni İpek Yolu Projesinin Türkiye dahil bölge ülkeleri üzerinde potansiyel olumlu etkisi olacağını açıktır. Ayrıca, Modern İpek Yolu gibi büyük ölçekli projelerin potansiyel etkilerini değerlendirirken hayati önem taşıyan gelecekteki beklentiler için politik sonuçlarını dikkate alınması gerekmektedir. (Görüş, vd., 2019). Özellikle petrol fiyatlarının, ABD faiz oranlarının Türkiye piyasası üzerindeki etkisinin birbiriyle bağlantılı olduğu düşünülürse, modern İpek Yolu Projesi'nin Türkiye ekonomisi üzerindeki potansiyel etkilerini değerlendirirken birden fazla ekonomik faktörün dikkate alınması gerektiğini ortaya koymaktadır. (Alhodiry ,vd., 2021). Çünkü aşağıdaki tablo dan da görüldüğü üzere Çin'in Türkiye'de gerçekleştirmiş olduğu enerji, ulaşım, emlak, kimya, demir-çelik, finans ve teknoloji alanlarında birçok yatırımı bulunmaktadır. Ayrıca bu projeye, projeye dahil olan

birçok ülkenin de Türkiye'de çeşitli alanlara yatırım yapacakları beklenmektedir. Ülkemiz Asya Avrupa arasında köprü konumunda olduğundan gerek jeopolitik özellikleri gerekse AB ülkeleri ile olan ilişkileri nedeniyle Türkiye'nin bu projenin ayrılmaz bir parçası olduğu bir gerçektir.

Tablo 1: Türkiye'de Sektörlere Göre Çin Yatırımları

SEKTÖRLER	MİKTAR (Milyar Dolar)	Pay (%)
Enerji	9,45	63,1
Ulaşım	2,31	15,4
Emlak	1,15	7,6
Kimya	1,10	7,3
Demir-Çelik	0,440	2,9
Finans	0,430	2,8
Teknoloji	1,100	0,7
Toplam	14,99	100,0

Kaynak: [dalhttps://kriterdergi.com/ekonomi/demir-ipek-yolu-ve-turkiyenin-potansiyeli-2022](https://kriterdergi.com/ekonomi/demir-ipek-yolu-ve-turkiyenin-potansiyeli-2022)

Genel olarak, Modern İpek Yolu Projesi'nin (Bir Kuşak, Bir Yol) Türkiye üzerinde çeşitli ekonomik, stratejik ve kültürel etkileri olması beklenmektedir. Bu olası etkilerden bazıları:

1. **Ticaretin Artması:** Yeni İpek Yolu, Türkiye'nin Çin, Orta Asya, Güney Asya ve Avrupa ile daha güçlü ticaret bağlantıları kurmasına olanak tanıyabilir. Bu da, Türkiye'nin uluslararası ticaret hacminde artışa ve ekonomik büyümeye katkıda bulunacaktır.
2. **Altyapı Gelişimi:** Proje kapsamında gerçekleşen altyapı yatırımları, Türkiye'nin ulaşım ağındaki

iyileştirmelere katkıda bulunabilir. Yeni demiryolu hatları, karayolları ve lojistik merkezler, Türkiye'nin lojistik avantajlarını artırabilir.

3. **Stratejik Konumun Güçlenmesi:** Türkiye, İpek Yolu Projesi üzerinde stratejik bir konuma sahiptir. Bu, ülkenin lojistik ve ticaret merkezi olarak daha fazla önem kazanmasına ve bölgesel bir aktör olarak rol oynamasına katkıda bulunabilir.
4. **Yatırım Çekme Potansiyeli:** Türkiye'nin İpek Yolu üzerindeki konumu, yabancı yatırımcıların ülkeye olan ilgisini artırabilir. Özellikle lojistik, taşımacılık ve ticaret sektörlerinde Türkiye'ye yapılan yatırımların artması muhtemeldir.
5. **Kültürel Etkileşim:** Proje, farklı kültürler arasındaki etkileşimi artırabilir. Türkiye, İpek Yolu'nun tarihinde önemli bir kavşak noktası olmuştur ve bu proje, kültürel alışverişi teşvik ederek Türkiye'nin kültürel zenginliğine katkıda bulunabilecektir.
6. **İstihdam Olanakları:** Yatırımların ve altyapı projelerinin artması, Türkiye'de yeni istihdam olanakları yaratabilir. Özellikle inşaat, taşımacılık ve lojistik sektörlerinde iş gücü talebi artabilir.
7. **Turizm Potansiyeli:** İpek Yolu'nun tarihi rotası, Türkiye'nin turistik cazibesini artırabilir. Tarihi ve kültürel zenginliklere sahip olan Türkiye, İpek Yolu üzerinde önemli duraklardan biri olabilir, bu da turist çekimini artırabilir.

8. **Enerji İşbirliği:** İpek Yolu Projesi, enerji kaynaklarının taşınması ve ticareti için yeni yolların oluşturulmasına olanak tanır. Türkiye, bu bağlamda enerji işbirliği ve ticareti açısından önemli bir konumda olabilir.
9. **Rekabet Avantajları:** İpek Yolu Projesi, Türkiye'ye lojistik ve ticarete rekabet avantajları sağlayabilir. Kısa ve etkili taşıma güzergahları, Türkiye'nin bölgesel bir ticaret merkezi olma potansiyelini artırabilir.
10. **Güvenlik ve Stabilité:** Türkiye'nin İpek Yolu üzerinde stratejik bir konumu olduğundan, bölgesel güvenlik ve istikrara katkıda bulunabilir. Proje, bölgesel iş birliği ve diyalogu teşvik ederek Türkiye'nin diplomasi açısından önemini artırabilir.
11. **Lojistik ve Taşımacılık Merkezi:** Türkiye'nin İpek Yolu üzerinde stratejik konumu, lojistik ve taşımacılık alanında önemli bir merkez olma potansiyelini artırır. Bu, Türkiye'nin kargo ve lojistik hizmetlerinde uluslararası bir merkez olmasına katkıda bulunabilir.
12. **Sanayi ve Üretim Potansiyeli:** Yeni İpek Yolu'nun Türkiye üzerinden geçmesi, üretim ve sanayi sektörleri için yeni pazarlara erişim sağlayabilir. Bu da Türkiye'nin endüstriyel potansiyelini artırabilir.
13. **İnovasyon ve Teknoloji Transferi:** Proje, Türkiye'nin teknolojik inovasyon ve bilgi transferi açısından avantajlar elde etmesine yardımcı olabilir. Özellikle

yeni ticaret yolları ve lojistik çözümleri, Türkiye'nin bu alanlarda gelişmesine katkı sağlayabilir.

14. **Kültürel Diplomasi ve İlişkiler:** İpek Yolu, kültürel alışverişi teşvik ederek Türkiye'nin kültürel diplomasi faaliyetlerine katkıda bulunabilir. Bu, Türkiye'nin diğer ülkelerle daha güçlü kültürel ve sosyal ilişkiler kurmasına olanak tanır.

Ancak, bu olumlu etkilerin yanı sıra, dikkate alınması gereken bazı potansiyel zorluklar da vardır:

1. **Çevresel Etkiler:** İnşaat projelerinin çevresel etkileri dikkate alınmalı ve sürdürülebilirlik ön planda tutulmalıdır.
2. **Finansman Zorlukları:** Büyük ölçekli altyapı projelerinin finansmanı karmaşık olabilir ve Türkiye'nin bu projeleri destekleme kapasitesi önemlidir.
3. **Politik İstikrarsızlık:** Bölgesel politik faktörler, projenin uygulanmasını etkileyebilir. Bu nedenle, politik istikrarın sağlanması önemlidir.
4. **Toplumsal Katılım ve Eşitlik:** Proje, toplumun farklı kesimlerini etkileyeceğinden toplumsal katılım ve eşitlik ilkeleri göz önünde bulundurulmalıdır.
5. **Güvenlik Konuları:** İpek Yolu üzerinde güvenlik sorunları ortaya çıkabilir. Bu, transit güzergâh boyunca güvenliği sağlamak, sınırları kontrol etmek ve ticaretin düzenli ve güvenilir bir şekilde gerçekleşmesini

sağlamak için güçlü bir güvenlik altyapısının oluşturulmasını gerektirir.

6. **Rekabet ve İş birliği Dengesi:** Proje, Türkiye'nin rekabet avantajlarını artırabilir, ancak aynı zamanda diğer ülkelerle olan rekabeti de artırabilir. Bu bağlamda, iş birliği ve rekabet dengesini iyi yönetmek önemlidir.
7. **Yerel Ekonomik Dinamikler:** Projenin geçtiği bölgelerdeki yerel ekonomik dinamikler dikkate alınmalıdır. Bu, yerel halkın ihtiyaçlarına saygı gösterilmesi ve projenin onları nasıl etkilediğinin anlaşılması gerektiği anlamına gelir.
8. **Kültürel Uyum ve Çeşitlilik:** İpek Yolu, farklı kültürleri bir araya getirecek bir platform oluşturabilir. Ancak, kültürel çeşitliliği yönetmek ve farklı kültürlerle uyum sağlamak önemlidir.
9. **Bürokratik ve Hukuki Düzenlemeler:** İpek Yolu üzerindeki ticaret ve ulaşımı kolaylaştırmak için bürokratik ve hukuki süreçlerin düzenlenmesi önemlidir. İş yapma süreçlerini basitleştirmek, ticaretin hızlanmasına yardımcı olabilir.
10. **Eğitim ve Yetenek Geliştirme:** Projenin başarılı bir şekilde uygulanabilmesi için yerel iş gücünün ve profesyonellerin yeteneklerini geliştirmek, eğitim ve teknik beceri geliştirme programlarına yatırım yapmak gerekmektedir.

Türkiye'nin İpek Yolu Projesi'nden en iyi şekilde faydalanabilmesi için, bu etkileri yönetmek ve olası zorluklara etkili bir şekilde yanıt vermek önemlidir. Bu, güçlü bir stratejik planlama, iş birliği ve sürdürülebilir kalkınma ilkeleriyle mümkündür.

Özellikle Türkiye'nin son yıllarda gerçekleştirdiği mega projeler, ülkenin ulaşım ve lojistik alanındaki gelişimini ön plana çıkarmaktadır. Havalimanları, Marmaray, hızlı tren hatları, Yavuz Sultan Selim Köprüsü, Çanakkale Köprüsü ve tüp geçitler gibi altyapı projeleri, Türkiye'nin transit geçiş ülkesi olma yolundaki önemli adımları temsil etmektedir. Bu projeler, Türkiye'nin bölgesel ve küresel bir güç olma hedefi doğrultusunda attığı stratejik adımları yansıtmaktadır.

Özellikle Orta koridor üzerinde konumlanan Türkiye, bu altyapı projeleri aracılığıyla ürünlerin Avrupa'ya daha hızlı ve etkili bir şekilde taşınmasını sağlamaktadır. Bu durum, Rusya'nın bypass edilmesi ve Çin'in politika kartlarını güçlendirmesi açısından önemlidir (Dal, 2017). Bu bağlamda, Türkiye'nin Rusya, Çin ve Türki Cumhuriyetleri ile iş birliği yapma potansiyeli, ülkeye yeni fırsat pencereleri açabilir. Aynı zamanda, sürdürülebilir ticaretin desteklenmesi ve ekonomik beklentilerin artırılması açısından önemli bir rol oynamaktadır.

Öte yandan, Çin ekonomisinin üretim fazlasının Avrupa'ya ulaştırılmasında Türkiye'nin stratejik bir konumda olduğu vurgulanmaktadır. Marmaray gibi altyapı projeleri, Çin ile Avrupa arasındaki ticaretin büyümesine ve lojistik altyapısının gelişmesine katkıda bulunmaktadır (Turhan, 2019). Türkiye'nin, Çin-Hindistan-Avrupa üçgeninde ticaretin artmasına ve

ekonomik bütünleşme aracı olarak önemli bir rol oynamasına yönelik beklentilerinin olduğu belirtilmektedir (Kazancı, Barun, 2022)

8. Sonuç

Küreselleşme, ekonomiler arasında engelsiz ve düz bir dünya vizyonunu teşvik ederek, ülkeleri bölgesel entegrasyonlara yönlendirmekte ve bu doğrultuda ticari, ekonomik ve siyasi politikalar geliştirmeye teşvik etmektedir. Bu motivasyon, çeşitli bölgesel ekonomik iş birliği girişimlerinin ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Gümrük Birliği, Şangay İş birliği Örgütü gibi bölgesel ticari entegrasyonlar, bu çabaların birer örneğini sunmaktadır. Ancak, son dönemlerde en dikkat çeken ve kapsamlı entegrasyon girişimlerinden biri, Çin'in Tarihi İpek Yolu'ndan esinlenerek başlattığı Yeni İpek Yolu projesidir (Casarini, 2016, Marangoz, Tuncer, 2020).

Bu proje, Çin'in küresel ticarete etkin bir rol oynamasını amaçlayan kapsamlı bir altyapı girişimidir. Tarihi İpek Yolu'nun yeniden canlandırılması, Asya, Avrupa ve Afrika arasında daha etkili bir ticaret ağı oluşturmayı hedefler. Proje, demiryolu, karayolu ve denizyolu bağlantılarını içermekte ve böylece ticaretin daha hızlı ve verimli bir şekilde gerçekleştirilmesine olanak tanımaktadır.

Çin'in bu projeyle küresel ekonomideki etkileşimini artırması ve bölgesel entegrasyonları teşvik etmesi beklenmektedir. Aynı zamanda, Yeni İpek Yolu projesi, birçok ülkeye altyapı yatırımları ve ticaret fırsatları sunarak ekonomik büyümeyi desteklemeyi amaçlamaktadır.

Yeni İpek Yolu projesi, küresel ticaretin evriminde önemli bir rol oynamak için tasarlanmış büyük çaplı bir bölgesel entegrasyon girişimidir ve Çin'in küresel ekonomideki etkinliğini artırmak için önemli bir stratejik adımdır. Çin'in öncülüğünde Asya, Avrupa ve Afrika arasında bir dizi demiryolu, karayolu ve denizyolu bağlantısı oluşturmayı amaçlayan bu projenin, özellikle Türkiye üzerinden geçen kara güzergahları, Türkiye'nin ekonomik ve jeopolitik konumunu önemli ölçüde etkilemektedir.

İlk olarak, Türkiye'nin coğrafi konumu, İpek Yolu'nun önemli bir geçiş noktasında bulunmasını sağlar. Bu, Türkiye'nin lojistik ve ticaret avantajlarından yararlanma potansiyelini artırır. Türkiye, bu projenin bir parçası olarak, Asya ile Avrupa arasında daha hızlı ve etkili bir ticaret yolu oluşturarak ekonomik büyümeyi destekleme şansına sahip olacaktır.

Bununla birlikte, İpek Yolu Projesi'nin Türkiye'ye etkileri sadece ekonomik değil, aynı zamanda jeopolitik düzeyde de önemlidir. Türkiye, bu altyapı ağı üzerinden çeşitli ülkelerle daha sıkı bir bağ kurabilir ve bölgesel iş birliğini artırabilir. Ancak, bu bağlamda dikkat edilmesi gereken önemli bir faktör, proje kapsamında oluşacak siyasi ve ekonomik dinamiklerdir.

Türkiye'nin bu projeye ilgili olarak dikkate alması gereken bir diğer önemli nokta da, çevresel sürdürülebilirliktir. Büyük bir altyapı projesi olan İpek Yolu, çevresel etkileri üzerinde potansiyel olarak önemli bir etkiye sahip olabilir. Bu nedenle, Türkiye'nin proje uygulama sürecinde çevresel standartlara ve sürdürülebilirlik ilkelerine uyum sağlama konusunda özenli olması gerekecektir.

Proje kapsamında Türkiye'nin dikkate alması gereken bir başka önemli unsurdan biri de güvenlik meseleleridir. İpek Yolu'nun geçtiği bölgelerdeki potansiyel güvenlik riskleri, Türkiye'nin altyapı projelerini planlarken ve uygularken dikkate alması gereken önemli bir faktördür. Özellikle bu risklere karşı etkili güvenlik önlemleri alınmalı ve uluslararası işbirliği ile bu konuda ortak çözümler bulunmalıdır. Bunlara ilaveten, Türkiye'nin İpek Yolu Projesi'nden en iyi şekilde faydalanabilmesi için ulusal altyapı ve lojistik sistemlerini güçlendirmesi önemlidir. Bu, Türkiye'nin bu büyük ticaret rotası üzerindeki rolünü güçlendirecek ve daha fazla ticaret hacmi çekebileceği anlamına gelir.

Ayrıca, Türkiye'nin bu projede dijital pazarlama stratejilerini etkili bir şekilde kullanması da önemlidir. Yeniden canlanan İpek Yolu, sadece fiziksel altyapıyı değil, aynı zamanda dijital bağlantıları da içermektedir. Bu nedenle, Türkiye'nin dijital ticaretin gereksinimlerini karşılayacak ve bu yeni ticaret yollarında rekabet avantajı sağlayacak bir dijital pazarlama stratejisi geliştirmesi kritik öneme sahiptir.

Bu bağlamda, Türkiye'nin ekonomik ve lojistik potansiyelini maksimum düzeye çıkarabilmesi için ulusal ve uluslararası düzeyde stratejik politikaların belirlenmesi kritik önem taşımaktadır. Özellikle ticaretin ve ekonominin sürdürülebilir büyümesini desteklemek adına, Türkiye'nin bu mega projelerle birlikte ortaya çıkan ticaret rotalarını etkili bir şekilde yönetmesi gerekmektedir.

Bu proje, Türkiye'yi Çin ile Avrupa arasındaki ticaretin merkezine yerleştirdiği ifade edilmekte ve bu durum, Türkiye'nin

bölgesel ve küresel güç dinamiklerinde daha etkin bir rol oynamasına olanak tanımaktadır. Ancak, bu süreçte ortaya çıkabilecek güvenlik, politika ve lojistik zorluklarla başa çıkabilmek için etkili stratejiler geliştirilmesi önem arz etmektedir.

Ayrıca, bu projelerin başarılı bir şekilde uygulanması için kamu ve özel sektör iş birliğinin güçlendirilmesi, yatırım çekme stratejilerinin belirlenmesi ve lojistik altyapının sürekli olarak güçlendirilmesi gerekmektedir.

Sonuç olarak, Türkiye'nin İpek Yolu Projesi'nden en iyi şekilde faydalanabilmesi için çoklu boyutlarda stratejik düşünmesi ve bu büyük altyapı girişimine uyum sağlaması gerekmektedir. Ekonomik, jeopolitik, güvenlik ve dijital pazarlama alanlarında dikkatli planlama ve uygulama, Türkiye'nin bu projeden maksimum verim elde etmesini sağlayacaktır.

KAYNAKLAR

Alhodiry, A., Rjoub, H., & Samour, A. (2021). Impact of oil prices, the u.s interest rates on turkey's real estate market. new evidence from combined co-integration and bootstrap ardl tests. *Plos One*, 16(1), e0242672. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0242672>

Ayan, E. (2016). Yeni ipek yolu stratejileri ve trans-avasya güvenlik sistemleri. *Journal of History and Future*, 2(3), 9-9. <https://doi.org/10.21551/jhf.281813>

Ayvaz Z., Ramadhan J. (2021), avrasya jeopolitiğinin yeniden hareketlenmesinde kuşak yol inisiyatifi'nin rolü, UPA

Strategic Affairs is the academic journal published by UPA, March 2021 Vol. 2 No: 1 ISSN: 2718-0182, (<http://politikaakademisi.org>)

Camgöz, C., İstanbullu D., Modern İpek Yolu Projesi Çerçevesinde Ulaştırma Ağlarının Turizm. *yyusbedergisi* , 1-17.

Casarini, N. (2016). “When All Roads Lead to Beijing. Assessing China’s New Silk Road and its Implications for Europe”, *The International Spectato*, 51(4), 95-108.

Dal, E. P. (2017). Kuşak ve yol projesi, Çin’in yeni vizyonu ve Türkiye. <https://www.aa.com.tr/tr/analiz-haber/-kusak-ve-yol-projesi-cin-in-yenivizyonu-veturkiye/960778>

Dang, J. and Pang, Y. (2020). Border effect of agricultural trade between china and the belt and road countries: a computable general equilibrium model analysis. *International Food and Agribusiness Management Review*, 23(3), 369-389. <https://doi.org/10.22434/ifamr2019.0115>

Diriöz, A. (2022). An energy-focused alternative and complementary route to the silk road. *Eurasian Research Journal*, 4(2), 7-22. <https://doi.org/10.53277/2519-2442-2022.2-01>

Görüş, M., Özgür, O., & Develi, A. (2019). The relationship between oil prices, oil imports and income level in turkey: evidence from fourier approximation. *Opec Energy Review*, 43(3), 327-341. <https://doi.org/10.1111/opec.12159>

Güleç, S. (2022). Yeni ipek yolu’nun ilham kaynağı “antik ipek yolu”: çin’in ipek yolu yönetimi temelinde “bir kuşak bir yol” girişimine bakiş. *Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi SBE*

Dergisi, 12(1), 98-112.
<https://doi.org/10.30783/nevsosbilen.1065010>

Ibiş, S. (2019). Yeni ipek yolu projesi ve türkiye turizmine olası yansımaları. *Journal of Business Management and Economic Research*, 3(1), 34-44. <https://doi.org/10.29226/tr1001.2019.103>

İkiz, A. (2019). Tek kuşak tek yol projesi ve Türkiye'ye olası etkileri. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 18(72), 1688-1700. <https://doi.org/10.17755/esosder.535844>

Karluk, Abdürreşit C. (2017/1), Çin'in İpek Yolu Projesi ve Yumuşak gücü. *I. Uluslararası İnsan ve Toplum Bilimleri Kongresi* (s. 302 - 311). Priştina - Kosova : Gazi Üniversitesi.

Kazancı B. A., Barun İ. K. *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi / Cilt: 25, Sayı: 2, Haziran 2023, 570-581*

Koç, C., Koç, A. (2022). The evaluation of the topographic features of ottoman cities through geographical information systems: cases of beypazari, goynuk, sivrihisar and tarakli. *Dicle Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Dergisi*, 11(1), 69-87. <https://doi.org/10.55007/dufed.1052379>

Marangoz, M. and Tuncer, B. (2020). Yeni ipekyolu projesi ve Türkiye – Kazakistan- Çin ilişkileri kapsamında ulaştırma koridorları. *Pamukkale Üniversitesi İşletme Araştırmaları Dergisi*, 7(2), 221-241. <https://doi.org/10.47097/piar.823624>

Omonkulov, O. and Baba, G. (2019). Büyük güçler aracılığıyla bölgesel bütünleşme: Rusya'nın avrasya ekonomik birliği, çin'in ipek yolu ekonomik kuşağı ve abd'nin yeni ipek yolu

projesi. *Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi*, 4(1), 1-28. <https://doi.org/10.31454/usb.582691>

Pechlaner, H., Thees, H., Manske-Wang, W., & Scuttari, A. (2019). Local service industry and tourism development through the global trade and infrastructure project of the new silk road – the example of georgia. *Service Industries Journal*, 41(7-8), 553-579. <https://doi.org/10.1080/02642069.2019.1623204>

Schuhbert, A., Thees, H., Herbold, V., Weinreiter, J., & Kantsperger, M. (2020). Cultural tourism routes as incubators for innovation and economic diversification: a potential analysis in the framework of the new silk road initiative in azerbaijan. *Zeitschrift Für Wirtschaftsgeographie*, 64(4), 211-232. <https://doi.org/10.1515/zfw-2019-0021>

Şahin, T. (2020). İpek yolu; tarihsel geçmişi, kültürü ve türk dünyası için önemi. *Ankara Üniversitesi Dil ve Tarih-Coğrafya Fakültesi Tarih Bölümü Tarih Araştırmaları Dergisi*. <https://doi.org/10.35239/tariharastirmalari.644530>

Tang, K., Li, Z., & Li, W. (2017). China's silk road and global health. *The Lancet*, 390(10112), 2595-2601. [https://doi.org/10.1016/s0140-6736\(17\)32898-2](https://doi.org/10.1016/s0140-6736(17)32898-2)

Tekir, O. ve Demir, N. (2019). Çin'in yükselişi, ipek yolu projesi ve küresel sistemin dönüşme potansiyeli. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 26(1), 263-276. <https://doi.org/10.18657/yonveek.538496>

Tuerdi, R. (2017). Tarihi İpek Yolu Projesinin Türkiye ile Çin Arasındaki Dış Ticaret Hacminin Arttırılması Üzerindeki

Rolü ve Önemi. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi). Sosyal Bilimler Enstitüsü, *İstanbul Ticaret Üniversitesi*, İstanbul

Wang, S. and Liu, W. (2020). The belt and road initiative's impact on china's outward foreign direct investment.. <https://doi.org/10.2991/aebmr.k.200908.077>

Yılmaz, Z., Erdem, C., Kaya, K. (2019). Yeni İpek Yolu'nun Türkiye Ekonomisine Etkisi. *Uluslararası AfroAvrasya Araştırmaları Dergisi*, 5 (9), 198-214.

Yu, S., Qian, X., & Liu, T. (2019). Belt and road initiative and chinese firms' outward foreign direct investment. *Emerging Markets Review*, 41, 100629. <https://doi.org/10.1016/j.ememar.2019.100629>

<https://kriterdergi.com/ekonomi/demir-ipek-yolu-ve-turkiyenin-potansiyeli-2022>

BÖLÜM V

TÜRKİYE’DE HASTANELER SİSTEMİ: SORUNLAR VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

Beyza MİYNAT TAŞDEMİR*

Doğan UYSAL**

1. Giriş

Dünya genelinde olduğu gibi Türkiye’de de sağlık harcamaları farklı etmenlere bağlı olarak artış göstermektedir. Yaşlı nüfusun artması, beslenme alışkanlıkları ve zararlı madde kullanımına bağlı olarak kronik hastalıkların çoğalması, dünya genelinde ve Türkiye’de sağlık harcamalarını arttıran önemli faktörlerden bazılarıdır. Sağlık harcamaları farklı etmenlere bağlı olarak artış gösterirken, Türk sağlık sistemindeki bazı uygulamalar sağlık hizmetlerinde maliyetlerin yükselmesine sebebiyet vermektedir. Bu noktada hastaneler bazında sağlık hizmetlerinin maliyetini yükselten faktörlerin belirlenmesi ve mümkün olduğunca önüne geçilmesi büyük önem arz etmektedir. Bu doğrultuda ortaya konan çalışmada hastaneler sisteminde mevcut durumun finansal olarak değerlendirilmesi, sorunların ortaya konulması ve ortaya konulan bu sorunlara yönelik çözüm önerilerinin sunulması amaçlanmıştır. Türkiye’deki hastaneleri

* Manisa Celal Bayar Üniversitesi, beyzamiynat@gmail.com,

** Manisa Celal Bayar Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, doğan.uyasal@cbu.edu.tr

Sağlık Bakanlığı, üniversite ve özel hastaneler olarak sınıflandırılarak, finansman mekanizması itibariyle değerlendirilmeye çalışılmıştır. Bu noktada ilk olarak Sağlık Bakanlığı hastaneleri ile Sağlık Bakanlığı'na bağlı olarak hizmet sunan şehir hastanelerinin genel yapısı incelenmiştir. Türkiye'de henüz yeni bir uygulama olan şehir hastanelerinin proje ve finansman yapısı ile bu yapıların yarattığı potansiyel risklerin değerlendirilmesi çalışmada ayrı bir öneme sahiptir. Son olarak üniversite hastaneleri ve özel hastaneler finansal yapıları itibariyle değerlendirilmiş olup, bu değerlendirme doğrultusunda tespit edilen sorunlara yönelik çözüm önerileri sunulmuştur.

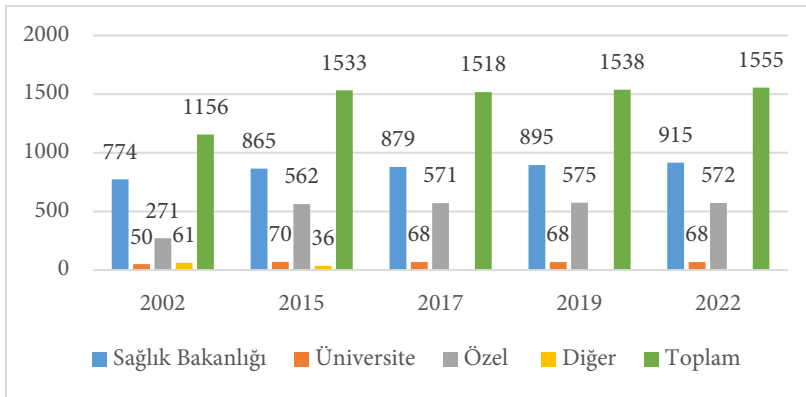
2. Türkiye'de Hastanelerin Sınıflandırılması

Türkiye'de hastanelerin sınıflandırılmasına yönelik farklı yaklaşımlar söz konusudur. Bunlar arasında en sık başvurulana ve ilgili verilerin kategorize edilmesinde kullanılan yaklaşım mülkiyet esasına göre sınıflandırmadır. Mülkiyet esasına göre hastaneler bağlı olduğu kurum ve kuruluşa veya bunların niteliğine göre sınıflandırılmaktadır. Bu kapsamda hastaneler mülkiyet esasına göre kamu hastaneleri, özel hastaneler ve vakıf hastaneleri olmak üzere üç ana gruba ayrılmaktadır. Kamu hastaneleri daha çok Sağlık Bakanlığı hastaneleri ve üniversite hastaneleri ile öne çıkmaktadır. Ayrıca kamu üniversitelerine bağlı hastaneler ile Sağlık Bakanlığı'nın ve kamu üniversitelerinin ortak kullanımında bulunan hastaneler de vardır¹. (Resmi Gazete, 2020).

¹ Ortak kullanımda olan hastanelerde eğitim hizmetleri üniversite tarafından, işletmecilik hizmetleri ise Sağlık Bakanlığı tarafından yürütülmektedir.

Mülkiyet esasına göre sınıflandırma kapsamında yer alan vakıf hastaneleri ise vakıf üniversiteleri tarafından kurulan ve bazıları bünyesinde tıp fakültesi de barındırarak, eğitim hizmetleri sunma misyonu da edinmiş olan hastanelerdir. Genel olarak özel hastane organizasyonu şeklinde yönetilen bu hastanelerden ortak kullanım protokolü çerçevesinde özel hastaneler ile işbirliği içerisinde hizmet sağlayanlar da mevcuttur (Atasever ve Bağcı, 2020: 129). Bununla birlikte sınıflandırmada SB hastanelerine dahil edilen, ancak özel sektör tarafından inşa edilen ve kamunun özel sektörün kiracısı konumunda olduğu şehir hastaneleri de sağlık sistemindeki konumu itibarıyla değerlendirilmesi gereken kurumlardır. Bu açıdan çalışmada hastaneler sistemi hem mülkiyet esasına göre sınıflandırma yaklaşımı hem de kurumlara müracaat oranları baz alınarak, Sağlık Bakanlığı (SB) hastaneleri, üniversite hastaneleri ve özel hastaneler olarak kategorize edilmiştir. Şekil 1’de bu sınıflandırma kapsamında Türkiye’de hastane sayısının son 20 yıl içerisindeki değişimine yer verilmiştir.

Şekil 1: Türkiye’de Yıllara ve Sektörlere Göre Hastane Sayısı



Kaynak: Sağlık İstatistikleri Yıllığı,

Şekil 1'e göre Sağlıkta Dönüşüm Programı ile Türkiye'de sağlık kurumları sayısının arttırılması için yürütülen politikalar neticesinde 2002'den bu yana hastane sayısının yükseldiği söylenebilmektedir. 20 yıllık süreçte SB hastanelerinin sayısı 774'ten 915'e, üniversite hastanelerinin sayısı 50'den 68'e ve özel hastanelerin sayısı 271'den 572'ye çıkmıştır (Sağlık İstatistikleri Yıllığı, 2022: 3).

3. Sağlık Bakanlığı Hastaneleri

Çalışmada öncelikle ülke genelinde sayıca üstün olan SB hastanelerinin ve SB hastanelerine bağlı olarak hizmet sunan şehir hastanelerinin finansal yapısı değerlendirilmiştir.

Türkiye'de SB hastaneleri kamu hastaneleri sınıfında yer almaktadır. Geleneksel kamu kurumları gibi sınırlı mali ve idari özerklikle işletilen bu hastanelerde personelle ilgili kararlar Sağlık Bakanlığı tarafından alınmaktadır (OECD, 2008). Hastanelerde yönetmelik hükümlerine uygun olarak tedavi hizmetlerini ve bununla ilgili diğer hizmetleri yürütmekle sorumlu ve yetkili birim ise başhekimliktir. Başhekimlik makamı, hastanedeki tüm faaliyetlerin yönetiminden sorumlu, en üst idari pozisyonu oluşturmaktadır (Demir, 2009: 65). Hastane personelinin idaresi ve sağlık hizmetlerine yönelik standartları uygulamanın haricinde gerek satın alma işlemleri gerek bütçe ve yatırım planları hususunda en önemli karar mercii olan başhekim, hastanenin finansman mekanizmasının doğru işlemesi açısından merkezi bir role sahiptir.

3.1. Sağlık Bakanlığı Hastanelerinin Finansmanı

Türkiye’de Sağlık Bakanlığı’na bağlı hastanelerde vatandaşlara ücretsiz olarak sağlık hizmeti sunulmaktadır. Bu kapsamda 5510 sayılı Kanunun 73. maddesinin 8. fıkrası uyarınca SGK tarafından kamu idareleri tarafından (Sağlık Bakanlığı bünyesinde hizmet sunan sağlık kurum ve kuruluşları) sunulan sağlık hizmetleri Global Bütçe (GB) üzerinden hizmet alım sözleşmesiyle sağlanmaktadır. Bu yöntem, belirli bir süre için belirlenmiş miktardaki bütçenin, verilen hizmetin sayısı ile bağlantısı olmaksızın sağlık hizmet sağlayıcısına tahsis edilmesi olarak tanımlanmaktadır. Bu uygulama öncesinde hastanelerde sunulan sağlık hizmetinin finansmanı, faturalandırma sistemine dayanmaktaydı. Bu sistemde hak sahipleri, sağlık kurumuna sağlık karnesi ile birlikte vizite kağıdı veya hasta sevk kağıdı ile müracaat etmekteydi. Sosyal güvencesi olmayan vatandaşların ise muayene ücretini cepten ödemeleri gerekmekteydi. Vatandaşın mağduriyetinin yanında, sunulan sağlık hizmetlerinin faturalandırma işlemleri hem çok büyük bir iş yükü oluşturmakta hem de faturaları zamanında incelemek zor olduğu için hastanelerde ciddi bir maliyet sorunu söz konusu olmaktadır (Arık ve İleri, 2016: 87). Bu sıkıntıların çözüme ulaştırılması için Sağlık Bakanlığı’na bağlı kurum ve kuruluşlarda 2006 yılı itibariyle global bütçe uygulamasına geçilmiş, tam bir bütçe yılı esasıyla uygulamaya başlanması ise 2007 yılı itibariyle gerçekleşmiştir. Bu kapsamda SGK tarafından, SB hastanelerinin sunduğu sağlık hizmetlerinin bedeli, taraflar arasında bir mali yıl boyunca geçerli olmak üzere imzalanan protokol kapsamında satın alınarak, daha önce mutabık kalınan aylık sabit bir miktarda

geri ödenmektedir. Maliye Bakanlığı, Sağlık Bakanlığı ve SGK arasında imzalanan protokolde, SGK kapsamında dahil olan vatandaşların ve tedavi giderleri genel bütçeden karşılanan diğer kişilere sunulan tedavi hizmetleri karşılığında Sağlık Bakanlığına ödenecek toplam tutar ve ödeme yapılacak tarih ve miktar yer almaktadır (Akyürek, 2012: 140). Bu uygulamada, söz konusu dönem için üretilen sağlık hizmeti ve fatura edilen miktar değil, taahhüt edilen miktar dikkate alınmaktadır. Tahsis edilen bu miktar sınırı aşmamak koşuluyla hastanenin ihtiyaçları doğrultusunda esnek bir şekilde kullanılabilir. Bu uygulama sayesinde bütçeleme konusunda hedeflerin daha açık olduğu ve sınırın aşılması için kurumu daha verimli çalışmaya teşvik ettiği kabul edilmektedir. Bununla birlikte harcama sınırı aşıldığı takdirde ilave ödeme yapılmaması ve bu durumdan kurumun sorumlu tutulması, doğru planlama yapılmazsa finansal aksaklıklara sebebiyet verebilecek bir faktördür. Bu kapsamda harcama sınırının doğru belirlenmesi için hastanelerde maliyeti yükselten ve verimliliğin yükselmesine engel teşkil eden unsurların ortadan kaldırılması önem arz etmektedir.

3.2. Sağlık Bakanlığı Hastanelerinin Sorunları

SB hastanelerinde 2000'li yıllarda yapılan reformlara rağmen potansiyel sıkıntılar söz konusudur. Sağlık sisteminin genelini ilgilendiren ve SB hastanelerinde kaynak kullanımında etkinsizliğe yol açan en önemli konulardan biri sağlık hizmetlerinde basamakların gereği gibi kullanılmamasıdır. Etkin bir sağlık sisteminde birinci basamak aile hekimlerinden, ikinci basamak uzman hekimlerin görev aldığı muayenahaneler, poliklinikler, tıp merkezleri ve yaygın olarak toplum içine

dağılmış ayaktan tanı ve tedavi kuruluşlarından ve üçüncü basamak da nitelikli hizmet sunan hastanelerden oluşmaktadır. Bu mekanizmanın işleyişi aile hekimlerinden başlamaktadır. Burada yeterli tedavinin uygulanamadığı hastalar uzman hekimlere gönderilerek gerekli tedavi uygulamakta, eğer hastanın yatırılarak tedavi edilmesi gerekiyor ise hastaneye yönlendirilmektedir. Türkiye’de ise bu yapılanma bozularak sevk zinciri işlemez hale gelmiştir. Hastalar aile hekimine uğramadan, doğrudan hastanelere müracaat edebilme özgürlüğüne sahip olduğu için sağlık sistemi, birim maliyeti yüksek olan “Hastaneler Sağlık Sistemi” gibi bir modele dönüşmüştür. Hizmetlerde giderleri yükselterek, kaynak kullanımında verimsizliğe yol açan bu durumda ortaya çıkan her ilave maliyet harcama tavanının aşılmasına neden olarak, hastanelerin finansal mekanizmasında aksaklıklara neden olmaktadır. Oysa birinci basamak sağlık hizmetlerinin etkin kullanımı ve vakaların çoğunlukla burada çözülmesi sağlık finansmanında maliyetleri düşürücü bir etkiye sahiptir. 2022 yılı istatistiklerine göre birinci basamakta hizmet sunan hekimlere yapılan kişi başına müracaat sayısı 4,0, SB hastanelerinde görev alan hekimlere yapılan müracaat ise 4,4’tür (Sağlık İstatistikleri Yıllığı,2022: 7). Bu veriler birinci basamak kurumlara yapılan müracaatların nispeten düşük kaldığını ve konuya ilişkin düzenlemelerin yapılması gerektiğini göstermektedir.

Bununla birlikte SB hastanelerinde başhekimin yetki ve sorumluluklarının çok geniş olması organizasyonel sorunlara neden olabilir. Geniş çaplı sorumlulukların tek birimde toplanması iş akışı ve karar alma noktasında risk oluşturabilir. Bu

kapsamda organizasyonel yapıda değişikliğe gidilmesi gerektiği söylenebilmektedir.

3.3. Sağlık Bakanlığı Hastanelerine Yönelik Öneriler

SB hastanelerinde geniş yetki ve sorumlulukların başhekimde olması yönetsel sorunlara yol açabilir. Hem hizmet sunumu hem finansal konularda bu kişilerin üzerindeki iş yükünün fazla olması bazı durumlarda en doğru kararların alınamamasına ve sağlık kurumlarının riske girmesine neden olabilir. Bu kapsamda yeni bir organizasyon modeline geçilerek, SB hastanelerinin yönetim birimi özel hastaneler gibi daha esnek bir yapıda şekillendirilebilir. Başhekim daha çok sağlık hizmet sunumundaki kararlarda söz sahibi olurken, finansal mekanizmanın işleyişi muhasebe alanında da yetkinliğe sahip olan sağlık yöneticilerine bırakılabilir. Bu kapsamda başhekimlik ile koordineli olarak yürütülecek faaliyetler çerçevesinde daha verimli bir yönetim modeli ortaya çıkacaktır. Bu sayede hem finansal verimlilikte hem de hizmet kalitesinde iyileşme sağlanacaktır.

Bununla birlikte SB hastanelerinde hizmet sürecindeki etkinliği artırmak için kamunun pek çok alanında görülen gizli işsizlik durumunun varlığı araştırılmalıdır. Personel fazlalığı olan birimler tespit edilerek, bu noktadaki kaynak israfı önlenmelidir. Bunun aksine personel eksikliğinden kaynaklı verimsizlikler de söz konusu olabilir. Bu noktada personel sayısının doğru belirlenmesi ve hastane için kapasite tespitinin yapılması oldukça önemlidir. Bu kapsamda bir simülasyon modellemesi yapılarak, sistemin etkinliği ölçülebilir. Bir sisteminde taleplerin karşılanması hususunda darlık söz konusu olduğunda, hastalar

hizmet almak için beklemek durumunda kalmaktadırlar. Bu darlık olanakların azlığından veya olanakların düzensiz olmasından kaynaklanabilmektedir. Hastaların beklemesi süreci uzadıkça kaynaklar efektif kullanılmadığı için bir bekleme zamanı maliyeti oluşmaktadır. Bekleme zamanı maliyeti, hizmet kapasitesiyle ters orantılı olup, kapasite arttıkça bekleme zamanı maliyeti azalacaktır. Diğer taraftan hizmet olanaklarının atıl kalması nedeniyle oluşan aylak kalış maliyeti söz konusu olabilmektedir. Bu durum sisteme hasta gelişi olmamasından, hastaların hizmete alınana kadar beklememelerinden veya hastaların gelişleri arasındaki zaman farklılaşmalarından dolayı ortaya çıkabilmektedir. Hizmete açık olduğu halde aylak kalan her hizmet noktasındaki işletme giderlerinin tümü aylak kalış maliyeti olarak tanımlanmaktadır. Hizmet olanaklarının boş kalması sebebiyle oluşan bu maliyet, hizmet kapasitesiyle doğru orantılı olup, hizmet kapasitesi arttıkça aylak kalış maliyeti de artmaktadır (Çevik ve Yazgan, 2008: 121). Hizmet üreten sistemlerde söz konusu olan bu bekleme hattı problemi sağlık alanında belirli dönemlerdeki talep artışı göz önünde bulundurularak çözüme ulaştırılmalıdır. Örneğin; salgın hastalık durumunda veya mevsimsel olarak hastalık şikayetlerinin artması ile hastaneye müracaat sayısında dalgalanmalar söz konusu olacaktır. Bu sebeple sistemin ortalama etkinliği değerlendirilirken bu parametrelerin de hesaplama dahil edilmesi faydalı olacaktır. Bu kapsamda belirli koşullar göz önünde bulundurulmak suretiyle simülasyon programlarından faydalanılarak her hastane için ayrı ayrı önerilerde bulunulabilir. Hastanelerde büyük veri analizi ile verimlilik üzerine çalışmalar yapabilecek mühendislerin istihdamı da bu açıdan önem arz

etmektedir. Bununla birlikte söz konusu çalışmalar yalnızca personel kullanımına yönelik olmamalıdır. Hastanelerdeki kapasite kullanımına yönelik olarak bilgi sistemlerinin desteğiyle analizler yapılmalı ve atıl olan kaynaklar değerlendirilmelidir. Bu konu yalnızca devlet hastaneleri ile sınırlı olmayıp hem üniversite hem özel hastaneler için geçerliliği olan bir politika önerisidir.

Bununla birlikte Türk sağlık sisteminin genel sorunu olan SB hastanelerini de ilgilendiren en önemli konulardan biri sağlık hizmetlerinde basamakların gereği gibi kullanılmaması sebebiyle sağlık hizmetleri sunum modelinin “Hastaneler Sağlık Sistemi” ne dönüşmüş olmasıdır. Türkiye’de gelişmiş bir sevk zinciri bulunmadığı için sağlık hizmetlerinin gereksiz kullanımı ile hastanelerde kaynak israfı söz konusu olmaktadır. Bu noktada öncelikle üç basamak olarak sunulan sağlık hizmetlerinde, birinci basamak olarak hizmet sunan aile hekimliklerinin sevk zincirinin başlangıcı olarak etkinliği arttırılmalıdır. Vatandaşın öncelikle birinci basamak hizmetlere başvurması için gerekli düzenlemeler doğrultusunda yönlendirmeler yapılmalıdır. Hastaların yaşadığı sağlık sorunlarının büyük çoğunluğu, ayaktan tanı ve tedavi kuruluşlarında çözüme kavuşturulacak ve ikinci basamaktaki kaynak israfının önüne geçilmelidir. Sağlık Bakanlığı bütçesinin tedavi edici hizmetlerden ziyade koruyucu sağlık hizmetlerine ayırdığı payın artırılması ve birinci basamağın kuvvetlendirilerek, toplum sağlığını koruyacak bir sistem yaratılması gerekmektedir. Aksi takdirde aylar sonraya verilen randevular ve ameliyat tarihi gibi sorunların oluşacağı ve bekleme listelerinin uzaması ile sağlık hizmetlerine erişim noktasında vatandaşın mağdur olacağı öngörülmektedir.

Bununla birlikte ikinci basamak sağlık hizmetlerinin dinamiği de doğru oluşturulmalıdır. İleri hastane niteliği olmayan (ancak üçüncü basamak olarak kabul edilen), belirli bir yatak kapasitesinin altındaki hastanelerin ikinci basamak sağlık kuruluşu olarak tanımlanması ile bu kurumların sistemle bütünleşmesi sağlanmalıdır.

4. Şehir Hastaneleri ve Türkiye’de Gelişim Süreci

Özel ve kamu sektörü arasında geliştirilen ortak ürün veya hizmetlerin, riskleri, maliyetleri ve faydalarının paylaşıldığı küçük veya büyük kalıcı iş birliklerine kamu-özel işbirliği projeleri adı verilmektedir. Bir kamu-özel işbirliği (KÖİ) projesi olan şehir hastaneleri son zamanlarda hem yerli hem yabancı hastaları Türkiye’ye yöneltmek amacıyla yürütülen makroekonomik projelerden biridir. Türkiye’de İngiltere KÖİ örneği esas alınarak uygulamaya konan bu proje ilk olarak 9 Mart 2003 tarihinde politika gündemine girmiştir. SDP süreciyle birlikte politika belirleyiciler tarafından Türkiye’nin sağlık istatistiklerinin pek çok Avrupa ve bazı Asya ülkelerinin gerisinde kalması sebebiyle başta kapasite kullanımı olmak üzere belirli sağlık yatırımlarının yapılması gerektiğine karar verilmiştir. Bu kapsamda şehir hastaneleri ile bünyesinde geniş hizmet alanlarının sağlandığı ve yatak kapasitesi eksikliğinin giderildiği sağlık tesislerinin oluşturulması amaçlanmıştır. 10 yıldan uzun bir süreç boyunca fizibilite çalışmaları yapılmış ve tamamlanan projeler 2016-2017 döneminde aşama aşama işletmeye alınmıştır (TÜBİTAK, 2003).

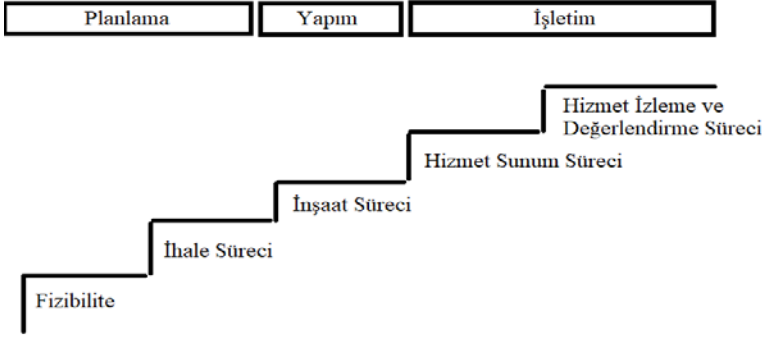
2023 yılsonu itibariyle hizmete açılmış olan 25 adet şehir hastanesinin Sağlık Bakanlığı’nın temel ilkelerine göre sağlık hizmeti sunabilmesi, KÖİ kapsamında işletilen bu karmaşık

yapılarda risklerin en aza indirilebilmesi ve finansman konusundaki belirsizliklerin ortadan kaldırılması amacıyla hastaneleri işletmeye başlamadan önce işletim modeline ait asgari standartların belirlenmesi ve açıklama getirilmesi için bazı planlamalar yapılmıştır (Sağlık Bakanlığı Stratejik Planı 2013-2017; Temel İlke ve Değerler). Ancak halihazırda 25 tanesi hizmet vermekte olan bu hastaneler açısından bazı işletimsel ve finansal sorunlar söz konusudur. Bu sorunlara değinmeden önce bu projelerin uygulanma sürecinin açıklanması önem arz etmektedir.

4.1. Şehir Hastanelerinin Proje ve Finansman Yapısı

Türkiye’de şehir hastaneleri proje finansman yapısı, 5396 sayılı Kanun ile 3359 sayılı Sağlık Hizmetleri Temel Kanunu Ek Madde 7 ve bu maddeye dayalı “Sağlık Tesislerinin Kiralama Karşılığı Yaptırılması ile Tesislerdeki Tıbbi Hizmet Alanları Dışındaki Hizmet ve Alanların İşletilmesi Karşılığında Yenilenmesine Dair Yönetmelik” kapsamında yer almaktadır. Yap-Kirala-Devret (YKD) modeli ile hayata geçirilen bu projelerde süreç genellikle projenin tanımlanması, teklif sürecinin hazırlanması, firmaların teklif için hazırlık yapmaları, ihale ile tekliflerin seçimi, projenin geliştirilmesi ve uygulanması, projenin işletme süreci ve süre sonunda devredilmesi şeklinde işlemektedir (TÜBİTAK, 2003). Bu sürecin adımları Şekil 2’de ifade edilmiştir.

Şekil 2: Şehir Hastaneleri Uygulama Süreci



Kaynak:

https://tusside.tubitak.gov.tr/sites/images/sehir_hastaneleri_yonetim_ve_isletim_modeli_whitepaper.pdf (05.02.2023)

YKD sürecinde öncelikle Sağlık Bakanlığı, yapılacak olan projenin ihtiyaç durumunu saptayan “Ön Fizibilite Etüdü” hazırlayarak Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı bünyesine alınan Kalkınma Bakanlığı’na bağlı Yüksek Planlama Kurulu (YPK)’na müracaat etmektedir. YPK yetki vermeden önce gerekirse bazı kurumların görüşünü almaktadır. Bu kurumlar Bakanlık Müsteşarlığı, Maliye Bakanlığı ve Hazine Müsteşarlığı ile ilgili devlet kuruluşlarından görüş alınmaktadır. YPK onay vermişse bunu takiben Kamu adına Sağlık Bakanlığı eliyle teklif paketi hazırlanmaktadır. Teklif paketinde, şirketlerin sahip olması gereken özellikler, şartnamenin içeriği, mal ve hizmet ücretleri gibi ölçüler ortaya konulmaktadır. Hazırlanan teklif Resmî Gazete ve yüksek tirajlı 2 gazetede ve bakanlık web sitesinde ihale ilanı açılmaktadır. İhale sürecinde komisyon tarafından, özel şirketlerin teklifleri incelenerek, projenin verileceği şirket veya şirketler grubu seçilmektedir. Teklifi kabul

edilen şirket belirlendikten sonra Sağlık Bakanlığı ile teklifi kazanan şirketler arasında “Uygulama sözleşmesi” ile inşaat sözleşmesi, işletme ve bakım sözleşmesi, sigorta sözleşmesi gibi alt sözleşmeler imzalanmaktadır. Projenin inşaat aşaması öncesinde ise, kurulan ortak girişim şirketinin finansal ve teknik taahhütleri yerine getirmesi gerekmektedir (Alıcı, 2020: 140). Son olarak Sağlık Bakanlığı şirketlerin yeterliliğine onay verdiği takdirde projenin hayata geçirilmesi süreci başlamaktadır.

Şehir hastaneleri bedelsiz olarak şirketlere tahsis edilen hazine arazileri üzerine kurulmaktadır. Sağlık Bakanlığı mülkün sahibi olan şirketlere 25 yıl boyunca “yatırım kullanım bedeli” adı altında ödeme yapmaktadır. Söz konusu bedelin 6428 sayılı Kanuna göre şehir hastanelerinin döner sermayesinden, hastanenin döner sermayesinin yeterli olmadığı durumda merkeze ayrılan döner sermaye paylarından ve Sağlık Bakanlığı bütçesinden ödenmesi kararlaştırılmıştır. Bununla birlikte her yıl yatırım kullanım bedeline ek olarak global bütçeleme ile hizmet alım bedeli ödenmektedir. Ayrıca KDV, Damga vergisi ve Harçlardan muaf tutularak, sağlık tesislerinin çevresine kurulan ticari işletmelerden de kar elde edilebilmektedir.

Organizasyonel ve finansal mekanizması kamu hastaneleri formatında olan ancak Sağlık Bakanlığı'nın özel sektörün kiracısı konumunda olduğu bu projelerin bazı potansiyel riskleri söz konusudur. Uygulama ve işletme süreci açıklanan bu projeler yalnızca Türkiye'ye özgü olmayıp, farklı ülke örneklerinin değerlendirilmesi, riskleri belirlemek açısından önem arz etmektedir.

4.2. Şehir Hastanelerinin Risk ve Sorunları

Şehir hastaneleri modelinin esas mucidi İngiltere’dir. 90’lı yıllar itibariyle İngiltere’de sağlık sisteminde yaşanan yoğunluğun önüne geçilmesi için Ulusal Sağlık Hizmetleri’nden özelleştirmeye doğru bir yönelim olmuştur. Ancak şehir hastanelerinin model alındığı bu yaklaşım çok sayıda sorunu beraberinde getirmiştir.

Ülkede şehir hastanelerinin sağlık sisteminin çökmesine neden olduğuna yönelik tartışmalar devam ederken, Queen Mary Londra Üniversitesi Temel Sağlık Hizmetleri ve Halk Sağlığı Merkezi tarafından yürütülen araştırma sonuçlarına göre bir rapor hazırlanmıştır. “Suçu Mağdura Yükleme” başlıklı raporda, etkinlik, verimlilik ve kalite göstergeleri kullanılarak analiz yapılmış ve bu uygulamanın ne hizmet alıcısı ne de hizmet sağlayıcı açısından hiçbir veriye dayanmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca KÖİ yöntemiyle işletilen hastanelerde verilen klinik hizmetler, yatak sayıları, personel ve personelin geliri de azaltılmış olup, yapılan sözleşmelere ilişkin maliyetlerin karşılanabilmesi için kaynak ihtiyacı doğduğu ifade edilmiştir. Bu sebepten kamu hastanelerindeki taşınmazlar da satışa sunulmuş, şehir hastanelerinde hizmet alamayan hastalar kamu hastanelerine yöneldiği için bu hastanelerin üzerindeki yükün daha da arttığı çıkarımında bulunulmuştur (TTB, 2013).

Şehir hastanelerinin çıkış noktası olan İngiltere için durum değerlendirmesi yapıldığında, Türkiye’nin de bu projelere ilişkin bazı tehditlerle karşı karşıya olduğu söylenebilmektedir. Özel sektörün sağlık alanındaki işbirliği projelerini sadece kar elde etmek için bir fırsat olarak değerlendirmesi ve sözleşmelerin

risk dağıtımının esnek olmaması ile sözleşmelerin uzun dönemi içermesinden dolayı dolayı kamu ve özel sektörün risk paylaşımının doğru tanımlanamaması önemli birer risk unsurudur. Bununla birlikte zaman içinde teknolojik ilerlemelere bağlı olarak yeni hizmetlerin hastaneye uyarlanması sürecinde esnekliğin ortadan kalması ve teknolojiye, sistemlerde ve insan kaynağı ayarlamalarında önceden belirlenemeyen maliyetlerin ortaya çıkması sebebiyle oluşan yönetsel hatalar, bu projeler için olumsuzluklara yol açarak, mali kayıplar getirebilir (Russo, 2013).

İngiltere örneğinden yola çıkılarak belirlenen bu risk faktörlerinin yanında, bu modelin Türkiye’de uygulanması hususunda ortaya çıkan tartışmalar bazı gerekçelere dayandırılmaktadır. Son yıllarda sayısı giderek artan ve temel amacından uzaklaştığına yönelik tartışmalara sebep olan bu hastanelere yönelik ilk çıkarım kaynak kullanımına yöneliktir. Bu projede en önemli amaç kamu kaynaklarının sınırlı olması sebebiyle özel sektörün finansman katkısından faydalanılması olarak gösterilmektedir. Ancak özel sektörün şehir hastaneleri için çoğunlukla dış borç bulma eğiliminde olduğu ve bu borçlara hazine garantisi verildiği göz önünde bulundurulduğunda “özel sektörün finansman katkısından yararlanma” amacının riskli olduğu söylenebilmektedir. Oysa, hastane projelerinin finansmanı için dış borç seçeneği tercih edilecekse, borçlanmayı doğrudan devletin yapması maliyet kontrolünü sağlamak açısından daha makul bir yaklaşımdır. Çünkü uluslararası kreditorler açısından devlet çok daha güvenilir bir borçlu olarak kabul edilmekte ve bu sayede finansman maliyetleri düşmektedir

(Çal, 2017; Öncü, 2017). Bununla birlikte, hastane inşaatının devlet elinden yürütülmesinin yatırım maliyetleri açısından daha uygun bir seçenek olduğu söylenebilmektedir.

Özel sektörden kiralanan hastaneler için ödenecek yatırım kullanım bedelinin Hazine üzerindeki yükü arttırması da projenin en önemli finansal risklerinden biridir. Kalkınma Bakanlığı tarafından 2016 yılında yayınlanan resmi raporda, 17 adet şehir hastanesi projesi için yaklaşık 10 milyar dolar yapım maliyeti öngörülürken, bu hastanelere devletin ödemesi öngörülen 25 yıllık kira bedeli 27 milyar dolar olarak belirlenmiştir (Kalkınma Bakanlığı, 2016:132).² Oldukça uzun bir müddet ödenecek olan bu kiralara kurdaki artış da göz önünde bulundurulduğunda kamu finansman açığını büyütecek potansiyelde olduğu söylenebilmektedir.

Sağlık Bakanlığı bütçe teklifinde şehir hastanelerine 2023 yılı itibarıyla, tedavi edici sağlık programı kapsamında kira bedeli olarak 27 milyar 716 milyon TL, hizmet alımı için de 18 milyar 946 milyon TL olmak üzere, toplam 46 milyar 662 milyon TL ödeme yapılması planlanmıştır. Bu tutar, Sağlık Bakanlığı'nın tedavi edici sağlık programına ayrılan toplam tutarın yaklaşık %23'ünü, çalışanların ücreti ile SGK'ya devlet tarafından ödenen prim giderlerinin çıkartılması ile sonucu, kalan tedavi edici sağlık program bedelinin ise %59'unu oluşturmaktadır (TTB, 2023). Bu karşılaştırma ile Sağlık Bakanlığı tarafından şehir hastanelerine

² TBMM Plan ve Bütçe Komisyonu'nda Sağlık Bakanlığı 2024 yılı bütçesi görüşülerek, yeni dönemde, geçmişe dönük olanlar dahil olmak üzere, şehir hastaneleri için tavan ücret belirlendiği açıklanmıştır. Sağlık Bakanı tarafından yapılan basın açıklamasında toplam kullanım bedeli olarak en üst noktada yapılacak ödemenin bütün şehir hastaneleri için 27,5 milyar Euro olduğu ifade edilmiştir.

ayrılan bütçenin ne kadar büyük bir oranda olduğu anlaşılmaktadır.

Şehir hastanelerine yönelik ikinci çıkarım hastanelerin işletmecilik anlayışında özel sektör desteğinden faydalanılmasıdır. Şehir hastanelerinin çıkış noktalarından biri özel sektörün kamu işletmelerine kıyasla daha verimli olduğu, kamu tekeli karşısında serbest piyasanın daha etkin bir ekonomik model olduğu görüşüdür. Fakat şehir hastaneleri özel sektör tarafından inşa edilip, devlete kiralanarak, sağlık hizmetleri sunumu ve işletmesinin yine devlet tarafından gerçekleştirildiği bir modeldir. Bu durum projelerin çıkış mantığı ile uygulama aşamasının ters düştüğünün göstergesidir. Ayrıca şehir hastaneleri çok büyük ölçekli planlar olduğu için hizmete açıldığında sağlık sektöründe oldukça tekелci bir yapı ortaya çıkararak, serbest piyasa koşulları ile tezatlık oluşturmaktadır.

Şehir hastaneleri projelerinde ortaya çıkan bir başka büyük risk ise yeterli talebin olmaması halinde başarısızlığın kamu tarafından üstlenilmesidir. Şehir hastanesi projelerinin hayata geçirilme amaçlarından biri risklerin özel sektör ve kamu arasında bölüşümünün sağlanmasıdır. Fakat devlet, şehir hastanelerine yüzde 70 doluluk garantisi verdiği için riskin bölüşümü yerine tamamen kamu tarafından üstlenildiği söylenebilmektedir. Bununla birlikte devlet, şehir hastanelerinin açılmasıyla birlikte mevcut devlet hastanelerini kapatarak ve şehir hastanelerinin devlet hastanesi statüsünde işletilmesini garanti ederek, talep koşullarını şehir hastanelerinin lehine şekillendirmektedir. Bu kapsamda Türkiye'de uygulamanın hayata geçirilmesiyle birlikte bazıları oldukça yakın zamanda inşa

edilerek, hizmete açılan çok sayıda devlet hastanesi kapatılmaya başlamıştır. Bu durum ise farklı riskleri beraberinde getirmektedir. Ankara Tabip Odası, tarafından hazırlanan “Pandemide Şehir Hastaneleri ve Kapatılan Hastaneler” isimli raporda şehir hastanelerinin özellikle pandemi sürecinde yol açtığı sorunlara yer verilmiştir. Raporda yer alan değerlendirmelere göre Ankara ilinde 3.711 yataklı Ankara Şehir Hastanesi açılmış ancak 7 hastane ve bu hastanelere bağlı olarak çalışan 13 semt polikliniği kapatılmıştır. Kapatılan hastaneler nedeniyle 3.091 yatak hizmet dışı bırakılmıştır. Bu durum bölgede pandemi döneminde sorunların artmasına neden olmuş, kapanan hastanelerin kısmi olarak bazı bölümleri açılarak sorunun üstesinden gelinmeye çalışılmıştır. Kapatmalar olmasına rağmen Sağlık Bakanlığı hastanelerine yapılan başvurular pandemi döneminde %41-43 oranında azalmıştır. Bunun en büyük nedeni şehir merkezlerinde ulaşılabilecek yeterli sayıda kamu sağlık kurumlarının bulunmamasıdır. Bu nedenle vatandaşların büyük bölümü cepten harcama yaparak özel sağlık kuruluşlarına başvurmak durumunda kalmıştır. Ayrıca yataklı tedavi hizmetlerine yönelik bu projelerin sonucu olarak 2016 yılından 2021 yılına kadar toplamda Sağlık Bakanlığına bağlı 52 hastane ve bu hastanelere bağlı 29 semt polikliniği kapatılmıştır (Ankara Tabipler Odası, 2021). Bu örnekler sonucunda gelecek yıllarda daha fazla kamu hastanesinin kapatılabileceği ve sağlık bütçesinin büyük bölümünün bu projelere aktarılarak, sağlık sisteminin etkinlikten uzaklaşacağı yönündeki tartışmaların haklı gerekçelere dayandığı söylenebilmektedir. Tüm bu çıkarımlar değerlendirildiğinde ise şehir hastanelerinin güçlü dayanaklara sahip olmadığı ifade edilebilmektedir. Şehir hastaneleri

projesinin çıkış amacı eski hastanelerin ve binaların yenilenmesi, hastaların koğuş usulünden daha modern alanlara dönüştürölmesini sağlamaktır. Ancak mevcut durumda hem hastanelerin borcu hem de ilgili firmalara, 25 yıl boyunca, yüksek oranlı kullanım bedelinin ödenecek olması ve önemli miktarda işletmecilik alanının bu firmaların kontrolüne verilmesi ciddi maliyetlere yol açmaktadır. Bununla birlikte, şehir hastanelerinin geniş bir alanda kurulmuş olmaları sonucu hastane içi ulaşım sorunlarının doğmasına neden olmuştur. Bu soruna elektrikli araçlar ile çözüm sağlanmaya çalışılmaktadır ki bu da ilave kaynak kullanımı anlamına gelmektedir. Diğer taraftan şehir hastanelerinin şehir merkezlerinden uzak bölgelere yapılması sebebiyle fazladan ulaşım maliyeti söz konusu olduğı için özellikle gelir durumu düşük bireylerin şehir hastanelerine gitmesi güçleşmektedir (Yeşiltaş, 2020: 22). Tüm bu çıkarımlar göz önünde bulundurularak gerekli düzenlemeler yapılmadığı takdirde uygulamanın sağlık hizmetlerine erişimi kısıtlayıcı etkilerinin olacağı söylenebilmektedir.

4.3. Şehir Hastanelerine Yönelik Öneriler

Türkiye'de İngiltere'nin KÖİ modeli esas alınarak uygulamaya konan şehir hastanelerinin yol açtığı sorunlar detaylı şekilde ifade edilmiştir. Özellikle taahhüt edilen doluluk oranının karşılanamaması halinde oluşan gelir farkının hazineden karşılanacak olması ülkeyi ekonomik olarak zora sokan en önemli sorunlardan biridir. Bu hastanelerin ihtiyaç duyulan kapasitenin çok üzerinde bir büyüklükte inşa edilmesi hem yapım hem işletme aşamasında kaynak verimsizliğine yol açmaktadır. Ayrıca yatırım hastanelerinin kullanım bedelinin kura bağılı olarak çok yükselmiş

olması, hizmet alım bedelinin ise kaynak kullanımında etkinlik sağlanamadığı için gereğinden fazla ödenmesi sağlık hizmetleri için kullanılması gereken bütçenin büyük bir kısmının şehir hastanelerine aktarılmasına neden olmaktadır. Şehir hastanelerine SGK üzerinden 572 özel hastaneye aktarılan kaynaktan daha fazla kaynak aktarımı yapılmaktadır. Sağlık Bakanlığı 2023 bütçe teklifine göre Sağlık Bakanlığı bütçesinin yüzde 15,9'unun şehir hastanelerine aktarılacağı öngörülmüştür. Bu kapsamda şehir hastanelerine ayrılan bütçe diğer hastaneler için her bir kuruma ayrılan bütçenin yaklaşık 10 katına tekabül etmektedir. Şehir hastaneleri için bu denli yüksek bütçelerin tahsis edilmesi yerine, kaynakların mevcut devlet hastanelerinde sunumu ve erişimi zor tedaviler için kullanılacak teçhizat ve ekipman alımına yönlendirmek daha makul bir seçenek olarak kabul edilebilir. Bununla birlikte şehir hastanelerinin açılması ile devlet hastanelerinin kapatılmasına yönelik uygulamalar uzun vadede daha büyük sorunlara sebebiyet verebilir. Zamanla vatandaşın sağlığa erişimini zorlaştırma ihtimali olan ve bu doğrultuda daha büyük maliyetlere yol açabilecek bu proje kapsamında yeni hastane inşasına karar vermeden önce tekrar değerlendirme yapılmalıdır. Mevcut yapıların ise uygun finansman politikaları çerçevesinde gerçek birer üçüncü basamak sağlık kuruluşu olarak hizmet vermesi ve yatış gerektiren hastaların buralara yönlendirilmesi önem arz etmektedir.

5. Üniversite Hastaneleri

Çalışmanın bu bölümünde farklı misyonları bir arada yerine getirmesi sebebiyle sistemde özel bir konumda bulunan üniversite hastaneleri değerlendirmeye alınmıştır. Yüksek

Öğretim Kanunu'na göre uygulama ve araştırma merkezleri olarak tanımlanan üniversite hastanelerinden üç önemli misyonu yerine getirmesi beklenmektedir. Bunlardan birincisi bütün sağlık kuruluşları gibi en iyi sağlık hizmeti sunumu için çaba harcamasıdır. Fakat üniversite hastanelerinin bu konudaki yükümlülüğü daha geniş çaplı olup, belirli bir bölgede yaşayan vatandaşlara sağlık hizmeti sunmanın yanında, bulunduğu bölgede veya tüm ülke çapında sağlık hizmetleri ve sektördeki yenilikler konusunda öncülük etmesi de beklenmektedir. Bunun yanında karşılaşılan her bir sağlık sorununun detayına inilerek, en kapsamlı çözümlerin sunulması da beklentiler arasındadır. Ayrıca üniversite hastaneleri temel sağlık hizmetleri ve ikinci basamak tedavi hizmetlerini sunmaları yanında acil ve üçüncü basamak sağlık hizmetlerine cevap verebilme açısından yeterli kapasiyete sahiptirler (Uğurluoğlu, 2015: 53). Üniversite hastanelerinin diğer önemli misyonu ise onu sistemdeki hastanelerden ayıran eğitim ve öğretim faaliyetlerinin sunumudur. Bu kapsamda üniversite hastaneleri, akademik ve klinik işlemlerin bir arada yürütülmesi sebebiyle diğer sağlık kurumlarına göre daha karmaşık bir yapıdadır.

Sağlık sisteminde en önemli fonksiyonlardan birini üstlenmiş olan üniversite hastaneleri için mevcut sorunların tespit edilmesi ve çözüm önerileri sunulması sistemin bütünü açısından önem arz etmektedir. Bu sorunların devamı halinde ise ortaya çıkan aksaklıklardan sağlık sistemindeki diğer kurumların da etkilenmesi muhtemeldir.

5.1. Üniversite Hastanelerinin Finansmanı

Sağlık sisteminde en önemli fonksiyonları birlikte yerine getiren üniversite hastanelerinin finansman kaynaklarını SGK, merkezi yönetim ve yerel yönetim bütçeleri ile özel işlem, bağış ve yardımlar oluşturmaktadır. Bununla birlikte finansman mekanizmasını diğer hastanelerden ayıran en önemli kaynaklardan biri de ürettiği mal ve hizmetler kapsamında gelir elde edilmesini sağlayan döner sermaye işletmeleridir (Yurdadoğ, 2007:606). Bu işletmeler kurumların temel faaliyetlerini aksatmadan bilimsel görüş ortaya koymak, projeler üretmek, araştırma ve uygulama faaliyetlerine yer vermek, elde edilen bilimsel sonuçların hayata geçirilmesini sağlamakla yükümlüdür. Bunların dışında kendilerine bağlı kurumlarda hasta muayene ve tedavisi yapmak ve bunlarla ilgili tahlil ve araştırmaları yürütmek görevini üstlenmişlerdir. (Resmi Gazete, 2020). Söz konusu alanlara yönelik harcamalarda kullanılmak üzere, toplam hastane bütçesinin büyük kısmını kapsayan döner sermaye gelirleri, üniversite hastanelerini finanse eden en önemli kaynaklardan biridir. Döner sermayenin gelirlerini ise kendi adına yapılan mal ve hizmet satışları, bağış ve yardımlar ve bunun dışındaki gelirlerden oluşmaktadır. Giderleri ise işletmenin faaliyet alanını kapsayan giderlerden oluşmaktadır. Bu işletmelerde üretilen mal ve hizmetlerin fiyatları ise piyasa fiyatları göz önünde tutularak, yükseköğretim kurumları yönetim kurulunca tespit edilmektedir. Bununla birlikte, işletmenin faaliyetlerini yürütmek için oluşturduğu bütçe tasarısı, işletme müdürü ve muhasebe yetkilisi tarafından hazırlanarak,

yükseköğretim kurumu yönetim kuruluna sunulmaktadır. (Resmi Gazete, 2020).

Döner sermaye gelirlerinden elde edilen kaynağın yanında, üniversite hastanelerinin en büyük ve esas finansman ihtiyacının SGK tarafından karşılandığı söylenebilmektedir. Üniversite hastanelerinin finansal yükü, nitelikli hizmet sağlayıcı fonksiyonunun yanında uygulama ve araştırma merkezleri olarak tıp eğitimi vermesi sebebiyle diğer hastanelere göre daha ağırdır. Bu gerekçeyle geçtiğimiz yıllarda kamu üniversite hastaneleri için global bütçeleme uygulamasına geçilmiştir. Bu uygulama kapsamında bir mali yıl için üniversiteye gelir esaslı ödeme yapılmaktadır. Bu kapsamda üniversite hastanelerinde belirli bir sınırı aşmamak suretiyle cari harcamalar için bu bütçe kullanılmaktadır. Bununla birlikte global bütçeleme modeli için kullanılmayan tutarın bir sonraki yıla devredilebileceği ifade edilmiştir. Ancak 25.12.2021 tarihli kanunla 5510 sayılı sosyal sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanununa eklenen geçici maddeyle kamu üniversite hastanelerinin verdikleri tedavi hizmetlerine ilişkin toplam tahakkuk tutarının global bütçeden düşük olması durumunda fazla ödemenin SGK'ya geri aktarılması zorunlu hale getirilmiştir. Sınır aşıldığı takdirde ise bu durumdan kurum sorumlu tutularak, ilave ödeme alınamamaktadır. Bu kapsamda kamu hastanelerinde olduğu gibi üniversite hastaneleri için de söz konusu harcama sınırının doğru belirlenmesi ve maliyet etkinliğinin sağlanması daha sonra finansal aksaklıklarla karşılaşmamak için önem arz etmektedir. Bununla birlikte Sağlık Bakanlığı'na bağlı olmayan üniversite hastaneleri için hala geriye yönelik ödeme yöntemi kullanılarak

faturalandırılma yapılmaktadır. Bu stütüdeki söz konusu hastaneler için GB kapsamında sağlanan avantajlar söz konusu değildir.

Üniversite hastanelerinin geneline yönelik bir finansal değerlendirme yapılacak olursa, hastanelere ait borçların sürekli olarak artması, geçmiş dönemlerde mali durumu yeterli olan pek çok üniversite hastanesinin borç miktarını da önemli ölçüde artırmıştır. Bu durum Maliye Bakanlığı tarafından da tespit edilmiştir. (Yiğit ve Yiğit, 2016: 257). GB uygulamasının finansal çoğu sorun için çözüm sağlayacağı öngörülse de uygulama hastanelerinde bazı finansal sorunların devam ettiği anlaşılmıştır. Bu nedenle üniversite hastanelerinin yapısal sorunlarının doğru değerlendirilmesi finansal mekanizmanın işlevselliği açısından en önemli koşuldur.

5.2. Üniversite Hastanelerinin Sorunları

Üniversite hastaneleri özellikle son yıllarda hem finansal hem personel kaynaklı sıkıntılarıyla tartışma yaratmaktadır. Üniversite hastaneleri yapısı gereği yüksek nitelikli sağlık hizmeti sunmak durumunda olduğu için hizmetlerin maliyeti de aynı oranda yükselmektedir. Bu anlamda sağlık hizmetlerinin finansmanı hususunda sorunlar yaşanabilmektedir. Çoğunlukla üniversite hastanelerinin üstlendiği maliyetli işlem bedellerinin, Sağlık Uygulama Tebliği (SUT) kapsamında kurdaki artış paralelinde arttırılmaması sebebiyle finansal sıkıntılar yaşanmaktadır. Borçların sürekli olarak yükselmesi tedarikçi firmalara yapılacak ödemelerde aksaklıklara yol açmakta ve üniversite hastaneleri ile birlikte bu firmalar da mağdur olabilmektedir. Bununla birlikte bu konuya ilişkin olarak stok

yönetiminin doğru yapılamamasından kaynaklanan maliyet artışları da söz konusudur. Hastanede finansman yetersizliğinden kaynaklı olarak yeterli stok bulunmadığı veya ihalelerle yeterli malzeme temin edilemediği için hasta başına malzeme alımı yapılması da harcama sınırının aşılmasına neden olmaktadır.

Diğer taraftan üniversite hastanelerinde çalışan personel sayısı Sağlık Bakanlığına bağlı hastanelerin altındadır. Bununla birlikte Sağlık Bakanlığı'na bağlı hastanelerdeki ödemeler daha cazip olduğu için deneyimli sağlık çalışanları buralarda açılan kadrolara yönelmektedir. Bu kapsamda yaşanan personel eksikliği ilerleyen süreçte daha büyük sıkıntılara da sebebiyet verebilecek bir faktördür.

Üniversite hastanelerinin karşılaştığı bir diğer önemli sorun Türk sağlık sisteminde sevk zincirindeki yetersizlikten kaynaklanmaktadır. Basamaklar arasında sevk sisteminin düzgün işlememesi üniversite hastanelerindeki kaynakların etkin kullanımını olumsuz etkileyen en önemli unsurlardan biridir.

Özetle üniversite hastanelerinin yaşadığı organizasyonel ve finansal sorunların başında finansal sistemin yüksek borç stoklu olması, bütçe disiplininin güçlü olmaması, kayıtların sağlıklı ve düzenli olmaması yanında , stok yönetiminin yetersiz olması, ilaç, tıbbi ve laboratuvar malzeme sorunu, eğitim fonksiyonunun getirdiği mali yük, maliyet muhasebesi uygulanmaması, bazılarında otomasyon sistemlerinin yetersizliği ve hizmetin faturalandırılması sorunu, yüksek borç stoklu finansal sistem, personel eksikliği ve ek ödeme problemleri gelmektedir (TÜSAP, 2019).

5.3. Üniversite Hastaneleri İçin Öneriler

Sağlık sistemini bir bütün olarak değerlendirmek ve bir kolunda yaşanan sıkıntıyı çözmeden bütünsel bir verimliliğin sağlanamayacağını kabul etmek oldukça önemlidir. Bu noktada üniversite hastanelerinde yaşanan finansal sıkıntıları çözüme ulaştırmadan sağlık sistemindeki diğer sorunların üstesinden gelmek güçtür. Üniversite hastaneleri sağlık sistemindeki fonksiyonu itibariyle kilit bir konumdadır. Hem tıp eğitimi hem klinik hizmetleri sağlama misyonu olan üniversite hastanelerinin mevcut durumda karşılaştığı en önemli finansal sıkıntı tıbbi malzemelerin ve ilaç temininde karşılaşılan yetersizlik ve aksaklıklardan kaynaklanmaktadır. Hızlı tedarikle ve stokların azaltılmasıyla maliyetler azaltılmak istenmektedir. Ancak stoklarda yeterli malzemenin olmaması durumunda, gerekli malzemelerin ihalelerinin zamanında alınamaması ve ödemede karşılaşılan güçlükler maliyet artışı sonucunu da beraberinde getirmektedir. Bu kapsamda Bakanlık veya SGK tarafından garanti altına alınacak şekilde, Devlet Malzeme Ofisi Genel Müdürlüğü (DMO) benzeri bir aracının devreye girmesi bu sorunun çözümü için bir alternatiftir. Bir malzeme için ödenen tutarın tamamı faturaya yansıtılarak, üniversitelerin SGK ödemelerinden uygun bir zamanda kesilmelidir. Bu kapsamda yaşanan sıkıntıları aşabilmek için Maliye Bakanlığı'nın desteği ile 05.03.2020 tarihinde ile 6 Üniversite arasında "Tedarik İşbirliği Protokolü" imzalanmıştır. Bu protokol ile üniversite hastanelerin ihtiyaç duydukları, ilaçların ve tıbbi malzemelerin Devlet Malzeme Ofisi Genel Müdürlüğü aracılığıyla temin edilmesi amaçlanmış, pandemi sürecinde ihtiyaç duyulan çalışanlarına

yönelik kişisel koruyucu ekipman ve diğer tıbbi malzemelerin alımı bu vasıta ile gerçekleştirilmiştir (UHBD, 2021). Bu ve benzeri protokoller çerçevesinde üniversite hastanelerinin stok ve tedarik sorununda çözüm sağlanabilecektir. Bununla birlikte stok yönetiminde teknoloji temelli uygulamalara geçiş ile elde edilecek kazanımlar da bu noktada önem arz etmektedir.

Üniversite hastanelerinin sorunlarına yönelik yapılan bir diğer tespit çok sayıda misyonu bir arada yürütme çabasının yol açtığı aksaklıklardır. Bir vatandaş sağlık sorununa ilişkin olarak üniversite hastanesine başvurduğunda doğru teşhisin konulması için oldukça detaylı tarama ve testler yapılarak, araştırma hastanesi misyonu yerine getirilmektedir. Diğer taraftan tıp öğrencilerinin kalifiye olarak yetiştirilmesi adına yapılan eğitim harcamaları için de önemli bir maliyet söz konusu olmaktadır. Bu kapsamda 11. Kalkınma planında üniversite hastanelerinin eğitim, araştırma ve sağlık hizmeti sunma görevlerinin finansmanlarının ayrı olmaması, hizmet ile ilgili olmayan borçların da üniversite hastanelerine yüklenmesi ve üniversite hastanesi tanımının net olmaması sebebiyle oluşan finansal sorunlara yer verilmiştir. Bu sorunlara yönelik en net çözüm üniversite hastanelerinin eğitim, araştırma ve sağlık hizmeti rollerinin belirlenmesi ve buna uygun yeni bir yönetim modelinin oluşturulması ile bu hastanelerin farklı işlevlerine ait fonların birbirinden ayrılması gerekliliğidir.

Kamu tarafından sunulan sağlık hizmetleri bireylerin sosyal bir hakkı olan sağlıklı yaşama hakkına hizmet etmektedir. Özel sağlık kuruluşları kar elde edemeyeceği yüksek maliyetli hizmet sunumu gerektiren hastayı kabul etmeyebilir. Ancak

üçüncü basamak sağlık hizmeti alması gereken ve üniversite hastanesine müracaat eden bir kişinin, hastaneyi zarara sokacak bir işlem dahi olsa kabul edilmemesi söz konusu değildir (Arık ve İleri, 2016: 90). Bu kapsamda zor vakaların tedavi işlemlerinin yanında eğitim ve araştırma misyonunu yerine getiren üniversite hastanelerinde zarar edilen işlemlerde dahi maliyetin SGK tarafından karşılanmaması birçoğunu finansal sıkıntıya sürüklemiştir. Bu noktada üniversite hastanelerinin daha etkin ve verimli işletilebilmesi için şehir hastanelerine verilen statünün bir benzerinin verilmesi ve eğitim ve hastane biriminin birbirinden ayrılması oldukça önemlidir.

Bu kapsamda atılacak adımlardan biri de Bilimsel Araştırma Projesi (BAP) payının kaldırılması olabilir. Döner sermaye işletmesi tarafından elde edilen gelirin %5'lik kısmı, döner sermaye işletmesinin bağlı olduğu yükseköğretim kurumunun özel bütçe hesabına gelir olarak ödenmektedir (Hanoğlu, 2018: 173). Bilimsel projelerin geliştirilmesi için akademisyenlerin teşvik edilmesi oldukça önemlidir. Fakat bu teşvik mekanizması döner sermaye üzerinden işlemek zorunda değildir. Bu kapsamda Ekonomik Koordinasyon Kurulu tarafından bu payın Maliye Bakanlığı'nın verdiği özel bütçeden karşılanması uygun görülmüş ancak uygulamaya geçirilmemiştir. Bununla birlikte söz konusu oranın üniversite hastanelerinde akademik çalışma yürüten personel açısından teşvik edici seviyede olması da oldukça önemlidir.

Üniversite hastanelerindeki finansal mekanizmanın doğru işlemlerini sağlamak adına global bütçe ile geri ödeme metoduna geçilmesinin önemli bir adım olduğu söylenebilmektedir. Ancak

bu uygulamaya rağmen üniversitelerin bütçe dışına çıkmaları sonucu ilgili bakanlık yeni bir çalışma başlatmıştır. Bu kapsamda (KBB,2022):

- Üniversitelere aktarılan gelir esaslı bütçelemenin gider esaslı bütçelemeye çevrilerek, tıp fakültesinde yetiştirilen her bir öğrenci için maliyetin gider kalemleri arasında sıralanabilmesi, nitelikli tıp eğitimleri, tıbbi cihazlar, yeni sağlık sistemleri gibi giderlerin de bütçeden değerlendirilmesi,
- Tıp fakültesindeki döner sermayeye katkı sağlamayan ancak katkı alan personelle ilgili düzenleme yapılması, temel tıp bölümü öğretim üyelerinin döner sermaye farklarının özel bütçeden faturalandırılması,
- Sağlık Bakanlığı ile yapılan görüşmeler neticesinde üniversitelerde yapılan özellikli cerrahi operasyonlar SUT'ta yer alan özellikli ödemeler kapsamına alınarak, organ nakli, kalp damar cerrahi, yoğun bakım tedavileri gibi zor tıbbi işlemler için SGK tarafından daha yüksek miktarda ödeme yapılması ve sağlık hizmetleri ödemelerinde, tanı ilişkili gruplandırmalar yapılması planlanmıştır.

Söz konusu planlamanın uygulamaya konması bütçe dışına çıkılmaması ve finansal etkinliğin sağlanması açısından oldukça önemlidir. Bununla birlikte birinci basamak sağlık hizmetlerinin gereği gibi kullanılmaması ve sevk zincirinin kırılması SB hastanelerinde olduğu gibi üniversite hastanelerini de zora sokan en önemli sorunlardan biridir. Bu sorun üniversite

hastanelerinde gereksiz bir yoğunluğun oluşmasına sebebiyet vermektedir. Ayrıca üniversite hastanelerinde tanı ve teşhis için yapılacak işlemler oldukça maliyetli olup, yalnızca gerekli durumlarda kullanılmalıdır. Bu noktadaki gerekliliğe ise birinci basamak aile hekimleri karar vermelidir. Bu alanda düzenlemeler yapılarak üniversite hastanelerindeki bu yoğunluğun ve gereksiz maliyetin sonlandırılması gerekmektedir. Üniversite hastanelerinde kısmi sevk zinciri uygulamasına geçilerek, yalnızca birinci ve ikinci basamak hastanelerde tedavi edilemeyen hastaların üniversite hastanelerine yönlendirilmesi sağlanmalıdır. Bu kapsamda ücret alınmasına yönelik düzenlemeler yapılabilir. İngiltere ve İskandinav ülkelerinde olduğu gibi bireyin sevk edilmediği durumlarda alınan sağlık hizmetlerinin bedeli vatandaş tarafından cepten ödenebilir. Bu uygulamalar sayesinde üniversite hastanelerinin finansman sıkıntısını temelinden çözmeye yönelik önemli adımlar atılmış olacaktır.

6. Özel Hastaneler

Özel hastaneler kar amacıyla kurulmuş olan kuruluşlardır. sürekli olarak teşhis, tedavi ile tıbbi araştırma ve bakım hizmetleri sunmakta, modern tıp, yönetim ve organizasyon ilkelerine uygun faaliyet göstermekte ve toplumun sağlığını korumaya yönelik bilgi ve kültürü geliştirmeye çalışan işletmelerdir.

Türkiye’de özel hastaneler 1980’li yıllar itibarıyla gelişim göstermeye başlamıştır. Bu yıllardan önce özel sağlık hizmeti sunan hastane sayısı yok denecek kadar sınırlıdır. Özel sektörün faaliyet alanının büyük kısmı esasen doğum (öncesi ve sonrası) hizmeti veren 50’den az yataklı küçük klinikler ve ayakta tedavi

hizmetlerine yoğunlaşmıştır. 1980'li yıllarda özelleşmeye yönelik politikaların izlenmeye başlanmasıyla hükümetin özel sektörü teşvik politikasının bir sonucu olarak, özel hastane ve kliniklerin sayısı artışa geçmiştir (OECD, 2008). Sağlık sektöründe uygulanan politikaların zamanla değişmesi, özel hastaneciliğin öne çıkması ve Türkiye'nin sağlık turizmi alanında gelişim çabası ise hastane yatırımlarını özellikle 2000'li yılların sonlarına doğru oldukça etkilemiştir. 1993 yılında 129 olan özel hastane sayısı 2022 yılında 572'ye yükselmiştir. Özel hastane sektöründe yaklaşık 30 yıllık süre içerisinde meydana gelen bu gelişim, hem özel hastaneciliğe olan ilgiyi hem de özel hastanelerin genel ekonomiye ve sağlık sektörüne etkisini arttırmıştır (Özgülbaş, Koyuncu, Duman, Hatipoğlu, 2011: 121).

Çalışmanın bu bölümünde özel hastanelerin finansal yapısı incelenerek, mevcut ve potansiyel sorunlara yönelik öneriler sunulmuştur.

6.1. Özel Hastanelerin Finansmanı

Özel hastaneler finansman mekanizması itibariyle diğer hastanelerden oldukça farklı bir yapıdadır. Özel hastaneler kar amacıyla kuruldukları için, bu hastanelerin devamlılığı elde ettiği kar'a bağlıdır. . Finansman mekanizması SGK katılım payı gelirleri (SGK ile anlaşmalı olan özel hastaneler için) ve sunulan sağlık hizmetlerinden elde edilen gelirler kapsamında işleyen özel hastaneler, serbest piyasa mekanizması koşullarına göre faaliyette bulunurlar ve ticari işletme niteliği taşırlar. Ancak yapı ve işleyim açısından diğer işletmelerden farklılıklar gösterir. Özel hastaneleri diğer ticari işletmelerden ayıran en önemli fark müşterilerinin hasta kişiler olmasıdır. Bu kapsamda kar elde etmeye yönelik

politikalar belirlemenin yanında sunulan hizmetler ile bireylerin sağlığına kavuşturulmasını sağlamakla mükelleftirler. Ancak sağlık hizmetlerini fiyatlandırırken serbest piyasadaki esneklik söz konusu değildir. Özel hastaneler, vatandaşın korunması ve sektörde disiplinin sağlanması için sağlık hizmetlerini fiyatlandırma hususunda Sağlık Uygulama Tebliği (SUT) kapsamında kontrol altında tutulmaktadır. Bu kapsamda yapılan ilk düzenleme ile özel hizmet sunucuların vatandaştan alacağı fark miktarının SUT fiyatlarının %30'unu geçmemesi kararlaştırılmıştır. Bu karar 2010 yılı Ocak ayında bakanlar kurulu tarafından %70'e, son olarak ise 2013 yılı itibarıyla %200'e çıkarılmıştır. Buna göre bütün sözleşmeli özel hastanelerde vatandaşın SUT listesinde belirlenmiş ücretin en fazla %200'üne kadar fark ücreti talep edilebilmektedir. Günümüzde de bu uygulama devam etmektedir.

Alınan hizmetlerin SGK'ya faturalandırılması ise hizmet başına ödeme yöntemiyle yapılmaktadır. Üretilen her birim hizmet için ödeme alınan bu yöntemde global bütçelemenin sağladığı maliyet avantajları söz konusu değildir. Bu durum özel hastanelerde finansal verimliliğin önüne geçebilen etmenlerden biridir.

6.2. Özel Hastanelerin Sorunları

Özel hastanelerin finansal sorunlarının başında karlılıkların düşük, harcamaların ve teknolojik teçhizatın yenilenmesi için yapılacak yatırım maliyetlerinin yüksek olması gelmektedir. Özel hastaneler yukarıda belirtildiği gibi serbest piyasa ekonomisi koşullarında faaliyet gösterebilirler deserbest piyasa ekonomisinde, pek çok sınırlılıkla karşı karşıya

kalmaktadırlar. Bunlar arasında faaliyetlerini Sağlık Bakanlığı'nın ve SGK'nın çok yönlü denetimi içinde yürütmek zorunda olmaları, özel hastaneleri finansal açıdan zorlayan faktörlerden biri olarak kabul edilmektedir (Yener ve Öksüz, 2017: 244). Bu kapsamda son yıllarda finansal sıkıntılar ve sermaye yetersizliği nedeniyle büyük ve tanınan özel hastane zincirlerinin çoğu yabancı fonlara aktarılmıştır. Orta ve küçük çaplı özel hastaneler ise finansal yetersizlik ve Sağlık Bakanlığı'nın getirdiği kısıtlamalar sebebiyle karamsar bir tablo çizmektedir. Fiyatların SUT tarafından belirlenmesi, özel hastaneleri finansal anlamda kısıtlayan faktörlerin başında gelmektedir. Hastanelerde sağlanan sağlık hizmetlerinin büyük kısmının ödemesi SGK'lı hastalar tarafından yapılmakta olup, tamamen devletin belirlediği fiyatlar üzerinden hizmet sunulması ve fark ücreti için sınır konması yönünde yapılan düzenlemeler müşteriye/hastayı koruma altına alırken özel hastanelerin karlılığını olumsuz etkilemektedir. Bununla birlikte son dönemde yapılan düzenlemeler ile SGK'nın özel hastaneleri kısmi olarak değil, tüm branşlardan anlaşmaya zorlaması sebebiyle bazı özel hastaneler sistemden çıkmaya başlamıştır. Özel hastanelerde SGK anlaşmasının ortadan kalkması ile vatandaşların çok daha yüksek ücretler ödemek zorunda kalabileceği söylenebilmektedir. Ayrıca bu uygulama ile talep yetersizliğine bağlı olarak bazı özel hastanelerin de finansal risklerle karşılaşacağı öngörülmektedir.

Vergilendirme yönünden özel hastaneleri zorlayan konu ise Katma Değer Vergisi'dir. Özel hastaneler vermiş oldukları hizmetler SGK'dan alacaklarını tahsil için 60 güne yakın bir süre beklemektedirler. Ayrıca hizmet bedelleri fatura edildikten sonra

takip eden ayda KDV ödemesi yapmaktadırlar. Alacaklarını tahsil etmeden KDV ödemeleri yapmaları bu hastanelerin ek sermaye ihtiyacını sorununu doğurmaktadır. (Yener ve Öksüz, 2017: 244).

Literatürde özel hastanelerin yaşadıkları sorunlara ilişkin yapılan anket çalışmalarına göre özel hastanelerin kuruluş aşamasındaki bürokratik işlemlerin oldukça uzun ve karmaşık olmasından kaynaklanan sorunların yanında profesyonel yönetici, finansman bulma, yasal altyapı ve bu sürece katılım konuları da sıkıntılar arasında yer almaktadır. (Kerman, Demirgil, Altan ve Büyüksavaş, 2011:108).

6.3. Özel Hastanelere Yönelik Öneriler

Özel hastanelerde finansal güçlüğü neden olan en önemli konu karlılıklarının düşük, maliyetlerin yüksek olmasıdır. Bu hastanelerin finanse edilememesi çok sayıda nedene bağlanmakla birlikte alacaklarının tahsilatına ilişkin karşılaşılan güçlükler için SGK'yı teminat göstererek kredi kullanmaları makul bir seçenek olarak kabul edilebilir.

Hastane faaliyetlerinde kullanılan yüksek teknolojik cihazların belirli sürelerle yenilenmesi ihtiyacı da finansman bulma sorunu yaratan bir diğer faktördür. Bu noktada özel hastanelerin çoğu “finansal kiralama”³ gibi alternatifleri değerlendirmektedir. Bu yöntemle özel hastanelerin yüksek maliyetli cihazların bir kısmının maliyetinden muaf olabilmeleri söz konusudur.

³ Belirli bir süre için bir yatırım malının mülkiyeti aracı kuruluşta kalmak suretiyle kiralanmasını sağlayan sözleşmelerdir.

Yüksek maliyetli ilaçlar ve medikal ürünlerin stoklanması da özel hastaneler açısından ek bir sermaye ihtiyacı oluşturmaktadır. Stoklama maliyetlerinin azaltılması için yakın konumda bulunan özel hastaneler arasında ortak bir stok merkezi kurulması maliyet avantajı sağlayacak önemli bir alternatiftir.

Özel hastanelerde finansal sorunlara yol açan bir diğer unsur fiyatların sunulan hizmetlerin nitelikleri doğrultusunda belirlenememesidir. Vatandaşın Vakıf Üniversiteleri dahil başvurduğu bütün sözleşmeli özel hastanelerde SUT listesinde belirlenmiş ücretin en fazla %200'üne kadar ilave ücret talep edilebilmektedir. SUT fiyatları tüketiciyi koruma eğilimindeyken, özel hastaneler açısından maliyetleri karşılama noktasında sorun yaratmaktadır. Bu kapsamda SUT fiyatlarının yüksek maliyetli hizmet alanları için daha esnek tutulması özel hastaneler açısından finansal rahatlama sağlayacaktır.

Ayrıca özel hastanelerde faturalandırma sürecinde yapılan hatalar da ciddi maliyete neden olabilmektedir. Türkiye'de Sağlık Bakanlığı'na bağlı olan hastaneler daha önce ifade edildiği üzere faturalandırdıkları sağlık hizmetlerinin geri ödemesini global bütçeleme uygulaması ile almaktadır. Özel hastaneler ise bu uygulama kapsamında değildir. Sağlık hizmetlerinin bedeli SGK'ya fatura edilmektedir (Arık ve Yılmaz, 2021: 40). Hizmet başına ödeme, bütün tanı ve teşhisler, uygulanan tedavi ve ilaç gibi her bir hizmet kaleminin tutarının ödenmesine dayanan maliyet düşürme bakımından zayıf olan bir geri ödeme yöntemidir. Bununla birlikte özel hastanelerin her ay alacakları ödeme öncesinde gönderdikleri faturalar %5 örnekleme metodu ile SGK tarafından incelenmekte ve hata tespit edilmesi durumunda

inceleme dönemindeki bütün faturalara yansıtılmakta ve kesinti yapılmaktadır. Bu nedenle faturalanma sürecinin minimum hata ile yürütülmesi gereklidir

Faturalandırma işlemini yapan Medical Muhasebelendirme biriminin hataları en aza indirmesi zorunludur. Bu alanda yapılan hatalar nedeniyle SGK tarafından özel hastanelere fatura edilen cezalar maddi anlamda ciddi zarar verirken, toplum nezdinde kurum imajını da zedelemektedir (Kördeve, 2017: 4-7). Medikal muhasebenin yapmış olduğu hataların SGK gelirlerinin yaklaşık %22'ini oluşturmaktadır. Bu yüksek oranlardaki gelir kaybı, karlılık konusunda zaten sıkıntı yaşayan özel hastanelerde medikal muhasebenin hayati önemini ortaya koymaktadır. Medikal muhasebe departmanında etkinliğin olmaması sonucunda, sunulan,fakat fatura edilmeyen sağlık hizmetleri sonucu kaynakların etkin kullanılmaması, boşa harcanması ve gelir kaçığının oluşması gibi olumsuz durumlar ortaya çıkmaktadır. (Arık ve Yılmaz, 2021: 41).

Kurumların bu gibi cezalara maruz kalmaması ve SGK tarafından kaynak dağılımının adil olarak gerçekleştirilmesi için özel hastanelerin medikal muhasebe departmanına daha fazla önem göstermesi ve burada çalışan personel hatalarının minimize edilmesi gerekmektedir. İnsan hatalarının minimize edilmesi ise otomasyon sisteminin etkin kullanımına bağlıdır. Hastanede kullanılan bilgi yönetim sistemlerindeki faturalandırma modüllerinin güncellenmesi ve teknoloji temelli uygulamaların muhasebe sistemine entegre edilmesi ile işgücü kaynaklı gelir kayıplarının, kesintilerin ve cezai yaptırımların önüne geçilebilir. Bu konuya ilişkin üzerinde durulması gereken bir diğer konu ise

medikal muhasebe uzmanlarının iş yükü ile ilgilidir. Bu birimin görevi yalnızca hizmet alımı maliyeti SGK'ya iletme değil anlaşmalı kurum, özel sigortalar, iş kazaları, hekim sözleşmeleri, trafik kazaları, adli vakalar, itiraz ve iadeler gibi farklı departmanlarla ilişkili bütün oluşturan, takibi karmaşık çok sayıda görevi bulunmaktadır (Arık ve Yılmaz, 2021: 40). Bu anlamda çalışanların iş yükü olabildiğince hafifletilmesi, medikal muhasebe sürecindeki iş akışının sürdürülebilir formatta tasarlanması ve bu alanda istihdam edilen personelin niteliklerinin gelişmesi için yatırım yapılması gerekmektedir. Bu departmanda çalışan personel özel kurs ve eğitimler alarak işe kabul edilmekte ve teorik bilgisi yeterli seviyeye ulaşamamaktadır. Oysa sağlık hizmetlerinde oldukça önemli bir yeri alan medikal muhasebenin üniversitelerde ders olarak verilmesi, hatta ayrı bir bölüm açılması yerinde olacaktır. Sağlık yönetimi bölümünde açılacak bu ders ile ileride bu alanda hizmet verecek personelin teorik bilgisi oluşacaktır. Çalışma hayatında ise bu personelin hizmet içi ve kurum dışı güncel mevzuat hususunda eğitimlere tabii tutulması, muhasebe sistemlerinde kullanılan güncel teknolojilere hakim olmaları konusunda desteklenmeleri ile personele nitelik kazandırılacaktır.

Özel hastanelerin maliyetlerini azaltacak söz konusu yaklaşımların yanında gelirlerini arttırmaya yönelik adımların da atılması gerekmektedir. Özel sağlık sigortası bulunan hasta portföyünün genişletilmesi ve büyük şirketler veya kuruluşlarla ikili anlaşmalar dahilinde hasta profilinin değiştirilmesi bu noktada atılabilecek önemli adımlardır.

Son zamanlarda oldukça rağbet edilen sağlık turizmi özel hastanelerin gelirini artırmaktadır. Başka ülkelerden Türkiye'ye hasta çekmek amacıyla yürütülecek pazarlama stratejileri ile hem özel hastanelerin finansman sorunu çözümüne katkıda bulunurken ülkeye döviz girdisi dolayısıyla gelir sağlanmış olacaktır. Geçmiş yıllarda sağlık turizmine katılmak isteyen özel hastanelerin "Özel Hastaneler ve Sağlık Kuruluşları Derneği (OHSAD)" ile sözleşme yapmaları halinde yabancı hastalar için vize kolaylığı sağlanmasına yönelik olarak Dış İşleri Bakanlığı ortaklığıyla bir protokol imzalanmıştır. Bu kapsamda özel hastanelere tedavi amaçlı gelmesi planlanan yabancı uyruklu hasta ve refakatçilerinin bilgileri OHSAD'e iletilmektedir ve 48 saat içerisinde C1 tipi elektronik vize başvurularının yapılması ve söz konusu hastaların refakatçileri ile birlikte sıra beklemeden ülkeye giriş yapabilmeleri imkanı oluşturulmuştur (OHSAD, 2016). Özel hastanelerin sağlık turizmi ile olan sınavında başarılı olabilmesi için bunun gibi kolaylıkların ve tedavi süreçlerinde sağlanan imkanların doğru tanıtım kampanyaları ile duyurulması oldukça önemlidir. Ayrıca gerek bireysel hastaneler bazında gerekse de faaliyet gösterdikleri ulusal sağlık turizmi sisteminde uzun vadeli, çok paydaşlı, eşgüdümlü, bütünleşik, profesyonel, rekabetçi üstünlüğe haiz, markalaşmış, global ölçekli, standartlaşmış, vizyon ve planlama ağırlıklı bir yapının oluşturulması gerekmektedir. (Yıldırım, 2018: 57).

7. SONUÇ

Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de sağlık harcamaları farklı etmenlere bağlı olarak artış göstermektedir. Bu noktada sağlık sisteminin etkinlikten uzaklaşmaması için sağlık

kurumlarında fazladan maliyete neden olan faktörlerin bertaraf edilmesi büyük önem arz etmektedir. Bu kapsamda Türkiye'de hastaneler sisteminin değerlendirilerek söz konusu faktörlerin tespit edilmesi ve çözüm önerileri sunulması karar vericiler için yol gösterici niteliktedir. Bu bağlamda çalışmada Türkiye'deki hastaneler sistemi detaylıca incelenerek sistemin sorunları, zayıf noktaları ve potansiyel risk unsurları değerlendirilmiştir.

Yapılan değerlendirmeler çerçevesinde öncelikle Türkiye'de hastaneler sisteminde hizmetlerin gereksiz kullanımından kaynaklanan bir maliyet artışının söz konusu olduğu söylenebilmektedir. Türkiye'de uygulanan sağlık politikaları kapsamında vatandaşların hekim seçme özgürlüğü bulunmaktadır. Bireylerin istediği zaman istediği hekimden randevu alabilmesi sağlık hizmetlerine erişimi arttıran bir uygulama olmakla birlikte, sağlık sistemini hastaneler sağlık sistemine dönüştürdüğü söylenebilmektedir. Kişilerin birinci basamakta tedavi olabilecekleri konularda ikinci ve üçüncü basamak hastanelere başvurması birim maliyeti yükseltmektedir. Bu noktada hem halkın bilinçli hareket etmesi için doğru yönlendirmelerin yapılması hem de düzenli bir sevk zinciri oluşturulması önem arz etmektedir.

Çalışmada hastaneler bazında yapılan inceleme ile SB hastaneleri, şehir hastaneleri, üniversite hastaneleri ve özel hastaneler genel yapıları itibarıyla değerlendirilmiştir. SB hastanelerinde karşılaşılan en önemli sorun sevk zincirinin işlememesinden kaynaklanan yoğunluk ve bu doğrultuda ortaya çıkan gereksiz maliyetlerdir. Bununla birlikte yönetsel olarak geniş çaplı yetki ve sorumluluğun başhekimde olması

organizasyonel aksaklıklara sebebiyet verebilen bir uygulamadır. Öncelikle sistemdeki bu sorunlara çözüm üretilmesi, başhekimin sorumluluklarının idari birimler arasında adil şekilde dağıtılması ve sevk zincirine işlevsellik kazandırılarak hastanelerde gereksiz yoğunluğun önlenmesi gerekmektedir.

Sağlık Bakanlığı'na bağlı olarak hizmet sunan şehir hastanelerine yönelik olarak yapılan değerlendirme sonucunda da önemli çıkarımlarda bulunulmuştur. Bu çıkarımlar doğrultusunda, yeni şehir hastanesi yatırımına girilmeden önce projelerin yeniden ele alınması gerektiği söylenebilmektedir. Mevcut yapıların ise gerçek birer üçüncü basamak sağlık kuruluşu olarak hizmet vermesi ve yalnızca yatış gerektiren tedavi hizmetlerinin şehir hastanelerine yönlendirilmesi önem arz etmektedir.

Üniversite hastanelerinde karşılaşılan en önemli finansal sorunun da SB hastanelerinde olduğu gibi sevk zincirinin işlememesinden kaynaklanan maliyet artışları olduğuna kanaat getirilmiştir. Ayrıca çok sayıda misyonu bir arada yerine getirmesi sebebiyle hem organizasyonel hem finansal aksaklıklar olabilmektedir. Bu doğrultuda üniversite hastaneleri için öncelikle eğitim ve klinik hizmetlerin birbirinden ayrılması gerektiği önerilmiştir.

Özel hastanelere yönelik olarak yapılan incelemede ise faturalandırma hatalarının ve SUT kapsamında vatandaş korumaya yönelik fiyatlandırmanın karlılığı düşürdüğü tespit edilmiştir. Bu kapsamda özel hastaneler için faturalandırma sürecini iyileştirmeye yönelik olarak atılacak adımlar oldukça önemlidir. Bununla birlikte SUT kapsamındaki fiyatlandırmada

maliyetlerin yüksek olduğu birimler için daha fazla esneklik tanınması sayesinde özel hastanelerdeki gelir-gider dengesi büyük oranda iyileşecektir. Maliyetleri kontrol altına almaya yönelik uygulamaların yanında özel hastaneler için karlılığı arttırabilecek en önemli etmenlerden birinin sağlık turizmi olduğuna dikkat edilmelidir. Türkiye'nin sağlık turizmi alanında sahip olduğu avantajlar göz önünde bulundurularak, bu alanda farklılaşmak ve markalaşmak suretiyle gelişim sağlanacağı söylenebilmektedir. Bu noktada gelişmiş ülkelerin önemli bir sorunu olan yaşlı nüfus artışı göz önünde bulundurularak, özellikle yaşlı turizmi alanında tanıtımların yapılması önem arz etmektedir.

KAYNAKLAR

Akyürek, Ç. E. (2012). Sağlıkta Bir Geri Ödeme Yöntemi Olarak Global Bütçe ve Türkiye . *Sosyal Güvenlik Dergisi* , 2 (2) , 0-0 .

Alıcı, A. (2020). Türkiye'de Şehir Hastaneleri Proje Finansman Yapısı, *Selçuk Sağlık Dergisi*, 1(2): 133-150.

Ankara Tabipler Odası, (2021). <https://ato.org.tr/news/show/1007>

Arık, Ö. ve Yılmaz, F. Ö. (2021). Sağlık Kurumlarında Medikal Muhasebe Süreçleri. *Necmettin Erbakan Üniversitesi Sağlık Bilimleri Fakültesi Dergisi*, 4 (2), 34-42.

Atasever, M., ve Bağcı, H. (2020) Türkiye Sağlık Sistemi, *Akademisyen Kitabevi*.

Ataay, F. Şehir Hastanelerine Yönelik Eleştirel Yaklaşım (türkiye sağlık sektöründe yeni bir model: şehir hastaneleri ve kamu-özel ortaklığı.

Çal, S. (2017)

https://www.ttb.org.tr/kollar/_sehirhastaneleri/yazdir.php?Tablo=tbl_haber&Guid=72a3c880-d8f7-11e7-ab27-5e59a11fb42d

Çevik, O., Yazgan E. (2008) “ Hizmet Üreten Bir Sistemin Bekleme Hattı Modeli İle Etkinliğinin Ölçülmesi”, *Niğde Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* C.1: 119–128.

Demir, S. (2009). Özel ve Kamu Hastanelerinin Organizasyon Yapılarının Karşılaştırılması. *Çanakkale On Sekiz Mart Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi*.

Hanoğlu, M. (2018). Üniversite Döner Sermaye İşletmelerinde Gelirlerin Oransal Dağılımı ve Hesaplanması, *Erzincan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* (ERZSOSDE) XII-II: 171-180.

İleri, Y. ve Arık, Ö. (2016). Sağlıkta Geri Ödeme Sistemleri ve Global Bütçe, *Gümüşhane Üniversitesi Sağlık Bilimleri Dergisi* Derleme GUSBD, 5(4): 78-92.

Kalkınma Bakanlığı, (2016). <https://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2018/10/2016Yatirim-Programi-Hazirlama-Rehberi.pdf>

Kartal, İ. (2014). Türkiye Kamu Hastaneleri Kurumu Sağlık Turizmi Uygulamaları/Türkiye Kamu Hastaneleri Kurumu

Kavuncubaşı, Ş. (2004). Hastane ve Sağlık Kurumları Yönetimi, *Siyasal Kitabevi*, Ankara.

KBB, (2022), <https://www.kbb.org.tr>

Kerman, U., Demirgil, H., Altan, Y., ve Büyüksavaş, A., (2011). Özel Hastanelerin Yönetmel Sorunları Üzerine Bir Araştırma: Antalya ve Isparta Örneği, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 16(1): 93-108.

Kördeve, M. K. (2017). Özel sektör sağlık çalışanlarında etik tutum ile whistleblowing arasındaki ilişki. *Sağlık Yönetimi Dergisi*, 1(2), 51-61.

OECD (2008) "OECD Reviews of Health Systems-Turkey: The Performance of the Turkish Health System and its Determinants", (02.2008), http://www.oecd.org/document/60/0,3746,en_2649_33929_42235452_1_1_1_1,00.html

OHSAD, (2016). <https://ohsad.org/2016/03/>

Özgülbaş, N., Koyuncugil, A. S., Duman, R. ve Hatipoğlu, B. (2008). "Özel Hastane Sektörünün Finansal Değerlendirmesi", *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 40, 120-131.

Resmi Gazete, (2020). Sayı: 31058, <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2020/03/20200304-3.htm>

Resmi Gazete (2022). <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2022/02/20220210-1.html>

Russo, S. (2013). The swing of public-private partnership in the Italian hospitals. A comparative analysis of two case studies. *Italy: Department of Management Ca'Foscari University of Venice.*

Sağlık İstatistikleri Yıllığı (2022),
https://sbsgm.saglik.gov.tr/Eklenti/46511/0/haber-bulteni-2022-7pdf.pdf?_tag1=3F123016BE50268AF4A10917870BF5962AC79ECF#:~:text=2021%20yılında%20Sağlık%20Bakanlığı%20hastane,özel%20hastane%20sayısı%20572%20oldu.

Sosyal Güvenlik Kurumu (2023),
<https://www.sgk.gov.tr/Istatistik/Aylik/42919466-593f4600-937d-1f95c9e252e6/>

Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu (2006),
<https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuatmetin/1.5.5510.pdf>

TÜBİTAK, Şehir Hastaneleri Yönetim ve İşletim Modeli.
https://tusside.tubitak.gov.tr/sites/images/sehir_hastaneleri_yonetim_ve_isletim_modeli_whitepaper.pdf

Türkiye Sağlık Platformu (TÜSAP) 2019, Ünüvar, N. Üniversite Hastaneleri Problemleri ve Çözüm Önerileri.
<https://tusap.org/wp-content/uploads/2021/06/necdet-unuvar-Universite-Hastaneleri-Problemleri-ve-Cozum-Onerileri.pdf>

TTB (Türk Tabipleri Birliği), (2017). Şehir Hastaneleri İzleme Komitesi.
https://www.ttb.org.tr/kollar/_sehirhastaneleri/yazdir.php?Tablo=tbl_haber&Guid=72a3c880-d8f7-11e7-ab27-5e59a11fb42d

Uğurluoğlu, Ö., (2015). Üniversite Hastanelerinde Uygulanan Organizasyon Yapılarının Değerlendirilmesi, *İşletme Bilimi Dergisi*, 3(1).

UHBD, Üniversite Hastaneleri Birliği Derneği, (2021)
<https://www.uhbd.org>

Yeşiltaş, A. (2020), Sağlık Sektöründe Kamu Özel Ortaklığı: Şehir Hastaneleri Üzerine Bir Değerlendirme, *Usaysad Dergisi*, 6(1):15-28 (Derleme makale).

Yener, E. ve Öksüz, S. (2017). Özel Hastanelerin Karşılaştığı Finansal Sorunların Tespiti ve Çözüm Önerileri, *Ömer Halisdemir Üniversitesi, İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 10(2): 222-246 ISSN: 2564-6931 <http://dergipark.gov.tr/ohuiibf/>

Yıldırım, H. H. (2018), Sağlık Turizmi ve Anadolu Nimetleri: Markalaşma Yolunda Türkiye İçin Stratejik Bir İş Modeli Önerisi, *TÜSPE Analiz*.

Yiğit, V., Yiğit, A. (2016). Üniversite Hastanelerinin Finansal Sürdürülebilirliği, *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 8(16):253-273. DOI:10.20875/sb.84868

Yurdadoğ, V. (2007). Türkiye’de Sağlık Harcamalarının Finansmanı ve Analizi, *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 16(1): 591-610.

BÖLÜM VI

CUMHURİYETİN İKİNCİ YÜZYILINDA TÜRKİYE BRICS İLİŞKİLERİ

İlkay DİLBER*

M. Hakan YALÇINKAYA**

1. Giriş

Gelişen küresel dünya ekonomisi ülkeler arasındaki dış ticaretin yapısını ve yönünü de hızlı bir şekilde değiştirmekte, yeni yapısal oluşumları da dizayn etmektedir. Özellikle 21. Yüzyılla birlikte dünyada ekonomik güçlerin dağılımı hızlı bir değişim yaşamaya başladı. Avrupa Birliğinde yaşanan çalkantılar, Ortadoğu krizleri, hızla gelişen Çin ve Hindistan ekonomileri bir taraftan dünya da yeni bloklaşmaları ortaya çıkarırken, diğer taraftan da güç dengelerini değiştirmeye başladı.

Yaşanan bu gelişmeler doğrudan ve dolaylı olarak Türkiye Ekonomisini de etki altında bırakmaktadır. Cumhuriyetimizin yüzyıllık tarihinde İthal İkamesine Yönelik Kalkınma Stratejisi ile başlayan gelişen topluma geçiş çabaları, 1980 de yerini İhracata Yönelik Büyüme Stratejisine bırakırken, 2000’li yıllarda İthalata

* Doç.,Dr Manisa Celal Bayar Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü,, ilkay.dilber@cbu.edu.tr

** Doç. Dr. Manisa Celal Bayar Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, hakan.yalcinkaya@cbu.edu.tr

Dayalı Büyüme Stratejisini ön plana çıkardı. Uygulanan bu politikalar Türkiye'nin dış ticaret politikası üzerinde değişim yaratırken aynı zamanda dış ticaret paydaşlarının da yeniden düzenlenmesi zorunluluğunu yanında getirdi.

Küresel ekonomik yapının iyileştirilmesi ve gelişmekte olan ülkelerin dünya ticaret hacmi içinde payını arttırılması hedefleri ile Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin ve Güney Afrika Cumhuriyeti'nin oluşturduğu BRICS ülkeleri dünya ticaretine yeni bir bakış açısı ve vizyon getirmeye başlamıştır. Bu yeni gelişmeler arasında Türkiye'nin de dünya ekonomisi içinde farklı bir bakış açısı ile yerini alması gerekmektedir. Özellikle BRICS ülkeleri ile gerçekleştirilen dış ticaretin yapısı, Gayri safi yurtiçi hasıla içindeki payında meydana gelecek değişimler ve bu dış ticaret içinde Türkiye'nin üstlenebileceği lojistik ağ üzerindeki stratejik konumu, gelişen ve değişen yeni dünya düzeni içinde konumunu da etkileyecektir.

2. Yeni Oluşan Dünya Düzeninde BRICS

2001 yılında çok uluslu bir ABD yatırım Bankası olan Goldman Sachs Yatırım Bankası başkanı Jim O'Neil'in "Building Better Global Economic BRICs" isimli çalışmasında ilk kez dile getirilen BRIC terimi Brezilya, Rusya, Hindistan ve Çin'i kapsamaktadır (O'Neil, 2001:3-4). Bu dört ülkenin dışişleri başkanları 2006 yılının Eylül ayında Newyork'ta bir araya gelerek yeni bir dünya düzeni için ilk adımı atmışlardır. 16 Haziran 2009'da Rusya'nın Yekaterinburg şehrinde küresel ekonomik yapının iyileştirilmesi ve gelişmekte olan ülkelerin dünya ticaret hacmi içinde payını arttırılması hedefleri ile BRIC ilk resmi zirvesini yapmıştır. 2011 yılının Nisan ayında Güney Afrika

Cumhuriyeti'nin de katılımıyla BRICS oluşmuştur. 22-24 Ağustos 2023'te yapılan 15. BRICS Zirvesinde 1 Ocak 2024 itibariyle Arjantin, Mısır, Etiyopya, İran, Suudi Arabistan ve BAE'nin de üye olarak katılmaları konusunda anlaşmaya varılmıştır.

BRICS ülkelerinin yüksek nüfusları, doğal zenginlikleri, milli gelirlerindeki hızlı artış ve iç talebin yoğun olmasının yanında (O'Neil, 2001:3-4), bu ülkelerin hepsinin G-20 üyesi ülkeler olması ortak özellikleridir. BRICS ülkeleri toplam 40 milyon kilometrekarelik yüzölçümüyle dünyanın topraklarının % 27'sini , 3.2 milyarlık nüfusu ile de dünya nüfusunun % 42'sini oluşturmaktadır.

BRICS küresel ekonomik yapının yeniden inşasını hedeflerken sadece üye ülkeler arasındaki ticaretin arttırılmasına yönelik politikaları benimsememiştir. 2014 yılında Brezilya'da imzalanan Fortaleza Deklarasyonu ile batı Avrupa ülkeleri ile olan finansal bağımlılığın azaltılması amacıyla Dünya Bankası'na bir alternatif olarak BRICS Kalkınma Bankası kurulmuştur.

2015 yılında Çin'in 41 milyar dolar, Brezilya, Rusya ve Hindistan'ın 118 milyar dolar ve Güney Afrika'nın 5 milyar dolar katkıda bulunarak IMF'ye karşıt BRICS Şartlı Rezerv Düzenlemesi'ni oluşturmaları ödemeler bilançosu dengesi ve yatırımlar için finansal çözüm yollarında alternatif seçenekler ortaya konulduğunu da göstermektedir (Sağlam, 2018,).

3. Dünya Ekonomisinde BRICS Ülkeleri

Son on yıllık zaman dilimi içinde küresel büyümenin % 50'sini gerçekleştiren BRICS ülkeleri dünya ticaret hacminin %

16'sına ve dünya gayri safi yurt içi hasılasının da % 23'üne sahiptir. 1 Ocak 2024 itibariyle Arjantin, Mısır, Etiyopya, İran, Suudi Arabistan ve BAE'nin de üye olarak katılmaları ile bu payların ciddi bir oranda artış göstereceği de kaçınılmaz bir gerçektir.

2011-2022 yılları arasında BRICS ülkelerinin sabit fiyatlarla GSYH artış hızları incelendiğinde 2019 pandemi sürecinin tüm dünyada yarattığı olumsuz etkilerinin 2020 yılında bu ülkelere de yansımaları görülmektedir. Aynı zamanda Rusya-Ukrayna Savaşının, Rusya ekonomisi üzerinde olumsuz etki yarattığı da gözlemlenmektedir.

Tablo-1: 2011-2022 Yılları Arası Sabit Fiyatlarla GSYH Yıllık Değişimi (%)

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Brezilya	4,0	1,9	3,0	0,5	-3,5	-3,3	1,3	1,8	1,2	-3,3	5,0	2,9
Çin	9,6	7,9	7,8	7,4	7,0	6,8	6,9	6,7	6,0	2,2	8,4	3,0
Hindistan	5,2	5,5	6,4	7,4	8,0	8,3	6,8	6,5	3,9	-5,8	9,1	7,0
Rusya	4,3	4,0	1,8	0,7	-2,0	0,2	1,8	2,8	2,2	-2,7	5,6	-2,1
Güney Afrika Cumhuriyeti	3,5	2,5	2,2	1,5	2,0	2,1	1,4	0,8	1,2	1,5	2,9	2,0

Kaynak: TÜİK, IMF ve Dünya Bankası verilerinden tarafımızca hazırlanmıştır.

BRICS Ülkelerinin GSYH hasıla artışının ve ihracat payının önemli bir bölümü petrol üretiminden kaynaklanmaktadır. 2022 yılı itibariyle dünya petrol üretiminin %25.4'üne sahip BRICS ülkelerinin yeni ülkelerinde üye olmasıyla 2024 yılında dünya petrol üretimi içindeki payı % 46.5'e yükselecektir. Üye sayısı 11 ülkeye çıktığında BRICS Ülkelerinin petrol üretimleri yıllık varil olarak tablo-2'de gösterilmiştir.

BRICS ülkelerinin dünya ihracat hacmi içindeki payı 2022 yılında %20,8 olarak gerçekleşmiştir. Çin ve Hindistan'ın

ihracatındaki sürekli artışın yanında yeni üyelerinde 2024 yılında katılımıyla petrol ve petrol ürünleri ihracatındaki artışın eklenmesiyle bu oranın çok daha yukarı çıkacağı aşıkardır.

Tablo-2: BRICS Ülkeleri Petrol Üretimi (Varil -2022)

ÜLKELER	Üretim Miktarı
Brezilya	1.017.499.000
Çin	1.396.131.000
Hindistan	243.607.000
Rusya	3.959.297.000
Güney Afrika Cumhuriyeti	365.000
BRICS 5 ÜYE ÜLKE TOPLAM	7.634.398.000
Suudi Arabistan	3.586.467.000
İran	1.084.731.000
BAE	1.272.769.000
Mısır	227.264.000
Arjantin	185.143.000
Etiyopya	-
BRICS 11 ÜYE ÜLKE TOPLAM	13.990.772.000
DÜNYA TOPLAM ÜRETİMİ	30.056.707.836

Kaynak: <https://atlasbig.com.tr/ulkeler-petrol-uretimi> erişim tarihi: 28.11.2023 verilerinden düzenlenmiştir.

BRICS ülkelerinin ihraç ürünleri üye ülkeler açısından ayrı ayrı değerlendirildiğinde;

- Çin'in elektrikli ve diğer makineler, giyim, tekstil, demir ve çelik, optik ve tıbbi ekipmanlar, sanayi ürünleri,
- Brezilya'nın demir cevherleri, ham petrol, şeker,kahve, petrol yağları, uçaklar, binek otomobil, kara taşıtlarının aksam ve parçaları, altın, demir-çelik ürünleri,

- Rusya'nın petrol ve ürünleri, doğal gaz, taşkömürü, tahıl, yağlı tohum ve bitkisel yağlar ile demir-çelik ürünleri,
- Hindistan'ın kıymetli taşlar, inciler, mineral yakıtlar, motorlu kara taşıtları, makineler, nükleer reaktörler, eczacılık ürünleri,
- Güney Afrika Cumhuriyeti'nin altın, elmas, inci, kıymetli taş ve metal mamulleri, metal cevherleri, demir ve çelik

İhracatında ön plana çıktığı görülmektedir. BRICS Ülkelerinin 2011-2022 yılları arası ihracat değerleri tablo-3'de gösterilmiştir.

Tablo-3: 2011-2022 Yılları Arası İhracat Değerleri (Milyar \$)

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Brezilya	255	242	242	224	190	184	218	240	226	211	284	340
Çin	1807	1973	2148	2243	2142	1989	2216	2417	2386	2510	3215	3346
Hindistan	307	298	319	328	272	268	304	332	331	281	402	458
Rusya	515	527	521	496	341	281	352	443	419	333	494	590
Güney Afrika Cumhuriyeti	108	99	95	93	82	77	90	95	90	105	124	123

Kaynak: TÜİK, IMF ve Dünya Bankası verilerinden tarafımızca hazırlanmıştır.

Dünya ithalat hacmi içerisinde ise BRICS Ülkeleri % 16,4 paya sahiptir. İthal edilen ürünlerin ihraç ürünleri ile benze yapı gösteriyor olması dış ticaretin BRICS Ülkeleri dışına fazla yansımadığını da göstermektedir. BRICS Ülkelerinin 2011-2022 yılları arası ithalat değerleri tablo-4'de gösterilmiştir.

Tablo-4: 2011-2022 Yılları Arası İthalat Değerleri (Milyar \$)

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Brezilya	227	225	241	231	173	140	161	196	199	178	247	296
Çin	158	166	179	181	157	150	174	204	199	200	265	268
Hindistan	475	500	482	472	409	376	452	519	489	377	579	725
Rusya	319	336	341	308	193	191	238	249	254	240	304	277
Güney Afrika Cumhuriyeti	103	104	103	100	86	75	83	93	100	103	94	112

Kaynak: TÜİK, IMF ve Dünya Bankası verilerinden tarafımızca hazırlanmıştır.

Dünya Ekonomik Forumu (WEF), ülkelerin rekabet ve verimlilik düzeylerini, kurumlarını, politikalarını analiz ederek Küresel Rekabetçilik Raporu'nu her yıl yayımlamaktadır. Küresel Rekabetçilik Endeksi 114 adet göstergeyi, 3 alt endeks ve 12 başlıkla ölçümlenmektedir (Işık, 2018: 1).

Tablo-5: Küresel Rekabet Raporunda Alt Endeksler ve Başlıklar

Temel Gereksinimler	Etkinliği Arttırıcılar	Yenilikçilik ve Gelişmişlik Faktörleri
Kurumlar	Yüksek Eğitim ve Öğretim	İş Gelişmişliği
Altyapı	Mal Piyasası Etkinliği	Yenilikçilik
Makroekonomik Çevre	İşgücü Piyasası Etkinliği	
Sağlık ve Temel Eğitim	Finansal Piyasa Gelişimi	
	Teknolojik Hazırlık	
	Piyasa Büyüklüğü	

Kaynak: WEF Küresel Rekabet Raporlarından Tarafımızca Hazırlanmıştır.

Küresel Rekabet Raporu'nda yer alan “rekabet gücü” kavramı genelde kabul gördüğü şekliyle ülkenin ürettiği mal ve hizmetlerin dünya pazarından aldığı pay demek değildir. Küresel Rekabet Raporu'na kaynaklık eden “Küresel Rekabet Endeksi” ülkelerin rekabet düzeylerini ölçebilmek için geliştirilmiş niceliksel bir endekstir (Altay, 2017:31).

Bu rapor doğrultusunda BRICS ülkelerinin Küresel Rekabet Endeksleri ve dünya sıralamasındaki yerleri tablo-6'da verilmiştir.

Tablo-6: Küresel Rekabet Endeksi -2019 (%)

ÜLKELER	Küresel Rekabet Endeksi	Dünya Sıralaması
Brezilya	60,9	71
Çin	73,9	28
Hindistan	61,4	68
Rusya	66,7	47
Güney Afrika Cumhuriyeti	62,4	60

Kaynak: World Economic Forum, The Global Competitiveness reports,2020 verilerinden düzenlenmiştir.

4. BRICS Türkiye İçin Bir Alternatif Olabilir Mi?

Covid-19 süreci ve sonrasında dünya ekonomisi de yeni bir görünüm almaya başladı. Özellikle küresel ısınma ve iklim değişimlerinin yarattığı üretim miktarındaki dalgalanmalar dünya ticaret hacminde de bir daralma yarattı. Bu durum karşısında dünya ülkeleri farklı ekonomik işbirliği örgütlenmelerine yönelmeye başladılar. Yeni dünya düzenindeki bu gelişmeler karşısında Türkiye'nin de yerini

alabilmesi dikkate alınması gereken bir nokta olmaya başladı. Bu da mevcut pazarlardan farklı pazar arayışlarına geçilmesini zorunlu hale getirmiştir.

Büyüyen ve gelişen dünya ekonomisi içinde üretim hacminizdeki artış ile payınızı arttırmak zorundasınızdır. Ancak IMF'nin yayımladığı verilere göre Türkiye'nin dünya ekonomisindeki payı 1980'de %0,86 iken, 2020'de de %0,85 seviyesindedir. Uluslararası Para Fonu'nun (IMF) 2022 Dünya Ekonomik Görünüm Raporu'na göre Türkiye gayrisafi yurtiçi hasıla (GSYH) dikkate alındığında 2021'de dünyanın en büyük 21., 2022 yılında ise 23. Ekonomisi görünümündedir.

World Economic Forum'un 2019-2020 Küresel Rekabet Raporunda yayınla Küresel Rekabet Endeksi sonuçlarına göre Türkiye %62,1 endeks değeri ile 141 ülke içinde 61. Sırada yer almaktadır.

2022'de Türkiye'nin ihracatı 254 milyar 172 milyon dolar, küresel ihracattan aldığı pay yüzde 1,02 olarak belirlendi. AB, 2022 yılında 103,1 milyar dolar ile ihracatımızdan %40,6 oranında pay almakta olup toplam ihracatımızda ilk sırada yer almaktadır. BRICS Ülkelerinin ise toplam ihracatımız içindeki payı % 6.7'dir. Bu oranın 2016 yılında bu yana da ılımlı bir artış gösterdiği de görülmektedir. BRICS ülkelerine yaptığımız ihracatımız ürün bazında değerlendirildiğinde;

- Brezilya'ya karayolu taşıtları için aksam, parça ve aksesuarlar, çimento, iplik, cam eşya, kauçuk lastikler, plastik eşya,

- Çin'e Mermer ve traverten, diğer kıymetli metal cevherleri ve konsantreleri, kurşun, krom, bakır, demir, çinko, tabii borat cevherleri, bor oksitleri ve borik asitler,
- Rusya'ya elektrikli aletler, dayanıklı ev aletleri, mobilya, dondurucular, elektrik transformatörleri, inşaat malzemeleri, hazır giyim,
- Hindistan'a Altın, mermer, yağlı tohumlar, metal cevherleri,
- Güney Afrika'ya petrol ürünleri ve diğer mineral yağları, otomotiv parça ve aksesuarları, beyaz eşya, halı ve ev tekstili ürünleri, kuru gıda, lastik ve plastik ürünlerini,

Ürünlerini ihraç ettiğimiz görülmektedir. Türkiye'nin BRICS Ülkeleri ile yaptığı ihracatın toplam ihracat içindeki payı ve değerleri tablo-7'de belirtilmiştir.

Tablo-7: Türkiye'nin BRICS Ülkelerine Yaptığı İhracat Değerleri ve Toplam İhracat İçindeki Yüzdesel Payı (2013-2022) (Milyar \$)

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Brezilya	1.0	0.8	0.5	0.3	0.4	0.6	0.5	0.6	1.0	1.0
Çin	3.8	3.0	2.5	2.4	3.0	2.7	2.7	2.9	3.7	3.3
Hindistan	.0.6	0.6	0.7	0.7	0.8	1.2	1.2	0.9	1.3	1.7
Rusya	7.2	6.2	3.7	1.8	2.9	3.7	4.2	4.5	5.8	9.4
Güney Afrika Cumhuriyeti	0.7	0.6	0.5	0.4	0.5	0.6	0.6	0.6	0.9	1.7
BRICS TOPLAM İHRACAT	13.3	11.2	7.9	5.6	7.6	9.2	9.2	9.5	12.7	17.1
TOPLAM İHRACAT	161.5	166.5	150.9	148.2	164.5	177.2	180.8	169.6	225.2	254.2
TOPLAM İHRACAT İÇİNDEKİ PAYI %	%8.2	%6.7	%5.2	%3.8	%4.6	%5.2	%5.1	%5.6	%5.6	%6.7

Kaynak: TÜİK verilerinden tarafımızca hazırlanmıştır.

Türkiye'nin ithalatının ülke grupları arasındaki dağılımı incelendiğinde ise; ihracattaki dağılımın tam tersi bir sonuçla karşılaşılmaktadır. Türkiye'nin toplam ithalatı içinde AB'nin payı 2022 yılında %3,3 olarak gerçekleşirken, BRICS ülkelerinin Türkiye'nin toplam ithalatı içindeki payının 2022 yılında %32,3 olduğu görülmektedir. Bu pay içinde Rusya ilk sırada yer alırken, Çin ikinci sıradadır.

BRICS ülkelere yaptığımız ithalatımız ürün bazında değerlendirildiğinde;

- Çin'den hücresel/diğer kablosuz ağlar için telefonlar, otomatik bilgi işlem makinaları ve üniteleri, ses-görüntü ve diğer bilgileri almaya, çevirmeye ve vermeye yarayan araçlar, kompresör, konvertör,
- Rusya'dan doğal gaz ve petrol ürünleri demir çelik ürünleri, tahıl ürünleri, organik kimyasallar, hayvansal ve bitkisel yağlar, inorganik kimyasallar, matbaa ve kırtasiye kağıtları, gübre çeşitleri, plastik ürünler ve kereste,
- Hindistan'dan mineral yakıtlar, kıymetli ve yarı kıymetli taşlar, inciler, elektrikli ve elektronik aletler, makineler, nükleer reaktörler, organik kimyasallar,
- Güney Afrika'dan altın ve platin gibi değerli madenlerin, santrifüjler, binek otomobiller, demir ve çelik ürünlerinin, krom, taş kömürü, alüminyum,
- Brezilya'dan demir cevheri, demir, odun hamuru, pamuk, canlı büyükbaş hayvan, kahve, soya fasulyesi, kurtarma gemisi, tütün, altın, helikopter, uçak, işlenmemiş kalay, hava pompaları,

Ürünlerini ithal ettiğimiz görülmektedir. Türkiye'nin BRICS Ülkeleri ile yaptığı ithalatın toplam ithalat içindeki payı ve değerleri tablo-8'de belirtilmiştir.

Tablo-8: Türkiye'nin BRICS Ülkelerine Yaptığı İthalat Değerleri ve Toplam İthalat İçindeki Yüzdesel Payı (2013-2022) (Milyar \$)

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Brezilya	1.5	1.8	1.8	1.8	2.6	3.3	2.7	3.2	3.8	4.8
Çin	25.3	25.7	25.3	24.9	20.1	21.5	19.1	23.1	32.2	41.4
Hindistan	6.7	7.2	5.6	5.7	6.1	7.5	6.6	4.8	7.9	10.7
Rusya	26.1	25.4	20.7	15.5	23.8	22.7	23.1	17.8	28.9	58.9
Güney Afrika Cumhuriyeti	1.5	1.2	0.9	1.1	1.7	1.4	0.8	0.9	1.2	1.6
BRICS TOPLAM İTHALAT	61.1	61.3	54.3	49.0	54.3	56.4	31.3	49.8	74.0	117.4
TOPLAM İTHALAT	260.1	251.5	213.6	202.2	238.7	231.2	210.3	219.5	271.4	363.7
TOPLAM İTHALAT İÇİNDEKİ PAYI %	%23.7	%24.4	%25.4	%24.2	%22.8	%24.4	%14.9	%22.7	%27.3	%32.3

Kaynak: TÜİK verilerinden tarafımızca hazırlanmıştır.

Türkiye'nin ithalatının ağırlıklı olarak değerli madenler, doğal gaz, petrol ve petrol ürünleri gibi doğal kaynaklara ve enerji mallarına yönelik olması, farklı bir değerlendirmenin de yapılmasını zorunlu hale getirmektedir. Buda özellikle petrol ve petrol ürünleri ithalatımızın ne kadarının BRICS ülkelerinden karşılandığıdır. Türkiye'nin petrol ithalatında ilk sırayı Rusya alırken Irak ikinci, Kazakistan üçüncü sırada yer almaktadır. 2022 yılında toplam petrol ve petrol ürünleri ithalatımızın % 26,39'u BRICS ülkelerinden gerçekleşmektedir. Tablo-9'da BRICS

ülkelerine göre petrol ve petrol ürünleri ithalatının ürünler bazında değerlendirilmesi verilmiştir.

Tablo-9 : BRICS Ülkelerine Göre Petrol ve Petrol Ürünleri İthalat Miktarları (yıllık ton)

Ülke	Ham Petrol	Motorin Türleri	Denizcilik Yakıtları	Diğer Ürünler	Toplam	Pay (%)
Rusya	3.267.894,124	3.777.326,601	16.073,220	1.518.091,888	8.579.385,833	21,18
Hindistan		2.045.654,913	0,000	0,000	2.045.654,913	5,05
Çin		64.800,645	0,000	0,000	64.800,645	0,16
TOPLAM						26,39

Kaynak: EPDK, Petrol Piyasası 2020 Yılı Sektör Raporu,2021.

Özellikle imalat sanayinin ana girdilerinin ve enerji ihtiyacımızın büyük bir bölümünde BRICS ülkelerinin ağırlıklı paya sahip olması, Türkiye'nin de bu yeni dünya düzeni içinde yerini almasını zorunlu hale getirmektedir. Ancak Türkiye'nin ihracat pazarının AB ülkelerinden oluşması farklı bu oluşumda farklı roller üstlenmeyi de gerektirmektedir. Bu nedenle Türkiye'nin dünya ticaret yollarının geçiş merkezinde olma avantajını iyi kullanması gerekmektedir. Bu da geniş bir lojistik ağı ile mümkün olacaktır. Yeni İpek Yolu projesi dışında Özellikle Çin ve Rusya'nın gerek doğal kaynak gerekse nihai ürün ihracatında lojistik gücü ele alabilmesi Türkiye açısından büyük kazanç yaratacaktır.

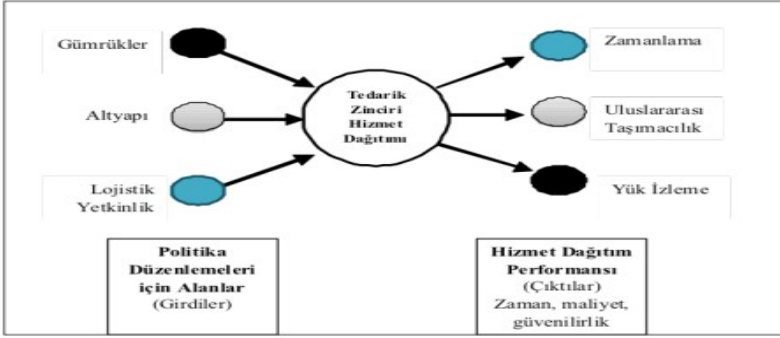
5. Türkiye'nin Lojistik Gücü ve BRICS Ülkeleri

Yeni oluşan dünya düzeninde lojistik sektörünün ön plana çıkmasının nedenlerini (Demir, 2013: 6-7);

- Pazarların küreselleşmesi,
- Üretim ve tedarik süreçlerinin küreselleşmesi,
- Zorlaşan rekabet koşulları,
- Rekabetçi avantaj sağlamak için doğru zamanda, doğru yere, doğru malzeme akışını sağlama ihtiyacı,
- Dış kaynak kullanımının artması,
- Ürün çevrim sürelerinin azalması,
- Tedarik zinciri bileşenlerinin farklı coğrafi bölgelerde olması nedeniyle artan malzeme, hizmet, bilgi akış ihtiyaçları, şeklinde sıralanabilir.

Bu etkiler ülkelerin lojistik sektöründeki performanslarının da dikkate alınmasının önemini de ortaya koymaktadır. Bu amaçla Dünya Bankası tarafından Lojistik Performans Endeksi (LPI) raporu her yıl düzenlenmektedir. Bu rapor, gümrük işlemleri, altyapı, uluslararası taşımacılık, lojistik yetkinlik, zamanlama, yük izleme ve takip gibi kategorilerde ülkelerin başarılarını ve eksikliklerini ortaya koymaktadır.

Şekil-1: Lojistik Performans Endeksinin Girdi ve Çıktıları



Kaynak: World Bank, The Logistics Performance Index and Its Indicators, Connecting to Compete-Trade Logistics in the Global Economy, 2014, 7.

Dünya Bankası tarafından yayımlanan 139 ülkenin lojistik performanslarının değerlendirildiği sekizinci “The Logistics Performance Index (LPI) 2023” raporunda Türkiye’nin yeri, 3,4 puanla 38. sırada yer almıştır. En yüksek puanı 3,60 ile zamanlama kategorisi alırken en düşük puanın 3,00 puan ile gümrük kategorisinin alması dikkat çekicidir. 2018 yılından bu yana ise Türkiye’nin lojistik gücünün arttığı gözlemlenmektedir. Türkiye’nin 2018-2023 yılları Lojistik Performans Endeksi karşılaştırması tablo-10’da gösterilmiştir.

Tablo-10: Türkiye'nin Lojistik Performans Endeksi (2018-2023 Karşılaştırması)

	2018		2023	
	Puan	Sıra	Puan	Sıra
TOPLAM	3,15	47	3,40	38
Gümrük	2,71	58	3,00	47
Altyapı	3,21	33	3,40	43
Uluslararası Taşımacılık	3,06	53	3,40	26
Yetkinlik	3,05	51	3,50	38
Zamanlama	3,23	44	3,60	35
Yük İzleme ve Takip	3,63	42	3,50	37

Kaynak: Dünya Bankası Lojistik Performans Endeksleri Raporlarından (2018-2023) tarafımızca hazırlanmıştır.

Türkiye bulunduğu jeopolitik konum gereği lojistik anlamda büyük bir avantaja ve potansiyele sahiptir. Özellikle Rusya petrollerinin ve doğal gazının Avrupa pazarına aktarımında etkin bir rol alınmalıdır.

Türkiye, Mavi Akım, Türk Akım, TANAP gibi boru hatlarıyla doğal gazda kritik bir altyapıya sahiptir. Ayrıca Türkiye’de kurulması planlanan doğal gaz merkezi, Rusya’nın Avrupa’ya doğal gaz sevkiyatında alternatif bir yol haritası yaratacak bir proje olarak görülmektedir.

Bu proje, Avrupalı gaz tüketicileriyle alternatif bir yol oluşturmak açısından büyük önem taşıyor. Ancak bunun tam anlamıyla kullanılabilmesi için AB’nin düşen talebin artması ve Avrupa’nın gaz taşıma altyapısını genişletmesi de gerekmektedir.

2020 yılında dünyada taşınan yüklerin yaklaşık %89’u denizyolu ile gerçekleşmiştir. Coğrafi bakımdan bir yarımada

olan Türkiye, Avrupa, Asya ve Afrika'nın merkezinde yer almaktadır. Doğal gaz dışında BRICS ülkelerinin sanayi malları ihracatında da Türkiye'nin lojistik desteğini arttırması son derece önemlidir. Özellikle Ege, Marmara, Akdeniz ve Karadeniz Bölgesindeki limanlarının kapasiteleri bu desteğin sağlanması açısından yeterli bir düzeydedir. Ülkemizde 2020 yılında hacim olarak ithalat amaçlı taşınan yüklerin yaklaşık %94'ü, ihracat amaçlı taşınan yüklerin yaklaşık %82'si denizyolu ile gerçekleşmiştir. Bu veriler ışığında Lojistik Sektöründe denizyolu taşımacılığı parasal olarak yüksek bir paya sahiptir. Bu durum denizyolu sektörünün küresel ticarete en stratejik sektör konumunda olmasını sağlamaktadır (Utikad,2021:113).

6. Sonuç

Küresel ısınma, iklim değişikliği, yaşanan kuraklıklar ve salgın hastalıklar dünya üretim hacmini ve dış ticaretini olumsuz yönde etkilemektedir. Bu durum ülkeleri yeni pazarlar aramaya, farklı ticari ortaklıklara, yeni ara malları ve nihai mal üretim teknolojilerinin geliştirilmesine doğru itmiştir. Değişen yeni düzeni içinde ülkeler kendilerine yer bulmak zorunda kalmıştır.

Türkiye Ekonomisinin son dönemlerde yaşadığı yüksek enflasyon ve döviz kuru artışları bir taraftan ithalatın ulusal para karşılığı değerini yükseltirken, ihracatının aynı değerde artış gösterememesi ciddi bir cari açık problemini yanında getirmektedir. Tek başına üretim hacmindeki artış değil aynı zamanda yeni pazarlarla bu üretim artışını desteklenmesi de önemlidir. Türkiye'nin ithalatını önemli bir bölümü BRICS ülkelerinden sağlanırken, ihracat pazarı ise AB ülkeleridir.

Doğal gaz ve petrol ithalatının yanında pek çok ara malları ithalatının yapıldığı BRICS ülkeleri ile ticari ilişkilerin geliştirilmesi büyük önem taşımamaktadır. Ancak bunun ihracat kanalı ile hızlı bir şekilde yapılabilmesi mümkün görünmemektedir. O zaman Türkiye BRICS ülkeleri ile ilişkilerinde daha stratejik bir rol almalıdır. Bu da lojistik sektörünün etkinliğini arttırılması ile sağlanabilir.

Rusya doğal gazını Avrupa aktarılmasında kurulacak yeni merkezler bu alanda Türkiye'nin elini güçlendirecektir. Ayrıca dünya ticaretini en önemli lojistik aktarımının denizyolları ile yapılması Türkiye'nin bu alandaki avantajını ve köprü görevinin etkinliğini arttırmaktadır. Limanların kapasitelerinde artış ve yeni limanların alt yapı yatırımları aracılığıyla yapılması gücümüzü daha da arttıracaktır. Gelişen ve değişen yeni dünya düzeninde yeni atılımların yapılması ve güçlü yanlarımızın ticari ilişkilerimizde bir araç olarak kullanılmasının sağlanması, rekabet edilebilirliğimiz ve küreselleşmedeki payımız açısından önemlidir.

KAYNAKLAR

Altay, Asuman , “Dünya Ekonomik Forumu ve Küresel Rekabet Politikaları Üzerindeki Etkileri”, *Gümrük ve Ticaret Dergisi*, sayı:10, s:31, 2017.

Demir, M. H., “Çağdaş Lojistik Uygulamaları”, Anadolu Üniversitesi , *AÖF Yayınları*, Eskişehir, s:1-31, 2013.

EPDK, Petrol Piyasası 2020 Yılı Sektör Raporu, s:20-22, Ankara, 2021.

Işık, Serkan,” Küresel Rekabet Raporlarında Türkiye”, *Eurasian Academy of Sciences*, Sayı:9, s:1, 2018.

O’ Neill., Jim. "Building Better Global Economic BRICs" s:3-4, 2001. (14 Temmuz 2014 tarihinde Wayback Machine sitesinde arşivlenmiştir). Erişim tarihi: 27.11.2023

Sağlam, Mühdan, “BRICS: ‘T’ yoksa Türkiye niye katıldı” <https://www.gazeteduvar.com.tr/yazarlar,2018.08.01>. Erişim tarihi: 27.11.2023

Utikad, Lojistik Sektörü Raporu, s:113-131, 2021.

WEF, Küresel Rekabet Rapoları,2019-2020.

World Economic Forum, The Global Competitiveness reports, s.34, 2020.

World Bank, The Logistics Performance Index and Its Indicators, Connecting to Compete-Trade Logistics in the Global Economy, 2014, s: 7.

World Bank, The Logistics Performance Index and Its Indicators, Connecting to Compete-Trade Logistics in the Global Economy, 2018-2023.

<https://atlasbig.com.tr/ulkeler-petrol-uretimi> erişim tarihi: 28.11.2023.

<https://www.kolayihracat.gov.tr/ulkeler/cin-halk-cumhuriyeti> erişim tarihi:07.12.2023.

BÖLÜM VII

TÜRKİYE'DE E-TİCARET VE E-PAZARLAMANIN DEĞİŞEN YÜZÜ

Mümine KARADAĞ*

Neslihan YALÇINKAYA**

1. Giriş

E-ticaret, internet üzerinden yapılan ticari işlemleri ifade eden bir kavramdır. Geleneksel mağaza veya fiziksel satış noktalarına olan bağımlılığı azaltan e-ticaret, müşterilerin ürünleri veya hizmetleri çevrimiçi olarak satın almasını sağlar. Bu online alışveriş modeli hem işletmeler hem de tüketici açısından çeşitli avantajlar sunmaktadır.

E-ticaretin en önemli özelliği, coğrafi sınırlamalara bağlı kalmaksızın herhangi bir yerden ve herhangi bir zamanda işlem yapabilme imkânı sunmasıdır. İnternetin evrensel erişimi sayesinde, müşteriler istedikleri ürünleri dünya çapındaki satıcılardan satın alabilirken, işletmeler de pazarlarını küresel

* Dr. Öğr. Gör., Manisa Celal Bayar Üniversitesi Saruhanlı Meslek Yüksekokulu Saruhanlı-Manisa, Türkiye e-mail: mumine.karadag@cbu.edu.tr

** Dr. Öğr. Üyesi, Manisa Celal Bayar Üniversitesi Saruhanlı Meslek Yüksekokulu Saruhanlı-Manisa, Türkiye, e-mail: neslihan.yalcinkaya@cbu.edu.tr

düzeye taşıyabilmektedir. Bu sayede, tüketicilerin birçok seçeneğe ulaşma ve alışveriş deneyimini geliştirme imkânı doğar.

E-ticaretin önemi giderek artmaktadır. Müşterilerin çevrimiçi alışverişlere olan talebi büyümekte ve işletmeler de bu talebi karşılamak için dijital platformlarda varlık göstermektedir. E-ticaret, işletmelere daha geniş bir müşteri tabanına ulaşma, satışları artırma ve maliyetleri düşürme fırsatı sunar. Ayrıca, müşteriler için daha fazla çeşitlilik, kolaylık ve hız sağlar. Bu nedenle, işletmelerin dijital dönüşüm sürecine adapte olması ve e-ticaretin sağladığı avantajları kullanması kritik hale gelmiştir.

Türkiye’de e-ticaret, son yıllarda hızlı bir şekilde gelişme göstermiştir. İnternet erişiminin yaygınlaşması, mobil cihazların kullanımının artması ve güvenli online ödeme sistemlerinin yaygınlaşması gibi faktörler e-ticaretin büyümesini desteklemiştir. Ayrıca, Türkiye’de e-ticaretin desteklenmesi amacıyla altyapı çalışmaları yapılmış, yasal düzenlemeler gerçekleştirilmiş ve e-ticaret sektörüne teşvikler sağlanmıştır.

Türkiye’deki e-ticaret sektörü, giyim, elektronik, gıda, kozmetik gibi çeşitli sektörlerde büyük potansiyele sahiptir. Özellikle pandemi sürecinde fiziksel mağazaların kapanmasıyla birlikte e-ticaretin önemi daha da artmış ve Türkiye’deki online alışveriş hacmi hızla büyümüştür. E-ticaret şirketleri, müşteri deneyimini iyileştirmek, teslimat süreçlerini optimize etmek ve güvenli ödeme sistemleri sağlamak için teknolojik ve lojistik çözümlere yatırım yapmaktadır.

Sonuç olarak, e-ticaret, internetin yaygın kullanımıyla birlikte önemli bir ticaret modeli haline gelmiştir. Müşterilerin

ihtiyaçlarına cevap vermek ve işletmelerin büyümelerini sağlamak için e-ticaretin nimetlerinden yararlanması, günümüzdeki iş dünyasının olmazsa olmazlarından biridir. Türkiye’de e-ticaretin hızla büyümesi, sektörün gelecekteki potansiyelini ve fırsatlarını da ortaya koymaktadır.

2. Elektronik Ticaretin Tanımı ve Önemi

E-ticaret, günümüzde giderek artan bir şekilde tercih edilen bir alışveriş yöntemi haline gelmiştir. E-ticaret veya elektronik ticaret, her türlü mal ve hizmetin internet üzerinden satın alınması, satılması, pazarlanması ve ticareti ile ilgili tüm işlemleri kapsayan bir terim şeklinde ifade etmektedir. E-ticaret, Jelassi ve Enders (2005) tarafından yapılan tanınmaya göre, internet veya başka herhangi bir telekomünikasyon ağı aracılığıyla kolaylaştırma ve çevrimiçi olarak ürünler ve istenmeyen satışı ile ilgilenen bir alandır (Jelassi ve Enders, 2005). Bu tanım, e-ticaretin sürdürülmesinin elektronik ortamda ticari olarak sürdürülmesi ve bu satışın internet üzerinden gerçekleştirilmesi olarak özetlenebilmektedir. Geleneksel mağazalarda yapılan alışverişin dijital bir versiyonu olarak düşünülmektedir. E-ticaret yoluyla oluşan ekonomi dijital ekonomi veya elektronik ekonomi (e-ekonomi) olarak adlandırılmaktadır. E-ticaret büyük ve küçük her türlü işletme için büyük fırsatlar sunan dinamik bir sektördür.

E-ticaret, işletmelerin küresel bir hedef kitleye erişebilmesini sağlayarak fiziksel konum sınırlamasını ortadan kaldırmaktadır. Bu da şirketlere yeni müşteri segmentlerine ve pazarlara ulaşma imkânı sunabilmektedir. Aynı zamanda, müşterilere de istedikleri zaman ve yerde ürün veya hizmetlere

kolaylıkla erişme ve satın alma imkânı sağlamakta olup bu da artan müşteri memnuniyeti ve sadakatiyle sonuçlanmaktadır. E-ticaret, fiziksel vitrin ihtiyacını ortadan kaldırarak ve operasyonel maliyetleri azaltarak maliyet verimliliği sağlamaktadır. Şirketler, süreçleri kolaylaştırabilir, görevleri otomatikleştirebilir ve stok yönetimini optimize ederek önemli ölçüde maliyet tasarrufu yapabilir. E-ticaret platformları, kişiselleştirilmiş ve özelleştirilmiş alışveriş deneyimleri sunmaktadır. İşletmeler, müşteri verilerini toplayabilir, davranışları analiz edebilir ve kişiselleştirilmiş ürün önerileri sunarak müşteriler için daha çekici ve tatmin edici bir alışveriş deneyimi yaratabilir. Bu avantajlar sayesinde e-ticaret, işletmelere daha geniş bir müşteri kitlesiyle etkileşim kurma, işletme verimliliğini artırma ve rekabet avantajı elde etme fırsatı sunmaktadır (Yagnak vd., 2023).

Bugün söz konusu fırsatlar nedeniyle elektronik ticaret hacmi tüm dünyada artmakta ve giderek geleneksel ticaret hacmini geçecek gibi görünmektedir.

3. Elektronik Ticaretin Türkiye'deki Gelişimi

Elektronik ticaret, ülkemizde ilk defa 1998 yılında uygulanmaya başlamıştır. 1997 yılında, Bilim ve Teknoloji Yüksek Kurulu (BTYK), elektronik ticaretin geliştirilmesi amacıyla bir toplantı düzenlemiş ve aynı yıl içerisinde, Dış Ticaret Müsteşarlığı başkanlığında Elektronik Ticaret Koordinasyon Kurulu (ETKK) oluşturulmuştur. Bu kurul, finans, hukuk, teknik gibi gruplarla birlikte çalışarak e-ticaretin gelişimine yönelik faaliyetler yürütmüştür. Türkiye'de internetin daha etkin bir şekilde kullanılması için 2001 yılında Başbakanlık tarafından gerçekleştirilen bir toplantıyla "e-Türkiye" adında bir çalışma

başlatılmıştır. DTM bünyesinde Elektronik Ticaret Genel Koordinatörlüğü oluşturularak “e-Ticaret çalışma grubu” olarak faaliyetlerini sürdürmüştür (Ari, 2019:13).

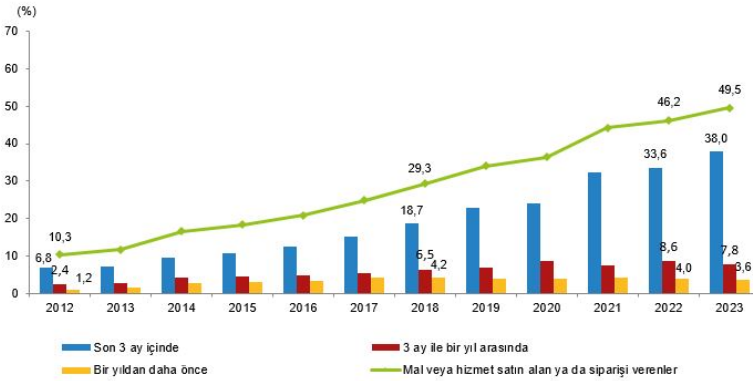
2008 yılında, Türkiye’de elektronik ticarete ilişkin kanuni düzenlemelerin eksikliği nedeniyle “Elektronik Ticaret Direktifi Çalışma Grubu” kurulmuştur. Bu çalışma grubu, 2009 yılında e-ticaret kanunu hazırlanması amacıyla AB fonları kullanılarak Hollanda-Türkiye hükümetleri arasında bir proje başlatılmış olup 2014’te kabul edilen ve 2015’te yürürlüğe giren 6563 Sayılı “Elektronik Ticaretin Düzenlenmesi Hakkında Kanun” ile ticaretin elektronik ortamda yürütülmesi düzenlenmiştir. Bu kanunla birlikte, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, e-ticaret alt mevzuat çalışmalarının ve kamu düzenlemelerinin koordinasyonundan sorumlu hale getirilmiştir. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, “Ticari İletişim ve Ticari Elektronik İletiler Hakkında Yönetmelik” ve “Elektronik Ticarete Hizmet Sağlayıcı ve Aracı Hizmet Sağlayıcılar Hakkında Yönetmelik” adlı yönetmeliklerle e-ticaret hizmet sağlayıcılarının sorumluluklarını ve ticari iletilerin içeriklerini detaylandırmıştır (Demirdöğmez vd., 2018:2223).

4. Türkiye’de Elektronik Ticaretin Yaygınlaşması ve E-Ticaret Pazaryerleri

İnternet kullanımının yaygınlaşması, güvenlik sistemlerinin geliştirilmesi, kredi kartı ile ödemenin yanı sıra yeni ödeme yöntemlerinin yaygınlaşması, taşıma ve kargo firmalarının elektronik alt yapılarının iyileştirilmesi, e-ticaret sitelerinin gelişmesindeki en önemli faktörlerdir. Türkiye’de internet kullanıcı oranı 16-74 yaş grubundaki bireylerde 2023

yılında yaklaşık %87 civarındadır (tuik.gov.tr). İnternet üzerinden mal veya hizmet satın alma ya da sipariş verme oranının ise %49,5 olduğu görülmektedir (tuik.gov.tr). Özellikle 2020 yılı pandemi dönemi, e-ticaretin önemli bir büyüme ivmesi kazandığı bir zaman dilimiydi. Salgın nedeniyle fiziksel mağazaların kapanması, insanların evde kalma ve sosyal mesafe kurallarına uyma ihtiyacı, tüketicileri çevrimiçi alışverişe yönlendirmiştir. COVID-19 salgını nedeniyle küresel perakende ticaret hacmi daralırken, perakende e-ticaretin büyüme trendinin güçlendiği görülmektedir.

Şekil 1. İnternette En Son Satın Alma veya Sipariş Verme Zamanına Göre Satın Alma ya da Sipariş Verme Oranı, 2012-2023

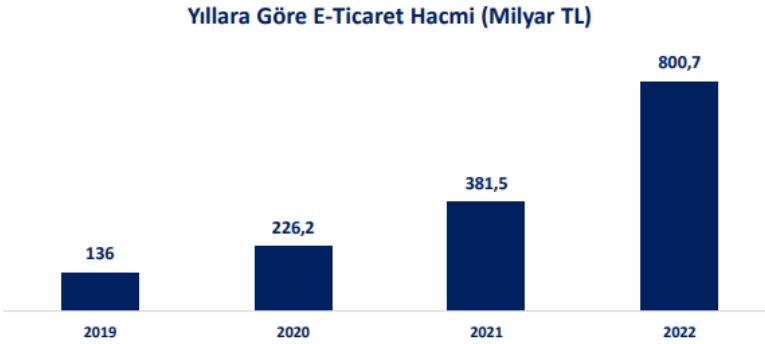


Kaynak: tuik.gov.tr.

E-ticaret web siteleri, çevrimiçi işletmelerin başarısında çok önemli bir rol oynamaktadır. Müşterilerin ürünlerle etkileşimde bulunduğu, satın alma işlemi yaptığı ve markayla etkileşime geçtiği dijital vitrinler olarak hizmet vermektedirler. Türkiye son on yıldır e-ticarette hızlı bir büyüme ivmesi kazanmış

olmakla birlikte özellikle son birkaç yıldaki büyük artış dikkat çekicidir. Öyle ki Ticaret Bakanlığı Bilgi Sistemi'nde açıklanan son verilere göre 2021 yılında 381 milyar TL olan e-ticaret hacmi 2022 yılında %110'luk bir artış ile 801 milyar TL'ye çıkmıştır (eticaret.gov.tr). E-ticaret işlem sayısı ise 2021 %43 bir büyüme ile 3,4 milyar adetten 4,8 milyar adede ulaşmıştır (media.iyzico.com, 2023).

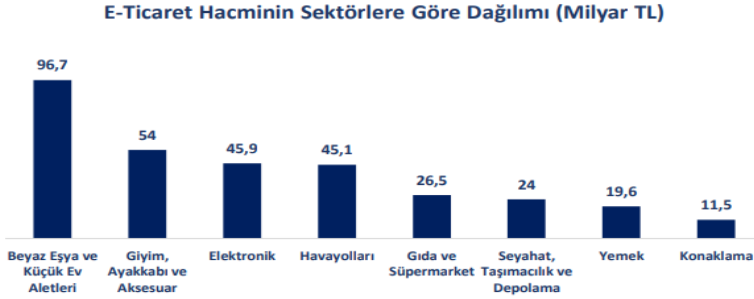
Şekil 2. Yıllara Göre E-Ticaret Hacmi (Milyar TL)



Kaynak:eticaret.gov.tr.

2022 yılı e-ticaret istatistiklerine göre sektörel bazda bakıldığında en büyük harcama beyaz eşya ve küçük ev aletlerinde gerçekleşmiştir. Beyaz eşya ve küçük ev aletlerini giyim, ayakkabı ve aksesuar ile elektronik ve havayolları takip etmekte olup en düşük harcamanın ise konaklama alanında yapıldığı görülmektedir.

Şekil 3. 2022 Yılı Türkiye E-Ticaret Hacminin Sektörlere Göre Dağılımı
(Milyar TL)

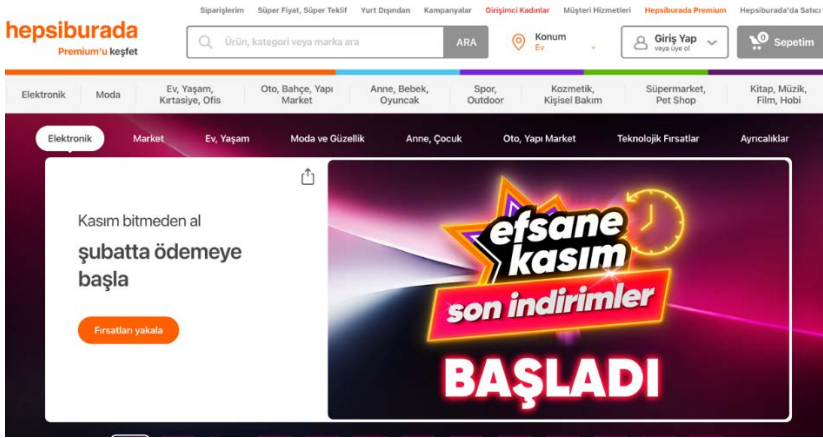


Kaynak:eticaret.gov.tr.

Elektronik ticaret ile birlikte Türkiye’de ve dünyada yeni elektronik ticaret pazaryerleri (siteleri) doğmuştur. E-ticaret pazaryerleri, satıcılar ile tüketicileri internet üzerinde bir araya getirerek alışveriş yapmalarını sağlayan e-ticaret platformlarıdır. Satıcılar ürünlerini veya hizmetlerini internette tüketicilere ulaştırırken, tüketiciler de tek bir platformda birçok ürün ve satıcıya erişebilmektedir. Bazı e-ticaret pazaryerleri sadece satışlara aracılık ederken (pure marketplaces), diğerleri aracılık rolüne ek olarak platformda kendi ürünlerini de satabilmektedir (hybrid marketplaces). Üçüncü taraf satıcıların ürün/hizmet satışlarında pazaryeri aracılık ederken ürün sahipliğini üstlenmemektedir. Ancak kendisi satıcı olduğu ürünler için sahiplik konumundadır (rekabet.gov.tr, 2022). E-pazaryerleri, ürün satışı, konaklama rezervasyonu, yemek siparişi, dijital müzik ve film gibi perakende e-ticaret kategorilerinde faaliyet gösterir. Ayrıca, Uber ve Airbnb gibi örnekler ile yolculuk paylaşımı ve ev paylaşımı gibi ticareti yapılmamış yeni ürün/hizmetlerin ortaya

çıkmasını sağlayarak e-ticaretin kapsamını genişletir (OECD, 2019). Trendyol.com, Hepsiburada.com, çiçeksepeti.com, sahibinden.com ve amazon.com gibi siteler Türkiye’de popüler olan e-ticaret markalarından sadece bir kaçıdır.

Şekil 4. Türkiye’deki Popüler E-Ticaret Sitelerinden “Hepsiburada” Anasayfa Görüntüsü



Kaynak: hepsiburada.com.tr, 2023.

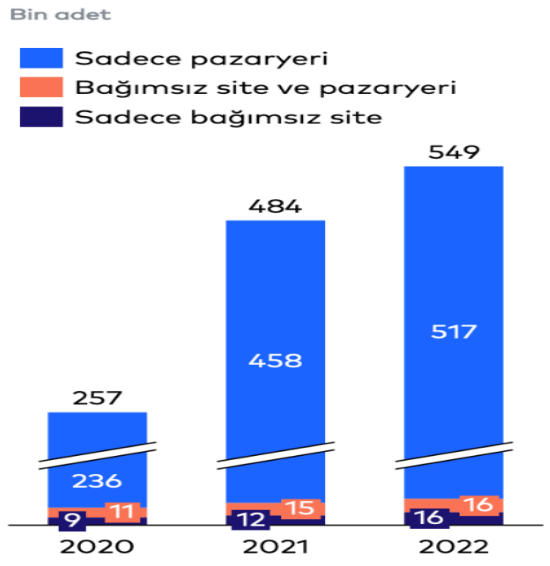
E-ticaret pazaryerleri, perakendecilerin erişim alanlarını genişletmeleri ve tüketicilerin geniş bir ürün yelpazesine erişimleri için bir platform sağlayarak perakende sektörünü önemli ölçüde dönüştürmüştür. E-ticaret platformlarıyla etkileşime geçme kararı, perakendeciler için tüketici getirileri, adalet endişeleri ve geleneksel perakende kanalları üzerindeki etkisi dahil olmak üzere çeşitli stratejik değerlendirmeleri içermektedir (Cao ve diğerleri, 2020; Mengli ve diğerleri, 2022). E-ticaret pazaryerlerinin varlığı, çevrimiçi işlemlere yönelik artan tercih ve Tüketici Fiyat Endeksinin hesaplanmasında pazar yeri verilerinin kullanılmasıyla birlikte tüketici davranışında da

değişikliklere yol açmıştır (Haqqoni ve Pramana, 2022; “B2B E-ticaret pazaryerleri ve MSMEs) “, 2022). Ek olarak, e-pazaryerlerinin tedarik zincirleri üzerindeki etkisi, özellikle indirim politikası ve bunun tedarik zinciri içindeki risk ve kâr üzerindeki etkileriyle ilgili olarak çalışmaların konusu olmuştur (Zhong ve diğerleri, 2011). E-ticaret pazaryerlerinin başarısı, satış tahminleri için veri analitiği, sosyal varlık ve ağ etkileri gibi faktörlerden etkilenmektedir (Chee ve diğerleri, 2022; Zhang ve diğerleri, 2020). Ayrıca, akıllı e-ticaretin tavsiye sistemleriyle entegrasyonu araştırılarak, kullanıcı tercihlerinin anlaşılmasında ve uygun içeriğin önerilmesinde bilgi filtreleme ve almanın önemi vurgulanmaktadır (Zhang vd., 2019). E-ticaret pazaryerlerinin etkisi, kentsel sürdürülebilirlik ve küçük perakendecilerin yerel çevrimiçi pazaryerlerine yönelik beklentileri ile birlikte perakendenin ötesine uzanmaktadır (Miguel ve diğerleri, 2019). Bunların yanında, e-ticaret pazarlarının yükselişi, çevrimiçi eğitim modellerinin ortaya çıkmasını ve özellikle bilgi ürünlerinin hâkim olduğu endüstrilerde geleneksel üniversitelerin dönüşümünü etkilemiştir (Pathak, 2016). Sonuç olarak, e-ticaret pazarlarına katılma kararı çok yönlüdür; tüketici davranışı, tedarik zinciri dinamikleri, fiyatlandırma stratejileri ve daha geniş toplumsal ve ekonomik etkiler gibi faktörlerden etkilenmektedir. Perakendeciler, e-ticaret pazarlarıyla etkileşimleri konusunda bilinçli kararlar verebilmek için bu faktörleri dikkatle göz önünde bulundurmalıdır.

E-ticaret satıcıları, müşterilere çevrimiçi olarak istedikleri ürünlere ulaşma imkânı sunarak sektörde büyüme fırsatı yakalamaktadırlar. Türkiye'nin birçok yerinde faaliyet gösteren e-

ticaret satıcıları, sektöre değer katmaya devam etmekte ve bu satıcılar, ürün kategorileri ve ödeme yöntemlerine göre farklı çevrimiçi platformlarda müşterilerle buluşmaktadır. Grafik x’de görüldüğü gibi, satıcıların birçoğu pazaryerlerinde satış yapmayı tercih etmektedir, ancak bazıları birden fazla web sitesi veya platformda satış yapmaktadır. Pazaryerleri, E-ticaret Ekosistem Raporu’na göre 2022 yılında da en popüler satış kanalı olmuştur ve satıcıların %97’si pazaryerlerini tercih etmiştir. Ayrıca, sadece pazaryerlerinde satış yapan satıcıların sayısı %119 artarken, bağımsız sitelerde satış yapan satıcıların sayısı %78 ve her iki mecrada da yer alan satıcıların sayısı %45 artış göstermiştir (media.iyzico.com, 2023).

Şekil 5. Türkiye’de E-Ticaret Satıcılarının Satış Mecralarına Göre Sayıları



Kaynak: Ticaret Bakanlığı, 2023.

Çevrimiçi platformlar alıcı ve satıcıların mesafeden bağımsız olarak ticaret yapmalarına imkân sağlamaktadır. Türkiye özelinde bölgesel olarak bakıldığında, Marmara bölgesi, 2022 yılında satıcı sayısı bakımından en yoğun bölge olmuş ve satıcıların %63'ünü barındırmıştır. İç Anadolu ve Ege bölgeleri ise sırasıyla %13 ve %11'lik satıcı paylarıyla takip etmiştir. E-ticaret hacmi açısından Marmara bölgesi %94,8'lik payıyla açık ara lider konumda yer almaktadır. Bölge bazında en yüksek satıcı sayısına sahip iller, kendi bölgelerinde satış hacmine de en yüksek paya sahiptir. Satıcıların faaliyet gösterdikleri sektörler arasında moda ve aksesuar, kozmetik ve kişisel bakım, elektronik ve teknoloji öne çıkmaktadır (media.iyzico.com, 2023).

5. E-Ticarette ödeme yöntemleri ve Türkiye

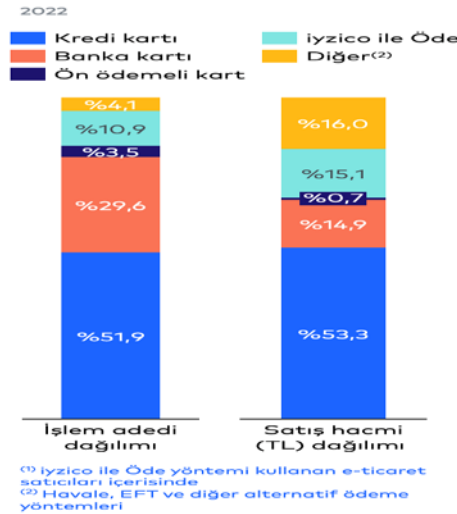
Elektronik ticarete, müşterilerin çevrimiçi kanallara yönelmesi ve ödeme sürecini kolaylaştıran alternatiflerin artmasıyla, farklı yöntemler satıcılar ve müşteriler arasında tercih edilen bir ekosistem oluşturmaktadır. Geleneksel ödeme yöntemlerine ek olarak, ön ödemeli kartlar, hesaptan hesaba ödemeler, dijital cüzdanlar, alışveriş kredileri ve buy now pay later gibi alternatif ödeme yöntemleri önem kazanmaktadır.

Perakendeciliğin dijitalleşmesi gerçekten de platform tabanlı mobil ödeme hizmetlerinin ortaya çıkmasına yol açarak kullanıcı ve perakendeci algıları arasındaki karşılıklı ilişkiyi etkilemiştir. Lee ve diğerleri (2019) bunun, özellikle NFC m-ödemesinin perakendecilere yönelik sadakati artırmada bir etken olarak tanımlandığı Z Kuşağı arasında müşteri sadakati üzerinde etkileri olduğunu saptamışlardır (Alt ve Agárdi, 2022). Ayrıca perakende ödemelerin evriminin reel ekonomi üzerinde somut

bir etkiye sahip olduğunun gösterilmesi, dijital ödeme sistemlerinin ekonomik dinamikleri şekillendirmedeki önemini göstermektedir (Zhang vd., 2019). Elektronik ticaret uygulamalarında kullanıcı memnuniyetini etkileyen faktörlerin analizi, dijital ödeme sistemleri bağlamında kullanıcı deneyimi ve memnuniyetinin önemine ışık tutmuştur (Prabawanti ve Sihombing, 2023). Dahası, gelişmekte olan ekonomilerde bir ödeme yöntemi olarak kripto para biriminin potansiyeli, dijital ödeme sistemlerinin gelişen manzarasını vurgulayan bir araştırma konusunu oluşturmaktadır (Budree ve Nyathi, 2023).

İyzico üzerinden gerçekleştirilen elektronik ticaret işlemleri incelendiğinde 2022 yılında Türkiye özelinde hem satış sayısı hem de satış hacmi bakımından en çok kredi kartı ile alışveriş gerçekleştirildiği görülmektedir.

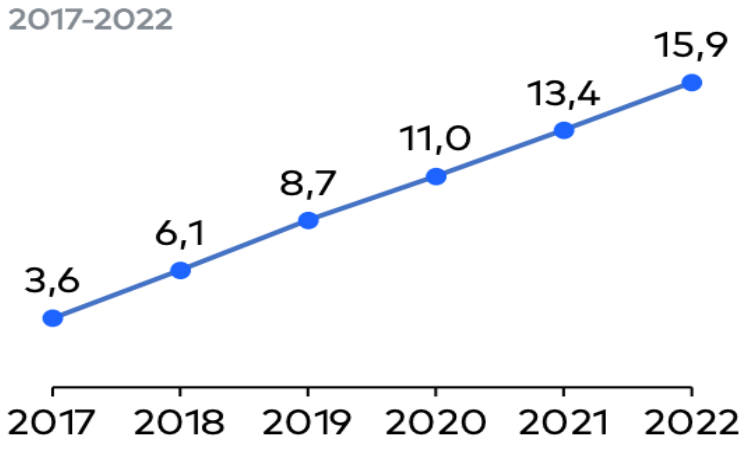
Şekil 6. Türkiye 2022 Yılı E-Ticarete Kullanılan Ödeme Yöntemlerinin Satış Hacmi ve Satış Adedi Bazında Dağılımı



Kaynak: Ticaret Bakanlığı, 2023.

Müşterilerin ödeme tercihleri, ürün kategorilerine göre değişebilmektedir. Şekil 6'da taksitli alışveriş oranının yüksek veya düşük olduğu kategorilerde taksit sayısı dağılımı gösterilmektedir. Buna göre 17 ürün kategorisinde, 7-8 taksit seçeneği düşük kullanıma sahip ve tüm taksitli alışverişlerin sadece %0,9'unu oluşturmaktadır. 2-3 taksit, en çok tercih edilen seçenek ve taksitli alışverişlerin %63,4'üne denk gelmektedir. Taksitli alışveriş yüzdesi, kategoriye bağlı olarak taksit sayısını etkilememekte ancak müşterinin tercihi ürünün doğası ve sunulan finansman seçenekleriyle bağlantılı olmaktadır.

Şekil 7. Yıllara Göre Peşin Alışverişin Taksitli Alışverişe Oranı



Kaynak: Ticaret Bakanlığı, 2023.

Türkiye'deki e-ticaret işlemlerinde, 2022 yılında kredi kartı, satıcının boyutundan bağımsız olarak müşterilerin en yaygın tercih ettiği ödeme yöntemi olmuştur. Alternatif ödeme yöntemlerinin Türkiye e-ticaret ekosisteminde henüz geniş bir

kullanıma sahip olmaması, yatırımcılar için önemli fırsatlar sunmaktadır.

6. E-Ticarette Lojistik ve Teslimat

E-ticaretteki büyüme ve pandemi dönemindeki artış, lojistik açısından önemli bir rol oynamaktadır. Lojistik, elektronik tabanlı ürün zinciri boyunca hareketin yönetimi ve dağıtım sürecidir. E-ticaretin hızlı büyümesi ve müşteri taleplerinin karşılanması için etkili bir lojistik performans gerekmektedir. Özellikle küçük paketlerin e-ticaret için önemi büyüktür ve otomatize olmuş teslimat yöntemlerinin lojistik çözümler için önemi artmaktadır. Lojistik hizmetlerin müşteri memnuniyeti üzerinde önemli bir etkisi vardır ve siparişleri yerine getirme sürecinde lojistik kritik bir faktördür. Salgın döneminde, lojistik üretimi arttığı ve kargo ve üçüncü taraf lojistik hizmetlerinin olağanüstü performans sergilediği gözlemlenmiştir. E-ticarette lojistik, tedarik zinciri yönetimi, müşteri memnuniyeti, rekabet gücü ve hızlı teslimat gibi unsurlarla doğrudan ilişkilidir. Bu sebeple, başarılı bir e-ticaret operasyonu için etkili bir lojistik stratejisine ihtiyaç duyulmaktadır. (Türkmen ve Sarıcan, 2017).

E-ticaretin lojistik ve teslimat açısından önemi, tedarik zinciri yönetimi, müşteri memnuniyeti, rekabet gücü ve hızlı teslimat gibi özelliklerle doğrudan ilişkilidir (Güzel ve Kavalci, 2023). Lojistik, e-ticaretin büyümesi ve müşteri taleplerinin karşılanması için kritik bir rol oynamaktadır (Türkmen ve Sarıcan, 2017). E-ticaretin hızlı büyümesi ve rekabet gücünün sürdürülebilir olması için etkili bir lojistik performans gerekmektedir (Türk ve Bekmezci, 2020). Özellikle küçük

paketler, e-ticaret için büyük bir öneme sahiptir ve lojistik çözümler için otonom drone teslimatlarının kaçınılmaz olduğu belirtilmektedir (Yapraklı ve Çelik, 2022; Ulutaş ve Karaköy, 2019). Salgın döneminde lojistik faaliyetlerinde artış yaşandığı ve kargo ve üçüncü taraf lojistik hizmetlerinin olağanüstü bir performans sergilemek zorunda kaldığı vurgulanmaktadır (Turgut ve Şeker, 2022). Ayrıca, lojistik hizmetlerin müşteri memnuniyeti üzerinde önemli bir etkisi olduğu ve siparişlerin yerine getirilmesi sürecinde kritik bir faktör olduğu belirtilmektedir (Büyükkeklik ve Afşar, 2022). Bu nedenle, lojistik ve teslimatın e-ticarettaki önemi, tedarik zinciri yönetimi, müşteri memnuniyeti, rekabet gücü ve hızlı teslimat gibi unsurların birbiriyle karmaşık bir şekilde entegre olduğu dikkate alınmalıdır. Başarılı bir e-ticaret operasyonu için etkili bir lojistik stratejisinin merkezi bir rol oynadığı gözlemlenmektedir.

E-ticaret şirketleri, çeşitli teknolojilere yatırım yaparak teslimat sürelerini kısaltmak ve teslimat süreçlerini daha verimli hale getirmek için çeşitli yenilikler üzerinde çalışmaktadır. Örnekler arasında drone veya otonom araçların kullanıldığı paket teslimleri, gerçek zamanlı takip sistemleri ve esnek teslimat seçenekleri yer almaktadır. Bu teknolojik gelişmeler, e-ticaret şirketlerinin müşterilere sunulan hizmet seviyelerini iyileştirmelerine yardımcı olmaktadır.

Müşteri taleplerine yanıt vermek amacıyla hayata geçirilen çözümler arasında ücretsiz kargo seçeneği, hızlı/ekspres teslimat seçeneği ve temassız teslimat uygulamaları bulunmaktadır. Ayrıca, planlı teslimat adı verilen bir hizmet modeli de müşterilerin taleplerini karşılamak için

benimsenmiştir. Bu modelde, müşterilerin kesin teslimat gününü ve saatini belirleyebilmesi mümkündür.

Geleceğe yönelik olarak, kilitli dolapların kullanımının artması beklenmektedir. Bu dolaplar, müşterilerin farklı adreslere teslimat yapılmasını sağlamakta ve paketleri güvenli bir şekilde depolayarak müşterinin istediği zamanda teslim almasına imkân vermektedir. Kilitli dolaplar, paket hırsızlığını azaltırken, karbon emisyonlarını da düşürmeye yardımcı olmaktadır.

Genel olarak, e-ticaret şirketleri, teslimat aşamasında kolaylık, hız ve güvenlik sağlayan yeni çözümler geliştirerek müşteri deneyimini iyileştirmeye devam etmektedir. Teslimat sürelerini kısaltmak, takip sistemlerini geliştirmek, esnek teslimat seçenekleri sunmak ve güvenli teslimat yöntemleri kullanmak, müşteri memnuniyetini artırmak için önemli faktörlerdir (Ticaret Bakanlığı, 2023).

7. Sonuç

E-ticaret, internet üzerinden yapılan mal ve hizmet alımı, satımı ve ticaretine verilen isimdir. Bu şekilde yapılan ticaret, günümüzde giderek artan bir şekilde tercih edilmektedir. E-ticaretin avantajları arasında, işletmelerin küresel bir hedef kitleye ulaşabilmesi, müşterilere istedikleri zaman ve yerde alışveriş yapabilme imkânı sağlaması, maliyet verimliliği sunması, kişiselleştirilmiş alışveriş deneyimleri sunabilmesi ve işletmelere daha geniş bir müşteri kitlesiyle etkileşim kurma imkânı vermesi sayılabilir.

Türkiye’de elektronik ticaret, 1998 yılında uygulanmaya başlamıştır. Bu alanda gelişmeyi teşvik etmek amacıyla Elektronik

Ticaret Koordinasyon Kurulu oluşturulmuş ve e-Türkiye adıyla bir çalışma başlatılmıştır. Ancak, kanuni düzenlemeler eksik olduğu için 2008 yılında Elektronik Ticaret Direktifi Çalışma Grubu kurulmuştur. 2014 yılında kabul edilen ve 2015 yılında yürürlüğe giren 6563 Sayılı “Elektronik Ticaretin Düzenlenmesi Hakkında Kanun” ile ticaretin elektronik ortamda yürütülmesi düzenlenmiştir. Bu kanunla birlikte, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, e-ticaret alt mevzuat çalışmalarının ve kamu düzenlemelerinin koordinasyonundan sorumlu hale getirilmiştir. Bu düzenlemelerle birlikte Türkiye’de e-ticaretin gelişimi desteklenmiş ve sektörde önemli bir büyüme yaşanmıştır. Ancak, e-ticaretin potansiyelinin tam olarak kullanılabilmesi için hukuki düzenlemelerin yanı sıra altyapı, internet erişimi ve ödeme yöntemlerinin geliştirilmesi gibi alanlarda da çalışmaların devam etmesi gerekmektedir.

E-ticaret sektörü, birçok kategoriye ait ürün ve hizmetlerin çevrimiçi olarak alışverişe sunulmasıyla önemli bir büyüme fırsatı sunmaktadır. E-ticaret şirketleri, müşterilere çevrimiçi olarak istedikleri ürünlere kolaylıkla ulaşma imkânı sağlamak ve satışlarını çeşitli çevrimiçi platformlar aracılığıyla gerçekleştirmektedir.

Türkiye’deki e-ticaret pazarında popüler olan bazı markalar arasında Trendyol.com, Hepsiburada.com, çiçeksepeti.com, sahibinden.com ve amazon.com gibi siteler bulunmaktadır. Bu siteler, kendi e-ticaret platformlarını kullanarak müşterilere geniş bir ürün yelpazesini sunmaktadır. Ayrıca, e-ticaret pazaryerleri, perakendecilerin erişim alanlarını genişletmelerine ve tüketicilerin çeşitli ürünlere kolaylıkla

ulaşmasına olanak tanıyarak perakende sektörünü dönüştürmüştür.

E-ticaret pazaryerlerinin etkisi, perakendecilerin tüketici getirileri, adalet endişeleri ve geleneksel perakende kanalları üzerindeki etkisi gibi stratejik değerlendirmeleri içermektedir. Ayrıca, çevrimiçi işlemlere yönelik artan tercih ve pazar yerindeki verilerin kullanıldığı tüketici davranışında görülen değişiklikler, e-ticaret pazaryerlerinin varlığının bir sonucudur. E-ticaret pazaryerleri aynı zamanda tedarik zincirleri üzerinde de etkiye sahiptir ve indirim politikalarının tedarik zinciri risk ve kârını nasıl etkileyebileceği gibi konular üzerine çalışmalar yapılmaktadır. E-ticaret pazaryerlerinin başarısı, veri analitiği, sosyal varlık ve ağ etkileri gibi faktörlerden etkilenmektedir. Ayrıca, akıllı e-ticaretin tavsiye sistemleriyle entegrasyonu üzerine yapılan araştırmalar, kullanıcı tercihlerinin anlaşılmasında ve uygun içeriğin önerilmesinde bilgi filtrelemenin önemini vurgulamaktadır.

E-ticaret pazarlarının yükselişi, perakende sektörünün ötesine uzanan bir etkiye sahiptir. Örneğin, çevrimiçi eğitim modellerinin ortaya çıkmasına ve bilgi ürünlerinin hâkim olduğu endüstrilerde geleneksel üniversitelerin dönüşümüne etkisi olmuştur. Ayrıca, e-ticaret pazarları, kentsel sürdürülebilirlik ve küçük perakendecilerin yerel çevrimiçi pazaryerlerine yönelik beklentileri gibi konuları da kapsamaktadır.

Sonuç olarak, e-ticaret pazarlarına katılmak, perakendeciler için çeşitli faktörleri dikkate almayı gerektiren çok yönlü bir karardır. Tüketici davranışı, tedarik zinciri dinamikleri, fiyatlandırma stratejileri ve daha geniş toplumsal ve ekonomik

etkiler gibi faktörler, perakendecilerin e-ticaret pazaryerleriyle etkileşimleri konusunda bilinçli kararlar vermesinde önemli rol oynamaktadır.

2022 yılında Türkiye’de Iyzico üzerinden gerçekleştirilen elektronik ticaret işlemlerinde kredi kartı en yaygın ödeme yöntemi olarak görünmektedir. Hem satış sayısı hem de satış hacmi açısından en çok tercih edilen ödeme yöntemidir. Taksitli alışveriş yüzdesi, kategoriye bağlı olarak değişmekle birlikte, taksit sayısını önemli ölçüde etkilememektedir. Müşterilerin taksit seçimi, ürünün türü ve sunulan finansman seçenekleriyle bağlantılı olabilir. Alternatif ödeme yöntemlerinin Türkiye e-ticaret ekosisteminde henüz geniş bir kullanıma sahip olmaması, yatırımcılar için önemli fırsatlar sunabilir. Bu alanda çeşitlilik ve yenilikçilik sağlamak, müşterilere farklı ödeme seçenekleri sunarak pazar payını artırmak için stratejik bir yaklaşım olabilir.

Lojistik ve teslimat açısından, e-ticaretin hızlı büyümesi ve pandemi dönemindeki artış, lojistik performansın önemini artırmıştır. Lojistik, e-ticaretin başarısı için kritik bir faktördür ve tedarik zinciri yönetimi, müşteri memnuniyeti, rekabet gücü ve hızlı teslimat gibi unsurlarla doğrudan ilişkilidir. Salgın döneminde lojistik faaliyetlerinde artış yaşanmış ve kargo ve üçüncü taraf lojistik hizmetleri olağanüstü bir performans sergilemiştir. E-ticaret şirketleri, teslimat sürelerini kısaltmak ve teslimat süreçlerini daha verimli hale getirmek için çeşitli teknolojik yenilikler üzerinde çalışmaktadır. Drone veya otonom araç kullanarak paket teslimleri, gerçek zamanlı takip sistemleri ve esnek teslimat seçenekleri gibi çözümler müşterilere sunulan hizmet seviyelerini iyileştirmektedir. Ayrıca, ücretsiz kargo

seçeneği, hızlı/ekspres teslimat ve temassız teslimat gibi müşteri taleplerine yanıt veren uygulamalar da hayata geçirilmektedir.

Gelecekte, kilitli dolapların kullanımının artması beklenmektedir. Bu dolaplar, müşterilere farklı adreslere teslimat yapılmasını ve paketlerin güvenli bir şekilde depolanmasını sağlayarak müşterinin istediği zamanda teslim almasına imkân vermektedir. Kilitli dolaplar aynı zamanda paket hırsızlığını azaltırken karbon emisyonlarını da düşürmeye yardımcı olmaktadır.

Sonuç olarak, e-ticaret şirketleri, teslimat sürelerini kısaltma, takip sistemlerini geliştirme, esnek teslimat seçenekleri sunma ve güvenli teslimat yöntemleri kullanma gibi faktörler üzerinde çalışarak müşteri memnuniyetini artırmaya devam etmektedir. Aynı zamanda, ödeme yöntemlerinin genişletilmesi ve yenilikçi lojistik çözümleri geliştirilmesi, e-ticaret ekosistemindeki büyüme potansiyelini artırabilir.

KAYNAKLAR

Alt, M. ve Ağardı, I. (2022). Z kuşağı arasında perakendecilere yönelik müşteri sadakatinin itici gücü olarak NFC m-ödemesi. *Uluslararası Perakende Dergisi & Dağıtım Yönetimi*, 51(3), 347-365. <https://doi.org/10.1108/ijrdm-10-2021-0490>.

Ari, YO (2019). Türkiye’de ve Dünyada Sınır Ötesi Elektronik Ticaret. *Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1 (2), 11-22. <https://dergipark.org.tr/en/pub/ebyuibfdergi/issue/51234/621928>.

B2b e-commerce marketplaces and msmes. (2022).
<https://doi.org/10.30875/25189808-2022-7>.

Budree, A. ve Nyathi, TN (2023). Kripto Para Birimi Gelişen Bir Ekonomide Ödeme Yöntemi Olabilir mi?: Güney Afrika'da Bitcoin Örneği. *Organizasyonlarda Elektronik Ticaret Dergisi (JECO)* , 21 (1), 1-21.

Cao, K., Xu, Y., Cao, J., Xu, B., and Wang, J. (2020). Whether a retailer should enter an e-commerce platform taking into account consumer returns. *International Transactions in Operational Research*, 27(6), 2878-2898.
<https://doi.org/10.1111/itor.12768>.

Chee, C., Chiew, K., Sarbini, I., & Jing, E. (2022). Data analytics approach for short-term sales forecasts using limited information in e-commerce marketplace. *Acta Informatica Pragensia*, 11(3), 309-323. <https://doi.org/10.18267/j.aip.196>.

Demirdöğmez, M. , Gültekin, N. ve Taş, H. Y. (2018). Türkiye'de E-Ticaret Sektörünün Yıllara Göre Gelişimi. *OPUS International Journal of Society Researches*. 8 (15), 2216-2236. DOI: 10.26466/opus.453147.

Haqqoni, M. and Pramana, S. (2022). Implementation of marketplace data in the production of consumer price index in indonesia. *Data Science*, 5(2), 79-95.
<https://doi.org/10.3233/ds-210037>.

Jelassi, T., and Enders, A. (2005). Strategies for e-business: creating value through electronic and mobile commerce: concepts and cases. *Pearson Education*.

Lee, J., Ryu, MH ve Lee, D. (2019). Platform tabanlı mobil ödeme hizmetine ilişkin kullanıcı algısı ile perakendeci algısı arasındaki karşılıklı ilişki üzerine bir araştırma. *Perakendecilik ve Tüketici Hizmetleri Dergisi*, 48, 7-15. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2019.01.007>.

Mengli, H., Zhang, Y., and Fan, H. (2022). Research on retail channel decisions considering consumer's fairness concern. *Rairo - Operations Research*, 56(1), 23-47. <https://doi.org/10.1051/ro/2021171>.

Miguel, J., López-Mencherro, T., Esteban-Navarro, M., and García-Madurga, M. (2019). Proximity trade and urban sustainability: small retailers' expectations towards local online marketplaces. *Sustainability*, 11(24), 7199. <https://doi.org/10.3390/su11247199>.

OECD (2019), "Unpacking E-Commerce: Business Models, Trends and Policies" *OECD Publishing*, Paris, <https://doi.org/10.1787/23561431-en> , Erişim Tarihi: 15.11.2023.

Prabawanti, R., & Sihombing, D. J. C. (2023). Analysis of Factors Affecting User Satisfaction of E-Commerce Applications Using End-User Computing Satisfaction (EUCS) Method. *Journal of Information Systems and Informatics*, 5(1), 324-332.

Pathak, B. (2016). Emerging online educational models and the transformation of traditional universities. *Electronic Markets*, 26(4), 315-321. <https://doi.org/10.1007/s12525-016-0223-4>.

Yagnak, Gohil., Jay, Pathare., Aniket, Palve. (2023). E-Commerce Website. *International Journal For Science Technology And Engineering*, doi: 10.22214/ijraset.2023.53062.

Zhang, Y., Abbas, H., and Sun, Y. (2019). Smart e-commerce integration with recommender systems. *Electronic Markets*, 29(2), 219-220. <https://doi.org/10.1007/s12525-019-00346-x>.

Zhang, Y., Wang, Y., and Chen, H. (2020). Social presence, network effect, cross-channel free riding. *American Journal of Industrial and Business Management*, 10(08), 1454-1472. <https://doi.org/10.4236/ajibm.2020.108095>.

Zhong, N., Choi, T., Xie, C., and Xie, L. (2011). Impact of e-marketplace on supply chain under the markdown policy. *Supply Chain Management an International Journal*, 16(6), 409-418. <https://doi.org/10.1108/13598541111171129>.

Büyükkeklik, A. and Afşar, Y. (2022). Assessment of research trends in the covid-19 epidemic for logistic and supply chain management. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15(3), 725-743. <https://doi.org/10.25287/ohuiibf.1090258>.

Güzel, D. and Kavalci, K. (2023). Lojistik son adım teslimat hizmetinde tüketicilerin akıllı dolapları benimseme niyeti üzerine bir araştırma. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*. <https://doi.org/10.31671/doujournal.1173502>.

Turgut, M. and Şeker, B. (2022). İnsansız hava araçlarının (İHA) taşımacılıkta kullanımına yönelik keşfedici bir araştırma: drone taşımacılığı ve uygulamaları. *Akıllı Ulaşım Sistemleri ve*

Uygulamaları Dergisi, 5(2), 169-187.
<https://doi.org/10.51513/jitsa.1146992>.

Türk, A. and Bekmezci, M. (2020). The effect of system approach and process quality on performance in the logistics sector. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(1), 52-60.
<https://doi.org/10.25287/ohuiibf.588834>.

Türkmen, M. and Sarıcan, M. (2017). Determination e-logistics critical factors: e-logistics applications in turkey. *Pamukkale University Journal of Social Sciences Institute*, 2017(26), 278-298. <https://doi.org/10.5505/pausbed.2017.76093>.

Türkmen, M. and Sarıcan, M. (2017). Determination e-logistics critical factors: e-logistics applications in turkey. *Pamukkale University Journal of Social Sciences Institute*, 2017(26), 278-298. <https://doi.org/10.5505/pausbed.2017.76093>.

Ulutaş, A. and Karaköy, Ç. (2019). Critic ve rov yöntemleri ile bir kargo firmasının 2011-2017 yılları arasındaki performansının analiz edilmesi. *Manas Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 8(1), 223-230. <https://doi.org/10.33206/mjss.458643>.

Yapraklı, Ş. and Çelik, S. (2022). Effect of electronic customer relations management on competitiveness and logistics performance; a study on automotive and furniture industry. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(3), 1580-1604.
<https://doi.org/10.30798/makuiibf.912445>.

[https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Hanehalki-Bilisim-Teknolojileri-\(BT\)-Kullanım-Arastirmasi-2023](https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Hanehalki-Bilisim-Teknolojileri-(BT)-Kullanım-Arastirmasi-2023). Erişim Tarihi: 09.11.2023.

<https://www.eticaret.gov.tr/dnnqthgzvawtdxraybsaacxty mawm/content/FileManager/Dosyalar/2022%20y%C4%B1l%C4%B1%20E-Ticaret%20B%C3%BClteni%20v2.pdf>. Erişim Tarih: 13.11.2023.

<https://www.rekabet.gov.tr/Dosya/sektor-raporlari/e-pazaryeri-si-raporu-pdf-20220425105139595-pdf>. Erişim Tarihi: 15.11.2023.

<https://media.iyzico.com/b/2023/07/2022-e-ticaret-ekosistemi-raporu.pdf>. Erişim Tarihi: 15.11.2023.

BÖLÜM VIII

KİŞİSEL YATIRIM TERCİHLERİ ÜZERİNDE DAVRANIŞSAL FİNANSIN ETKİSİ*

Saleh MEHDİYEV**

Hayriye BAŞCI NUR***

1. Giriş

Davranışsal iktisat ve davranışsal finans, hem günlük ekonomik karmaşık olaylarda hem de bir çok matematiksel işlemlerde olduğu gibi, karmaşıklığın ve belirsizliğin daha da arttığı piyasalarda işlem yapan bireylere başa çıkma olanakları sağlamaktadır. Bireyler, Neoklasik teoride sunulan en iyi çözümler ve kararları değil, yeterince iyi olan çözümler aramakta ve yeterince iyi olan kararları almaktadır.

Davranışsal iktisat bu dönüşüm çerçevesinde ortaya çıkmış ve tüketicileri, tüketici davranışlarını ve isteklerini tanımlayarak günümüz iktisadi dinamiklerini anlamlandırmayı amaçlamıştır. Davranışsal iktisadın bir kolu olarak incelenen davranışsal finansın ortaya çıkış noktası Geleneksel finans

* Bu çalışma “Kişisel Yatırım Tercihleri Üzerinde Davranışsal Finansın Etkisi” başlıklı yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

** Bilim Uzmanı, Manisa Celal Bayar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisadi Gelişme ve Uluslararası İktisat Anabilimdalı. s.mehdiyev1997@gmail.com,

*** Dr. Öğr. Üyesi, Manisa Celal Bayar Üniversitesi, İİBF., İktisat Bölümü. hayriye.basci@cbu.edu.tr,

teorilerinin eleştirilmeye başlandığı tarih olarak gösterilebilir. Geleneksel finans teorilerinin aksine davranışsal finans teorisine göre bireyler her zaman faydaları maksimize edecek tercihleri yapamamaktadır. Bireyler, her zaman tüm olasılıkları ve karmaşık matematik sayılarını hesaplama tercihine gitmezler çünkü bunları hesaplamaları için yeterli zamanları olmayabilir. İkinci eleştiri konusu ise etkin piyasalar hipotezidir. Etkin piyasalar hipotezinin varsayımlarına göre, hiçbir birey belirli hesaplamalar ile, teknikler ve trendler ile beklenmeyen, olağanüstü getiri sağlayamaz. Bireylerin verdiği irrasyonel kararlar, bazı durumlarda sistematik şekilde ilerlemekte ve bu da piyasaları, fiyatları ve getiri oranlarını etkilemektedir.

Araştırmanın amacı kişisel yatırım kararlarında davranışsal finansın etkisinin ortaya çıkarılmasıdır. Bu bağlamda araştırmada yatırım ve kişisel yatırım tercihlerine ilişkin bilgiler verilmiş olup, davranışsal finans kavramı incelenmiştir.

2. Kişisel Yatırımcı Kavramı

Kişisel yatırımcılar kurumlar ile karşılaştırıldığında küçük işlem hacmine sahip olan ve kendi birikimleri doğrultusunda kendi hesaplarına yatırımda bulunan kişilerdir. Bu kişiler kurumlardan farklı olarak hesap işlemlerini de kendi çevreleriyle olan iletişimleri, bireysel akıl yürütmeleri dahilinde tasarlarlar. Gelirinden veya mevcut sermayesinden belli bir ölçüde yatırım yapan, kendi adına işlem gerçekleştiren kişilere, bireysel yatırımcı denmektedir (Ayvalı, 2014: 43). Bireysel yatırımcılar gerek alıcı gerekse satıcı konumunda oldukları finans piyasalarında mevcut sermayelerini fazlalaştırmayı amaçlamaktadır. Bireysel

yatırımcıların işlem hacmi az da olsa sayıca çok oldukları için piyasada önemli bir yere sahiptirler.

Yatırım gerçekleştiren kişiler yatırım yaptıkları piyasalarda rasyonel olarak addedilmektedir. Buna karşın davranışsal finansın doğuş sebebi, bireysel yatırımcıların her daim en rasyonel kararları verememeleridir. Çünkü insanların doğaları gereğince etkilendikleri etmenler olacaktır. Bireysel yatırımcılar kimi zaman sosyal kimi zaman da psikolojik olguların etkisi altında kalabilir ve rasyonel kararlardan uzaklaşırlar (Ritter, 2003: 429).

3. Davranışsal Finans Kavramı

Davranışsal finans, finans piyasalarının davranışları ile ilgili olarak bilginin ilerletilmesinde, antropoloji, sosyoloji, psikoloji gibi birey davranışlarını temel alan kuramlardan ve bilim dallarından yararlanarak finansal piyasaları anlamaya çalışmaktadır (Döm, 2003: 135).

Davranışsal finans, kişilerin bazı durumlarda rasyonel kararlar almadığını, bu nedenle beklenen fayda ve etkin piyasalar gibi ana finans hipotezlerinin de geçerliliğinin bulunmadığını savunmaktadır (Ünnü Ayyıldız, 2014:93). Kişilerin yatırım ile ilgili karar alma aşamasında tam olarak akılcı bir davranış sergiledikleri varsayılrsa dahi, karar verme aşamasında belirsizlik olduğundan risk ve tahmin faktörlerini değerlendireceklerdir. Finans piyasalarında pek çok yatırım yapan bireyin farklı ekonomik değişkenlerden etkilenerek kararlarının farklılaştığı düşünüldüğünde, yatırımcı kararlarının şekil verdiği oran ve endekslerde de beklenenin aksine bazı neticeler ortaya

çıkabilecektir. Böyle bir durumda yatırımlara yönelik olarak meydana gelen trendlerin sadece ekonomik modellemelerle ve parametrelerle açıklık kazandırılması mümkün olmayacaktır. Yatırımcıların psikolojik ve sosyal tutum ve davranışları neticesinde oluşan eğilimler yatırımda bulunanların davranış, fikir ve psikolojilerini değiştireceğinden davranışsal faktörler ile iktisadi unsurların karşılıklı bir etkileşimde olduğu düşünülmektedir (Tufan, 2008: 57).

İnsan beyni bilgiyi işlerken duygulara, düşüncelere ve bilişsel kısa yollara gereksinim duymakta, bilgiyi kısa bir sürede analiz ederek belli yargılara ulaşabilmektedir.

4. Davranışsal Finans Modelleri

Davranışsal finans kavramının gelişim göstermesinden bugüne, yatırımcı ruhunda ve finans piyasalarında rol alan psikolojik etkenlerin yararsız ve hatta acı verici kararlara sebebiyet verdiği görülmüştür. İnsanın doğasında bulunan önyargılar bütün yatırımcı türlerini etkilemektedir. Davranışsal finans bağlamında geliştirilen modeller, gözleme dayalı deneysel veriler üzerine kurulmaktadır. Davranışsal finans alanında yapılmış olan başlıca teoriler şöyledir (Elton vd., 1998). Beklenti teorisi, temsili yatırımcı modeli, aşırı güven ve kendine yükleme modeli, karşılıklı etkileşen ilişkiler modeli, muhafazakarlık ve temsil edebilirlik yanlılığı.

5. Kişisel Yatırım Tercihleri Üzerinde Davranışsal Finansın Etkisine Yönelik Ampirik Çalışmalar

Amos TVERSKY, Danile KAHNEMAN (1974),’ın çalışmasında bireylerin 3 zihinsel kısayola başvurdıklarını

tanımlamışlardır. Bu zihinsel kısa yollar; senaryolar ve durumlara ulaşılabilirlik, temsil etme, düzeltme ve çapalamadır. Tespit edilen bu kısa yollar ekonomik açıdan genel olarak yüksek derecede efektif olsa da, sistematik olarak ve gözlemlenebilir hatalara da neden olma özelliğindedirler. Kahneman ve Tversky'e göre bu eğilimleri anlamamanın ve uygulanabilirliğin sağlanmasının en iyi çözümü, bu alanda bir sıra çalışmalar sürdürmekten ve bu çalışmaların sürdürülebilirliğin daimi olmasından geçer.

Daniel KAHNEMAN, Amos TVERSKY (1979),’ın çalışmasında Kahneman ve Tversky’nin çalışmalarına göre bireyler kazanç ve kayıp eğilimlerini çok farklı algılamaktadırlar. İnsanlar kazancın kayba oranla daha büyük duygusal etki altında kalmaktadırlar. Sonuç olarak daha önce diğer okulların savunduğu insanların rasyonel olmaları reddedilmiş, aksi durum sanılandan daha çok irrasyonel olduğu belirtilmiştir. Sonuç olarak bireylerin karar verirken hevristiklerin, davranışsal önyargıların etkisi altında kalmaktadırlarını bulmuşlar.

Gordon PİTZ, Natalie SACHS (1984),’in çalışmasında daha öncesinde Tversky ve Kahneman’nın çalışmalarında ele alınan bazı irrasyonel olgular olarak tanımlanan eğilimler (bilişsel önyargılar, zihinsel kısa yollar, hevristikler) bazı durumlarda, özellikle belirsiz, karmaşık durumlarda bireylere daha sağlıklı karar vermelerini sağlamakta olduğu sonucunu bulmuşlardır.

Hers SHEFRİN, Meir STATMAN (1985),’in çalışmasında elde edilen bulgulara göre bireylerde, kazananlar direk elden çıkarma eğilimde olduğu ve kaybedenlerin ise uzun süre varlıklarını satmayarak elde tutma eğilimde bulunurlar. Bu eğilimleri de pişmanlıktan kaçınma, zihinsel muhasebe ve kontrol

eksikliği olarak değerlendirilmiştir. Sonuç olarak Shefrin ve Statman'a göre şirket ortakları ve ya yöneticiler, olası kriz durumlarında batık maliyetlerini tekrarda kontrol altına alabilecekleri düşüncesi ile adeta eldeki parayı kaybetme olasılığına karşın ortakları bünyelerinde tutmaya devam ederler. Bu durum 2008 krizinde açıkça görülmektedir. Shefrin ve Statman, bu kayıpların bireylerin yatırım anında ve ya fon yönetiminde karar anında rasyonel değil de irrasyonel ve ya sınırlı rasyonel eğilimi içinde olduğunu göstermektedirler.

Usha HALEY, Stephen STUMPF (1989),’in çalışmasında saf rasyonel karar vermeni engelleyen bir sıra faktörlerden bahsedilmektedir. Bu faktörler: bilgi işlem sınırlılığı, farklı yöneticilerin benimsedikleri farklı karar verme süreçleri, rasyonel karar alınırken ortaya çıkan yüksek maliyetler. Bütün bu faktörleri açıklayan modeller bireylerin hevristikler ve önyargılara odaklanmasıdır.

Harrison HONG, Jeremy C. STEİN (1999),’in çalışmasının sonucunda bir model geliştirilmiştir. Modelde 2 tür yatırımcı ele alınmış ve karşılaştırma yapılmıştır. Bu yatırımcılar, Momentum yatırımcıları ve Haber avcılarıdır. Haber avcıları temel analizi kullanarak hareket etmektedirler ve kararlarını geçmiş dönem ve halihazırda edindikleri bilgi ve becerilerine göre yaparlar. Haber avcılarının piyasada işlem yapmaları, fiyatlar üzerinde çok da etkisini göstermemektedir. Bunun sebebi ise geleceğe dair bilgiler, kamuoyu bilgileri ve kendi bilgi birikimine göre hareket etmesidir. Bilgiler, henüz kamuoyuna sunulmadığı ve diğer yatırımcıları harekete geçirmediği için fiyat hareketliliği görülmemektedir. Daha sonra yavaş – yavaş sızan bilgi sonucu

yeni katılan yatırımcılar sayesinde hareketlilik görülmeye başlanmaktadır. Momentum yatırımcısının kullandığı analiz yöntemi Teknik analiz yöntemidir. Tamamen geçmiş bilgilerine göre hareket etmektedirler. Momentum yatırımcılarından piyasaya ilk giren ve pozisyonunu alan birey kazanan, daha sonra katılan ise çoğu zaman kaybeden olmaktadır.

Kenneth FISHER, Meir STATMAN (2000),’in çalışmasında hisse senedi ve yatırımcı duyarlılığı arasındaki ilişkiyi incelemektedir. Çalışmanın amacı yatırımcı eğilimlerindeki geri dönüşüm fırsatlarını ve piyasada tahmin yürütme eğilimlerini keşfetmektedir. Fisher ve Statman, uzman yatırımcılar ile bireysel yatırımcılar arasında sezgisel olarak durum farklılıklarını tespit etmişlerdir. Çalışmanın sonucuna bakıldığında, Wall Street yatırımcılarının sezgileri ile kişisel yatırımcıların sezgileri arasındaki ilişki negatif yönde olduğu görülmektedir. Bireysel yatırımcıların kontrol etme eğilimleri, zihinsel muhasebe ve çevre etkileri eğilimleri uzman yatırımcılarla kıyasla yüksek olduğu tespit edilmiştir.

Recep BİLDİK (2000),’in çalışmasında İMKB’de pay senedi piyasasında bir çalışma yapılmıştır ve çalışmada üç dönem arasındaki farklar incelenmektedir. Bunlar; Tatil dönemi, Tatil Öncesi Dönem ve Tatil Sonrası Dönemlerdir. Her üç dönem karşılaştırıldığında tatil öncesi dönemin, tatil dönemi ve tatil sonrası dönemlerden piyasalarda işlem hacmi ve getiri oranları daha yüksek çıkmaktadır.

6. Amprik Çalışma

Amprik çalışma için gereken verilerin toplanması amacı ile anket yöntemi uygulanmıştır. Anket, Google forms aracı ile oluşturulmuştur. Tüm anket katılımcıları 18 yaş üstündedir. Ankete ait veriler SPSS programı kaydedilmiştir. Bütün ifadelerin frekans değerleri alınmıştır. Hata içeren ya da eksik kayıt olma durumları incelenmiş ve 406 veri ile analize başlanmıştır. Bu araştırmanın örneklemini 406 kişi oluşturmaktadır. 150 kişi ile Manisa, İzmir, Bursa ve İstanbul illerinde yüz yüze görüşülerek veriler toplanmıştır. Kalan 256 kişi ile online anket tekniği kullanılarak veriler elde edilmiştir.

Anket çalışması sonucunda toplam 480 kişinin verisine ulaşılmıştır. Anketde katılımcıların sorulara yaklaşımının test edilmesine dair benzer sonuçlar veren sorular sorulmuş ve daha önce yatırım yapıp yapılmadığının tespit edilmesine dair sorular yöneltilmiştir. Verilerin analiz kısmına geçilmeden önce bu sonuçlar test edilmiş ve değerlendirilmiştir. Elde edilen sonuçlarda 480 kişiden 65 kişinin daha önce hiç yatırımda bulunmadığı tespit edilmiş, 9 kişinin verdiği cevaplarda tutarsızlık olduğu belirlenmiştir.

6.1. Araştırmanın Hipotezleri

Yapılan saha çalışması ile bireylerin yatırım bilgilerinin davranışsal finans eğilimleri ile olan ilişkisi ele alınacak ve finanslar eğilimlerin etkisi tespit edilecektir. Daha sonra kişilerin mizaç ve karakter özellikleri ile davranışsal finans eğilimleri arasında ilişkinin anlamlılığı test edilecektir. Her bir hipotezde Davranışsal finans eğilimleri 12 alt başlıkta değerlendirilecektir.

Çalışmada kullanılan Davranışsal finans eğilimleri ve Mizaç – Karakter özelliklerine ait alt başlıklar, Hamurcu (2015) çalışmasında geliştirmiştir. Davranışsal finans eğilimlerine ait alt başlıklar sırası ile aşağıda belirtilmektedir. Yatırım Körlüğü Etkisi, Kazanma Tutkusu Etkisi, İyimser Bakıp Kendine İnanma Etkisi, Aşına Olma Etkisi, Riskten Kaçınma Etkisi, Pişmanlıktan/Belirsizlikten Kaçınma Etkisi, Falcılık Etkisi, Marka, Bilirkişi ve Çevre Etkisi, Algıda Tutuculuk Etkisi, Ödenen Bedele İnanç Etkisi, Koşullu Çağırışım Etkisi, Kararda Muhafazakarlık Etkisi.

Daha sonra herbir hipotezde Mizaç- Karakter özellikleri 7 alt başlıkta değerlendirilecek. Bu alt başlıklar şunlardır: İş Birliği Yapma, Kendi Kendini Yönetme, Kendi Kendini Anlama, Sebat Etme, Ödül Bağımsızlığı, Yenilik Arayışı, Zarardan Kaçınma.

*H1: Katılımcıların **cinsiyete** göre **davranışsal finans eğilimleri** arasında istatistiksel olarak anlamlı fark vardır.*

*H2: Katılımcıların **yaşa** göre **davranışsal finans eğilimleri** arasında istatistiksel olarak anlamlı fark vardır.*

*H3: Katılımcıların **medeni duruma** göre **davranışsal finans eğilimleri** arasında istatistiksel olarak anlamlı fark vardır.*

*H4: Katılımcıların **eğitim durumlarına** göre **davranışsal finans eğilimleri** arasında istatistiksel olarak anlamlı fark vardır.*

*H5: Katılımcıların **gelir durumlarına** göre **davranışsal finans eğilimleri** arasında istatistiksel olarak anlamlı fark vardır.*

H6: Katılımcıların **bakmakla yükümlü oldukları kişi sayısına göre davranışsal finans eğilimleri** arasında istatistiksel olarak anlamlı fark vardır.

H7: Katılımcıların **mesleklerine göre davranışsal finans eğilimleri** arasında istatistiksel olarak anlamlı fark vardır.

H8: Katılımcıların **yatırım tercihlerine göre davranışsal finans eğilimleri** arasında istatistiksel olarak anlamlı fark vardır.

H9: Katılımcıların **yatırım süresine göre davranışsal finans eğilimleri** arasında istatistiksel olarak anlamlı fark vardır.

H10: Katılımcıların **yatırım bilgi kaynağına göre davranışsal finans eğilimleri** arasında istatistiksel olarak anlamlı fark vardır.

H11: Katılımcıların **yatırım kararlarını gözden geçirme süresine göre davranışsal finans eğilimleri** arasında istatistiksel olarak anlamlı fark vardır.

H12: Katılımcıların **yatırımda esas aldıkları faktörlere göre davranışsal finans eğilimleri** arasında istatistiksel olarak anlamlı fark vardır.

H13: Katılımcıların **davranışsal finansal eğilimleri ile mizaç ve karakter özellikleri** arasında anlamlı bir ilişki söz konusudur.

6.2. İstatistiksel Veri Analizi

Araştırmaya katılanların demografik verileri ve çalışma durumlarına yönelik sorulara frekans analiz uygulanmış, verilerin dağılımı “n” ve “%” olarak incelenmiştir. Sonrasında, araştırmada

kullanılan Davranışsal Finans Eğilimleri ölçeklerine ait ifadelerin ortalama ve standart sapmaları değerlendirilmiştir. Kullanılan ölçek güvenilirliği; Cronbach's Alpha katsayısı ile gözden geçirilmiştir. Davranışsal Finans Eğilimleri ölçeklerinin demografik verilerle farklılığının olup olmadığı anlamlılık testleri vasıtasıyla incelenmiştir. Verilerin normal dağılımda olup olmadığı da Kolmogorov-Smirnov ile Shapiro-Wilk araçları ile incelenmiştir. Verilerin normal dağılıma uyup uymadığının tespit edilemsine dair Skewnes – Kurtosis – çarpıklık – basıklık değerlerine de bakılmıştır. Elde edilen sonuçlarda bütün ifadelerin -1 ve +1 aralığının dışında olduğu ve çoğu ifadenin de -2,5 ve +2,5 aralığının dışında olduğu tespit edilmiştir. Normal dağılımda olmayan veriler için Mann Whitney U testi, iki ya da fazlası değişken karşılaştırılırken Kruskal-Wallis H testinde yararlanılmıştır. Anlamlı sonuç veren analizlerde gruplar arasındaki farkın tespitinde Mann Whitney U testi kullanılmıştır. Ölçekler arası ilişki Spearman korelasyon testi ile incelenirken araştırmanın çözümlemesinde SPSS v23 istatistik programından yararlanılmıştır.

Tablo 1: Davranışsal Finans Eğilimleri Ölçeğinin Normal Dağılım Analizleri

	Tests of Normality					
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	Df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Yatırım Körlüğü Etkisi	,104	406	,000	,971	406	,000
Kazanma Tutkusu Etkisi	,106	406	,000	,971	406	,000
İyimser Bakıp Kendine İnanma Etkisi	,142	406	,000	,967	406	,000
Aşına Olma Etkisi	,128	406	,000	,959	406	,000
Riskten Kaçınma	,202	406	,000	,932	406	,000
Pişmanlıktan/Belirsizlikten Kaçınma Etkisi	,157	406	,000	,957	406	,000
Falcılık Etkisi	,129	406	,000	,965	406	,000
Marka, Bilirkişi ve Çevre Etkisi	,121	406	,000	,973	406	,000
Algıda Tutuculuk Etkisi	,137	406	,000	,941	406	,000
Ödenen Bedele İnanç Etkisi	,109	406	,000	,977	406	,000
Koşullu Çağrışım Etkisi	,167	406	,000	,957	406	,000
Kararda Muhafazakarlık Etkisi	,256	406	,000	,888	406	,000

Demografik veriler açısından katılımcılar incelendiğinde %67,5'inin erkek, %31,3 18-28 yaş, %50,2'sinin lisans mezunu, %54,7'sinin evli bireylerden oluştuğu tespit edilmiştir.

Araştırmaya katılanların iş yaşamına yönelik demografik verileri değerlendirildiğinde; katılımcıların %31,3'ünün 10.000TL ve üzeri gelire sahip olduğu, %40,4'ünün özel sektör çalışanı olduğu, %37,4'ünün kendi dahil olmak üzere sadece bakmak yükümlü 1 kişi olduğu tespit edilmiştir.

Araştırmaya katılanların yatırım tercihlerine yönelik verilerin dağılımı değerlendirildiğinde; katılımcıların %48,8'inin döviz, %12,6'sının gayrimenkul, %12,1'inin altın yatırımını tercih ettikleri tespit edilmiştir.

Araştırmaya katılanların yatırım yaparken öncelikle yararlandığı bilgi kaynaklarının dağılımı değerlendirildiğinde; katılımcıların %61,1'i internet, %11,6'sı televizyondan yararlanmaktadır.

Araştırmaya katılanların yatırım kararlarını gözden geçirme sıklığının dağılımı değerlendirildiğinde; katılımcıların %24,1'inin haftada birkaç defa, %20,2'sinin her gün, %18,5'inin belirsiz olarak, %17,7'sinin ayda birkaç defa yatırımlarını gözden geçirdikleri belirlenmiştir.

Araştırmaya katılanların yatırımda esas alınan faktörlerin dağılımı değerlendirildiğinde; katılımcıların %40,4'ünün analiz yöntemlerini, %33,7'sinin döviz kurlarını esas aldıkları tespit edilmiştir.

6.3. Araştırmada Kullanılan Davranışsal Finans Eğilimleri Ölçeğine Ait İfadelerin Ortalama Puanların Değerlendirilmesi

Araştırmada kullanılan Davranışsal Finans Eğilimleri Ölçeğine ait ifadelerin ortalama puanları ve standart sapmaları değerlendirilmiştir. En çok ve en az ortalama puanları olan ifadeler belirlenmiştir.

Tablo 2: Araştırmada Kullanılan Davranışsal Finans Eğilimleri Ölçeğine Ait İfadelerin Değerlendirilmesi

Dönüşümcü Liderlik Ölçeği	Ort.	S.S.
1.Kişisel özelliklerimden kaynaklanan yatırım yeteneğim oldukça gelişmiş düzeydedir.	3,14	1,002
2.İyi bir markanın piyasaya sunduğu ürünlere yatırım yapmakta tereddüt etmem.	3,16	1,025

3.Yatırım yaptığım bir varlık değer kaybettiğinde, alış fiyatına ulaşmadan elden çıkarmam.	3,51	1,154
4.Yatırım kararını bir defa verdikten sonra, yeni gelen yatırım bilgilerine itibar etmem.	2,67	1,080
5.Zarar ettiğim bir yatırımı, bir daha asla dikkate almam.	2,62	1,086
6.Yatırım kararlarındaki başarının kişisel yeteneklerimden kaynaklandığına inanırım.	2,99	1,063
7.Yatırımlarımı kendim yönetebildiğim ölçüde kazanma ihtimalim artar	3,60	,859
8.Kazandıracağına inandığım yatırım kaybettirmeye başlasa bile başlangıç stratejilerime uyarım.	3,51	,968
9.Daha önce herhangi bir şekilde işlem yapmadığım yeni bir varlığa yatırım yapmakta tereddüt ederim.	3,45	1,016
10.Kolayca sahip olduğum varlığı kolayca elden çıkarabilirim.	2,97	1,177
11.Bir yatırım ile ilgili sahip olduğum düşünceleri destekleyen göstergeler, yatırım yapma motivasyonumu artırır.	4,04	,784
12.Zarar ettiysem, “bu sonucu daha önceden biliyordum” düşüncesine kapılırım.	2,74	1,001
13.Bir varlığa dönük yatırım kararı vermek için son bir aylık performansını izlemenin yeterli olduğunu düşünürüm	2,27	,977
14.Yüksek olasılıkla finansal hedeflerime ulaştıracak bir portföyü, düşük olasılıkla ulaştıramayacak olan portföye tercih ederim.	3,60	,939
15.Daha önce sahip olmak isteyip de sahip olamadığım bir varlığı, tekrar bir fırsat yakaladığımda yüksek bir bedelle de olsa alırım.	2,97	1,127
16.Yatırım yapmayı, tasarruf yapmaya tercih ederim.	3,56	,994
17.Yatırım yaparken, içimde iyimser bir ruh hali oluşur.	3,55	,909
18.Zarar ettiğim bir varlığı, kolay kolay elden çıkaramam	3,18	1,026
19.Düşüş eğilimine girmiş bir varlığa yatırım yapmakta tereddüt ederim.	3,19	1,160
20.Yatırım kararı verirken dini inançlarımdan etkilenirim	1,99	1,207
21.Yatırımda başarılı olmuş kişilerin taktiklerini izlerim	3,64	,921
22.Yatırım kararlarında sezgilerime çok güvenirim	3,12	,963
23.Daha önce kazandığım bir yatırıma düşünmeden yeniden yatırım yaparım	3,13	1,019
24.Yatırım yaptığımda, mutlaka satış fiyatını belirlerim ve yatırımın değeri bu fiyata ulaşmadan satmam	3,34	1,055
25.Yatırım stratejime ters düşen haberlerden uzak dururum.	2,67	1,069

26.Yatırım ile ilgili ses getiren olumlu haberler, yatırım yapmamda etkilidir.	3,51	,929
27.Yatırım kararlarındaki başarısızlığın çoğunlukla dış kaynaklı veya şans eseri olduğuna inanırım	2,51	1,001
28.Kararlarını kendim vermediğim yatırım süreçlerinin zarar etme ihtimalinin yüksek olduğuna inanırım	3,15	,972
29.Bir varlığın kazanç getireceğine inandığım zaman ondan asla vazgeçmem	3,55	,964
30.Daha önce işlem yaptığım ve bilgi sahibi olduğum bir varlığa daha sonra da rahatça yatırım yapabilirim	3,81	,840
31.Bedelini fazlasıyla ödediğim bir varlığı kolay kolay elden çıkaramam	3,45	1,033
32.Bir yatırım ile ilgili sahip olduğum düşüncelere ters düşen göstergelere pek itibar etmem.	2,61	,997
33.Kazanç elde ettiğimde, aslında bunu en başından beri bildiğimi düşünürüm	2,99	,971
34.Son dönemlerde olumlu haberler aldığım yatırımı, kazanç için fırsat görürüm.	3,59	,798
35.Düşük oranda kaybetme olasılığı bulunan, fakat getirisi az olan bir yatırım yerine, yüksek oranda kaybetme olasılığı bulunan fakat getirisi çok olan bir yatırımı tercih ederim.	2,98	1,117
36.Daha önce bana yüksek kazanç getiren bir varlığı kolayca elden çıkaramam.	3,29	1,043
37.Konforlu yaşamak için her zaman para harcarım	3,14	1,102
38.Yatırım kararlarımda asla zarar etmem	2,20	,966
39.Yatırım yaptığım varlıkta kara geçtiğimde hızlıca elden çıkarırım.	2,66	,962
40.Sahip olduğum yatırım, yükselme eğiliminde olsa bile elden çıkarırım.	2,39	,865
41.İçinde bulunduğum çevrenin tercihlerinden etkilenirim.	2,91	1,045
42.Uzman yorumlarına uymanın, yatırım kararlarındaki riski azalttığını düşünürüm.	3,62	,875

Araştırmada kullanılan dönüşümcü liderlik ölçeğinde; en çok ortalama puandaki ifadeler; “Bir yatırım ile ilgili sahip olduğum düşünceleri destekleyen göstergeler, yatırım yapma motivasyonumu artırır.” (ort: 4.04), “Yatırımda başarılı olmuş kişilerin taktiklerini izlerim” (ort: 3.64) ve “Daha önce işlem

yaptığım ve bilgi sahibi olduğum bir varlığa daha sonra da rahatça yatırım yapabilirim” (ort: 3.81) ifadeleri iken, en az ortalama puandakiler; “Yatırım kararlarımda asla zarar etmem” (ort:2.20), “Yatırım kararı verirken dini inançlarımdan etkilenirim” (ort: 1.99) ve “Bir varlığa dönük yatırım kararı vermek için son bir aylık performansını izlemenin yeterli olduğunu düşürüm” (ort: 2.27) ifadeleridir.

Tablo 3: Araştırmada Kullanılan Davranışsal Finans Eğilimleri Ölçeğine Alt Boyutlarının Ortalama Puan ve Standart Sapmalarının Değerlendirilmesi

	Ortalama	Standart Sapma
Yatırım Körlüğü Etkisi	2,52	,708
Kazanma Tutkusu Etkisi	3,38	,656
İyimser Bakıp Kendine İnanma Etkisi	3,38	,593
Aşına Olma Etkisi	3,53	,648
Riskten Kaçınma	2,53	,788
Pişmanlıktan/Belirsizlikten Kaçınma Etkisi	3,32	,863
Falcılık Etkisi	3,26	,618
Marka, Bilirkişi ve Çevre Etkisi	3,23	,626
Algıda Tutuculuk Etkisi	3,48	,759
Ödenen Bedele İnanç Etkisi	2,64	,721
Koşullu Çağrışım Etkisi	2,88	,781
Kararda Muhafazakarlık Etkisi	2,67	1,080

Araştırmada kullanılan Davranışsal Finans Eğilimleri ölçeğine ait alt boyutlarının ortalama puan ve standart sapmaları değerlendirildiğinde; en yüksek ortalama puana sahip alt boyutların “aşına olma etkisi” ($3,53 \pm ,648$) ve “algıda tutuculuk etkisi” ($3,48 \pm ,759$), en düşük ortalamaya sahip alt boyutların “riskten kaçınma” ($2,53 \pm ,788$) ve “yatırım körlüğü etkisi” ($2,52 \pm ,708$) oldukları tespit edilmiştir.

6.4. Demografik Verilere Göre Davranışsal Finans Eğilimleri Ölçeğinin Değerlendirilmesi

Demografik verilere ve yatırım tercihlerine göre Davranışsal Finans Eğilimleri ölçeğinin farklılaşma durumları değerlendirmek üzere anlamlılık testleri uygulanırken, dağılımın normal seyretmediği verilerde non-parametrik testler uygulanmıştır.

Cinsiyet açısından davranışsal finans eğilimleri ve alt boyutları ele alındığında; yatırım körlüğü etkisi ($p=0.000$), aşına olma etkisi ($p=0.000$), pişmanlıktan/belirsizlikten kaçınma etkisi ($p=0.004$), falcılık etkisi ($p=0.000$), algıda tutuculuk etkisi ($p=0.017$) ve koşullu çağrışım etkisi ($p=0.001$) alt boyutlarda istatistiksel açıdan anlamlı fark bulunmuştur ($p<0.05$).

Cinsiyete göre davranışsal finans eğilimleri ve alt boyutları değerlendirildiğinde; kadınların erkeklere göre yatırım körlüğü, aşına olma etkisi, pişmanlıktan/belirsizlikten kaçınma, falcılık etkisi, algıda tutuculuk ve koşullu çağrışım finansal eğilimlerinde daha ileri düzeyde oldukları tespit edilmiştir.

Cinsiyete göre davranışsal finans eğilimleri ve alt boyutları değerlendirildiğinde, erkeklerin ve kadınların bu eğilimlerden etkilenme derecelerinin farklı olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuç, “H1: Katılımcıların cinsiyete göre davranışsal finans eğilimleri arasında istatistiksel olarak anlamlı fark vardır.” hipotezini kabul etmektedir.

Yaşa göre davranışsal finans eğilimleri ve alt boyutları değerlendirildiğinde; yatırım körlüğü etkisi ($p=0.000$), aşına olma etkisi ($p=0.000$), pişmanlıktan/belirsizlikten kaçınma etkisi

($p=0.002$), falcılık etkisi ($p=0.005$), marka, bilirkişi ve çevre etkisi ($p=0.010$) alt boyutlarında istatistiki açıdan anlamlı farklar bulunmuştur ($p<0.05$).

Yaşa göre davranışsal finans eğilimleri ve alt boyutları değerlendirildiğinde; anlamlı sonuçların olduğu alt boyutlarda yaş grupları arası farklar, Mann-Whitney U testi ile ikili karşılaştırmalar yapılarak değerlendirilmiştir. Sonuç olarak; 18-28 yaş grubunun, diğer yaş gruplarına göre yatırım körlüğü, pişmanlıktan/belirsizlikten kaçınma, falcılık etkisi, marka, bilirkişi ve çevre finansal eğilimlerinde daha ileri düzeyde oldukları tespit edilmiştir. Ayrıca belirtilen eğilimlerin yaş arttıkça azalma gösterdiği fakat 49 yaş üzeri bireylerde tekrar bir yükseliş sergilediği görülmektedir.

Elde edilen sonuçlar değerlendirildiğinde, “*H2: Katılımcıların yaşa göre davranışsal finans eğilimleri arasında istatistiksel olarak anlamlı fark vardır.*” hipotezi kabul edilmektedir.

Medeni duruma göre davranışsal finans eğilimleri ve alt boyutları değerlendirildiğinde; yatırım körlüğü etkisi ($p=0.000$), falcılık etkisi ($p=0.028$) alt boyutlarında istatistiksel açıdan anlamlı fark bulunmuştur ($p<0.05$).

Medeni duruma göre davranışsal finans eğilimleri ve alt boyutları değerlendirildiğinde; Sonuç olarak; bekarların, evlilere göre yatırım körlüğü, ve falcılık etkisi finansal eğilimlerinde daha ileri düzeyde oldukları tespit edilmiştir ve “*H3: Katılımcıların medeni duruma göre davranışsal finans eğilimleri arasında*

istatistiksel olarak anlamlı fark vardır.” hipotezi kabul edilmektedir.

Eğitim seviyesine göre davranışsal finans eğilimleri ve alt boyutları değerlendirildiğinde; yatırım körlüğü etkisi ($p=0.000$), aşına olma etkisi ($p=0.012$) alt boyutlarında istatistiki açıdan anlamlı fark bulunmuştur ($p<0.05$).

Eğitime göre davranışsal finans eğilimleri ve alt boyutları değerlendirildiğinde; anlamlı sonuçların olduğu alt boyutlarda eğitim düzeyleri arası farklar, Mann-Whitney U testi ile ikili karşılaştırmalar yapılarak değerlendirilmiştir. Sonuç olarak;

- Lisans ve lisans üstü mezunların, ilköğretim, lise ve ön lisans mezunu olanlara göre yatırım körlüğünün daha düşük düzeyde olduğu,
- Lisans mezunlarının, lisansüstü, ön lisans ve lise mezunlarına göre aşına olma etkisinin daha düşük olduğu belirlenmiştir.

Yukarıda belirtilen sonuçlar, “*H4: Katılımcıların eğitim durumlarına göre davranışsal finans eğilimleri arasında istatistiksel olarak anlamlı fark vardır.”* hipotezini kabul etmektedir.

Gelir düzeyine göre davranışsal finans eğilimleri ve alt boyutları değerlendirildiğinde; yatırım körlüğü etkisi ($p=0.000$), pişmanlıktan/belirsizlikten kaçınma etkisi ($p=0.027$), falcılık etkisi ($p=0.000$), marka, bilirkişi ve çevre etkisi ($p=0.023$) alt boyutlarında istatistiki açıdan anlamlı fark bulunmuştur ($p<0.05$).

Gelir düzeyine göre davranışsal finans eğilimleri ve alt boyutları değerlendirildiğinde; anlamlı sonuçların olduğu alt boyutlarda gelir grupları arası farklar, Mann-Whitney U testi ile ikili karşılaştırmalar yapılarak değerlendirilmiştir. Sonuç olarak;

- 10.000TL ve üzeri geliri olanların, daha düşük gelire sahip bireylere göre yatırım körlüğü etkisinin düşük olduğu,
- 10.000TL ve üzeri geliri olanların 4000TL'den az geliri olanlara göre pişmanlıktan/belirsizlikten kaçınma düzeylerinin düşük olduğu,
- 10.000TL ve üzeri geliri olan ve 7001-8500TL geliri olanların, diğer gelir gruplarına göre falcılık etkisinin düşük düzeyde olduğu,
- 10.000TL ve üzeri geliri olan ve 5501-7500tl geliri olanların, diğer gelir gruplarına göre marka, bilirkişi ve çevre etkisinin düşük düzeyde olduğu tespit edilmiştir.

Gelir düzeyine göre davranışsal finans eğilimleri ve alt boyutları değerlendirildiğinde, elde edilen sonuçlar *H5* hipotezini desteklemekte olup, “*H5: Katılımcıların gelir durumlarına göre davranışsal finans eğilimleri arasında istatistiksel olarak anlamlı fark vardır.*” hipotezini kabul etmektedir.

Bakmakla yükümlü olunan kişi sayısına göre davranışsal finans eğilimleri ve alt boyutları değerlendirildiğinde; riskten kaçınma ($p=0.002$), ödenen bedele inanç etkisi ($p=0.004$) alt boyutlarında istatistiki açıdan anlamlı fark bulunmuştur ($p<0.05$).

Bakmakla yükümlü olunan kişi sayısına göre davranışsal finans eğilimleri ve alt boyutları değerlendirildiğinde; anlamlı sonuçların olduğu alt boyutlarda gruplar arası farklar, Mann-Whitney U testi ile ikili karşılaştırmalar yapılarak değerlendirilmiştir. Sonuç olarak;

- Bakmakla yükümlü kişi sayısı 2 olanların, riskten kaçınma düzeylerinin 1, 3 ve 4 kişiye bakmakla yükümlü olanlara göre düşük olduğu tespit edilmiştir.

2 kişiye bakmakla yükümlü olanların diğer gruplara göre ödenen bedele inanç etkisinin daha düşük olduğu belirlenmiştir.

“H6: Katılımcıların bakmakla yükümlü oldukları kişi sayısına göre davranışsal finans eğilimleri arasında istatistiksel olarak anlamlı fark vardır.” hipotezi kabul edilmektedir.

Mesleğe göre davranışsal finans eğilimleri ve alt boyutları değerlendirildiğinde; pişmanlıktan/belirsizlikten kaçınma etkisi ($p=0.019$), falcılık etkisi ($p=0.012$), marka, bilirkşi ve çevre etkisi ($p=0.012$) alt boyutlarında istatistiki açıdan anlamlı fark bulunmuştur ($p<0.05$).

Mesleğe göre davranışsal finans eğilimleri ve alt boyutları değerlendirildiğinde; anlamlı sonuçların olduğu alt boyutlarda gruplar arası farklar, Mann-Whitney U testi ile ikili karşılaştırmalar yapılarak değerlendirilmiştir. Sonuç olarak;

- Çalışmayan ve öğrencilerin, diğer gruplara göre pişmanlıktan/belirsizlikten kaçınma düzeylerinin yüksek olduğu,

- Çalışmayan, öğrenci ve özel sektör çalışanlarının diğer gruplara göre falcılık etkisinin yüksek düzeyde olduğu,
- Emekli, öğretmen ve serbest meslek sahibi olanların, diğer gruplara göre marka, bilirkşi ve çevre etkisinin düşük düzeyde olduğu tespit edilmiştir.

Yapılan analize göre elde edilen sonuçlar değerlendirildiğinde, bireylerde davranışsal finans eğilimlerinden etkilenme mesleklerine göre farklılık göstermektedir. Bu da “H7: Katılımcıların mesleklerine göre davranışsal finans eğilimleri arasında istatistiksel olarak anlamlı fark vardır.” hipotezini kabul etmektedir.

6.5. Yatırım Bilgilerine Göre Davranışsal Finans Eğilimleri Ölçeğinin Değerlendirilmesi

Yatırım tercihine göre davranışsal finans eğilimleri ve alt boyutları değerlendirildiğinde; yatırım körlüğü etkisi ($p=0.000$), pişmanlıktan/belirsizlikten kaçınma etkisi ($p=0.005$), falcılık etkisi ($p=0.036$), koşullu çağrışım etkisi ($p=0.017$) ve kararda muhafazakarlık etkisi ($p=0.001$) alt boyutlarında istatistiki açıdan anlamlı fark bulunmuştur ($p<0.05$).

Yatırım tercihine göre davranışsal finans eğilimleri ve alt boyutları değerlendirildiğinde; anlamlı sonuçların olduğu alt boyutlarda gruplar arası farklar, Mann-Whitney U testi ile ikili karşılaştırmalar yapılarak değerlendirilmiştir. Sonuç olarak;

- Banka mevduatı, altın ve gayrimenkul yatırımı yapanların, farklı yatırım tercihlerine göre yatırım körlüğü düzeylerinin yüksek olduğu,

- B Tipi YF, coin, döviz yatırımı yapanların, farklı yatırım tercihlerine göre pişmanlıktan/belirsizlikten kaçınma düzeylerinin yüksek olduğu,
- Altın ve coin yatırımı yapanların, farklı yatırım tercihlerine göre falcılık etkisi düzeylerinin yüksek olduğu,
- Banka mevduatı, altın, döviz ve gayrimenkul yatırımı yapanların, farklı yatırım tercihlerine göre koşullu çağrışım düzeylerinin yüksek olduğu,
- A Tipi YF, altın, coin ve gayrimenkul yatırımı yapanların, farklı yatırım tercihlerine göre kararda muhafazkarlık düzeylerinin yüksek olduğu tespit edilmiştir.

Yatırım tercihinine göre davranışsal finans eğilimlerinde etkilenle derecelerinin farklılık gösterdiği tespit edilmiş olup, “H8: Katılımcıların yatırım tercihlerine göre davranışsal finans eğilimleri arasında istatistiksel olarak anlamlı fark vardır.” hipotezini kabul etmiştir.

Yatırım süresine göre davranışsal finans eğilimleri ve alt boyutları değerlendirildiğinde; yatırım körlüğü etkisi ($p=0.000$), riskten kaçında ($p=0.017$), pişmanlıktan/belirsizlikten kaçınma etkisi ($p=0.004$), falcılık etkisi ($p=0.004$), marka, bilirkişi ve çevre etkisi ($p=0.014$), koşullu çağrışım etkisi ($p=0.027$) ve kararda muhafazakarlık etkisi ($p=0.014$) alt boyutlarında istatistiki açıdan anlamlı fark bulunmuştur ($p<0.05$).

Yatırım süresine göre davranışsal finans eğilimleri ve alt boyutları değerlendirildiğinde; anlamlı sonuçların olduğu alt

boyutlarda gruplar arası farklar, Mann-Whitney U testi ile ikili karşılaştırmalar yapılarak değerlendirilmiştir. Sonuç olarak; 1 yıldan az yatırım süresine sahip olanların, daha fazla yatırım süresine sahip gruplara göre yatırım körlüğü, riskten kaçınma, pişmanlıktan/belirsizlikten kaçınma, falcılık etkisi, marka, bilirkşi ve çevre etkisi, koşullu çağrışım ve kararda muhafazakarlık düzeylerinin daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca 1-3 yıl yatırım süresine sahip olanların, daha uzun yatırım süresine sahip olanlara göre, riskten kaçınma ve falcılık etkisi düzeyleri yüksek bulunmuştur.

Bireylerin davranışsal finans eğilimlerinden etkilenmesini yatırım sürelerine göre değerlendirildiğinde anlamlı farkların olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuca göre de “*H9: Katılımcıların yatırım süresine göre davranışsal finans eğilimleri arasında istatistiksel olarak anlamlı fark vardır.*” hipotezi kabul edilmektedir.

Yararlanılan bilgi kaynağına göre davranışsal finans eğilimleri ve alt boyutları değerlendirildiğinde; yatırım körlüğü etkisi ($p=0.001$) ve koşullu çağrışım etkisi ($p=0.050$) alt boyutlarında istatistiki açıdan anlamlı fark bulunmuştur ($p<0.05$).

Yararlanılan bilgi kaynağına göre davranışsal finans eğilimleri ve alt boyutları değerlendirildiğinde; anlamlı sonuçların olduğu alt boyutlarda gruplar arası farklar, Mann-Whitney U testi ile ikili karşılaştırmalar yapılarak değerlendirilmiştir. Sonuç olarak; arkadaş tavsiyesi, televizyon ve tabloda yer almayan bilgi kaynaklarını tercih edenlerin, diğer bilgi

kaynaklarını kullananlara göre yatırım körlüğü ve koşullu çağrışım etkisi düzeylerinin daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

Yukarıda belirtilen sonuçlar, “*H10: Katılımcıların yatırım bilgi kaynağına göre davranışsal finans eğilimleri arasında istatistiksel olarak anlamlı fark vardır.*” hipotezini kabul etmektedir.

Kararları gözden geçirme sıklığına göre davranışsal finans eğilimleri ve alt boyutları değerlendirildiğinde; gruplar arasında istatistiki açıdan anlamlı fark bulunmamıştır ($p>0.05$). Elde edilen bu sonuç, “*H11: Katılımcıların yatırım kararlarını gözden geçirme süresine göre davranışsal finans eğilimleri arasında istatistiksel olarak anlamlı fark vardır.*” hipotezini ret kabul etmektedir.

Yatırım yaparken esas alınan faktörlere göre davranışsal finans eğilimleri ve alt boyutları değerlendirildiğinde; yatırım körlüğü etkisi ($p=0.004$), kazanma tutkusu etkisi ($p=0.000$) ve kararda muhafazakarlık etkisi ($p=0.008$) alt boyutlarında istatistiki açıdan anlamlı fark bulunmuştur ($p<0.05$).

Yatırım yaparken esas alınan faktörlere göre davranışsal finans eğilimleri ve alt boyutları değerlendirildiğinde; anlamlı sonuçların olduğu alt boyutlarda gruplar arası farklar, Mann-Whitney U testi ile ikili karşılaştırmalar yapılarak değerlendirilmiştir. Sonuç olarak;

- Faiz oranlarını ve alınan tüyoları esas alanların, diğer gruplara göre yatırım körlüğü etkisi yüksek bulunmuştur. Siyasi istikrar ve analiz yöntemlerini esas alanların ise diğerlerine göre yatırım körlüğü etkisinin düşük olduğu,

- Aracı kurum yönlendirmesi, alınan tüyolar, analiz yöntemlerini esas alanların diğer gruplara göre kazanma tutkusu etkisinin yüksek olduğu,
- Siyasi iktidar, ekonomik istikrar, faiz oranları ve alınan tüyoları esas alanların kararlarda muhafazakarlık etkilerinin daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

Kişisel yatırımcıların yatırım yaparken davranışsal finans eğilimlerinden etkilenmeleri yatırım yaparken esas alınan faktörlere göre farklılık gösterdiği tespit edilmiştir. Yapılan analizin sonuçları “H12: Katılımcıların yatırımda esas aldıkları faktörlere göre davranışsal finans eğilimleri arasında istatistiksel olarak anlamlı fark vardır.” hipotezini kabul etmektedir.

6.6. Araştırmada Kullanılan Davranışsal Finans

Eğilimleri Ölçeği ile Mizaç ve Karakter Özellikleri Arasındaki İlişkinin Değerlendirilmesi

Davranışsal finans eğilimleri ile mizaç ve karakter özellikleri arasındaki ilişki değerlendirildiğinde; **yatırım körlüğü** ile zarardan kaçınma ($r = -,152$), ödül bağımlılığı ($r = -,215$), sebat etme ($r = -,146$) ve kendi kendini aşma ($r = -,289$) özellikleri arasında negatif yönde düşük düzeyde bir ilişki belirlenmiştir ($p < 0.05$).

İyimser bakıp kendine inanma etkisi ile ödül bağımlılığı ($r = -,117$), sebat etme ($r = -,154$) ve kendi kendini aşma ($r = -,121$) özellikleri arasında negatif yönde düşük düzeyde bir ilişki belirlenmiştir ($p < 0.05$).

Aşına olma etkisi ile zarardan kaçınma ($r = -,103$), ödül bağımlılığı ($r = -,177$), sebat etme ($r = -,252$) ve kendi kendini aşma ($r = -,119$) özellikleri arasında negatif yönde düşük düzeyde bir ilişki belirlenmiştir ($p < 0.05$).

Riskten kaçınma etkisi ile yenilik arayışı ($r = -,124$) özellikleri arasında negatif yönde düşük düzeyde bir ilişki belirlenmiştir ($p < 0.05$).

Pişmanlıktan/Belirsizlikten Kaçınma Etkisi ile yenilik arayışı ($r = ,101$) arasında pozitif yönde düşük düzeyde, zarardan kaçınma ($r = -,204$), ödül bağımlılığı ($r = -,102$) özellikleri arasında ise negatif yönde düşük düzeyde bir ilişki belirlenmiştir ($p < 0.05$).

Falcılık Etkisi ile zarardan kaçınma ($r = -,215$), ödül bağımlılığı ($r = -,199$), sebat etme ($r = -,154$) ve kendi kendini aşma ($r = -,189$) özellikleri arasında negatif yönde düşük düzeyde bir ilişki belirlenmiştir ($p < 0.05$).

Marka, Bilirkişi ve Çevre Etkisi ile zarardan kaçınma ($r = -,218$), ödül bağımlılığı ($r = -,153$), özellikleri arasında negatif yönde düşük düzeyde bir ilişki belirlenmiştir ($p < 0.05$).

Algıda Tutuculuk Etkisi ile ödül bağımlılığı ($r = -,109$), sebat etme ($r = -,254$) özellikleri arasında negatif yönde düşük düzeyde bir ilişki belirlenmiştir ($p < 0.05$).

Koşullu Çağırışım Etkisi ile zarardan kaçınma ($r = -,101$), sebat etme ($r = -,110$) özellikleri arasında negatif yönde düşük düzeyde bir ilişki belirlenmiştir ($p < 0.05$).

Kararda Muhafazakarlık Etkisi ile zarardan kaçınma ($r = -,107$), kendi kendini aşma ($r = -,129$) özellikleri arasında negatif yönde düşük düzeyde bir ilişki belirlenmiştir ($p < 0.05$).

Sonuçlara göre; yatırım körlüğü, falcılık etkisi, aşına olma etkisi arttığında, , zarardan kaçınma, ödül bağımlılığı, sebat etme, kendi kendini aşma karakter özellikleri azalacaktır. İyimser bakıp kendine inanma etkisi arttığında, ödül bağımlılığı, sebat etme, kendi kendini aşma karakter özellikleri azalacaktır. Pişmanlıktan/belirsizlikten kaçınma etkisi arttığında, yenilik arayışı artacak, zarardan kaçınma, ödül bağımlılığı ise azalacaktır. Marka, bilirkşi ve çevre etkisi arttığında, zarardan kaçınma, ödül bağımlılığı karakter özellikleri azalacaktır. Algıda tutuculuk etkisi arttığında, ödül bağımlılığı ve sebat etme karakter özellikleri azalacaktır. Koşullu çağrışım etkisi arttığında, zarardan kaçınma ve sebat etme karakter özellikleri azalacaktır. Kararda muhafazakarlık etkisi arttığında, zarardan kaçınma ve kendi kendini aşma karakter özellikleri azalacaktır.

Araştırmada kullanılan davranışsal finans eğilimleri ile mizaç ve karakter özellikleri arasındaki ilişki değerlendirildiğinde, aralarında negatif yönde düşük düzeyde bir ilişkinin olduğu görülmektedir. Elde edilen sonuçlar, “*H13: Katılımcıların davranışsal finansal eğilimleri ile mizaç ve karakter özellikleri arasında anlamlı bir ilişki söz konusudur.*” hipotezini kabul etmektedir.

7. Sonuç

Çalışmada elde edilen sonuçlar değerlendirildiğinde ve daha önce bu alanda yapılan çalışmalar incelendiğinde

görülmektedir ki insan, ister sadece yatırım kararı olsun istersede en basit ekonomik eylemlerden en zor ekonomik eylemlere kadar karar sürecinde birçok faktörden etkilenmektedir. Bireylerin kararlarının sadece belirlenmiş ekonomik teoriler çerçevesinde değerlendirilmesi eksik görülmektedir. Bireylerin eylemlere karşı vermiş oldukları tepki ve kararları her zaman rasyonel olmamaktadır. Rasyonel olmasına çaba gösteren bir bireyin bile bunu yapabilme kapasitesi sınırlıdır.

Araştırmada bulunan sonuçlara göre bireylerin cinsiyet farkı, yaş farkı, eğitim düzeyi, gelirindeki farklılıklar bile aynı ekonomik eylemin farklı tercihlerini seçmelerine neden olmaktadır.

Piyasada görülen bozulmaların düzeltilmesinin veya kriz dönemlerini atlatmanın, olayları çözmenin sadece Makro ekonomik göstergeler çerçevesinde yapılması doğru kabul edilmemektedir. Makro ekonomik göstergeler ile bulunan çözümler kısa vadeli olacaktır. Bunun sebebi ise dikkate alınmayan, tek başına küçük görünen ama bir bütün halde bakıldığında çok büyük etmen olan bireyin gözardı edilmesidir. İnsanların olası kriz dönemlerinde vermiş oldukları kararlar krizin sürecini büyük oranda etkilemektedir.

Davranışsal finans bu bağlamda birey faktörünü esas alarak incelemeler yapmakta ve sorunun asıl kökenine inmektedir. Davranışsal finans sorunun nedenini ortaya çıkarmakta başarılı olmuştur. Bireylerin rasyonel değilde sınırlı akılcılığa sahip oldukları belirlenmiş ve verilen her kararın ekonomide büyük etkilere sebep olduğunu tespit etmiştir. Fakat okulun bir çok ekonomist tarafından eleştirilmesinin sebebi ise

olayların sebebinin bulunmasına karşın yeteri kadar çözüm üretemediği algısıdır. Aslında daha önce yapılan çalışmaların sonucuna bakıldığında davranış okulu çözüm önerileri de sunmaktadır.

Araştırmanın uygulama kısmında anket çalışması zamanı yüz – yüze yapılan görüşmelerde bu konuda bazı deneyimler edinilmektedir. Katılımcıların çoğunun her gün göstermiş oldukları eğilimlerle ilgili bilgileri olmadıkları için bu eğilimleri kontrol altına almaya çalışmamakta olduğu görülmektedir. Bu bilgilerin verilmesi durumunda daha sonra kendilerine yöneltilen sorulara daha dikkatli ve daha önce dikkate almadıkları faktörleri de dikkate alarak cevap verdikleri görülmüştür.

Elde edilen sonuçlara göre insanların en temelinde demografik özelliklerine göre bile eğilimleri farklı olmaktadır. Bu doğru olmakla yanaşı eksik sunulan bir bilgidir. Eğitim düzeyi yüksek olan bir birey eğitim düzeyi daha düşük olan bir bireye karşı daha mantıklı kararlar verebilir ve daha rasyonel davranışlar sergileyebilir, fakat bu eğitim düzeyi yüksek olan bireyin tamamen rasyonel olduğu sonucunu doğurmamaktadır. Bu bağlamda sınırlı rasyoneliteye sahip olan bireylerin daha akılcı kararların verilmesini sağlamak için bu alanda yapılan araştırmaların sayısının çoğaltılması, incelemelerin yapılması ve topluma doğru bilgi ile iletilmesi gerekmektedir. Yapılan çoğu çalışma anket üsulu ile yapılmakta ve doğru sonuçlar elde edilmekte, fakat bu sonuçlar eksik kalmaktadır. Ekonomi alanında laboratuvar çalışmaları yapılması teşvik edilmeli ve deneysel üsulla hedefe yönelik sonuçlar elde edilerek çözümler üretilmelidir. Bu bağlamda Üniversitelerin İktisadi ve İdari

Bilimler Fakültelerinde öğrencilerin ve bu alanda uzman hocaların laboratuvar ortamında deneyler yapmaları için olanakların sağlanması gereklidir. Bu laboratuvar ortamında yapılan deneysel çalışmalar sonucunda konuyla ilgili uzman bireylerin yetişmesi ve buna bağlı olarak bu alanda bir sıra yeni ve çok önemli bulgular içeren çalışmaların yapılması artırılabilir, artan çalışmalar sonucunda ise daha çok çözüm önerileri sunulabilmektedir. Bu alanda uzman kişiler tarafından bilgilendirilen bireylerin ekonomik kararlarında sınırlı olsada, daha akılcı olmaya çalışması iyi bir ekonominin temellerini atmasına neden olacaktır. Sonuç olarak sadece profesyonel ekonomistler değil, toplumun bütün bireyleri iyi bir ekonominin inşasında ve var olan durumda ekonominin iyileşmesinde büyük bir rol oynayabilir.

KAYNAKLAR

Aksoy, T. ve Şahin, I. (2009). *Belirsizlik Altında Karar Alma: Geleneksel ve Modern Yaklaşımlar*, Discussion Paper, Turkish Economic Association.

Aktaş, F. R. (2012). *Davranışsal Finans ve Yatırımcı Psikolojisi İMKB Üzerine Ampirik Bir Analiz* (Doctoral dissertation, Marmara Üniversitesi (Turkey)).

Allais, M. (1953). Le comportement de l'homme rationnel devant le risque: critique des postulats et axiomes de l'école américaine. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 503-546.

Anbar, A. ve Melek, E. (2009). Bireysel yatırımcıların risk algılamalarını demografik ve ekonomik açıdan

zengin. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi* , 5 (9), 129-150.

Andrew, L. (1999). *Behavioral Finance, The Science of Psychology*.

Aronson, E. (1992). *The Social Animal*. New York: W.H. Freeman and Company.

Asness, C. S. (1996). Why not 100% equities. *Journal of Portfolio Management*, 22(2), 29.

Assael, H. (2004). *Consumer Behavior A Strategic Approach*. New York: Houghton Mifflin.

Ayvalı, A. (2014). *Bireysel Yatırımcı Profili ve Yatırımcı Tercihleri Üzerine Bir Araştırma: Bartın İli Örneği*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Bartın: Bartın Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı.

Barberis, N. ve Huang, M. (2001). Prospect Theory and Asset Prices. *The Quarterly Journal of Economics*, 116(1), 1-53.

Bayrak, L. (2012). Davranışsal Finans. *Sermaye Piyasasında Gündem Dergisi*, 6-7.

Bildik, R. (2000). Hisse Senedi Piyasalarında Dönemsellikler ve İMKB Üzerine Ampirik Bir Çalışma. İMKB Yayınları, Mart Mat. Sanatlar Ltd. Şti., İstanbul.

Bogatyrev, S. Y. (2014). Testing behavioral asset pricing models on Russian financial market. *International Journal of Trade, Economics and Finance*, 5(1), 48.

Bollerslev, T., & Todorov, V. (2011). Tails, fears, and risk premia. *The Journal of Finance*, 66(6), 2165-2211.

Camerer, C. ve Lovo, D. (1999). Overconfidence and Excess Entry: An Experimental Approach. *The American Economic Review*, 89(1), 306-318.

Coval, J. D., & Shumway, T. (2005). Do behavioral biases affect prices?. *The Journal of Finance*, 60(1), 1-34.

Coyle, D. (2010). *The Soulful Science: What Economists Really Do and Why it Matters*. Oxford: Oxford University Press.

Cronbach, L. J.(1951). Coefficient Alpha and the Internal Structure of Tests. *Psychometrika*.

Dave, C. ve Wolfe, W.K. (2003). *On Confirmation Bias and Deviations From Bayesian Updating*, 1-27.

De B., Werner, F. M. ve Thaler, R. (1985). Does the Stock Market Overreact? *The Journal of Finance*, 40(3), 793-805.

DellaVigna, S. (2009). Psychology and economics: Evidence from the field. *Journal of Economic literature*, 47(2), 315-72.

Diacon, S. ve Hasseldine, J. (2007). Framing Effects and Risk Perception: The Effect of Prior Performance Presentation Format on Investment Fund Choice. *Journal of Economic Psychology*, 28(1), 31-52.

Döm, S. (2003). *Yatırımcı Psikolojisi "İMKB Üzerine Ampirik Bir Çalışma"*. İstanbul: Değişim Yayınları.

Elton, E. J., Martin, J. G. ve Jeffrey, A. B. (1998). Do Investors Care About sentiment? *The Journal of Business*, 71(4), 477-500.

Fama, E. F. (1998). Market Efficiency, Long-Term Returns And Behavioral Finance. *Journal of Financial Economics*, 49, 283-306.

Fellner, G. (2004). *Illusion of Control as a Source Of Poor Diversification: An Experimental Approach*, Working Paper, Jena.

Fisher, K. L., & Statman, M. (2000). Investor sentiment and stock returns. *Financial Analysts Journal*, 56(2), 16-23.

Garner, A. C. (2002). Consumer Confidence. Economic Review. *Federal Reserve Bank of Kansas City*, 5-26.

Gibbons, C. B. (1976). Coupling misalignment forces. In *Proceedings of the 5th Turbomachinery Symposium*. Texas A&M University. Gas Turbine Laboratories.

Haley, U. C., & Stumpf, S. A. (1989). Cognitive trails in strategic decision-making: linking theories of personalities and cognitions. *Journal of Management Studies*, 26(5), 477-497.

Hamilton, J. D. (2008). *Regime-Switching Models*. Palgrave McMillan Ltd.

Hammond, J. S., Keeney, R. L. ve Raiffa, H. (1998). The Hidden Traps in Decision Making. *Harvard Business Review*, 47-58.

Hamurcu, Ç. (2015). Yatırım kararlarının davranışsal finans açısından incelenmesi: Bilgi teknolojileri ve iletişim sektörü çalışanları üzerine bir inceleme.

Hanson, J. D., & Kysar, D. A. (1999). Taking behavioralism seriously: The problem of market manipulation. *NYUL Rev.*, 74, 630.

Hong, H., & Stein, J. C. (1999). A unified theory of underreaction, momentum trading, and overreaction in asset markets. *The Journal of finance*, 54(6), 2143-2184.

Kahneman, D. (2002). Maps of bounded rationality: A perspective on intuitive judgment and choice. *Nobel prize lecture*, 8(1), 351-401.

Kahneman, D. (2015). *Hızlı ve Yavaş Düşünme*. İstanbul: Varlık Yayınları.

Kahneman, D. ve Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263-292.

Kahneman, D., & Tversky, A. (2013). Prospect theory: An analysis of decision under risk. In *Handbook of the fundamentals of financial decision making: Part I* (pp. 99-127).

Kahneman, D., Knetsch, J. L. ve Thaler, R. H. (1990). Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias. *The Journal of Economic Perspectives*, 193- 206.

Katona, G. (1975). *Psychological Economics*. New York: Elsevier Scientific Publishing Company.

Keith-Spiegel, P. (1972). Early conceptions of humor: Varieties and issues. *The psychology of humor: Theoretical perspectives and empirical issues*, 4-39.

Korniotis, G. M., & Kumar, A. (2013). Do portfolio distortions reflect superior information or psychological

biases?. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 48(1), 1-45.

Kotler, P. (1997). *Marketing Management: Analysis, Planning, Implementation and Control*. New Jersey: Pearson.

Kumar, A. (2009). Değerlendirilmesi zor hisse senetleri, davranışsal önyargılar ve bilinçli ticaret. *Mali ve Kantitatif Analiz Dergisi* , 44 (6), 1375-1401.

Lemmon, M. ve Portniaguina, E. (2006). Consumer Confidence and Asset Prices: Some Empirical Evidence. *Review of Financial Studies*, 19(4), 1429-1529.

Levin, I., Schneider, S. ve Gaeth, G. (1998). All Frames Are Not Created Equal: A Typology and Critical Analysis of Framing Effects. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 76, 149-188.

McKnight, P. E., & Najab, J. (2010). Kruskal-wallis test. *The corsini encyclopedia of psychology*, 1-1.

McKnight, P. E., & Najab, J. (2010). Mann-Whitney U Test. *The Corsini encyclopedia of psychology*, 1-1.

Murphy, M. ve Soutar, G. (2004). What Individual Investors Value: Some Australian Evidence. *Journal of Economic Psychology*, 25(3), 539-555.

Nachar, N. (2008). The Mann-Whitney U: A test for assessing whether two independent samples come from the same distribution. *Tutorials in quantitative Methods for Psychology*, 4(1), 13-20.

Neisser, U. (2014). *Cognitive psychology: Classic edition*. Psychology press.

Nofsinger, J. R. (2002). *The Psychology of Investing*. New Jersey: Pearson Education Publication.

Nofsinger, J. R. ve Sias, R. (1999). Herding and Feedback Trading by Institutional and Individual Investor. *The Journal of Finance*, 54(6), 2263-2295.

Ritter, J.R. (2003). Behavioral Finance. *Pacific-Basin Finance Journal*, 4, 429-437.

Samuelson, W. ve Zeckhauser, R. (1988). Status Quo Bias in Decision Making. *Journal of Risk and Uncertainty*, 1(1), 7-59.

Seiler, M. J. (2012). Forward and falsely induced reverse information cascades. *Journal of Behavioral Finance*, 13(3), 226-240.

Shafir, E., Diamond, P. ve Tversky, A. (1997). Money Illusion. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(2), 341-374.

Shefrin, H., & Statman, M. (1985). The disposition to sell winners too early and ride losers too long: Theory and evidence. *The Journal of finance*, 40(3), 777-790.

Shefrin, H., & Statman, M. (2000). Behavioral portfolio theory. *Journal of financial and quantitative analysis*, 35(2), 127-151.

Shiller, R. J. (2003). From Efficient Markets Theory to Behavioral Finance. *Journal of Economic Perspectives*, 17(1), 83-104.

Simon, H. A. (1950). Administrative behavior. *AJN The American Journal of Nursing*, 50(2), 46-47.

Taner, B. ve Akkaya, G.C. (2005). Yatırımcı Psikolojisi ve Davranışsal Finans Yaklaşımı. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 27, 47-54.

Thaler, R. (1985). Toward a Positive Theory of Consumer Choice. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1(1), 39-60.

Thaler, R. H. (1999). Mental Accounting Matters. *Journal of Behavioral Decision Making*, 12(3), 183-206.

Thaler, R. H. ve Sunstein, C. R. (2008). *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness*. London: Routledge.

Tokol, T. (1998). *Pazarlama Yönetimi*. İstanbul: Vipaş.

Tufan, E. (2008). *Davranışsal Finans*. Ankara: İmaj Yayınevi.

Tversky, A. ve Kahneman, D. (1981). The Framing of Decisions and the Psychology of Choice. *Science*, 211, 453-458.

Ünnü, N. A. (2014). Rasyonel perspektif ışığında karar verme eylemi: Nitel bir analiz. *Yönetim ve ekonomi araştırmaları dergisi*, (24).

BÖLÜM IX

EKONOMİK BÜTÜNLEŞMELER SÜRECİNDE TÜRKİYE

C. Erdem HEPAKTAN*

Deniz ŞİMŞEK**

1. Giriş

Bölgesel ekonomik ve ticaret entegrasyonlar küresel ticaretin önemli dinamiklerindendir. Dünya Ticaret Örgütü (DTO) çerçevesinde şekillenen bu entegrasyon süreçleri, uluslararası ticaretin ve ekonomik ilişkilerin evriminde belirleyici bir rol oynamaktadır. Türkiye'nin bu entegrasyonlar içindeki konumu ve ticari ilişkileri, makalenin ana odak noktalarından birini oluşturmaktadır. Çalışma, bölgesel ekonomik entegrasyon kavramını açıklamakla başlar ve ardından Dünya Ticaret Örgütü'nün (DTO) rolüne odaklanır. Bölgesel entegrasyonlar ve DTÖ' nun küresel ticaretin düzenlenmesindeki etkisi incelenmektedir. Türkiye'nin bölgesel entegrasyonlar içindeki yerine odaklanan bölümde, ülkenin üyesi olduğu entegrasyonlarla ihracat ve ithalat görünümü rakamlarla incelenmektedir.

* Prof. Dr. Manisa Celal Bayar Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü, erdem.hepaktan@cbu.edu.tr

** Manisa Celal Bayar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisadi Gelişme ve Uluslararası İktisat Anabilimdalı

2. Ekonomik Bütünleşme (Ekonomik Entegresyon)

Kavramı

Ekonomik Bütünleşme, farklı nitelikte olan fakat birbirlerini tamamlayan ekonomik birimlerin, belli bir amaç için bir araya gelmelerini ifade eder.

2.1. Ekonomik Bütünleşme (Ekonomik Entegrasyon)

Nedir?

Kavramsal olarak bütünleşmeyi ifade eden entegrasyon terimi, genel anlamıyla aynı coğrafyayı paylaşan ülkelerin, üretim, ekonomi, siyasi ve savunma güçlerini birleştirme amacıyla hareket etmeleri olarak tanımlanabilir.

Entegrasyon genellikle organizasyonlar, sistemler veya süreçler arasındaki etkileşim ve işbirliği için farklı bileşenlerin bir araya getirilerek uyumlu bir bütün oluşturulması anlamında kullanılır. Bu noktada entegrasyon kavramının ekonomik anlamda yerini saptamak önemlidir.

Entegrasyon, genellikle bir süreç olarak değerlendirilse de aynı zamanda bir durum olarak da ele alınabildiği görüşü bulunmaktadır. Ekonomik, politik veya sosyal düzeyde farklı bileşenlerin birbirine uyumlu bir şekilde birleştirilmesi bir süreç gerektirirken, belirli bir zamanda, entegrasyonun belirli bir düzeyi mevcut olabilir. Bu nedenle entegrasyon, çeşitli unsurların birleşimiyle oluşan yeni bir durumu temsil eder ve bu durum genellikle bir süreç sonucunda ortaya çıkar. Etzioni'nin "Entegrasyon Teorisi," bireylerin sosyal organizasyonlarda nasıl entegre olduklarını ve bu entegrasyonun toplumsal düzeni nasıl oluşturduğunu açıklamaya çalışır.

Entegrasyonu bir durum olarak gören Sosyolog Amitai Etzioni tanımında “bireylerin sosyal organizasyonlarda nasıl entegre olduklarını ve bu entegrasyonun toplumsal düzeni nasıl oluşturduğunu açıklamaya çalışmıştır. Bu tanımdan yola çıkarak entegrasyonu, farklı devletlerden oluşan bir kurumun, araçlarını kullanma yetkisini ele geçirmesi, karar verme mekanizmasına sahip olması ve bu devletlerin vatandaşları için siyasi bir kimlik oluşturabilmesi durumu olarak tanımlamaktadır.

Entegrasyon kavramının ilk kez, 31 Ekim 1949 tarihinde Avrupa İktisadi İş Birliği Teşkilatı Konseyi’nde Paul Hoffman tarafından verilen tebliğde dile getirilmiştir. Batı Avrupa’nın bütünleşmesi konulu bu tebliğde, entegrasyon kelimesi, “...faster progress toward an integration of the Western European Economy...” şeklinde orijinal kullanımı yer almaktadır. (Balkır ve Demirci, 1989:8). İlk önceleri, birlik, birleşme şeklinde kullanılan, daha sonraları ekonomi literatüründe, ekonomik bütünleşme olarak geçen kavram, günümüzde ekonomik entegrasyon şeklinde kullanılmaktadır.

Ekonomik bütünleşmeler mikro düzeyde yatay bütünleşme ve dikey bütünleşme olarak iki düzeyde, makro düzeyde ulusal uluslararası ekonomik bütünleşmesi ve dünya bütünleşmesi olarak üç ayrı düzeyde gerçekleşmektedir.

Mikro düzeyde ekonomik incelenen bütünleşmeler;

Yatay bütünleşme, benzer müşteri kitlesi olan farklı şirketlerin birleşmesini ifade eder. Bu birleşmenin ana amacı, aynı müşteri profiline hitap eden bu şirketlerin pazar içindeki etkileşimlerini güçlendirerek paylarını artırmaktır.

Dikey bütünleşme, aynı sektörde fakat farklı alt sektörlerde müşterisi olan firmaların birleşmesidir. Hammadde amacı varsa geriye, üretimdeki mala Pazar sağlamak isteniyorsa ileriye doğru bütünleşme vardır.

İktisatçılar tarafından yapılan farklı ekonomik bütünleşme tanımlarına bakacak olursak;

Bela Balassa, “Bağımsız ulusal ekonomiler arasında ticareti engelleyici kısıtlamaların kaldırıldığı, ülkelerarası ticari ilişkilerin önem kazandığı bir süreç” olarak tanımlamaktadır (Balassa, 1982:1-6). Daha kısa bir tanım yapılacak olursa, “Ekonomik bütünleşme, ülkeler arasında kurulan bölgesel grup ya da bloklardır” şeklinde tanımlamaktadır.

Jan Tinbergen'e göre, “Uluslararası ekonomik bütünleşme, uluslararası iş birliğinin en uygun düzeye çıkarılmasıdır (Tinbergen, 1965:3).

Kindleberger'e göre ise, Ekonomik bütünleşmeyi sağlamak için gümrük birliği ile birlikte vergi uyumlaştırması gerekmektedir. Gümrük birliğinin, ekonomik bütünleşmeye giden yolun önemli bir aşaması olduğunu ileri sürmüştür. Bu nedenle de bu aşamada üye ülkelerin tam ekonomik bütünleşmeye yönelen önlemler almasını gerekli görmüştür. Söz konusu önlemler alınmadığı takdirde gümrük birliği dağılacaktır (Kindleberger, Çev. N. Serin, 1970:222-225).

Uluslararası ekonomik bütünleşmeyi, genel ekonomik bütünleşmeden ayıran üç temel fark bulunmaktadır. Bunlar;

1. Üretim faktörlerinin hareketliliği,
2. Ticari, mali ve parasal politika uyumluluğu,
3. Bütünleştirme fikrinin ön planda tutulmasıdır.

Küreselleşme sürecinin etkisiyle, dünya ekonomisi genişlemekte ve yeni bölgesel ekonomiler ile entegrasyonlar ortaya çıkmaktadır.

2.2. Ekonomik Entegrasyonların Tarihsel Gelişimi

II. Dünya Savaşı'nın sonrasında ortaya çıkan entegrasyon çabaları, özellikle 1960'lı yılların ortalarından itibaren önemli bir ivme kazanmış ve etkisini arttırmıştır. Dünya ticaretini derinden etkileyen en kritik dönem ise, 1980'lerin sonlarından itibaren ortaya çıkan küreselleşme hareketidir. Bu süreçte, ülke ekonomilerinde liberalleşme uluslararası rekabetin, büyüme ve kalkınmanın da yükselmesiyle birlikte entegrasyonlar önemli bir ivme kazanmıştır. Ekonomik bağlamda küreselleşme ile eş zamanlı olarak ortaya çıkan bir başka gelişme, bölgesel ekonomik entegrasyonların 1980 sonrasında artış göstermesidir. Bu artışın nedeni, ülkelerin artan rekabet şartlarına karşı birlikte mücadele etme arzuları ve genişleyen ticaret pazarlarından faydalanma çabaları olarak değerlendirilmektedir.

Avrupa Birliği, dünya ekonomisinin önemli bir bölgesel birliği haline gelmiştir. Bu durum, Birliğin ekonomik gücünden, üretimde ve tüketimde standardizasyondan kaynaklanmakta olup coğrafi konumu da büyük bir etkidir.

1951'de Paris Antlaşması ile AKÇT (Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu) ismiyle başlayan Avrupa entegrasyon süreci,

1957'de Roma Antlaşması ile resmiyet kazanmış ve devamında 1986'da Avrupa Tek Senedi ile, başlangıçta sadece ekonomik araçlar ve ifadelerle sınırlı olan entegrasyon, güvenlik ve dış politika argümanlarını içeren bir politik sistem haline gelmiştir.

Federal Almanya, Belçika, Fransa, Hollanda, İtalya, Lüksemburg (Altılar) tarafından 18 Nisan 1951 tarihli Paris Anlaşması ile Avrupa Kömür Çelik Topluluğu (AKÇT), 25 Mart 1957 tarihli Roma Anlaşması ile Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET) ve Avrupa Atom Enerjisi Topluluğu (EURATOM) kurulmuştur.

AKÇT, AET ve EURATOM, 1965 yılında imzalanan Füzyon Anlaşması ile Avrupa Toplulukları adı altında birleşmiştir. 1986'da Avrupa Tek Senedi ile başlayan süreç, öncelikle ekonomik araçlar ve ifadelerle sınırlıydı. Ancak, bu sürecin bir parçası olarak 1992'de imzalanan Maastricht Anlaşması ile birlikte, politik sistemde güvenlik ve dış politika argümanları da devreye girdi. Bu anlaşma ile Avrupa Topluluğu, Avrupa Birliği (AB) adını alarak ekonomik ve parasal birliği de içeren daha kapsamlı bir yapıya dönüştü.

1 Haziran 1998 tarihinde, Avrupa Birliği Merkez Bankası kurulmuştur. Avrupa ortak para birimi olan Euro, 1 Ocak 2002 tarihinde resmen tedavüle girmiş, ortak dışişleri ve güvenlik politikası benimsenmiştir.

Avrupa Birliği sürecindeki diğer önemli gelişme, 2007 yılında imzalanarak 2009 yılında yürürlüğe giren Lizbon Antlaşması'dır. Bu anlaşma ile, AB'nin karar alma

mekanizmalarındaki tıkanıklıkların giderilerek, daha etkili ve daha demokratik işleyen bir yapıya kavuşması hedeflenmiştir.

Bu ilerlemelerin temelini atan altyapı, Soğuk Savaş'ın sona ermesiyle birlikte bölgesel bütünleşme söylemini ortaya çıkarmış ve bu bütünleşme yolunda 1997 Amsterdam Anlaşması, 2001 Nice Anlaşması ve 2007 Lizbon süreçleri aracılığıyla ilerleyerek günümüze gelinmiştir.

Şu anda ulaşılan aşama, benzersiz bir bütünleşme modelini belirlemekte ve bu modelin varlığını açıkça göstermektedir. Bu durum, kuruluşundan bu yana devam eden değişimin kesintisiz bir şekilde devam ettiğini göstermektedir.

2.3. Ekonomik Entegrasyonların Kurulma Nedenleri

Ülkeler, ekonomik entegrasyonlara girebilirler, bu da Ekonomik açıdan üretim kapasitelerini artırarak verimliliği yükseltme ve buna bağlı olarak toplumsal refah düzeyini yükseltme amacını taşır. Bu süreçte, ekonomik ve siyasi egemenliklerinden kısmi olarak vazgeçmelerine rağmen, toplumsal refahı artırıcı garantiler elde edebilirler. Aynı zamanda, ülkelerin bölge dışındaki bloklara karşı daha güçlü bir rekabet avantajı elde etmeye çalışmaları, yani politik alanda daha etkili olma arzuları da gözlemlenir.

Ekonomik entegrasyonun başka bir amacı da bölgesel olarak bir arada bulunan komşu ülkelerin çatışmalarını önlemek ve çıkar çatışmalarını engellemek için birlikte hareket etmektir.

2.4. Ekonomik Entegrasyonların Etkileri

Entegrasyonların iki tür etkisi bulunmaktadır. Bunlar statik etki ve dinamik etkilerdir.

2.4.1. Statik Etkiler

Statik etkiler, ticaret yaratıcı ve ticaret saptırıcı olmak üzere iki farklı şekilde ortaya çıkar.

Ticaret yaratıcı etki, entegrasyon içindeki bir ülkenin, ortaklık içindeki diğer bir ülkeden daha ekonomik yani daha uygun maliyetli bir şekilde ithalat yapabilmesi sonucunu doğurur.

Ticaret saptırıcı etki, bir ülkenin entegrasyon dışındaki diğer bir ülkeden daha uygun maliyetle ithalat yapmak yerine, entegrasyon üyesi bir ülkeden daha maliyetli ithalat yapma durumunu kapsar

2.4.2. Dinamik Etkiler

Ekonomik entegrasyonların dinamik etkileri; rekabetin intensifleşmesi yani şiddetlendirmesi, pazarın genişlemesiyle ortaya çıkan ölçek ekonomilerinden yararlanma, dışsal ekonomilerin gelişmesi, üretim faktörlerinin serbest dolaşımı sonucu kaynak etkinliğinin artması ve döviz tasarrufunun oluşturulması gibi unsurları içermektedir.

3. Ekonomik Bütünleşmenin Aşamaları

Ekonomik entegrasyonlar, ülkelerin farklı sebeplerle bir araya geldiği ve çeşitli ekonomik ilişkilerin organize edildiği yapıları ifade eder. Ekonomik bütünleşme aşağıdaki şekilde sınıflandırılmaktadır (Kahnert vd., 1969:11):

Serbest Ticaret Bölgesi (The Free Trade Area); üye ülkelerin ürettiği mal ve hizmetlerin ticaretinde sınırların kaldırılması amaçlanır. Üçüncü taraflara karşı izlenecek politikaları ülkeler diledikleri gibi düzenleyebilir. EFTA, ALADI, CARIFTA, NAFTA, FTAA gibi bütünleşmeler serbest ticaret bölgesi örneklerindendir.

Gümrük Birliği (The Customs Union), üye ülkeler arasındaki gümrük tarifelerinin ve miktar kısıtlamalarının kaldırılmasını amaçlar. Üçüncü tarafa karşı ortak gümrük tarifesi uygulanır. Gümrük birliği bütünleşmesine UDEAC ve CARICOM örnek verilebilir.

Ortak Pazar (The Common Market), gümrük birliğine ek olarak üretim faktörlerinin üye ülkeler arasında serbest dolaşımını sağlar. CACM ve MERCOSUR ortak Pazar bütünleşme aşamasında yer alır.

Ekonomik Birlik (The Economic Union), üye ülkeler arasında mal, hizmet ve üretim faktörlerinin serbest ticareti uygulanır. Üçüncü taraflara ortak bir gümrük vergisi tarifesi vardır fakat ortak pazardan farkı sosyal politikaları da onu edinmektedir.

Tam Ekonomik Bütünleşme (The Supranational Union), üye ülkelerin ekonomik ve sosyal politikalarının büyük bir bölümünün daha üst bir otorite ile birlikte yürütülmesidir. Bu aşamada yer alan bütünleşmeye Avrupa Birliği örnek olarak verilmektedir.

3.1. Uluslararası Ekonomik Bütünleşme Örnekleri

Uluslararası ekonomik bütünleşme, ülkeler arasında ekonomik ilişkilerin derinleştiği ve çeşitli düzeylerde entegrasyonun gerçekleştiği bir süreçtir. Bu süreçte bir araya gelen ülkelerin oluşturduğu uluslararası ekonomik bütünleşmenin örneklerinden en önemlileri şu şekildedir;

3.1.1. Avrupa Birliği

Günümüzün, tam ekonomik bütünleşme entegrasyonu olan Avrupa Birliği'nin temelleri, II. Dünya Savaşı sonrasında başlayan ekonomik bütünleşme hareketlerine dayanmaktadır. 15 Ekim 1949 tarihinde yapılan bir anlaşma ile Belçika, Hollanda ve Lüksemburg (Benelux ülkeleri) ülkelerinin bütünleşme hareketi girişimi, 1950'lerde Avrupa Ekonomik Topluluğu'nun oluşumuna ortam hazırlamıştır. Avrupa Topluluğu bünyesinde atılmış en önemli adım, 7 Şubat 1992'de imzalanan, resmi adı "Avrupa Birliği Anlaşması" olan Maastricht Anlaşması'dır. Maastricht Anlaşması ile, ortak para biriminin kullanılması, "Avrupa vatandaşlığı" ve "Batı Avrupa Birliği" gibi hedefler zaman içerisinde gerçekleştirilmiştir. Avrupa Birliği'nin Politikaları; dış ticaret, tarım, sanayi, rekabet, sosyal ve vergi politikalarıdır. Üye ülkelerin de üzerinde kurum kurularak politikaların bu kurum ile yürütülmesi sağlanır. 1993'te yürürlüğe giren Maastricht Anlaşması ise tam olarak budur (Seyidoğlu, 2009: 246-250). Şu an da Almanya, Avusturya, Belçika, Bulgaristan, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Estonya, Finlandiya, Fransa, Hırvatistan, Hollanda, İrlanda, İspanya, İsveç, İtalya, Güney Kıbrıs Rum Cumhuriyeti, Letonya, Litvanya, Lüksemburg, Macaristan, Malta, Polonya,

Portekiz, Romanya, Slovakya, Slovenya ve Yunanistan olmak üzere 27 üyesi bulunmaktadır.

3.1.2. Avrupa Serbest Ticaret Bölgesi (EFTA)

Avrupa'daki ekonomik bütünleşme hareketinin serbest ticaret bölgesi şeklinde oluşturulmasını amaçlayan İngiltere'nin bu görüşü, Avrupa Ekonomik Topluluğu kurucu Altılar tarafından kabul görmeyince, AET dışında kalan İngiltere, 1960 yılında Norveç, Danimarka, Avusturya, Portekiz, İsveç, İsviçre ve ortak üye statüsündeki Finlandiya ile birlikte EFTA'yı kurmuşlardır (Balkır ve Demirci, 1989:30). İlerleyen yıllarda İngiltere, Danimarka, Portekiz, Avusturya, İsveç ve Finlandiya EFTA'dan ayrılırken, günümüzde Norveç, İsviçre, İzlanda, Liechtenstein üye ülke olarak devam etmektedir.

3.1.3. Kuzey Amerika Serbest Ticaret Bölgesi (NAFTA)

1988 tarihinde, ABD ve Kanada arasında ticari engellerin kaldırılması amacıyla imzalanan daha sonra da Meksika'nın da katılımıyla 1994 yılında son şeklini alan bu ticari anlaşma ile yürürlüğe girer. Sanayi ve tarım ürünlerinin yanı sıra çevrecilik, taşımacılık, fikri mülkiyet hakları da bu anlaşma dahilindedir (Karluk, 1995:365). Daha sonra 2017 yılına gelindiğinde NAFTA'nın yenilenmesi konusunda görüşmelere başlandı. 10 Aralık 2019'da Kanada, Meksika ve ABD USMCA serbest ticaret anlaşması konusunda karara vardı ve 29 Ocak 2020'de imzalanan anlaşma, 1 Temmuz 2020'de yürürlüğe girdi.

3.1.4. ABD- Meksika- Kanada Anlaşması (USMCA)

1 Temmuz 2020 yılı itibari ile NAFTA serbest ticaret bölgesi anlaşmasının yerini almıştır. NAFTA 2.0 olarak da ifade

edilir. NAFTA' da "0 gümrük vergisi" için ürünlerin %62,5'luk kısmının bu üç ülkede üretilme şartı bu anlaşma ile %75'e yükseltilmiştir. Ayrıca otomobil parça üretiminin yüze 40 ila 45'inin, saatlik ücreti en az 16 dolar olan işçilerce yapılması şartına da yer verilmiştir.

3.1.5. Asya Pasifik Ekonomik İşbirliği Örgütü (APEC)

1989 yılında kurulan Asya-Pasifik Ekonomik İşbirliği Forumu (APEC) üyeleri, Avustralya, Brunei Darussalam, Kanada, Şili, Çin Halk Cumhuriyeti, Hong Kong, Endonezya, Japonya, Kore, Malezya, Meksika, Yeni Zelanda, Papua Yeni Gine, Peru, Filipinler, Rusya Federasyonu, Singapur, Tayvan, Tayland, ABD ve Vietnam'dır. Amacı, Asya-Pasifik bölgesinde ticaretin ve yatırımın serbestleştirilmesi, ekonomilerin entegrasyonu açısından ticari ve teknik işbirliğinin kolaylaştırılmasıdır (Karluk, 1995:39).

3.1.6. Latin Amerika Serbest Ticaret Bölgesi (LAFTA)

Üye ülkeler arasındaki ticari engelleri kaldırmayı ve serbestleştirmeyi, yatırımları uygun yere yapmayı amaçlayan bu anlaşma, daha sonraları farklı gelişmişlik düzeyindeki ülkeler ile ilgili oluşan sıkıntılara çözüm getirememiştir. Brezilya, Arjantin, Meksika, Peru, Şili, Kolombiya, Uruguay, Paraguay, Ekvator, Venezuela, Bolivya'nın üyesi olduğu serbest ticaret bölgesi yeniden anlaşamaması sebebiyle 1980 yılında dağılmıştır (Karluk, 1995:358).

3.1.7. Latin Amerika Entegrasyon İşbirliği (ALADI)

1980' de Lafta' nın dağılmasının ardından ALADI ya da NAILA 1981'de yürürlüğe girmiştir. Uzun vadeli hedefi, Latin Amerika'da ortak Pazar oluşturmaktadır. ALADI' ya üye olan

Brezilya, Arjantin, Meksika, Peru, Şili, Kolombiya, Uruguay, Paraguay, Ekvator, Venezuela, Bolivya, Küba gelişmişlik düzeylerine göre gelişmiş, orta, ve az gelişmiş olarak üçe ayrılmaktadır (Güran ve Aktürk, 1992:360).

3.1.8. Karayipler Serbest Ticaret Bölgesi (CARIFTA)

CARIFTA 1965 yılında sadece sanayi ürünleri için oluşturulan bir ticari bölge anlaşmasıdır. Antigua ve Barbuda, Barbados, Guyana, Trinidad Tabago, Dominica, Grenada, St. Kitts-Nevis, St. Lucia, St. Vincent, Belize, Jamaika, Monsterrat CARIFTA'ya üye ülkelerdir (Güran ve Aktürk, 1992:364).

3.1.9. Amerika Kıtası Serbest Ticaret Bölgesi (FTAA)

Amerika kıtasında Küba ve Fransız Guyanası hariç tüm ülkeleri kapsayan bir ticaret bölgesidir.

3.1.10. Orta Afrika Gümrük ve Ekonomik İşbirliği (UDEAC)

Orta Afrika ülkeleri ile 1964 yılında kurulan bu gümrük birliğinin amacı bölgesel kalkınmayı geliştirmektir. Ayrıca birliğe özel Orta Afrika Devletleri Bankası' da kurulmuştur. 1983 yılında Çad ve Ekvator Ginesi'nin katılımıyla Orta Afrika Devletleri Ekonomik Topluluğu adını almıştır. 1994 yılında uygulanmaya başlayan Orta Afrika Ekonomik ve Para Birliği (CEMAC) ile birlikte üçüncü taraflara ortak bir gümrük tarifesi belirlenmiştir.

3.1.11. Karayip Ülkeleri Topluluğu (CARICOM)

1973 yılında yürürlüğe girmiş bir gümrük birliği anlaşmasıdır. Ticarete karşı engeller kaldırılmıştır ve serbestleştirilmiştir. Üçüncü taraflara ortak bir tarife

belirlenmiştir. 1970 ve 1773' te Karayip Kalkınma Bankası ve Karayip Yatırım Fonu kurulmuştur. Ticaretin yanı sıra eğitim, sağlık ve ulaşım alanlarında işbirliği yapılarak bir ortak Pazar oluşumu amaçlanmaktadır (Güran ve Aktürk, 1992:364). Antigua ve Barbuda, Barbados, Guyana, Trinidad Tabago, Dominica, Grenada, St. Kitts-Nevis, St. Lucia, St. Vincent ve Grenadines, Blize, Jamaika, Monsterrat, Bahamalar, Surinam ve Haiti üye ülkelerdir.

3.1.12. Ortak Amerika Ortak Pazarı (CACM)

BM'nin görüşlerinin de etkisi ile 1960 yılında kurulmuştur. Amaç, sanayileşmeyi hızlandırmaktır. Ticaret büyük oranda serbestleşmiştir. Amerika ticaretindeki payı 4 kat artmıştır. Guatemala ve El Salvador diğer üyelere göre daha hızlı büyümüştür. El Salvador ve Honduras arasındaki anlaşmazlık 11 yıl boyunca iki ülke arasındaki ticaretin durmasına sebep olmuştur ve bu olayla birlikte anlaşma giderek zayıflamıştır (Balkır ve Demirci, 1989: 31). Günümüzde, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nikaragua, Kosta Rika, Panama üye ortak pazara üye ülkelerdir.

3.1.13. Güney Amerika Ortak Pazarı (MERCOSUR)

Brezilya ve Arjantin 1986'da aralarında yaptığı anlaşma ile ortak pazarın zeminini hazırlanmıştır. 1991'de yapılan anlaşma ile Uruguay ve Paraguay'da eklenmiştir ve ortak Pazar oluşturulmuştur. 1994 ve 2002'de yapılan anlaşmalara da kurumsal seviyeyi ve anlaşmazlıklara dair belirleyici kurallar getirilmiştir (Seyidoğlu, 2009: 286). Paraguay'ın üyeliği 2012 yılında askıya alınmıştır. Aynı şekilde Venezuela'nın da üyeliği

2017 yılında askıya alınmıştır. Brezilya, Arjantin, Uruguay, Paraguay, Venezuela'nın üye olduğu MERCOSUR' a Şili, Kolombiya, Peru, Bolivya, Ekvator, Guyana ve Surinam ortak üyeler olarak dahil olurken; Meksika, Yeni Zelanda gözlemci ülkeler olarak yer almaktadır.

3.1.14. Diğer Uluslararası Ekonomik Bütünleşmeler

Batı Afrika Devletleri Ekonomik Topluluğu (CEDEAO/ ECOWAS), 15 Afrika ülkesinden oluşan ve 1973'te kurulan bu topluluk ekonomik işbirliğinin geliştirilmesini amaçlar. Benin, Burkina, Faso, Fildişi Sahili, Gambiya, Gana, Gine, Gine- Bissau, Mali, Liberya, Nijerya, Senegal, Sierra Leone, Togo, Yeşil Burun Adaları bu topluluğa üye ülkelerken, Moritanya Aralık 2020'de topluluktan ayrılmıştır.

Mona Nehri Birliği (MRU), CEDEAO üyesi ülkeler olan Gine, Liberya, Sierra Leone ve Fildişi Sahili'nin oluşturduğu ilişkileri güçlendirme amacı olan alt birliklerdir.

Batı Afrika Ekonomik ve Parasal Birliği (UEMOA/ WAEMU), Batı afrika devletleri Ekonomik Topluluğu (EOWAS) ve Mano Nehri Birliği'nin alt grubudur. Birliğin amacı, üye ülkelerin dengeli kalkınmasını sağlamaktır. Benin, Burkina, Faso, Fildişi Sahili, Gambiya, Gine- Bissau, Nijerya, Senegal, Togo topluluğa üye ülkelerdendir.

AND Milletler Topluluğu (CAN), 1969'da Cartegena Anlaşması ile kurulan ve 1996'ya kadar And Paketi olarak anılan And Topluluğu, Güney Amerika'da bir gümrük birliği oluşturur. Üye ülkeler Bolivya, Kolombiya, Peru, Ekvator olarak devam

ederken, kurucu üye ülke Şili 1976' da ve Venezuela 2006' da topluluktan ayrılmıştır.

Orta Amerika Entegrasyon Sistemi (SICA), Orta Amerika Ortak Pazarı'nın (CACM) zayıflaması ile 1991 yılında Panama'nın katılması ile kurulmuştur. El Salvador, Guatemala, Honduras, Nikaragua, Kosta Rika'nın ardından 2000 yılında Panama ve Belize, 2013'te Dominik Cumhuriyeti'nin katılması ile 8 üyeye ulaşmıştır.

Arap Mağrip Birliği (UMA), ekonomik, siyasal, ticaret alanlarda işbirliğini geliştirmeyi amaçlar. Mağrip kelimesi ise, Afrika'da Mısır dışındaki kuzey ülkelerini ifade eder. Libya, Tunas, Cezayir, Fas, Maritanya Mağrip Birliğinin üyeleridir.

Asya- Pasifik Ekonomik İşbirliği Örgütü (APEC), Asya- Pasifik bölgesinde ticaretin ve yatırımların serbestleşmesi ve işbirliğini geliştirme amacı taşır(Karluk, 1995: 39). İşbirliğinin üyeleri; Avustralya, Brunei, Kanada, Endonezya, Japonya, Güney Kore, Malezya, Yeni Zelanda, Filipinler, Singapur, Tayland, Amerika Birleşik Devletleri, Tayvan, Hong Kong, Çin, Meksika, Papua Yeni Gine, Şili, Peru, Rusya Federasyonu ve Vietnam.

Arap Ortak Pazarı (CAEU), 1964 yılında kurulan Arap Ortak Pazarı'nın amacı üye ülkeler arasında işbirliği gerçekleştirmek ve gümrük birliği oluşturmaktır. Mısır, Irak, Ürdün, Libya, Maritanya, Suriye, Yemen, Kuveyt, Somali, Sudan ve Fas ortak pazarın üyeleri arasındadır.

Büyük Arap Serbest Ticaret Bölgesi (GAFTA), 18 Arap ülkesinin onayladığı GAFTA 1998 yılında yürürlüğe girmiştir. Bu anlaşma tüm mal ticaretini kapsamaktadır. Arap ülkeleri

arasındaki tarifelerin kaldırılmasını, Arap üretimi malların korumasını ve üye ülkeler arasında finansmanların kolaylaştırılmasını amaçlar. Mısır, Irak, Ürdün, Libya, Maritanya, Suriye, Yemen, Kuveyt, Somali, Sudan, Fas, Filistin, BAE, Bahreyn, Katar, Cezayir, Tunus ve Umman GAFTA üyesi ülkelerdir.

Karşılıklı Ekonomik Yardımlaşma Konseyi (COMECON), Marshall Planı ve Batı Bloku' nun ambargolarına karşı 1949'da kurulmuştur. Amacı, düzenli kalkınma, refah seviyesinin yükselmesi, işbirliği, ekonomik ve teknik anlamda gelişmeleri hızlandırmaktadır. Sovyetler' deki dışa açılım politikaları sonucunda 1991'de dağılmıştır (Güran ve Aktürk, 1992: 357). Sovyetler Birliği, Macaristan, Çekoslovakya, Polonya, Romanya, Bulgaristan, Küba, Moğolistan halen konseye üye ülkelerken, Arnavutluk konseyden ayrılmıştır. Ayrıca Çin, Kuzey Kore, Vietnam, Finlandiya, Yugoslavya gözlemci ülkeler olarak konseye üyedirler.

Güney Doğu Asya Uluslar Birliği (ASEAN), 1967' de Bangkok Deklarasyonu ile ekonomik işbirliği amacıyla kurulmuştur. 1976'da ise Güney Doğu Asya Dostluk ve İşbirliği Anlaşması ile güçlendirilmiştir. Ekonomik, sosyal, kültürel, teknik, eğitim gibi alanlarda işbirliği, adalet kavramına, hukuk ve BM ilkelerine saygı çerçevesinde bölgesel barış ve istikrarın sağlanması temel amaçtır (Seyidoğlu, 2009: 290). Endonezya, Malezya, Filipinler, Singapur, Tayland, Brunei, Kamboçya, Laos, Myanmar, Vietnam birliğe üye ülkelerdir. Doğu Timor, Papua Yeni Gine birliğin gözlemci ülkeleri olarak yer almaktadır.

3.1.15. Türkiye'nin Üyesi Bulunduğu Diğer Ekonomik Bütünleşmeler

Türkiye Ekonomik İşbirliği ve Karadeniz Ekonomik İşbirliği Örgütlerinin üyesi konumundadır (Seyidoğlu, 2009: 301).

Ekonomik İşbirliği Teşkilatı (ECO), 1 Haziran 1964 tarihinde, Türkiye, Pakistan ve İran arasında bölge içi tesislerin kurulması amaçlanarak, kalkınma için Bölgesel İşbirliği Örgütü (RCD) kurulmuştur. Günümüzde Ekonomik İşbirliği Teşkilatı'na üye ülkeler; Türkiye, Pakistan, İran, Afganistan, Azerbaycan, Kazakistan, Kırgızistan, Tacikistan, Türkmenistan ve Özbekistan'dır.

Karadeniz Ekonomik İşbirliği Örgütü (KEİ), 26 Haziran 1992' de İstanbul merkezli kuruldu. Örgütün 13 üyesi bulunmaktadır. Temmuz 2023 yılı itibari ile Türkiye'nin dönem başkanlığını üstlendiği örgüte Türkiye dışında Arnavutluk, Azerbaycan, Bulgaristan, Ermenistan, Gürcistan, Moldova, Kuzey Makedonya, Romanya, Rusya Federasyonu, Sırbistan, Ukrayna ve Yunanistan üyedir. KEİ yılda iki kere üye ülkelerin dışişleri bakanları temsilinde toplanmaktadır. Karadeniz Ekonomik İşbirliği Parlamenter Asamblesi (KEİPA), Ticaret ve Kalkınma Bankası, Karadeniz Etütleri Uluslararası Merkezi, İş Konseyi örgüte bağlı kuruluşlardır.

3.2. Ülkeleri Ekonomik Bütünleşmeye İten Nedenler

Birlikte hareket etmenin sağlayacağı avantajlardan yararlanmak isteyen ülkeler ekonomik, politik ve diğer nedenler ekonomik bütünleşmeye yönelmektedir (Balkır ve Demirci, 1989:14-18).

3.2.1. Ekonomik Nedenler

Ülkeleri ekonomik bütünleşmeye iten nedenler; genişleyen piyasa, içsel ve dışsal ekonomiler, üretim faktörlerinin dağılımı, rekabet artışı şeklinde özetlenebilir.

Genişleyen piyasa, piyasalar arasındaki nispi olarak küçük piyasa ve büyük piyasa ayrımı yapılmaktadır. Bu ayrım doğrultusunda küçük piyasa, ülke ekonomisini; büyük piyasa, entegrasyonu temsil etmektedir.

Genişleyen piyasa firmalar için, ileri üretim teknikleri kullanmak üzere Ar-Ge faaliyetlerinin artışına ve buna bağlı olarak, üretim gücünde sağlanan artışa etki eden unsurlardan en önemlisi, teknolojik açıdan gelişmesi anlamına gelir. Büyüyen piyasa ile ülkeler, artık sadece iç pazarı değil, tüm dünya piyasalarını karşılayacak mal ve hizmet üretme yarışına girerler. Ülkeler, dünya piyasasındaki paylarını arttırabilmek amacıyla, rekabet gücüne sahip oldukları alanları çoğaltarak rekabet gücünden doğan avantajları değerlendirmek isterler. Bu amaçla ülkeler, uluslararası düzeyde ticareti yaygınlaştırmak, ticareti engelleyen hususları ortadan kaldırmak, iç piyasalarını büyütme ve başka ülkelere karşı nispi avantajlar yaratmak üzere entegrasyonlara üye olurlar.

İçsel ve Dışsal Ekonomiler, üretim ölçeği büyüdükçe, birim maliyetlerdeki değişiklikler, içsel ve dışsal etkenlerden kaynaklanabilir.

İçsel ekonomi kavramı, firmanın uzun dönemli üretim artışı sonucunda gerçekleştirilen birim maliyet değişimi ile ilgilidir. Eğer, üretim ölçeği büyürken birim maliyet azalıyorsa,

pozitif içsel ekonomiden; üretim ölçeği büyürken birim maliyet artıyorsa, negatif içsel ekonomiden söz edilir.

Dışsal ekonomi ise, bir sektörün, diğer bir sektör ya da sektörlerle karşılıksız olarak sağladığı fayda ya da zararlarıdır. Fayda söz konusu ise, pozitif dışsal ekonomiden; zarar söz konusu ise, negatif dışsal ekonomiden söz edilir.

Üretim Faktörlerinin Dağılımı, Ekonomik bütünleşmelerin ortak pazar ve ileri aşamalarında, üye ülkeler arasında üretim faktörlerinin serbest dolaşımı gerçekleşir.

Ulusal ekonomiden entegrasyona geçildiğinde, üretim faktörlerinin coğrafi dağılımı entegrasyon sahası içinde değişiklik gösterecektir. Entegrasyon oluşturulduktan sonra, üretim güçlerinin coğrafi konumlarına dair iki farklı görüş mevcuttur. (Balkır ve Demirci, 1989:16-17). Üretim faktörlerinin serbest dolaşımı, gelişmiş ülkelerde ve nispi üstünlüğe sahip bölgelerde teknolojik değişimin hızlandığı, sermaye ve emeğin daha verimli kullanıldığı koşullarda toplanma etkisi oluşturmaktadır (Manisalı, 1971:105). Ekonomik bütünleşmelerde, toplanma etkisi kadar yayılma etkisi de mümkündür. Bütünleşme sonucunda ülkeler, mobil üretim faktörlerinden faydalanma eğilimine geçecektir. Entegrasyon, ulusal ekonomiye kıyasla mobil dış fayda oranını artırarak yayılma etkisi oluşturur. Entegrasyonun sonuçları arasında, dış fayda yanında, ülkenin kendi sınırları içindeki üretim faktörlerinin mobilitesi sonucu bu faktörlerin endüstriyel toplanma bölgelerine yönlendirilmesi de bulunmaktadır.

Rekabet Artışı, üretim birimlerinin, kendi piyasaları içerisinde çeşitli açılardan monopol durumda olma olasılığı yüksektir. Küçük piyasada arz ve talep yönünden, büyük piyasaya oranla ortaya çıkan sınırlayıcı şartlar daha fazladır. Büyük piyasaya geçmekle, üretimi ve tüketimi etkileyen sınırlayıcı şartlardan nispeten uzaklaşılır. Ekonomik bütünleşmeler, üye ülkeler arasında rekabet derecesini arttırdığı ölçüde, verimliliği de yükseltecektir. Rekabet artışı, kalkınma düzeyleri aynı olan ülkeler arasındaki -özellikle gelişmiş ülkelerde- ekonomik bütünleşmelerde büyük önem taşır. Gelişmekte olan ülkeler arasındaki bütünleşmelerde ise, tamamlayıcılık özelliğinin egemen olduğu görülür.

3.2.2. Politik Nedenler

Gelişmekte olan ülkeler arasında kurulan bir ekonomik bütünleşmenin nedeni genellikle ekonomiktir. Çünkü, birbirleriyle eşit kalkınma düzeylerine sahip ülkeler, ekonomik bütünleşmeyi bir kalkınma aracı olarak görürler. Bu nedenle gelişmekte olan ülkeler arasındaki ekonomik bütünleşmelerde, politik nedenin ikinci planda kaldığı görülmektedir.

Genelde ekonomik bütünleşmeler, zamanla politik bütünleşmelere yol açmaktadır. Ekonomik bütünleşmenin ileri aşamalarında, ülkelerarası ekonomik ve sosyal politikaların uyumlaştırılması, ülkelerarası politik yakınlaşmayı sağlamaktadır.

3.2.3. Diğer Nedenler

Ülkelerin ekonomik bütünleşmesine ortam hazırlayan, ekonomik ve politik nedenler dışında kalan diğer faktörler ise şöyle sıralanabilir:

- Ülkelerin ekonomik gelişme düzeylerinin yakın olması.
- Coğrafi yakınlık.
- Siyasi ve askeri konularda yakınlık.
- Tarihi, dini ve kültürel bağların bulunması.
- Uluslararası anlaşmalardan doğan zorunluluklar.

3.3. Azgelişmiş Ülkeler ile Gelişmekte Olan Ülkeler Arasındaki Ekonomik Bütünleşme İlişkisi

Az gelişmiş ülkelerin sanayileri gelişmiş ülkelerin sanayilerine karşı oldukça kırılgan bir konumdadır. Diğerlerine göre daha yüksek maliyetlerle üretim yaparlar. Ayrıca bu ülkelerdeki iş gücünün ve az miktarda da olsa var olan sermayenin gelişmiş ülkelere kaymasına neden olur. Bu sebeple farklı düzeydeki ülkelere ayrıcalıklar tanınarak kurulan entegrasyonların sürekliliği sağlanabilir. Latin Amerika Serbest Ticaret Bölgesi (LAFTA), birliği buna örnektir. Ekvator ve Paraguay'ın diğer üye ülkelere göre daha az gelişmiş bir ekonomiye sahip olmaları bu birliğin başarısız olmasına neden olmuştur. LAFTA' dan sonra ise daha esnek bir yapıya sahip olan Latin Amerika Entegrasyonu Birliği (ALADI) kurulmuştur. Bir diğer örnek Orta Amerika Ortak Pazarı'na (CACM) diğer üye ülkelere göre biraz daha iyi durumda olan El Salvador ve Guatemala' nın hızlı gelişmesi birlik içinde sıkıntılar yaratmıştır.

Bu noktada entegrasyonların başarılı olabilmesinin üye ülkelerin az-çok homojen yapıya sahip olmaları ve ekonomik kalkınmanın benzer aşamasında bulunmaları gerekmektedir.

3.4. Dünya Ticaret Örgütü'nün Kuruluş Süreci

DTÖ'nün kuruluş süreci bir takım ana aşamalardan geçmiştir. Hükümetler arası ticaret anlaşması, GATT, ile başlayan süreç DTÖ'nün kurulması ile sonuçlanmıştır.

3.4.1. Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT)

II. Dünya Savaşı sonrasında Bretton Woods Anlaşması ile iki kurum kurulmuştur. Bu kuruluşlar IMF (International Money Fone) ve Dünya Bankası'dır. Ticarette işbirliği amacıyla Küba'da toplanan ülkeler Uluslararası Ticaret Örgütü'nün kurulmasını kararlaştırmışlardır fakat bazı devletlerin olumsuz geri dönüşleri örgütün kurulmasının iptal olmasına neden olmuştur. Bu sebeple geçici olarak yapılan GATT anlaşması 1948'de yürürlüğe girmiştir.

GATT'ın "En Çok Kayrılan Ülke İlkesi, Tarifeler Yoluyla Koruma, Kuralın İstisnası" üç temel ilkesi bulunmaktadır. 1948 yılından itibaren 1995'e kadar uygulanan bu anlaşma (DTÖ'ye kadar) ticareti engelleyen kısıtlamaları kaldırmış ve rekabeti arttırmıştır. Gelişmekte olan ülkelerin hammadde ihracı azalmış ve sanayi malları ihracı artmıştır (Güran ve Aktürk, 1992: 148-154).

3.4.2. GATT Görüşmeleri

GATT çerçevesinde 1947 Cenevre, 1949 Annecy, 1950 Torquay, 1955 Cenevre, 1961 Dillon, 1964/1967 Kennedy, 1974/1979 Tokyo ve son olarak 1986/1994 Uruguay olmak üzere okuz görüşme yapılmıştır. İlk beş turdaki görüşmeler her gümrük tarifesi için tek tek belirlenmiştir. Dillon Görüşmeleri'nde ise bütün tarifelerde %20 indirim öngörülmüş fakat %7-8 oranında

indirim yapılmıştır. Kennedy Görüşmeleri' inde anti damping üzerinde bir anlaşma yapılmıştır. Tokyo Görüşmeleri ile birlikte sanayi ürünlerinin tarife oranlarında düşüş yapılmıştır.

Uruguay Görüşmeleri' nde gelişmiş ülkeler sanayi mallarındaki tarifelerini indirmiş ve kısıtlamalarını kaldırmıştır. Azgelişmiş ülkeler için de özel tarife indirimleri yapılmıştır. Uruguay Görüşmeleri'nde hizmet ticaretinin serbestleştirilmesine yönelik Hizmetler Ticareti Genel Anlaşması (GATS) ve fikri mülkiyet haklarının korunmasına yönelik TRIPS Anlaşması kabul edilmiştir. Türkiye, Torquay Görüşmeleri' nden sonra 1953' te GATT üyeleri arasına girmiştir.

3.4.3. Dünya Ticaret Örgütü (WTO)

Uruguay Görüşmeleri' nin bir sonucu olarak GATT' ın yerini Dünya Ticaret Örgütü' nün alması kararlaştırılmıştır. 2016 itibari ile 164 üye ülke sayısına ulaşılmış ve dünyadaki en büyük uluslararası ekonomik örgütü haline gelmiştir (Seyidoğlu,2009: 217). Dünya Ticaret Örgütü'ne üye ülkelerin birbirleri ile yaptığı ticaret toplam dünya ticaretinin %98'ine denk gelmektedir.

Uluslararası ticarete örgütün işlevleri;

- Görüşmelerin sağlanması.
- Anlaşmaların uygulanması.
- Uyuşmazlıkların çözümü.
- Ülkelerin ticarete uyguladığı yöntemlerin takibi.
- Gelişmekte olan ülkelere destek sağlanması.

Türkiye, görüşmelerin sonunda Fas'ta Dünya Ticaret Örgütü' nü kuran anlaşmayı imzalamış ve kurucu ülke üyesi statüsünde üye olmuştur.

4. Türkiye'nin Dış Ticaretinde Ekonomik Bütünleşmeler

Bu bağlamda, Türkiye'nin çeşitli önemli entegrasyonlarla dış ticaret ilişkisi detaylı bir şekilde incelenmektedir.

4.1. Türkiye ve OECD Ülkeleri Arasındaki Dış Ticaret

Türkiye'nin ABD, Avusturya, Kanada, Fransa, Hollanda, Lüksemburg, Almanya, İtalya, İngiltere, Belçika, Danimarka, İrlanda, Yunanistan, İsviçre, İsveç, İspanya, İzlanda, Norveç, Portekiz ile yaptığı ihracat ve ithalat değerlerine ilişkin veriler Tablo 1'de verilmektedir.

Tablo 1. Türkiye ve OECD Ülkeleri Arasındaki Dış Ticareti

Yıl	Toplam İhracatı (Milyon Dolar)	Toplam ihracatta (%) Payı	Toplam İthalatı (Milyon Dolar)	Toplam İthalatta (%) Payı
1996	14.711	63,3	31.318	71,8
2000	19.672	70,8	39.279	66,6
2005	45.846	62,4	67.237	57,6
2010	57.394	50,4	94.162	50,7
2011	67.113	49,7	121.327	50,4
2012	66.289	43,7	113.723	48,
2013	68.683	46.8	124.206	49,4
2014	76.674	49.7	116.518	48,1
2015	75.368	53.6	101.502	49,0
2016	77.419	55.7	100.923	50,8
2017	82.725	54.1	116.368	49,8
2018	93.819	57.2	115 052	49,8

2019	99.325	55.1	98.858	47.0
2020	94.788	56.0	107.231	48.9
2021	125.914	55.9	120.883	44,5
2022	135 580	53.3	147 333	40.5

Kaynak: TÜİK, Erişim Tarihi:17.12.2023

4.2. Türkiye ve Avrupa Birliği Arasındaki Dış Ticaret

Türkiye' nin Almanya, Avusturya, Belçika, Bulgaristan, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Estonya, Finlandiya, Fransa, Hırvatistan, Hollanda, İrlanda, İspanya, İsveç, İtalya, Kıbrıs, Letonya, Litvanya, Lüksemburg, Macaristan, Malta, Polonya, Portekiz, Romanya, Slovakya, Slovenya ve Yunanistan'ın üye olduğu AB ülkeleri ile ihracat ve ithalat verileri Tablo 2'de yer almaktadır.

Tablo 2. Türkiye'nin AB Ülkeleri ile Dış Ticareti

Yıl	Toplam İhracatı (Milyon Dolar)	Toplam ihracatta (%) Payı	Toplam İthalatı (Milyon Dolar)	Toplam İthalatta (%) Payı
1996	12.590	54.2	24.349	55.8
2000	15.688	56.5	28.552	52.4
2005	41.527	56.5	52.781	45.2
2010	52.933	46.5	72.390	39.0
2011	62.587	46.4	91.438	38.0
2012	59.389	39.1	87.657	37.1
2013	63.038	41.5	92.457	36.7
2014	62.140	43.5	88.783	36.7
2015	56.478	44.5	78.681	38.0
2016	59.981	48.0	77.501	39.0
2017	67.987	47.1	85.205	36.4
2018	77.429	50.0	80.809	36.2

2019	76.726	42.4	67.913	32.3
2020	70.019	41.3	73.286	33.4
2021	93.052	41.3	85.385	31.5
2022	103 049	40.5	93 286	25.6

Kaynak: TÜİK, Erişim Tarihi:17.12.2023

4.3. Türkiye ve İslam İşbirliği Teşkilatı Arasındaki Dış Ticaret

Üyeleri arasında Afganistan, Arnavutluk, Azerbaycan, Bahreyn, Bangladeş, Benin, Birleşik Arap Emirlikleri (BAE), Brunei, Burkina-Faso, Cezayir, Cibuti, Çad, Endonezya, Fas, Fildişi Sahili, Filistin, Gabon, Gambiya, Gine, Gine Bissau, Guyana, Irak, İran, Kamerun, Katar, Kazakistan, Kırgızistan, Kornorlar, Kuveyt, Libya, Lübnan, Maldivler, Malezya, Mali, Mısır, Moritanya, Mozambik, Nijer, Nijerya, Özbekistan, Pakistan, Senegal, Sierra Leone, Somali, Sudan, Surinam, Suudi Arabistan, Tacikistan, Togo, Tunus, Türkiye, Türkmenistan, Uganda, Umman, Ürdün, Yemen'dir. Suriye (Üyeliği 14-15 Ağustos 2012 tarihlerinde düzenlenen 4. Olağanüstü İİT Zirvesi'nde askıya alınmıştır) bulunmakta olan İslami İşbirliği Teşkilatı ile dış ticareti Tablo 3'te verilmektedir.

**Tablo 3. Türkiye ve İslami İş Birliği Teşkilatı Ülkeleri
Arasındaki Dış Ticareti**

Yıl	Toplam İhracatı (Milyon Dolar)	Toplam ihracatta (%) Payı	Toplam İthalatı (Milyon Dolar)	Toplam İthalatta (%) Payı
1996	4.142	17.8	3.896	12.8
2000	3.573	12.9	6.746	11.6
2005	13.061	17.8	20.403	8.3
2010	32.469	28.5	32.979	12.0
2011	37.325	27.7	38.770	13.0
2012	55.218	36.4	31.690	13.4
2013	54 245	33.6	33 350	12.8
2014	53 783	32.3	30 654	12.2
2015	46 599	30.9	23 242	10.9
2016	44 347	29.7	23 762	11.8
2017	48 627	29.6	32 673	13.7
2018	44 841	25.3	29 916	12.9
2019	48 767	27.0	26 22	12.5
2020	43 736	25.8	30 992	14.1
2021	56 662	25.2	30 548	11.3
2022	64 297	25.3	40 293	11.1

Kaynak: TÜİK, Erişim Tarihi:17.12.2023

4.4. Türkiye ve Ekonomik İşbirliği Teşkilatı (ECO) Ülkeleri Arasındaki Dış Ticaret

Türkiye, Pakistan, İran, Afganistan, Azerbaycan, Kazakistan, Kırgızistan, Tacikistan, Türkmenistan ve Özbekistan'ın yer aldığı ECO ülkeleri ile dış ticareti Aşağıdaki tabloda verilmektedir.

Tablo 4. Türkiye'nin Ekonomik İş Birliği Teşkilatı Ülkeleri ile Dış Ticareti

Yıl	Toplam İhracatı (Milyon Dolar)	Toplam ihracatta (%) Payı	Toplam İthalatı (Milyon Dolar)	Toplam İthalatta (%) Payı
2013	12 836	7.9	33 350	6.0
2014	12 752	7.7	30 654	5.7
2015	10 537	7.0	23 242	4.5
2016	10 504	7.0	23 762	4.0
2017	9 121	5.5	32 673	4.8
2018	8 034	4.5	29 916	4.8
2019	8 707	4.8	26 221	3.6
2020	8 684	5.1	30 992	2.1
2021	11 267	5.0	30 548	3.1
2022	12 535	4.9	40 293	3.1

Kaynak: TÜİK, Erişim Tarihi:17.12.2023

4.5. Türkiye ve Karadeniz Ekonomik İşbirliği Örgütü Ülkeleri Arasındaki Dış Ticaret

Türkiye, Azerbaycan, Ermenistan, Gürcistan, Moldova, Rusya Federasyonu, Ukrayna, Bulgaristan, Romanya, Arnavutluk, Sırbistan, Yunanistan' ın dış ticaret verileri Tablo 5'te verilmektedir.

**Tablo 5. Türkiye ve Karadeniz Ekonomik İşbirliği Örgütü
Ülkeleri Arasında Dış Ticaret**

Yıl	Toplam İhracatı (Milyon Dolar)	Toplam ihracatta (%) Payı	Toplam İthalatı (Milyon Dolar)	Toplam İthalatta (%) Payı
1996	2.926	12.6	3.896	8.9
2000	2.466	8.9	6.746	12..4
2005	8.619	11.7	20.403	17.5
2010	14.456	12.7	32.979	17.8
2011	17.767	13.2	38.770	16.1
2012	18.791	12.4	41.509	17.5
2013	21.720	13.5	42.713	16.4
2014	20.789	12.5	41.995	16.7
2015	15.425	10.2	32.397	15.2
2016	13.800	9.2	25.023	12.4
2017	16.580	10.1	31.627	13.2
2018	19.390	10.9	34.075	14.7
2019	20.446	11.3	33.881	16.1
2020	20.301	12.0	28.044	12.8
2021	27.699	12.3	43.741	16.1
2022	35.706	14.0	74.179	20.4

Kaynak: TÜİK, Erişim Tarihi:17.12.2023

4.6. Türkiye ve Bağımsız Devletler Topluluğu Ülkeleri Arasındaki Dış Ticaret

Azerbaycan, Belarus, Ermenistan, Kazakistan, Kırgızistan, Moldova, Özbekistan, Rusya ve Tacikistan' ın yer aldığı Bağımsız Devletler ile dış ticaret verileri aşağıdaki gibidir.

**Tablo 6. Türkiye ve Bağımsız Devletler Topluluğu
Ülkeleri Arasındaki Dış Ticaret**

Yıl	Toplam İhracatı (Milyon Dolar)	Toplam ihracatta (%) Payı	Toplam İthalatı (Milyon Dolar)	Toplam İthalatta (%) Payı
1996	2.553	11,0	3.04	7,0
2000	1.156	5,5	1.542	10,2
2005	4.784	6,5	16.885	14,5
2010	10.288	9,0	28.908	15,6
2011	13.376	9,9	33.159	13,8
2012	15.074	9,9	35.248	14,9
2013	13.525	8,4	30.276	11,6
2014	12.345	7,4	28.734	11,4
2015	8.111	5,4	23.721	11,1
2016	5.593	3,7	18.222	9,0
2017	7.204	4,4	23.597	9,9
2018	8.502	4,8	26.288	11,4
2019	9.557	5,3	26.777	12,7
2020	10.261	6,0	20.991	9,6
2021	13.625	6,1	34.042	12,5
2022	18.414	7,2	65.767	18,1

Kaynak: TÜİK, Erişim Tarihi:17.12.2023

4.7. Türkiye ve EFTA Ülkeleri Arasındaki Dış Ticaret

Tablo 7'de, Türkiye'nin Norveç, İsviçre, İzlanda ve Liechtenstein ile gerçekleştirdiği dış ticaret rakamları sunulmaktadır.

Tablo 7. Türkiye ve EFTA Ülkeleri Arasındaki Dış Ticaret

Yıl	Toplam İhracatı (Milyon Dolar)	Toplam ihracatta (%) Payı	Toplam İthalatı (Milyon Dolar)	Toplam İthalatta (%) Payı
1996	335	1.4	1.112	2.5
2000	324	1.2	1.155	2.1
2005	820	1.1	4.439	3.8
2010	2.416	2.1	4.002	2.2
2011	1.887	1.4	5.845	2.4
2012	2.601	1.7	5.238	2.2
2013	1.764	1.1	10.862	4.2
2014	3.831	2.3	5.891	2.3
2015	6.236	4.1	3.228	1.5
2016	3.336	2.2	3.222	1.6
2017	1.689	1.0	7.801	3.3
2018	2.332	1.3	3.682	1.6
2019	1.794	1.0	4.179	2.0
2020	1.847	1.1	8.479	3.9
2021	2.225	1.0	3.955	1.5
2022	2.133	0.8	16.435	4.5

Kaynak: TÜİK, Erişim Tarihi:17.12.2023

4.8. 2022’de Türkiye’nin Dış Ticaretinde Öne Çıkan İlk 10 Ülke

Türkiye’nin en fazla ticari ilişkilerinin bulunduğu 10 ihracat ve ithalat ülkesi tablo 8’de verilmektedir. Türkiye’nin 2022 yılı itibari ile en fazla ihracat yaptığı üç ülke Almanya, ABD ve Irak olurken; ithalatında en yüksek paya sahip üç ülke Rusya Federasyonu, Çin ve Almanya olduğu görülmektedir.

Tablo 8. 2022 Yılı itibari ile Türkiye’nin İhracat ve İthalatındaki ilk 10 Ülke

S i r a	Ülke	Yıllık İhracat (ABD doları)	Yıllık ihracat (toplam içindeki % payı)	Ülke	Yıllık İthalat (ABD doları)	Yıllık İthalat (toplam içindeki % payı)
1	Almanya	21 141 783	8.3	Rusya Federasyonu	58 848 948	16.2
2	ABD	16 885 325	6.6	Çin	41 354 561	11.4
3	Irak	13 750 276	5.4	Almanya	24 033 074	6.6
4	Birleşik Krallık	13 004 798	5.1	İsviçre	15 335 897	4.2
5	İtalya	12 386 045	4.9	ABD	15 228 078	4.2
6	İspanya	9 654 318	3.8	İtalya	14 082 252	3.9
7	Fransa	9 534 619	3.8	Hindistan	10 697 077	2.9
8	Rusya Federasyonu	9 342 796	3.7	Fransa	9 429 702	2.6
9	Hollanda	8 026 254	3.2	Güney Kore	9 004 399	2.5
10	İsrail	7 032 339	2.8	İspanya	7 004 013	1.9

Kaynak: <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Dis-Ticaret-Istatistikleri-Ocak-2022-45536>

Bir önceki yıl ihracatında üçüncü sırada İngiltere yer alırken bu yıl dördüncü sıraya gerilemiştir. İthalatında ise geçen

yıla göre ülkeler aynı kalırken Çin 2022 yılında yerini Rusya Federasyonu'na kaptırmıştır.

5. Sonuç

Son dönemde, Türkiye yeni pazarlara yönelmiş ve diğer ekonomik entegrasyonlarla iş birliğini artırma amacıyla bulunmaktadır.

Türkiye'nin İslam İş Birliği Teşkilatı ile olan ilişkileri özellikle dış ticarete belirgin hale gelmektedir. Ayrıca, Türkiye'nin ihracatında uzun yıllardır %50'nin üzerinde bir paya sahip olan Avrupa Birliği, birinci sıradaki konumunu korumaktadır. Bu durum, coğrafi yakınlığın önemli bir etkisinin olduğunu göstermektedir.

Türkiye'nin KEİ ülkeleri ile yürüttüğü dış ticareti değerlendirdiğimizde, 1991 yılından itibaren Rusya Federasyonu'nun Türkiye'nin en büyük dış ticaret partneri konumunda olduğunu görüyoruz. Diğer yandan, diğer KEİ ülkeleri ile yapılan ticaret genelde düşük seviyelerde seyretmektedir. KEİ üyesi ülkeler, büyük ve gelişen bir pazar potansiyeline sahip olmalarına rağmen, Türkiye'nin son yıllarda bu ülkelerle dış ticaret ilişkilerini artırdığı ve ticaret hacmini genişlettiği belirtilmektedir. Türkiye, mevcut potansiyelini en üst düzeyde kullanarak nitelikli, yüksek teknoloji seviyesinde ve dolayısıyla daha fazla katma değer sağlayan ürünler üretebilirse, KEİ bölgesine yönelik ihracatını artırabilir. Bu durum, bölgede güçlü bir pazar potansiyelinin olduğunu göstermektedir.

Türkiye'nin öncelikli hedef pazarı, toplam ihracatının yüzde 40,5 gibi önemli bir kısmını gerçekleştirdiği Avrupa Birliği

ülkeleridir. İkinci sırayı İslam İşbirliği Teşkilatı ülkeleri (%25,2), üçüncü sırayı ise Karadeniz Ekonomik İşbirliği ülkeleri (%14) almaktadır. 2022 itibariyle Türkiye'nin toplam ihracatının %8,3'ü Almanya'ya yönelmiştir. Başka bir ifadeyle, Türkiye'nin en büyük ihracat payı, ekonomik entegrasyon kapsamında AB'ye ve ulusal bazda ise Almanya'ya odaklanmıştır.

Türkiye'nin ithalat profili coğrafi açıdan geniş bir dağılıma sahiptir. AB ülkeleri, Türkiye'nin toplam ithalatının %25,6'lık bir kısmını oluştururken, uzun bir süredir Türkiye'nin en fazla ithalat yaptığı Rusya Federasyonu ilk sıraya yerleşmiş, Çin bir önceki yıla göre bir sıra gerileyerek ikinci sırayı alırken, Almanya ise üçüncü sıradadır. Bu sıralamada, Türkiye'nin Rusya Federasyonu'ndan doğalgaz ithalatıyla ilgili mevcut anlaşmanın ve doğal gaz ithalatının önemli bir etkisi bulunmaktadır. Türkiye'nin Rusya'dan gerçekleştirdiği ithalatın toplam ithalattaki payı %16,2'dir. Ayrıca, Türkiye'nin Çin'den yaptığı ithalatın toplam ithalattaki payı ise %11,4'tür.

Türkiye'nin uluslararası ticaret ilişkileri; sadece ticari anlaşmalara değil, aynı zamanda ortak sınırlara, dil, tarih, kültür ve geleneksel bağlara sahip ülkelerle daha yoğun bir etkileşim içerisinde olduğu görülmektedir.

KAYNAKLAR

Acar Sadık, (2012). Uluslararası Reel Ticaret: Teori Politika, *Dokuz Eylül Üniversitesi Matbaası*, 4.Baskı, İzmir.

Balassa Bela, (1982). The Theory of Economic Integration, *Greenwood Press*, Connecticut.

Balkır Canan ve Demirci Muzaffer, (1989). Uluslararası Ekonomik Bütünleşme ve Avrupa Topluluğu, 2.Baskı, *Filiz Kitapevi*, İstanbul.

Chacholiades Miltiades, (1990). International Economics, *Mc Graw Hill Ed. Co.*, USA.

Dunn Robert M. Jr. ve Ingram James C., (1996). International Economics, 4th Ed., *John Wiley & Sons Inc.*, USA.

Friedrich Klaus, (1974). International Economics Concepts and Issues, *Mc-Graw Hill Book Company*, New-York, 1974.

Güran, N., ve Aktürk, İ. (1992). Uluslararası İktisadi Kuruluşlar,

Kahnert Friedrich vd., (1996). Economic Integration Among Developing Countries, Paris.

Karluk Rıdvan, (1995). Küreselleşen Dünyada Uluslararası Ekonomik Kuruluşlar ve Entegrasyonlar, 2.Baskı, *Anadolu Üniversitesi Basımevi*, Eskişehir.

Kindleberger P. Charles, (1970). Uluslararası İktisat, Çev. Necdet Serin, Cilt:1, *Doğan Yayınevi*, Ankara.

Manisalı Erol, (1971). Uluslararası Ekonomi: Gümrük Birlikleri ve Dinamik Entegrasyon Teorisi, *İstanbul Üniversitesi Yayınları* No:1694, İstanbul.

Nielsen Jorgen Ulff Moller vd., (1995). International Economics: Wealth of Open Nations, *Mc Graw Hill Company*, London.

Seyidoğlu Halil, (2009). Uluslararası İktisat, Geliştirilmiş 17.Baskı, *Güzem Can Yayınları*, İstanbul

Tinbergen Jan, International Economic Integration, Amsterdam: *Elsevier Publishing Company*, Netherlands, 1965.

TÜİK, Dış Ticaret İstatistikleri, <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Dis-Ticaret-Istatistikleri-Ocak-2022-45536> Erişim Tarihi: 17.11.2023.

TÜİK, Dış Ticaret İstatistikleri, <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Dis-Ticaret-Istatistikleri-Subat-2021-37414> Erişim Tarihi:17.11.2023.

WORLDBANK, <https://www.worldbank.org/en/topic/regional-integration/overview> Erişim tarihi: 15.11.2023.

WORLDBANK, <https://www.worldbank.org/en/research/brief/trade-and-international-IMFintegration> Erişim Tarihi: 10.11.2023.

BÖLÜM X

TÜRKİYE EKONOMİSİNDE 2000 SONRASI DÖNEMDE DIŞ TİCARET EKONOMİK BÜYÜME İLİŞKİSİ ÜZERİNE BİR DEĞERLENDİRME*

Mert Boran YILDIZ**

Coşkun ÇILBANT***

1. Giriş

Ekonomistlerin ve ülkelerin dikkat çektiği en önemli makroekonomik göstergelerden biri olan ekonomik büyüme, globalleşen dünyada ve değişen ekonomik ortamda ekonomik tartışmaların merkezinde yer almaktadır.

Emek, sermaye, doğal kaynaklar ve üretimdeki değişiklikler ülkenin ekonomik büyüme sürecini etkileyen temel belirleyicilerdir. Ülkedeki işsizliğin azalması, mevcut kaynakların verimli kullanılması, ekonomik büyümeye bağlı olarak vergi tahsilatının, doğrudan yatırımların ve kişi başına düşen milli

* Bu çalışma Doç. Dr. Coşkun ÇILBANT danışmanlığında yapılan Mert Boran YILDIZ'ın "Dış Ticaretin Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi: 2000 Sonrası Türkiye Ekonomisi" başlıklı Yüksek Lisans tezinden türetilmiştir.

** Manisa Celal Bayar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilimdalı, mertboranyldz@gmail.com.

*** Doç. Dr., Manisa Celal Bayar Üniversitesi İİBF, İktisat Bölümü, coskun.cilbant@cbu.edu.tr.

gelirin artması ekonomik büyüme üzerinde olumlu sonuçlar doğurmaktadır. Öte yandan, siyasi belirsizlik, politik uygulamadaki yetersizlikler ve bankacılık ve finansal sistem üzerindeki kontrol eksikliği ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkilemektedir.

İhracata dayalı bir büyüme hipotezinin geçerliliğini yalnızca ihracatı ekonomik büyümeyle bağlantılı olarak değerlendirerek test etmek de yanıltıcı olabilmektedir. Bu nedenle ihracat-ithalat ve ekonomik büyüme ilişkisinin birlikte değerlendirilmesi, daha gerçekçi sonuçlara ulaşmak ve daha doğru politika önerilerinde bulunmak için son derece önem arz etmektedir. Ayrıca sanayide ve ekonomide verimliliği artırmak istiyorsak büyüme, ihracat ve ithalat arasında sağlıklı bir bağ kurmak önemli olmaktadır.

İhracatın ekonomik büyüme üzerindeki olumlu etkisi genel olarak; iş bölümünü ve iş birliğini genişletmek, dış ticaret yoluyla milli geliri, rekabeti ve verimliliği artırmak, teknoloji ithalatı yoluyla daha fazla rekabet avantajı yaratmak, iç piyasada alıcı bulamayan ürünleri ihraç ederek mevcut kaynakları harekete geçirmek ve döviz kazancını artırmak olarak sıralanabilir. Ödemeler dengesini iyileştirmek, insan sermayesine yatırım yapmak ve teknoloji transferinin daha çabuk gerçekleşmesi için olanakları harekete geçirmek de önemli etkiler olarak ifade edilebilir. Öte yandan, birçok araştırmacı, ulusal ve uluslararası yatırım düzeyinin, teknolojik gelişme ve ülkedeki rekabet gücünün artmasıyla ihracatın eskisinden daha hızlı büyüyebileceğini belirtmektedir.

Teknoloji transferi, içsel büyüme modellerinde çalışılan mevcut kaynakların ve ara varlıkların temini gibi süreçler ithalat yoluyla yönetilebilmektedir. Bu durum, ithalat ile ekonomik büyüme arasında bir bağlantı olduğu iddiasını desteklemektedir.

Gelişmekte olan ülkelerde ekonomik büyüme için ihtiyaç duyulan ürünlere; tasarruf eksikliği, sermaye yetersizliği gibi nedenlerle ulaşılamaması, yetersiz ithalata yol açmaktadır. Bu durum ekonomik büyümenin hedeflerini olumsuz yönde etkilemekte ve dolaylı olarak politik süreci de kesintiye uğratabilmektedir.

2. Dış Ticaret ve Ekonomik Büyüme İlişkisi

Bir ülkenin önceki döneme göre üretim kapasitesindeki artış, o ülkenin ekonomik büyüme oranını göstermektedir. Ülkeler ekonomik büyüme yoluyla zenginliklerini artırmak isteseler de daha az kaynağa sahip olan ülkeler bu durumda dışardan kaynak sağlama eğilimine girmektedirler. Dış ticaret şu anda ülkeler arasındaki etkileşimin en önemli sebepleri arasında yer almaktadır. Büyümenin itici gücü olarak desteklenen dış ticaret, klasik iktisatçılardan günümüze kadar tartışma konusu olmuş ve modeller geliştirilmiştir (Şahin ve Durmuş, 2018: 116).

Dışa açıklık ve şeffaflık kavramı, ihracat ve ithalatın toplamının GSYH'ye oranı olarak ifade edilmektedir. İhracat ve ithalatın toplamı aynı zamanda dış ticareti de temsil etmektedir. İhracat, ülke için bir gelir kaynağı oluşturmasının yanında, milli üretimi dış dünyaya da açmaktadır. Ekonomik göstergeler ve uluslararası kuruluşlar arasında dış ticaretin artan önemi ile ilgili olarak, ihracatın ithalattan daha önemli olması dış ticaret dengesi

üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğu anlamına gelmektedir (Şahin, 2004: 5-19).

1960'lı yıllarda dış ticaret en önemli büyüme faktörü olarak tanıtılmış ve ihracata yönelik bir ticaret politikası uygulamaya konulmuştur. Ancak modern büyüme teorilerinde dış ticaret, büyümenin birçok kaynağından yalnızca biri olarak kabul edilmektedir. Genel olarak, dış ticaret ile ekonomik büyüme arasında iki yönlü bir ilişki bulunmaktadır (Ekrem, 2013: 1-12).

İhracat dayalı bir politikanın ekonomik büyümeye olan etkilerini şu şekilde sıralayabiliriz (Uçan ve Koçak, 2014: 51):

- Yurtdışına açılan firmalar, ihracat ile mükemmel kurumsal fiyatlardan yararlanma imkanına sahip olmaktadır. Üretim maliyetlerinin düşeceği ve verimlilik artışlarının yaşanacağı ifade edilebilir. Artan verimlilik aynı zamanda dış ticarete de çeşitli kazanımlara yol açabilmektedir.
- Sınırlı iç pazardan büyük dış pazarlara geçiş, verimliliği, ardından teknolojik gelişmeyi ve ihracatın ülkeler arası dağılımını garanti etmektedir.
- Şirketler arası rekabeti canlandıracağından bahsedilebilir.
- Döviz kazançlarını artırarak ticaret hadlerini iyileştirmeye sebep olacağı ifade edilmektedir.
- Dış ticaretin, faydaları ve maliyetleri ile dış dengeyi ve gelecekteki büyümeyi etki altına alacağından söz edilebilir.

1947 yılında imzalanan Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT) ile 1995 yılında faaliyetlerine başlayan Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ), dış ticareti yaygınlaştırarak uluslararası ticaretin gelişmesine önemli katkılarda bulunmuştur. Türkiye GATT'ı 1953'te onaylanarak ve ardından 1963'te Avrupa Ekonomik Topluluğu'nun (AET) tam üyesi olmak için Ankara Anlaşması'nı imzalayıp başvuru aşamasını başlatarak bu süreçte dahil olmaya çalışmıştır.

24 Ocak 1980 tarihinde alınan kararlarla da Türkiye, dış ticaretin serbestleştirilmesine başlamış ve ihracata yönelik büyüme politikasında hız kazanmıştır. Sonuç olarak, serbest dış ticaretin Türkiye ekonomisindeki öneminin giderek arttığını söyleyebiliriz (Pata, 2017: 199-234). 1980 yılından itibaren Türkiye ekonomisi, uluslararası ticaretin serbestleştirilmesi sürecine girmiş ve daha önce uygulanan yurtiçi ithalatın ikamesine dayalı politika yerine ihracata yönelik bir politika uygulamasına geçilmiştir (Hüseyini, 2012).

2.1. İhracat İşlemleri

İhracat işlemleri, malların ihracat mevzuatına ve yürürlükteki gümrük mevzuatına uygun olarak Türk Gümrük Bölgesi veya serbest bölgeler dışına ihracat olarak ifade edilmektedir. Bakanlıkça belirlenen diğer para çekme işlemleri de ihracat olarak kabul edilmektedir.

İhracatçı olabilmek için İhracatçı Birliği Genel Sekreterliği üyesi olmak ve vergi kanununa tabi olan gerçek veya tüzel kişi olmak gerekmektedir. İhracat şirketleri, yürürlükteki mevzuat hükümlerine göre tüzel kişi olmasalar bile yasal tasarruf hakkına

sahip olanlar olarak da tanımlanmaktadır (Çelik ve diğ., 2016: 113).

Bazı malların ihracatı uluslararası anlaşmalar, kanunlar ve yönetmeliklerle yasaklanmıştır. Tablo 1 de ihracatı yasak olan maddeler ve bunların yasal dayanakları gösterilmektedir.

Tablo 1. İhracatı Yasak Olan Maddeler

Madde	Yasal dayanak
Sığla (liquidambar orientalis)	06/01/1996 tarih ve 22515 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanmış bulunan 95/7623 sayılı İhracat Rejimi Kararı
Ceviz, dut, kiraz, armut, erik, porsuk, dişbudak, karaağaç ve ıhlamur adlı ağaç türlerinin kütük, tomruk, kereste, kalas ve taslak olarak ihracı	11/05/1974 tarih ve 14883 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanmış bulunan 24/4/1974 tarih ve 7/8186 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı
Yalankoz (pterocarya carpinifolia)	06/01/1996 tarih ve 22515 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanmış bulunan 95/7623 sayılı İhracat Rejimi Kararı
İhracı ön izne bağlı mallar listesinde yer alan türler hariç bütün av ve yaban hayvanları (canlı ve cansız olarak ve tanınabilir en küçük parçaları ile bunlardan mamul konfeksiyon)	13/4/1990 tarih ve 20491 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanmış bulunan 08/03/1990 tarih ve 90/234 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı
Hint keneviri	24/06/1933 tarih ve 2435 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanmış bulunan 2313 sayılı “Uyuşturucu Maddelerin Murakabesi Hakkında Kanun”
Zeytin (tescili yapılmış ve Milli Çeşit Listesi’nde yayımlanmış	06/01/1996 tarih ve 22515 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanmış

olan çeşitlerinin yurt içinde sertifikalandırılmış olanları hariç), incir, fındık, antep fıstığı, asma (sultani çekirdeksiz) fidanları	bulunan 95/7623 sayılı İhracat Rejimi Kararı
Odun ve odun kömürü (Meyve kabuklarından üretilen mangal kömürü hariç)	06/01/1996 tarih ve 22515 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanmış bulunan 95/7623 sayılı İhracat Rejimi Kararı
Tütün tohumu ve fidesi	04/12/2002 tarih ve 24956 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanmış bulunan “Tütün Üretimi, Üretici Tütünlerinin Pazarlanması, İç ve Dış Ticareti, Denetimi ve Tütün Ekspertizi ile İlgili Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik”
Doğadan toplanan doğal çiçek soğanları	06/01/1996 tarih ve 22515 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanmış bulunan 95/7623 sayılı İhracat Rejimi Kararı
Kültür ve tabiat varlıkları (Eski eserler)	23/07/1983 tarih ve 18113 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanmış bulunan 2863 sayılı “Kültür ve Tabiat Varlıklarını Koruma Kanunu”
Datça hurması (Phoenix the ophrasti crenter)	06/01/1996 tarih ve 22515 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanmış bulunan 95/7623 sayılı İhracat Rejimi Kararı

Kaynak: Ticaret Bakanlığı, ihracat tebliğleri
 (https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2009/09/20090918-17.htm) Erişim
 Tarihi: 20.04.2022

İhracat faaliyetlerine başlayabilmeleri için, ihracatçıların, aldıkları onaylı gümrük beyannamesini İhracat Sendikalar Genel Sekreterliğinden ihracat faaliyetlerinin yürütüldüğü gümrük idaresine ibraz etmeleri gerekmektedir (Kaya, 2011: 171).

İhracat, ödeme yöntemlerine göre sınıflandırılmaktadır;

- **Konsinye İhracat:** Malların daha sonra nihai satış için ihracat şirketinin yabancı alıcılarına, aracılara veya yurtdışı şubelerine teslim edilmesi anlamına gelmektedir. Gönderinin ihraç talebi, İlişkili İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği'ne iletilerek başvuru gerçekleşmektedir. Nihai fatura olmadan gönderilen mallar sevk ülkesinde satıldığında, ihracatçı satılan paket için ticari fatura düzenlemektedir. Konsinye gönderilen malın nihai satışı yapıldığında ihracatçı, nihai satış faturasını ve gerekli diğer belgeleri, İhracatçı Genel Sekreterliği'nin onayı ile 30 gün içinde aracı bankaya göndermektedir. Konsinye teslim edilen malın nihai satışının bir yıl içinde tamamlanması zorunlu olarak ifade edilmektedir. Gerekirse bu süre 2 yıla kadar çıkartılabilmektedir. Malların belirtilen süre içinde satılmaması durumunda mallar gümrük mevzuatına uygun olarak ülkeye iade edilmektedir.

- **Ön İzinli İhracat:** Söz konusu ürünle ilgili uluslararası anlaşmalar, kanunlar ve yönetmelikler uyarınca ihracatı özel bir makamın ön onayına tabi olan malların ihracatının gerçekleşmesi olarak ifade edilmektedir.

- **Ticari Kiralama Yoluyla İhracat:** Kiranın ödenmesi karşılığı ile malların gümrükten geçici olarak çıkarılmasından oluşmaktadır. 2008 yılında bu tür ihracat beyannamesi geri çekildiği için bu şekilde ihraç edilecek İhracat Gümrük Kanunu hükümlerine tabi olarak gerçekleşmektedir (Çelik, 2016: 117-118).

- **Transit Rejimi:** Serbest dolaşıma girmeyen ve ihracat için beyan edilen malların, ithalat vergileri ve dış ticaret politikasına bakılmaksızın, Türkiye gümrük bölgesinde bir noktadan diğerine gümrük kontrolü altında taşınması olarak ifade edilmektedir. Türkiye gümrük bölgesi içinde transit rejimine tabi eşya, Türkiye'den yabancı bir ülkeye ve ulusal gümrük idaresinden başka bir iç gümrük idaresine veya yabancı bir ülkeden başka bir yabancı ülkeye, yabancı bir ülkeden Türkiye'ye taşınmaktadır. Transit taşıtlar ve serbest dolaşımda olmayan mallar transitte gümrük vergisine tabi olmamaktadır. Ancak transit halindeki eşyanın depolanması, mühürlenmesi, yüklenmesi ve boşaltılması gibi tedbirler için ücret alınmaktadır.

- **Kayda Bağlı İhracat:** Eşyanın ihracı öncesinde İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği tarafından gümrük beyannamelerinin tescil edildiği ihracat türü olarak ifade edilmektedir. Kayıtlı ihracat olarak görünen malların ihracatı, ihracat kurallarına bağlı kaydedilmektedir. İhracatçılar, ihracat birlikleri tarafından onaylanmış gümrük beyannamesi eksi kayıt belgesi ile 30 gün içinde

ihracatın gerçekleştirileceği gümrük idaresine sunulmaktadır.

- **İthal Edilmiş Eşya İhracatı:** Yeni veya kullanılmış eşya ihracatı, gümrük mevzuatının genel esaslarına göre gerçekleşmektedir.

- **Ücretsiz İhracat:** Yurt dışına mal ihraç ederken ücretsiz olarak yapılan ihracat şekli olarak ifade edilmektedir. Örnek vermek gerekirse, gerçek veya tüzel kişiler tarafından alınan veya gönderilen hediyeler, doğal afetlerde gönderilen insani yardım malzemeleri, devlet kurum ve kuruluşları, belediyeler ve üniversiteler tarafından görev veya sözleşmelerine göre gönderilen mal ve araçlar ücretsiz olarak ihraç edilmektedir.

- **Serbest Bölgelere İhraç Edilmesi:** Serbest Bölgeler, ticari faaliyet için büyük teşviklerin olduğu, ekonomik, mali ve ticari açıdan yasal ve idari kısıtlamaların uygulanmadığı veya kısmen uygulandığı alanlar olarak ifade edilmektedir. Serbest bölgelerdeki faaliyetler için ruhsat alınması gerekmektedir. Türkiye'nin serbest bölgelerinde her türlü üretim, satış ve hizmet faaliyetleri gerçekleştirilmektedir. Bu serbest bölgelerdeki faaliyetlerin gerçekleşmesi için nihai değerlendirme yetkisi Serbest Bölgeler Genel Müdürlüğü'nce yapılmaktadır. Türkiye'de serbest bölgeler dış ticareti arttırmak, ihracat şirketlerini çekmek, yatırımları ve ihracata yönelik belirli sektörleri teşvik etmek ve doğrudan yabancı yatırım yoluyla ülkeye teknolojinin penetrasyonunu kolaylaştırmak için oluşturulmuştur.

3218 sayılı Serbest Bölge Kanunu “serbest bölge ile Türkiye'nin diğer bölgeleri arasındaki ticaret, dış ticaret rejimine tabidir, serbest bölge ile diğer ülkeler ve serbest bölgeler arasında dış ticaret rejimi uygulanmaz” şeklinde düzenleme içermektedir. Bu nedenle yurt içi serbest bölgelerden yapılan işlemler ihracat rejimine, serbest bölgelerden yapılan yurt içi işlemler ise ithalat rejimine göre uygulanmaktadır (Acaravcı ve Kargı, 2015: 1-16).

İhracat ülke ekonomisi için çok önemli olduğundan ihracattaki artış, ekonomi faktörlerinin verimliliğinin artmasında etkin olmaktadır. Ayrıca ihracat ölçek ekonomilerini ve pozitif dışsallıkların kazanç faydalarını arttırmaya yönelik, ülkeye döviz girişini garanti eder ve ara mal ve teçhizat ithalatının kolaylaşmasını sağlamaktadır. Artan ihracat, kapasite kullanımını arttırdığından ortalama birim maliyetlerinde düşüşler meydana gelmektedir. Aynı zamanda teknolojik gelişme stratejilerinin uygulanmasına da teşvik sağlamaktadır. Artan mal ve hizmet ihracatı, yeni işler yarattığından işsizliği azaltma eğilimi göstermektedir. Ülkenin refahı üzerinde olumlu bir etkiye sahip olup iş bölümünün etkinliğini ve kaynakların tahsisini sağlamaktadır. İhracatın artması dış ticaret açığının azalmasına yol açmaktadır (Acaravcı ve Kargı, 2015: 1-16). İhracat ve ekonomik büyüme arasındaki tek yönlü nedensel bağlantı, "ihracat odaklı büyüme" olarak bakılmaktadır. Bu teoriye göre ihracattaki artış ekonomik büyümenin temel nedeni olarak görülmektedir (İzgi ve Yılmaz, 2018: 54-74).

İhracatın ülke ekonomisine olumlu katkısı olduğu gibi risklerinin de olduğu açıkça bilinmektedir.

Bu riskleri Türkiye İhracatçılar Meclisi (2014) aşağıdaki gibi sıralamaktadır (İzgi ve Yılmaz, 2018: 54-74).

- Dış pazardaki satışlar istenilenden seviyelerden daha düşük olabilir veya rekabet beklenenden yüksek olarak gerçekleşebilmektedir. Bu durumun, ticaret beklentilerini etkileyebildiği ifade edilmektedir.
- İhracatta sermayenin tahsil edilememesi en büyük risk olarak ifade edilmektedir. Dış pazara bağımlı bir şirket için bu durum geri dönüş riskini oluşturmaktadır.
- Döviz kurundaki dalgalanmalar üretim ve ihracatta karları azaltabilir ve kayıplara yol açtığı ifade edilmektedir.
- Diğer bir risk faktörü, ihracatın ihracatçı ülkedeki siyasi ve ekonomik duruma bağımlı olarak belirlenmesi ile alakalı bir durum olarak ifade edilmektedir.
- Uluslararası ticaret kurallarına uygun olarak yürütülen ihracat ve ithalatı etkileyecek riskleri azaltmak adına bu kuralların risklerin oluşmasını engelleyecek şekilde uygulanması amaçlanmaktadır.
- Uluslararası pazarlarda ihraç edilen ürün çekici gelmeyebileceğinden piyasaya adaptasyonu pahalı veya imkânsız olarak gerçekleşmektedir.
- Uluslararası ticarette taraflar arasındaki anlaşmazlıkları çözmenin güç olduğu ifade edilmektedir.

2.2. İthalat İşlemleri

İthalat, diğer ülkelerden veya serbest bölgelerden gelen malların yürürlükteki ithalat ve gümrük mevzuatına uygun olarak Türkiye gümrük bölgesine girişi olarak ifade edilmektedir. Bakanlıkça belirlenen diğer genel ithalat işlemleri de ithalat olarak ifade edilmektedir.

Ülkede ithalat yapabilecek olanlar, vergi kanunu olan gerçek veya tüzel kişiler ile tüzel kişi olmasa dahi yürürlükteki yasal düzenlemelere göre kanuni ehliyete sahip kişileri ülkeye getirebilen kuruluşlardır. İthalatçıların bir ithalat vergi kayıt numarasına sahip olmaları gerekmektedir. Bu durumun istisnaları; özel anlaşmalara dayalı ithalatlar, kitap ve diğer yayınların ithalatı ve Türkiye'de düzenlenen uluslararası fuar ve sergilerde perakende ticareti için Maliye Bakanlığı tarafından onaylanan malların ithalatıdır.

İthalat, ihracatın aksine ülke ekonomisi üzerinde olumsuz bir etki bırakmaktadır. Nitekim ithalat ile, yabancı bir üreticinin üretimi yerli üreticinin üretimi yerine tercih edildiğinden, ülkeden döviz çıkışına neden olmakta ve ülkenin yerli üretimine büyük bir zarar vermektedir.

Bazı malların ithalatı uluslararası anlaşmalar, kanunlar ve yönetmeliklerle yasaklanmaktadır. İthalatı yasak olan veya ithalatına izin verilmeyen eşya ve ilgili mevzuat tablo 2 de gösterilmektedir.

Tablo 2. İthalatı Yasak Olan veya İthalatına İzin Verilmeyen Eşya ve İlgili Mevzuat

Oyun Alet ve Makinaları	1072 sayılı “Rulet, Tilt, Langirt ve Benzeri Oyun Alet ve Makinaları Hakkında Kanun” hükümleri çerçevesinde rulet, tilt, langirt ve benzeri baht ve talihe bağlı veya maharet isteyen otomatik ve yarı otomatik el ve ayakla kullanılan oyun alet ve makinalarının ithalatı yasaktır.
İpek Böceği Tohumu	Tarım ve Köy işleri Bakanlığı’nca görülecek ihtiyaç üzerine verilecek ithal İpek Böceği tohumunun ithalatı 859 sayılı “İpek Böceği ve Tohumu Yetiştirilmesi ve Muayene ve Satılması Hakkında Kanun’a göre (Tarım ve Köy işleri izinleri hariç) yasak bulunmaktadır.
Yasalara aykırı olarak bir fabrika veya ticaret markasını veyahut ticaret unvanını taşıyan ürünler	15.05.1930 tarihli ve 1619 sayılı Beynelminel Sınai Mülkiyet Mukaveleleri’nin 06.11.1925 La Haye Tadilatına İltihak Edilmesi Hakkında Kanuna ekli 20.03.1883 tarihli Paris İttihadı Mukavelenamesi uyarınca Yasalara aykırı olarak bir fabrika veya ticaret markasını veyahut ticaret unvanını taşıyan ürünlerin ithalatı yasaktır.
Bazı boyar maddeler	Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından her yıl yayımlanan "Bazı Boyar Maddelerin İthaline İlişkin Tebliğ" eki 2 sayılı listede yer verilen maddelerin ithalatı yasaktır.
Sahte menşeli eşya ve zarflar	Zarflar 4458 sayılı Gümrük Kanunu’nun 56. Maddesi uyarınca sahte menşeli eşya ile Türk menşeli eşyada kullanılmak üzere ve bunların başka ülke menşeli olduğunu gösterecek veya böyle bir izlenim uyandıracak nitelikte, üzerleri yabancı dille yazılı veya basılı her türlü boş zarf, şerit, etiket, damga ve benzeri eşya ile Türkiye’de düzenlenebilecek belgeleri başka

	ülkelerde düzenlenmiş gibi gösterebilecek nitelikte, üzerleri imzalı veya imzasız olsun, Türkiye'de yerleşik olmayan yabancı firmalara ait proforma faturalar hariç boş faturaların Türkiye'ye ithalatına izin verilmez.
Kimyasal Silahlar Sözleşmesi ekinde yer alan I ve II sayılı liste kapsamı kimyasal maddeler	Sözleşmesi ekinde yer alan I ve II sayılı liste kapsamı kimyasal maddeler Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından her yıl yayımlanan "Kimyasal Silahlar Sözleşmesi Ekinde Yer Alana Kimyasal Maddelerin İthaline İlişkin Tebliğ" eki I sayılı listede yer alan maddeler ile II sayılı listede kayıtlı kimyasal maddelerin Sözleşmeye taraf olmayan ülkelerden ithalatı yasaktır. (Ek I'de yer alan maddelerin araştırma, tıbbi, farmasötik veya koruyucu amaçlarla Sözleşmeye taraf ülkelerden yapılacak ithalatı izne tabidir.)
Esrar ve Müstahzar Afyon	2313 sayılı Uyuşturucu Maddeleri Murakabesi Hakkında Kanun ve 1961 sayılı Uluslararası Uyuşturucu Maddeler Tek Sözleşmesi hükümleri çerçevesinde esrar ve müstahzar afyonun ithalatı yasaktır.
Ozon tabakasını incelten bazı maddeler	Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından her yıl yayımlanan "Ozon Tabakasını İncelten Maddelerin İthaline İlişkin Tebliğ" uyarınca, Tebliğ eki (Ek A) listede yer almayan ülkelerden Ek I'de GTİP ve isimleri belirtilen maddelerin; Tebliğ eki (Ek B) yer almayan ülkelerden Ek II'de GTİP ve isimleri belirtilen maddelerin ve Tebliğ eki (Ek C) listede yer almayan ülkelerden Ek II'de GTİP ve isimleri belirtilen maddelerin ithalatı yapılamaz.
Bazı atık ve maddeler	Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından her yıl yayımlanan "Çevrenin Korunması Yönünden Kontrol Altında Tutulan Madde ve Atıklara İlişkin Tebliğ" eki "İthali Yasak Atık ve

	Maddeler" listesi kapsamında yer alan eşyanın ithalatı yasaktır
Zirai amaçla kullanılan her türlü toprak, yaprak, sap, saman ot, tabi gübre.	Zirai Karantina Yönetmeliği hükümleri çerçevesinde, kültür ortamı torf ve perlit hariç olmak üzere, zirai amaçla kullanılan her türlü toprak, yaprak, sap, saman, ot ve tabi gübrenin ithalatı yasaktır.

Kaynak:

[www.verginet.net\(https://www.verginet.net/UserFiles/File/Gunruk_yonetmeli_gi/yonetmelik_ekleri/ek32.pdf\)](https://www.verginet.net/UserFiles/File/Gunruk_yonetmeli_gi/yonetmelik_ekleri/ek32.pdf) 2022

İzlenecek prosedürlere göre ithalat aşamasında ve ithal edilen mallara bağlı olarak ithalatçılar farklı şekilde ithalat gerçekleştirmektedir. İthalat şekilleri aşağıda başlıca şu şekilde ele alınmaktadır.

Bedelli İthalat: Türkiye Gümrük Bölgesine ithal edilen malın bedelinin gümrük mevzuatına göre, ithalatın ise döviz mevzuatına göre ödendiği ithalat şekli olarak ifade edilmektedir.

Kesin ithalatlar: Ticaret politikası önlemleri, yürürlükteki gümrük ve ithalat mevzuatına göre ithalat vergilerinin ödenmesi, Türkiye Gümrük Bölgesine ait malların bölgeye açıkça sokulması kesin ithalat işlemi olarak ifade edilmektedir. Yabancı ülkelerden veya Türkiye'deki uluslararası fuarlara veya sergilere katılan firmalardan gelen ürünler sadece teşhir amaçlı kullanılır ve yeniden satılmadığı ifade edilmektedir. Sergi bittiğinde yurt dışından veya şirketlerden mallar daha sonra gümrük mevzuatına uygun olarak ithal edilebilmektedir.

Bedelsiz İthalat: Bedelsiz İthalat, Türkiye'nin Gümrük Bölgesinden yurt dışına bir maliyet ödenmeden yapılan ithalata

denilmektedir. Gümrük mevzuatına göre bedelsiz ithalat, yurt dışından dövizsiz olarak alınan ve yurt dışından gelir ve birikimlerle elde edilen ve ülkeye ithal edilmesi zorunlu olmayan bazı kişisel ve ticari kullanım amaçlı malın ithali olarak tanımlanmaktadır. Yurt dışında ödeme yapılmamasına rağmen ülkemize bedelsiz ithal edilip ücretsiz giriş yapan mallara gümrük vergileri uygulanmaktadır.

3. Türkiye’de 2000 Sonrası Dış Ticaretin Yapısı

Dış ticaretin iki ana bileşeni olan ihracat ve ithalatın ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini daha net görebilmek için; özellikle ihracatın sektörlere, bölgelere ve ürün grubuna göre dağılımı ile ihracat ile makro değişkenler arasındaki ilişkinin daha kapsamlı olarak ele alınması gerekmektedir. Tablo 3 te Türkiye’nin 2000 yılı sonrası ihracat ve ithalat rakamları verilmiştir.

Tablo 3. Türkiye’nin 2001-2022 Yılı İhracat ve İthalat Rakamları

YILLAR	İHRACAT (DOLAR)	İTHALAT (DOLAR)
2001	31.186.000.000	40.507.000.000
2002	35.807. 000.000	50.831.000.000
2003	47.252.836.302	69.339.692.058
2004	63.167.152.820	97.539.765.968
2005	73.476.408.143	116.774.150.907
2006	85.534.675.518	139.576.174.148
2007	107.271.749.904	170.062.714.501
2008	132.027.195.626	201.963.574.109
2009	102.142.612.603	140.928.421.211
2010	113.883.219.184	185.544.331.852
2011	134.906.868.830	240.841.676.274

2012	152.461.736.556	236.545.140.909
2013	151.802.637.087	251.661.250.110
2014	157.610.157.690	242.177.117.073
2015	143.838.871.428	207.234.358.616
2016	142.529.583.808	198.618.235.047
2017	156.992.940.414	233.799.651.234
2018	167.920.613.455	223.047.094.482
2019	171.464.944.593	202.704.319.533
2020	169.482.000.000	219.397.000.000
2021	225 291.000.000	271.424.000.000
2022	254 172.000.000	363.711.000.000

Kaynak: TÜİK, <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Dis-Ticaret-Istatistikleri-Ocak-2022-45536> erişim tarihi (20.04.2022)

Aşağıdaki tablo 4 te ise 2000 yılından 2022 yılına kadar olan ihracat değerleri, değişim yüzdeleri, dış ticaret hacmi toplamı, ihracatın ithalatı karşılama oranları verilmektedir. Tabloya bakıldığında 2000 yılında ihracat rakamları yaklaşık olarak 27 milyar dolara ulaşırken 20 yıl sonra bu rakamlarda yüksek artış olduğu görülmektedir. 2000 ve 2022 yılı arasında ihracat değerinin oldukça yüksek bir gelişim gösterdiği kaydedilmektedir. 2000-2022 yılı Türkiye'nin ihracatta artışla beraber yıllar arasında dalgalanmaların da olduğu görülmektedir.

Tablo 4. 2000-2022 Yılları Arasında Türkiye'nin İhracat Değerleri

Yıllar			İHRACAT	
	Değer	Değişim %	Dış Ticaret Hacmi Toplamı	İhracatın İthalatı Karşılama Oranı %
2000	27.775	4,5	82.278	51,0
2001	31.334	12,8	72.733	75,7
2002	36.059	15,1	87.613	69,9
2003	47.253	31,0	116.593	68,1
2004	63.167	33,7	160.707	64,8
2005	73.476	16,3	190.251	62,9
2006	85.535	16,4	225.111	61,3
2007	107.272	25,4	277.334	63,1
2008	132.027	23,1	333.991	65,4
2009	102.143	-22,6	243.071	72,5
2010	113.883	11,5	299.428	61,4
2011	134.907	18,5	375.740	56,0
2012	152.462	13,0	389.007	64,5
2013	151.803	-0,4	403.464	60,3
2014	157.610	3,8	399.787	65,1
2015	143.839	-8,7	351.073	69,4
2016	142.530	-0,9	341.148	71,8
2017	156.993	10,1	390.793	67,1
2018	167.921	7,0	391.014	75,3
2019	171.481	2,1	374.184	84,6
2020	151.801	3,5	346.650	86,9
2021	203.094	13,2	476.800	83,8
2022	230.987	13,7	577.920	68,7

Kaynak: TÜİK, <https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=dis-ticaret-104&dil=1> 2022.

3.1. Dış Ticaretin Sektörel Analizi

Sektörel bazda Türkiye'nin ihracat rakamları incelendiğinde ilk sırada sanayi sektörünün yer aldığı görülmektedir. 2000 yılında sanayi alanında gerçekleştirilen ihracat rakamı 22 milyar dolar iken 2022 yılına bakıldığında 135 milyar dolar ihracat gerçekleştiği görülmektedir. İhracat bu sektör bazında toplam Türkiye'nin ihracatının yaklaşık olarak %80 ini oluşturmaktadır. Türkiye'nin dış ticaret ekonomisine bakıldığında sanayi sektörünün önemli bir yere sahip olduğu anlaşılmaktadır. Tarım sektöründe 2000 yılında ihracat 4 milyar dolar iken 2022 yılına gelindiğinde bu rakamın 31,5 milyar dolara yükseldiğini görüyoruz.

Tablo 5. 2000-2022 Yılları Arası Türkiye Dış Ticaretinin Sektörel Analizi

	Tarım	%	Sanayi	%	Madenlik	%	İhracatçı Birlikleri	%	Toplam
2000	4.019	15	22.539	83	568	2			27.126
2001	4.804	15	25.671	83	574	2			31.049
2002	4.573	13	30.950	85	682	2			36.205
Değişim	-4,8		20,6		18,9				16,6
Pay(%)	12,6		85,5		1,9				100
2003	6.087	13	40.952	86	841	2			47.880
2004	7.592	12	55.219	86	1.199	2			64.010
Değişim	24,7		34,8		42,6				33,7
Pay(%)	11,9		86,3		1,9				100
2005	9.228	13	62.691	85	1.514	2			73.445
2006	9.772	11	73.908	86	2.081	2			85.761
Değişim	5,89		17,89		37,44				16,77
Pay(%)	11,39		86,18		2,43				100
2007	11.355	11	91.894	87	2.716	3			105.965

2008	13.559	11	110.682	87	3.258	3			127.499
Değişim	19,41		20,45		19,98				20,32
Pay(%)	10,63		86,81		2,56				100
2009	13.262	13	81.312	80	2.508	2	5.060	5	102.143
2010	15.040	13	93.521	82	3.659	3	1.467	1	113.686
Değişim	13,41		15,01		45,86		-71,01		11,30
Pay(%)	13,23		82,26		3,22		1,29		100
2011	17.871	13	111.442	83	3.863	3	1.731	1	134.907
2012	19.158	13	114.370	75	4.182	3	14.151	9	151.861
Değişim	7,20		2,63		8,24		717,33		12,57
Pay(%)	12,62		75,31		2,75		9,32		100,0
2013	21.341	14	119.019	78	5.035	3	6.233	4	151.627
2014	22.498	14	124.147	79	4.647	3	6.329	4	157.622
Değişim	5,4		4,3		-7,7		1,6		4,0
Pay(%)	14,3		78,8		2,9		4,0		100,0
2015	20.770	14	108.877	76	3.895	3	10.297	7	143.839
2016	20.229	14	107.660	76	3.787	3	10.463	7	142.139
Değişim	-2,6		-1,1		-2,8		1,6		-1,2
Pay(%)	14,2		75,7		2,7		7,4		100,0
2017	21.217	14	121.279	77	4.689	3	9.807	6	156.992
2018	22.646	13	136.325	81	4.562	3	4.555	3	168.088
Değişim	6,7		12,4		-2,7		-53,6		7,1
Pay(%)	13,8		83,4		2,7		2,7		100,0
2019	12.119. 228	14	138.189. 557	15	4.310. 206	30,4	14.959.2 75	7,8	180.832. 722
2020	11.224. 484	14	127.645. 230	15	4.272. 391	30,4	13.227.4 03	7.8	169.514. 167
Değişim	-7,4		-7,6		-0,9		-11,6		-6,3
Pay (%)	6,6		100		2,5		7,8		100
2021	24.939. 408	13	101.842. 222		132.4 97.54 6	75	14.903.1 31	4	176.888. 484
2022	31.476. 472	13	135.956. 856		178.9 19.38 7	75	18.970.6 58	4	235.608. 195
Değişim	26,2		33,5		35		27,3		33,2
Pay (%)	13,4		57,7		75,9		8,1		100

Kaynak: TİM, <https://www.tim.org.tr/ihracatrakamlari.html>, 2022.

Genel bir değerlendirme yapacak olursak cumhuriyetin ilk yıllarından itibaren tarımsal sektörde ihracat yapan bir ülke

durumunda iken, 2022 yılında ihracatın %80'e varan oranla sanayi ürünleri ihraç eden bir ülke konumuna geldiğimiz görülmektedir. Bu değişikliklerden kaynaklanan ihraç mallarının toplam yıllık değerlerinde ihracat yapılan ülke sayısında da büyük bir gelişme gösterdiği görülmektedir.

3.2. Dış Ticaretin Bölgesel Analizi

Ekonomik kriz nedeniyle 2000 yılındaki üretim ve ihracat hacminin sınırlı bir oranda artarak 27,7 milyar dolara ulaştığı görülmektedir. Ancak 2001 yılında yaşanan devalüasyonla birlikte ulusal paranın sert bir şekilde değer kaybetmesinin ardından ihracat hacminde bir artış meydana gelmiş ve böylece ihracat değeri 2001 yılında bir önceki yıla göre önemli bir artışla 31,3 milyar dolara yükselmiştir. Bu artış 2002 ve 2003 yıllarında da devam etmiştir. Türkiye'deki krize rağmen, Türkiye'den AB ülkelerine yapılan ihracat 2000-2007 yılları arasında toplam ihracatın %50 sini oluşturmaktadır.

Gelişmiş ülkelerde 2008 yılı öncesinde başlayan kriz, dünya pazarlarıyla ilişkilerinin ihracat kanalıyla genişlemesine bağlı olarak hızla büyüyen ekonomileri etkilemiş, gelişmiş ülkelerden gelişmekte olan ülkelere gelen mallara olan talebin düşmesi, gelişmekte olan ülkelerde ihracatı ve üretimi olumsuz yönde etkilemiştir (Adalet, 2010: 2). Kriz döneminde ihracatı en fazla düşen Türkiye, aynı zamanda toparlanması daha yavaş olan ülke haline gelmiştir. Avrupa ülkelerinin krizden en çok etkilenen ülkeler arasında yer alması Türkiye'yi krize karşı daha kırılgan hale getirdiği belirtilmektedir. Ülke ihracatının önemli bir kısmı 2008 yılındaki kriz öncesi dönemde Avrupa ülkelerine yapılmaktadır. Bu ülkelerde talepteki gelişme ülkelerin gelirlerine

çok duyarlı olduğundan, dolayısıyla Türkiye'nin ihracatının artması veya azalması bu ülkelerin gelirlerinin artması veya azalmasıyla önemli ölçüde ilişkili görünmektedir (Ergun ve Gökdemir, 2010: 2111).

2020 yılında Türkiye'nin en çok ihracat gerçekleştirdiği ilk 10 ülke şu şekilde sıralanabilir; 15 milyar 975 milyon dolarla Almanya ilk sırada yer alırken sırasıyla 11 milyar 237 milyon dolarla Birleşik Krallık ikinci sırada, 10 milyar 184 milyon dolarla ABD üçüncü sırada yer almaktadır. 9 milyar 135 milyon dolarla Irak dördüncü sıraya yerleşmektedir. 8 milyar 75 milyon dolarla İtalya beşinci sırada yer almaktadır, 7 milyar 193 milyon dolarla Fransa altıncı sıraya yerleşmektedir, 6 milyar 686 milyon dolarla İspanya yedinci sırada 5 milyar 190 milyon dolarla Hollanda sekizinci sırada, 4 milyar 701 milyon dolarla İsrail dokuzuncu sırada ve 4 milyar 495 milyon dolarla Rusya onuncu sırada yer almaktadır.

3.3. Dış Ticaretin Mal Gruplarına Göre Dağılımı

2000 yılından bu yana Türkiye'de ihracatın gelişimini değerlendirmek için bir diğer dağıtım grubu, ihracatın ürün gruplarına göre dağılımını incelemektir. Bu grup ihraç malları, mamul mallar, tüketim malları, hammaddeler gibi ihraç malları olarak sınıflandırılabilir. Türkiye'nin, Geniş Ekonomik Grupların Sınıflaması (BEC) sınıflandırmasına göre hammadde/yarı mamul ve tüketim mallarında önemli bir ihracatçı konumunda olduğunu söyleyebiliriz. En önemli ihracat grupları, endüstriyel kullanım için işlenen hammaddeler, yarı dayanıklı tüketim malları, endüstriyel ulaşımaya yönelik araç ve gereçler, dayanıklı tüketim malları ve otomobillerden oluşmaktadır (Kalkan ve Başdaş, 2009:

5). 2000 yılında ihracatın %7,8'ini oluşturan yatırım malları ihracat değeri 2009'da %10,8 e kadar yükselmiştir. 2010'da %10,3'e gerileyen bu oran; 2018 e gelindiğinde %11,8 oranında kalmıştır. Ancak, 2000 ile 2022 yılları arasında hammadde ihracatı, toplam ihracatın ortalama Ticaret Bakanlığı ve Türkiye İstatistik Kurumunun birlikte oluşturduğu verilere göre 2019 da bir önceki yıla oranla %2,1 arttığı görülmektedir. 2019 yılında, dış ticaret açığının da aynı şekilde bir önceki yıla göre %43,5 oranında azaldığı görülmektedir. İhracatın ithalatı karşılama oranı 2018 yılında 75,3 iken 2019 yılında %84,6 olduğu görülmektedir (TÜİK, 2022). 2020 yılında ise bir önceki yılın aynı dönemine göre ihracatın %16 azalma gösterdiği görülmektedir. Dış ticaret verilerine göre; ihracat 2021 yılında bir önceki yıla göre %20,1 artış göstermiştir (TÜİK, 2022).

Türkiye'de ihracatın bir diğer önemli grubu tüketim mallarından oluşmaktadır. Ancak, tüketim mallarının bu payının 2000 yılından itibaren düştüğü ve 2003 yılından itibaren bu düşüş eğiliminin hızlandığı görülmektedir. 2018 yılında ihracatta 68.031 milyon dolar gelir elde edildiği düşünülürse, 79.264 milyon dolar hammadde ve malzeme ihracatından daha düşük olduğu görülmektedir.

Türkiye'nin en çok ihraç ettiği ürünlere bakacak olursak; kazanlar, çelik, makineler, demir, araçlar, giysi sektöründeki ürünler ve eşyalar olduğu dikkat çekmektedir. Otomotiv ürünlerinin en çok ithal edilen ve ihraç edilen ürünler arasında yer alması, otomotiv sektöründe faaliyet gösteren firmaların ağırlıklı olarak montaj işiyle uğraşmasından kaynaklanmaktadır. Yani Türkiye dünyanın her yerinden otomobil parçaları montajını

gerçekleştiren bir ihracat ülkesi konumuna gelmiş bulunmaktadır. Türkiye’de bunun nedeni üretim faktörlerinden emeğin maliyetinin düşük ücretler nedeniyle nispeten düşük olması şeklinde değerlendirilmektedir (Aşan, 2012: 83).

3.4. İhracatın Makro Ekonomik Değişkenlerle İlişkisi

Ülkenin üretim yapısı esas olarak döviz kuru dalgalanmalarına bağlı olmaktadır. Döviz kurundaki dalgalanmalar ihracat fiyatlarını doğrudan etkilemektedir. İhracat edilen malların fiyatlarındaki değişiklikler, ihracat edilen mallara olan talebi etkilemektedir. Bu bağlantı, ihracatçı firmaların ihracat yapısının belirli türdeki hammadde ve ara ürünlerin ithalatına dayalı olmasından kaynaklanmaktadır. İhracatta bu, nominal döviz kurunda bir artış anlamına gelir, bu da yerel para biriminin devalüasyonuna, yerel para biriminde ithalat fiyatlarında orantılı bir artışa ve döviz cinsinden ihracat fiyatlarında orantılı bir düşüşe yol açtığı anlamına gelmektedir (Aldemir, 2007: 54-55). Yani ulusal para birimi düştüğünde döviz kuru yükseliş göstermektedir. Döviz kurunun güçlenmesine yerli üreticiler açısından bakarsak, ulusal para birimi zayıfladığında ihracat fiyatları yükselecek, ihracat kazançları artacak, bu da ihracat arzını ve ihracatı artıracaktır. Bu da dolaylı olarak üretiminde artacağını ifade etmektedir.

Serbest kur sistemi nedeniyle Türkiye’nin döviz kurunda dalgalanıyor meydana gelmekte ve bu dalgalanmalar nedeniyle döviz kuru belirsizliği, satılan malın değerlemesinde dikkate alınması gereken döviz kurunun tahmin edilmesini zorlaştırmaktadır. Döviz kuru belirsizliğine karşı ihracatçıları korumak amacıyla, ihracat hacimleri üzerinde bir etkiyi önlemek

ve döviz kuru istikrarının sağlanması, ihracat istikrarını kazanmak için farklı yöntemlerin geliştirilmesi gerekmektedir.

Bir ülkedeki ihracat hacmi ve istihdam düzeyi arasında da bağlantı olduğunu söyleyebiliriz. Diğer bir deyişle, istihdam düzeyini etkileyen ihracattaki değişimler, üretim ve ihracat hacmini de istihdam düzeyindeki değişimlerden etkilendiği açıkça görülmektedir. Ülkedeki döviz kurları, para birimi, ekonomik ve ulusal ve küresel ekonomik, altyapı ve diğer faktörler gibi ihracat ve ihracat dışı hacimler buna bağlı artış ve düşüşler istihdamı doğrudan etkileyen unsurlardan kaynaklı etkilenmektedir. Öte yandan, teknolojinin yoğun olarak kullanılmadığı ve üretimin ağırlıklı olarak emeğe dayalı olduğu gelişmekte olan ülkelerde herhangi bir üretim istihdamı zorunlu olduğu söz konusu olmaktadır. Dolayısıyla üretimi artırmak için ihracat talebindeki artış nedeniyle daha fazla işgücüne ihtiyaç duyulduğu ifade edilmektedir. Bu durumda ihracat genelinde artış ulusal ve uluslararası bağlamda artış oluşmasına ve dolayısıyla istihdamda ve yatırımda artış göstermesine önemli derecede etkisi bulunmaktadır. İhracat hacmindeki değişimlerde işgücündeki değişimlerden etkilenmektedir.

4. Sonuç

İktisat literatüründe ekonomik büyümenin nasıl sağlanacağı en önemli konulardan biri olmaktadır. İktisat okullarının ekonomik büyüme kavramına ve ekonomik büyümenin kaynaklarına farklı yaklaşımları bulunmaktadır.

Merkantilist düşünce, devletin değerli kaynakları olan altın ve gümüşteki zenginliğe göre gelişimi ölçmektedir.

Fizyokratlar zenginliğin kökenlerini incelerken, dış ticaretin sonucunu tarımsal üretim olarak tanımlamaktadırlar. Ayrıca klasik iktisatçılar bu dönemde ortaya çıkan sermaye birikimini ekonomik büyümenin kaynağı olarak görmüşlerdir. Ülkeler, İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra ihracata dayalı ekonomik büyümenin sanayileşme ile sağlanacağına inanmışlar ve ihracat arasındaki ilişkiyi incelemek için büyümenin teknoloji ve iletişime katkıları açısından ekonomik büyüme ile ilgili ampirik ve teorik çalışmalar üzerinde durmuşlardır. 20. yüzyılın sonlarında özellikle Doğu Asya'da başlayan hızlı büyüme süreci, dış ticaretin ekonomik büyüme ve verimlilik artışları üzerindeki etkisinin yanı sıra ekonomik büyüme ve büyümenin kaynakları hakkında ki tartışmaları ateşlediği de ifade edilmektedir.

Türkiye ekonomisi ihracata dayalı ve verimlilik artışıyla birlikte 2001 yılından itibaren dış ticaret hacminde önemli ölçüde artışlar göstererek Dünya ekonomisi ile daha fazla entegre olma yolunda önemli adımlar atmaktadır.

Küreselleşme eğilimleri her geçen yıl dünya genelinde dış ticaretin önemini artırmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerin yapısının en çarpıcı özelliği, dış ticaretin ithalata bağımlı bir yapıya sahip olmasıdır. Gelişmekte olan ülkelerde ithal edilen kaynakların önemli bir kısmı ihraç mallarının üretimi için kullanılmaktadır. İhracata yönelik imalat sanayileri giderek ithalata ve ithal ürünlere bağımlı hale gelmektedir. Türkiye'nin dış ticaret açığı hızla büyümekte ve ekonomik büyüme dönemlerinde ithalat ve sermaye malı ithalatı da beraber artmaktadır.

Buna göre ihracat büyümesinin güçlü seyrini sürdürürken, yükselmeye katkı sağlayan ürün fiyatlarına bağlı

olarak artan ithalat nedeniyle net ihracatın büyümeye katkısının azalması beklenmektedir. Türkiye'nin ekonomik büyümesinin en önemli itici gücünün ithalat olduğunu söyleyebiliriz. Nitekim üretimde kullanılan enerji, ulusal düzeyde hammadde ve ara maddelerin temini veya üretimi tamamen veya kısmen gerçekleştirilememektedir.

Ekonomik büyüme modellerinin çalışılmasında teknoloji transferi, içsel büyüme modellerinde çalışılan mevcut kaynakların ve ara varlıkların temini gibi süreçler ithalat yoluyla yönetilebilmektedir. Bu durum, ithalat ile ekonomik büyüme arasında bir bağlantı olduğu iddiasını desteklemektedir.

Gelişmekte olan ülkelerde ekonomik büyüme için ihtiyaç duyulan ürünler hakkında, tasarruf eksikliği, sermaye yetersizliği gibi nedenler yetersiz ithalata yol açmaktadır. Dolayısıyla bu durum ekonomik büyümenin hedeflerini etkilemektedir.

2000 sonrası dönemde ekonomik büyüme ve ihracatta ithalatın önemli bir rol oynadığını söyleyebiliriz. Bu dönemde Türkiye ekonomisinin ithalatındaki artış, ekonomik büyüme ve ihracatı da beslemiştir diyebiliriz. Dolayısıyla Türkiye katma değeri yüksek, ileri teknoloji gerektiren ürünler üretmeli ve ihracatı, ithalata bağlı olmadan artırabilecek bir yapıya dönüştürmelidir. İhracat endüstrisinin yüksek katma değerli ürünler üretebilmesi ve geliştirebilmesi; ithalatı azaltmak ve ihracatı artırmak için makroekonomik önlemlerin bu yönde uygulanmasıyla başarılabılır.

KAYNAKLAR

Acaravcı, A. ve Kargı, G. (2015). "Türkiye’de ihracatın çeşitlendirilmesi ve ekonomik büyüme." *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi* 1.1

Adalet, M. (2010) “Dış Ticarete Son Eğilimler”, Politika Notu 10-10, Ekonomik Araştırma Forumu, TÜSİAD – Koç Üniversitesi.

Aldemir, Ş. (2007). “Türkiye Ekonomisinde Döviz Kurunun Yurtiçi İthalat Fiyatlarına Geçiş Etkisi: 1988-2004”, *Uluslararası Ekonomi ve Dış Ticaret Politikaları*, Cilt.1, Sayı.2.

Aşan, F. (2012). 2000 Sonrası Türkiye’nin Reel Dış Ticaretinin Analizi, Yüksek Lisans Tezi, Kırıkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kırıkkale.

Bağirtan, M. (2018). Türkiye’de dış ticaretin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Tekirdağ: Namık Kemal Üniversitesi

Çelik, K. ve diğerleri (2016). Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi. Celepler Matbaacılık Basın Yayım ve Dağıtım.

Ekrem, G., Kamacı, A. ve Konya, S. (2013) "Dış ticaretin büyüme üzerine etkileri: Türk Cumhuriyetleri ve Türkiye örneği." *Akademik Bakış Dergisi* 35.

Ergün, S. ve Gökdemir, L. (2010) “Küresel Krizin Türkiye’nin Dış Ticaretine Etkisi”, Turgut Özal Uluslar arası Ekonomi ve Siyaset Kongresi – I, 15-16 Nisan 2010, Malatya.

Hüseyini, İ. (2012). Dış Ticaret ve Ekonomik Büyüme Analizi Türkiye Örneği: 1980-2010, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Diss. Yüksek Lisans Tezi, Erzurum.

İzgi, B.B. ve Yılmaz, H. (2018). "Türkiye’de ekonomik büyüme, ihracat ve ithalat: Nedensellik ilişkisi (1992-2016)." *İktisadi Yenilik Dergisi* 5.2

Kalkan, S. ve Başdaş, Ü. (2009). “Türkiye’nin İhracat Performansı Üzerine Bir Değerlendirme”, TEPAV Politika Notu, Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı (TEPAV).

Kaya, F. (2011). Dış ticaret işlemleri yönetimi:(yeni mevzuat ve belgeler). İstanbul: Beta Yayınları.

Pata, U. K. (2017). "Türkiye’de dış ticaret ve ekonomik büyüme ilişkileri: Toda-Yamamoto nedensellik analizi (1971-2014)." *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi* 31.1

Şahin, A. (2004). "Dış Ticaret ve Ekonomik Büyüme İlişkisinde Teorik Yaklaşımlar ve 2000-2004 Türkiye Ekonomisi Değerlendirmesi." *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 41 (485).

Şahin, D. ve Durmuş, S (2018). "Türkiye’de Dış Ticaret ve Ekonomik Büyüme İlişkisinin Analizi." *Journal of International Social Research*

Ticaret Bakanlığı, ihracat tebliğleri
(<https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2009/09/20090918-17.htm>) Erişim Tarihi: 20.04.2022

TİM, <https://www.tim.org.tr/tr/ihracatrakamlari.html>, 2022.

TÜİK, <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Dis-Ticaret-Istatistikleri-Ocak-2022-45536> erişim tarihi (20.04.2022)

TÜİK, <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Dis-Ticaret-Istatistikleri-Ocak-2022-45536> 2022.

TÜİK, <https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=dis-ticaret-104&dil=1> 2022.

TÜİK, <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Dis-Ticaret-Istatistikleri-Aralik-2019-33848> 2022.

Uçan, O. ve Koçak, E. (2014) "Türkiye’de dış ticaret ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki." *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* 7.2

www.verginet.net(https://www.verginet.net/UserFiles/File/Gunruk_yonetmeligi/yonetmelik_ekleri/ek32.pdf) 2022

TÜRKİYE YÜZYILINDA YENİ TRENDLER

*“Türkiye’nin Yeni Ekonomi ve Pazarlama
Dinamikleri”*

yaz
yayınları

YAZ Yayınları
M.İhtisas OSB Mah. 4A Cad. No:3/3
İscehisar / AFYONKARAHİSAR
Tel : (0 531) 880 92 99
yazyayinlari@gmail.com • www.yazyayinlari.com

ISBN: 978-625-6524-66-8



9

786256

524668