

THE ECONOMIC IMPACT OF LABOUR MIGRATION ON THE TURKISH ECONOMY*

Emin Çarıkçı**

Abstract

This study is mainly designed to provide a better understanding of the economic impact of international labour migration on the Turkish Economy. Following the introduction and a brief review of causes of increasing temporary migration during the last 4 decades, complexity of measuring beneficial and detrimental effects of international labour migration is analyzed from the scope of both exporting and importing countries in order to get better insight to the main topic.

During the 1970's, remittances had been used to finance a growing share of Turkey's imports. Without remittances, Turkey would not have achieved higher economic growth rate, and increase in its exports capacities.

The Turkish experience shows that the spending patterns of migrant workers tend to be highly affected by change in national economic policies notably in foreign exchange rates and interest rate policies. This study clearly explains that in most migration literature, inflationary impact of remittances are exaggerated, and the contribution of durable goods and housing sectors to economic development and growth is under-estimated.

Özet

İşçi Göçünün Türk Ekonomisi Üzerindeki Etkisi

Bu çalışma uluslararası işçi göçünün Türk Ekonomisi üzerine ekonomik etkilerinin daha iyi anlaşılması için ele alınmıştır. Uluslararası işçi göçünün son 40 yıldaki sebeplerinin bir özeti ve giriş kısmından sonra, esas konuyu daha iyi anlayabilmek için, işçi göçünün faydalı ve sakıncalı etkileri ve bu etkilerin karmaşıklığı hem işçi ihraç eden ve hem de işçi ithal eden ülkeler açısından incelenmiştir.

1970'lerde Türkiye'nin ithalatının büyük bir kısmı, artan bir şekilde işçi dövizleri ile finanse edilmiştir. Bu dönemde işçi dövizleri olmadan

*This paper is presented at the International Seminar which is organized by Konrad Adenauer Foundation on "Migration Problems in the Mediterranean" held in Tunisia during the 01 - 02 November 1996.

** Prof. Dr., Hacettepe University, Faculty of Economics and Administrative Sciences Department of Public Finance.

Keywords: International Labour Migration, Turkish Economy
Anahtar sözcükler: Uluslararası İşçi Göçü, Türkiye Ekonomisi

Türkiye'nin elde ettiği yüksek büyüme hızlarının ve ihracat kapasitesinin artırılmasının gerçekleştirilmesi mümkün değildir.

Türk tecrübesi göstermektedir ki, göçmen işçilerin harcama yapısı ülkede uygulanmakta olan iktisat politikaları ve özellikle döviz kuru ve faiz politikaları değişmelerinden büyük ölçüde etkilenmiştir. Göç ile ilgili birçok yayında işçi dövizlerinin enflasyonist etkilerinin abartıldığını ve bu dövizlerin daha çok inşaat sektörü ile dayanıklı tüketim mallarına harcanmasının iktisadi kalkınmaya ve büyümeye etkilerinin yeterince anlaşılmadığını, bu araştırma açık bir şekilde ortaya koymaktadır.

Introduction

One of the world's most important socio-economic events during the past four decades has been the international migration of labour. The main feature of this movement has to be its temporary character. This type of migratory movement was directed not just toward Europe and the Middle East, but also spilled over into some African, South American and, more recently, to South-East Asian States.

Before 1974, most temporary labour migration was directed towards Western European countries. With the increase in oil prices after 1973, labour migration to oil-rich Arab countries of the Middle East and North Africa, increased significantly.

According to World Bank's World Development Report of 1995 (p.65), today at least 125 million people live outside their country of origin. From 1965 to 1985 this figure increased from 76 million to 105.5 million. In 1985 foreign born population reached 23 million in Europe, 20,4 million in North Africa, 13,4 million in Middle East and North Africa (MENA) Region, 26,7 million in South and South-East Asia, and 11,3 million in Sub-Saharan Africa.

Migrants today increasingly go from less to more developed countries and their length of stay in the host countries is becoming shorter, because they are temporary migrants. This is due to the fact that the majority of them is whether illegal migrants or seasonal workers or contract workers.

However, a few countries such as Gulf countries, Libya and Switzerland have succeeded in keeping workers temporarily, but more often such schemes have tended to become permanent as they have in France and Germany.

(a) Scope and Purpose

This study, covering the period from 1961-1995, is designed to provide a better understanding of the economic impact of this international labour migration on the Turkish Economy. The research focuses mostly on macro-economic aspects and impacts rather than micro-analysis.

(b) Method and Problems

Quantitative analysis of economic impact of international labour migration is severely limited for the following reasons: Firstly, there is lack of adequate data on the subject, Secondly, the migratory movement has not only static and first-order effects, but dynamic and second-order effects as well. Quantitative measurement of costs and benefits of dynamic and second-order effects is presently beyond the capabilities of the social sciences. Our study, then, is based on qualitative assessment, which require certain assumptions and involve value judgements especially in the interpretation of the available data.

The economic analysis of manpower involves a number of disciplines including international economics, labour economics and financial economic analysis. Ideally, the subject requires an inter-disciplinary approach: a comprehensive view would require at least an economic, technological, sociological, demographic and political study. A more modest undertaking is attempted here, the primary focus is that of a political economist.

In this study, after brief introduction of objectives, method and problems of this research, Section 1 includes the definition of temporary migrant workers, as well as a discussion on pull and push factors.

Section 2 provides a provisional framework for enumerating the potential costs and benefits of international manpower migration from various points of view. Favourable and adverse effects of labour migration on labour importing and exporting nations, on private firms and on individuals are studied.

Section 3 focuses on the general trend in remittances and the effect of remitted earnings on the balances of payment, investment, industrial growth, and the level of prices in Turkey. At the end of this section, a summary of major findings and conclusions are also presented.

1- An Overview

(a) Temporary Migrant Workers

From the individual worker's viewpoint, labour migration can be seen as a temporary emigration, even though, as a phenomenon, the practice of migration may continue for many years. Information concerning the migrant workers' average duration of stay in labour importing countries is scanty. But, temporary migrants may stay as long as 5 to 10 or even 20 years, and more. For example, it was estimated, in 1975, in Kuwait, the averaged duration of stay for the Palestinian -Jordanian migrants was 7.8 years (S.E. Ibrahim 1982, p.25). According to our observations, the length of stay for migrant workers in host countries depends upon the country of destination, the social background of the individual migrant and his nationality. For example, length of stay of Turkish workers in European countries varies from 10 to 25 years or more, but in the MENA region only a few years.

Usually, a migrant worker tends to increase his stay in the labour importing country beyond his original intention, after arrival. Even if true intentions were known at the beginning of emigration, the worker, employer or nations involved may change their minds and policies (M.P. Miracle and S.S. Berry 1970, p.88).

Initially, a worker arrives with a set of demands, expectations and preferences. These change as he settles into his new environment and becomes accustomed to relatively higher wages. There are many factors, like these, which contribute to the migrant workers' tendency to prolong their length of stay abroad. Whatever the motivation, there is no doubt that many workers stay on longer than originally intended.

As can be seen from the above figures, the type of migration included in this study is a new type of emigration, which is different from the traditional migration. Traditional migration involved movements from rural areas to urban centers or from Europe to North America in the 19th, and early 20th century. However, economic motivation and increased mobility are two salient features of the temporary migration in the last four decades. The temporary migrant can be defined here as a worker not possessing the citizenship of the country in which he is employed.

(b) The Pull-Push Factors and Labour Markets.

(aa) The Pull Factors

The major pull factor for the migrant worker is determined by the wage he will receive in the host country. The nominal wage differential between

labour exporting and importing countries may be enormous, usually five to ten times. The second factor is the relatively easy immigration policy which was in effect by European countries until 1974 and in the Middle Eastern countries until 1980. Other factors, such as the freedom of speech and press in European countries can be viewed as pull factors. It has been stated that even the availability of low priced consumer durable goods may be a pull factor.

(bb) Push Factors

Economic motivation is one of the major push factors to emigrate; predominantly unemployment and underemployment, overpopulation and sometimes political instability also are key factors in the decision to emigrate. However, many empirical studies of international labour migration indicate that the single most important push factor is the wage difference between the labour exporting and importing countries.

(cc) Structure of Labour Market

Even though pull and push factors are known, in reality, the structure of the labour market is far from competitive. In other words, the international migratory movement appears to be a one-sided "buyers' market."

During the 1961-1973 period, Turkish migrant workers are chosen through a set of strict health and skill requirements established by the physicians and professional employment evaluators who are from the host countries' public and private sectors.

2- Complexity of Measuring Beneficial and Detrimental Impacts of Labour Migration

In some cases, the number of migrants, their skill composition, and their nationalities has been changing rapidly. For example, the demand for temporary migrant workers in the Gulf countries increased sharply during the 1970-1982 period. In addition, after the 1991 Gulf War the migrant population in the Gulf States changed drastically. Because, one million Egyptians left Iraq, 800.000 Yemenis left Saudi Arabia and about 500.000 Palestinian and Jordanian workers were replaced by Asians and Egyptians in Kuwait (World Bank, 1995 p.65). In order to understand and analyze these changes, this subject also requires constant updating as to its effects.

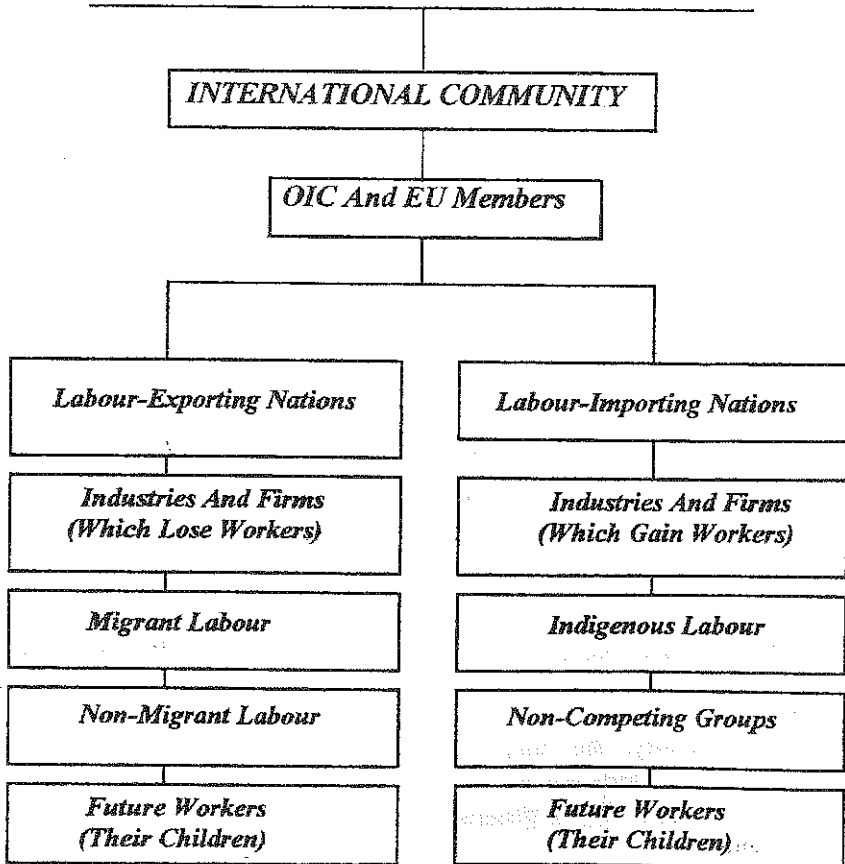
Generally, the "temporary" nature of migration can be defined as the worker who leaves his family for work in another country. His departure to this new country arises, in general, not to adopt a new country, but because of his

desire for a better life (a new home, better education for his children, etc.) through higher wages. Of course, this definition is only true from the individual migrant's point of view. As can be seen from the Chart-I, for the purpose of this study, the "temporary" nature of the flow of manpower involves other factors: the coincidence of wants and desires of the individual workers; the foreign employer; the competing groups in the receiving country; and, most importantly, the effects of migration on the importing and exporting countries.

There are many relationships involved in these human labour flows. Chart-I shows twelve major individuals, groups and institutions, including international, national and local communities which are affected.

CHART I

Some Persons and Institutions Affected by International Manpower Migration



(a) Effects of Labour Migration on the Labour-Exporting Nations and Firms

(aa) Benefits

Migration generally leads to important gains for the labour exporting country, mainly through remittances. As in the cases of Jordan, Yemen, the West Bank and Gaza remittances represent between 10 to 50 percent of GNP; ratios of remittances to exports can reach as high as 25 to 50 percent in Bangladesh, Egypt, Greece, Morocco, Pakistan, Portugal, Sudan and Turkey. Remittances can increase investment in rural areas and construction sector in the sending countries and thereby boosting the demand for unskilled workers. In addition, the major part of national currency counterpart of the remittances is the only workers' income that has been spent on durable goods. This type of consumption pattern of migrants cannot be considered harmful, because it has been useful in creating demand for local industry.

bb) Costs

An assessment of the costs of emigration should begin with the loss of human resources on a seasonal, temporary, or permanent basis. Whether or not, there is a net loss of production at home which depends upon the ease of substitution or replacement.

If a replacement can be readily found from the ranks of the unemployed or from persons whose jobs could promptly be filled from a pool of unemployed persons, there would be no necessary decline in production. Nevertheless, any loss of skilled workers creates high labour turnover costs for enterprises. If skilled workers migrate for higher pay, replacements may be only imperfect substitutes characterized by lower marginal physical productivity. Then, labour costs per unit of output increase as the quality of labour inputs decreases.

In fact, majority of semi-skilled and skilled workers have gained their skills largely through on-the-job training in an apprentice capacity. For example, tailors, mechanics, welders, carpenters, masons, plumbers, drivers, typists, cooks, etc. have learned their skills in short periods. It takes a few months for an unskilled worker to become semi-skilled, and about two years to become fully skilled. Therefore, the continuation of semi-skilled and skilled workers' migration is not likely to create any significant supply bottlenecks for a majority of labour exporting countries, when outflow is not sudden and large. In fact, the

stock of temporary emigrants is still only a small fraction of the total labour forces of major sending countries.

(b) Effect of the Labour Importing Nation and Firm

(aa) Benefits

From the second half of 1950s in Northern European countries, and since 1973 in the oil-rich Arab countries manpower constraints became a critical issue for rapid economic development. In both regions, the majority of expatriates were involved in the construction and production industries. However, capital-rich Arab States have been faced not only with quantitative manpower shortages, but also with the lack of skilled workers.

Both in Europe and Middle Eastern labour-receiving countries, a large percentage of migrant workers are employed in low-skilled jobs throughout industry, especially in assembly-line jobs, construction labour and cleaning jobs which are usually not acceptable to national workers. Therefore, migrant workers perform tasks which would otherwise not be done by indigenous workers.

(bb) Costs

The biggest risk, perhaps, to labour receiving nations seems to be their increasing reliance on foreign labour and the concomitant (and growing) outflow of foreign exchange earnings by migrant workers. Increasing reliance on expatriate labour might also create social and political tensions.

In balance, however, the acceptance of large numbers of foreign migrant workers by firms in labour receiving nations shows that they will receive net gains from such employment.

(c) Effects on Migrant and Non-migrant Labour and Their Dependents

(aa) Socio-economic Benefits

As can be seen from the Section-1 of this study, economic motivations dominate the decisions of the bulk of recent temporary migrations. In addition to net disposable income, there are other economic gains which include the experience, the acquisition of skills and language, the understanding of different societies and cultures, and insights into new ways of living. Explicit and implicit gains, both monetary and psychic, are difficult to measure. It is also possible that much of the knowledge and skills gained abroad might have little direct value at home in the future.

The worker hopes to protect his savings from the ravages of inflation by investing them in real estate and family-operated commercial and industrial shops. Many returning migrants bring back automobiles, and durable consumer goods with the intent to resell them for wealth accumulation. In these ways the returnee hopes to increase his socio-economic position. The returnee gains prestige among his neighbours by virtue of his newly acquired wealth and retirement security. He has a better financial base from which he can finance educational and business opportunities for his children and relatives.

(bb) Non-migrant Workers

Emigration creates external economies and diseconomies for non-migrant workers who are left behind in the home country. Jobs are left vacant by the migration labour. If unemployed or underemployed workers can be upgraded to fill these vacancies, income will increase for those gaining useful employment. The capital available for the reduced labour force increases the possible productivity of those left behind. The relative reduction in the labour pool might also push up wages if there is relatively little unemployment among those in the same line of work. For example in many labour exporting countries, real wages of skilled workers in certain occupations have been increased rapidly as a result of external migration.

(cc) Socio-economic and Psychic Costs

Migrant workers often suffer great losses and hardships. While abroad they suffer loss of national and communal social status and separation from their own environment and families. Divorce rates generally increase. Children lack their parents' attention and care, although this problem is less severe in extended family cultures which prevail in much of the developing world.

So far, we have tried to analyze both the beneficial and detrimental aspects of labour migration. However, the dynamics of the phenomenon cannot be calculated quantitatively with any accuracy, because there are so many changing factors involved. Short-term stabilizing factors can quickly become destabilizing as the socio-economic rate of change quickens or as the environment within both labour importing and exporting countries transforms.¹

3- The Turkish Case

Turkish labour migration started after the recruitment agreements which were signed with the Western European countries during the first half of 1960's. Turkey signed these agreements with the Federal Republic of Germany

¹ For further evaluation of Chart-1, See E. Çankıçı 1975, pp. 40-69.

in 1961, with Austria, Belgium and the Netherlands in 1964, with France in 1965 and with Sweden in 1967 (A. Gökdere, 1978, p.275). As a result of these agreements, until 1974, Turkish labour emigration rapidly increased to Western European Countries, mainly to West Germany.

Second wave of Turkish migration was to the Middle East and North Africa (MENA region) during the 1980's as a result of rise in activities of Turkish construction companies in this region.

Third phase of migration started in early 1990's and going on to CIS (Commonwealth of Independent States) countries due to activities of Turkish construction companies shifted from MENA region to CIS countries, mainly to Russia and Central Asian Turkish Republics.

(a) Flows and Stocks of Turkish Migrants by Countries

The actual number of Turkish workers in both Europe and the MENA region is unknown. This is due to the fact that the calculation is complicated by the lack of information about returnees. Often returnees re-emigrate after using up their savings. Very often their aspirations have changed during their first tour abroad. Of course, the largest gap in official statistics concerns "illegal" migrants or workers abroad who have only tourists passports. Some of the second or third generation of migrants in Europe or those people who have emigrated might not be recorded officially.

*Table-1
Turkish Labour Emigration To Western European Countries For The Years
1961-1995*

Years	Germany	France	Austria	Netherlands	Belgium	Switzerland	Total
1961-1967	176.190	88	5.547	6.646	13917	719	203.107
1968	41.409	-	673	875	-	97	43.054
1969	98.142	191	973	3.404	-	183	102.893
1970	96.936	9.036	10.622	4.843	431	1.598	123.466
1971	65.684	7.897	4.620	4.853	583	1.342	84.979
1972	65.875	10.610	4.472	744	113	1.312	83.126
1973	103.793	17.544	7.083	1.994	265	1.109	131.788
1974	1.128	10.577	2.501	1.503	555	770	17.134
1975-1991	8.907	181	3.783	503	329	3.451	17.134
1992	1.685	21	239	21	7	52	2.025
1993	1.999	8	82	12	2	32	2.135
1994	2.032	17	10	12	1	13	2.085
1995	2.246	13	16	13	1	18	2.307
TOTAL							
1961-1995	686.126	56.183	40.601	25.423	16.204	16.696	816.253

Sources: Documents Of Turkish Employment (TES) and Turkish Ministry Of Labour and Social Security; Y.Z. Irbec, (29th October 1993) P.11.

Despite these difficulties, official Turkish figures have proved reliable data on the outflow of migrate workers. The last column of Table 1 shows that the peak years of Turkish migration to Europe were 1969, 1970 and 1973 when 102,893; 123,466; 131,788 workers emigrated to Western European countries, notably to West Germany. These numbers declined to 17,134 in 1974 and around 2000 during the first half of the 1990's. Table also shows that during the 1975-1991 period only 17,134 workers emigrated to Europe.

The last row of Table 1 shows that from 1991 to 1995 more than 815 thousand Turkish workers officially emigrated to European countries. Out of this total about 82 percent (666 thousand) emigrated to West Germany, 7 percent to France, 5 percent to Austria, 3.2 percent to the Netherlands, 2 percent to Belgium and only 1.4 percent to Switzerland.

Turkish migration to the MENA region started during the second half of 1970's and accelerated in the 1980's, but sharply declined in the 1990's. The acceleration of labour migration from Turkey to this region during the 1980's was mainly caused by the increase in Turkish construction companies' activities, primarily in Libya and Saudi Arabia.

As can be seen from Table-2, from 1981 to 1992, each year 40 thousand to 55 thousand Turkish workers emigrated to MENA region, mostly to Saudi Arabia. After the Gulf War of 1991 Turkish migration to Iraq disappeared, labor movement from Turkey to Libya and Saudi Arabia also rapidly decreased during the last 3-4 years.

From 1980 to 1983, the number of Turkish construction companies working in Libya increased from 34 to 105 and in Saudi Arabia from 13 to 109. Their contracts value have increased from 3.5 billion to 14 billion dollars during the four years period (E.,Çarıkcı, 1987, p.16)

In general, Turkish companies prefer to employ Turkish workers abroad. In the early 1980's, on the average, more than 65 percent of all Turkish migrants in the Middle East were employed by contracting companies operating in Libya and Saudi Arabia. Today, they hold contracts valued at less than 3 billion dollars. As a result, Turkish migration to these countries declined during the recent years.

For this reason, Turkish labour migration to both European countries and to MENA region is declining. But, in European case, Turkish migrant population and Turkish workers continue to increase. Even though, after 1974, direct migration from Turkey to European countries almost stopped, indirect migration or so-called second or third generation migration continued. This type of emigration almost neutralized the number of returned migrants. For

example, in 1981, 123,852 resident foreigners in West Germany were issued work permits for first employment. Out of this total 40,456 or 48,8 percent were Turkish nationals, who started to work for the first time in that country (SOPEMI 1982, p.68).

Table-2
Turkish Labour Emigration To Irak And Saudi Arabia For The Years
1967-1995

YEARS	IRAQ	LIBYA	SAUDI ARABIA	TOTAL
1967-1979	-	34.286	21.603	55.889
1980	-	15.090	5.643	20.733
1981	10.467	30.667	14.379	55.513
1982	8.906	26.686	12.325	47.917
1983	7.367	23.292	20.239	50.897
1984	2.430	16.410	25.985	44.825
1985	1.612	9.680	35.067	46.359
1986	2.160	8.381	23.771	34.312
1987	1.729	10.986	27.109	39.824
1988	3.717	13.194	34.645	51.556
1989	2.549	12.608	32.319	47.476
1990	1.274	8.606	33.077	42.957
1991	-	4.728	40.782	45.510
1992	-	2.432	46.467	48.899
1993	-	2.549	35.826	38.375
1994	-	1.869	13.050	14.919
1995	-	1.753	14.529	16.282
TOTAL				
1967-1995	42.211	223.217	436.615	702.243

Source: Documents Of Turkish Employment (TES) and Turkish Ministry Of Labour and Social Security; Y.Z. Irbeç, (29th October 1993) P.9.

As of May 31, 1984 in West Germany, the number of Turkish workers were 542.5 thousand. Including their family members, this number reached to 623.7 thousand. The total Turkish population in West Germany was at that time one million and 552 thousand. (E.,Çarıkçı, 1987, Table 11 on p.32).

From May 1984 to September 1996 in Germany the number of Turkish workers increased from 542.5 thousand to 742.6 thousand, and the number of Turkish citizens increased from 1.5 million on to about 2 million (See Table-3). This means that, the number of returned migrants is more than balanced by second or third generation migrants.

As can be seen from last row of Table-3, today, there are over 1.3 million Turkish workers abroad (this number was only one million in May, 1984). Together with their family members, the number of Turkish citizens residing abroad is close to 3.4 million (This number was 2.4 million in May 1984).

First column of the Table shows that, in September 1996, close to 2,9 million Turkish citizens resided in EU countries, and close to 3 million in European countries (close to 2 million in Germany), 145 thousand in MENA region, 170 thousand in North America, 40 thousand and 50 thousand in CIS countries and Australia respectively.

Table-3
Destination And Stock Of Turkish Citizens And Migrant Workers
By Countries September 1996

COUNTRIES	NUMBER OF CITIZENS	NUMBER OF WORKERS (*)	UNEMPLOYED WORKERS
a) EU Countries			
Germany	1.956.577	742.568	171.229
France	268.000	102.900	27.088
Netherlands	264.763	84.500	34.584
Austria	150.000	51.297	5.904
Belgium	85.303	26.764	10.578
Sweden	35.948	24.800	-
United Kingdom	51.390	15.746	-
Denmark	34.967	14.445	7.330
Italy	15.000	5.000	-
Finland	1.800	1.400	-
Spain	848	500	-
Luxembourg	220	60	-
EU TOTAL	2.873.816	1.069.978	256.713
b) Other European			
Switzerland	78.615	35.828	6.824
Norway	10.000	6.000	-
Liechtenstein	528	306	-
Other European TOTAL	89.143	42.134	6.824
EUROPEAN TOTAL	2.962.959	1.112.112	263.537
c) MIDDLE EAST AND NORTH AFRICA (MENA REGION)			
Saudi Arabia	130.000	120.000	-
Libya	6.236	5.802	-
Kuwait	3.500	3.300	-
Jordan	1.591	200	-
Qatar	400	400	-
Northern Cyprus		6.308	634
Israel	4.114	4.114	-
MENA TOTAL	145.841	140.124	634
d) Other Countries			
USA	135.000	-	-
Canada	35.000	-	-
CIS (Russia and Others)	40.000	40.000	-
Australia	49.375	31.000	4.042
South African Republic	500	250	-
Other Total	259.875	71.250	4.042
Overall Total	3.368.675	1.323.486	268.213

(*) Including Unemployed Workers

Source: Unpublished Data, Provided by The Ministry Of Labour and Social Security in October 1996.

As mentioned, today, number of Turkish workers abroad reached to 1,3 million. Out of this total, over 1.1 million work in European countries (743 thousands in Germany) 140 thousand in MENA region (120 thousand in Saudi Arabia), 40 thousands in CIS, 31 thousands in Australia and 71 thousands in other countries. Table also indicates that Turkish workers in CIS countries, in Saudi Arabia and in Libya are working almost without their families.

Table-4 clearly shows that in 1990's, Saudi Arabia and CIS countries have been the major labour importing countries for the Turkish workers with reference to the last five years.

Table -4
Annual Flow Of Turkish Labour Emigration And Their Destination
During The Period Of 1991-1995

COUNTRIES	1991	1992	1993	1994	1995	TOTAL
GERMANY	49	1.685	1.999	2.032	2.246	8.011
AUSTRALIA	303	208	166	139	248	1.064
AUSTRIA	315	239	82	10	16	662
BELGIUM	2	7	2	1	1	13
FRANCE	33	21	8	17	13	92
NETHERLANDS	22	21	12	12	13	80
SWITZERLAND	66	52	32	13	16	179
SAUDI ARABIA	40.782	46.467	35.826	13.050	14.529	150.624
LIBYA	4.728	2.432	2.549	1.850	1.753	13.312
CIS (Russia and others)	4.695	6.708	21.323	41.837	35.731	110.294
Others	2.020	2.180	1.265	2.165	4.915	12.525
TOTAL	53.015	60.000	63.264	61.126	59.481	296.886

Source: Unpublished Data Provided by The Ministry Of Labour and Social Security in October 1996.

The Table also shows that, during the 1991-1995 period, annual flow of Turkish migrants was around 60 thousand and total number reached to 300 thousand. But, out of this total 50 percent emigrated to Saudi Arabia, and almost one-third to CIS countries.

(b) Skill Composition of the Turkish Migrants

(aa) European Destinations

As we have mentioned before, the annual Turkish immigration to European countries reached its highest level in 1973 with 80 percent of those

Turkish workers being employed in West Germany that same year. The majority of all Turkish workers in West Germany were employed in the iron and metal producing industries (37 percent), and in manufacturing and processing industries. Only 15 percent of all Turkish workers were employed in the construction industry and 12 percent in services. (E. Çankı, 1975, pp.19-22).

Since the majority of Turkish migrants were employed in the mass-production sectors, their qualifications were mostly unskilled or semi-skilled. For example, a 1972 German Labour Survey showed that only 13 percent of Turkish workers were doing skilled work, 47 percent were classified as filling semi-skilled jobs and 40 percent were as unskilled labourers. (BfA, 1973, p.68). However, migrant workers are often underemployed in jobs which could be filled by unskilled labour. Because of higher wage rates in labour importing countries and the selectivity of the migration process, many skilled workers have been employed as unskilled labour in these countries. Because of these practices, in general we can state that close to 50 percent of Turkish migrants are skilled workers in Europe.

(bb) Middle Eastern Destinations

Turkish Companies employed more skilled labour in the Middle Eastern countries. For example, according to the unpublished but official estimates of the Turkish Employment Service (TES), in 1982, 48,515 workers officially immigrated to the Middle Eastern countries. Out of this total 32,390 Turkish workers have been employed by Turkish companies, whereas 15,516 or one-third were employed in foreign companies. Again, out of this total, 70 percent were skilled, 27 percent unskilled, 2 percent were professional (engineers and technicians), and only one percent were semi-skilled labourers (TES, 1983, p.63).

The skilled composition of the 1983 Turkish migrants within European is very low (24.7 percent), whereas in the Middle Eastern countries it is very high (65.9 percent).

The differences in the characteristics of Turkish migrants in European and Middle Eastern countries can be summarized as follows. In the European countries, Turkish migrants continue to be made up of mostly semi-skilled and unskilled workers, leaving Turkey with their families for an indefinite period. However in the Arab countries 66 percent are skilled workers, almost all of them men, and recruited for a short period of time (TES, 1983, p.64).

c- Workers' Remittances, Balance of Payment and Industrial Growth

During the 1970's and first part of 1980's foreign exchange bottleneck have become the most acute constraint on sustained economic growth for many developing countries. During those years the world witnessed two recessions in 1974-1975 and 1980-1983 as a result of the first and second oil shocks of 1973 and 1979-1980. Neo-protectionist policies in industrialized countries resulted in slower growth of export earnings for developing countries.

Because of limitations to growth of foreign exchange earnings through exports, foreign borrowing, and capital inflow, many developing nations have abandoned planned high growth rates in order to reduce their trade deficits. However, Turkey was able to increase its import capacities through workers' remittances during that period.

Increase in imports is needed not only for investment purposes but also for the production of goods which require imported items. The import component of exports goods forces each nation's import to grow.

As we have seen in Table-1, the migratory movement from Turkey toward the European countries reached both its annual and cumulative peak in 1973. Turkish workers' remittances also increased accordingly. This figure rose dramatically from the late sixties' level of around US\$ 100 million to 273 million in 1970, 740 million in 1972 and 1.5 billion in 1974.

After 1970, remittances showed a sharp rise, and imports which were strictly controlled by the government were allowed to expand. In Turkey, consumer goods were held to 5 percent or less of the total imports for the first half of the 1970's. During this period, 95 percent of all export earnings was spent on investment goods and raw materials. In terms of fixed prices of 1968, industrial production rose by 11.7 percent in 1972, 13.4 percent in 1973 and 8.1 percent in 1974. As a result, the export capacity of Turkey was increased from 588 million in 1970 to over \$1.5 billion in 1974.

The influence of workers' remittances on Turkish import and export capacities and on industrial growth was relatively more important during the 1970's than it has been in the 1980's and first half of 1990's. In the 1970's the size of remittances was close to the size of commodity export earnings.

As can be seen from the last two columns of the Table-5, during the 1972-1975 period, ratio of remittances to exports and trade deficit increased substantially. The main reason for the decline in remittances (R) and these

ratios from 1976 to 1978 was the overvaluation of the Turkish lira. During this period some part of R were transferred through unofficial channels.

In January 1980 Turkish industrialization policy shifted from import substitution to export oriented policies. Main devices of this policy were implementation of realistic exchange rate and interest rate policies and liberalization of foreign trade regime continuously. As a result, Turkish exports (X) earnings increased very rapidly from 2.9 billion dollars in 1980 to 13.6 billion in 1990 and about 22 billion dollars in 1995. Worker R have also reached to around 3 billion dollar during the first part of 1990's, but importance of R has declined substantially by lowering R/X ratio to less than 20 percent during the 1993-1995 period.

Table-5
Official Remittances And Turkish Balance Of Trade Items (Million \$ and %)

YEAR	Remittances (1)	Imports (2)	Exports (3)	Trade Deficits (4)	(1)/(4) (%)	(1)/(4) (%)
1964	9	-537	411	-126	2.2	7.1
1965	70	-572	464	-108	15.1	64.8
1966	115	-718	490	-228	23.5	50.4
1967	93	-685	523	-162	17.8	57.4
1968	107	-764	496	-268	21.6	39.9
1969	141	-801	537	-264	26.3	53.4
1970	273	-948	588	-360	45.4	75.8
1971	471	-1171	677	-494	69.6	95.3
1972	740	-1563	886	-678	83.6	109.1
1973	1183	-2086	1317	-769	83.8	153.8
1974	1426	-3777	1532	-2245	93.1	68.5
1975	1313	-4739	1401	-3338	93.7	39.3
1976	983	-5128	1960	-3168	50.2	31.0
1977	982	-5796	1753	-4043	56.0	24.3
1978	983	-4599	2288	-2311	43.0	42.5
1979	1694	-5069	2261	-2808	74.9	60.3
1980	2071	-7909	2910	-4999	71.2	41.4
1981	2490	-8933	4703	-4230	52.9	58.8
1982	2140	-8518	5890	-2628	36.3	81.4
1983	1513	-8885	5905	-2990	25.6	50.6
1984	1807	-10331	7389	-2942	24.5	61.4
1985	1714	-11230	8256	-2975	20.8	57.6
1986	1634	-10664	7583	-3081	21.6	53.0
1987	2021	-13551	10322	-3229	19.6	62.3
1988	1776	-13706	11829	-1777	14.9	99.9
1989	3040	-15999	11780	-4219	25.8	72.1
1990	3246	-22561	13626	-8866	23.8	36.2
1991	2819	-20998	13672	-7326	20.8	20.2
1992	3003	-23082	14891	-8191	20.2	36.7
1993	2919	-29772	15610	-14162	18.7	20.6
1994	2627	-22806	18390	-4216	14.3	62.3
1995	3327	-35187	21975	-13212	15.1	25.2
TOTAL	48735			Average	42.8	66.4

Source: A.Gökçere, 1995 SOPEMI Report Turkey, P.37, and SPO, Main Economic Indicators, September 1996.

However, the last row of the Table shows that, from 1964 to 1995 officially transferred remittances totaled as 48.7 billion dollars. Before 1980, some part of R were transferred through unofficial channels. This means that actual figure must be more than 60 billion dollars.

In addition, during the 1964 to 1995 period, on the average, workers' remittances financed 56.4 percent of Turkish Balance of Trade Deficits and reached to 42.8 percent of Turkish export earnings.

After 1980 Turkish workers were able to open the "foreign exchange deposits account with credit letter" (FEDA-CL) in the Turkish Central Bank or in the name of the Central Bank. These FEDA-CL deposits allow for the retention of foreign exchange savings or the free transfer of funds into or outside of Turkey. In addition, they receive nearly two to four percent premium over LIBOR rates. The inflow of workers' foreign exchange savings to these accounts was 433 million dollars in 1983, but climbed to around 10 billion dollars in October 1996.

Even though they have been recorded as a short-term capital inflow to the Turkish balance of payments, we can easily consider them as a different form of workers' remittances. In reality, FEDA-CL accounts will sooner or later be converted to Turkish Lira by their depositors. If we add these savings to the last 15 years' figures, actual remittances would have been much more than officially recorded. In October 1996, one of the Turkish Central Bank authority told me that "through this account Turkish Government is gaining about one billion dollars of fresh foreign exchange each year. This means that annual contribution of Turkish migrants to the Balance of Payments is not less than 4 billion dollars during the mid-1990's.

d- Workers' Remittances, Housing Construction and Inflation

In addition to beneficial aspects of workers' remittances, it has been claimed that remittances have had an inflationary effect on national economies. Since workers' remittances create additional demand in the country for durable consumer goods, they tend to pull up price levels or create demand-pull inflation. Moreover, speculation in land and housing tend to create demands on resources which might better be devoted to new and more productive investment (Serageldin and Sinclair 1983, pp.87-90; Birks and Sinclair, 1980pp. 102-104; P.L Martin, 1991, p.5).

If the purchases of durable goods and the increase in housing construction are considered unproductive spending, then such expenditures add little to the country's capacity to produce an increased supply of goods in the future. In this

regard, the main impact of such expenditures can be considered as unproductive and inflationary. However, are these assumptions true? In every country, especially in a developing one, the car and housing industries have a substantial amount of backward and forward linkage effects on internal (domestic) economic development.

Construction serves as an engine of growth in the least (relatively less) developed countries. Because, this sector absorbs larger numbers of unskilled, semi-skilled workers, and serves as a "port of entry" for the rural labour force to the industrial labour force. It can also provide on-the-job training. It has also been concluded that one unit increase in the final demand for housing can lead to at least two units of aggregate output in the economy as a whole, because this type of construction creates demand for the production of building and furniture materials. (Shaw, 1983, p.45)

During the 1970's, Turkish authorities and academicians believed that housing construction was unproductive. But as the result of decline in housing construction economic growth has been declined and unemployment rate increased. Then it was realized that activities in the housing sector had been affecting more than 100 segments of the economy which provided inputs to the construction of buildings and their furnishing. (E.Çankı, 1987, p.53)

In Turkey, during the last decade speculation on land and housing almost disappeared. Remittances have been kept mostly in the form of time deposits in national currency or foreign currency. Part of workers' remittances continue to be spent on housing, but this time not for speculation but for migrants' family needs. The main stimulate for the change in spending patterns were the implementation of the realistic exchange and interest rate policies during the period.

In order to evaluate the economic impact of remittances, we must pay attention not only to the spending patterns of migrants or returned migrants, but also to how remittances have been used by individual governments. It appears to me, no writer has fully investigated the dual role played by remittances for both the labour-sending nation and the migrant. Earnings officially remitted can be spent twice on the first round. The government has the foreign exchange which can be rationed for scarce imports necessary for investment growth, and the migrant can use his national currency account or banknotes for his own domestic spending.

Conclusions

The study on the economic impact of temporary labour migration involves the analysis and better understanding of a multiplicity of complex relationships in the social, economic and political structures of the labour exporting and importing nations. A major obstacle to a comprehensive analysis of manpower flows and involved relationships is the lack of standard and adequate data.

A temporary migrant worker is defined as a migrant who does not possess the citizenship of the country in which he is employed. The aim of the migrant is to stay in the host country. As a result of changes in their expectations and aspirations while living in the host countries, the overwhelming majority of migrant workers have been staying longer than originally expected.

The common major pull and push factor of the temporary migration is identified as the wage differential between the two countries. Other push factors are shown to be unemployment, underemployment, overpopulation, and political instability. The structure of international labour markets can be classified as a one-sided "buyers' market".

During the 1970's, size of the workers' remittances was close to the size of the commodity export earnings of Turkey. During this period, remittances had been used to finance a growing share of its imports. Without these substantial remittances, Turkey would not have achieved higher economic growth rates, and increase in its exports capacities.

In addition to the beneficial aspect of remittances, it has been claimed that remittances have inflationary effects. This study shows that the validity of this assertion is questionable. The Turkish experience shows that the spending patterns of migrant workers tend to be highly affected by change in national economic policies, notably in foreign exchange rates and interest rate policies.

Finally, this study concludes that in most migration literature, inflationary impact of remittances are exaggerated, and the contribution of durable goods and housing sectors to economic development is under-estimated.

BIBLIOGRAPHY

- BFA (1973), Repraesentativ-Untersuchung⁷², *Beschaefigung Auslaendischer Arbeitnehmer*, November 1973.
- Birks, J.S. and Sinclair, C.A (1980) *International Migration and Development in the Arab Region*, Geneva, ILO.
- Böhning, W.R. (1972) *The Migration of Workers in the United Kingdom and the EEC*, London, OUP.
- Çarıkcı, Emin, (1975) "The Economic Impact of Manpower Migration to Western Europe on the Turkish Economy", The New School for Social Research, New York, (Unpublished Ph.D. Thesis).
- Çarıkcı Emin (1987), *The Economic Impact of Temporary Manpower Migration in Selected OIC Member Countries* (Bangladesh, Pakistan and Turkey), IDB-IRTI, Jeddah.
- Gökdere, A.Y. (1987), *Yabancı Ülkelere İşgüçü Akımı ve Türk Ekonomisi Üzerine Etkileri*, Ankara, Türkiye İş Bankası.
- Gökdere, A.Y. (1995), *1995 SOPEMI Report: Turkey*, November 1995.
- Ibrahim, S.E., (1982), *The New Arab Social Order*, London, Crown Helm Ltd.
- Irbec, Yusuf Z. (Oct.1993), "Professional Education and Employment Opportunities of the Turkish Immigrants in Western Europe Since The Oil-Shock 1973/74 With A Special Reference to Germany", Bilkent University, Ankara.
- Martin, P.L. (1991), *The Unfinished Story: Turkish Labour Migration to Western Europe*, ILO, Geneva.
- Miracle, P.M. and Berry, S.S., (1970) "Migrant Labour and Economic Development", Oxford Economic Papers, Vol.22 (March 1970), pp.66-87.
- Paine, S. (1974) *Exporting Workers: The Turkish Case*, Oxford, Cambridge University Press.
- Serageldin I., Sinclair C.A. and others, (1983) *Manpower and International Labour Migration in the Middle East and North Africa*, London, OUP.
- Shaw, P.R., (1983), *Mobilizing Human Resources in the Arab World*, London, Kegan Paul Int.
- SPO (October 1996), *Main Economic Indicators*, Ankara
- SOPEMI (1982), *Continuous Reporting System on Migration*.
- TES (1983) *1983 İstatistik Yılı*, Ankara, Publication No. 177.
- TES (1996), (Unpublished Document of TES), Ankara.
- Turkish Ministry of Labour and Social Security, Unpublished Documents in October 1996.
- World Bank (1995), *World Development Report 1995*, Washington D.C., June 1995.

T.C. MERKEZ BANKASININ KURULUŞ TARİHÇESİ VE 1934-1938 DÖNEMİNDEKİ PARA POLİTİKASININ VAR YÖNTEMİ İLE ANALİZİ*

Hasan Kazdağlı**

Özet

Çalışmada, 19. yüzyılın sonlarından başlayarak II. Dünya Savaşı'nın başlangıcına kadar olan dönemde Türk ekonomisindeki iktisadi olayların nedenleri ve sonuçları ayrıntılı olarak incelenmiştir. Söz konusu dönem içinde en önemli ekonomik olgulardan birinin Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın kuruluşu olduğu ortaya konmuş ve böyle bir bankanın kurulmasını gerektiren ekonomik nedenler analiz edilmiştir. Çalışmanın ikinci kısmında TCMB'nin 1934-1938 döneminde ekonomi içindeki yerinin belirlenmesine çalışılmıştır. Bu amaçla, aylık veriler kullanılarak, bir vektör otoregresif model kurulmuştur. Modelde değişkenler olarak döviz kuru, tedavüldeki para miktarı ve enflasyon oranı seçilmiştir. Bu modele son yıllarda geliştirilmiş olan etki-tepki (impulse-response) yöntemi uygulanarak, değişkenler arasındaki ilişki araştırılmıştır. Araştırma sonucunda döviz kuru değişimlerinin enflasyonun yönlendirilmesinde para arzı artış oranına oranla daha fazla etkili olduğu bulunmuştur.

Abstract

*History of the Emergence of the Central Bank of Turkish Republic
and the VAR Analyses of the Monetary Policy Conducted in
1934-1938 Period.*

This paper surveys firstly the causes and the consequences of economic events in Turkish Economy that took place within the period from the early 19. century to the World War II. It has been identified that one of the most important economic phenomena within this period was the establishment of the Central Bank of Turkey (TCMB). The paper also analyses the economic

* Verilerin sağlanmasında gösterdikleri yakın ilgi ve yardımlar dolayısıyla TCMB yetkililerine, çalışma sırasında eleştiri ve yorumları ile katkıda bulunan değerli meslektaşlarımız Yrd.Doç.Dr. Erdinç Telatar ve Dr. Funda Erdoğan'a teşekkür ederim.

** Prof. Dr., Hacettepe Üniversitesi İktisat Bölümü, Ankara.

Anahtar Sözcükler : Merkez Bankası, Para Politikası, Türk Ekonomisi, İktisat Tarihi
Keywords: Central Bank, Monetary Policy, Turkish Economy, Economic History.

TCMB in the economy in 1934-1938 period. For this purpose a VAR model has been set up using the monthly series of exchange rate, currency in circulation, and inflation rate. Relations between the variables have been examined by impulse response method. The findings of the model indicate that exchange rate is dominant compared to the rate of monetary growth in determining price fluctuation.

1. Giriş

Ekonomik kalkınmaya yardımcı olmak ve para politikasını yürütmek üzere 11 Haziran 1930 tarih ve 1715 Sayılı Yasa ile kurulan Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın oluşumu, Türk ekonomisi bakımından önemli bir adım olarak değerlendirilebilir.

19. Yüzyılın birinci yarısından itibaren başlayan kağıt para çıkarma girişimleri, Osmanlı İmparatorluğu'nun sık aralıklarla girmek zorunda kaldığı savaşlar ve Tanzimat'la birlikte başlayan batılılaşma hareketlerinin getirdiği yoğun borçlanma politikaları yüzünden çoğu kez başarısızlıkla sonuçlanmıştır.

19. Yüzyılın ikinci yarısından başlayarak kağıt para çıkarma imtiyazı, İngiliz-Fransız sermayesine dayalı bir yabancı kuruluş olan Osmanlı Bankası'na verilmiştir. Osmanlı Bankası, 1881 Muharrem Karamamesi ile kurulan Düyun-u Umumiye İdaresi ile yakın işbirliği içinde çalışarak, Türk ekonomisine hizmet eden bir banka olmaktan çok, adeta sözkonusu dış borç idaresinin bankeri gibi faaliyet göstermiştir. Bu durum, Türkiye'de para ve kredi faaliyetlerinden sorumlu ulusal bir bankanın kurulması ihtiyacını ciddi olarak gündeme getirmiştir.

Birinci Dünya Savaşı sonrasında toplanan Briksel ve Cenova konferanslarında, her ülkenin bir ulusal merkez bankası kurması yönünde alınan kararlarının da etkisiyle, Cumhuriyet'in ilanından sonra Türkiye'de ulusal bir merkez bankası kurulması çalışmalarına başlanmıştır. Ancak, Kurtuluş Savaşı'nın bitiminde ülkenin ekonomik durumunun oldukça zayıf olması ve Osmanlı İmparatorluğu'ndan kalan dış borç sorununun devam etmesi, Türkiye'de Merkez Bankası'nın kuruluşunu 1930'lu yılların başına kadar uzatmıştır.

Dünyada ulusal nitelikteki merkez bankalarının kurulması görüşünün yaygınlaşması, Osmanlı Borç İdaresi'ni oluşturan devletlerin 1929 Büyük Dünya Bunalımı'nın etkisiyle ciddi ekonomik sorunlar içinde olmaları, Türkiye'de döviz piyasasında istikrar sağlamak üzere kurulan Bankalar Konsorsiyumu'nun başarılı olması ve zamanın yöneticilerinin ulusal bir merkez bankası kurulması yönünde gösterdikleri kararlılık ve çabalar, Türkiye'de Merkez Bankası'nın kurulmasına uygun bir ortam hazırlamıştır.

Bu çalışmada, öncelikle TCMB'nin kuruluşuna yol açan ekonomik faktörler tarihsel süreç içinde ele alınıp değerlendirilmiştir. Daha sonra, TCMB'nin İkinci Dünya Savaşı'na kadar geçen dönem boyunca izlediği para politikası analitik olarak incelenmiştir. Bu amaçla, ekonomide nispi olarak normal işleyişin gerçekleştiği 1934-1938 dönemi seçilmiştir. TCMB'nin kuruluş yasasında belirtilen Türk parasının iç ve dış değerinin korunması ve ekonominin likidite ihtiyacının karşılanması hedefleri dikkate alınarak bir ekonometrik model kurulmuştur. Bu çerçevede, bilfiil tedavüle çıkan para miktarı, fiyat indeksinden oluşturulan enflasyon ve döviz kuru değişkenlerine ait aylık veri setlerini içeren bir vektör otoregresif (VAR) modeli oluşturulmuştur. Daha sonra, kurulan model yardımıyla sözkonusu değişkenler arasındaki etki-tepki ilişkileri incelenmiştir.

Çalışma beş ana bölümden oluşmaktadır. Birinci Bölümde, Türk ekonomisinde 1919-1930 dönemindeki mali ve parasal gelişmeler ele alınmıştır. İkinci Bölüm, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın kuruluş çalışmalarına ayrılmıştır. 1930-1940 dönemi Üçüncü Bölümde incelenmiştir. Dördüncü Bölüm, çalışmada kullanılan VAR analizinin kısa bir tanıtımının yapılmasına ayrılmıştır. TCMB'nin 1934-1938 dönemindeki politikasına ilişkin ekonometrik modelleme ve modelin bulguları, Beşinci Bölümde verilmektedir. Çalışmanın genel değerlendirmesi, Sonuç Bölümünde yer almaktadır.

2.1919-1930 Döneminde Mali Ve Parasal Gelişmeler

Kurtuluş Savaşı yıllarında, doğal olarak, ülke kaynakları büyük ölçüde savaşın finansmanına yönektirilmiştir. Cumhuriyetin kuruluş yılları ise, bağımsızlığın iktisadi temellere oturtulma çabalarının yoğunlaştığı bir dönemin başlangıcı niteliğindedir.

Geniş bir bölgeyi içine alan Osmanlı İmparatorluğu, özellikle 17.yüzyılın savaş dönemlerinde önemli finansman sorunları ile karşılaşmıştır. Savaşların yarattığı harcamaların karşılanması, dış borçlanma ve para arzında büyük artışlar doğurmuştur. Kurtuluş Savaşı'nda karşılaşılan sorunların çok daha ağır olduğu söylenebilir. Bunun nedeni, bir yandan Osmanlı İmparatorluğu'nun devlet mekanizmasına karşı bir devlet otoritesi oluşturulmaya çalışılırken, aynı zamanda savaşın finansmanının sağlanmasının getirdiği zorluklardır.

Kurtuluş Savaşı'nın kazanılmasından sonra, yeni Cumhuriyet'in kurulma aşamasında çözümlenmesi gereken birçok sorun bulunmaktaydı. Bir yarıdan geçmişten gelen kurumların, yeni oluşum çerçevesinde tasfiye edilmesi veya revize edilmesi gerekmekte, diğer yandan ülkenin 'bağımsızlık' statüsüne uygun yeni kurumların geliştirilmesine ihtiyaç duyulmaktadır. Bu süreçte karşılaşılan en önemli engel, devlet içinde ayrı bir devlet konumuna gelen Düyun-u Umumiye İdaresi'dir. Genç Cumhuriyet'in yöneticileri sözkonusu borç idaresinin

etkinliğinin kaldırılması ve bu İdare'nin denetimindeki dış borçların yeniden düzenlenmesi için yoğun çaba harcamışlardır.

Kurtuluş Savaşı sonrası dönemde Türkiye, o zamana kadar ticaret ve iş alanına hakim olan Rum ve Ermeni nüfusunu kaybetmiştir. Sözkonusu nüfus göçü, ülkenin ulusal tüccar ve işadamları yetiştirmesi ihtiyacını gündeme getirmiştir. Bu çerçevede ulusal bankacılığın kurulması bir zorunluluk olarak ortaya çıkmıştır.

Savaş sonrası dönemde, savaşta harap olan kentlerin yeniden inşa edilmesi, yeni bir başkent kurulması ve demiryolları yapılması, büyük kaynakları gerektiren girişimlerdir. Osmanlı İmparatorluğu döneminde bu tür girişimler dış borçlanma yoluyla finanse edilmekteydi. Oysa, yeni Cumhuriyet dış ve hatta iç borçlanma yoluyla finansman olanağına sahip değildi. Dolayısıyla, yeni devletin kuruluşunda daha çok yurt içi kaynaklara yönelmek durumunda kalmıştır.

Birinci Dünya Savaşı süresince para politikası, büyük ölçüde dış borçlanma ile kağıt para arzı tarafından birlikte belirlenmiştir, denilebilir. Cumhuriyetin kuruluş yılları, yeni dış borçlanmaya gidilmediği ve Düyun-u Umumiye İdaresi'nin aşamalı olarak tasfiye sürecinin başlatıldığı dönem olmuştur.

Kurtuluş Savaşı sırasında Ankara Hükümeti, gelir kaynaklarının kullanılması konusunda çok dikkatli davranmıştır. Savaş süresince ülkenin içinde bulunduğu koşullar emisyon yoluyla finansmanı olanaksız kılmaktaydı. Yeniden dış borçlanma yoluna başvurulması ise mümkün değildi. Bu durumda, savaşın finansmanının iç kaynaklarla karşılanmasından başka çözüm yolu bulunmamaktaydı. Vedat Eldem (1975)'e göre, 147 milyon lira olarak tahmin edilen toplam savaş harcamalarının % 63.9'u bütçe gelirlerinden, % 6.8'i bütçe dışı kaynaklardan, % 15.7'si elkoymalardan, % 4.8'i bağışlardan, % 8.8'i Sovyetler Birliği'nin yardımlarından karşılanmıştır.

Kurtuluş Savaşı süresince, vergilerin artırılması, memur maaşlarının bir ay verilmemesi, maaş ve ücretlerin % 20 azaltılması gibi tasarruf tedbirleri ile finansman probleminin çözümlenememesi üzerine, 7 ve 8 Ağustos 1921 tarihlerinde çıkarılan "Tekalif-i Milliye" emirleri ile zorunlu iç borçlanmaya gidilmiştir.

1922'de Ankara Hükümeti, Osmanlı İdaresi'nin yabancılara verdiği imtiyazları ve yapmış olduğu dış borçlanmayı tanımayacağını ilan etmiştir. Bu nedenle, Lozan Konferansı'nda gündemdeki esas konulardan biri, Düyun-u Umumiye İdaresi'nin nasıl tasfiye edileceği olmuştur. Bu çerçevede tartışılan birinci sorun, Osmanlı İmparatorluğu döneminden kalan borçların, İmparatorluk'tan ayrılan devletler arasında nasıl bölüştürüleceğidir. İkinci sorun,

Osmanlı borçlarının anapara ve faiz ödemelerinin bölünmesi konusudur. Tartışılan üçüncü konu, borçların hangi para birimi ile ödeneceğidir. Konferansta borçların anapara ve faizlerinin bölünmesi tezi kabul edilmiş, ancak ödemelerin hangi para birimi ile yapılacağı konusunda uzlaşma sağlanamamıştır. Lozan Anlaşması'nın 6 Ağustos 1924 tarihinde yürürlüğe girmesinden sonra, üç ay içinde Düyun-u Umumiye Meclisi yıllık ödemelerin paylaşımını yaparak, ilgili ülkelere bildirmiştir. Lozan Anlaşması'nda ana borcun bölüştürülmesi için kurulması öngörülen Komisyon, 1 Temmuz 1925 ile 21 Ekim 1925 tarihleri arasında Paris'te toplanmıştır. Borçların hangi para birimi ile geri ödeneceği ise, hükümetler düzeyinde yapılan girişimlere rağmen, uzun süre çözümsüz kalmış ve ancak 1928'de bir sonuca ulaşabilmiştir. Buna göre, Türkiye, borç tutarının altın esasına göre hesaplanarak geri ödenmesini kabul etmiştir. Alacaklı devletler ise, yıllık ödemelerin belli yüzdelerle azaltılmasını kabul ediyorlardı. Borcun, ilk yıl % 38'i, daha sonraki altı yıl boyunca % 48'i, sonraki beş yılda % 58'i, daha sonraki beş yılda % 60'ı ve en son üç yılda da % 98'i ödenecekti.

Özellikle Birinci Dünya Savaşı sırasında Osmanlı Hükümeti'nin yaptığı iç borçlar ile Kurtuluş Savaşı süresince yapılan iç borçlanmalar, 1930'a kadar dış ülkelere hiç bir ilave borçlanma yapılmaksızın yurtiçi kaynaklar kullanılarak büyük ölçüde tasfiye edilmiştir.

1919-1930 Dönemi boyunca para ve bankacılık alanında görülen gelişmeler, kısaca aşağıdaki gibi özetlenebilir: Birinci Dünya Savaşı esnasında, bankacılık alanında bir gelişme görüldüyse de, 1923'te hala ülkedeki banka sisteminin yabancı bankaların egemenliği altında olduğu söylenebilir. Yabancı bankalar, dış ticaretin finansmanına ek olarak, daha çok ülkede faaliyet gösteren yabancı sermayeli kuruluşları finanse etmekteydiler. Bu dönemde ülkede ulusal bir Merkez Bankası bulunmamaktaydı. Merkez Bankası'nın bazı işlevleri 1863 ve 1875 imtiyaznameleri ile bir İngiliz-Fransız ortak kuruluşu olan Bank-ı Osmani-i Şahane (Osmanlı Bankası) tarafından yerine getirilmekteydi. Bir devlet bankası rolünü oynayan Osmanlı Bankası, aynı zamanda Düyun-u Umumiye İdaresi'nin de bankeri durumundaydı. Banka, para çıkarma tekeline sahipti ve devletin borçlanmalarına aracılık ediyor veya bunları doğrudan doğruya üzerine alıyordu. Tekeli ve İlkin (1981)'in belirttiği gibi, Osmanlı Bankası sahip olduğu bu fonksiyonlar yoluyla Türk Hükümeti üzerinde önemli bir etkinliğe sahip olmuştu. Dolayısıyla, bu dönemde Türk para sisteminin kontrolü, hükümetin politikasından çok, ülke dışındaki mali çevrelerin politikalarına bağlı kalmıştır denilebilir.

Bu dönemde, Türk bankalarının ekonomideki kredi ihtiyacını karşılayabilecek güçte olmalarını ve ancak çok kısa vadeli kredi vermelerine karşılık, yabancı bankaların Türk tüccarlarına daha düşük faizli ve bir yıla kadar vadeli kredi açabilmeleri nedeniyle, dış ticaret büyük ölçüde yabancı banka

kredilerine bağılıydı. Bu yüzden, Cumhuriyet'in ilk yıllarındaki kredi yetersizliği ve kredi piyasasının yabancı bankaların egemenliği altında bulunması, çözümlenmesi gereken temel ekonomik problemlerden biri durumundaydı. Ülkedeki sanayi ve ticaret faaliyetlerinin canlanabilmesi için ulusal bankacılığın gelişebilmesi zorunlu görülmekteydi.

1915'e kadar Türkiye'de, Osmanlı Bankası'nın çıkarttığı banknotlardan oluşan bir kağıt para tedavülü vardı. Osmanlı Bankası'nın 5 Ocak 1915'te yapılan bir anlaşma ile savaş süresince para basma imtiyazından vazgeçmesi üzerine, Osmanlı Hükümeti, Düyun-u Umumiye aracılığıyla Türkiye'de zorunlu tedavül gücüne sahip kağıt para çıkartma amacıyla Alman İmparatorluk Hükümeti ile anlaşmıştır. Bu anlaşmayı izleyerek, Eylül 1918 tarihine kadar, İstanbul'da altın olarak geri ödeneceği ilan edilen yedi seri halinde 167.021.054 TL. lık kağıt para basılmıştır. 30 Kasım 1918 tarihi itibarıyla dolaşımda kalan para tutarı 158.748.563 TL'dir.¹

Türk kağıt parasının değeri, çıkarıldığı tarihten itibaren, yabancı paralar karşısında sürekli dalgalanma göstermiştir. Bu gelişmeleri Türk parası-sterlin paritesi cinsinden incelemek mümkündür.²

1915-18 Döneminin ilk yılında ülkede dolaşımda bulunan para, Osmanlı Bankası'nın banknotları bir tarafa bırakılırsa, altından oluşmaktaydı. Savaş sırasında Almanya'nın 1 TL. sın 20 R.M.'a eşdeğer kabul etmesi; müttefiklerden alınan malzemelerin ödenmesinin savaş sonrasına bırakılması ve ithalata konulan kısıtlayıcı önlemler gibi olağanüstü uygulamaların etkisiyle Türk kağıt parasının müttefik devletlerin paralarına oranla çok az değer kaybederek fazla dalgalanmadığı, Tablo 1'de görülmektedir.

1918-1923 döneminde ulusal parayı olumsuz yönde etkileyen bazı gelişmeler olmuştur. Savaş sonrasında, savaş sırasında tükenen stokların yenilenmesi amacıyla yoğun ithalat yapılmıştır. Bu durum, dış ticaret dengesinin önemli ölçüde açık vermesine neden olmuştur. Sözkonusu dönemde, ithalat artışının ihracat fazlası ile kapatılması olanağı bulunmamaktaydı. Türkiye'den ayrılan topraklarda (Suriye, Irak, Filistin vs.) oturan kişilerin ellerindeki kağıt para da, altınla değiştirilmek üzere İstanbul piyasasına akmıştı. Bunun yanında, savaşın sürmesinin ülkenin geleceği konusunda yarattığı kötümser beklentiler, ulusal paranın değerini olumsuz yönde etkilemiştir. Düyun-u Umumiye Meclisi'nin dış borçların kalan kuponlarına karşılık yaptığı döviz ödemeleri, kurları olumsuz etkileyen bir diğer faktör olmuştur. Lozan Anlaşması uyarınca Türk kağıt parası karşılıklarına el konulması da olumsuz bir etkidir. Hershlag (1968)'a göre, kurlar üzerinde olumsuz etki yaratan bir başka faktör, Bulgaristan, Romanya gibi bazı Balkan ülkelerinin İstanbul piyasasındaki döviz talepleri olmuştur.

Tablo 1. Altın ve Döviz Fiyatlarının Değişimi

Yıllar	Altın Fiyatı Krş.	Alman Markı Krş.	İngiliz Lirası Krş.	İsviçre Frankı Krş.
1914	100	5.38	111	4.37
1915	101	4.90	115	4.55
1916	131	4.47	120	4.80
1917	352	4.92	154	6.71
1918	455	4.96	141	6.73

Kaynak: Vedat Eldem, "Cihan Harbinin ve İstiklal Savaşının Ekonomik Sorunları",
(Ed. O. Okyar ve H.Ü. Nalbantoğlu), Türkiye İktisat Tarihi Semineri, H.Ü. Yayınları, 1975, s.387-401.

Düyun-u Umumiye tarafından hazırlanan 1914-1928 dönemine ait geçinme indekslerine göre (Tablo 2), Türk parasının alım gücünün, genellikle altına göre daha hızlı düşmüş olduğu söylenebilir. Başka bir deyişle, ulusal paranın ülke içindeki satın alma gücü önemli ölçüde değer kaybetmiştir.

Tablo 2. Geçinme İndeksi

Yıllar	İndeks	%	% 20 Noksanıyla*
1914	100		80
1925	1460	100	1168
1926	1486	101,7	1189
1927	1558	106,6	1246
1928	1658	113,5	1326

*Bu % 20'lik daha düşük değerli seri, genellikle toptan eşya fiyatlarını yansıtmak için kullanılmaktadır.

Kaynak: Aziz Köklü, Türkiye'de Para Meseleleri, Siyasal Bilgiler Fakültesi, 1947.

Özellikle 1925 sonrası yıllar için bu değer kaybını siyasal faktörler ya da para arzı ile açıklamak olanaklı yoktur. Para arzı çok az bir artış göstermiştir, devlet otoritesi kurulmuştur, 1925-26 yılının açık bütçesinden sonra, 1926-27'den itibaren denk bütçe politikası izlenmeye başlanmıştır. Bunlara rağmen, gerçekleşen para değerindeki sürekli gerilemeyi açıklayacak tek yapısal değişken kalıyordu; o da, Türk dış ticaretinin sürekli açık veren yapısıydı.

Türk parasının bu durumunu, Burhan Asaf (Belge) (1933), "İlk Türk parasını koruma karamamesine kadar, Türk parası Türk iktisadiyatının bir ifadesi idi, ama başboş bir ifadesi idi; öyle diğer memleketlerde olduğu gibi,

tedavül miktarı ve tedavül sürati sıkı sıkıya murakebe edilir ve lazım geldiği gibi çoğaltılır bir para değildi. Böyle olmakla beraber, Türk parasını idare eden bir kuvvet vardı. Bu kuvvet, devlet değildi. Harici ticaretimiz idi. Bütün emtia fiyatlarımız gibi, paramızın kıymetini de bu harici ticaret ve buna bağlı olan tediye ve ticaret muvazenemiz tayin eyliyordu", diye anlatmaktaydı.

Bu durumun ortaya çıkmasında, ülke para politikasını en geniş ölçüde kontrol edecek ve dolayısıyla ona şekil verebilecek bir merkez bankasının yokluğunun da büyük rolü vardı. Ülkede, merkez bankasının kuruluşu tamamlanuncaya kadar geçecek sürede, ".....kambiyo alım ve satımını idare etmek ve spekülasyon yapılmasına meydan vermemek üzere milli ve ecnebi bankaların iştirakiyle, bir teşekkül vücuda....." getirme yolu tutuldu. Böylece bir Bankalar Konsorsiyumu, Maliye Bakanlığı ile bankalar arasında özel bir şirket olarak kurulmuş oldu (Alamay 1937).

Konsorsiyum, kambiyo kurunda istikrarı sağlamakla birlikte merkez bankası görevlerini tam olarak yapamıyordu. Herşeyden önce, Konsorsiyum'a dahil kuruluşlar, sattıkları dövizler karşılığında elde ettikleri Türk liralarnı bloke etmeyip, tekrar piyasaya sürme eğilimindeydiler. Bu, para arzının kontrolünü güçleştiren ve bu arada döviz talebini arttıran bir etken oluyordu. Merkez Bankası resmen faaliyete geçinceye kadar görev yapması sağlanan Bankalar Konsorsiyumu, ülkede para istikrarına büyük ölçüde yardımcı olarak, hükümetin merkez bankası kurma girişimlerine zaman kazandırmış oluyordu.

3. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın Kuruluşu

Bir devlet bankası kurulması düşüncesinin gelişimi, Osmanlı İmparatorluğu dönemine kadar uzanmaktadır.³ Osmanlı Bankası böyle bir gereksinim sonucu 1856'da Bank-ı Osmani adıyla kurulmuş, daha sonra bu banka Bank-ı Osmani-i Şahane adını almıştır. Banka, 1875'te imzalanan bir anlaşma ile devlet bütçesi üzerinde denetim yetkisini elde etmiş ve İmparatorluk'ta yabancı alacaklıların haklarının koruyucusu rolünü üstlenmiştir. Söz konusu anlaşmanın verdiği imtiyazla, Hükümetin gerek yurt içinde, gerekse yurt dışında çıkardığı tahvil, bono ve diğer kıymetli kağıtların satışı Banka'nın tekeline bırakılmıştır. Ayrıca Hükümet, Banka'nın çıkaracağı banknotların dolaşımını kolaylaştırmak üzere, dolaşımda bulunan değeri düşük sikkeleri piyasadan çekmeyi taahhüt etmiştir. Dolayısıyla, 1875 yılındaki sözleşme ile Osmanlı Bankası, İmparatorluk içinde parasal ve mali konularda güçlü bir konuma getirilmiş ve İmparatorluğun merkez bankası rolünü oynamaya başlamıştır.

Yeniay (1964)'a göre, Osmanlı Bankası, 1881 yılındaki Muharrem Karamamesi ile devletin bazı gelirlerini devletten alacaklı olanların çıkarlarına

uygun biçimde yürütmek üzere kurulan Düyun-u Umumiye'nin bankerlik görevini de üstlenerek, İmparatorluk'ta Batı ülkelerinin kurduğu, giderek siyasi güce de sahip olmaya başlayan, dış denetim mekanizmasının önemli bir unsuru durumuna gelmiştir.

Osmanlı İmparatorluğu'nun Birinci Dünya Savaşı'nın başlamasından hemen önce aldığı 5 milyon altın karşılığında 15 milyon liralık kağıt para çıkarılması talebi, Osmanlı Bankası'nın direnci sonucu gerçekleştirilememiş, böylece ulusal bir merkezi ihraç bankasının kurulması siyasal platformda acil bir sorun haline gelmiştir.⁴

Birinci Dünya Savaşı'nın başladığı dönemdeki bu arayış için iki seçenek vardı. İlk seçenek, Osmanlı Bankası'nın bir devlet bankası şekline dönüştürülmesiydi. Ancak, hukuki ve idari sorunların çıkması olasılığı nedeniyle bundan vazgeçildi. İkinci seçenek, Almanya ve Avusturya ile birlikte bir banka kurmaktı. Bu seçenek de, Ökçün (1975)'ün de belirttiği gibi, Almanya'nın altın göndermek zorunda kalacağı için projeye olumlu bakmaması ve sermayenin % 51'inin Türklere, % 49'unun Almanya ve Avusturya'ya ait olması isteğinin kabul görmemesi nedenleriyle gerçekleşmedi. Bu iki seçenek dışındaki diğer bir seçenek, Osmanlı sermayesine dayalı yeni bir devlet bankası kurulmasıydı. Bu amaçla 1918 yılı başında Osmanlı İtibar-ı Milli Bankası kurulmuştur.

Osmanlı İtibar-ı Milli Bankası 30 yıl süreli, merkezi İstanbul'da ve imtiyazlı bir şirket olarak kuruldu. Banka, ticari bankacılık işlemlerinin tümünü yapmaya, demiryolları, havayolları, kanallar, limanlar, genel bayındırlık hizmetleri, tarım ve sanayinin gelişmesini sağlayacak ulusal şirketler kurmaya veya bu tür şirketlere iştirak etmeye yetkili kılınmıştır. Banka ilk kuruluş yılında, karlılığı ve başarılı olmayı sağlamak amacıyla hükümetten büyük yardımlar görmüştür. Tütün, şeker ve kibrit gibi dönemin en çok aranan üç mali üzerinde ticaret yapma olanağı Banka'ya sağlanmıştır. Böylece Osmanlı Bankası'nın imtiyaz süresinin biteceği 1924 yılı sonrasında İtibar-ı Milli Bankası'nı güçlü bir şekilde devlet bankasına dönüştürmek üzere hazırlık yapılmıştır.

Savaşın yenilgiyle sonuçlanması, İtibar-ı Milli Bankası'nın kaldırılması ve İngiliz ve/veya Fransız bankalarıyla birleşmesi konusunda zorlamalarla karşılaşılmasına neden olmuştur. Kurulduğu yıllarda başarılı olan banka, savaş sonrasında politik desteğini kaybetmiştir. İtibar-ı Milli Bankası ancak Kurtuluş Savaşı sonrasında sağlam bir mali kuruluş olarak faaliyetini sürdürme olanağına kavuşmuş ve 1927 yılında Türkiye İş Bankası ile birleşmiştir. Banka, İş Bankası ile birleştikten sonra, bu bankanın sahip olduğu ayrıcalıklardan 1932 yılına kadar yararlanmıştır (Avcıoğlu 1968). Bu birleşme, Kuruç (1988)'de belirtildiği gibi, İş Bankası yöneticileri için önemli bir gelişme olmuş ve kendilerini, İtibar-ı Milli

Bankası kurulurken ifade edilen "Merkez Bankası"na dönüştürme hedefinin doğal halefi olarak görmüşlerdir.

Birinci Dünya Savaşı sırasında hemen hemen bütün ülkelerin yüksek miktarda banknot ihraç etmesi, savaş sonrasında dünya para sisteminin istikrarını kaybetmesine yol açmıştır. Bu nedenle, savaş sonrasında dünya para sistemini istikrara kavuşturacak arayışlar başlamıştır. Bu arayışlar, temelde dünya para sisteminin altın standardı esasına dönüşmesini gerçekleştirmeye yöneliktir. Bunun için her ülkede merkez bankasının kurulması gerekiyordu. Triffin (1964), yeni uluslararası para sisteminin kurulması çabalarının merkez bankacılığı konusunu uluslararası gündeme getirdiğini ifade etmektedir. Milletler Cemiyeti Meclisi mali krizi incelemek, sorunun çözülmesini sağlayacak ve tehlikeleri azaltacak yolları araştırmak üzere 1920 yılında uluslararası bir konferans düzenlemiştir. Bu konferansta merkez bankalarının yaygınlaştırılmasının gereği ile savaş dönemlerinde merkez bankalarının hükümetlerin emisyon taleplerini geri çeviremedikleri vurgulanarak, merkez bankaları için bağımsızlık ilkesi üzerinde durulmuştur. Konferanstan sonra da ülkelerin para sistemlerindeki istikrarsızlık sürmüş ve savaştan galip çıkan müttefik ülkeler, Cenova'da yeni bir uluslararası konferans düzenlemişlerdir. Tekeli ve İlkin (1981)'de belirtildiği gibi, 1922 yılında yapılan bu konferansta, her ülkenin iktisadi kalkınmasını sağlamak için parasının değerini belirlemede başarılı olması, merkez bankalarının siyasi baskılardan korunması, çeşitli ülkelerin merkez bankaları arasında sürekli işbirliği sağlanması, merkez bankası bulunmayan ülkelerde böyle bankalar kurulması gibi ilke kararları alınmıştır. Bu konferanslara Kurtuluş Savaşı içindeki Türkiye katılmamış, ancak merkez bankalarının kurulması ve para politikasına ilişkin ilke kararları Akgüç (1992)'e göre, Türkiye'de merkez bankasının kuruluş çalışmalarında etkili olmuştur.

Uluslararası alanda merkez bankacılığına ilişkin bu gelişmeler olurken, Türkiye'de Kurtuluş Savaşı sonrasında merkez bankası kurulması ile ilgili istek ve temenniler ilk kez Mart 1923'te toplanan İzmir İktisat Kongresi'nde gündeme gelmiştir. Kongrede ele alınacak konuları belirlemek için hazırlanan raporda, milli bir devlet bankasının kurulmasının zorunlu olduğu, bu bankanın devletin bankacılık politikasını belirleme, banknot ihraç etme ve kredi dağılımının düzenlenmesi için gerekli olduğu belirtilmiştir.⁵

Hükümet, sözleşme süresi 1924 yılı sonunda bitecek olan Osmanlı Bankası'nı devlet bankasına çevirebilmek için 1924 yılı başında bazı girişimlerde bulunmuştur. Ancak ülke ekonomisinin içinde bulunduğu ekonomik ve mali koşullar bu girişimin gerçekleştirilmesine uygun değildi. Bu nedenle, Osmanlı Bankası ile yeni bir anlaşma yapılarak imtiyaz süresinin uzatılması zorunda kalmıştır. 1925 yılında varılan anlaşmanın getirdiği en büyük yenilik, hükümet

tarafından banknot ihraç yetkisine sahip bir banka kurulduğu takdirde, hükümete Osmanlı Bankası'nın sahip olduğu imtiyaza itiraz hakkının tanınmasıydı. Osmanlı Bankası'nın savaş döneminde faaliyetlerini en aza indirmesi, geçmişte Türk tüccarlara karşı tutumuna rağmen imtiyaz süresinin uzatılması bazı eleştirilere de yol açmış, ancak bu görevleri yerine getirebilecek bir bankanın bulunmaması, Hines vd. (1936)'nın de belirttiği gibi, imtiyazların yeniden verilmesini gerekli kılmıştır.

Osmanlı Bankası'nın imtiyaz süresinin uzatılmasından sonra da merkez bankasının kurulmasına ilişkin arayışların ve tartışmaların sürdüğü görülmektedir. 1927 yılı başında, daha önce İtibar-ı Milli Bankası ile birleşen Türkiye İş Bankası, merkez bankası kurabilme yönünde önemli girişimlerde bulunmuştur. T. İş Bankası'nın daveti üzerine Türkiye'ye gelen Hollanda Bankası Yönetim Kurulu Başkanı G. Vissering, T. İş Bankası'nın merkez bankası haline getirilmesi yönünde bir rapor hazırlamıştır. Raporunda, her ülke için para dolaşımını kollayacak bir merkez bankasının bulunması gerektiğine, bankanın hükümete bağlı olmayan bir anonim şirket olarak örgütlenmesine, bir merkez bankası kurarak işe başlanmazsa istikrarı sağlamanın mümkün olmayacağına ilişkin görüşlere yer verilmiştir. Ticari bir bankanın merkez bankasına dönüştürülmesi konusunda ise, en kısa sürede merkez bankasını kurma zorunluluğu karşısında bunun, girişim, deneyim, personel, bina, teçhizat vb. açısından önemli kolaylıklar sağlayacağı bildirilmiştir. 1927 yılının ikinci yarısında ise Maliye Bakanı, Osmanlı Bankası yöneticileri ile kurulacak merkez bankası ile ilgili görüşmeler yapmıştır. Tekeli ve İlkin (1981)'de incelenen görüşme zabıtlarından, bankanın kurulması konusunda ilke kararı alındığı, ayrıntılı bir proje geliştirilmediği, çeşitli ülkelerin merkez bankalarının statülerinin tercüme ettirildiği vb. anlaşılmaktadır.

Türkiye'nin 1923-1930 yılları arasındaki ekonomik koşullarının hemen bir merkez bankası kurulmasına uygun olmamasının yanısıra, Türkiye'nin dış ekonomik ilişkilerde, özellikle Düyun-u Umumiye İdaresi'ne katılan devletlerle ilişkilerinde dikkatli hareket etme zorunluluğunu duyması, ayrıca İtibar-ı Milli Bankası deneyinde olduğu gibi hazırlıksız bir girişimin başarısızlığa uğrama olasılığının yüksek oluşu, merkez bankasının kurulması sürecini uzatmıştır. Türkiye 1923-1930 yılları arasında, merkez bankası kurulmasına uygun iç ve dış kamuoyu oluşturmuş, bu konuda düşünce birikimi sağlamış, kurulacak merkez bankasının başarılı olabilmesi için gerekli araştırma ve hazırlıkları tamamlamıştır.

Merkez bankasının kurulacağı ilk kez, 5 Kasım 1927 tarihinde Büyük Millet Meclisi'nde okunan Üçüncü İsmet İnönü Hükümeti'nin programında yer almıştır. 1929 yılında dünya ekonomik bunalımı Türkiye ekonomisini de etkilemiş ve merkez bankasının kurulmasına yönelik çalışmaları daha acil hale

getirmiştir. Hükümet, Almanya Reichbank Genel Müdürü Schacht'ı Türkiye'ye davet etmiştir. Dr. Schacht, işlerinin yoğunluğu nedeniyle yerine yardımcısı K. Müller'i önermiştir. K. Müller, Türkiye'de uygulanması gereken ekonomik program ile Türkiye'nin varolan koşullarının bağımsız bir merkez bankası kurulmasına uygun olup olmadığını incelemiştir. K. Müller hazırladığı raporda, bir ülkede merkez bankası kurulması için gerekli koşulları "yüksek üretim düzeyi, ödemeler bilançosunda denge sağlayacak etkin bir dış ticaret, ekonomik sarsıntılara dayanıklı ve sağlam bir devlet maliyesi" olarak tanımlamıştır.⁶ Raporda bu koşulların Türkiye'de bulunmaması nedeniyle hemen bir merkez bankası kurulmasına taraftar olunmamış ve gerekli koşullar oluştuğunda diğer ülkelerde olduğu gibi Türkiye'de de bir merkezi komisyon bankası kurulabileceği belirtilmiştir. Dr. Schacht bu rapora yaptığı ilavede, para değerinin korunması için mutlaka bir emisyon bankası kurulmasına gerek olmadığını vurgulayarak, bu aşamada merkez bankasının kurulmasının önerilemeyeceğini, ancak ekonomik iyileştirme programının gerçekleştirilmesinden sonra hemen bir merkez bankası kurulmasının gerekli olduğunu belirtmiştir.⁷ Raporlar Ocak 1930'da Maliye Bakanlığı'na gelmiş ve bağımsız bir merkez bankası kurulmasına çok önceden karar veren hükümeti memnun etmemiştir. Merkez bankasının kurulmasında dış destek arama çabaları, bu nedenle devam etmiştir.

Bir devlet bankası kurulması ve dış borçlar konusunda İtalya'dan destek aranması düşüncesi ile İtalya eski bakanlarından Kont Volpi'den yardım istenmiştir. Kont Volpi'den beklenen katkılar arasında, Düyun-u Umumiye ile ilişkilerin düzenlenmesi, bu kurumun merkez bankasının kurulmasında güçlük çıkarmamasının sağlanması ve İtalya'dan kredi alınması gibi konular yer almaktaydı. Kont Volpi, bir devlet bankası kurulmasının gerekliliği konusunda olumlu rapor vermiş ve böylece Hükümet, İtalya gibi Düyun-u Umumiye İdaresine katılan bir ülkeden devlet bankası kurulması konusunda destek sağlamıştır.

Türkiye'de bir merkez bankası kurulmasına yönelik hazırlık çalışmalarının sürdüğü bu dönemde Osmanlı Bankası, bankanın kuruluşunu geciktirmek için bazı girişimlerde bulunmuştur. Bu amaçla Osmanlı Bankası, öncelikle para istikrarının sağlanmasını, merkez bankasının para istikrarı sağlandıktan sonra kurulmasını, kendi imtiyaz süresi uzatılırsa parasal destek sağlayabileceğini, dış borç ödeme koşullarının ve Türkiye'nin borç ödeme kapasitesinin yabancı uzmanlara incelenmesini önermiştir. Ancak bu öneriler, hükümetin kararlılığını etkilememiştir.

Kont Volpi'nin olumlu raporu üzerine merkez bankası ile ilgili hazırlıklar hız kazanmıştır. Merkez bankası yasa tasarısının hazırlanması uzun zaman almış, tasarı hazırlandıktan sonra, bir yandan ulusal bankaların görüşleri alınırken, diğer yandan yabancı uzmanlara da incelenmiştir. Tasarıyı inceleme görevi,

daha önce Ziraat Bankası'ndaki görevi nedeniyle Türkiye'de bulunmuş olan Lozan Üniversitesi Profesörlerinden Leon Morf'a verilmiştir. Prof. Morf, hükümetin tasarısında yer alan, bankaya sermaye temini amacıyla yabancı bankalara ve yabancı şirketlere zorlama şeklinde hisse senedi alma yükümlülüğüne ve merkez bankasının kuruluşundan önce çıkarılan paralar ile merkez bankasının çıkaracağı banknotların özdeş tutulmasına karşı çıkmıştır. Bu itirazlarına yönelik olarak, zorlama şeklinde hisse senedi satmanın kurulacak bankayı sevimsiz kılacağını, paranın değerinin düşmesine neden olabileceğini ve kağıt para çıkarmanın devletin sorumluluğunda, altın esasına dayalı banknot çıkarmanın merkez bankası sorumluluğunda olması şeklinde öneride bulunmuştur. Hükümet tasarısına ilişkin olarak Düyun-u Umumiye İdaresi ile uyumsuzlukları incelemek üzere o tarihlerde Türkiye'de bulunan Fransız ekonomisti Prof. Rist, Prof. Morf'un önerdiği ikili para sistemini şakıncalı bulmuş, çıkarılan tüm paranın Merkez Bankası'na devredilmesini uygun bulmuş, sermaye bulma gücü nedeniyle tasarıda 25 milyon olarak öngörülen Banka sermayesinin 15 milyona indirilmesini önermiştir. T.C. Merkez Bankası yasa tasarısı, bu iki uzmanın eleştirisi ve görüşleri de dikkate alınarak düzenlenmiştir.

11 Haziran 1930 tarihli ve 1715 Sayılı yasa ile Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası kurulmuştur. T.C Merkez Bankası yasa ile anonim şirket olarak kurulmuştur. Sermaye 15 milyon liradır. Kuruç (1988)'da verildiği gibi, banka sermayesinin hisse senetleri dört gruba ayrılmıştır. A sınıfı hisse senetleri Hazine'ye aittir ve toplam sermayenin % 15'ini geçemeyecektir. B sınıfı hisse senetleri, Türkiye'de faaliyette bulunan milli bankalara ayrılmıştır. C sınıfı hisse senetleri Banka sermayesinin % 10'u ile sınırlandırılmış ve milli bankalar dışındaki bankalar ile imtiyazlı şirketlere ayrılmıştır. D sınıfı hisse senetleri, Türk Ticaret Kurumları ve Türk vatandaşlığını haiz gerçek ve tüzel kişilere aittir.

T.C. Merkez Bankası'nın amacı, yasada "ülkenin ekonomik kalkınmasına yardım" etmek olarak tanımlanmıştır. Bu amacı gerçekleştirmek üzere yerine getireceği işlevler şunlardır; banknot ihraç etmek, iskonto oranını belirlemek ve para piyasasını düzenlemek, hazine işlemlerini yapmak, Hükümet ile birlikte Türk parasının istikrarının sağlanmasına yönelik tüm önlemleri almak.

Banka, 30 yıl süre ile banknot ihraç etme imtiyazına sahip olup, imtiyaz süresi, bitimine beş yıl kalınca yeniden uzatılabilecektir. Banka'nın kurulması ile devletin kağıt parası (evrak-ı nakdiyesi) kaldırılmakta, bunun yerini T.C. Merkez Bankası'nın banknotları almaktadır. Banka, devlet tarafından çıkarılmış 158.748.563 liralık kağıt parayı devralmış ve Türk lirasına verilecek değer üzerinden karşılığını ödemeyi taahhüt etmiştir. Merkez Bankası'nın sözkonusu döneme ait raporlarından edinilen bilgiye göre, hükümet, Banka'nın bu taahhüdüne karşı Banka'ya borçlanmış ve bu borcuna karşılık % 1 faizli tahvil vermiştir.

Banka, 1715 Sayılı Yasa ile, devletin hazinedarlığı işlevini de üstlenmiştir. Devletin yurt içi ve yurt dışı ödemelerini, para alımlarını, tüm hazine işlemlerini, ülke içinde ve ülke dışındaki her türlü para nakil işlemlerini yerine getirecektir. Hazine'ye ve İnhisar İdarelerine ait mevduat Banka'ya yatırılacak, devlet kuruluşlarının mevduatına faiz verilmeyecektir. T.C. Merkez Bankası, diğer merkez bankaları gibi, iskonto ve reeskont işlemleri yapabilecekti. Ayrıca Banka, tahvil ve altın karşılığı bankalara avans verebilecekti. Banka'nın reeskont ve faiz oranlarını değiştirme yetkisi de vardı. Banka, banknot çıkarma ve devletin mevduatını tutma yetkisine sahip olduğundan, özel mevduat toplamaya yöneltilmemiştir. Bu konuda diğer bankalarla yarışmaya sokulmayıp bankalar üstü konumunu korumuştur.

Yasa ile Banka'nın faaliyetlerine ilişkin sınırlamalar da getirilmiştir. Bu sınırlamalar, karşılıksız kredi açmama ve avans vermeme; hisse senetleri üzerine avans vermeme; arazi, maden, makina, mobilya, taşıt aracı satın alma gibi sermayeyi bağlayan işlere ait senet ve vesikaları reeskonta kabul etmeme; yasa da belirtilenler dışında kendi nam ve hesabına hiç bir iş ve ticaret yapmama, başka şirket ve kurumlara iştirak edememe; kendi hisse senetlerini satın alamama, portföyünde bulunan senetleri vadeleri sonunda yenileyememe; kendi alacağından dolayı eline geçen taşınmazları üç yıl içinde elinden çıkarma olarak tanımlanmıştır. Kuruç (1988)'da verildiği gibi, yapılan bu sınırlamalarla Banka'nın riskinin azaltılması ve Banka'ya duyulacak güvenin garanti altına alınması hedeflenmiştir.

Hazırlanan yasa ile T.C. Merkez Bankası'nın doğrudan bir devlet bankası olmak yerine, hükümete karşı belli ölçülerde bağımsızlığı olan bir anonim şirket modeline göre kurulması benimsenmiştir. Bu kanunla, merkez bankasının devletle olan ilişkileri ticari bankaları ürkütmeyecek bir biçimde saptanmıştır. Hükümete ayrılan hisse senetlerinin tüm sermayenin % 15'ini geçmemesi, banknot ihracının sıkı kayıtlara bağlanması, değişik kamu kuruluşlarının mevduatlarının milli bankalarda on yıl daha tutulabilmesine olanak sağlanması vb. hükümler, bunun bir göstergesidir.

1715 Sayılı Yasa, merkez bankacılığı konusunda dünyada yaşanan gelişmelerin izlerini de taşımaktadır. 1922 yılında yapılan Cenova Konferansı'nın getirdiği merkez bankacılığı ilkelerinin benimsendiği görülmektedir. Bu dönemde dünyada yaşanan para istikrarının sağlanmasına yönelik çabalar, benzer bir şekilde 1715 Sayılı yasanın birçok maddesinde de ifade edilmektedir.

1930'da kurulan ve 1931'de faaliyete geçen TCMB'nin ilk yıllarda fiiliyatta temel görevleri, Türk parasının istikrarını ve yurtiçinde fiyat istikrarını sağlamak, faizlerin düşük seviyelerde kalmasını sağlamak ve emisyon ve kredi hacmini düzenlemek olmuştur. Merkez Bankası, bu görevlerinden en çok TL'nin

yabancı paralar karşısındaki değerini ayarlamak görevini ön planda tutmuş görünmektedir.

4. 1930-1940 Dönemi

Cumhuriyet Hükümeti 1920'li yıllarda devlet bütçesini dengede tutmak için büyük çaba harcamıştır. Bu amaçla, özellikle Dünya Büyük Bunalımı'nın yaşandığı yıllarda harcamaları kısma politikası izlenmiştir. Ancak, 1930'lu yıllar boyunca harcamaların kısılması politikasından uzaklaşılacak durumda kalmıştır. 1930'lu yıllarda yürürlüğe konulan iddialı sayılabilecek kalkınma programının artan ihtiyaçları ve 1930'ların ikinci yarısında başlayan savaş tehlikesi karşısında güvenlik ihtiyaçlarını karşılama zorunluluğu, kamu harcamalarında hızlı bir artışa neden olmuştur. Sonuçta, devlet bütçesinde giderek büyüyen açıklar ortaya çıkmış ve bunların önemli bir kısmı yurt içi banka kredileri, kısa vadeli krediler ve arttırılan vergilerle karşılanmaya çalışılmıştır. Söz konusu dönemde yurt içi kredilerin yıllık bütçe gelirlerine oranı %10-12 dolayında gerçekleşmiştir.

Devlet Bütçesi üzerinde, kalkınma harcamaları yanında önemli bir yük de, Osmanlı borçları için yapılan ödemelerle askeri harcamalardan kaynaklanmıştır. T.C. Hükümeti, Osmanlı borçlarının geri ödemesine 1929 yılında başlamış, fakat 1930'da yükümlülüğünün ancak üçte birini yerine getirebilmiştir. Daha sonra Türkiye'nin Osmanlı borçlarının geri ödenmesi ile ilgili olarak imzaladığı 1928 anlaşmasının hükümlerini yerine getiremeyeceği anlaşılınca, Düyun-u Umumiye idaresiyle görüşmeler yapılmış ve 1933 yılında koşulları daha iyileştirilmiş bir anlaşmaya varılmıştır. Buna rağmen bu borçlarla ilgili ödemeler devlet bütçesinin önemli bir kısmını oluşturmuş ve ülkenin son derece kısıtlı mali kaynakları üzerinde ağır bir baskı yaratmıştır.

Kurtuluş savaşının zorluklarını hiç bir zaman unutmayan Türkiye için askeri harcamalar daima önemini korumuştur. Türkiye, Rum ve Ermeni azınlıklarının yarattığı tehlikeleri ortadan kaldırmış ve 1920'li ve 1930'lu yıllar boyunca tüm sosyal ve politik muhalefeti kontrol etmeyi başarmış olmasına rağmen, yeni rejimini korumak içinde kuvvetli bir orduya ihtiyaç duymaktaydı. Yalnızca, 1932 ve 1933 yılları boyunca yaşanan nisbi politik istikrar sayesinde askeri amaçlı harcamalarda bir miktar kısıntıya gidilebilmiştir. 1934 yılında, İtalya'daki Mussolini rejiminin saldırgan ve yayılcı niyetlerini ortaya koymasıyla uluslararası alanda belirsizlikler meydana gelmiştir. Bu durum Türkiye'nin savunma harcamalarının yükselmesine yol açmıştır. 1932 ve 1933 yıllarında savunma harcamalarının bütçe içindeki payı %23 iken, 1934'den sonra bu rakam %30 dolayına çıkmıştır.

Bütçesini dengeye getirme konusundaki güçlükler karşısındaki hükümet, özellikle ekonomik kalkınma projelerini finanse etmek için tahvil çıkarmak zorunda kalmıştır. 1920'li yıllar boyunca Türkiye, gerek politik nedenlerle gerekse de Lozan konferansı sonrasında yabancı sermayenin takındığı olumsuz tutum nedeniyle hiç dış borç almamıştır. 1930'lu yıllar boyunca da kullanılan dış kaynak miktarı oldukça sınırlı kalmıştır. Bu dönemde elde edilen dış kredilerin birincisi 1930 yılında American Turkish Investment Cooperation'dan kibrit imtiyaza karşılığı alınan 10 milyon dolarlık (yaklaşık 20 milyon TL) kredidir. İkinci kredi ilk krediye göre daha iyi koşullarda (20 yıl içinde faizsiz ödemeli) alınan 8 milyon dolarlık SSCB kredisidir. SSCB'den sağlanan bu kredi, Türk tekstil sanayinin modern tesisler kurularak gelişmesinde önemli bir rol oynamıştır.⁹ Bu dönemde artan kaynak ihtiyacını karşılamak için hükümet, daha çok halka dönmek ve hazine tahvilleri, doğrudan krediler ve Merkez Bankası kaynaklarına başvurarak yurt içi kaynakları mobilize etmek zorunda kalmıştır. Dönemin sonuna kadar Kamu İktisadi Teşebbüsleri, büyük ölçüde bu kuruluşların hazine garantisini taşıyan tahvillerine karşılık yeni para basılması yoluyla finanse edilmiştir.

Hükümetin aldığı krediler (büyük çoğunluğu kısa vadeli) nedeniyle artan borçları, bütçedeki faiz yükünü önemli ölçüde büyütüştür. 1930-1940 arası dönemde iç ve dış borçların bütçedeki faiz yükü, genel bütçenin ortalama olarak %20-23 dolayına ulaşmıştır. Devlet bütçesinin gelir ve giderleri ile bütçe açığı Tablo 3'de verilmiştir.

Söz konusu dönemde ortaya çıkan bütçe açıkları, büyük ölçüde iç borçlanma ve yeni para basma yoluyla karşılanmıştır. 3 Ekim 1931 tarihinde faaliyete başlayan Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın dönem boyunca para arzının genişlemesi için yapılan para basımları, altın ve döviz rezervlerinin durumu çok fazla dikkate alınmadan gerçekleştirilmiştir. Nitekim, altın ve döviz rezervlerinin tedavüle çıkarılan banknotlara oranı dönem boyunca %12-13 dolayında kalmıştır. Yalnızca 1938 ve 1940 yıllarında sözkonusu oran sırasıyla %19 ve %27.3 düzeylerine çıkarılmıştır. Bilfiil tedavüle çıkan banknotların yıllara göre gelişimi Tablo 4'de verilmektedir.

Tablo 3: Devlet Bütçesinin Gelişimi, 1930-1940 (Milyon TL)

Yıllar	Bütçe Gelirleri	Bütçe Harcamaları	Bütçe Dengesi
1930-1931	196.3	210.1	-13.8
1931-1932	165.2	181.9	-16.7
1932-1933	182.5	174.0	8.5
1933-1934	170.2	173.6	-3.4
1934-1935	195.0	202.1	-7.1
1935-1936	218.3	223.7	-5.4
1936-1937	250.8	260.3	-9.5
1937-1938	275.8	303.5	-27.7
1938-1939	266.9	301.1	-44.2
1939-1940	273.4	396.7	-123.3

Kaynak: TCMB İstatistik Yıllığı 1934-1942.

1932'den 1938'e kadar Merkez Bankası banknot hacmini yaklaşık %31 oranında artırmıştır. Bu dönemde Merkez Bankası, bir taraftan özel bankaların reeskont hadlerini kontrol etmeye çalışmış, diğer taraftan da devlete kredi açmış ve özel amaçlı milli bankaların hazine garantisini haiz bono portföylerini reeskonta kabul etmiştir. 1932-1939 döneminde Merkez Bankası kredilerinde devlet ve kamu kesiminin ağırlığı fazla olmuştur. Yaşa (1980)'de belirtildiği gibi, sözkonusu dönemde mevduat hacmi çok düşük olduğu için enflasyon yaratmayacak kadar azdır. Bu nedenle, devletin yukarıda belirtilen önemli miktardaki borçlanmaları ile Merkez Bankasından çekip piyasaya sürdüğü para miktarları, fiyatları dönem boyunca pek fazla etkilememiştir. 1930-1938 dönemi, Türkiye'de, tarım alanında kendine yeterlilik ve kapalı ekonomik yapı dolayısıyla kredi ihtiyacının fazla duyulmadığı, para arzının kamu borçlanmaları ve bütçe ile belirlendiği bir dönem olarak değerlendirilebilir.

Tablo 4: Bilfiil Tedavüldeki Banknot Miktarı (1000 TL)

Yıllar	1933	1934	1935	1936	1937	1938	1939	1940
Banknot	147.34	157.61	163.63	171.37	164.77	188.68	281.46	402.88

Kaynak: TCMB İstatistik Yıllığı 1934-1941.

Cumhuriyetin ilk yıllarında dış ticaret dengesi devamlı açık vermiştir. Türk parasının değeri bu açıkların etkisiyle sürekli düşüş kaydetmiştir. 1923-1929 döneminde Lozan Andlaşması hükümleri gereğince dış ticaret hiç bir sınırlama ve kayda bağlanmamıştı. Dış ticareti denetim altına almak isteyen hükümet, ilk kez 1929'da gümrük vergisi oranlarını yükselten bir gümrük yasası çıkarmıştır. Bu yasa çıkmadan önce daha çok spekülatif nedenlerle ithal talebinin artması, dış borç taksitleri ile birlikte ödemeler dengesini daha da bozmuştur. Bu durum

karşısında çıkarılan Menkul Kıymetler ve Kambiyo Borsaları Kanunu, döviz ihtiyaçlarının belirlenmesi yetkisini Maliye Bakanlığı'na vermiştir. Diğer taraftan, 1930 yılında yürürlüğe konulan 1567 Sayılı Türk Parasının Kıymetini Koruma Kanunu ile Türkiye'de kambiyo kontrol rejimi açık olarak getirilmiştir. 1932 yılında yürürlüğe giren Takas Komisyonları Teşkiline Dair Kanun yardımıyla dış ticaret kontrol altına alınmıştır. Sonuçta, 1929 Büyük Dünya Bunalımı'nın yarattığı ödeme güçlükleri dolayısıyla Türkiye ile ticaret yapan ülkelerin giderek takas ve kliring sistemini benimsemesiyle, Türkiye'de de aynı sistem uygulanmaya başlanmıştır.

Türkiye'nin dış ticaretinde özellikle 1929 Büyük Dünya Bunalımı'nın etkisiyle ithalatın daralması sonucu 1930 yılından itibaren fazla verilmeye başlanmıştır. Bu dönemde ihracat ve ithalatın endüyük olduğu yıl 1933 tür. 1934'den itibaren hem ihracat hem ithalat artmaya başlamıştır. 1933-1938 dönemi, 1923-1932 dönemi ile karşılaştırıldığında daha düşük bir dış ticaret hacmini göstermektedir. Bununla birlikte 1930'lu yıllar boyunca Dünya ticareti de daralmış olduğu için, Türkiye'nin Dünya ticaretindeki payı artmış görülmektedir.

Tablo 5: Türkiye'nin Dış Ticareti: 1923-1940(Milyon Dolar)

Yıllar	Ihracat	İthalat	Denge
1923	50.8	86.9	-36.1
1924	82.4	100.5	-18.1
1925	102.7	129.0	-26.3
1926	96.4	121.4	-25.0
1927	80.7	107.8	-27.1
1928	88.3	113.7	-25.4
1929	74.8	123.6	-48.8
1930	71.4	69.5	1.9
1931	60.2	59.9	0.3
1932	48.8	40.7	7.3
1933	58.1	45.1	13.0
1934	73.0	68.8	4.2
1935	76.2	70.6	5.6
1936	93.7	73.6	20.1
1937	109.2	90.5	18.7
1938	115.0	118.9	-3.9
1939	99.6	92.5	7.1
1940	80.9	50.0	30.9

Kaynak: DİE (1973), Türkiye'de Toplumsal ve Ekonomik Gelişiminin 50 Yılı, Ankara.

Tablo 5'den görüldüğü gibi, 1930'lu yıllarda Türkiye'nin dış ticaret dengesi, 1938 yılı dışında sürekli fazla vermiştir. Bu durum, Türk parasının geçici bir istikrar kazanmasına da katkıda bulunan bir faktör olmuştur. Hershlag (1968)'in da vurguladığı gibi, Türkiye'nin dış ticaret bilançosundaki bu olumlu gelişmeye rağmen, söz konusu dönemde ekonomide ciddi bir döviz kıtlığının yaşandığı gözlenmektedir. Türkiye'nin karşılaştığı döviz kıtlığı probleminin esas kaynağını 1860'lardan bu yana bir türlü kapatılamamış olan Osmanlı dış borçları teşkil etmekteydi. 1939 yılına gelindiğinde Türkiye'nin hala 224 Milyon TL. dış borcu bulunmaktaydı.¹⁰ Ayrıca, bu dönemde girilen yoğun kalkınma hamleleri ve savunma harcamalarının gerektirdiği döviz ihtiyacı, durumu daha da zorlaştıran ilave faktörler olarak sayılabilir. Söz konusu dönemde uygulanan, dönemin kendi koşulları dikkate alındığında oldukça başarılı sayılabilecek dış ticaret politikaları yardımıyla ticaret dengesinin fazla vermesi, gerçekte döviz sorununun Türk ekonomisini daha derinden olumsuz yönde etkilemesini engellemiştir denilebilir.

19. Yüzyılın başlarından itibaren Türk ekonomisinde dış ticaret, bankacılık ve mali faaliyetler büyük ölçüde yabancı sermaye ve dönemin büyük güçlerinin dolaylı ya da doğrudan kontrolünde olmuştur. Bu durum, zaman zaman ve özellikle savaş dönemlerinde Türkiye'nin aleyhine siyasal bir baskı aracı olarak ta kullanılmıştır. Konuya iktisadi açıdan bakıldığında, Türkiye'nin söz konusu ilişkiden genellikle zararlı çıkan taraf olduğu anlaşılmaktadır. Bu bakımdan Kurtuluş Savaşı sonrasında Cumhuriyet idaresi, siyasi bağımsızlık yanında iktisadi bağımsızlığın da çok önemli olduğunun bilincine vararak, gerekli adımları atmak kararlılığını göstermiştir. Bu çerçevede anılan dönem boyunca; ulusal nitelikte bir merkez bankasının kurulması, dış ticaretin ve kambiyo kurunun denetim altına alınması, Osmanlı borçlarının geri ödenmesinin uygun koşullarla yeni bir takvime bağlanması, daha önce yabancılara tanınmış olan çeşitli imtiyazların geri alınması ve benzeri konular için yoğun çaba gösterilmiştir.

Yukarıdaki bölümlerde belirttiği gibi, 1930'ların başından itibaren sözü edilen konularda önemli başarılar sağlanmıştır. Ancak, bu dönem boyunca döviz kıtlığı problemi ekonomideki ağırlığını daima hissettirmiştir. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankasının bu problemin çözümü konusunda önemli bir rolünün olduğu anlaşılmaktadır. İzleyen bölümlerde TCMB'nin 1934-1938 yılları arasında izlediği para politikası, bu problem dikkate alınarak, VAR yöntemi ile analiz edilecektir.

5. VAR Analizi Ve Yorumlanması

İncelenen dönemde standart yapısal bir makroekonomik model kurulması ve değişkenler arasındaki ilişkinin bu model çerçevesinde analizi için gerekli olan

veri seti mevcut değildir. Amacımız, modelde kullanılan veri setleri arasındaki dinamik etkileşimin belirlenmesidir. Bu amaca ulaşabilmek için, vektör otoregresif modellerinde (VAR) kullanılan etki-tepki (impulse-response) yönteminin, belirtilen kısıtlar altında en uygun yöntem olduğu düşünülebilir. Kullanacağımız yöntemi, teknik ayrıntıya girmeden, kısaca tanıtmamız yararlı olacağı kanısındayız.

5.1. Metodoloji

Makroekonomik modellerde yeralan değişkenler arasında genellikle dinamik bir geri besleme (feedback) mevcuttur. Sistemde yeralan herhangi bir zaman serisinin zaman içinde izlediği çizginin, sistemdeki bir başka zaman serisinin zaman çizgisinden bağımsız olup olmadığı tam olarak bilinmemektedir. Bu tür simetrik bir etkileşimin sözkonusu olduğu zaman serilerini içeren çok denklemlili sistemlerde, vektör otoregresyon (VAR) adı verilen yöntemler kullanılmaktadır.

Sims (1980), değişkenler arasındaki dinamik ilişkiyi incelemek amacıyla kurulan büyük eş-anlı denklem modelleri yerine, VAR analizini bir alternatif olarak önermiştir. Sims (1980) tarafından geliştirilmiş olan VAR yaklaşımı, bütün değişkenlerin simetrik olarak ele alındığı bir özelliğe sahiptir.

Bir ekonometrik modelin değişkenleri arasında eş-anlı bir geri beslemenin sözkonusu olduğu durumlarda (yani, ekonomik teoriyle ilişkili olarak kurulacak olan bir modeldeki değişkenlerin, gerçekte endojen veya egzogen olup olmadığı hakkında kesin bir hüküm verilemediği durumlarda), sistem simetrik olarak ele alınmalı; her bir değişkenin endojen olduğu ve diğer değişkenler tarafından eş-anlı olarak etkilendiği gözönünde bulundurulmalıdır.

Cooley ve Leroy (1985)'a göre VAR analizinin amacı, parametre tahmininden ziyade değişkenler arasındaki karşılıklı ilişkiyi bulmaktır. Bununla birlikte, bir VAR sistemi oluşturulurken sistemde kullanılacak olan değişkenlerin sayısı ve sistemin gecikme uzunluğunun belirlenmesi önemlidir. Sistem içerisinde hangi ekonomik değişkenlerin kullanılacağı, tamamen o sistemle ilişkili olan ekonomik teoriye dayanmaktadır. Oluşturulan bir VAR sistemi için uygun olan gecikme uzunluğunun bulunmasına yönelik en önemli testlerden biri 'Olabilirlik Oran Testi' (Likelihood Ratio Test) yöntemidir.

5.2. Etki-Tepki Fonksiyonu

Cooley ve LeRoy (1985)'da belirtildiği gibi, seçilen değişkenlerin yapısal hata terimlerine verdikleri dinamik tepkilerin incelenmesi için temel bazı varsayımlara ihtiyaç duyulmaktadır. Ortaya konulan hipotezlerin incelenebilmesi

için, j değişkeninin i değişkeninde meydana gelen bağımsız bir değişikliğe verdiği tepkinin yakalanması gerekmektedir. Bunun için, i hata terimindeki bağımsız bir değişiklik ile i değişkenindeki değişikliğin birlikte ele alınabilmesi zorunludur. Başka bir deyişle, j değişkeninden i değişkenine doğru eş-zamanlı geri bildirim (feedback) ortadan kaldırılmalıdır. Bu koşulların karşılanması için yapılabilecek en basit varsayım, kurulan VAR'ın "recursive" nitelikte üçgen modelin kısıtlanmamış indirgenmiş formu olduğudur (Wold nedensellik zinciri). Bu varsayım, yapısal etki-tepki fonksiyonunu, VAR etki-tepki fonksiyonu ile VAR hata terimlerinin varyans-kovaryans matrisinin daha düşük dereceden tekil Cholesky faktörizasyonunun çarpımı olarak hesaplamamıza olanak vermektedir.
11,12

Yukarıdaki tartışma bizi, VAR katsayılarından hesaplanan etki-tepkilerin ve VAR hata terimlerinin varyans-kovaryans matrisinin, ekonomik açıdan yorumlanmasına götürmektedir. Runkle (1987), ekonomik yorumlama probleminden uzak biçimde, elde edilen etki-tepkilerin ağırlıklarının ekonometrik anlamlılığının ve tahmin edilebilme kesinliğinin çok az dikkate alındığını belirtmektedir.

6. Model

Teknik olarak modeli kurmadan önce, analizde kullanılacak dönemin para politikası bakımından ayırt edici özelliklerini ve dönemin seçiliş gerekçelerini kısaca açıklamamızın, analizin bütünlüğü açısından yararlı olacağı kanısındayız.

Herşeyden önce, bu dönem, Osmanlı İmparatorluğu'nun kağıt para çıkarma teşebbüsüne giriştiği 19. yüzyılın başlarından bu yana Türkiye Cumhuriyeti'nin ulusal parasını kendi denetimindeki bir para otoritesi aracılığıyla yönetmeye başladığı bir dönemdir. Önceki bölümlerde değinildiği gibi, daha önceleri ekonomideki merkez bankası fonksiyonları, sermayesi yabancılara ait olan Osmanlı Bankası tarafından yerine getirilmeye çalışılıyordu. Osmanlı Bankası, faaliyetlerini sürdürdüğü dönem boyunca zaman zaman Türk ekonomisinin gereklerini önplanda tutmayıp, daha çok kendi karlılığını birinci amaç haline getirmiştir. Ayrıca, Osmanlı Bankası'nın, özellikle savaş yıllarında Türk hükümetleri üzerinde Batılı güçlerin etkisiyle bir siyasal baskı aracı olduğu da gözlenmiştir.

Kurtuluş Savaşı sonrası dönemde, özellikle 1925'den itibaren, gerek Düyun-u Umumiye İdaresi gerekse Osmanlı Bankası'nın faaliyetlerini sınırlamak, hatta durdurmak yönünde yapılan yoğun girişimler, Osmanlı Bankası'nın Türk ekonomisi üzerindeki etkinliğini zayıflatmış görünmektedir. Hükümet, para arzı ve iç borçlanma konusunda oldukça hassas ve dikkatli davrandığı için, Osmanlı Bankası'ndan önemli sayılacak bir ilave finansman talebinde bulunmamıştır.

Ancak, dış ticaret hareketlerinin kontrolünde yeterli başarı sağlanamamıştır. Bu nedenle, dış ticaretin kontrolü ve döviz kuruna belli bir istikrarın kazandırılması için, büyük çoğunluğunu yabancı sermayeli bankaların oluşturduğu bir Bankalar Konsorsiyumu kurulmuştur.

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, kurulduktan sonra, hem Osmanlı Bankası'nın para çıkarma yetkisini hem de Bankalar Konsorsiyumu'nun dış ticareti ve döviz kurunu düzenleme rollerini üstlenmiştir. Ancak, TCMB'nin sözkonusu fonksiyonları üstlenirken, ilk kuruluş yıllarında bir geçiş dönemi yaşadığı gözlenmektedir. Merkez Bankası, bir taraftan kurumsallaşmasını tamamlamaya çalışırken, diğer taraftan da dolaşımdaki eski paraların yerine yeni çıkarttığı banknotları yerleştirip bunları itibarlı bir değişim aracı haline getirmeye çalışmaktaydı. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın kuruluşunun dünyada yaşanan 1929 Büyük Buhranı'nın etkileri henüz dünyada ve Türkiye'de devam ederken gerçekleştirilmeye çalışılması, ilave bir sıkıntı olmuştur, denilebilir.

Sayılan bu nedenler ışığında, TCMB'nin normal bir para otoritesi kimliğini kazanmaya çalışması, ancak 1934 yılının ikinci yarısından itibaren başlamıştır. TCMB'nin para otoritesi rolünü ekonomide olağandışı bozucu etkilerin görülmediği 1939 yılı başına kadar sürdürdüğü anlaşılmaktadır. 1939 yılından itibaren, İkinci Dünya Savaşı öncesi gerginliklerin ekonomilerin işleyişini ciddi ölçüde etkilemeye başlamasıyla, diğer ülkelerde olduğu gibi Türkiye'de de, Merkez Bankası normal fonksiyonlarını yerine getirmede önemli zorluklarla karşılaşmış ve bu durum savaşın sona ermesine kadar devam etmiştir. Bu bakımdan, kuruluşu ile İkinci Dünya Savaşı arasındaki dönemde T.C. Merkez Bankası'nın para otoritesi olarak rolünün analiz edilip değerlendirilebileceği en uygun dönemin 1934:06-1938:12 olduğu sonucuna varılmıştır.

Seçilen dönemin ayırt edici bir diğer özelliği, Türkiye Cumhuriyeti'nin ilk kez bir Sanayi Planı yaparak, devlet eliyle ekonomik kalkınmayı gerçekleştirmeye çalışmasıdır. Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı, 1934-1938 dönemini kapsamaktadır ve Plan, tüm amaçlarına ulaşmamış olsa bile, Türk ekonomisinde belirgin başarıların sağlanmasına yol açtığı için, Türk iktisat tarihinde önemli bir yere sahiptir.

T.C. Merkez Bankası'nın en önemli amaçları, kuruluş yasasında da belirtildiği gibi, emisyonu kontrol etmek ve Türk lirasının iç ve dış değerini korumaktır. Seçilen dönem boyunca Merkez Bankası'nın emisyonu kontrol etme konusunda hükümetin Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı'nın finansman ihtiyaçlarını karşılamak yönündeki politikasına uygun davrandığını görmekteyiz. Diğer taraftan, ekonomi dışı bazı faktörlerin etkisiyle, Merkez Bankası ele alınan dönem boyunca faizleri düşük bir düzeyde sabit tutmuştur. Dolayısıyla, bu dönemde Merkez Bankası davranışlarının modellenmesinin, büyük ölçüde,

uygulanan makroekonomik politikanın modellenmesi ile eşdeğer olduğu ileri sürülebilir.

Bu döneme ilişkin standart bir makroekonomik model kurmak için yeterli veri setinin olmayışı, bu tür bir modellemeyi imkansız hale getirmektedir. Bu durum dikkate alınarak, kısıtlı veriler ile çalışmaya olanak veren VAR modelleme tekniğine dayalı bir analiz yapılabileceği düşünülmektedir. Daha önce kısaca değinildiği gibi, bu tekniğin özü, değişkenler arasında bir nedensellik ilişkisi aramak yerine, başlangıçta öngörülen amaçlardan hareketle, mevcut değişkenler arasındaki karşılıklı etkileşimlerin belirlenmesidir. Burada, hangi değişkenin diğer hangi değişken ya da değişkenleri etkilediği konusunda bir önkabul yapılmadığı için, sistemdeki tüm değişkenlerin içiçe geçmesinden oluşan bir modelleme yöntemi izlenmektedir. Analize, gözlemlere dayanılarak oluşturulmuş iki varsayım yapılarak başlanacaktır: (i) Öngörülmedik para politikası şokları enflasyonu artırır, (ii) Öngörülmedik döviz kuru artışları enflasyonu, ithal malların fiyatlarını etkileyerek artırır.

Para politikası analizinde önemli olan husus, öngörülmedik değişikliklerin belirlenmesinde hangi varsayımın kullanılacağıdır. Böyle bir varsayım yapılmadan, kurulacak olan ekonometrik modelde nedensellik analizinin yapılması mümkün değildir. Bu varsayımları iki grupta toplayabiliriz: (i) Para kuralı: Para politikasındaki öngörülmedik değişikliklerin, parasal toplamdaki şokun herhangi bir ortogonal bileşeni ile ölçülebileceğini ifade etmektedir.¹³ (ii) Döviz Kuralı: Para politikasındaki öngörülmedik değişikliklerin, döviz kurundaki şokun herhangi bir ortogonal bileşeni ile ölçülebileceğini ifade etmektedir.

Kuracağımız modelde, belirsizliğin yalnızca para politikasından kaynaklandığı kabul edilmektedir. Sistem içerisinde başka şokların varlığında, para stoku ile enflasyon ve döviz kuru ile enflasyon arasındaki dinamik korelasyonun bir kısmı veya tamamı, para otoritesinin bu tip şoklara vereceği tepkilere bağlı olmaktadır.

Yukarıda belirtilen korelasyonların yapısını ortaya çıkarabilmek amacıyla, değişkenler arasındaki ilişkinin gözlenebildiği ve şoklara karşı değişkenlerin davranışlarının incelebildiği bir VAR modeli kurulacaktır.

Ekonominin işleyişi ile ilgili olan yapısal VAR modeli aşağıdaki gibi tanımlanabilir:

$$BY_t = k + \Gamma_1 y_{t-1} + \Gamma_2 y_{t-2} + \dots + \Gamma_p y_{t-p} + u_t \quad (1)$$

Burada y_t zaman serilerini temsil eden $(n \times 1)$ boyutlu değişkenler vektörü; B diyagonal elemanları 1 olan $(n \times n)$ boyutlu y_t vektörünün katsayı

matriksi; Γ_j , ($j=1, \dots, p$) ($n \times n$) boyutlu katsayı matrisleri; k ($n \times 1$) boyutlu sabit vektör, u_t ($n \times 1$) boyutlu hata terimleri vektörüdür. Ayrıca, hata terimleri

$$E(u_t) = 0 \text{ ve } E(u_t u_t') = \begin{cases} p_{t,t} & t = \tau \\ 0, & \text{diğer} \end{cases} \quad (2)$$

koşullarını sağlamaktadır.

TCMB'nin ana görevlerinin, tedavüldeki para miktarını belirlemek, iç ve dış fiyatların istikrarını sağlamak olduğu daha önce belirtilmişti. Dolayısıyla, modelimizde üç tane değişken bulunmaktadır. Para ile enflasyon ve döviz kuru ile enflasyon arasındaki ilişkinin gözlenebilmesi için, sisteme şok verilerek, bu değişkenlerin davranışlarının incelenmesi gerekmektedir.

6.1. Analizde Kullanılan Veriler

(1) denkleminde tanımlanmış ekonomik sistemin analizi amacıyla, para toplamı için tedavüldeki para miktarı, döviz kuru için bir ABD dolarının TL cinsinden değeri (\$/TL), fiyat serisi için 1913-1914 yılı fiyat seviyeleri baz olmak üzere İstanbul Toptan Eşya Fiyat indeksi kullanılmıştır. Çalışmada kullanılan bütün seriler aylık olup, 1934:06 ile 1938:12 dönemini kapsamaktadır. Veri seti, ilgili yıllara ait TCMB yıllık raporları ve istatistik yıllıkları taranarak oluşturulmuştur. Sistemin analizinde PC RATS 4.0 paket programından faydalanılmıştır.

6.2. VAR Modelinin Bulguları

Daha önceki kısımda da belirtildiği gibi, VAR modellenmesinde, katsayı tahminlerinden çok denklemlerin uyumluluk derecesi önemli olmaktadır. Tablo 6'da, sistemde bulunan üç denkleme ait uyumluluk göstergeleri verilmektedir.

*Tablo 6. Oniki Gecikmeli VAR Modelinin Uyumluluk Testi,
1934:6-1938:12 Dönemi*

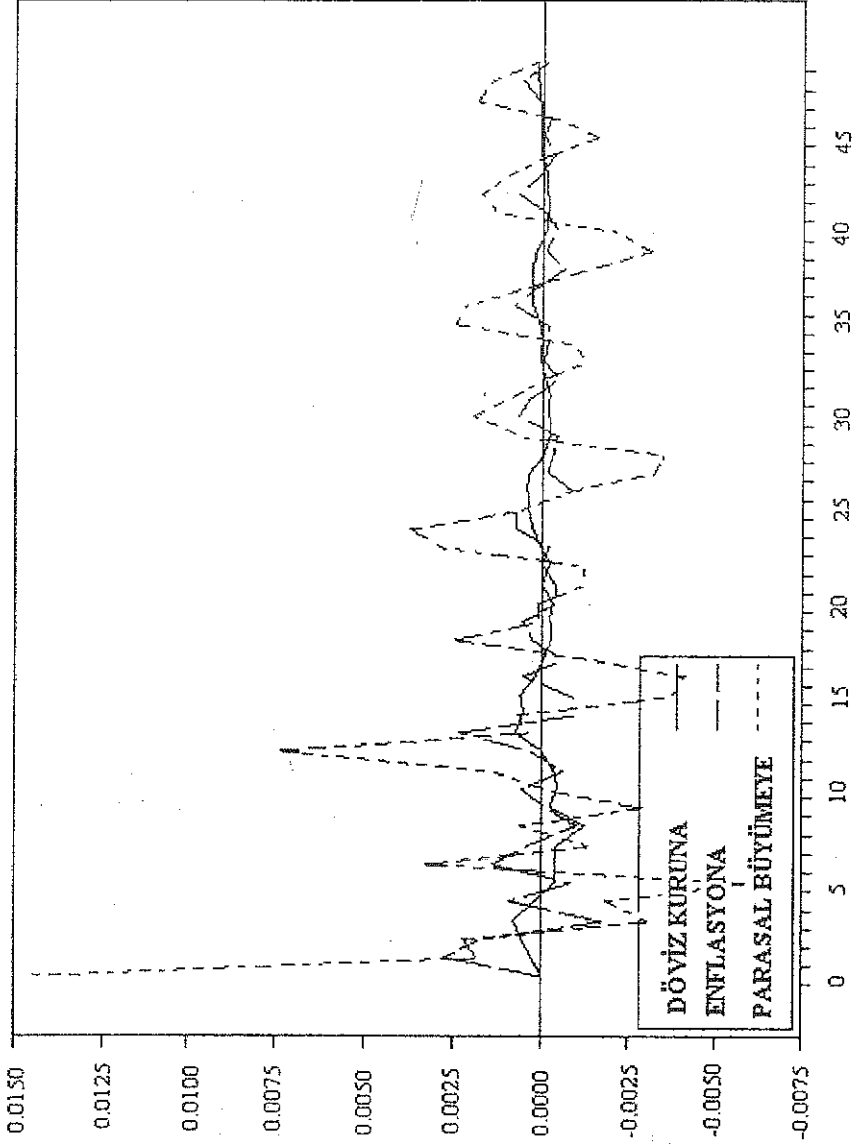
Değişken	R ²	DW
Döviz Kuru	0.783	2.00
Enflasyon	0.566	1.94
Para Arzı Büyüme Oranı	0.718	1.88

Para kuralına dayalı varsayım çerçevesinde yapılan modellemenin sonuçları Şekil 1'de verilmiştir. Burada, parasal büyüme olarak ifade edilen bilfiil tedavüle çıkarılan banknot miktarının değişim oranına pozitif yönde verilen bir şokun, kendi üzerindeki, enflasyon ve döviz kuru üzerindeki etkileri görülmektedir. Şokun para arzı üzerindeki etkisinin uzun süre devam ettiği gözlenmektedir. Buna karşılık, aynı şokun enflasyon ve döviz kuru üzerindeki etkilerinin benzer bir yapı göstermeyip, etkinin uzun dönemde kaybolduğu görülmektedir. Bu bulgulardan, 1934-1939 zaman aralığında para arzının enflasyon ve döviz kuru üzerindeki etkilerinin ihmal edilebilecek düzeyde düşük olduğunu söyleyebiliriz. Dolayısıyla, Merkez Bankası'nın bir para otoritesi olarak uyguladığı politikalar yoluyla uzun dönemde enflasyon ve döviz kurunu etkileme gücüne sahip olmadığı ortaya çıkmaktadır. 1930'lu yıllarda hala ülkedeki ekonomik faaliyetin önemli bir bölümünün pazara dönük olarak yapılmayışının ve bunun da etkisiyle ekonominin parasallaşma derecesinin düşük olmasının, Merkez Bankası'nın ekonomiyi etkileme gücünün sınırlı kalmasına yol açan faktörler olduğu düşünülebilir. Ayrıca, başlatılan sanayileşme hamlesinin tümüyle devlet inisiyatifinde gerçekleştiriliyor olması da, diğer bir faktör olarak sayılabilir.

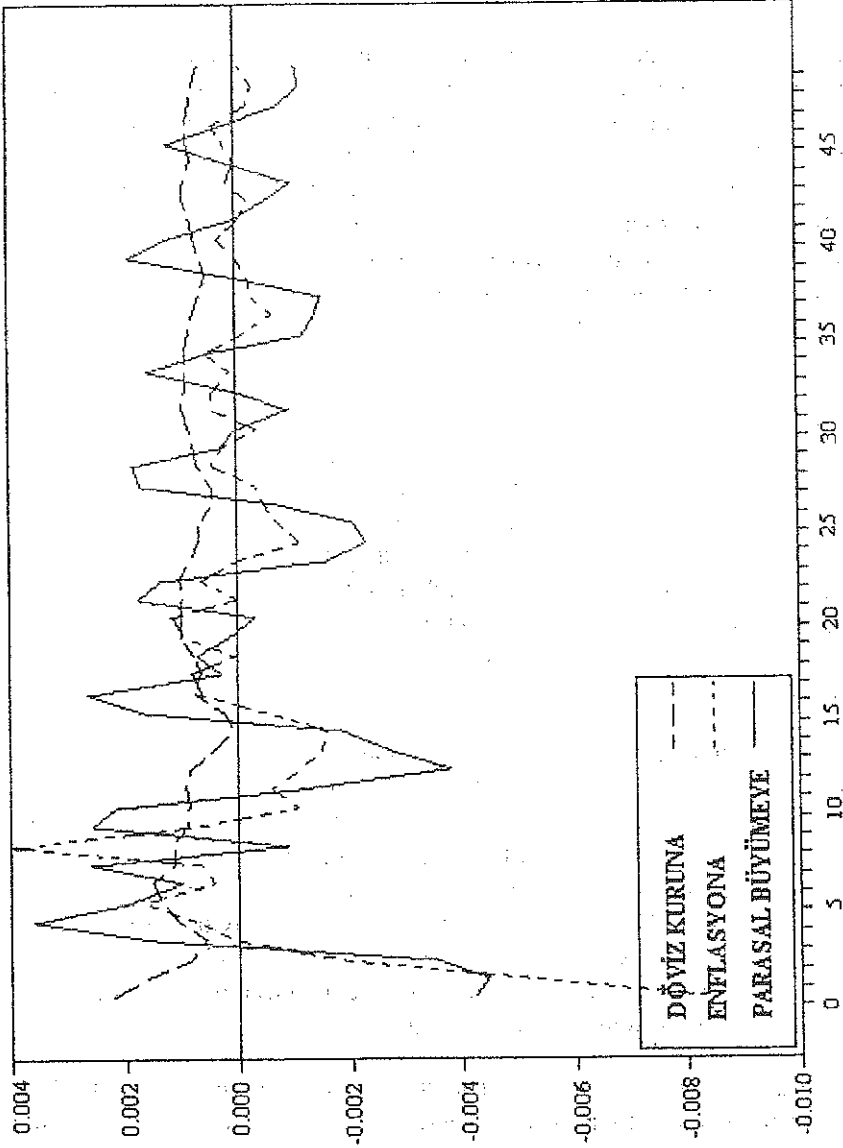
Para arzı büyüme oranına verilen pozitif bir şokun kısa dönem etkileri konusunda şunlar söylenebilir: Şok, enflasyonu eş-anlı olarak etkilemeye başlamakta ve yaklaşık üç ay sonra enflasyon şok öncesi düzeyine geri dönmektedir. Bunun nedeni, para arzının üç ay sonra şok öncesi dönemdeki düzeyine geri dönmesidir. Bir başka deyişle, kısa-dönemde para arzı ile enflasyon arasında hemen hemen bire-bir'e yakın ilişki bulunmaktadır, yani 1934-1938 yılları arasında kısa-dönemde enflasyon parasal bir olgudur, denilebilir. Parasal büyümeye verilen şokun döviz kuru üzerindeki ters yönlü etkisinin de hemen görülmeye başladığı ve 4-4.5 ay kadar sürdüğü gözlenmektedir. Ancak, döviz kuru üzerindeki etki, enflasyon üzerindeki etkiye kıyasla daha düşük kalmakta ve daha uzun sürmektedir.

Döviz kuralına dayalı varsayım çerçevesinde yapılan analizin sonuçları da Şekil 2'de sunulmaktadır. Burada, döviz kuruna verilen pozitif şokun, kendi üzerindeki uzun dönem etkisinin kalıcılığı dikkat çekmektedir. Bunun 1930'lu yıllarda döviz kurunun parasal faktörlerden değil, daha çok ithalat ve ihracatın seyrinden etkilendiğine atfedilmesi mümkündür. Söz konusu şokun, banknotların büyüme hızı üzerindeki uzun dönemli etkisinin kalıcı ve sürekli dalgalanmalara yol açar nitelikte olduğu görülmektedir. Bu, Şekil 1'de gösterilen bulgularla paralellik içinde olan bir yapıyı yansıtmaktadır. Enflasyonda ise, şokun etkisinin uzun-dönemde tedricen kaybolduğu gözlenmektedir. Aynı şekilde, bu sonucun da

ŞEKİL 1 PARASAL BÜYÜMEYE DEĞİŞKENLERİN ETKİLERİ



ŞEKİL 2 DÖVİZ KURUNA DEĞİŞKENLERİN TEPKİLERİ



Şekil 1'de para kuralına göre türetilen bulgularla uyum içerisinde olduğu anlaşılmaktadır.

Döviz kuru üzerindeki pozitif şokun kısa-dönemde para arzı ve enflasyon üzerindeki etkileri, hemen ve belirgin bir şekilde ortaya çıkmaktadır. Modelimizde döviz kurunun pozitif yönde arttırılması, TL'nin dolar karşısındaki değerinin yükselmesi anlamını taşımaktadır. Dolayısıyla, böyle bir şokun para arzı ve enflasyon üzerindeki kısa-dönem etkileri, beklendiği gibi, negatif yönde ve anında ortaya çıkmaktadır. Verilen şokun döviz kuru üzerindeki kısa-dönem etkisinin minimum düzeye geldiği üçüncü ayda enflasyon ve para arzının da şok öncesi konumlarına geri döndüğü gözlenmektedir. Buradan, ele alınan dönemde, döviz kuru değişmelerinin kısa-dönemde para arzı ve enflasyonun yönlendirilmesinde para kuralına oranla daha fazla etkili olduğu sonucuna ulaşılabilir. Dolayısıyla, o dönemlerde dış ticaretin ve döviz kurunun, yabancılardan kurtarılarak ulusal bir para otoritesinin kontrolü altına alınması yönünde yapılan tespitlerin ve gösterilen çabaların ne denli haklı ve doğru gerekçelere dayandığı, kurulan bu basit model yardımıyla ortaya konulmuş olmaktadır.

7. Sonuç

Türk ekonomisinin çağdaş anlamda bir para otoritesine kavuşması sürecinin başlangıcı 19. yüzyılın ilk yarısına kadar götürülebilir. Osmanlı İmparatorluğu'nun kağıt para ile tanışmasının ilk deneyleri pek fazla başarılı olmamıştır. 19.Yüzyılın ikinci yarısından itibaren ekonominin para va kredi ihtiyacının düzenlenmesi imtiyazına sahip olan Osmanlı Bankası, bu imtiyazını Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın kurulduğu 1930 yılına kadar kullanmıştır.

19.Yüzyılın son yirmi senesi içinde faaliyete geçen ve Osmanlı hükümetlerinin yabancılara karşı zamanında ödeyemediği borçların tahsili için kurulmuş olan Düyun-u Umumiye İdaresi'nin de bankeri fonksiyonunu icra eden bir konumda olması, Osmanlı Bankası'nın, klasik merkez bankacılığı fonksiyonlarının ötesinde ilave bazı güç ve yetkilere sahip olmasına yol açmıştır denilebilir. Ayrıca, 1854'teki Kırım Savaşı'ndan başlayıp Kurtuluş Savaşı'na kadar geçen yaklaşık yetmiş yıllık dönem boyunca sık aralıklarla sıcak savaşların yaşanmış olması, ekonomideki para ve kredi düzeninin istikrarlı olmasını engelleyen önemli bir faktör durumundadır.

Birinci Dünya Savaşı esnasında, savaşa katılan ülkelerin finansman ihtiyaçlarını karşılamak için aşırı ölçülere varan karşılıksız para basma politikası izlemeleri, savaş sonrasında uluslararası para sisteminin yeni bir düzene

oturtulması ve ülkelerin ulusal merkez bankalarına sahip olmaları konusunu gündeme getirmiştir.

Kurtuluş Savaşı'ndan zaferle çıkan Mustafa Kemal Atatürk ve arkadaşları oluşturdukları yeni Türkiye Cumhuriyeti'nde, siyasi bağımsızlık kadar iktisadi bağımsızlığa da büyük önem atfetmişlerdir. Bu çerçevede, ulusal bir merkez bankasının kurulması da gündemin ön sıradaki konularından biri olmuştur. Birinci İzmir İktisat Kongresi'nde başlayan ulusal bir merkez bankası kurma teşebbüsleri, ancak 1930 yılında çıkarılan Merkez Bankası Kuruluş Yasası ile noktalanabilmiştir.

Bu dönemin bir diğer dikkat çekici özelliği, geçmişten gelen dış borçların geri ödeme yükümlülüğünün getirdiği sorunlar ve sürekli açık veren dış ticaret dengesidir. 1929 yılından itibaren, hükümetler döviz problemini çözmek için de büyük çaba harcamışlardır. Bir taraftan çıkarılan yasalarla dış ticaret denetim altına alınmaya çalışılırken, diğer taraftan dış ticaretin Türk ekonomisi üzerindeki olumsuz etkilerini asgariye indirmek üzere yeni kurulmuş Merkez Bankası'na da önemli roller yüklenmiştir.

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, 1934-38 yılları arasında uygulamaya konulan Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı'nın öngördüğü kalkınma politikasının finansmanı açısından da önemli bir işlev görmüştür. 1934-38 dönemi ekonomide, öncesi ve sonrasıyla karşılaştırıldığında, görece olarak olağan koşulların geçerli olduğu bir dönem olarak değerlendirilebilir. Bu bakımdan, İkinci Dünya Savaşı öncesinde, TCMB'nin izlediği para politikasının değerlendirilmesi için bu dönem seçilmiştir.

1934-38 dönemine ait standart bir makro modelin kurulmasına olanak sağlayacak gerekli veri setlerinin mevcut olmaması nedeniyle, vektör otoregresif (VAR) modelleme tekniği kullanılmıştır. Para kuralı ve döviz kuralı varsayımları dikkate alınarak yapılan modelleme sonucunda elde edilen bulgular, ele alınan dönemde döviz kuru değişimlerinin para arzı ve enflasyonun yönlendirilmesinde, para arzı artışına oranla daha fazla etkili olduğunu göstermektedir. Bu bakımdan, 1930'lu yıllarda Türk ekonomisinde izlenen para politikasının da gerisinde yatan en önemli faktörün döviz kuru istikrarı olduğu söylenebilir.

Notlar

- ¹ Ayrıntılı bilgi için bkz. Tekeli ve İlkin (1981).
- ² Sterlin kurunun, sözkonusu dönemde İstanbul piyasasındaki en önemli faktör olduğu söylenebilir.
- ³ Bu konu birçok eserde vurgulanmaktadır. Örneğin, Kuyucak (1948).
- ⁴ Bu konuda kapsamlı bir çalışma için bkz. Hershlag (1968).
- ⁵ Kongre hakkında ayrıntılı bilgi için bkz. Ökçün (1967).
- ⁶ K. Müller'in hazırladığı rapor, Tekeli ve İlkin (1981)'de verilmektedir.
- ⁷ Dr. Schacht'ın raporu Tekeli ve İlkin (1981)'de bulunmaktadır.
- ⁸ TCMB, İstatistik Yıllığı 1935, 1936, 1937, 1939.
- ⁹ Bkz. Z.Y Hershlag (1968)
- ¹⁰ Bkz. TCMB, İstatistik Yıllığı 1941-1942.
- ¹¹ VAR'da yer alan değişkenlerin sıralaması veri iken faktörizasyon birtektir (unique).
- ¹² Sims (1986), Blanchard ve Quah (1989)'da belirtildiği gibi, yapısal hata terimlerine etki tepkilerin, üçgen olmayan C_0 için de, belirli koşullar altında elde edilmesi mümkündür.
- ¹³ Christiano (1991)'nin çalışmalarında M-Kuralı (M-Rules) olarak adlandırdığı belirleyici varsayım, parasal toplamdaki şokun her bir ortogonal bileşeninin, parasal toplamı düzenlemek için Açık Piyasa İşlemleri Komitesi (FMOG)'nin kullandığı tepki fonksiyonunun eş-anlı kısmındaki değişkenlerin dikkate alındığı bir varsayımı temsil etmektedir.

Kaynakça

- Akgüç, Öztin, 1992, *100 Soruda Türkiye'de Bankacılık*, 3.Baskı, İstanbul: Gerçek Yayınevi.
- Alanay, Tefik S., 1937, *Türkiye'de Döviz Kontrolü ve Milli Parayı Koruma*, İstanbul.
- Asaf, Burhan, 1933, "Para Tezimiz ve Prof. Wagemann", *Kadro*, 14.
- Avcıoğlu, Doğan, 1968, *Türkiye'nin Düzeni*, Ankara: Bilgi Yayınevi.
- Blanchard, O. ve D. Quah, 1989, "The Dynamic Effects of Aggregate Demand and Supply Disturbances", *The American Economic Review*, 79: 655-673.
- Christiano, L., 1991, "Modelling the Liquidity Effect of a Monetary Shock", *Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review*, 15.
- Cooley, T.F. ve S.F. LeRoy, 1985, *Atheoretical Macroeconometrics- A Critique*, Journal of Monetary Economics, 16: 283-308.
- Eldem, Vedat, 1975, "Cihan Harbinin ve İstiklal Savaşının Ekonomik Sorunları", *Türkiye İktisat Tarihi Semineri*, O. Okyar ve H.Ü. Nalbantoğlu(Ed.), Ankara: Hacettepe Üniversitesi Yayınları: 387-401.
- Hershlag, Z.Y., 1968, *Turkey: The Challenge of Growth*, Hollanda: E. J. Brill.
- Köklü, Aziz, 1947, *Türkiye'de Para Meseleleri*, Ankara: Siyasal Bilgiler Fakültesi.
- Kuruç, Bilsay, 1988, *Belgelerle Türkiye İktisat Politikası 1929-1932*, Ankara: Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayın, 569.
- Kuyucak, Hazım A., 1948, *Para ve Banka*, İstanbul: İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi.

- Ökçün, A. Gündüz, 1967, "1923 Yılında İzmir'de Toplanan Türkiye İktisat Kongresinde Kabul Edilen Esaslar", *Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 22, 1: 74-75.
- Ökçün, A. Gündüz, 1975, "1909-1930 Yılları Arasında Anonim Şirket Olarak Kurulan Bankalar", *Türkiye İktisat Tarihi Semineri*, O. Okyar ve H.Ü. Nalbantoğlu (Ed.), Ankara: Hacettepe Üniversitesi.
- Runkle, D.E., 1987, "Vector autoregressions and Reality", *Journal of Business and Economic Statistics*, 5: 437-442.
- Sims, C., 1980, "Macroeconomics and Reality", *Econometrica*, 48: 1-48.
- Sims, C., 1986, "Are Forecasting Models Usable for Policy Analysis?", *Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review*, 2-16.
- Tekeli, İ. ve S. İlkin, 1981, *Para ve Kredi Sisteminin Oluşumunda Bir Aşama: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası*, Ankara: TCMB Yayını.
- Triffin, R., 1964, *The Evolution of the International Monetary System: Historical Reappraisal and Future Perspectives*, Princeton: Princeton University Press, 12.
- Yaşa, Memduh, 1980, *Cumhuriyet Dönemi Türkiye Ekonomisi 1923-1978*, İstanbul: Akbank Kültür Yayını.
- Yeniay, İsmail H., 1964, *Yeni Osmanlı Borçları Tarihi*, İstanbul: İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi.

DEVRESEL DALGALANMA TEORİLERİ, YAPISAL VEKTÖR OTOREGRESYON YÖNTEMİ VE TÜRK EKONOMİSİNİN ÇEŞİTLİ ŞOKLARA TEPKİSİ

Hacer Oğuz*

Özet

Yeni Keynesci teori devresel dalgalanmaların baskın biçimde talep şoklarıyla yaratıldığını iddia ederken, reel devresel dalgalanma teorisi arz şoklarının daha önemli olduğunu öne sürmektedir. Diğer taraftan, bu teoriler aşağıdaki önermeler üzerinde de hemfikirdirler: (i) toplam arz şoklarının üretimdeki etkisi kalıcı iken, toplam talep şoklarının etkisi geçicidir, (ii) uzun dönemde enflasyon parasal bir olgudur, (iii) toplam talep şokları üretimi ve fiyatları aynı yönde etkilerken, toplam arz şokları zıt yönde etkilemektedir. Bu iddialar ve önermeler yapısal vektör otoregresyon yöntemi kullanılarak Türk ekonomisi üzerinde test edilmiştir. Türk ekonomisi her tür şok dalgalanma yaratabilmektedir. Dolayısıyla, Türk ekonomisi belirli bir teoriyi değerinin aleyhine desteklememektedir. Paylaşılan önermeler ise, talep şoklarının geçici etkisi dışında, geçerlidir. Sonuçlar kısmen trendden arındırma yöntemine duyarlıdır.

Abstract

Business Cycle Theories, Structural Vector Autoregression Method and Response of Turkish Economy to Various Shocks

The new Keynesian theory claims that business cycles are created dominantly by demand side shocks, but the real business cycles theory asserts that supply side shocks are more important. On the other hand, these theories share the following propositions as well: (i) aggregate supply shocks have permanent effects on output, but aggregate demand shocks effect output temporarily, (ii) inflation is a monetary phenomenon in the long run, (iii) output and prices move in the same direction in response to aggregate demand shocks, but in opposite direction in response to aggregate supply shocks. These claims and propositions are tested on the Turkish economy by using the structural vector autoregression method. On the Turkish economy, both kinds of shocks can create fluctuations. So, Turkish

* Dr., Öğretim Görevlisi, Akdeniz Üniversitesi İ.İ.B.F.

Anahtar Sözcükler: Devresel dalgalanmalar, yapısal vektör otoregresyon yöntemi, eşbütünlük, Hodrick- Prescott trendden arındırma yöntemi.

Keywords: Business cycles, structural vector autoregression method, cointegration, Hodrick- Prescott trend elimination method.

economy does not give superiority to any one of the these theories against the other. All shared propositions accept the temporary effect of demand shocks to be valid. The results are partly sensitive to detrending method.

I. Giriş

Devresel dalgalanmaları (business cycles) açıklamak için son yıllarda geliştirilen teoriler arasında çeşitli şokların ekonominin uzun dönem büyüme trendine etkileri yönünden genel olarak görüş birliği vardır. Ancak, bu teoriler, devresel dalgalanmalara neden olan şoklar ve devresel dalgalanmalara karşı iktisat politikalarının rolü konusunda birbirlerinden ayrılmaktadırlar. Bu çalışmada çeşitli şokların devresel dalgalanmalara ve ekonominin uzun dönem büyüme trendine etkileri, yapısal vektör otoregresyon yöntemi kullanılarak Türk ekonomisi üzerinde analiz edilmekte ve teorilerin öngördükleri davranışların Türk ekonomisinde ne oranda karşılandığı belirlenmektedir.⁽¹⁾ Çalışmadan başlıca iki önemli sonuç elde edilmiştir. İlk olarak, incelenen şoklar uzun dönemde kalıcı etki göstermektedir, ancak, kalıcılık dereceleri farklıdır. İkinci olarak, devresel dalgalanmalara neden olan şoklar yönünden hiç bir teori diğerinin lehine kesin olarak reddedilememektedir.

II. bölümde devresel dalgalanmalara teorik yaklaşımlar özetlenmekte; III. bölümde yapısal vektör otoregresyon yöntemi tanıtılmakta; IV. bölümde yöntemin uygulandığı model sunulmakta; V. bölümde modelin tahmin ve sonuçları gösterilmekte; ve VI. bölümde genel bir değerlendirme yapılmaktadır.

II. Devresel Dalgalanmalara Teorik Yaklaşımlar

1970'li yıllarda dünyada yaşanan resesyonlar ve bunları açıklamakta mevcut teorilerin yetersiz kalmasıyla birlikte devresel dalgalanmalar konusu yeniden araştırılmaya başlanmıştır. Bu dönemdeki tartışmalar Phillips eğrisi üzerinde yoğunlaşmıştır. Phillips eğrisi, talepteki değişimle birlikte üretim (istihdam) ile fiyatların aynı yönde değişeceğini öngörmektedir. Ancak, 1970'li yıllardaki resesyonlarda bu öngörü doğrulanmaz. Bu sonuç, çeşitli iktisadi akımlarca değişik biçimde yorumlanır ve yeni akımların doğmasına neden olur. Bunlardan Yeni Keynesçilere göre, Phillips eğrisinin altındaki mikro teori uygun ve yeterli değildir. Yeni Keynesçilere göre açıklanması gereken temel sorun, ücret ve fiyatların reel değişkenlerle aynı yönde değişmemesi, durgunluk yaşanırken düşmemesidir. Reel devresel dalgalanma görüşüne göre ise bu resesyonlar, iktisadi dalgalanmaların talep şokları yerine arz şoklarıyla yaratıldığını göstermektedir. Bu düşüncede olan iktisatçılar dalgalanmaların genel denge sistemi içinde açıklanmasını temel sorun olarak görürler. Genel olarak, devresel dalgalanmalara bu yeniden yönelme, denge ve dengesizlik yaklaşımını izleyen iki farklı çizgide gelişmiştir. Denge ve dengesizlik yaklaşımı altında sınıflandırılan

economy does not give superiority to any one of the these theories against the other. All shared propositions accept the temporary effect of demand shocks to be valid. The results are partly sensitive to detrending method.

I. Giriş

Devresel dalgalanmaları (business cycles) açıklamak için son yıllarda geliştirilen teoriler arasında çeşitli şokların ekonominin uzun dönem büyüme trendine etkileri yönünden genel olarak görüş birliği vardır. Ancak, bu teoriler, devresel dalgalanmalara neden olan şoklar ve devresel dalgalanmalara karşı iktisat politikalarının rolü konusunda birbirlerinden ayrılmaktadırlar. Bu çalışmada çeşitli şokların devresel dalgalanmalara ve ekonominin uzun dönem büyüme trendine etkileri, yapısal vektör otoregresyon yöntemi kullanılarak Türk ekonomisi üzerinde analiz edilmekte ve teorilerin öngördükleri davranışların Türk ekonomisinde ne oranda karşılandığı belirlenmektedir.⁽¹⁾ Çalışmadan başlıca iki önemli sonuç elde edilmiştir. İlk olarak, incelenen şoklar uzun dönemde kalıcı etki göstermektedir, ancak, kalıcılık dereceleri farklıdır. İkinci olarak, devresel dalgalanmalara neden olan şoklar yönünden hiç bir teori diğerinin lehine kesin olarak reddedilememektedir.

II. bölümde devresel dalgalanmalara teorik yaklaşımlar özetlenmekte; III. bölümde yapısal vektör otoregresyon yöntemi tanıtılmakta; IV. bölümde yöntemin uygulandığı model sunulmakta; V. bölümde modelin tahmin ve sonuçları gösterilmekte; ve VI. bölümde genel bir değerlendirme yapılmaktadır.

II. Devresel Dalgalanmalara Teorik Yaklaşımlar

1970'li yıllarda dünyada yaşanan resesyonlar ve bunları açıklamakta mevcut teorilerin yetersiz kalmasıyla birlikte devresel dalgalanmalar konusu yeniden araştırılmaya başlanmıştır. Bu dönemdeki tartışmalar Phillips eğrisi üzerinde yoğunlaşmıştır. Phillips eğrisi, talepteki değişimle birlikte üretim (istihdam) ile fiyatların aynı yönde değişeceğini öngörmektedir. Ancak, 1970'li yıllardaki resesyonlarda bu öngörü doğrulanmaz. Bu sonuç, çeşitli iktisadi akımlarca değişik biçimde yorumlanır ve yeni akımların doğmasına neden olur. Bunlardan Yeni Keynesçilere göre, Phillips eğrisinin altındaki mikro teori uygun ve yeterli değildir. Yeni Keynesçilere göre açıklanması gereken temel sorun, ücret ve fiyatların reel değişkenlerle aynı yönde değişmemesi, durgunluk yaşanırken düşmemesidir. Reel devresel dalgalanma görüşüne göre ise bu resesyonlar, iktisadi dalgalanmaların talep şokları yerine arz şoklarıyla yaratıldığını göstermektedir. Bu düşüncede olan iktisatçılar dalgalanmaların genel denge sistemi içinde açıklanmasını temel sorun olarak görürler. Genel olarak, devresel dalgalanmalara bu yeniden yönelme, denge ve dengesizlik yaklaşımını izleyen iki farklı çizgide gelişmiştir. Denge ve dengesizlik yaklaşımı altında sınıflandırılan

devresel dalgalanma teorileri kendi içlerinde de alt gruplara ayrılmaktadır. Her bir yaklaşım altında dalgalanmaları dışsal şoklarla açıklayan teoriler yanında, bunları içsel faktörlere bağlayan teoriler de mevcuttur.⁽²⁾

Dışsal şoklarla devresel dalgalanmaları açıklayan teoriler iki unsurdan oluşmaktadır. Birinci unsur, ekonomiyi en fazla etkilediği düşünülen şok türleridir. İkinci unsur ise üretim, istihdam, fiyatlar gibi başlıca makroekonomik değişkenlerin bu şoklara tepkilerini belirleyen bir modeldir. Denge yaklaşımı altında devresel dalgalanmaları dışsal şoklarla açıklayan teoriler, ücret ve fiyatların tam esnek olduğu ve bunlardaki değişimler yoluyla piyasaların sürekli dengede olduğu bir modeli esas almaktadır. Dengesizlik yaklaşımı altında devresel dalgalanmaları dışsal şoklarla açıklayan teoriler ise, ücret ve fiyatların gerekli intibakı yapmasını engelleyen unsurlar nedeniyle, bunların en azından kısa dönemde tam esnek olmadığı; intibakların miktarlarca yapıldığı; miktar intibakları altında ise bazı piyasalarda arz ve talep dengesizliğinin olabileceği bir modeli esas almaktadır.⁽³⁾

Walrascı genel denge çerçevesinde devresel dalgalanmaları ekonominin dışsal şoklara optimal tepkisi olarak açıklayan Kydland ve Prescott'un (1982) ortaya koyduğu reel devresel dalgalanma teorisine (kısaca RBCT'ye) göre dalgalanmalara reel şoklar neden olmaktadır. Bugünkü haliyle RBCT'de, reel şoklar olarak üretim fonksiyonunu, işgücü miktarını, tüketicilerin harcama ve tasarruf kararlarını etkileyen şoklar kabul edilmektedir. IS-LM eğrisi üzerinde düşünülürse, bu şoklar IS eğrisini ve tam istihdam üretim seviyesini etkileyen şoklardır.⁽⁴⁾ Ancak bu teori, üretim fonksiyonunu etkileyen arz şoklarına (verimlilik veya teknoloji şoklarına) daha fazla ağırlık vermektedir. Yeni ürün ve üretim yöntemlerinin geliştirilmesi, sermaye ve işgücü kalitesindeki değişimler, üretimi etkileyen yasal düzenlemeler ve hammadde ve enerji kaynaklarındaki değişimler verimlilik şoklarıdır. Bu teoride maliye politikası değişiklikleri, sadece Ricardocu eşdeğerlilik teoremi geçersiz iken, tüketicilerin tüketim davranışlarını ve dolayısıyla işgücü arz kararlarını etkileyerek dalgalanmalar yaratabilmektedir. Para miktarındaki değişmelerin dalgalanmalar yaratabilmesi ise, ancak bilgi yetersizliği (Lucas 1977) veya finansal (cash-in-advance) kısıtlama (Lucas 1987) gibi koşullarda mümkündür. Fakat, bu parasal unsurlar reel devresel dalgalanma teorisyenlerince benimsenmemektedir. Bununla birlikte, uygulamalı çalışmalar, devresel dalgalanmaların tümüyle reel şoklarla açıklanamadığını, talep yönlü şokların, özellikle para politikası şoklarının önemli etkisinin olduğunu göstermiştir.⁽⁵⁾ Reel devresel dalgalanma teorisyenleri bu sonuçlar karşısında talep şoklarının da devresel dalgalanmalarda etkili olduğunu, ancak, arz şoklarının daha önemli olduğunu kabul etme noktasına gelmişlerdir (Kydland ve Prescott 1991:179).

Dengesizlik yaklaşımını benimseyen teoriler, ise ücret ve fiyatların katı olduğu bir çerçevede devresel dalgalanmaların esas nedeni olarak toplam talep şoklarını görmektedir. Bunlar ise IS ve LM eğrilerini kaydıran şoklardır. Maliye politikası değişimleri, sermayenin beklenen marjinal getirisindeki değişimlerden kaynaklanan arzulanın yatırımlardaki değişimler ve tüketicilerin arzuladıkları tasarrufları etkileyen geleceğe yönelik iyimserlik-kötümserlik düşüncelerindeki değişimler IS eğrisini kaydıran toplam talep şoklarıdır. Para arz ve talebindeki değişimler ise LM eğrisini kaydıran talep şoklarıdır. Ücret ve fiyatların katılığını ve talep yönlü şokların devresel dalgalanmalara neden olduğunu kabul eden bu teorilerin açıklaması gereken ise bu katılıkların nedenidir. İktisadi karar birimleri rasyonel olduklarına göre iktisadi kararlarını alırken kendileri için en iyi olanı neden yapmazlar? Toplam talepte bir azalma olurken ücret ve fiyatları neden düşürmezler? Bu sorulara yanıt arayan Yeni Keynesci teorilerin dalgalanmalarla ilgili görüşleri daha önceki Keynesci teorilerin sonuçlarından çok farklı değildir.⁽⁶⁾ Ücret ve fiyat katılığı kısa dönem toplam arz eğrisini pozitif eğimli bir eğri kıldığından talep koşullarındaki değişimler üretim ve istihdam seviyesini etkilemektedir. Reel ücret katılığı işgücü piyasasında sürekli işgücü arz fazlasına neden olurken nominal ücret ve fiyat katılıkları paranın reel etkisinin olmasını sağlamaktadır. Ayrıca, reel katılıklar nominal fiyat katılıklarının yaratılmasında da etkili olmaktadır (Romer 1993).

Kısaca özetlenen devresel dalgalanma teorileri arasında teorik düzeyde tartışmalar sürmekle birlikte çeşitli şokların uzun dönemdeki etkileri yönünden aralarında uzlaşma mevcuttur. Esas olarak bu teoriler devresel dalgalanmalarda daha fazla etkili olan şoklar konusunda anlaşmamaktadır. Söz konusu uzlaşma noktalar şu şekilde sıralanabilir: (i) toplam arz şokları üretimi kalıcı olarak (uzun dönemde), toplam talep şokları ise geçici olarak (kısa ve orta dönemde) etkilemektedir, (ii) uzun dönemde enflasyon parasal bir olgudur. (iii) Toplam talep şokları üretimi ve fiyatları aynı yönde, toplam arz şokları ise zıt yönde etkilemektedir. Bu çalışmada, Türk ekonomisinde söz konusu uzlaşma noktalarının ampirik geçerliliği ve devresel dalgalanmalarda arz ve talep şoklarından hangisinin daha etkili olduğu gerek değişkenlerin bu şoklara tepkilerinin büyüklüğü gerekse 1980 sonrası dönemin tarihsel ayrıştırımı yapılarak belirlenmeye çalışılmaktadır.

III. Yöntem

Türk ekonomisinde değişkenlerin şoklara tepkileri belirlenirken ve tarihsel olarak dalgalanmaların analizini yapılırken "yapısal vektör otoregresyon yöntemi" (kısaca, yapısal VAR) kullanılacaktır. Yapısal VAR yöntemi bilinen VAR yönteminden türetilmiştir. VAR yöntemi ise üç prensibe dayanmaktadır. (i) *a priori* olarak içsel ve dışsal değişken ayırımı yapılmaz. Modele alınan tüm değişkenler içsel kabul edilir. (ii) Hiç bir sıfır kısıtlaması uygulanmaz. Tüm

değişkenlerin gecikmeleri her denklemde açıklayıcı değişken olarak kullanılır. (iii) Model herhangi bir ekonomik teoriye dayandırılmaz. Sims'in (1980) geliştirdiği bu a-teorik VAR yönteminde değişkenlerin dinamik davranışı, çeşitli şoklara tepkileriyle gösterilmektedir. Sims, tahmin edilen VAR denklemlerinin ortogonalize edilmiş artıklarını yapısal şoklar olarak almaktadır. Modelde gecikmesiz (contemporaneous) değişkenler açıklayıcı değişkenler arasında bulunmadığından değişkenler arasındaki aynı dönemdeki etkileşimler, artık terimlerine dahil olmaktadır. Dolayısıyla, bu artıklar doğrudan şok terimlerini göstermemektedir. Ortogonalizasyon, ihmal edilen bu gecikmesiz etkileşimlerin artıklardan arındırılması, yani, artıklardan endojen unsurların çıkarılması işlemidir. Sims, değişkenlerin gecikmesiz nedensellik ilişkilerinin alt üçgensel (recursive) bir sıralama izlediğini varsayarak, belirlenen nedensellik sıralamasına uygun biçimde VAR artıklarının kovaryans matrisinin Choleski ayrıştırımıyla ortogonalizasyonunu gerçekleştirir ve gecikmesiz ilişkiler katsayı matrisine ulaşır. Bu katsayı matrisi VAR artıklarına uygulanarak yapısal (bağımsız) şoklar elde edilir. Tahmin edilen VAR denklemleri katsayıları da, bu matris kullanılarak düzeltilerek yapısal şoklara dinamik tepkileri gösteren yapısal modele ulaşılır. Ancak, Sims'in ortogonalizasyon yöntemi teorik olarak kabul edilemez kısıtlamalar içermektedir. Sims'in yönteminde artık terimlerine getirilen alt üçgensel yapının ekonomik teoriyle uzlaştırılamaması ve sonuçların değişkenlerin sıralamasına oldukça fazla duyarlı olması nedeniyle, ekonomik teoriye dayanan belirleme kısıtlamalarının kullanılması yönünde yeni bir yöntem doğmuştur. Sims (1986) ve Bernanke'nin (1986) geliştirdiği ve "yapısal VAR" olarak adlandırılan bu yeni yöntemde, VAR artıkları arasında ekonomik teoriye dayanan bir model empoze edilmektedir. Gecikmesiz değerlerin kullanıldığı bu modelde bazı denklemlerin artıklarının bazı denklemlerin açıklayıcı değişkenleri olmadıkları şeklindeki sıfır kısıtlamaları teoriye dayanarak getirilmektedir. Bunun dışında sürece VAR yöntemiyle aynıdır.

IV. Model

Üretim, fiyatlar, para stoğu, kamu harcamaları ve petrol fiyatlarından oluşan bir model kurulmuştur. Modelde arz ve talep yönlü şoklar birlikte yer almaktadır. Beş değişkenli bu model için beş tane de şok kaynağı belirlenmiştir. Bunlar ise kamu harcama şokları, para arz şokları, özel harcama (tüketim, yatırım) şokları, petrol-dışı arz şokları ve petrol fiyat şoklarıdır. Petrol ihalatçısı dışı açık bir ülkede petrol fiyat şoklarından başka, ülke dışından gelen talep ve arz şokları olabilir. Oluşturulan modelde bu faktörler açıkça gözükmemekle birlikte diğer arz ve talep şokları içinde modele dahil olmuşlardır. Dolayısıyla bu şoklar ülke içinden kaynaklanan ve ülke dışından gelen şokları birlikte temsil etmektedir.

Çalışmada kullanılan yapısal model matris formunda ve değişkenlerin logaritmik farkları yönünden aşağıdaki gibi gösterilebilir:

$$\begin{bmatrix} \bar{X}_t \\ O_t \end{bmatrix} = \sum_{i=0}^n \begin{bmatrix} A_i & a_i \\ 0' & h_i \end{bmatrix} \begin{bmatrix} \bar{X}_{t-i} \\ O_{t-i} \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} u_t^x \\ u_t^o \end{bmatrix} \quad (1)$$

Burada, $X=(D, M, Y, P)^1$ ve $u^x=(u^f, u^m, u^d, u^s)^1$ 'dir. D, kamu harcamalarını; M para stoğunu; Y üretimi; P fiyatları ve O petrol fiyatlarını göstermektedir. u^f , kamu harcama şokunu, u^m para arz şokunu, u^d özel harcama şokunu, u^s petrol-dışı arz şokunu, u^o petrol fiyat şokunu göstermektedir. n, gecikme sayısıdır. Yapısal şokların (u) birbiriyle ilişkili olmadığı varsayılmaktadır. Ayrıca petrol fiyatlarının logaritmik farklarının diğer değişkenlerin şoklarından etkilenmediği de varsayılmaktadır. (1) sistemi genel olarak aşağıdaki gibi gösterilebilir:

$$Z_t = \sum_{i=0}^n B_i Z_{t-i} + u_t \quad (1a)$$

Burada $Z_t=(X_t, O_t)'$ ve $B_i = \begin{bmatrix} A_i & a_i \\ 0' & h_i \end{bmatrix}$

İndirgenmiş model (tahmin edilen model) ise aşağıdaki gibidir:

$$\begin{bmatrix} \bar{X}_t \\ O_t \end{bmatrix} = \sum_{i=1}^n \begin{bmatrix} -A_0 & -a_0 \\ 0' & 1-h_0 \end{bmatrix}^{-1} \begin{bmatrix} A_i & a_i \\ 0' & h_i \end{bmatrix} \begin{bmatrix} \bar{X}_{t-i} \\ O_{t-i} \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} -A_0 & -a_0 \\ 0' & 1-h_0 \end{bmatrix}^{-1} \begin{bmatrix} u_t^x \\ u_t^o \end{bmatrix} \quad (2)$$

(2) nolu tahmin edilen sistem daha genel olarak aşağıdaki gibi gösterilebilir:

$$Z_t = \sum_{i=1}^n C_i Z_{t-i} + z_t \quad (2a)$$

(2a) sisteminde $C_i=(1-B_0)^{-1} B_i$ 'dir. $z=(d, m, y, p, o)$ vektörü tahmin edilen VAR artıklarını göstermektedir. Burada, d, m, y, p ve o, sırasıyla, kamu harcama, para arz, toplam talep, toplam arz ve petrol fiyat denklemlerinin artık terimlerini göstermektedir. (2) sistemi 5 değişkenli bir VAR sistemidir.

Amaç indirgenmiş form VAR artıklarından (z) yapısal şokların (u) elde edilmesidir. (2a) nolu denklem,

$$z_t = B_0 z_t + u_t \quad \text{ve} \quad (3)$$

$$Ezz^1 = (I - B_0)^{-1} D [(I - B_0)^{-1}] \quad (3a)$$

ilişkilerini ortaya koymaktadır. z'nin tahmin edilen kovaryans matrisi 15 tane bağımsız moment içermektedir. Bu sayı (3) sistemine kısıtlamalar uygulayarak belirlenecek parametre sayısıdır. u elemanları için 5 tane varyans tahmin edilmesi gerektiğinden (3)'de sıfırdan farklı maksimum 10 parametre (veya Bo elemanı) olabilir. Bo'm belirlenebilmesi için bu örnekte 10 tane sıfır kısıtlamasının getirilmesi gerekmektedir. Gecikmesiz ilişkilere getirilen kısıtlamalara uygun olarak artık terimleri için aşağıdaki regresyonlar oluşturulmuş ve Bo matrisi tahmin edilmiştir:

$$d_t = u_t^f \quad (4)$$

$$m_t = b_1 d_t + b_2 y_t + b_3 p_t + u_t^m \quad (5)$$

$$y_t = c_1 a_t + c_2 d_t + c_3 m_t + c_4 p_t + u_t^d \quad (6)$$

$$y_t = d_1 a_t + d_2 p_t + u_t^e \quad (7)$$

$$a_t = u_t^o \quad (8)$$

(4) nolu denklemde kamu harcamalarının aynı dönemde diğer değişkenlerdeki değişimlerden etkilenmediği varsayılmıştır. (5) nolu deklemden para stoğunun aynı dönemde kamu harcamalarındaki, üretimdeki ve enflasyondaki değişimlerden etkilendiği varsayılmıştır. Bu değişkenlerle açıklanmayan kısım (u_t^m) para arz şoklarını göstermektedir. (6) ve (7) nolu denklemler ise özel harcama ve petrol-dışı arz şoklarını birbirinden ayırtedebilecek biçimde kısıtlamalar getirilerek üretim denklemini artıkları (y_t) yönünden tanımlanmıştır. (6) talep denklemini, (7) arz denklemini göstermektedir. (6) nolu denklemde toplam talepteki değişimin petrol fiyatlarındaki, kamu harcamalarındaki, para stoğundaki ve enflasyondaki değişimlerden aynı dönemde etkilendiği varsayılmaktadır. Bu unsurlarla açıklanmayan kısım özel harcama şokunu göstermektedir. (7) nolu denklemde üretim miktarının (arzun) aynı dönemde petrol fiyat şokları ile fiyatlardaki değişimden etkilendiği varsayılmaktadır. Bu unsurlarla açıklanmayan kısım, petrol-dışı arz şokunu göstermektedir. (8) nolu denklemde, petrol fiyatlarındaki değişime dışsal varsayılarak, bu değişimler petrol fiyat şoku olarak alınmıştır.

V. Tahmin ve Sonuçlar

Modelin tahmininde ilk olarak (2) sistemi tahmin edilmekte ve bunu (4)-(8) sisteminin tahmini izlenmektedir. Buradan ise (1) sistemine geçilmektedir. Modelin tahmininde 1980-1995 dönemini kapsayan üçer aylık veriler kullanılmıştır. Petrol fiyatları için TCMB'nın dolar cinsinden petrol ithalat fiyat indeksi; fiyat seviyesi

için DİE'nin toptan ve tüketici fiyat indeksinin ortalaması; üretim için TCMB'nın sanayi üretim indeksi; kamu harcamaları için aylık konsolide bütçe harcamalarının üçer aylık ortalaması ve para stoğu için M2 kullanılmıştır. Tüm seriler logaritmik dönüşüme tabi tutulmuş ve mevsimsel etkilerden arındırılmıştır.⁽⁷⁾

Tahmin yapılmadan önce serilerin uzun dönem özellikleri araştırılmıştır. Yapısal VAR yönteminin uygulanacağı modelde değişkenlerin durağan olması gerekmektedir. Birim kök testleri serilerin durağan olup olmadığı ve durağan değilse, bunun trend durağan mı, yoksa fark durağan mı olduğunu göstermektedir. Tablo 1'de Dickey-Fuller (1979, 1981) birim kök testiyle elde edilen sonuçlar özetlenmektedir. Tüm serilerin logaritmik seviyeleri birim kök içermektedir. Bu değişkenler durağan değildir, yani, bütünleşmişlerdir (integrated) ve durağan olmamaları stokastik trendden kaynaklanmaktadır. Durağanlığı sağlamak için her serinin farkları alınmıştır. Birinci fark serilerinin durağanlığını belirlemek için uygulanan birim kök testlerine göre, M2 hariç diğer değişkenlerin birinci farkları durağandır. M2 ise ikinci farklar yönünden durağandır. Dolayısıyla, modelde M2'nin ikinci farkları, diğer değişkenlerin ise birinci farkları kullanılacaktır.

Tablo 1: Dickey-Fuller Birim Kök Test Sonuçları

Değişkenler	Testin (a) Türü	A ^(b)			B ^(c)			C ^(d)		
		D ⁰ ^(e)	D ¹	D ²	D ⁰	D ¹	D ²	D ⁰	D ¹	D ²
Log Y _t	DF	-2.71	-7.39** ^(f)		-1.47			5.25		
Log D _t	ADF(1)	-0.95	-3.84*		2.99			6.90		
Log M2 _t	DF	-0.48	-0.002	-11.7*	1.49	0.15		13.69	0.64	
Log P _t	DF	0.877	-8.04*		4.34			17.33		
Log C _t	DF	-3.66	-7.58*		-1.918			-0.377		
Kritik Değerler	%5	-3.48			-2.90			-1.92		

- (a) Birim kök testleri yapılmadan önce Lagrange Çarpın testi yapılarak birim kök testinin Dickey-Fuller (DF) ve genişletilmiş (augmented) Dickey-Fuller (ADF) testlerinden hangisine göre yapılacağına; ADF'ye karar verildiğinde ise gecikme sayısının ne olması gerektiğine, Campbell ve Perron'un (1991) yöntemi kullanılarak karar verilmiştir. Parantez içindeki rakamlar testte kullanılan gecikme sayısını göstermektedir.
- (b) Sabit ve trend içeren DF (veya ADF) regresyon denklemi kullanılmıştır.
- (c) Sabit içeren DF (veya ADF) regresyon denklemi kullanılmıştır.
- (d) Sabit ve trend içermeyen DF (veya ADF) regresyon denklemi kullanılmıştır.
- (e) D⁰, serinin seviyesine; D¹, birinci farkına; D² ise ikinci farkına birim kök testinin uygulandığını göstermektedir.
- (f) "*" birim kökün olduğunu iddia eden H₀ hipotezinin reddedildiğini göstermektedir.

Birim kök içeren zaman serilerini farklarını alarak durağanlaştırmadan önce eşbütünleşme (cointegration) testlerinin yapılması gerekir. Eşbütünleşme teorisine göre durağan olmayan değişkenleri içeren ekonometrik modellerde, bu değişkenler eşbütünleşmiş iken değişkenlerin farklarının alınması uygun değildir. Durağan olmayan değişkenlerin durağan doğrusal bir birleşimleri mevcut ise bu değişkenler eşbütünleşmiştir. Bu tür değişkenler birlikte hareket eden ortak trende sahiptirler. Durağan olmayan değişkenlerin yer aldığı denge teorileri, zannın bu değişkenlerin durağan birleşimlerinin varlığını kabul etmektedir. Eşbütünleşme teorisi bu fikri formüle etmiş ve test yöntemleri geliştirmiştir. Dengeden bir sapma olduğunda dengeye tekrar dönülebilmesi ya da dengeden sapsmaların geçici olması ancak değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi mevcut iken mümkündür. Eşbütünleşme ilişkisi mevcut iken değişkenler, uzun dönemde bu ilişkinin gerektirdiği biçimde davranırlar. Dolayısıyla, eşbütünleşme testi uzun dönemde dengenin varlığına dayanan teorilerinin geçerliliğinin saptanmasında önem kazanmaktadır. Ancak, bu çalışmada eşbütünleşme bunun ötesinde bir değer taşımaktadır. Değişkenler eşbütünleşmiş iken uzun dönem dengeden bir sapma karşısında değişkenlerin zaman yolları ve kısa dönem dinamik hareketleri eşbütünleşme ilişkisinin etkisi altındadır. Herhangi bir t anında bir değişkendeki değişme, kısmen uzun dönem dengeden bir sapsmaya karşı değişkenin eşbütünleşme ilişkisiyle empoze edilen dengeye doğru intibakını, kısmen de o anda ortaya çıkan şoklara tepkisini yansıtmaktadır. Eşbütünleşme ilişkisi mevcut iken, durağan olmayan değişkenlerin farklarının kullanılması eşbütünleşme ilişkisini, dolayısıyla empoze ettiği dengeye doğru uyumlanma sürecini ihlal etmekte ve şoklara tepkileri yanlış göstermektedir. Değişkenler eşbütünleşmiş iken farklar kullanıldığında, belirtilen sorunu gidermek için açıklayıcı değişkenler arasına uzun dönem dengeye uyumlanmayı yansıtan bir hata düzeltme teriminin ilave edilmesi gerekmektedir. Bu şekilde oluşturulan model ise bir hata düzeltme (error correction) modelidir. Tablo 2’de gösterilen Johansen’in (1988) maksimum olabilirlik eşbütünleşme testi modelde iki tane eşbütünleşme ilişkisi saptamıştır. Bu iki eşbütünleşme ilişkisinin artık serilerinin birer gecikmesi, hata düzeltme terimi olarak VAR denklemlerine ilave edilmiştir.⁽⁸⁾

Tablo 2: Johansen Maksimum olabilirlik Eşbütünleşme testi ^(a)

H ₀ Hipotezi ^(b)	H ₁ Hipotezi	Test İstatistiği	Kritik Değerler	
			% 95	% 90
r = 0	r = 1	36.3165	33.4610	30.9000
r ≤ 1	r = 2	27.1665	27.0670	24.7340
r ≤ 2	r = 3	17.9649	20.9670	18.5980
r ≤ 3	r = 4	8.4294	14.0690	12.0710
r ≤ 4	r = 5	1.6362	3.7620	2.6870

(a) Eşbütünleşme testinde altı gecikme kullanılmıştır.

(b) H₀ hipotezi eşbütünleşme ilişkisinin belirli bir sayıda (r) ya da daha az olduğunu göstermektedir. Test istatistiği kritik değerden küçük iken H₀ hipotezi kabul edilmektedir.

Durağan olmayan seriler alternatif olarak Hodrick ve Prescott (1980) yöntemiyle de (kısaca H-P) durağanlaştırılabilmektedir. H-P yöntemi $\{y_t\}_{t=1}^T$, ($t=1,2,\dots,T$), gibi bir logaritmik zaman serisi için, serinin trendden sapmalar kareler toplamını minimize eden bir trend serisi $\{\tau_t\}_{t=1}^T$ belirlemektedir. Formal olarak sözkonusu minimizasyon problemi aşağıdaki gibi gösterilebilir:

$$\sum_{t=1}^T (y_t - \tau_t)^2 + \lambda \sum_{t=1}^T [(\tau_{t+1} - \tau_t) - (\tau_t - \tau_{t-1})]^2$$

İlk toplam trendden sapmaların kareler toplamıdır. İkinci toplam ise trend unsurunun ikinci farklarının kareler toplamıdır. λ Lagrange çarpanıdır ve trenddeki değişimleri düzleştirme katsayısını göstermektedir. $\lambda=0$ iken elde edilen trend serisi, serinin kendisine eşittir ve devresel kısım sıfırdır. $\lambda \rightarrow \infty$ iken trend doğrusal zaman trendine yaklaşmaktadır. λ 'nin büyük değerlerinde trenddeki değişme ($\Delta\tau_{t+1} - \Delta\tau_t$) küçüktür. Bu minimizasyon problemi τ_t için çözümlür ve durağan kısım $\{y_t - \tau_t\}_{t=1}^T$ elde edilir. λ 'nin değeri ise dışarıdan verilmekte olup genellikle 1600 olarak alınmaktadır. Bu çalışmada fark alma yöntemi esas alınmakla birlikte sonuçların durağanlaştırma yöntemine duyarlılığını belirlemek için $\lambda=1600$ altında H-P yöntemi de denenecektir.

İndirgenmiş form VAR sistemi (2)'deki gecikme sayısını (n) belirlemek için uygulanan olabilirlik oran testine göre gecikme sayısı 4'tür. 4 gecikme kullanılarak tahmin edilen VAR denklemleri artıkları, Lagrange Çarpanı testine göre otokorelasyon göstermemektedir. Tüm değişkenlerin dört gecikmesi, petrol fiyat denklemi hariç, tüm VAR denklemlerinde açıklayıcı değişkenler olarak kullanılmıştır. Tahmin edilen VAR sistemi artık terimleri arasındaki çapraz korelasyonlar aşağıdaki çapraz korelasyon matrisinde görüldüğü gibi ihmal edilemeyecek düzeydedir. Dolayısıyla, bu terimler birbirinden bağımsız değildir ve yapısal şoklar olarak almaz. Yapısal şokları elde etmek ve değişkenlerin bu yapısal şoklara dinamik tepkilerini belirlemek için artık terimleri arasında (4)-(8) sayılı denklemler tahmin edilmiştir.

VAR Sistemi Artık Terimleri Arasındaki Çapraz

Korelasyon Katsayıları

	d	m	y	p	o
d	1				
m	0.51	1			
y	0.16	0.18	1		
p	-0.38	0.16	-0.30	1	
o	-0.14	-0.04	0.08	0.13	1

(5) - (7) sayılı denklemler, araç değişkeni kullanan iki aşamalı en küçük kareler yöntemiyle tahmin edilmiştir. (4) ve (8) sayılı denklemler için herhangi bir tahmin işlemi yapılmamıştır. Diğer denklemler ise (7), (5), (6) sırasında tahmin edilmiştir. (7) denklemi tahmin edilirken u_t^f ; (5) tahmin edilirken u_t^m , u_t^f ve u_t^s , ve (6) tahmin edilirken u_t^m , u_t^f ve u_t^s araç değişkenleri olarak kullanılmıştır. (4)-(8) sisteminin tahminiyle elde edilen katsayılar Bo matrisini oluşturmaktadır. (7) sayılı denklem tahmin edildikten sonra p bağımlı değişken olacak biçimde yeniden düzenlenmiştir. (5), (6) ve (7) sayılı denklemlerin tahminleri aşağıdaki gibidir:

$$m_t = -0.61d_t + 0.81y_t + 0.45p_t + u_t^m$$

$$y_t = 0.78d_t + 1.09m_t + 0.89p_t + -0.23o_t + u_t^d$$

$$p_t = -0.76y_t + 0.11o_t + u_t^s$$

Bo kullanılarak yapısal VAR sistemi (1)'e ulaşıldıktan sonra (1)'in vektör hareketli ortalama formu elde edilmiştir. Vektör hareketli ortalama formunda her bir değişkendeki değişme cari ve geçmiş yapısal şokların doğrusal fonksiyonudur ve değişkenlerin şoklara karşı dinamik tepkilerini göstermektedir. (1) sisteminin vektör hareketli ortalama formu aşağıdaki gibi gösterilebilir:

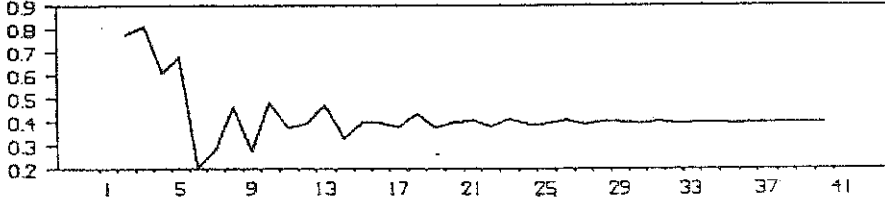
$$Z_t = \sum_{i=0}^{\infty} B(L)u_{t-i} \quad (9)$$

Tahmin edilen yapısal VAR sisteminde (1)'in kendisinden ziyade, (1) sisteminin vektör hareketli ortalama formu bizim için önemlidir. Vektör hareketli ortalama katsayılarının (uyarım tepki fonksiyonlarının) kümülatif toplamlarının zamana karşı çizilen grafikleri her bir değişkenin logaritmik seviyesindeki değişimin her bir şok türüne karşı izlediği zaman yollarını niteliksel olarak göstermektedir. Bu bilgiler varyans ayrışımı (decompositions) yoluyla rakamsal olarak gösterilebilmektedir. Varyans ayrışımı, her değişkenin k dönem sonrası tahmin hatası varyansında belirlenen şok türlerinin payını göstermektedir.

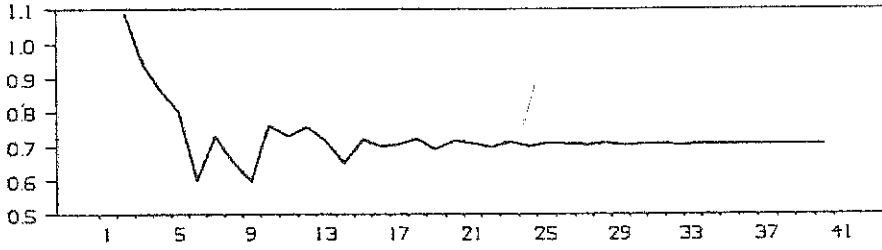
Şekil 1'de farkalma yöntemi altında üretimin her şok kaynağındaki bir birimlik şoka dinamik tepkisi, şoku izleyen kırk dönem sonrasına kadar gösterilmektedir. Bir birim şok ise ilgili şok kaynağının standart sapmasına eşittir. Üretimin pozitif şoklara tepkisinin yönü beklenildiği gibidir: petrol fiyat şoku dışındaki şoklara pozitif yönde tepki vermektedir. Üretim en fazla para arz ve özel harcama şoklarına tepki vermektedir. Genel olarak üretimde tüm şoklar kalıcı etkiye sahip olmakla birlikte, petrol-dışı arz şoklarının etkisinin kalıcılığı

Şekil: Farkalma Yöntemi Altında Üretimin Şoklara Tepkisi

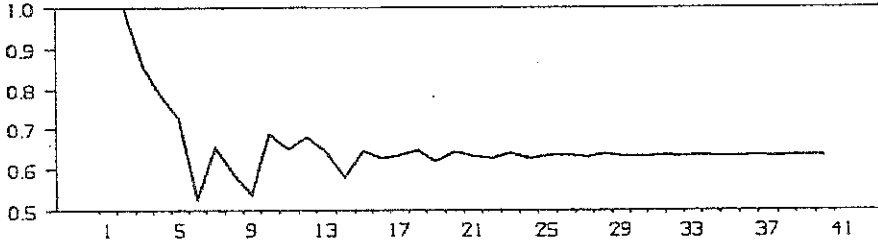
Kamu Harcama Şoku



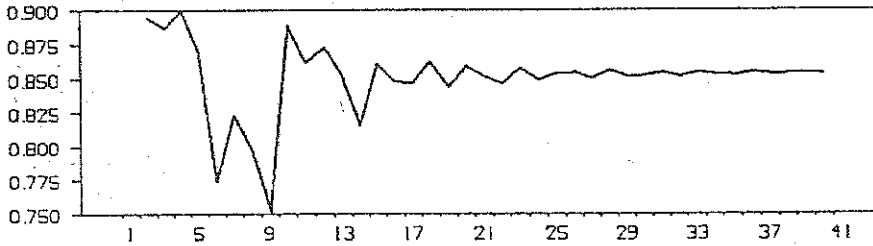
Para Arz Şoku



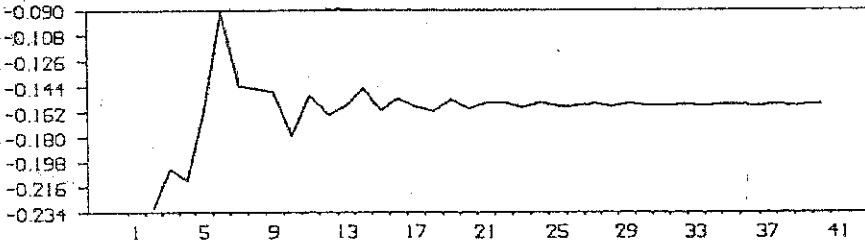
Özel Harcama Şoku



Petrol-dışı Arz Şoku



Petrol Şoku



diğerlerine göre daha büyüktür. Kamu harcama, para arz ve özel harcama şoklarından oluşan toplam talep şokları arasında ise para arz şoklarının kalıcı etkisi en fazladır. H-P yöntemi altında ise üretim en fazla petrol-dışı arz şoklarına tepki vermektedir ve tepki önemli derecede kalıcıdır.⁽⁹⁾ H-P yöntemi altında üretimin petrol fiyat şoklarına tepkisi farkalma yöntemi altındaki tepkisinden daha büyük ve kalıcıdır. Üretim toplam talep şokları arasında en fazla kamu harcama şoklarına tepki verirken, özel harcama şoklarına tepkisi daha kalıcıdır.

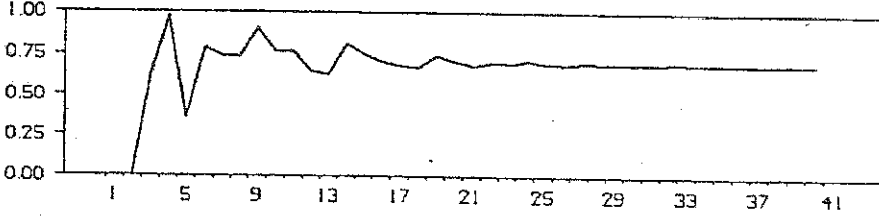
Genel olarak H-P yöntemi altında üretimin tüm şoklara tepkisi, farkalma yöntemi altındaki tepkisinden daha büyüktür. Ayrıca, H-P yöntemi altında üretimde arz şoklarının etkisinin büyüklüğü ve kalıcılığı, talep şoklarına göre daha fazladır. Ancak, her iki yöntem altında da tüm şoklar kalıcı etkiye sahiptir. Bu sonuç uzun dönemde sadece arz şoklarının üretimi kalıcı olarak etkilediği, toplam talep şoklarının ise üretimi geçici olarak (kısa ve orta dönemde) etkilediği ortak görüşünü doğrulamamaktadır. Kısa ve orta dönemde üretimin şoklara tepkisinin büyüklüğü bakımından, farkalma yöntemi altında talep yönlü şoklar, H-P yöntemi altında ise arz yönlü şoklar daha önemlidir. Farkalma yöntemi altında talep şokları arasında para arz şokları birincil önemde iken, H-P yöntemi altında üçüncül önemdedir. Bu bulgular, elde edilen sonuçların uygulanan durağanlaştırma yöntemine duyarlı olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla, uyarım tepki fonksiyonlarının grafiklerinin hangi teoriyi daha fazla desteklediği konusunda kesin bir yargıya varmak güçtür. Bununla birlikte, Türk ekonomisinde üretimde arz ve talep şoklarının her ikisinin de etkili olduğu kullanılan yöntemden bağımsız olarak söylenebilir.

Şekil 2'de farkalma yöntemi altında enflasyonun şoklara tepkisi gösterilmektedir. Enflasyonun şoklara tepkisinin yönü beklenildiği gibidir: pozitif petrol-dışı arz şokları negatif yönde, diğer şoklar ise pozitif yönde etkilemektedir. Enflasyon, talep şokları arasında en fazla para arz şokuna, tüm şoklar arasında ise petrol-dışı arz şokuna tepki vermektedir. Enflasyonda en büyük kalıcı etkiye ise petrol-dışı arz şokları sahiptir. Toplam talep şokları arasında kamu harcama şokları en fazla kalıcılığa sahip iken para arz ve özel harcama şoklarının kalıcılığı yaklaşık aynıdır. H-P yöntemi altında enflasyonun şoklara tepkisinin boyutu, farkalma yöntemi altındaki tepkisinin boyutuna göre genel olarak daha büyüktür. Bunun dışında H-P yöntemi altındaki sonuçlar, farkalma yöntemi altındaki sonuçlara kalitatif ve kantitatif olarak benzerdir.

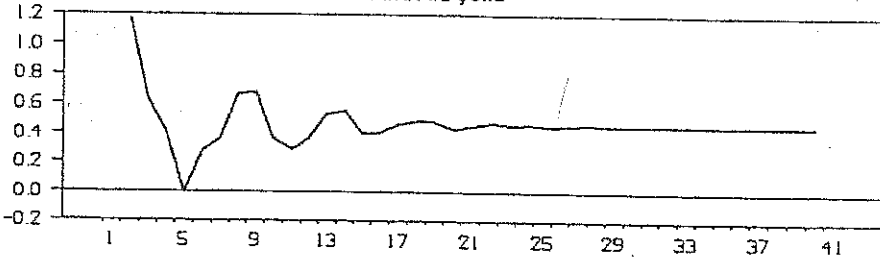
Sonuç olarak, her iki yöntemde göre enflasyonun talep yönlü şoklarla yaratıldığı görülmektedir. Arz yönlü şoklar üretimi ve enflasyonu zıt yönde etkilerken, talep yönlü şoklar aynı yönde etkilemektedir. Talep yönlü şoklar arasında kamu harcama şokları enflasyonda en büyük ve kalıcı etkiye sahip iken üretimde aynı düzeyde bir etkiye sahip değildir. Bu sonuç, Türkiye'de enflasyonun daha büyük bir oranda kamu harcamalarıyla ilişkili olabileceğine

Şekil2: Farkalma Yöntemi Altında Enflasyonun Şoklara Tepkisi

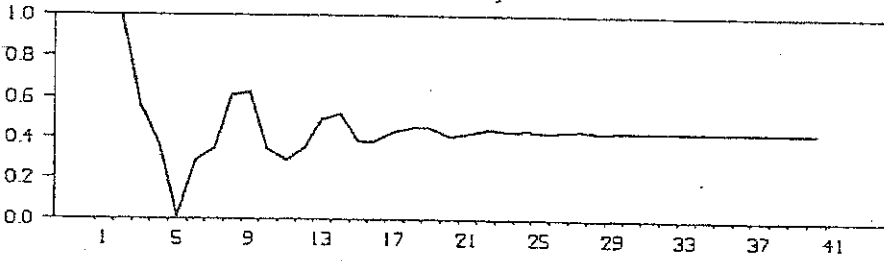
Kamu Harcama Şoku



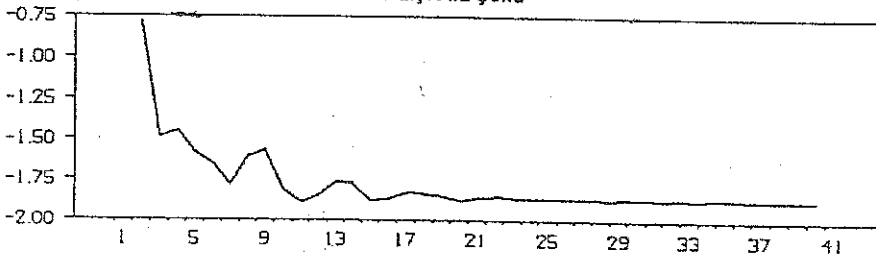
Para Arz Şoku



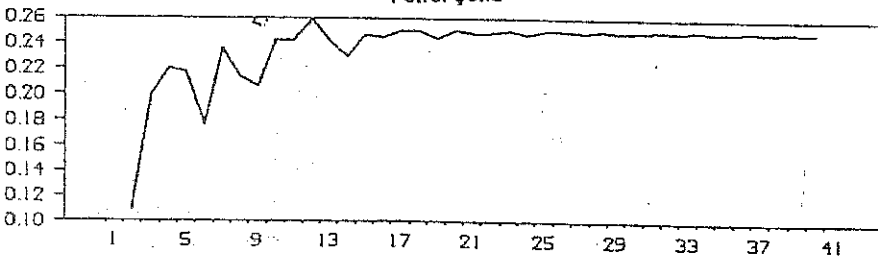
Özel Harcama Şoku



Petrol-dışı Arz Şoku



Petrol Şoku



işaret etmektedir. Dolayısıyla, enflasyonun hem kısa hem de uzun dönemde talep yönlü olduğu görülmektedir.

Tablo 3’de üretimdeki dalgalanmada şokların payını gösteren varyans ayrışmaları her iki yönteme göre özetlenmektedir. Farkalma yöntemi altında üretimdeki dalgalanmada para arz şokunun payı oldukça büyüktür. Bunu sırasıyla özel harcama şoku, kamu harcama şoku ve petrol-dışı arz şoku izlemektedir. Dönem sayısı arttıkça kamu harcamalarının payı küçük miktarda artarken, diğerlerinin payı küçük miktarlarda azalmaktadır. Genel olarak üretimdeki dalgalanmada kamu harcama, para arz ve özel harcamalardan oluşan toplam talep şoklarının payı, petrol-dışı arz ve petrol şoklarından oluşan toplam arz şoklarının payından daha büyük olup giderek artmaktadır. Varyans ayrışımı sonuçları, uyarım tepki fonksiyonları sonuçlarına göre petrol-dışı arz şoklarının kalıcılığını düşük göstermesi dışında niteliksel olarak benzerdir. Tablo 3’de H-P yöntemi altında hesaplanan varyans ayrışımına göre ise petrol-dışı arz şoklarının payı en büyüktür ve bunu kamu harcama şoklarının payı izlemektedir. Genel olarak, dönem sayısı arttıkça toplam talep şoklarının payı giderek küçük miktarlarda artmakla birlikte bu pay toplam arz şoklarına göre tüm dönemlerde %50’nin altında kalmaktadır. Dolayısıyla, üretimin varyans ayrışımından elde edilen bilgiler uyarım tepki fonksiyonlarından elde edilen bulguları desteklemektedir. Sonuç olarak, üretimin şoklara dinamik tepkilerini değerlendirirken ortaya koyduğumuz düşünceler, varyans ayrışmaları altında da geçerlidir.

Tablo 3: Üretimdeki Dalgalanmada Şokların Payı (%)^(a)

Dönem Sayısı	Kamu Harcama Şoku	Para Arz Şoku	Özel Harcama Şoku	Petrol-dışı Arz Şoku	Petrol Şoku	Toplam Talep Şokları	Toplam Arz Şokları
1	16.49 (17.08)	32.75 (7.25)	27.62 (11.33)	21.67 (53.02)	1.45 (5.31)	76.87 (35.66)	23.19 (64.33)
4	21.39 (21.99)	30.97 (8.32)	26.33 (11.26)	19.74 (53.44)	1.55 (4.98)	78.69 (41.57)	21.30 (58.42)
8	23.11 (23.92)	30.11 (9.33)	25.76 (12.63)	19.29 (49.28)	1.52 (4.61)	78.98 (46.08)	20.81 (53.89)
12	23.51 (25.01)	30.18 (9.80)	25.65 (13.82)	19.13 (46.96)	1.51 (4.40)	79.34 (48.63)	20.64 (51.36)
20	23.63 (24.95)	30.13 (9.54)	25.61 (13.53)	19.09 (47.44)	1.51 (4.52)	79.37 (48.02)	20.61 (51.96)
30	23.66 (25.29)	30.12 (9.54)	25.60 (13.52)	19.08 (47.14)	1.51 (4.49)	79.38 (48.35)	20.60 (51.63)
40	23.66 (25.30)	30.12 (9.54)	25.60 (13.51)	19.08 (47.13)	1.51 (4.49)	79.38 (48.35)	20.60 (51.62)

(a) Parantez içindeki rakamlar H-P. trendden arındırma yöntemi altında hesaplanan varyans ayrışmalarıdır.

Tablo 4'de enflasyondaki dalgalanmaların varyans ayrışımı özetlenmektedir. Farkalma yöntemi altında para arz şokları tüm dönemlerde enflasyondaki dalgalanmada en büyük paya sahip iken, bunu sırasıyla özel harcama, kamu harcama ve petrol-dışı arz şokları izlemektedir. Kamu harcama şoklarının payı dördüncü dönemde en yüksek noktasına ulaşırken, diğerlerinin payı ilk dönemden itibaren giderek küçük miktarlarda azalmaktadır. Ancak, genel olarak toplam talep şoklarının payı tüm dönemlerde oldukça büyüktür. H-P trendden arındırma yöntemi altında ise petrol-dışı arz şoklarının enflasyondaki dalgalanmada payı en büyüktür. Ayrıca, farkalma yönteminden farklı olarak, para arz şoklarının payı küçük iken kamu harcama şoklarının payı büyüktür. Ancak, H-P yöntemi altında toplam talep ve toplam arz şoklarının yaklaşık aynı düzeyde, enflasyondaki dalgalanmada payı vardır. Toplam talep şoklarının payı giderek azalırken toplam arz şoklarının payı artmaktadır. Farkalma yöntemi altında enflasyondaki dalgalanma büyük bir oranda talep yönlü bir olgu iken, H-P yöntemi altında talep ve arz yönlü şoklar yaklaşık aynı derecede etkilidir. Bu sonuç uyarım tepki fonksiyonlarından elde edilen sonuçtan farklıdır. Ancak, genel olarak, her iki yöntem altında da varyans ayrışımına göre enflasyondaki dalgalanmalar, talep yönlü bir olgudur.

Tablo 4: Enflasyondaki Dalgalanmada Şokların Payı (%)^(a)

Dönem Sayısı	Kamu Harcama Şoku	Para Arz Şoku	Özel Harcama Şoku	Petrol-dışı Arz Şoku	Petrol Şoku	Toplam Talep Şokları	Toplam Arz Şokları
1	9.27 (19.45)	37.85 (13.31)	27.40 (21.52)	25.01 (40.43)	0.46 (5.27)	74.52 (54.28)	25.47 (45.70)
4	19.06 (17.12)	34.88 (11.61)	25.51 (23.42)	20.08 (42.78)	0.45 (5.05)	79.45 (52.15)	20.53 (47.83)
8	18.30 (16.44)	35.26 (9.70)	25.87 (19.03)	20.10 (19.05)	0.44 (5.75)	79.43 (45.17)	20.54 (54.80)
12	18.67 (17.77)	35.17 (9.66)	25.83 (19.24)	19.86 (47.70)	0.45 (5.61)	79.67 (46.67)	20.31 (53.31)
20	18.77 (20.20)	35.13 (9.48)	25.80 (18.60)	19.83 (46.22)	0.45 (5.46)	79.70 (48.28)	20.28 (51.68)
30	18.78 (20.65)	35.12 (9.40)	25.80 (18.39)	19.83 (46.09)	0.45 (5.45)	79.70 (48.44)	20.28 (51.54)
40	18.78 (20.68)	35.12 (9.39)	25.80 (18.38)	19.83 (46.07)	0.45 (5.45)	79.70 (48.45)	20.28 (51.52)

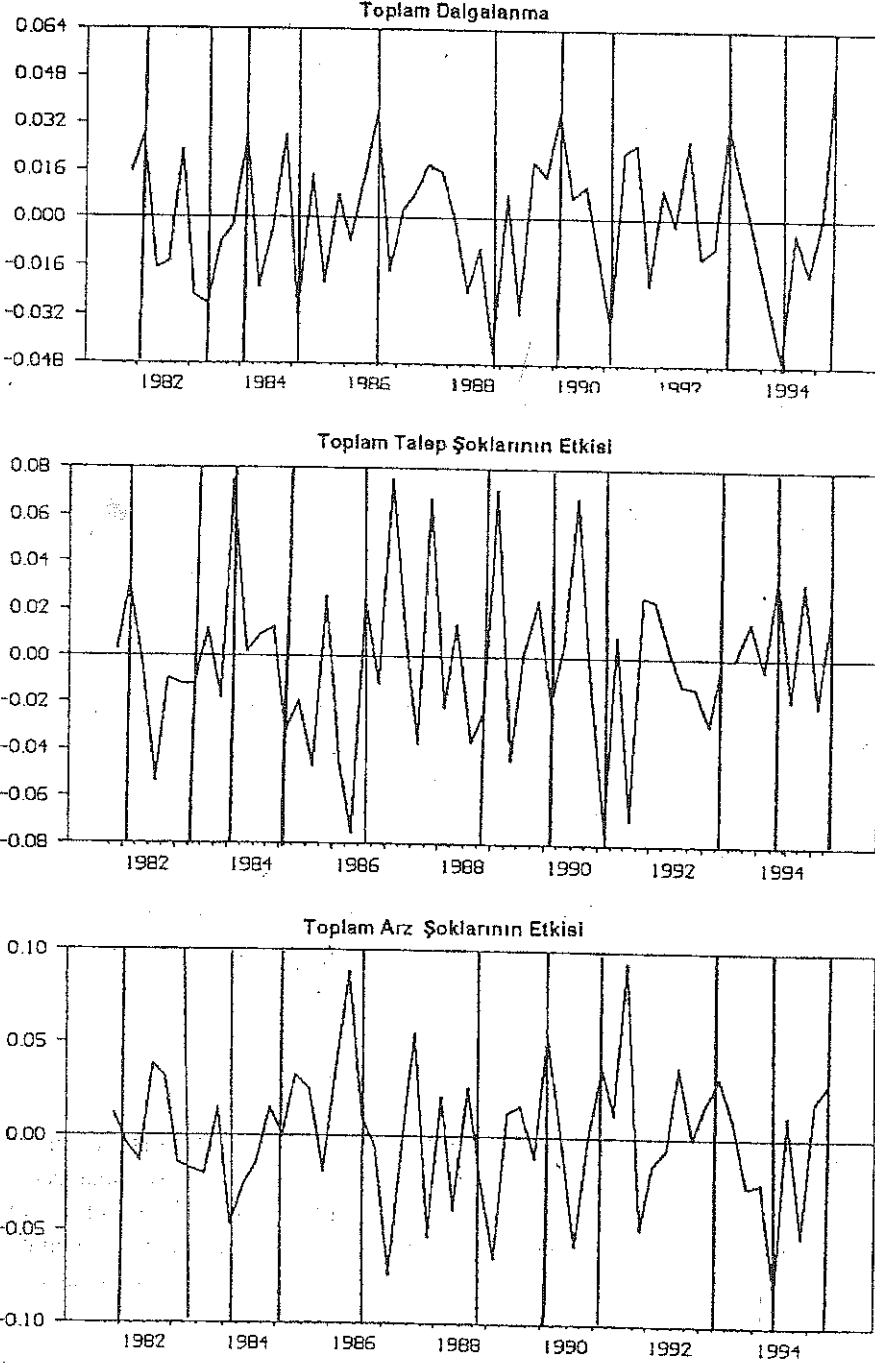
(a) Parantez içindeki rakamlar H-P trendden arındırma yöntemi altında hesaplanan varyans ayrışımılarıdır.

Uyarım tepki fonksiyonu grafikleri ve varyans ayrışmaları değişkenlerin çeşitli şoklara dinamik tepkileri hakkında bilgi sunmakla birlikte, gerçekte yaşanan dalgalanmaların hangi şoklardan kaynaklandığı hakkında bilgi vermemektedir. Belirli bir şok türü diğerlerine göre sözkonusu değişkende daha etkili olmakla birlikte, bu şok türü gerçekte hiç ortaya çıkmıyorsa ekonomideki dalgalanmalardan sorumlu tutulamaz. Yaşanan dalgalanmalarda etkili olan şokları belirlemek için modelin belirlediği dalgalanmaların tarihsel ayrışımının yapılması gerekir. Bu amaçla, ilk olarak, dalgalanması araştırılan değişken için t anındaki bilgiye dayanarak modelin tahmin ettiği serinin gerçek seriden sapması (dalgalanması) hesaplanır ve grafiği çizilir. İkinci olarak modelden elde edilen yapısal şok serileri ile şoklara tepki katsayıları kullanılarak sözkonusu değişkenin, diğer şok serilerinin sıfır olduğu varsayımı altında, her bir şok serisi karşısında izlemesi gereken zaman yolakları ayrı ayrı belirlenir. Bu zaman yolaklarının her biri, bir şok serisine karşı ilgili değişkenin dalgalanma hareketini gösterir. Üçüncü olarak, ikinci aşamada elde edilen zaman yolakları, birinci aşamada elde edilen grafik ile görsel olarak karşılaştırılır. Değişkende dalgalanmaları (sapmaları) gösteren grafiğin dönüm noktalarıyla belirli bir şok türüne göre değişkenin izlemesi gereken zaman yolağının dönüm noktalarının çakışıp çakışmadığı araştırılır. Çakışmanın gerçekleştiği zaman yolağını yaratan şok kaynağının değişkenin o dönüm noktasına ulaşmasında etkili olduğu söylenir. Bir çok zaman yolağının dönüm noktası değişkenin dönüm noktasıyla aynı anda çakıştığında ise, sapması en fazla olan zaman yolağını yaratan şok türü o dönüm noktasında daha etkilidir.

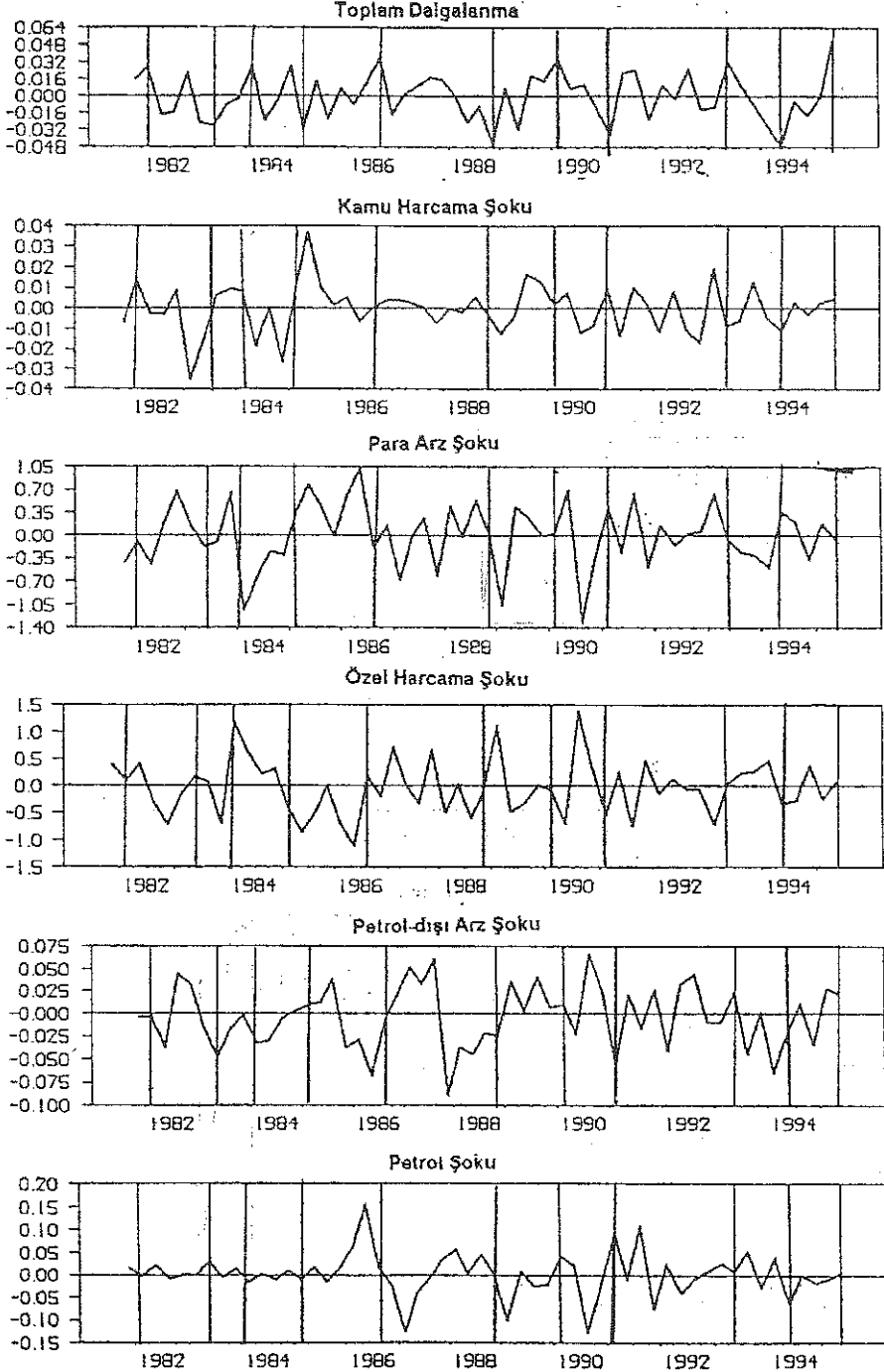
Şekil 3 ve 4'de farkalma yöntemi altında üretimdeki dalgalanmaların tarihsel ayrıştırımı gösterilmektedir. Şekil 3, Şekil 4'deki bilgileri toplulaştırılmış olarak göstermektedir. Şekil 4'de talep ve arz yönlü şokların yarattığı zaman yolakları her bir şok türü için ayrı ayrı gösterilirken Şekil 3'de talep yönlü ve arz yönlü şoklar birleştirilerek sunulmaktadır. Şekil 3 ve 4'ün ilk grafikleri tüm şokların etkisi sonucu üretimde ortaya çıkan toplam dalgalanmayı göstermektedir. Üretim seviyesinde 1983, 1985, 1988, 1991 ve 1994 yıllarına karşılık gelen ve dip olarak kabul edilebilecek beş tane alt dönüm noktası ve 1982, 1984, 1986, 1990, 1993 ve 1995 yıllarına karşılık gelen altı tane de tepe noktası saptanmıştır.⁽¹⁰⁾ H-P yöntemi altında da (Şekil 5 ve 6) aynı tarihlere karşılık gelen dip ve tepe noktaları belirlenmiştir.

Tablo 5'de her iki yöntem altında üretimin dip noktalarında, Tablo 6'da ise tepe noktalarında etkili olan şoklar özetlenmektedir. Bu tablolardan bazı genel sonuçlar çıkarılabilir. Her bir şok kaynağının her bir dönüm noktasında farklı derecede de olsa bir etkisi vardır. Her şok türünün diğerlerine göre daha etkili olduğu bir dönüm noktası mutlaka vardır. Farkalma yöntemi altında özel harcama ve petrol-dışı arz şoklarının dip ve tepe noktalarında birincil önemde bulunma sıklığı, diğerlerine göre daha fazladır. H-P yöntemi altında ise yaklaşık

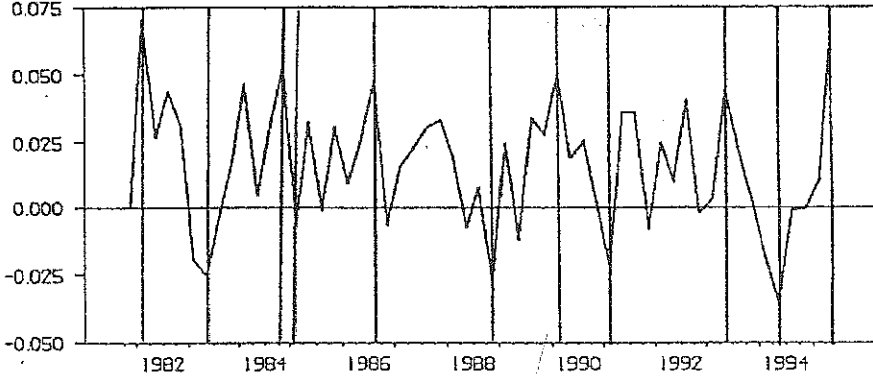
Şekil3: Farkalma Yöntemi Altında Üretimdeki Dalgalanmaların Tarihsel Ayırıştırımı



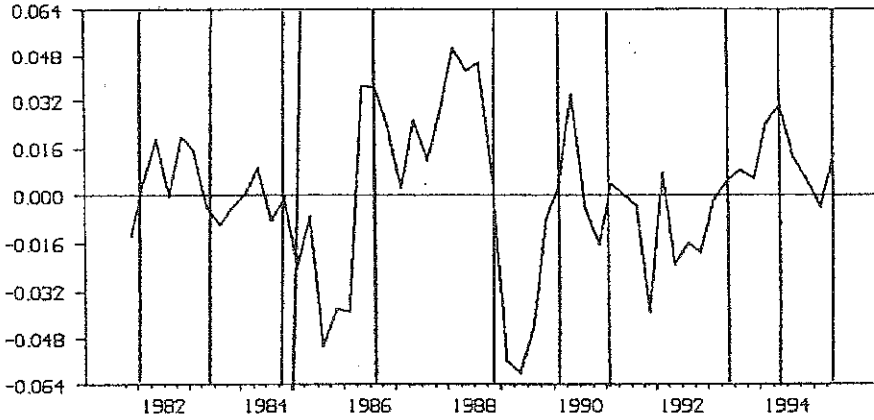
Şekil14: Farkalma Yöntemi Altında Üretimdeki Dalgalanmaların Tarihsel Ayırıştırımı



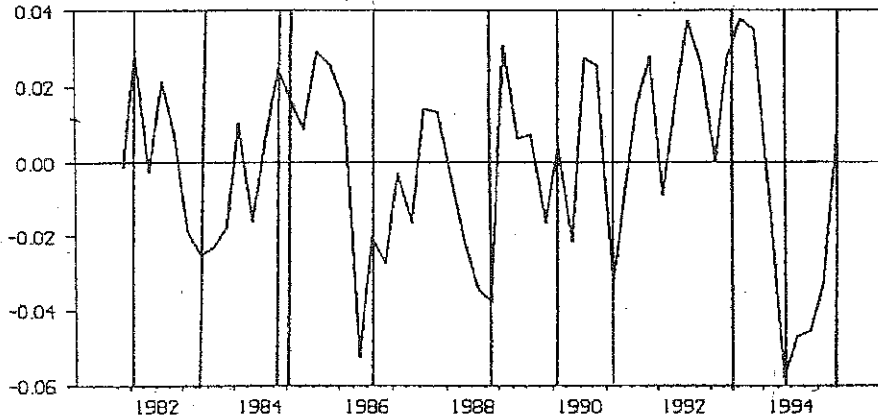
Şekil 5: Hodrick-Prescott Yöntemi Altında Üretimdeki Dalgalanmaların Tarihsel Ayrıştırımı
Toplam Dalgalanma



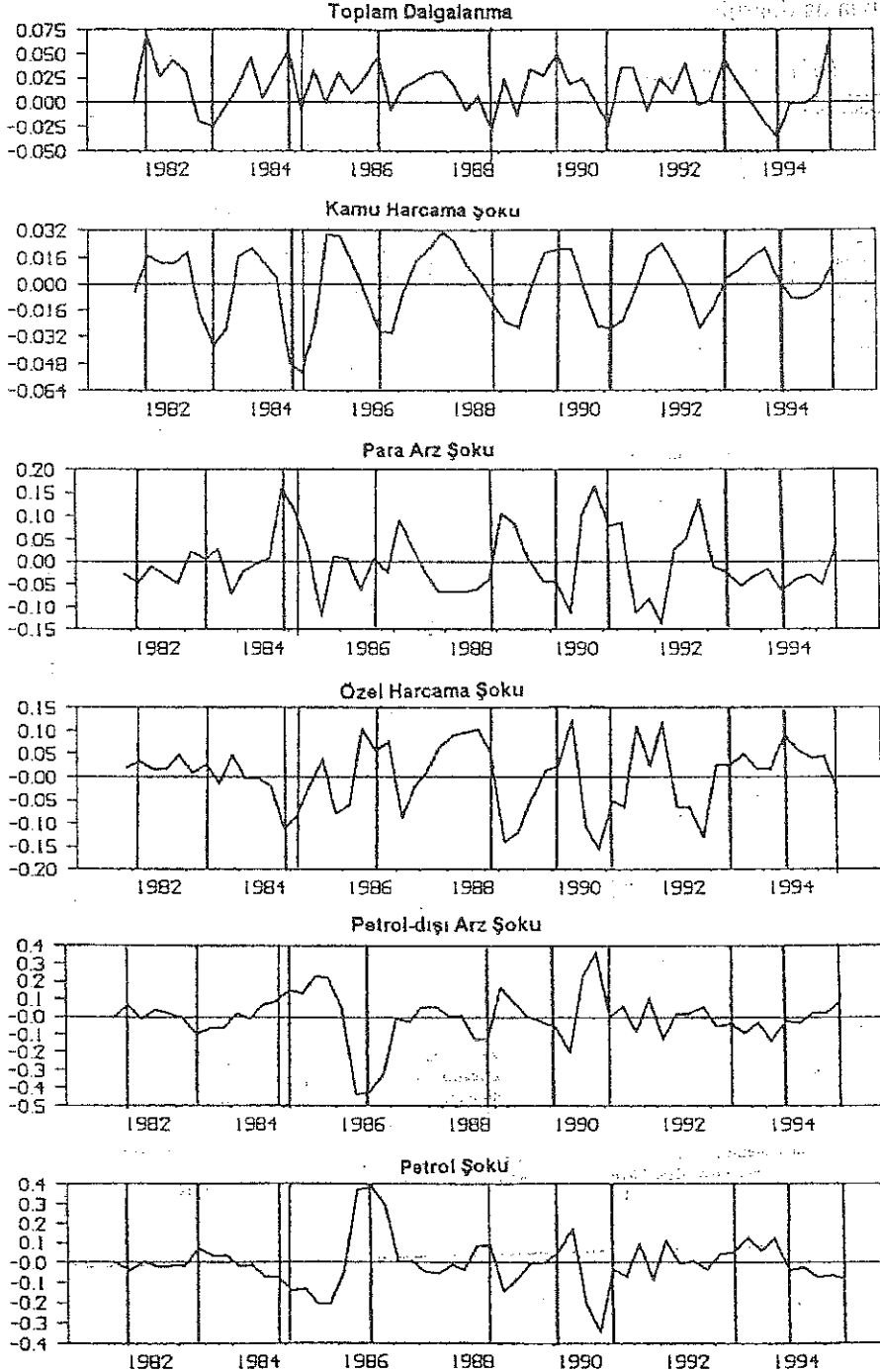
Toplam Talep Şoklarının Etkisi



Toplam Arz Şoklarının Etkisi



Şekil 6: Hodrick-Prescott Yöntemi Altında Üretimdeki Dalgalanmaların Tarihsel Ayrıştırımı



dip noktalarının tümünde petrol-dışı arz şokları, tepe noktalarında ise petrol-dışı arz şokları kadar özel harcama şokları da birincil önemde bulunma sıklığına sahiptir. Dolayısıyla, sonuçların serileri durağanlaştırma yöntemine duyarlı olduğu söylenebilir. Sonuç olarak uyarım tepki fonksiyonu grafikleri ile varyans ayrışmalarını değerlendirirken yaptığımız yorumlar, tarihsel ayrıştırım sonuçlarıyla da doğrulanmaktadır.

Tablo 5: Üretimin Dip Noktalarında Etkili Olan Şoklar

Yıllar	Farkalma Yöntemi	Hodrick-Prescott Yöntemi
1983	<ul style="list-style-type: none"> -Toplam arz şokları baskın. -Toplam arz ve toplam talep şokları üretimi azaltıcı yönde etkili. -Kamu harcama şoklarının etkisi yok. -Para arz ve petrol-dışı arz şokları üretimi azaltıcı yönde etkili. -Büyük bir oranda petrol-dışı arz şoklarıyla açıklanmakta. 	<ul style="list-style-type: none"> -Toplam arz şokları baskın. -Toplam arz ve toplam talep şokları üretimi azaltıcı yönde etkili. -Kamu harcama şokları üretimi azaltıcı yönde etkili. -Para arz ve özel harcama şokları üretimi artırıcı yönde etkili. -Kamu harcama şoklarının üretimi azaltıcı etkisi diğer talep şoklarının üretimi artırıcı etkisine baskın. -Büyük bir oranda petrol-dışı arz şoklarıyla açıklanmakta.
1985	<ul style="list-style-type: none"> -Tümüyle toplam talep şoklarıyla açıklanmakta. -Kamu harcama şoklarının payı yok. -Para arz şoku üretimi artırıcı yönde, özel harcama şokları ise azaltıcı yönde etkili ve ikinci birinciye baskın. -Arz şoklarının birbirini telafi eden çok küçük katkıları var. -Büyük bir oranda özel harcama şoklarıyla açıklanmakta. 	<ul style="list-style-type: none"> -Toplam talep şokları baskın. -Toplam talep şoklarının üretimi azaltıcı etkisine karşın toplam arz şokları üretimi artırıcı yönde etkili. -Para arz şokları üretimi artırıcı yönde, diğer talep şokları ise azaltıcı yönde etkili. -Özel harcama şoklarının üretimi azaltıcı etkisi en büyük. -Petrol-dışı arz şokları üretimi artırıcı yönde, petrol şokları ise azaltıcı yönde etkili ve birinci ikinciyeye baskın. -Büyük bir oranda özel harcama şoklarıyla açıklanmakta.
1988	<ul style="list-style-type: none"> -Toplam talep şokları baskın. -Toplam talep ve toplam arz şokları üretimi azaltıcı yönde etkili. -Talep şoklarından sadece özel harcama şokları etkili. -Arz şoklarından petrol-dışı arz şokları etkili. -Büyük bir oranda özel harcama şoklarıyla açıklanmakta. 	<ul style="list-style-type: none"> -Tümüyle arz şoklarıyla açıklanmakta. -Talep şoklarından özel harcama şokları üretimi artırıcı, diğerleri ise azaltıcı yönde etkili ve net etkileri sıfır. -Arz şoklarından petrol-dışı arz şokları üretimi azaltıcı, petrol şokları ise artırıcı yönde etkili ve birinci ikinciyeye baskın. -Büyük bir oranda petrol-dışı arz şoklarıyla açıklanmakta.
1991	<ul style="list-style-type: none"> -Toplam talep şokları baskın. -Toplam talep şokları üretimi azaltıcı, toplam arz şokları ise artırıcı yönde etkili. -Toplam talep şoklarından özel harcama şokları üretimi azaltıcı diğerleri ise artırıcı yönde etkili ve birinci ikincilere baskın. -Toplam arz şoklarından petrol-dışı arz şoku üretimi azaltıcı petrol şoku ise artırıcı yönde etkili ve birinci ikinciyeye baskın. -Büyük bir oranda özel harcama şoklarıyla açıklanmakta. 	<ul style="list-style-type: none"> -Toplam arz şokları baskın. -Arz şokları üretimi azaltıcı yönde, talep şokları ise artırıcı yönde etkili. -Kamu harcama ve özel harcama şoklarının üretimi azaltıcı yöndeki etkisine karşın para arz şoku üretimi artırıcı yönde etkili ve ikinci birincilere baskın. -Petrol-dışı arz şoklarının üretimi azaltıcı yöndeki etkisine karşın petrol şokunun katkısı yok. -Büyük bir oranda petrol-dışı arz şoklarıyla açıklanmakta.
1994	<ul style="list-style-type: none"> -Toplam arz şokları baskın. -Toplam arz şoklarının üretimi azaltıcı etkisine karşın toplam talep şokları üretimi artırıcı yönde etkili. -Para arz şokunun üretimi artırıcı yöndeki etkisine karşın diğer talep şokları azaltıcı yönde etkili ve birinci ikincilere baskın. -Her iki arz şokunun üretimi azaltıcı etkisine karşın petrol-dışı arz şokunun payı daha büyük. -Büyük bir oranda petrol-dışı arz şoklarıyla açıklanmakta. 	<ul style="list-style-type: none"> -Toplam arz şokları baskın. -Toplam arz şoklarının üretimi azaltıcı yöndeki etkisine karşın toplam talep şokları üretimi artırıcı yönde etkili. -Kamu harcama şoklarının herhangi bir katkısı yok iken para arz şoku üretimi azaltıcı yönde, özel harcama şokları ise artırıcı yönde etkili ve ikinci birinciyeye baskın. -Her iki arz şokunun üretimi azaltıcı etkisine karşın petrol-dışı arz şokunun payı daha büyük. -Büyük bir oranda petrol-dışı arz şoklarıyla açıklanmakta.

Tablo 6: Üretimin Tepe Noktalarında Etkili Olan Şoklar

Yıllar	Farkalma Yöntemi	Hodrick-Prescott Yöntemi
1982	<ul style="list-style-type: none"> -Tümüyle toplam talep şoklarıyla açıklanmakta. -Para arz şokunun üretimi azaltıcı yöndeki etkisine karşın diğer talep şokları artıracı yönde etkili. -Arz şoklarının önemli bir katkısı yok. -Büyük bir oranda özel harcama şoklarıyla açıklanmakta. 	<ul style="list-style-type: none"> -Tümüyle toplam talep şoklarıyla açıklanmakta. -Para arz şokunun üretimi azaltıcı yöndeki etkisine karşın diğer talep şokları artıracı yönde etkili. -Arz şoklarının birbirini telafi eden katkısı var. -Büyük bir oranda özel harcama şokuyla açıklanmakta.
1984	<ul style="list-style-type: none"> -Toplam talep şokları baskın. -Toplam talep şoklarının üretimi artıracı yöndeki etkisine karşın arz şokları azaltıcı yönde etkili. -Para arz şoku üretimi azaltıcı yönde, diğer talep şokları ise artıracı yönde etkili. -Arz şoklarından petrol-dışı arz şokları daha büyük etkiye sahip. -Büyük bir oranda özel harcama şoklarıyla açıklanmakta. 	<ul style="list-style-type: none"> -Tümüyle toplam arz şoklarıyla açıklanmakta. -Kamu harcama ve özel harcama şokları üretimi azaltıcı, para arz şokları ise artıracı yönde etkili ve tam olarak birbirlerini telafi etmekte. -Petrol-dışı arz şoku üretimi artıracı yönde, petrol şoku ise azaltıcı yönde etkili ve birinci ikinciyeye baskın. -Büyük bir oranda petrol-dışı arz şokuyla açıklanmakta.
1986	<ul style="list-style-type: none"> -Toplam arz şokları baskın. -Toplam talep ve toplam arz şokları üretimi artıracı yönde etkili. -Kamu harcama şoklarının etkisi yok iken para arz şoku üretimi azaltıcı yönde, özel harcama şoku ise artıracı yönde etkilemekte ve ikinci birinciyeye baskın. -Petrol-dışı arz şokları üretimi azaltıcı, petrol şokları ise artıracı yönde etkili ve ikinci birinciyeye baskın. -Büyük bir oranda özel harcama ve petrol şokuyla açıklanmakta. 	<ul style="list-style-type: none"> -Toplam talep şokları baskın. -Toplam talep şokları üretimi artıracı yönde, toplam arz şoklarının ise azaltıcı yönde etkili. -Kamu harcama şoklarının üretimi azaltıcı yöndeki etkisine karşın diğer talep şokları artıracı yönde etkili. Bunlardan özel harcama şokları en büyük paya sahip. -Petrol şokları üretimi artıracı yönde, petrol-dışı arz şokları ise azaltıcı etkili ve birinciyeye baskın. -Büyük bir oranda özel harcama şoklarıyla açıklanmakta.
1990	<ul style="list-style-type: none"> -Toplam arz şokları baskın. -Toplam arz şoklarının üretimi artıracı yöndeki etkisine karşın toplam talep şokları azaltıcı yönde etkili. -Kamu harcama ve para arz şoklarının üretimi artıracı yöndeki etkisine karşın özel harcama şoku azaltıcı yönde etkili ve birinciyeye baskın. -Üretimi artıran arz şoklarından petrol şokları en büyük paya sahip. -Büyük bir oranda petrol şokuyla açıklanmakta. 	<ul style="list-style-type: none"> -Toplam talep ve toplam arz şokları aynı derecede etkili. -Para arz şoklarının üretimi azaltıcı etkisine karşın diğer talep şokları artıracı yönde etkili. Kamu harcamaları ve özel harcamalar aynı derecede etkili. -Petrol-dışı arz şoklarının üretimi azaltıcı yöndeki etkisine karşın petrol şokları artıracı yönde etkili ve birinciyeye baskın. -Büyük bir oranda kamu harcama, özel harcama ve petrol şoklarıyla açıklanmakta.
1993	<ul style="list-style-type: none"> -Tümüyle toplam arz şokuyla açıklanmakta. -Para arz şokunun katkısı yok iken kamu harcama şokları üretimi azaltıcı, özel harcama şokları artıracı yönde etkili ve birbirlerini telafi etmekte. -Her iki arz şokunun üretimi artıracı yöndeki etkisine karşın petrol-dışı arz şokunun payı büyük. -Büyük bir oranda petrol-dışı arz şokuyla açıklanmakta. 	<ul style="list-style-type: none"> -Toplam arz şokları baskın. -Para arz şoklarının üretimi azaltıcı etkisine karşın diğer talep şokları artıracı yönde etkili. Para arz ve özel harcama şoklarının etkileri yaklaşık aynı seviyede. Kamu harcamalarının ise oldukça düşük. -Petrol-dışı arz şokunun üretimi azaltıcı etkisine karşın petrol şoku artıracı yönde etkili. -Büyük bir oranda petrol şokuyla açıklanmakta.
1995	<ul style="list-style-type: none"> -Toplam arz şokları baskın. -Para arzının üretimi azaltıcı etkisine karşın kamu harcama ve özel harcama şokları artıracı yönde etkili ve özel harcamaların payı kamu harcamalarına göre daha büyük. -Her iki arz şoku üretimi artıracı yönde etkilemekte. Ancak, petrol-dışı arz şokunun payı daha büyük. -Büyük bir oranda petrol-dışı arz şokuyla açıklanmakta birlikte özel harcama şokları da önemli. 	<ul style="list-style-type: none"> -Toplam talep şokları daha baskın. -Kamu harcama ve para arz şoklarının üretimi artıracı yönde katkısı var ve ikinci daha büyük. Özel harcama şoku ise üretimi azaltıcı yönde etkili ve payı yaklaşık para arz şokunun payına eşit. -Petrol-dışı arz şokları üretimi artıracı yönde, petrol şokları ise azaltıcı yönde etkili ve birinci ikinciyeye baskın. -Büyük bir oranda para arz şoklarıyla açıklanmakta.

VI. Sonuç

Türk ekonomisinden elde edilen bulgulara göre belirli bir teori diğerinin lehine kesin olarak reddedilememektedir. Türk ekonomisinin her bir şok türüne tepkisinin yönü teorik beklentilere uygundur ve bu sonuç, kullanılan yöntemden bağımsız olarak geçerlidir. Ancak, talep şoklarına uzun dönem tepkisinin kalıcılığı beklentilere uymamaktadır. Ayrıca, tarihsel ayrıştırım sonuçlarına göre Türk ekonomisinde yaşanan dalgalanmalar, uygulanan iktisat politikalarıyla çok fazla ilişkili bulunmamıştır. Bu sonuç bir kaç şekilde açıklanabilir. İlk olarak, çeşitli zamanlarda hükümetler ekonomiden kaynaklanan şoklara karşı politikalar izliyor ve dolayısıyla gerek kamu harcamalarında gerekse para arzındaki değişimler bu endojenliği yansıtıyor olabilir. İkinci olarak, uyarım tepki fonksiyonları ve varyans ayrışımalarının da gösterdiği gibi, politika kaynaklı şoklar, serilerin devresel kısımlarından ziyade trendlerini etkiliyor, dolayısıyla, yaşanan devresel dalgalanmadaki payları küçük çıkıyor olabilir. Üçüncü olarak, uygulanan politikalar iç talebi kısarak talep şoku yaratmakla birlikte, bu politikalar genellikle dış talebi (ihracatı) artırmaya yönelik tedbirler de içerdiğinden, talepte net bir değişme yaratmıyor olabilir. Sonuç olarak bu çalışma Türk ekonomisindeki dalgalanmaları belirli bir şok türüne bağlamamakta ve iktisat politikalarının kısa dönemdeki etkileri kadar uzun dönemdeki etkilerinin de dikkate alınması gereğine işaret etmektedir.

Notlar:

(1) Bu çalışma Hacettepe Üniversitesinde gerçekleştirdiğim doktora tezimin devamı niteliğindedir. Tezden farklı olarak örnekleme dönemi uzatılmış; seriler mevsimsel etkilerden arındırılmış; durağanlığı sağlamak için fark alma yöntemi yanında Hodrick ve Prescott'un (1980) trendden arındırma yöntemi de denenmiş; eşbütünlük analizi yapılarak değişkenler arasına hata düzeltme terimi ilave edilmiştir.

(2) Bu çalışmada devresel dalgalanmaların sadece dışsal şoklarla açıklanması üzerinde durulmaktadır. Devresel dalgalanmalar hakkında daha detaylı bilgi için bkz. Oğuz (1995).

(3) Burada dengesizlik kavramı ile arz ve talep eşitsizliği yanında dengenin yeniden sağlanmasının uzun bir zaman alması da kastedilmektedir.

(4) Reel devresel dalgalanma teorisi neoklasik büyüme modeli üzerinde dalgalanmaları açıklamaktadır. Ancak, ulaşılan sonuçlar IS-LM çerçevesinden de elde edilebilmektedir. Burada, sadece anlatım kolaylığı nedeniyle IS-LM çerçevesi esas alınmıştır.

⁽⁵⁾ Bkz. Christiano ve Eichenbaum (1992); Greenwood ve Huffman (1991); Cooley ve Hansen (1989)

⁽⁶⁾ Burada, ücret ve fiyat katılıklarının açıklanması üzerinde durulmamaktadır. Bizim için önemli olan bu katılıkların sonuçlarıdır. Ücret ve fiyat katılıklarının teorik açıklamaları için bkz. Oğuz (1995).

⁽⁷⁾ Eşbütünleşme dışında tüm işlemler Doan'ın RATS (1992) paket programında gerçekleştirilmiştir. Eşbütünleşme testi Pesaran ve Pesaran'ın (1991) MICROFIT paket programında yapılmıştır. Değişkenler mevsimsel etkilerden arındırılırken, mevsimsel unsurun formu RATS programınca belirlenmiştir.

⁽⁸⁾ Tahmin edilen eşbütünleşme vektörleri ile uzun dönem denge ilişkilerinin kendilerinin bizim için çok fazla önemi yoktur. Bu nedenle sunulmasına gerek duyulmamıştır.

⁽⁹⁾ Yer kısıtlaması nedeniyle H-P yöntemi altında hesaplanan uyarım tepki fonksiyonlarının grafikleri sunulmamaktadır.

⁽¹⁰⁾ 1986, 1990 ve 1993 yıllarına karşılık gelen tepe noktaları Oğuz (1995)'de saptananlara tam olarak uymamaktadır. Bunun nedeni, bu çalışmada serilerin mevsimsel etkilerden arındırılması ve eşbütünleşme ilişkilerinin dikkate alınmasıdır

Kaynakça

- BERNANKE, Ben (1986); "Alternative Explanations of the Money Income Correlations", *Cornegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, XXV, s.59-99.
- CAMPBELL, J.Y. ve P.PERRON (1991); "Pitfalls and Opportunities: What Macroeconomists Should Know About Unit Roots", *NBER Macroeconomics Annual*.
- CHRISTIANO, L.J. ve M. EICHENBAUM (1992); "Current Real Business Cycle Theories and Aggregate Labor Market Fluctuations", *American Economic Review*, LXXXII, 3, s. 430-450.
- COOLEY, T. F. ve G. D. HANSEN (1989); "The Inflation Tax in a Real Business Cycle Model", *American Economic Review*, LXXIX, September, s. 733-748.
- DICKEY, D. A. ve W. A. FULLER (1979); "Autoregressive Time Series With a Unit Root", *Journal of the American Statistical Association*, LXXIV, s.427-431.
- ____ (1981); "Likelihood Ratio Statistics For Autoregressive Time Series With a Unit Root", *Econometrica*, IL, 4, s.1057-1072.
- DOAN, Thomas (1992); *RATS User's Manual*, Version 4, Estima, Evanston.
- ENGLE, R. F. ve W. J. GRANGER (1987); "Co-integration and Error Correction: Representation, Estimation and Control", *Econometrica*, LV, 2, s.251-275.

- GREENWOOD, J. ve G. W. HUFFMAN (1991); "Tax Analysis in a Real Business Cycle Model: On Measuring Harberger Triangles and Okun Gaps", *Journal of Monetary Economics*, XXVII, 2, s.167-190.
- HODRICK, R. ve E. C. PRESCOTT (1980); "Post-war U.S. Business Cycles: An Empirical Investigation", Mimeo, Carnegie Mellon University, November.
- JOHANSEN, Soren (1988); "Statistical Analysis of Cointegration Vectors", *Journal of Economic Dynamics and Control*, XII, s. 231-254.
- LUCAS, Robert E. (1977); "Understanding Business Cycles", R.E. LUCAS (Ed.), *Studies in Business Cycle Theory*, s. 215-239.
- _____ (1981); *Studies in Business Cycle Theory*, Cambridge:Massachusetts. The MIT Press.
- _____ (1987) *Models of Business Cycles*, Oxford: Basil Blackwell.
- KYDLAND, F. E. ve E. C. PRESCOTT (1982); "Time to Build and Aggregate Fluctuations", *Econometrica*, L, 6, s.1345-1370.
- _____ (1991); "The Econometrics of the General Equilibrium Approach to Business Cycles", *Scandinavian Journal of Economics*, XCIII, 2, s.161-178.
- OĞUZ, Hacer (1995); *Devresel Dalgalanma Teorileri ve Tükr Ekonomisindeki Devresel Dalgalanmalar*, Hacettepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- PESARAN, M., H. ve B. PESARAN (1991); *MICROFIT 3.0 An Interactive Econometric Software Package*, London: Oxford University Press.
- ROMER, David (1993); "The New Keynesian Synthesis." *Journal of Economic Perspectives*, VII, 1, s.5-22.
- SIMS, Christopher A. (1980); "Macroeconomics and Reality", *Econometrica*, XLVIII,1, s.1-48.
- _____ (1986); "Are Forecasting Models Usable in Policy Analysis" *Federal Reserve Bank of Minneapolis, Quarterly Review*, Winter, s.3-16.

TÜKETİM MODELLERİNDE GELİR DAĞILIMI VE YAŞ YAPISI: İKTİSAT POLİTİKASI AÇISINDAN BİR DEĞERLENDİRME

*Ekrem Dönek**

Özet

Bu çalışmada, Keynesgil tüketim fonksiyonundan hareketle, daha sonra geliştirilen tüketim modelleri, özellikle gelir dağılımı ve yaş yapısının tüketim harcamaları üzerindeki etkileri bakımından karşılaştırmalı olarak incelenmektedir. Ele alınan modeller incelenirken, mümkün olduğunca iktisat politikası açısından değerlendirmeler yapılmaktadır. Çalışmanın amacı, ileri düzeyde bir teorik literatür değerlendirmesi yapmak ve sonunda bir model önerisinde bulunmaktır. Bilindiği gibi, Keynes sonrası dönemde Keynesgil kısa dönem tüketim fonksiyonunun uzun dönemde geçerli olmadığı iddia edilmiştir. Daha sonraları "tüketim bulmacası" olarak ifade edilen bu sorunda, doğru "gelir" kavramının alınmadığı öne sürülerek, değişik araştırmacılar tarafından farklı gelir kavramları kullanılmıştır. Bu arada gelir kavramıyla birlikte "gelirin dağılımı" da tüketim harcamalarını belirlemede önemli bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Gelirden sonra, tüketimi belirleyen en önemli faktörlerden biri olarak "yaş yapısı"nın da özellikle Yaşam Boyu Gelir Hipotezi'yle birlikte ele alınmaya başlandığı görülmektedir. Ancak, konuyla ilgili çalışmalar, belki de en önemli aşamayı, son zamanlarda tüketim harcamalarını dayanıklı, dayanıksız ve hizmet tüketim malları olarak üç grupta ele almak suretiyle kaydetmiştir.

* Doç. Dr., Erciyes Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü.

Anahtar Sözcükler: Tüketim, tüketim bulmacası, gelir dağılımı, yaş yapısı, nisbi gelir, yaşam boyu gelir, sürekli gelir
Keywords: Consumption, consumption puzzle, income distribution, age structure, relative income, lifelong income, permanent income.

Abstract

Income Distribution and Age Structure Within Consumption Models: A Policy Evaluation

In this study, consumption models developed after the Keynesian consumption function have been comparatively analysed, considering the effects of "income distribution" and "age structure" on consumption expenditures. The purpose of the study is to supply an advanced literature review, offer an alternative model in the area and interpret them in terms of economic policy. As known, after Keynes, it was argued that the short-run Keynesian consumption function is no more valid in the long-run. Since the reason for this problem, known as "consumption puzzle", has been found as not using correct income variable, the researchers after Keynes used different income variables. On the other hand, to disaggregate the consumption goods into three groups as durables, non-durables and services is the most recent and advanced development in the consumption studies.

1. Giriş

Tüketim harcamaları, son derece önemli bir makro ekonomik değişkendir. Çünkü, marjinal tüketim eğilimine bağlı olarak bir ülkenin Gayri Safi Milli Hasılasının (GSMH) ortalama yüzde 70-80'lik kısmını tüketim harcamaları oluşturmaktadır. GSMH'nin bu kadar önemli bir unsuru olarak tüketim harcamaları üzerinde bir çok teorik ve uygulamalı çalışma yapılmıştır. Tüketim konusu ilk defa Keynes tarafından makro ekonomik bir perspektifle 1936'da yayımlanan ünlü eseri Genel Teori'de ele alınmış ve daha sonra da değişik iktisatçılar tarafından farklı modellerle geliştirilmiştir. Keynes tarafından öne sürülen ve hala makro ekonomi derslerinde en önemli konulardan biri olarak okutulan tüketim fonksiyonu, daha çok kısa dönemli ve ve gelir düzeyine bağlı olarak ele alınmıştır. Buna göre gelir düzeyi arttıkça tüketim de artacak ancak gelirdeki artışı biraz geriden takip edecektir. Dolayısıyla, bireylerin gelirleri arttıkça gelirlerinden tasarruf amacıyla ayırdıkları kısım da giderek artacaktır.

Ancak, Keynes'ten sonra Kuznets ve diğer birçok iktisatçı tarafından yapılan çalışmalarda uzun dönemli zaman serisi verileri kullanıldığında, tüketim fonksiyonunun biçiminin Keynes'in tüketim fonksiyonundan oldukça farklı olduğu ortaya çıkmıştır. Bir başka deyişle, Keynes'in modelinin uzun dönem tüketim fonksiyonunu açıklayamadığı anlaşılmıştır. Dolayısıyla ortada çözülemeyen ama çözülmesi gereken bir bulmaca vardı. Çünkü, uzun dönem tüketim fonksiyonu geometrik olarak orijinden geçmekte ve doğru boyunca ortalama tüketim eğilimi ile marjinal tüketim eğilimi birbirine eşit olmaktaydı.

Daha sonraları, sorunun doğru "gelir" kavramının alınmayışından kaynaklandığı öne sürülerek, değişik araştırmacılar tarafından farklı gelir kavramları kullanılmıştır. Bu arada gelir kavramıyla birlikte "gelirin dağılımı" da, tüketim harcamalarını belirlemede önemli bir faktör olarak karşımıza çıkar. Gelirden sonra, tüketimi belirleyen en önemli faktörlerden biri olarak "yaş yapısı"nın da, özellikle Ando ve Modigliani'nin Yaşam Boyu Gelir Hipotezi'yle birlikte ele alınmaya başlandığı görülür.

Tüketimle ilgili çalışmaların hemen hepsi tüketim harcamalarını toplam olarak ele almıştır. Bu durum, Fair'in çalışmasıyla (1984) önemli bir aşama kaydetmiş; tüketim harcamaları, dayanıklı, dayanıksız ve hizmet tüketim malları olarak üç grupta ele alınmıştır. Benzer bir ayırım daha sonra Dönek, Amin ve Norsworthy (1996) ve diğer bazı çalışmalarla devam ettirilerek, değişik tüketim kalemlerini belirleyen farklı değişkenlerin daha iyi anlaşılmasına katkıda bulunmuştur.

Bu çalışmada ise, genel olarak yukarıda değinilen konular çerçevesinde belli başlı makro tüketim modelleri incelenmiştir. Bu inceleme yapılırken, modellerin ana varsayımları, teknik yapısı ve sonuçları karşılaştırmalı olarak ele alınmıştır. Gerek her bir modelin ele alındığı kısımlarda ve gerekse en sonda konunun iktisat politikası için ifade ettiği anlam ve öneriler ayrıca vurgulanmıştır.

Takip eden bölümlerde, ilk olarak uygulamalı tüketim çalışmalarında ne tür gelir dağılımı yöntemlerinin hangi durumlarda kullanıldığı incelendikten sonra, Fisher'in mikro tüketim yaklaşımı ve arkasından da Keynesgil kısa dönem tüketim modeli ve herbiri onun geliştirilmiş versiyonu sayılabilecek diğer tüketim modelleri tartışılacaktır.

2. Tüketim Çalışmalarında Gelir Dağılımı Ölçüm Yöntemleri

Tüketim fonksiyonu çalışmalarında, gelir dağılımını ölçmek için kullanılan başlıca iki yöntem vardır: Bu yöntemlerden birincisi, "beşte bir" (quintile) dağılım yöntemidir. İkincisi ise, "Gini katsayısı"nın kullanılmasıdır. Bazı çalışmalar bu iki yöntemden herhangi birisini kullanmayı tercih ederken, bazıları da daha doğru bir analiz yapmak için iki yöntemi birlikte kullanmayı tercih etmişlerdir.

Örneğin, Cutler ve Katz (1992) "beşte bir" ve "Gini katsayısı" yöntemlerinin bir kombinasyonunu kullanmış, ve Tüketici Harcamaları Anketi'ne (Consumer Expenditures Survey) karşılık olarak Cari Nüfus Anketleri'nin (Current Population Survey) toplam aile parasal gelirini esas almıştır. Aile gereksinimlerini belirlemek amacıyla tüketim fonksiyonu ile ilgili ekonomik bir

tahmin yapabilmek için ise, "aile-eşdeğerlik ölçüsü" (family-equivalence scale) ya da "yoksulluk-tüketim-eşdeğerlik ölçüsü" (poverty-consumption-equivalence scale) olarak tanımlanan tekniklerinden birisi kullanılmıştır. Cutler ve Katz'a göre bu tür bir analiz, daha doğru bir tüketim ve gelir dağılımı ölçümü için gereklidir. Bunun da iki nedeni vardır: Birinci neden, bazı malların farklı büyüklükteki ya da farklı yaş kombinasyonundaki aileler için ya tamamlayıcı ya da ikame edici nitelikte olmasıdır. İkinci neden ise, varlıklı aileler daha az varlıklı ailelere göre daha kalabalık olduğu için, 'ihtiyaçların ailelerin büyüklüğü ile doğrusal olarak arttığı' varsayımı, fakir ailelerin nisbi gelirlerini olduğundan fazla göstermiş olabilir.

Çalışmanın sonuçları göstermiştir ki, 1980'li yıllar boyunca tüketim dağılımındaki değişimler, gelir dağılımındaki değişimlere yakından bağlıdır. Aile gelir dağılımındaki bu değişimler, esas olarak geçici gelirdeki değişmeden daha çok sürekli gelirdeki değişmeyi yansıtmaktadır. Eşitsizlik düzeyinin, hanehalkı ihtiyaçlarının ölçümüne oldukça duyarlı olduğu bulunmuştur. Tüketim dağılımı trendinin, aile büyüklüğü ile ilgili bazı makul ayarlamalar yapmak suretiyle, "yoksulluk-eşdeğerlik ölçüsü" ya da "tüketim-eşdeğerlik ölçüsü" kullanılarak daha doğal olarak ölçüldüğü belirlenmiş olan farklı ihtiyaç ölçümlerine oldukça benzerlik gösterdiği bulunmuştur.

Bunting (1991) tasarruflarla gelir dağılımı arasındaki ilişkiyi araştırırken, "beşte bir" metodunu kullanmış ve yaş yapısını her grup içerisinde ayrı ayrı analiz etmiştir. Bunting, ayrıca yaş yapısının nasıl her gruba hakim olduğunu ve onun (yaş yapısının) belirli bir gruba tüketim dağılımı arasındaki ilişkinin altında yatan faktörleri nasıl açıkladığını özenle ortaya koymuştur.

Blinder (1975), esas olarak Gini katsayısını benimser ve gelir eşitsizliğinin tamamını ölçmek için de bir eşitsizlik endeksi kullanır. Hernekadar çeşitli zaman serisi ölçümleri mevcut ise de, söz konusu olacak dağılımdaki kaymayı hangi ölçüm tekniğinin daha iyi açıklayabildiği net değildir. Blinder, gelir dağılımının toplam tüketim harcamaları üzerindeki etkisini test etmek için birçok "ikinci en iyi işlemi" (second-best procedures) kullanmış ve şu sonuca varmıştır: Bireylerin harcama konusundaki kararları üzerinde gelir dağılımının rolü zayıftır. Çalışma, daha sonra bu etkiyi test etmek için, farklı gelir gruplarına göre ayrı ayrı marjinal tüketim eğilimlerinin hesaplanmasını önermiştir.

Diğer taraftan Boroah ve Sharpe (1986), herbir gelir grubundaki tüketim davranışında farklılıkların olup olmadığını anlamak amacıyla, her grup için "hata düzeltme" (error correction) tekniğini kullanarak yeni bir test geliştirmeye çalışmıştır. Tüketim harcamalarını şu üç ayrı ölçümle denemiştir:

- 1) Toplam tüketim harcamaları,
- 2) Dayanaksız mallar ve hizmetler için tüketim harcamaları [toplam tüketim harcamaları eksi (-) dayanıklı mallara yapılan tüketim harcamaları],
- 3) Dayanaksız mallar ve hizmetler için tüketim harcamaları [toplam tüketim harcamaları eksi (-) dayanıklı mallara ve ayakkabı ile giyeceklere yapılan tüketim harcamaları].

Boroah ve Sharpe, daha sonra toplam Aile Harcamaları Anketi (Family Expenditure Survey) ve toplam Ulusal Gelir ve Harcama (National Income and Expenditure) denklemlerinde açıklayıcı bir değişken olarak, (belirli bir gelir grubundaki kullanılabilir gelir dağılımıyla ilgili Gini katsayısını hesaplamak suretiyle) bir gelir eşitsizliği terimi kullanmıştır. Elde edilen sonuç, Blinder (1975)'in sonuçlarına oldukça benzerlik arz etmektedir. Boroah ve Sharpe'in çalışmasında, ilave bir değişkenle hanehalkı büyüklüğünün etkisi de test edilmeye çalışılmıştır. Sonuç olarak, Boroah ve Sharpe'in çalışması, Zellner'in Görünüşte İlişkisiz Regresyon (Seemingly Unrelated Regression) tekniğini kullanarak, farklı grupların tüketim davranışlarında farklılıkların olduğunu ispatlamıştır.

3. Fisher Modeli (FIM): Tüketimin Kısıtlayıcıları ve Intertemporal Tercih

Fisher modeli, tüketim harcamaları konusunu bilinen mikro ekonomik açıdan ele alır. Mankiw (1992)'yi takip ederek anlatırsak, model şu şekilde açıklanabilir: Model, rasyonel davrandığı varsayılan bir tüketicinin, tüketim yapmakla tasarruf yapmak arasındaki seçimini hangi koşullar altında nasıl yaptığını ve bu seçimi üzerinde ne gibi kısıtlamaların olduğunu ve bunların etkilerinin ne yönde gerçekleşeceğini inceler. Bu analizi de, değişik zaman dilimlerini dikkate alarak yapar (intertemporal tercih).

3.1. Bütçe Kısıtlaması

Bu anlamda tüketicinin harcamalarını kısıtlayan en önemli faktör, onun geliridir. Bu duruma, mikro ekonomide "bütçe kısıtlaması" (budget constraint) adı verilir ve bütçe doğrusu ile gösterilir. Fisher modeline göre, bireyler eğer bugünkü tüketimleri ile gelecekteki tasarrufları arasında bir seçim yapmakta karşı karşıya kalmışlarsa, buna "intertemporal bütçe kısıtlaması" denir. Bu durumda iki dönem dikkate alınırsa, iki dönemdeki tüketim iki dönemdeki gelirle şöyle ilişkilendirilir:

$$C_1 + C_2/(1+r) = Y_1 + Y_2/(1+r) \quad (1)$$

Burada C_1 bugünkü tüketimi, C_2 gelecekteki tüketimi, Y_1 bugünkü geliri, Y_2 gelecekteki geliri, ve r reel faiz haddini gösterir. Bu formüle göre, eğer $r = 0$ ise, iki dönemdeki toplam tüketim (C_1+C_2) iki dönemdeki toplam gelire eşittir. Yok eğer $r>0$ ise, C_2 ve Y_2 , $(1+r)$ ile iskonto edilir.

Tüketicinin iki dönemdeki tüketimi arasında yapacağı tercih, kayıtsızlık eğrileri ile gösterilecek olursa (dikey ekseninde C_2 , yatay ekseninde ise C_1), tüketici aynı kayıtsızlık eğrisi üzerinde farksız, yani eşit mutluluğa sahip olacak, ancak daha yüksek kayıtsızlık eğrisi bir öncesine tercih edilecektir. Tüketicinin optimum denge noktası ise, kayıtsızlık eğrisinin bütçe doğrusuna teğet olduğu nokta olacaktır. Bilindiği gibi bu noktada, kayıtsızlık eğrisinin eğimi (marjinal ikame oranı) ile bütçe doğrusunun eğimi $(1+r)$ birbirine eşittir. Bu mikro analize göre, herhangi bir dönemdeki gelirden meydana gelecek bir artış, bütçe doğrusunun yukarı kaymasına yol açacağı için, tüketicinin her iki dönemdeki tüketimi (C_1+C_2) ve dolayısıyla refah düzeyi de artmış olacaktır. Buradan hareketle, Fisher modeline göre tüketimin, cari ve gelecekteki gelirin bugünkü değerine bağlı olduğu ve dolayısıyla Keynes'in tüketim fonksiyonunun aksine, bu modelde tüketimin, tüketicinin yaşamı boyunca beklediği kaynaklarına (gelirlerine) bağlı olduğu kabul edilmiştir.

İktisatçılar tarafından, gelirden başka faiz oranının da tüketim harcamaları üzerinde etkili olduğu, ancak bu etkinin gelirin etkisinden daha karmaşık olduğu hep tartışılmıştır. Çünkü, faiz oranındaki bir artışın, tüketimi hem gelir ve hem de ikame etkisiyle etkilediği iddia edilmiştir. Buna göre, bir yandan gelir etkisiyle daha yüksek bir kayıtsızlık eğrisine ulaşılabilecek ve hem bugünkü, hem de gelecekteki tüketim artacaktır. Diğer taraftan ikame etkisiyle de, iki dönemdeki kısmi tüketimin nisbi fiyatlarındaki değişme sonucu, tüketici ikinci dönemde birinci dönemden daha fazla tüketmeyi tercih edecektir. Toplam etkinin de bu yönde, yani ikinci dönem tüketimini artırması şeklinde ortaya çıkması beklenir.

3.2. Borçlanma Kısıtlaması

Fisher modeline göre, tüketici tasarruf da edebilir, borçlanabilir de. Bireyin borçlanarak tüketimini karşılaması demek, bugünkü gelirinin bugünkü tüketimini karşılayamaması demektir ($C_1>Y_1$). Buna göre, bir tüketicinin cari geliri cari tüketimini karşılamıyorsa ve gelecekte de bugünkü gelirinden daha yüksek bir geliri olacağını bekliyorsa, tüketici bugünden borçlanarak cari tüketimini karşılamaktan kaçınmayacaktır. Yaşam Boyu Gelir Hipotezi'ne göre de teorik olarak bunun böyle olması çok doğaldır. Çünkü, birey tüketimini cari gelirinden ziyade yaşam boyu gelirin göre ayarlamalıdır. Ancak ne var ki

tüketici her zaman bugünkü tüketimini karşılamaya yetecek kadar borç bulamayabilir.

Örneğin, bir üniversite öğrencisinin gelecekte daha fazla kazanacağı beklentisi içinde olsa da yeterince borç bulması oldukça zor olabilir. Bu durum, şüphesiz tüketici için bütçe kısıtlamasına ilave olarak, bir de "borçlanma kısıtlaması" (borrowing constraint) ya da "likidite kısıtlaması" (liquidity constraint) getirmektedir. Demek ki "likidite kısıtlaması", bir tüketicinin gelecekteki daha yüksek gelir beklentisi içerisinde cari tüketimini karşılayabilmek için borçlanamama durumunu ifade etmektedir (Dornbusch ve Fischer, 1990, s. 285). Sonuç olarak tüketici, gelirinin yanında borçlanamamanın getirdiği kısıtlamaların da ilave edilmesiyle, daha az tüketebilecektir, çünkü en fazla bugünkü geliri kadar tüketebilecektir.

4. Mutlak Gelir Hipotezi (MGH): Keynesgil Tüketim Fonksiyonu

Keynes, milli gelir düzeyini belirleyen efektif talebin vazgeçilmez temel unsurlarından olan o bilinen tüketim fonksiyonu fikrini 1936'da ortaya atmıştır. Bu gelir-harcama yaklaşımı, İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra teorik makro ekonomi ders kitaplarının temeli haline gelmiştir. Bu geleneğin büyük ölçüde bugün de devam ettiğini söylemek yanlış olmaz. Bu analizde, tüketim fonksiyonu aşağıdaki gibi, cari gelir düzeyinin bir fonksiyonu olarak varsayılmıştır:

$$C = C(Y) = C_0 + cY \quad (2)$$

Burada C tüketim harcamalarını, Y reel kullanılabilir geliri¹, C₀ otonom ya da gelir düzeyinden bağımsız tüketim harcamalarını ve c marjinal tüketim eğilimini (MPC) gösterir.

Bu fonksiyon, gelir düzeyi arttıkça tüketim harcamalarının da gelirin azalan bir yüzdesi ile arttığını gösterir. Bu özellik, Keynezyen konjonktür teorisi açısından son derece önemlidir. Çünkü eğer tüketim, gelirdeki artıştan daha az oranda artarsa, ve yatırım, ya sermayenin marjinal etkinliğinin düşüklüğünden ya da yatırımların faiz oranına karşı yeterince esnek olmayışından dolayı istenilen düzeyde gerçekleşemez ise, eksik istihdam durumu ortaya çıkacaktır.

Keynezyen tüketim fonksiyonunun özellikleri şu şekilde özetlenebilir: Birinci özellik, pozitif bir sabit terimin (intercept) olmasıdır (C₀>0). Buna, "otonom" ya da "gelir düzeyinden bağımsız" tüketim harcaması denir. Geometrik olarak, tüketim fonksiyonunun dikey eksenini kestiği noktayı gösterir.

İkinci özellik, marjinal tüketim eğiliminin pozitif ve bir'den küçük olmasıdır ($0 < c < 1$). MPC, kullanılabilir gelirdeki 1 TL'lik artışın ne kadarının tüketim harcamalarına gittiğini gösterir, ve tüketim harcamalarındaki artışın kullanılabilir gelirdeki artışa oranı (dc/dY) şeklinde ifade edilebilir. Matematiksel olarak, tüketim fonksiyonunun eğimini verir ve tanjant alfa ($tg \alpha$)'ya eşittir. MPC, tüketim doğrusu boyunca sabittir².

Marjinal tüketim eğilimi, iktisat politikası açısından, özellikle de maliye politikası açısından son derece önemli bir kavramdır. Bu katsayı bilinerek, ekonomide harcama çarpanı $1/(1-c)$ hesaplanır ve buradan örneğin, yapılan bir TL'lik kamu harcamasının ekonomide ne kadarlık bir gelir artışı meydana getireceği hesaplanabilir. Özellikle ekonomide genişletici maliye politikalarına gerek duyulduğu durumlarda, bu hesaplama daha da gerekli hale gelecektir.

Üçüncü özellik, tüketim doğrusunun herhangi bir noktadaki tüketimin gelire oranını (C/Y) ifade eden ortalama tüketim eğiliminin (APC), tüketim fonksiyonu üzerinde sağa doğru ilerlendikçe azalmasıdır; yani, gelir arttıkça düşmesidir. Çünkü, Keynes'in "temel psikolojik yasası"na göre, "... insanların eğilimi, gelirleri, bir kural ve ortalama olarak, artarken tüketimlerini de arttırmaları, ancak tüketimlerindeki artışın gelirlerindeki artış kadar olmaması yönündedir" (Keynes, 1964, s. 96). Çünkü, uzun dönemde bile, "... kural olarak, reel gelir arttıkça gelirin daha büyük bir kısmı tasarruf edilecektir" (Keynes, 1964, s. 97). APC aşağıdaki gibi gösterilebilir:

$$APC = (C/Y) = (C_0 + c_y)/Y = C_0/Y + c \quad (3)$$

Burada Y arttıkça C_0/Y ve dolayısıyla APC de azalacaktır.

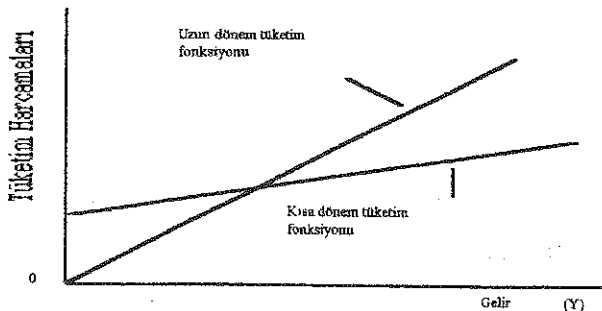
5. Kuznets Tüketim Bulmacası ve Tüketimden Sapma Hipotezi

Keynes'den sonraki iktisatçılar tarafından ileri sürülen Keynezyen Mutlak Gelir Hipotezi (MGH) ile ilgili önemli iki sorun vardır: Bunlardan birincisi, MGH'nin ortalama tüketim eğiliminin kısa dönemde istikrarlı olduğunu varsaymasıdır. Oysa bu durumun böyle olmadığı, S. Kuznets ve diğer bazı iktisatçılar tarafından yapılan gözlemler sonucunda ortaya konulmuştur. İkinci sorun ise, ortalama tüketim eğiliminin uzun dönemde azalıp azalmadığı ile ilgilidir (Brown, 1988, s. 171; Mankiw, 1992, s. 396). Öyle ki, Keynezyen tüketim fonksiyonunun iddiasından hareketle, gelir arttıkça bireylerin artan gelirlerinin daha az bir kısmını tüketip gittikçe daha fazla bir kısmını tasarruf edecekleri düşüncesi, A. Hansen gibi bazı iktisatçıları, uzun dönemli bir ekonomik durgunluğa (secular stagnation) doğru gidilebileceği yönünde ciddi

endişelere yönelmiştir. İşte Keynes sonrası tüketim çalışmalarının ana konusu, "tüketim sorunu" ya da "tüketim bulmacası" (consumption puzzle) adı verilen bu sorunu çözmektir.

Konuyla ilgili Kuznets'in çalışması dahil hemen tüm çalışmaların bulgularına göre, kesitli (cross-section) veri ile kısa dönem zaman serisi kullanılarak yapılan çalışmalar Keynes'in MGH'ni doğrularken, uzun dönemli zaman serisi kullanılarak yapılan çalışmalar MGH'nin iddialarını doğrulamamıştır. Buna göre, kısa dönem tüketim fonksiyonu istatistiki olarak pozitif bir sabit terime (otonom tüketim harcamaları, C_0) sahip ve orijinin biraz yukarısında bir yerden dikey eksenini keserken, uzun dönem tüketim fonksiyonunun böyle bir sabit terimi yoktur. Buna bağlı olarak, kısa dönem tüketim fonksiyonunda APC, MPC'den daha büyük, ama giderek azalırken, uzun dönemde gelir arttıkça APC'deki azalma devam edecek ve MPC'ye yaklaşacaktır. Sonuç olarak, uzun dönem tüketim fonksiyonu boyunca MPC, APC'ye eşit olacak ($MPC = APC = \text{eğim}$) ve hem APC hem de MPC, doğru boyunca her gelir düzeyinde sabit kalacaktır. Dolayısıyla, burada şu sonuç varılabilir: Keynezyen MGH kısa dönem tüketim fonksiyonunu iyi açıklarken, uzun dönem tüketim fonksiyonunu açıklayamamaktadır (Bu konuda daha geniş bir tartışma için bakınız: Evans, 1969). Şekil 1, yukarıda anlatılanları özetler niteliktedir.

Kuznets'den başka, kısa ve uzun dönem tüketim fonksiyonları üzerinde çalışan bir iktisatçı da A. Smithies'dir. Hatırlanacağı gibi, Keynes'e göre reel kullanılabilir gelir artarken, diğer koşullar sabit kalmak koşulu ile ortalama tüketim eğilimi düşmekte idi. Ancak, Smithies'e göre kentleşme olgusu, yaşam standardının değişmesi ve servetteki değişimler gibi diğer koşullar sabit değildir. Bu koşullardaki değişimler, reel kullanılabilir gelir artarken, uzun dönemde ortalama tüketim eğiliminin düşüşünü engelleyecek ve tüketim fonksiyonunu yeterince yukarı kaydıracaktır (Parasız, 1993, s. 84).



Şekil 1: Kısa ve Uzun Dönem Tüketim Fonksiyonları

6. Nisbi Gelir Hipotezi (NGH)

James Duesenberry tarafından ortaya atılan Nisbi Gelir Hipotezi (Relative Income Hypothesis), iki temel varsayım üzerine bina edilmiştir: Birinci varsayıma göre tüketiciler, mutlak tüketim seviyelerinden daha çok nüfusun geri kalanına oranla yaptıkları tüketimlerine önem verirler. Bu anlamda bireysel faydanın artması da, kişinin tüketiminin, içinde yaşadığı toplumun ortalamasına oranla ne kadar arttığına bağlı olacaktır.

Görüldüğü gibi, bu modelde “gelir dağılımı” son derece önemli bir belirleyici unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. Çünkü birey tüketimini o toplum içerisindeki gelir dağılımında nereye düşüğüne bakarak ayarlayacaktır. Bu ayarlamayı yaparken de, hep toplumun standart ortalama tüketim düzeyini esas kabul edecektir. Gelir düzeyi ne olursa olsun, kendisini hep bu standarda göre ayarlamaya çalışacaktır. Örneğin, eğer toplumsal ortalamanın altında bir gelire sahipse, bulunduğu gelir düzeyine göre daha yüksek bir ortalama tüketime (C/Y) göre kendisini ayarlayacak; ortalamanın üzerinde ise, o gelir düzeyine göre düşük bir ortalama tüketim düzeyine göre kendisini ayarlayacaktır. Bunun doğal sonucu olarak da, (C/Y)'nin uzun dönemde değişmezliği söz konusu olacaktır. İnsanların ya da ailelerin tüketim davranışlarının, diğer insanların ya da ailelerin tüketim davranışlarına bağlı olması durumuna, Duesenberry “gösteriş etkisi” (demonstration effect) demiştir.

İkinci varsayım ise, kişilerin veya ailelerin tüketim davranışlarının süreklilik gösterdiğini ve alışkanlık (habitual) arzettiğini ifade eder. Buna göre, belirli bir yaşam standardına alışıldıktan sonra, gelir düşse de aynı tüketim kalıbı devam ettirilmeye çalışılır. Buna, tüketim davranışlarının “tersine döndürülemezliği” (irreversibility) denir. NGH'ne göre, bugünkü tüketim sadece bugünkü gelir düzeyine değil, aynı zamanda önceki dönemlerde elde edilen gelire de bağlıdır. Böyle olunca, uzun dönem C/Y oranı da fazla değişmeyecektir.

Duesenberry'e göre, insanlar önceki yaşam standartlarını sürdürmek isteyeceklerinden, gelir düzeyinin düştüğü resesyonist durumlarda C/Y oranı yükselecektir. Ancak, gelir artarken tüketim de artacaktır. İşte, kısa dönem tüketim fonksiyonunun gelir düşerken gelirden daha az gerilemesi (aşağı kaymaması), gelir artarken ise artması durumuna “zemberek etkisi” (ratchet effect) adı verilir (Brown, 1988, s. 174).

Duesenberry'nin NGH aşağıdaki fonksiyonla gösterilebilir :

$$C/Y = a + b(Y/Y_t), \quad b < 0 \quad (4)$$

Y_h , bir önceki en yüksek gelir düzeyini göstermektedir. Resesyon döneminde $Y < Y_h$, dolayısıyla $(Y/Y_h) < 1$ olacağından, C/Y oranı yükselecektir. Diğer yandan, ekonominin genişleme döneminde $Y > Y_h$, yani $(Y/Y_h) > 1$ olacağından, C/Y oranı (APC) uzun dönem ortalamasının altına düşecektir. Buradan hareketle, NGH'ne göre orijinden geçen uzun dönem tüketim fonksiyonunun ortalama tüketim eğilimi, marjinal tüketim eğilimine eşit olacaktır ve uzun dönemde her ikisi de tüm gelir düzeyleri için sabit kalacaktır (bakınız Şekil 1).

Bütün bu önemli katkılarına rağmen, NGH'nin de pratik olarak taşıdığı bazı eksiklikler vardır. Bunlardan birincisi, "nisbi gelir" gibi pek de rasyonel olmayan ve fayda maksimizasyonundan hareket etmeyen bir yaklaşımın tercih edilmesidir (Brown, 1988, s. 175). İkinci eksiklik, gelir ve tüketimin her zaman aynı yönde değiştiğinin iddia edilmesidir. Oysa, bunlar günlük hayatta her zaman böyle olmayabilir. Üçüncü bir eksiklik de, tüketim davranışlarının tersine döndürülemez olduğunun varsayılmasıdır ki, yine günlük hayatta bunun genel eğilimi ne kadar yansıttığı tartışılabilir bir konudur. Son bir eksiklik de, diğer bazı modern tüketim fonksiyonu teorileri için çok önemli kabul edilen "servet" kavramının içerilmemiş olmasıdır.

7. Yaşam Boyu Gelir Hipotezi (YGH)

Ando ve Modigliani (1963), ve Modigliani ve Brumberg (1955) tarafından ortaya atılan Yaşam Boyu Gelir Hipotezi (The Life-Cycle Hypothesis), kısa dönemden ziyade bireyin tüm yaşamı boyunca faydasını optimize etmesi düşüncesinden hareket eder (Houthakker, 1987). Bu hipoteze göre, tipik bir bireyin elde edeceği gelir akımı, nisbeten yaşamının ilk ve son yıllarında düşük, orta yıllarında ise yüksektir. Başka bir deyişle, bireyin ilk ve son yıllarında verimliliği düşük, orta yaşlarında ise daha yüksektir. Buna göre birey yaşamı boyunca aşağı yukarı sabit (belki birazcık yükselen belirli) bir tüketim seviyesini devam ettirmeyi bekler. Ancak, Branson (1976)'ın da belirttiği gibi, bu hipotezde belirli bir bütçe kısıtlaması söz konusudur. Buna göre, bireyin toplam tüketim harcamalarının bugünkü net değeri, o bireyin toplam gelirinin bugünkü değerini aşmayacaktır. Yani, yaşam boyu tüketim yaşam boyu gelire eşit olacaktır:

$$\sum_{0}^{T} \frac{Y_t}{(1+r)^t} = \sum_{0}^{T} \frac{C_t}{(1+r)^t} \quad (5)$$

Burada T bireyin beklenen ömrünü, Y yaşamı boyunca gelir akımını ve C de tüketim seviyesini göstermektedir.

YGH'ne göre birey yaşamının ilk yıllarında gelir düzeyi yetersiz olduğu için "net borçlu" durumundadır. Orta yaşlarında artan geliri sayesinde tüketiminden arta kalan kısmı tasarruf eder ve bu tasarrufun bir kısmı ile daha önceki (çalışmaya başlamadan önceki dönemde) yapmış olduğu borçlarını geri öder ve kalan kısmını da, emeklilik sonrası yaşamını devam ettirebilmesi için saklar. Hayatının son yıllarında (yani emeklilik sonrası dönemde) ise, bireyin menfi tasarrufu (dissaving) söz konusudur; orta yaşlarında biriktirdiği ile tüketimini karşılar. Buraya kadar anlatılanlardan hareketle, YGH'ne göre nüfusun yaş yapısının tüketim harcamalarının belirlenmesinde önemli bir faktör olduğu rahatlıkla söylenebilir. Eğer bu teori doğru ise, kesitli veri kullanılarak yapılacak bir çalışma sonucunda, ortalama tüketim eğiliminin gelir arttıkça düştüğü görülecektir.

Aslında YGH bireysel tüketicinin fayda fonksiyonunu esas alır. Şöyle ki; bireyin faydası, onun şimdiki ve gelecek dönemdeki toplam tüketiminin bir fonksiyonudur. Diğer taraftan bireyin tüketimi (faydası), o bireyin kaynakları ile sınırlıdır. Bireyin toplam kaynakları ise, onun serveti ile beklenen gelirinden ibarettir. Bu noktadan hareketle, Mankiw (1992)'yi takip ederek aşağıdaki denklemler yazılabilir:

$$S = W + (R*Y) \quad (6)$$

Burada S bireyin yaşam boyu kaynaklarını, W (başlangıçtaki) serveti, R beklenen çalışma yıllarını, Y beklenen geliri, ve R*Y yaşam boyu geliri temsil etmektedir. Bu kişinin tüketim fonksiyonu şu şekilde yazılabilir:

$$C = (1/T)W + (R/T)Y \quad (7)$$

Burada; T bireyin ne kadar daha yaşamayı umduğunu göstermektedir³. Son olarak da ekonominin tüketim fonksiyonu aşağıdaki gibi yazılabilir:

$$C = aW + bY \quad (8)$$

Burada da a servetin marjinal tüketim eğilimini, b ise gelirin (özellikle de emek gelirinin) marjinal tüketim eğilimini göstermektedir. Buradan da anlaşılacağı gibi tüketim iki faktöre bağlıdır: Servet ve gelir. Ancak, YGH'ne göre kısa dönemde servette önemli bir değişiklik olmayacağından, tüketim fonksiyonunun eğimi büyük ölçüde gelirin marjinal tüketim eğilimine göre değişecektir. Bu anlamda analiz, Keynesgil kısa dönem tüketim fonksiyonuna benzemektedir. Uzun dönemde ise, servetteki artışa bağlı olarak tüketim fonksiyonu yukarı kayacaktır (artacaktır).

Houthakker (1987)'e göre YGH Engel eğrisini de etkileyecek ve buradan hareketle, tüketim harcamalarını gelir düzeyi ile ilişkilendirecektir. Bu son duruma göre, nüfusun gelir dağılımı, tüketim harcamalarını etkileyen diğer önemli bir faktör olarak karşınıza çıkmaktadır.

YGH'nin sonuçlarına göre, iktisat politikası açısından olaya bakıldığında, gelir dağılımının ve nüfusun yaş yapısının tüketim harcamalarını belirlemede çok önemli iki faktör olduğu görülmektedir. Dolayısıyla, iktisat politikası açısından, tüketim harcamaları bir değişken olarak kullanılmak istendiğinde, bu iki faktör önemli hale gelmektedir.

Yine bu hipotezin sonuçlarına bakıldığında, önceki yaklaşımlara getirdiği bazı katkıların altını çizmek gerekir. Bunlardan birincisi, YGH'nin bireyin fayda maksimizasyonu davranışı üzerine bina edildiği; ikincisi, servetin açık bir biçimde tüketim modeline dahil edilmesi (Brown, 1988, s. 177), ve nihayet, nüfusun yaş yapısının önemli belirleyici bir faktör olduğunun belirtilmesidir.

Birçok olumlu katkılarına karşın, bu yaklaşım bazı sorunları da beraberinde taşımaktadır: (1) Herşeyden önce, genç bireyler tüketim düzeylerini belirlerken, gelecekte ne kadar gelir elde edeceklerine dair sağlıklı bir beklentiye sahip değillerse ve çalışmaya başlamadan önceki tüketimleri ile gerçekleşen gelirleri arasındaki fark artıyorsa, teorinin pratik değeri azalacaktır. (2) Yine, bireylerin yaşlılık dönemlerinde (emeklilik sonrası yıllarında) hiç tasarruf etmeyecekleri varsayılmıştır. Oysa bazı insanlar, özellikle iki nedenden dolayı, yaşlılık dönemlerinde de tasarruf etmeye devam edebilirler (Mankiw, 1992, s. 412): Bunlardan birincisi, bir kısım insanların daha uzun süre yaşamayı beklemeleri ve yaşamlarının daha sonraki yılları için emeklilik sonrasında da bir miktar ihtiyati tasarruflarda bulunmalarındır (precautionary saving). İkinci bir neden de, insanların servetlerinin bir kısmını kendilerinden sonraki nesillere (çocuklarına) "miras" olarak bırakmak istemeleridir. (3) Son olarak da, teorinin temelinde yatan "yaşam boyu (beklenen) gelir" in ölçülebilmesinin hayli zor oluşu, teoriyle ilgili uygulamada karşılaşılan bir diğer önemli sorundur.

YGH'nin ısrarla insanların esas olarak emeklilik dönemindeki tüketimini karşılamak için tasarruflarda buldukları varsayımına karşın, tüketim fonksiyonuyla ilgili son çalışmalar, insanların genel olarak tasarruflarını kendilerinden sonraki nesillere bir miktar servet (miras) bırakmak için yaptıkları sonucuna varmıştır. (Kotlikoff ve Summers, 1981). Ayrıca, son zamanlarda yapılan bazı çalışmalarda, yaşlı nüfusun genç nüfusa kıyasla gelirinden daha fazla bir kısmını tasarruf ettiği yolunda bulgular elde edilmiştir (Dornbush ve Fischer, 1990, s. 274). Bir diğer yeni çalışma ise, konuyu hem mikro hem de makro veriler kullanarak incelemiş ve ulaştığı sonuç iki açıdan da farklı olmuştur. Buna göre, mikro (hanehalkı) veri ile ulaşılan sonuçta, yaşlı

nüfusun hep biriken tasarrufu kullanan olmadığı ortaya çıkarken; makro veri ile ulaşılan sonuçta, geniş bir yaşlı nüfusun olduğu durumda tasarruf oranının düştüğü ortaya çıkmıştır. Diğer taraftan, genç nüfusun tasarruf oranını belirlemede bir önceki dönemden kendisine ne kadar miras kaldığı, önemli bir faktör olmaktadır (Weil, 1994, s. 55).

8. Sürekli Gelir Hipotezi (SGH)

Milton Friedman'm Sürekli Gelir Hipotezi (Permanent Income Hypothesis) de bireysel tüketicinin fayda maksimizasyonu varsayımıyla başlar. Friedman'a göre cari gelir (current income, Y), sürekli gelir (permanent income, Y_p) ve geçici gelirin (transitory income, Y_T) bir toplamı olarak kabul edilir:

$$Y = Y_p + Y_T \quad (9)$$

Sürekli gelir, gelirin, insanların gelecekte devam edeceğini beklediği kısmıdır ve ortalama geliri temsil eder. Geçici gelir ise, gelirin insanların devamlılığını beklemediği kısmıdır ve ortalama gelirden rastgele bir sapmayı, yani, Y_p etrafındaki geçici dalgalanmaları ifade eder (Mankiw, 1992, s. 414; Branson, 1976, s. 201). Geçici gelirin aldığı değer negatif, pozitif ya da sıfır olabilir. Örneğin, bir işçinin ya da memurun emeği karşılığında aldığı aylık geliri, sürekli gelirdir. Diğer taraftan, örneğin, herhangi bir kişinin Milli Piyango biletinden kazandığı para veya Spor Toto, Spor Loto gibi şans oyunlarından kazandığı paralar ile beklenilmedik bir ödülün aldığı paralar ise, kişinin geçici geliri olarak kabul edilir. Teknik bir deyimle, Branson (1976)'a göre sürekli gelir, sabit uzun dönem reel faiz haddi (veya getiri oranı) r ile, toplam gelir akımının bugünkü değerini ifade eden servetin (W_{pV}) çarpımı ile elde edilebilir:

$$Y_p = r * W_{pV} \quad (10)$$

Yukarıdaki analize göre, belirli bir dönemdeki toplam tüketim (C) de, sürekli tüketim (permanent consumption, C_p) ile geçici tüketimin (transitory consumption, C_T) toplamından ibaret olacaktır:

$$C = C_p + C_T \quad (11)$$

Yine burada C_T, negatif, pozitif ya da sıfır değer alabilir ve C_p etrafındaki rastgele sapmaları ifade eder.

Friedman'ın SGH'ne dayalı tüketim modelinin geçerliliği, dört temel varsayımına dayanır (Branson, 1976, s. 201): Birinci varsayım, Y_p ile Y_T arasında bir korelasyonun olmadığıdır. Aynı zamanda, bireyler arasında da Y_p

ile Y_T 'nin kovaryansı sıfırdır; yani, $Kov(Y_P, Y_T) = 0$. İkinci varsayım, C_p ile C_T arasında bir korelasyonun olmadığıdır; $Kov(C_p, C_T) = 0$. Üçüncü varsayım ise, Y_T ile C_T arasında bir korelasyonun olmadığıdır. Dolayısıyla, Y_T 'de meydana gelecek herhangi bir olası değişimin, bireyin tüketimi üzerinde büyük bir etkisi yoktur; yani, $Kov(Y_T, C_T) = 0$. İlk üç varsayımdan anlaşılan, gelir ve tüketimin, sürekli ve geçici olarak ayrılmakta olduğu ve üç varsayımda da belirtildiği gibi birbirinden bağımsız bulunduğuudur. Dördüncü varsayım da, son iki varsayımdan hareketle, bireyin tüketiminin sürekli gelirinine bağlı olarak değişeceğini belirtmektedir. Çünkü, birey Y_p 'sini harcarken, Y_T 'sini daha çok gelecekteki tüketimi için tasarrufta bulunacaktır (Mankiw, 1992, s. 415). Yukarıda anlatılanların ışığında, SGH'ne göre bireyin tüketim fonksiyonu, sürekli gelirin bir fonksiyonu olarak aşağıdaki gibi yazılabilir:

$$C = aY_p \quad (12)$$

Friedman'a göre, ortalama olarak C , C_p 'ye eşit olacağından, yukarıdaki fonksiyonel ilişki şu şekilde de yazılabilir:

$$C_p = f(Y_p) \quad (13)$$

Çünkü, C_p , Y_p 'ye oransaldır.

Bu durumda, Friedman'a göre "tüketim bulmacası" da çözülmüş olacaktır. Çünkü bulmacanın nedeni, Keynes'in yaptığı gibi (ki, cari geliri kullanmıştır), tüketimi yanlış bir gelirin fonksiyonu olarak tanımlamaktır. Friedman'ın uzun dönemli analizine göre, Y_p fazla değişmeyeceği için, ortalama tüketim eğilimi (ki burada C_p/Y_p ile temsil edilebilir) de fazla değişmeyecek, sabit kalacaktır. Görüldüğü gibi, bu modelde de uzun dönem tüketim fonksiyonu orijinden geçer ve sabit terim sıfıra eşit olacaktır. Bu, aynı zamanda uzun dönem ortalama tüketim eğiliminin istikrarlılığı varsayımı için de gereklidir.

SGH'ni, sonuçları itibariyle YGH ile karşılaştırmak gerekirse, her iki modelin de bir konuda aynı sonuca vardıkları görülür: Ortalama tüketim eğilimi uzun dönemde marjinal tüketim eğilimine eşit olacak, dolayısıyla tüketim bulmacası uzun dönemde çözülecektir. Aralarındaki temel farklılıklar ise, şu şekilde sınıflandırılabilir: (1) SGH'ne göre iki gelir grubu vardır; sürekli gelir ve geçici gelir. Ancak, uzun dönemde tüketimi belirleyen esas gelir grubu sürekli gelirdir (Y_p). YGH ise, tüketim harcamalarını belirleyen iki faktörü, servet (W) ve emek geliri (Y) olarak açıklar. (2) Tüketimin belirleyicileri olarak, YGH'nin ele aldığı iki değişken (W ve Y), SGH'nin ele aldığı iki değişkene (Y_p ve Y_T) göre daha iyi gözlemlenebilir ve ölçülebilir oldukları için, ekonometrik tahminlere daha uygundur. (3) SGH'nde servet, sürekli gelirin bir belirleyicisi olarak üstü

kapalı biçimde modele dahil edilirken, YGH'nde açık bir biçimde modelde yerini alır. (5) Son olarak, SGH'nde tasarruflar miras bırakmanın bir motifi olarak ele alınırken, YGH'nde tasarruf, genç tasarrufçu nüfusun ve geniş anlamda servetin bir fonksiyonu olarak ele alınır.

Bu nedenlerden dolayı, Ando ve Modigliani YGH'nin, Friedman'ın SGH'ne göre özellikle ekonometrik çalışmalar bakımından daha tatmin edici olduğu söylenebilir. Bununla birlikte, her iki hipotez de "likidite kısıtlamaları"na dikkate almama konusunda aynı eksikliğe sahiptirler. Bu da, kullanım açısından, analitik olarak cari gelirin sürekli gelirden daha çok tercih edilmesine yol açmaktadır (Houthakker, 1987).

Yine de, bu iki model birbirinin tamamlayıcısı olarak görülebilir. Zaten, YGH bir anlamda SGH'nin değişik bir açıklama biçimi olarak kabul edilebilir. Şöyle ki, SGH'ndeki yüksek sürekli gelire sahip nüfus, YGH'nde orta yaş nüfus olarak; SGH'ndeki düşük sürekli gelire sahip nüfus da, YGH'ndeki yaşlı nüfus olarak düşünülebilir.

9. Birleşik Veri Kaynakları (BVK) Modeli

Eckstein (1983) tarafından öne sürülen Birleşik Veri Kaynakları (BVK) modelinde [The Data Resources Incorporated (DRI) model], beklenen riskler ile gelir ve kişisel sermaye tedariki, tüketim teorisine dahil edilmiştir. Bu modelde beklentiler, doğrudan doğruya Tüketici Hissi Endeksi [The Consumer Sentiment Index (CSI)] olarak tüketici davranışı anketlerinden hareketle ölçülebilir. Burada,

CSI = {(istihdamdaki dört çeyreklik -bir yıllık- değişme, petrol fiyatları, maaş üzerinden alınan vergi oranları, ve borsa düzeyi), (üç aylık enflasyon oranı, hazine bonusu faiz oranlarının düzeyi ve tam istihdam açığı)}.

BVK modelinde tüketici sektörü pek istikrarlı değildir. Bu modelde tüketici, riskten sakınan (risk-aversed) ve çekingen olarak kabul edilir. Tüketicinin, petrol şokları, savaşlar, politik zorluklar ve finansal ve fiziksel stok pozisyonları gibi ekonomik ve politik çevredeki belirsizliklerle karşı karşıya olduğu varsayılır. Bu faktörler, tüketiciyi kısa dönem değişmelere karşı oldukça hızlı hareket etmeye yöneltir. Bundan dolayı, tüketim harcamalarının belirlenmesinde tüketicinin güveni (consumer confidence) önemli bir faktör olarak kabul edilir. Modelin istikrarsızlığının bir kısmı, denklemler arasındaki sınırlamaların dikkate alınmamasından kaynaklanmaktadır; dayanıklı, dayanıksız ve hizmet tüketim harcamaları toplam harcamalarla sınırlandırılmıştır. Oysa bunlar, daha açık olarak eşanlı denklemler yardımıyla çözülebilirdi.

10. Kaldor Hipotezi (KH)

Nicholas Kaldor⁴ tarafından geliştirilen bu hipoteze göre, toplum iki sınıfa ya da kasta (caste) ayrılır: İşçiler (çalışanlar) ve kapitalistler (sermayedarlar). İşçiler, gelirlerinin tamamını emekten (WA) elde ederken, kapitalistler tüm gelirlerini mülkiyetten (property, P) elde ederler. Buna göre toplam gelir de, emek geliri (WA) ile mülkiyet gelirinin (P) toplamından ibaret olacaktır.

$$Y = WA + P \quad (14)$$

İşçilerin emekleriyle elde ettikleri gelirlerinin ortalama tüketim eğilimi, kapitalistlerin mülkiyetlerinden elde ettikleri gelirlerinin ortalama tüketim eğilimine göre daha yüksektir ($APC_{WA} > APC_P$). Bu modelde tüketim fonksiyonu şu şekilde yazılabilir:

$$C = aWA + bP; \quad 0 < b < 1 \text{ ve } a > b \quad (15)$$

Her iki tarafı Y ile bölersek:

$$C/Y = a(WA/Y) + b(P/Y) \quad (16)$$

WA=Y-P ise;

$$C/Y = a\{(Y-P)/Y\} + b(P/Y) \quad (17)$$

$$C/Y = a + (b-a)(P/Y) \quad (18)$$

Son denklemde de görüldüğü gibi, bu modelde ortalama tüketim eğilimi gelirin WA ve P arasında nasıl bölüştüğüne bağlıdır. Ortalama tüketim eğilimi, P/Y oranı ile negatif bir ilişkiye sahiptir. Çünkü, varsayım gereği ($a > b$)'dir. Bu modelin en ayırdedici özelliği, tüketimi bu şekilde "fonksiyonel gelir dağılımı" açısından incelemesidir. Ancak, modelin taşıdığı bazı sorunlar da vardır. Örneğin, ekonomiyi işçiler ve sermayedarlar diye iki kompartımana ayırmak, uygulama açısından her zaman sağlıklı sonuç vermeyebilir. Çünkü, işçi konumundaki kişiler zamanla bir tür sermayedar konumuna geçebilirler. Diğer taraftan, tüketimin büyük ölçüde fonksiyonel gelir dağılımına bağlı olarak geliştiğinin kabul edilmesiyle, hükümetler için en zor ve uzun zaman alacak olan gelir dağılımının düzeltilmesi konusu gündeme gelmektedir. Bu ise, politik açıdan bir çok güçlükler taşımaktadır.

11. Wharton Modeli (WM)

Tüketimi dayanıklı ve dayanıksız mallar tüketimi ile hizmet tüketimi şeklinde kısımlara ayırarak (disaggregation) incelemek, tüketim fonksiyonunu

belirleyen değişkenleri daha iyi anlamak açısından oldukça yararlı ve gerekli bir yöntemdir. Analiz, bu durumda faiz oranı gibi önemli değişkenlerin değişik tüketim bileşenleri üzerindeki etkileri daha iyi anlaşılabilmesi için, daha tatmin edici olacaktır. Bu bağlamda Wharton Modeli (McCarthy, 1972) önceki versiyonunda, tüketim fonksiyonunu otomobil tüketimi, otomobil dışında dayanıklı mallar tüketimi ile, dayanıksız mallar ve hizmetler için birleşik bir tüketim fonksiyonu şeklinde kısımlara ayırmıştı. Daha sonraki versiyonunda ise model, üçüncü denklemini daha ileri bir ayrışmaya tabi tutarak, dayanıksız mallarla hizmetler için yapılan tüketim harcamalarını ayrı ayrı ele almak suretiyle daha ileri bir noktaya gelmiştir. Ayrıca bu modelde, tüketim fonksiyonunun belirlenmesinde (spesifikasyonunda) transfer ve transfer olmayan gelir de ayrı ayrı dikkate alınmıştır. Bundan başka, farklı tüketim maddeleri için tüketicilerin zevkinde meydana gelen değişimleri de kapsamı için, bir zaman trendi de modele katılmıştır.

Wharton Modeli, adeta bir kısa dönem kestirim (forecasting) aracıdır. Likidite pozisyonundaki değişimler, kısa dönem tasarruf oranını etkileyen en önemli servet faktörü olarak görülür. Tüketici davranışını veya bekleyişini etkileyen işsizlik oranı da, modeli daha da geliştirmek için dahil edilen önemli bir faktör olarak görülür. Ayrıca, dayanıklı tüketim malları denklemini için, sıkı parayla (tight money) alakalı kısa ve uzun dönem faiz oranları arasındaki açığın ölçümleri de modele dahil edilmiştir. Çünkü sıkı paranın, hem tüketim kararlarını ve hem de stokları finanse etmek için acentaların (dealers) gücünü etkilemesi söz konusudur.

12. Fair Modeli (FAM)

Fair Modeli'nin (1984) en belirgin özelliklerinden birisi, tüketimi üç gruba ayırarak incelemesidir: Dayanıklı malların tüketimi, dayanıksız malların tüketimi ve hizmetlerin tüketimi. Bu şekilde tüketim harcamalarını üç gruba ayırarak incelemekle, tüketimi açıklayan değişkenler daha iyi anlaşılabilir. Ancak, bu kadar ileri bir adım atmasına rağmen, Fair Modeli'nde üç ayrı tüketim denkleminin birbirine bağımlılıklarını anlamak için eş-anlı (simultaneous) teknikler kullanılmamıştır. Örneğin, kısa vadeli faiz oranlarının, hizmetlerin ve dayanıksız malların tüketimi üzerinde önemli bir etkiye sahip olması beklenirken, dayanıklı malların tüketimi üzerinde daha az bir etkiye sahip olması beklenebilirdi. Diğer taraftan, uzun dönem faiz oranlarının dayanıklı malların tüketimi üzerinde önemli bir etkiye sahip olması beklenirken, hizmetlerin ve dayanıksız malların tüketimi üzerinde daha az bir etkiye sahip olması beklenebilirdi. Fair'in sonuçları, bu beklentiyi destekler niteliktedir. Yine, başlangıç servet değeri katsayısının dayanıklı mallar durumunda daha büyük çıkması beklenirdi. Çünkü, dayanıklı mallar genellikle daha pahalıdır ve birey,

o malı satın almak için daha önceden biriktirdiği servetine de gereksinim duyabilir. Fair Modeli, bu beklentiyi de doğrular niteliktedir. Fair Modeli'nin ikinci ayırdedici özelliği ise, her tüketim denklemini kendi ilgili ve ilgisiz fiyat deflatörlerinin bir fonksiyonu olarak ele almasıdır⁵.

Yukarıdaki açıklamalardan da anlaşılacağı gibi, Fair'in tüketim modelinde üç temel açıklayıcı değişken vardır. Bunlardan birincisi, başlangıç servet değeri; ikincisi, vergi sonrası kısa vadeli ve uzun vadeli faiz oranları (hem nominal hem reel); ve üçüncüsü, vergi sonrası ücret haddidir. Birinci ve üçüncü değişkenlerin harcamalar üzerindeki etkisi pozitif olurken, ikinci faktörün etkisi negatif çıkmıştır.

Fair'in tüketim modeli, "servet"i önemli bir değişken olarak dahil ettiği için, daha çok Yaşam Boyu Gelir Hipotezine benzemektedir. Çünkü, YGH'nde açıklayıcı değişken olarak yer alan reel servet (W), Fair Modelinde yukarıda bahsedilen birinci değişkene karşılık gelirken; YGH'ndeki emek geliri (Y) de burada üçüncü değişken olan vergi sonrası ücret haddine karşılık gelmektedir.

Fair Modeli'nin, "likidite kısıtlaması" problemi hala çözülememiş olarak kalsa da, modele gecikmeli bir tüketim değişkeni katmak suretiyle Friedman'ın Sürekli Gelir Hipotezi'ni de kapsadığı söylenebilir. Bu model, ayrıca ücret haddi ile yaş yapısı arasındaki ilişkiyi de araştırır. Buna göre ücret haddi, nisbeten yüksek orta yaşlı nüfusa sahip bir toplumda, nisbeten düşük orta yaşlı nüfusa sahip bir toplumdaki daha yüksek olacaktır. Buna ilave olarak Fair, emek piyasasıyla ve emek-dışı gelirle ilgili bir dengesizlik modeli de kullanmıştır. Bütün bu söylenenlerden hareketle, Fair Modelinin, YGH'nin geliştirilmiş bir formu olduğu söylenebilir. Ancak, Fair'in tüketim modeli de, ekonometrik tahminleme sürecinde eş-anlı denklem tekniklerini kullanmadığı için, istenilen düzeyde tatmin edici sonuçların alınması bakımından yeterli olamamıştır.

13. Bir Model Önerisi

Bu bölümde, yukarıda anlatılanlara ek olarak bir model önerisi yer alacaktır. Bu model, Dönek, Amin ve Norsworthy (1996)'ya dayanmaktadır. Modelde tüketim harcamaları, tıpkı Fair modelinde olduğu gibi, dayanıklı mallar tüketimi, dayanıksız mallar tüketimi ve hizmet tüketimi diye üç gruba ayrılarak analiz edilmektedir. Ancak, Fair modelinin aksine, burada kısımlara ayrılmış tüketim fonksiyonu, transandantal logaritmik (translog) dolaylı fayda fonksiyonu kullanılarak eş-anlı olarak tahmin edilmektedir. Bu modelde, tüm mallara yapılan toplam tüketim harcamaları aşağıdaki denklem kullanılarak tahmin edilmiştir:

$$\begin{aligned} \ln E = & a_0 + \sum_{\alpha} b_{\alpha} \ln P_{\alpha} + 1/2 \sum_{\alpha} \sum_{\beta} b_{\alpha\beta} \ln P_{\alpha} \ln P_{\beta} + b_y \ln Y + \\ & \sum_{\alpha} b_{\alpha y} \ln P_{\alpha} \ln Y + 1/2 b_{yy} \ln^2 Y + b_r \ln r + \sum_{\alpha} b_{\alpha r} \ln P_{\alpha} \ln r + \\ & 1/2 b_{rr} \ln^2 r + \sum_k c_k \ln K + 1/2 \sum_k \sum_l c_{kl} \ln K \ln L + \sum_{\alpha} \sum_k c_{\alpha k} \ln P_{\alpha} \ln K + \\ & \sum_k c_{ky} \ln K \ln Y + \sum_k c_{kr} \ln K \ln r \end{aligned}$$

Burada E tüm mallara yapılan toplam harcamaları, P malların fiyatını, Y geliri, r faiz haddini, K ve L harcamaları etkileyen diğer faktörleri, bu modelde tüketicilerin yaş yapısını ve gelir dağılımını ifade eder. a_0 , b_y , b_{yy} , b_r , b_{rr} skalarları, b_{α} , $b_{\alpha y}$, $b_{\alpha r}$, c_k , $c_{\alpha k}$, c_{ky} , c_{kr} katsayıların vektörlerini, ve $b_{\alpha\beta}$ ve c_{kl} katsayıların matrislerini gösterir.

Buradan hareketle, daha sonra değişik kısıtlamalar altında tüketicilerin bütçe payı denklemleri, oradan da herbir grup tüketim için talep denklemleri türetilmiş ve hesaplanmıştır. Son olarak da, Allen Kısmi İkame Elastikiyetleri ve taiebin kendi öz ve çapraz elastikiyetleri hesaplanmıştır.

Test edilmesi düşünülen hipotez ise, gelir dağılımı ve yaş yapısının yukarıda belirtilen üç grup tüketim harcaması üzerinde önemli bir etkisinin olmadığıdır. Servet etkisi ve tasarruflar modelin dışında tutulmuş ve ücretler yerine vergi sonrası gelir kullanılmıştır. Modelde, tüketim harcamaları ile gelir dağılımı ve yaş yapısı arasındaki ilişki analiz edilirken, aynı zamanda kesitli veri kullanılarak Yaşam Boyu Gelir Hipotezinin ve bir anlamda da Sürekli Gelir Hipotezinin sonuçlarının anlamlılığı test edilmiştir.

Modelin ön (teorik) beklentisi, yüksek gelir grupları ve genç yaş gruplarındaki bireylerin dayanıklı mallara yapacakları tüketim harcamalarının daha yüksek olacağı yönündedir. Bunun ekonomik nedeni ise, yüksek gelir gruplarının, düşük gelir gruplarına kıyasla temel gereksinimlerini karşıladıktan sonra, dayanıklı mallara harcamak üzere ellerinde daha fazla bir gelirin kalmasıdır. Diğer taraftan, dayanıklı tüketim mallarına yapılan harcamalar bir tür yatırım harcaması sayılabileceğinden, genç nüfusla karşılaştırıldığında yaşlı nüfusun, hayatlarının sonuna doğru yaklaştıkça bu (dayanıklı) malları satın alma eğilimleri giderek azalacaktır. Son olarak, faiz oranının dayanıklı tüketim mallarına yapılacak harcamaları olumsuz etkilemesi beklenebilir.

Çalışmanın sonunda, gelir dağılımının üç ayrı tüketim grubu üzerinde de son derece önemli bir etkiye sahip olduğu görülmüştür. Dayanıklı tüketim mallarına yapılan harcamalar, genç ve yüksek gelir grubuna sahip bireyler için daha yüksek çıkmıştır. Ayrıca, faiz oranlarının dayanıklı tüketim malları talebini olumsuz yönde etkilediği görülmüştür. Son olarak, çoğu gelir grubu için dayanıklı tüketim malları ile hizmetlerin birbirini ikame ettiği, ancak dayanıklı ve

dayanaksız tüketim malları ile, dayanaksız tüketim malları ve hizmetlerin birbirini tamamlar nitelikte olduğu bulunmuştur.

14. Sonuç ve Değerlendirme

Tüketim harcamaları, her ekonomide GSMH'nin çok büyük bir kısmına karşılık gelir. Bu açıdan, bir ülkenin GSMH'sının büyük kısmını ifade eden harcamaların dikkatle izlenmesi ve incelenmesi, o ülkenin iktisat politikasının yürütülmesinde kaçınılmaz bir zorunluluktur. Diğer taraftan, tüketim harcamaları izlenen istikrar politikası açısından da çok önemlidir. Çünkü, pratikte tüketim harcamalarının GSMH'nin harcama kalemlerinin (ve hele yatırım harcamaları ile karşılaştırıldığında) en istikrarlı unsuru olduğu görülür. Bu da, ekonominin istikrarının sağlanması açısından tüketim harcamalarının istikrarının sağlanmasının ne derece önemli olduğunu gösterir. Zaten belli başlı tüketim modelleri de bu söylemi doğrular niteliktedir. Örneğin, NGH, YGH, SGH ve KH, hep tüketimin gelirin istikrarlı kısmına bağlı olduğunu ve dolayısıyla tüketimin de istikrarlı olacağını vurgular.

Ancak, tüketim modellerinin hemen herbiri değişik bir gelir kavramını kullanmıştır. Örneğin, MGH reel kullanılabilir geliri, NGH nisbi geliri, YGH yaşam boyu geliri, SGH sürekli geliri, KH emek geliri ve mülkiyet geliri, WM transfer ve transfer olmayan geliri, ve nihayet FAM vergi sonrası ücret haddini kullanmıştır. Keynes sonrası yapılan tüketim çalışmalarının ve kurulan modellerin hemen hepsi de MGH'ni esas alarak, özellikle uzun dönem tüketim fonksiyonunun belirleyicileri ve biçimi üzerinde durmuşlardır. Yine, burada açıklanan modellerin hemen hepsi de, zımnen de olsa gelir dağılımının tüketim harcamaları üzerindeki önemini kabul etmiş ve bu bakımdan iktisat politikacılarının gelirin paylaşımına dönük alacakları olarak tedbirlerin tüketim harcamaları üzerinde ne denli önemli olduğunun adeta altı çizilmiştir. Bu sonuç, tüketim harcamalarının belirleyicileri açısından "gelir" in diğer belirleyicilere göre ne kadar önemli olduğunun anlaşılması bakımından da çok anlamlıdır. Diğer taraftan, tüketim harcamaları üzerindeki etkisinin önemi bakımından, yaş yapısının sadece üç modelde (YGH, FAM ve bizim önerdiğimiz modelde) açıkça dikkate alındığı görülmektedir.

Konuya maliye politikası açısından bakıldığında, şöyle bir değerlendirme yapılabilir: YGH ve SGH'nin vurguladığı gibi gelir, zamanla gelir akıntısına (sürekli gelir) ya da yaşam boyu gelire bağlıdır. Bunun için, vergi oranlarındaki değişikliklerin de ancak sürekli olduklarında tüketim harcamalarını etkilemeleri beklenir. Bu durumda, geçici vergi değişiklikleri tüketim harcamalarını fazla etkilemeyecektir. Eğer insanlar tüketim harcamalarını sürekli gelirlerine ya da

yaşam boyu gelirlerine göre belirleyeceklerse, vergi oranlarındaki bir azalış beklentisi, tüketim harcamalarını artıracaktır.

Diğer taraftan kamu harcamalarının artışı, her ne kadar ilk etapta tüketim harcamalarını arttırsa da insanlar bu kamu harcaması artışının bütçe açıklarını arttırarak gelecekte kendilerine fazla vergi ödettireceğini beklerlerse, tüketim harcamalarını azaltacaklardır. Çünkü, bireyler gelecekteki vergilerini ödemek için bugünden tasarruflarını arttırmayı tercih edeceklerdir.

Konuya para politikası açısından bakıldığında ise, şöyle bir değerlendirme yapılabilir: YGH ve SGH'lerine göre "servet" tüketimin en önemli belirleyicilerindendir. Dolayısıyla serveti etkilemede para politikası çok önemli olduğu için, para politikasının tüketim üzerinde önemli etkisi vardır. Örneğin, açık piyasa işlemi aracılığı ile merkez bankası sadece piyasadaki para miktarını değiştirmez, aynı zamanda servet stokunu da değiştirir. Buna göre, tahvil satışı durumunda, para arzı miktarı ile birlikte piyasadaki servet stoku da daralacaktır. Diğer taraftan, tahvil alımlarında para arzı ile birlikte, toplumun servet stoku da artar. Çünkü, insanların ellerinde bulundurdıkları para miktarı, aynı zamanda sahip oldukları servet miktarının da bir ölçüsü olarak kabul edilebilir. Teknik deyimle, para arzının artmasıyla birlikte LM eğrisi sağa kayar, arkasından servetin artışıyla birlikte IS eğrisi de sağa kayar. Bu da, para politikasının bu bağlamda ekonomik faaliyetlerin genişletilmesi yönünde ne kadar etkili olduğunu göstermektedir.

Notlar:

1. Keynesgil tüketim fonksiyonunda kullanılan "gelir" kavramı, bazen "bireysel mutlak gelir" olarak bazen de Keynes'in ifadesiyle "net gelir" olarak adlandırılır.

2. Özellikle uzun dönem tüketim fonksiyonunun dikkate alındığı durumda, bağımsız tüketim harcamalarının sifıra eşit olacağı varsayımından hareketle ($C_0 = 0$), marjinal tüketim eğilimi ve ortalama tüketim eğiliminin birbirine eşit olacağı ve her ikisinin de tüm gelir düzeyleri için sabit kalacağı söylenebilir. Bu durumda tüketim fonksiyonu şu şekilde yazılabilir: $C = cY$. $C_0 = 0$ varsayımı altında, tüketim fonksiyonunun zaman serisi verileri kullanılarak ekonometrik tahmini de daha kolay hale gelmiş olacaktır.

3. Burada sayısal bir örnek vermek gerekirse, diyelim ki bir kişinin çalışmaya başladıktan itibaren 60 yıl daha yaşamayı beklediği, bunun yanında 30 yıl çalışmayı beklediği varsayılırsa, bu değişkenlerin katsayıları,

$$C = aW + bY \text{ veya}$$

$$C = (1/T) W + (R/T) Y$$

ile gösterilen denklem(ler) üzerinden şu şekilde yazılabilir:

$$C = (1/60) W + (30/60) Y \text{ veya}$$

$$C = 0.016 W + 0.5 Y$$

Buna göre, kişinin tüketiminde başlangıçtaki servetinin etkisi %1.6 seviyesinde iken, (emek) gelirinin etkisi %50 seviyesindedir.

4. Bu bölüm, büyük ölçüde Brown (1988) esas alınarak hazırlanmıştır.

5. Fiyat düzeyindeki bir artışın harcamalar üzerinde olumsuz bir etki yaptığı anlaşılmıştır. Özellikle de, dayanıklı malların tüketiminin, niteliği gereği daha az gerekli ve dolayısıyla fiyata karşı daha duyarlı olmasından dolayı, bu mallar için fiyat deflatörü istatistiki olarak daha anlamlı çıkmıştır.

Kaynakça

- Ando, A. ve Modigliani, F. (1963): "The Life Cycle Hypothesis of Saving: Aggregate Implications and Tests", *American Economic Review*, C. 53, s. 55-84.
- Attanasio, O.P. ve Weber, G. (1994): "The UK Consumption Boom of the Late 1980s: Aggregate Implications of Microeconomic Evidence", *The Economic Journal*, C. 104, Sa. 427, s. 1268-1302.
- Berndt, E.R. (1991): *The Practice of Econometrics, Classic and Contemporary*, Addison-Wesley, Massach.
- Berndt, E.R. ve Christensen, L.R. (1973): "The Translog Function and the Substitution of Equipment, Structures and Labor in the U.S. Manufacturing 1929-68", *Journal of Econometrics*, Sa. 1.
- Blinder, A.S. (1975): "Distribution Effects and The Aggregate Consumption Function", *Journal of Political Economy*, C. 83, Sa. 3.
- Boroah, V.K. ve Sharpe, D.R. (1986): "Aggregate Consumption and the Distribution of Income in the United Kingdom: An Econometric Analysis", *The Economic Journal*, C. 96, s. 449-466.
- Branson, W.H. ve Litvack, J.M. (1976): *Macroeconomics*, Harper & Row Publishers Inc., New York.
- Brown, W.S. (1988): *Macroeconomics*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey.
- Bunting, D. (1991): "Savings and the Distribution of Income", *Journal of Post-Keynesian Economics*, C. 14, Sa. 1.
- Bureau of Labor Statistics (1988): *Consumer Expenditure Survey, Interview Survey*, U.S. Department of Labor, Washington D.C.
- Clarida, R.H. (1991): "Aggregate Stochastic Implications of the Life Cycle Hypothesis", *The Quarterly Journal of Economics*, C. 56, s. 851-867.

- Cutler, D.M. ve Katz, L.F. (1992): "Rising Inequality? Changes in the Distribution of Income and Consumption in the 1980's", *American Economic Review*, C. 82, Sa. 2, s. 546-551.
- Christensen, L.R. ve Manser, M.E. (1977): "Estimating U.S. Consumer Preferences for Meat with a Flexible Utility Function", *Journal of Econometrics*, Sa. 5.
- Christensen, L.R., Jorgensen, D.W. ve Lau, L.J. (Ağustos 1972): *Transcendental Logarithmic Utility Functions*, Discussion Paper, Harvard Institute of Economic Research, Cambridge, Massach.
- Christensen, L.R. ve Manser, M.E. (1975): "Cost of Living Indexes for U.S. Meat and Produce, 1947-1971" Terleckyj, N.E. (Derl.), *Household Production and Consumption*, National Bureau of Economic Research, New York.
- Dornbusch, R. ve Fischer, S. (1990): *Macroeconomics*, McGraw Hill, NY.
- Döneç, E., Amin, R.M. ve Norsworthy, J.R. (1996): "Consumption, Income Distribution and Age Structure: An Empirical Study of the United States", *Erciyes Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, Sa. 12.
- Eckstein, O. (1983): *The DRI Model of the U.S. Economy*, McGraw-Hill, New York
- Evans, M.K. (1969): *Macroeconomic Activity: Theory, Forecasting and Control*, Harper & Row Publishers Inc., New York.
- Fair, R.C. (1984): *Specification, Estimation and Analysis of Macroeconometric Models*, Harvard University Press, Cambridge.
- Friedman, M. (1957): *A Theory of the Consumption Function*, Princeton University Press, Princeton.
- Houthakker, H.S. (1987): "Engel Curve", Eatwell, J., Milgate, M. ve Newman, P. (Derl.), *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, C. 2, The Macmillan Press Ltd, U.K.
- Keynes, J.M. (1964): *The General Theory of Employment, Interest, and Money*, Harcourt, Brace, Inc., New York.
- Klein, L.R. ve Young, R.M. (1980): *An Introduction to Econometric Forecasting and Forecasting Models*, Lexington Books, Toronto.
- Kotlikoff, L. ve Summers, L. (1981): "The Role of Intergenerational Transfers in Aggregate Capital Accumulation", *Journal of Political Economy*, C.89, Sa. 4, s. 706-732.
- Lam, P.S. (1991): "Permanent Income, Liquidity, and Adjustments of Automobile Shocks: Evidence From Panel Data", *The Quarterly Journal of Economics*, C. 56, s. 203-230.
- McCarthy, M.D. (1972): *The Wharton Quarterly Econometric Forecasting Model, Mark III*, Economic Research Unit, University of Pennsylvania, Pennsylvania.

- Modigliani, F. ve Brumberg, R. (1954): "Utility Analysis and the Consumption Function", Kurinara, K.K. (Derl.), *Post-Keynesian Economics*, George Allen & Unwin, London.
- Norsworthy, J.R. ve Jang, S. L. (1992): *Empirical Measurement and Analysis of Productivity and Technological Change: Applications in High-Technology and Service Industries*, North- Holland, Amsterdam.
- Parasız, İ. (1996): *Makro Ekonomi*, Ezgi Kitabevi Yayınları, Bursa.
- Şenesen, Ü. ve Selim, R. (1995): "Consumption Patterns of Turkish Urban and Rural Households in 1987", *METU Studies in Development*, C. 22, Sa. 2, s. 207-220.
- Thomas, J.J. (1992): "Income Distribution and the Estimation of the Consumption Function: A Historical Analysis of the Early Arguments", *Journal of History of Political Economy*, C. 1, Sa. 24.
- United States Federal Reserve Board and Board of Governors of the Federal Reserve System (1988-1989): *Federal Reserve Bulletin*, C. 74, Sa. 7, Haziran 1988; C. 74, Sa. 11, Kasım 1988 ve C. 75, Sa.3, Mart 1989, s. A24.
- United States Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis (Aralık 1989): *Survey of Current Business*, C. 69, Sa. 1, s. S6.
- Varian, H.R. (1984): *Microeconomic Analysis*, Norton & Co., New York.
- Weil, D.N. (1994): "The Saving of the Elderly in Micro and Macro Data", *The Quarterly Journal of Economics*, C. 59, s. 55-81.
- Wolff, E.N. (1992): "Changing Inequality Wealth", *American Economic Review*, C. 82, Sa. 2, s. 552-558.
- Zellner, A. (1963): "Estimators for Seemingly Unrelated Regression Equations: Some Exact Finite Sample Results", *Journal of American Statistical Association*, Sa. 58.

DEVELOPMENT AS STRUCTURAL CHANGE: PATTERNS OF DEVELOPMENT APPROACH

*Hakan Mihçı**

Abstract

This paper attempts to analyse some conceptual, methodological and statistical aspects of Chenery-Syrquin's patterns of development approach. To investigate the background of the approach, the works of Clark and Kuznets have been reviewed in section two, and subsequently, the main features of the patterns approach has been examined. In section four, some statistical problems related with this approach has been pointed out.

The paper reaches the conclusion that the patterns approach developed by Chenery and Syrquin should be considered in any study dealing with the structural aspects of the development process.

Özet

Yapısal Değişiklik Olarak Kalkınma: Kalkınma Kalıpları Yaklaşımı

Bu çalışmada Chenery-Syrquin'in kalkınma kalıpları yaklaşımı kavramsal, yöntemsel ve istatistiksel yönleriyle incelenmeye çalışılmıştır. Yaklaşımın kökenini ortaya çıkarmak için, Clark ve Kuznets'in çalışmaları ikinci bölümde gözden geçirilmiş ve daha sonra bu yaklaşımın temel özellikleri incelenmiştir. Dördüncü bölümde ise, kalkınma kalıplarıyla ilgili bazı istatistiksel sorunlara değinilmiştir.

Çalışmadan elde edilen temel sonuç, kalkınma sürecini yapısal yönleriyle inceleyen her türden araştırmannın, Chenery ve Syrquin tarafından geliştirilen kalkınma kalıpları yaklaşımını dikkate alması gerektiğidir.

* Research Assistant at Hacettepe University, Department of Economics.
Key Words: Development, Structural Change, Patterns of Development.
Anahtar Sözcükler: Kalkınma, Yapısal Değişim, Kalkınma Kalıpları.

I. Introduction

Development economics has been broadly defined as the study of the economic structure and behaviour of less developed and developing countries.

Structural analyses are generally performed in two different "levels". The first, and more recent, generally deals with the functioning of markets, institutions and mechanisms for resource allocation. This is primarily a micro approach which heavily depends upon economic theory, giving little emphasis to the historical record and long-run processes of structural change. In the second, and more traditional, development is seen as an interrelated set of long-run process of structural transformation. This is essentially a comparative approach deriving its information from the historical experience of the advanced economies and from inter-country associations of structural changes and growth. Pattern of development can be included in this later approach.

The main objective of this paper is to analyse and clarify some conceptual, methodological and statistical features of the patterns of development approach which have been developed by Chenery and Syrquin.

For this purpose, the main components of the works of Clark and Kuznets will be examined in the following section, due to the fact that these pioneering studies constitute a background for the development of "patterns" approach. Section 3 is devoted to the analysis of the Chenery- Syrquin's patterns of development approach. In section 4, statistical problems related with the patterns approach will be pointed out.

II. The Background

The first writer who sees the development as structural change is Colin Clark. Clark's work on structural change focused on the proposition that in the course of economic growth, the structure of production and employment changes (Clark 1940). In this process, the share of agriculture, which constitutes the greater part of the primary sector, declines relative to manufacturing -the secondary sector- and to services -the tertiary sector. In other words, Clark's approach is closely related with the "sectoral transformation" which occurs during the process of economic development, and this transformation is seen as a source of growth. Since productivity tends to be higher in manufacturing and services than in agriculture, as Clark argued, transferring labour from less to more productive spheres can be an important source of economic growth.

It should be mentioned that Clark's approach to structural change heavily depended on the historical experience of today's developed countries and was firmly rooted in empirical investigation.

His approach was so influential in traditional development thinking that the rate of sectoral transformation was used to determine the development level of the countries from the 1940s onwards. More specifically, the increasing share of manufacturing and services sectors in total output and employment at the expense of agricultural shares was seen as a development criterion. Hence, development strategies have usually focused on rapid industrialization (Todaro, 1994:14). It should also be noted that the thesis put forward by Clark in the 1940s still has its modern-day adherents.

Clark's pioneering study on structural change constituted a base for a more systematic derivation of development patterns which have been defined as a variation in economic structure associated with a rising level of income (Ingham, 1995:77). The empirical study of Kuznets falls within this category.

Kuznets employed long-run measures of national income for individual countries through time (1700-1960). Together with national income statistics, Kuznets was able to measure the associated economy-wide changes in consumption, production, trade and the distribution of income through time (Kuznets 1971).

Some of Kuznets's findings support Clark's proposition: the structure of production and employment changes in favour of industrial sector and at the expense of agricultural sector as the level of income rises (Kuznets 1971).

Between various findings of Kuznets, two deserve special interest¹: Kuznets was the first economist to demonstrate statistically that during the period of rapid economic growth, there was a substantial rise in the share of savings and investment in national income.

The other finding is related to income distribution. Kuznets showed that in the early stages of economic growth, the distribution of income worsens. In the later stages, however, national income becomes more evenly distributed ('U'-shaped curve for income distribution). Therefore, declining inequality is a feature of the later stages of economic transformation.

In short, Kuznets concentrated on the long-run trends of national income and the associated changes in the structure of the economy. By doing so, he extensively utilised statistical material. But he did not use econometric techniques

1. For a summary of Kuznets's findings, see Kuznets (1973). Here, only the best-known findings of Kuznets will be mentioned, not all of them.

to analyse his data. Furthermore, he only dealt with the long-run trends in today's developed economies. At the time when he carried out his work,² this was unavoidable due to the data limitations for most of the developing countries.

As will be seen in the next section, however, Chenery and Syrquin (1975) were able to use statistical information on developing countries which increasingly became available during the 1950s. The work of Chenery and Syrquin on the patterns of development also differed from Clark and Kuznets in employing econometric techniques to analyse the data. Furthermore, Chenery and Syrquin benefited from the introduction of computer techniques which enabled them to handle large data sets. As a consequence, they were able to develop more systematic empirical analysis and a comprehensive description of the patterns of development.

III. Patterns Of Development: Chenery- Syrquin(C-S) Model

In an attempt to identify patterns of development, C-S (1975) have tried to investigate the stages of structural transformation generally experienced by developing countries rather than a detailed examination of individual phenomena.

The interrelated processes of structural change that lead to economic development are jointly referred to as the "structural transformation" in the model (Syrquin, 1991:206). The term structural transformation, in its most simplest form, can be defined as a transformation from a primarily agricultural to industrial economy. Meanwhile, it should be mentioned that the accumulation of physical and human capital and shifts in the composition of demand, trade, production and employment are generally described as the economic core of the structural transformation; while the related socio-economic processes (such as demographic transition, income distribution etc.) are identified as peripheral in the model (C-S, 1975:6-8; Chenery, 1988:31-37).

C-S selected twenty seven dependent variables³ which are related with per capita income level (measured with 1964 US dollars), and which describe the basic processes of accumulation, resource allocation and demographic and income distribution that appear to be essential features of development, while

2 It took more than 30 years starting from the 1940s and the initial results were published in the journal of *Economic Development And Cultural Change* between 1956-1967.

3 . Dependent variables are as follows: gross domestic savings as % of GDP, gross domestic investment as % of GDP, capital inflow as % of GDP, government revenue as % of GDP, tax revenue as % of GDP, education expenditure by government as % of GDP, primary and secondary school enrollment ratio, private consumption as % of GDP, government consumption as % of GDP, food consumption as % of GDP, primary output as % of GDP, industry output as % of GDP, utilities output as % of GDP, services output as % of GDP, exports as % of GDP, primary exports as % of GDP, manufactured exports as % of GDP, services exports as % of GDP, imports as % of GDP, share of primary labor, share of industry labor, share of services labor, urban % of total population, birth rate, death rate, share of highest 20% in income distribution and share of lowest 40% in income distribution.

some processes are thought to be essential on the basis of experience of more advanced countries.⁴

It should be stressed that by describing the processes of development, C-S tried to replace the notion of dichotomy between developing and developed countries with the concept of transition from one stage to another. This transition was defined by a set of structural changes that have always accompanied the growth of per capita income level (C-S, 1975:135).

C-S analysis is based on 20.000 observations covering 101 countries over twenty years (1950-1970). To avoid difficulties in combining various results into a consistent analysis, C-S (1975:18) have adopted a uniform set of regression equations for all processes. Basic regression equations are as follows:

$$X = \alpha + \beta_1 \ln Y + \beta_2 (\ln Y)^2 + \gamma_1 \ln N + \gamma_2 (\ln N)^2 + \sum \delta_i T_i \quad (1.1)$$

$$X = \alpha + \beta_1 \ln Y + \beta_2 (\ln Y)^2 + \gamma_1 \ln N + \gamma_2 (\ln N)^2 + \sum \delta_i T_i + \varepsilon F \quad (1.2)$$

where X= dependent variable,

Y= GNP per capita in 1964 US dollars,

N= population in millions,

F= net resource inflows as a share of total GDP,

T_i= time periods (i = 1, 2, 3, 4).

Equation (1.2) was used to allow for a separate effect of external resource inflow on the development processes while equation (1.1) included its average effect in the coefficients for Y and N (C-S, 1975:16).

As noted by C-S (1975:18), the treatment of net resource inflow as an exogenous variable creates statistical difficulties because of the fact that as equilibrium is restored, adjustment takes place in the resource inflow as well as in exports, imports, savings and investment. The estimated coefficients of F, therefore, are only measures of "partial correlations".

As far as time trends are concerned, equation (1.1) assumes that in all countries there are shifts in the structural relationships over time that are independent of income changes within each country. Therefore, C-S (1975:18)

4. Investment, government revenue and education are included in accumulation processes whereas structure of domestic demand, structure of production and structure of trade in resource allocation processes. Demographic and distributional processes cover labor allocation, urbanization, demographic transition and income distribution

used five-year periods to measure T which corresponds to $T_1=1950-54$; $T_2=1955-59$; $T_3=1960-64$ and $T_4=1965-69$.

The fundamental hypothesis underlying the set of estimates is that development processes occur with sufficient uniformity to produce consistent patterns of change in resource allocation, factor use and other structural aspects as the level of income rises (C-S, 1975:11). It should, however, be noted that the overall pattern of transformation can show significant differences in the "timing" and "sequencing" of particular aspects of change. The various paths may reflect differences in initial conditions such as size and resources, in the historical environment (wars, external shocks) and in economic policies during the relevant period (C-S, 1989:4).

Overall, the results of C-S can be summarized as follows: the development processes measure the normal changes in the economic structure that accompany an increase in per capita income GNP from \$100 to \$1000. Average values are also given for the countries below \$100 and above \$1000 per capita GNP; and they show that 75 to 80 percent of the total change occurs within this range (C-S, 1975:19).

Some of the processes have taken place in the early stages and are half completed at an income level of \$200, while others are delayed until income levels of \$500 or more are reached (C-S, 1975:22). It can, therefore, be said that there are timing differences between development processes. For all the basic processes, the average midpoint is about \$300⁵, and the transition is 90 percent complete at a level of \$900 to \$1000. Therefore, individual processes can be classified as early, normal or late in relation to these averages. Similarly, individual countries can be qualified as "leading" or "lagging" in different aspects of the transition to the average patterns of change (C-S, 1975:22).

Major structural changes that appear with the increase in per capita income during the transitional period can be crudely summarized in the following way:

(i) The shares of industrial and services production in total production increase at the expense of the primary sector. Similar changes occur in the process of labour allocation. Labour is transferred from agricultural to the industrial and services sectors.

(ii) As development takes place, a shift is realized from the production of consumption goods to the production of capital goods, and, therefore,

5. The range for the midpoint is between \$200 and \$450 for accumulation processes; \$150 and \$1000 for allocation processes and \$150 and \$450 for demographic and distributional processes.

capital accumulation in the economy considerably increases. On the other hand, investments are increasingly financed by domestic savings and the necessity of consuming foreign resources substantially diminishes.

(iii) Changes in the structure of production lead to further changes in the comparative advantages of the economies and in their structure of trade. Consequently, the share of industrial sector in foreign trade rises at the expense of the primary sector. Furthermore, both exports and imports rise as a proportion of national income and the economy becomes more dependent on foreign trade.

(iv) Income growth changes the structure of domestic demand in favour of the goods which have high income elasticity (Engel law).

(v) The gap between birth and death rates narrows during the transition period and further increases in per capita income become possible.

(vi) The biggest change, in quantitative terms, occurs in the primary and secondary school enrollment ratio. The number of educated people tremendously increases parallel to the rise in education expenditure.

(vii) Migration from rural to urban locations takes place. Consequently, the proportion of urban population to the total population increases.

(viii) Similar to Kuznets's finding, the distribution of income initially becomes more unequal. The share of the poorest 40 percent of the population falls until about the half-way of the transitional period, and then rises. Correspondingly, the share of the richest 20 percent of the population rises at the beginning of the transition, and then rapidly declines. Toward the end of the transitional period, income is more evenly distributed.

In short, in an attempt to identify patterns of development, C-S found cross-country "norms"⁶ for the basic processes of development which depend on per capita income levels. They established a "uniform" and "comprehensive" description of structural transformation. In other words, they determined the average or normal patterns of development for all countries, especially the developing ones.

6. Norms in patterns of development approach refer to the "average" or "normal" relations showing the expected transformation during the transition from a low income, agrarian economy to an industrial urban economy with substantially higher per capita income.

But are the associations represented by patterns of development, like the transition from an agricultural to industrial economy, necessary conditions for economic development, or do they only represent statistical correlations for a given sample and period?

At a broad level, as Solow (1977:493) points out, "...the standard pattern of economic development is something like a historical likelihood or near-necessity. The modern world could have evolved somewhat differently, but since it did not, it would be extraordinarily difficult to change the standard pattern now." At a lower level, however, variations in the behaviour of individual components from the broad level of aggregation have to be emphasized. This notion, according to C-S (1989:6), resembles Gerschenkron (1966)'s concept of "substitutability", if it is modified to recognize that its nature depends not only on relative backwardness but also on other national factors.

For example, in resource-rich countries, the shift of resources away from agricultural production lags behind that in other countries at low levels. At higher income levels, however, the gap is much reduced. The availability of resources also affects the composition of industrial production. Resource-rich countries emphasize more the capital-intensive techniques due to the relatively high price of labour in comparison to their degree of industrialization. On the other hand, resource-poor countries have to find substitutes for primary products exports to increase their source of foreign exchange. Early development of manufactured exports and a reliance on foreign capital in those countries can be seen as a response to the absence of natural resources (C-S, 1989:33-50; 1975:64-117).

Similar discussion can be found in the field of economic history. During the 1950s and much of the 1960s, the British model has often been viewed as the only optimal path for growth. But from the 1970s onwards, this view has been challenged by several historians.⁷ In their comparative study of long-run economic growth in France and Britain, O'Brien and Keyder (1978:196) argue that "economic theory lends no support to assumptions, (...), that there is one definable path to higher per capita incomes and still less to the implicit notion that this path can be identified with British industrialization as it proceeded from 1780 to 1914." And in the conclusion of their study, they say that "... there is more than one way of transition from agricultural to industrial economy and from rural to urban society (O'Brien and Keyder, 1978:196)."

O'Brien and Keyder do not seem to reject the notion of transition from an agricultural to urban economy, but the view that the path of transition is unique is challenged.

7. See for instance Crafts (1991; 1984); Floud and McCloskey (1981); O'Brien and Keyder (1978). For an earlier attempt, see also Hobsbawm (1968).

Therefore, it can be argued, that universal factors that identify economic development is the main justification for expecting uniformities across countries in the long-run analysis of transformation. But this does not imply that there is a single unique path through which all economies have to pass. It is obvious that the above warnings should be kept in mind while evaluating and using the patterns of development approach.

In fact, since the publication of C-S's original study⁸, various writers have adopted a comparative approach of the "patterns" type to investigate in the pace of and structure of economic change (Adelman and Morris 1984; Crafts 1984; Smith 1992; Wood 1986). The main focus of these studies has been on the basic processes of accumulation and resource allocation. The work of Adelman and Morris, and that of Crafts, were attempts to establish the extent to which nineteenth century Europe shared the dimensions of structural transformation identified by C-S for contemporary countries. In her D.Phil thesis, Smith examined structural change in Sub-Saharan Africa giving an emphasis on the social indicators of development by using a pattern approach. What all the patterns studies demonstrate is that cross-country comparisons are a useful way to identify important processes in the course of economic and social development.

It should also be pointed out that the patterns of development approach is crucially important in the sense that it creates an opportunity to identify easily the development levels of specific countries. Furthermore, this approach provides a quantitative basis to examine how the development process of a particular country conforms or diverges from the norms predicted for a country of its size (as measured by population) and income level.⁹

IV. Statistical Problems Of The Model

In this part of the paper, some statistical problems of the C-S model, namely the omitted variables, goodness of fit and exchange rate conversions, will be briefly discussed.

1. Omitted Variables

Alongside income and size, other factors also influence the development processes. The impact of variables that are correlated with income over time is partly reflected in the estimated income effects. Certain long-run processes of

8. C-S updated their original study at the end of 1980s (C-S 1989). In this later version, the analysis period was extended to 1983 and the emphasis was only given to the processes of accumulation and resource allocation. The processes of demographic change and income distribution were not analysed.

9. For this aim, patterns of development approach has been applied to Turkish case, for example, by several writers. See Hatiboğlu (1978); Türkkan (1981) and Celasun (1983).

change, however, proceed over time independently of variations in income, such as changes in the level of technology, international environment or the development strategies. Such changes may lead to shifts in the dependent variables. But, as mentioned by C-S (1989:50), if these long-run changes are assumed to be universal and to affect all the countries in the same manner, their effect would be captured by the time dummy variables ($\sum \delta_i T_i$) in the basic regression equations.

2. Goodness of Fit of the Estimated Equations

In C-S model, for some of the regression equations, R^2 s are too low to explain the relationship between dependent and explanatory variables. R^2 s are particularly low for certain resource allocation and capital accumulation processes. Similarly, in some of the equations, t-ratios for the explanatory variables are too high to accept a meaningful relation between dependent and explanatory variables.

In the case where the countries are grouped according to their size (large or small) or trade orientation (inward looking or outward oriented), however, the R^2 's rise and standard errors and t-ratios fall for many development processes.

For the large country group, standard errors decline almost for all the processes, most notably on the export and primary production (C-S, 1975:106). When small countries are subdivided according to their trade orientation, the improvement in the goodness of fit of the estimated equations is obvious. Therefore, it can be argued that the statistical accuracy of the estimates improves when more homogeneous country samples are analysed. So, at least empirically, it seems better to concentrate on the homogeneous country groups in future researches on "patterns" type.

3. Exchange Rate Conversions

In patterns of development approach, the principal variable is the level of development and it is usually measured by income per capita in US dollars at official exchange rates.

It is well known that exchange rates do not measure the purchasing power of the various national currencies. Price structures vary across countries and exchange rates at best reflect only the prices of internationally traded goods, and they are not usually determined at the equilibrium levels. The alternative of using exchange rates as conversion factors for international comparisons is to reprise income in every country at a uniform set of prices. This is similar to using purchasing power parities (PPPs) as conversion factors. Such exercise was made by C-S (1988:78-84) for 27 countries. They found that real growth amounts to

68 percent of growth in income converted at exchange rates at all income levels. The remaining 32 percent represents the price effect (C-S, 1988:82).

Therefore, the impact of switching to income converted at PPPs instead of official exchange rates on the income levels would be to reduce all of them uniformly by 32 percent; but all the acceleration and deceleration effects on growth would still remain. It should, however, be mentioned that the patterns of development approach could be statistically improved by using PPPs as conversion factor instead of official exchange rates.

V. Conclusion

Although many changes have occurred in the way of looking at the development phenomenon through time, it has been traditionally viewed in the framework of structural change from the 1940s onwards. The pioneering work of Clark and subsequent studies of Kuznets and C-S could be evaluated within this context.

Clark's work on structural change heavily relied on the sectoral transformation that occurred in the course of economic growth. Together with Clark, Kuznets's herculean efforts to systematize and synthesize historical development patterns constituted a base for C-S to investigate structural transformation generally experienced by developing countries.

In doing so, C-S adopted more advanced empirical analysis than their antecedents (although further refinements have to be needed), and attempted to identify patterns of development systematically. In brief, they tried to describe the transition process of an economy from a developing to a developed one. They viewed this process as a set of socio-economic structural changes that have always accompanied the rise of per capita income level.

All in all, C-S model opened up the possibility of identifying the countries that have been following similar development strategies, and also comparing the countries with similar development patterns to drive more valid performance standards. Additionally, this attempt gave an opportunity to determine the development level of a particular country on the one hand, and comprehend how its development process deviates from the "norms" that have been identified, on the other.

In conclusion, any study dealing with the structural aspects of the development process should take into consideration the patterns approach developed by Chenery and Syrquin.

References

- ADELMAN, I and MORRIS, C.T. (1984); "Patterns of Economic Growth, 1850-1914, or Chenery-Syrquin in Historical Perspective", in M. SYRQUIN, L. TAYLOR, and L.E. WESTPHAL (Eds.) *Economic Structure and Performance: Essays in Honour of Hollis B. Chenery*, New York: Academic Press.
- CELASUN, M. (1983); *Sources of Industrial Growth and Structural Change: The Case of Turkey*, World Bank Working Papers, No:614, Washington DC.
- CHENERY, H.B. (1988); "Typical Patterns of Transformation", in H.B. CHENERY, S. ROBINSON and M. SYRQUIN (Eds.), *Industrialization and Growth*, Washington DC: Oxford University Press.
- CHENERY, H.B. and SYRQUIN, M. (1975); *Patterns of Development 1950-1970*, London: Oxford University Press.
- CHENERY, H.B. and SYRQUIN, M. (1988); "Typical Patterns of Development", in H.B. CHENERY, S. ROBINSON and M. SYRQUIN (Eds.), *Industrialization and Growth*, Washington DC: Oxford University Press.
- CHENERY, H.B. and SYRQUIN, M. (1989); *Patterns of Development 1950-1983*, World Bank Discussion Papers, No: 41, Washington DC.
- CLARK C. G. (1940); *The Conditions of Economic Progress*, London: Macmillan.
- CRAFTS, N.F.R. (1984); "Patterns of Development in Nineteenth Century Europe", *Oxford Economic Papers*, 36, 438-458.
- CRAFTS, N.F.R. (1991); *British Economic Growth During The Industrial Revolution*, Oxford: Clarendon Press.
- FLOOD, R.C. and McCLOSKEY, D.N. (1981); *The Economic History of Britain Since 1700*, Volume:1, Cambridge: Cambridge University Press.
- HATİBOĞLU, Z. (1978); *An Unconventional Analysis of Turkish Economy: An Essay on Economic Development*, Istanbul: Aktif Büro.
- HOBSBAWM, E.J. (1968); *Industry And Empire*, London: Weidenfeld and Nicolson.
- INGHAM, B. (1995); *Economics And Development*, Cambridge: McGraw-Hill, Inc.
- KUZNETS, S.S. (1971); *Economic Growth of Nations: Total Output And Production Structure*, Cambridge, Mass.: Belknap.
- KUZNETS, S.S. (1973); "Modern Economic Growth: Findings and Reflections", *American Economic Review*, 63, 3, 247-258.
- O'BRIEN, P.K. and KEYDER, Ç. (1978); *Economic Growth in Britain And France 1780-1914*, London: George Allen and Unwin.
- SMITH, M.A. (1992); *Food And Hunger in Sub-Saharan Africa*, University of Sussex, unpublished D.Phil Thesis.

- SOLOW, R.M. (1977); "Comment on Chenery" in B. OHLIN, P.O. HESSELBORN and P.M. WILKMAN (Eds.), *The International Allocation of Economic Activity*, London: Macmillan.
- SYRQUIN, M. (1991); "Patterns of Structural Change", in H.B. CHENERY and T.N. SRINIVASAN (Eds.) *Handbook of Development Economics*, Volume: I, Netherlands: Elsevier Science Publishers B.V.
- TODARO, M.P. (1994); *Economic Development*, New York: Longman.
- TÜRKKAN, E. (1981); "İktisadi Gelişme Teorisinde "Mukayeseli Geçiş Ekonomisi" Yaklaşımı ve Türkiye Örneği ("The Comparative Transition Economy" Approach in The Theory of Economic Development And The Turkish Case), *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1, 4, 1-16.
- WOOD, A. (1986); *Growth and Structural Change in Large Low-income Countries*, World Bank Staff Working Paper, No: 763, Washington DC.

HAFTALIK BORSA DERGİLERİNDEKİ UZMAN GÖRÜŞLERİN HİSSE SENETLERİ PERFORMANSLARINA ETKİLERİ

M.Baha Karan*
Yaprak Ressamoğlu**

Özet:

Etkin piyasalarda, haberler çok hızlı bir biçimde yayılmakta, yatırımcılar pazardaki her gelişmeden ve spekülatif bilgiden aynı anda haberdar olarak kendilerini bu gelişmelere göre ayarlamakta ve normalin üzerinde bir getiri elde edememektedir. Buna rağmen çeşitli gelişmiş ülkelerde yapılan çalışmalarda, o piyasalarda bile uzmanlarca tavsiye edilen hisse senetlerinin yatırımcılara zaman zaman yüksek getiri sağladığı saptanmıştır. Bu çalışmada 1993-1994 döneminde, yatırımcıların haftalık borsa dergilerinden yapılan tavsiyelere göre yatırım kararı verip vermedikleri araştırılmış ve bu dergilere göre hisse senedi alındığında, normalin üzerinde getiri elde edilip edilmediği incelenmiştir. Bu amaçla yatırımcılara yönelik bir anket çalışması yapılmış, ayrıca ekonometrik bir model kurularak, dergilerde hisse senetleri tavsiye edildikten sonra önceden tahmin edilen getiri ile gerçek getiri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark, başka bir deyişle tahmin hatası olup olmadığı araştırılmıştır.

Uygulanan anketin sonuçlara göre, yatırımcıların en temel bilgi kaynağı aracı kurumlarda çalışan uzmanlardır. Haftalık dergilerde yapılan tavsiyeler ikinci sıradadırlar. Yatırımcıların çoğunluğu, bu dergilerdeki tavsiyelere göre yatırım yapıldığında normalin üzerinde getiri elde edebileceklerine inanmamaktadırlar, hatta bu dergilerdeki tavsiyeleri yapanların zaman zaman yapay fiyat oluşturmak isteyen spekülâtlörlere alet olduklarına inanmaktadırlar.

Doç.Dr., Hacettepe Üniversitesi, İ.İ.B.F. İşletme Bölümü

** Araştırma Görevlisi, Kırıkkale Üniversitesi

Anahtar Sözcükler: Etkin piyasalar, uzman görüşleri, hisse senedi performansı

Keywords: Efficient market hypothesis, expert recommendations, stocks performance.

Kurduğumuz ekonometrik modelden elde edilen sonuçlar da, anketin sonuçlarını desteklemektedir. Haftalık dergilerde hisse senedi tavsiyesi yapıldığı ayda ve sonraki ayda istatistiksel olarak anlamlı bir tahmin hatası belirlenememiştir. Buna göre, dergilerdeki tavsiyeler yapıldıktan sonra, orta vadede hisse senetlerinin fiyatları etkilenmemektedir.

Abstract:

The Effects of Analysts' Recommendations in the Weekly Stock Market Publications on the Performance of Common Stocks

Since the dissemination of information is very fast in efficient markets, investors in stock markets are informed simultaneously from every news and speculative information. So stock prices reflect all publicity available information, investors can not have abnormal gain. However, recent researchs evidenced that some advisory services do provide valuable investment advice to investors even in western countries. This paper aims to contribute to the existing studies about efficient markets in Turkey by evaluating the investment advices of weekly periodicals between the period of 1993-1994. The reaction of stocks that are recommended by experts of weekly periodicals are analyzed and measured with respect to the stocks performance. A questionnaire is conducted to individual investors and also an econometric model is applied to measure the prediction errors of experts of weekly periodicals. It is found that, the advices of brokerage house experts are the most credible source of information of individual investors, weekly periodicals' advices the second important source. The most of the investors do not believe in the earning of abnormal gain by deciding on according to the advices of weekly periodicals. Even for some investors, the credibility of weekly periodicals' advices are so low that they are anxious about the evil intentions of them.

The findings of econometric model supported the answers of the questionnaire. A statistically significant prediction error is not determined in the month of stocks' recommendation and the following month. In this way, it is concluded that recommendations of weekly periodicals have no effect on the prices of stocks in mid-run.

Giriş

Hisse senedi piyasalarında tasarruflarını değerlendirmeye çalışan ve kendi olanaklarına göre spekülasyon yapmaya çalışan yatırımcıların çoğu, bilgilerinin kısıtlı olması, temel ve teknik analiz yapma imkanlarının olmaması nedeni ile çeşitli uzmanların görüşlerinden yararlanmaktadırlar. Gelişmiş ülkelerin sermaye piyasalarında yatırımcılara bu tür hizmetleri veren profesyonel uzmanlaşmış kurumlar, yatırım danışmanlık şirketleri ve bazı saygın yayın kuruluşlarının periyodik olarak tavsiyelerde bulunan uzmanları vardır. Şüphesiz bunların dışında uzman görüşlerini yansıtmayan, ancak piyasadaki dedikodulara dayanan tavsiyelerin de yatırımcıların yatırım kararlarını etkilediği bilinmektedir. Hatta uzman görüşlerinin ve piyasa söylentilerinin tavsiye edilen hisse senetlerine olan talebi artırdığı, dolayısıyla o hisse senedinin getirisinin yükselmesine neden olduğu öne sürülmektedir. Finansal piyasaların göreceli olarak etkin olduğu ülkelerde bu tür bilgilerden yararlanılarak normalin üzerinde getiri elde etmek mümkün olmayacağı gibi, uzman görüşlerinin hisse senetlerinin performanslarını etkileyeceğini de beklememek gerekmektedir. Etkin piyasalarda, her birey ve kurum pazardaki her gelişmeden ve spekülatif bilgiden aynı anda haberdar olarak kendini bu gelişmelere göre ayarlamakta ve sonuçta hiç kimse aşırı bir kazanç elde edememektedir. Buna rağmen çeşitli gelişmiş ülkelerde yapılan çalışmalarda, o piyasalarda bile uzman görüşlerinin hisse senetlerinin performanslarına önemli derecede etki ettiği, diğer bir ifade ile uzmanlarca tavsiye edilen hisse senetlerinin yatırımcılara zaman zaman yüksek getiri sağladığı saptanmıştır.

Ülkemizde ise, birçok bilim adamı ve uzmanın öne sürdüğü gibi hisse senedi piyasası etkin değildir. Genellikle bilimsel ya da bilimsel olmayan kaynaklar tarafından yapılan tavsiyelerin kaçınılmaz olarak bu piyasaları etkilemesi beklenmektedir. Bu tavsiyelerin bir kısmı halk arasında "tüyo" olarak adlandırılan piyasa dedikodularından, diğerleri de aracı kurum uzmanları ve yayın organlarının tavsiyelerinden oluşmaktadır. Haftalık borsa dergileri, yayın organları arasında oldukça önemli bir yer tutmaktadır. 1992 yılından itibaren ekonomi ve İMKB hakkında bilgi verme iddiası ile bir çok dergi yayınlanmaya başlamıştır. Bu amaçla yayın hayatını sürdüren onlarca haftalık dergi vardır. Hemen hemen bu dergilerin çoğunda, çeşitli hisse senetleri tavsiye edilmektedir. Bu dergilerde yapılan tavsiyelerin ne kadar bilimsel yapıldığı, yatırımcıları ve piyasayı ne kadar etkilediği bilinmemektedir.

Bu çalışmada haftalık borsa dergilerinde yapılan tavsiyelerin yatırımcıları ve hisse senetleri piyasasını ne ölçüde etkilediği araştırılmıştır. Bu amaçla

yatırımcılara yönelik bir anket uygulanmış, ayrıca ekonometrik bir model kurularak haftalık dergilerde yapılan tavsiyelerin piyasayı orta vadede(15-45gün) etkileyip etkilemediği test edilmiştir.

1. Uzman Tahminleri ve Hisse Senetlerinin Getirileri

1.1 Önceki Çalışmalar

Bu konudaki çalışmalar 20. yüzyılın ilk yarısında yatırım önerilerinin hangilerinin değer taşıdığını sınyan araştırmalara kadar uzanmaktadır. Cowles (1933) bazı yatırım önerilerini yatırımcıların dikkate almadığını göstermiştir. Colker (1963), Diefenback (1972) ve Logue ve Tuttle(1973) da buna benzer sonuçlara ulaşmışlardır. Son yıllarda bu konuda yapılan çalışmalar ise halka yapılan duyurularla hisse senetlerinin fiyatları arasında bir ilişki olduğu hakkında olumlu sonuçlar vermiştir (Bjerring et al.,1983). Bu duyurular aracı kurumlar ve dergilerde yayınlanan yatırım önerilerini kapsamaktadır. Llyod Davies ve Canes (1978), Givoly ve Lakonishok, Gorth et al.(1983) tarafından yapılan çalışmalar, aracı kurumlar ve yatırım danışmanlarının müşterilerine değerli yatırım önerilerinde bulunduğunu kanıtlamışlardır. Yapılan araştırmaların çoğu yayınlanan dergilerden çok, aracı kurumlar ve yatırım danışmanları üzerinde yoğunlaşmıştır. Yatırımcılar çok sayıda bilgi kaynakları olmasına karşın yatırım kararı verirken, analistlerin araştırma raporlarını en etkinli kaynaklardan biri olarak gözönünde bulundurmaktadırlar (Hirst et al.,1995).

Bazı araştırmacılar fiyat dalgalanmaları, analist tahminleri ve gerçekleşen kazanç değışiklikleri arasındaki ilişkileri ortaya koymaya çalışmışlardır (Beneish ve Peterson,1986); ayrıca bu bilgilerin analist tahminleri üzerindeki etkilerini ve seçilen hisse senetlerinin getiri performanslarını değerlendirmişlerdir. Elde edilen sonuçlarda, getiri performansları inceledikten hemen sonra olumlu tahmin edilen hisse senetlerinin satın alınmasıyla kazançların yükseltilebileceği ortaya çıkmıştır. Daha sonra yapılan bir çok çalışmada halka sunulan bilgilerin pazar hareketlerine etkileri incelenmiştir. (Mitchell, Mulherin, 1994, Baginski et al., 1993)

Performans değerlendirme konusunda yapılan çalışmalara ise çeşitli fonların performanslarının Treynor(1965), Sharpe(1966) ve Jensen(1968) gibi yazarlar tarafından ölçülmesiyle başlandığı ve bunun değışik yöntemlerle, pek çok ülke ve hisse senedi borsalarında tekrarlandığı ve geliştirildiği bilinmektedir. Son yıllarda bu konuda yapılan bir çalışmada tanınmış ve tanınmamış aracı kurum ve finansal analistlerin performansları çözümlenmekte ve

karşılaştırılmaktadır (Stickel 1992). Bu çalışma tanınmış analistlerin önerilerinin tanınmamışlara göre daha tutarlı, sık ve etkili olduğunu gözlemiştir.

Finansal analistlerin performans ölçümleri üzerine yapılan başka bir çalışmada da genel olarak kısıtlar üzerinde durulmuştur(Jacquillat et al., 1994). Bu çalışmada belirlenen en önemli kısıtlar, analistlerin örneklerini tek enstitüden sağlamaları ve ele alınan zamanın görece olarak kısa oluşudur. Buna göre yaptıkları çalışma pay başına kazanç tahminleri konusundaki beceriler üzerinde odaklanmaktadır. Sonuç olarak da finansal analizlerin bazı zorluklar taşıdığını ve bu analizlerin birbirleriyle yüksek derecede ilişkili olduklarını, bu yüzden performans ölçümleri yöntemlerinin birbirlerinden ayırt edilemediğini ortaya koymuşlardır. Al ve sat önerisi konusunda detaylı bir araştırma ortaya koyan Stickel(1995) ise yapılan önerilerin gücünü sınıflandırmış, ayrıca analistlerin ününü, aracı kurumların pazar becerilerini ve firma ölçeklerini sinamıştır. Sonuç olarak aracı kurumların al-sat önerilerinin hisse senedi fiyatlarını etkilediğini ortaya koymuştur.

Bu konuda yer alan deneysel çalışmalar da bulunmaktadır. Örneğin Hirst et al.(1995) yatırımcıların finansal analiz raporlarına tepkilerini deneysel olarak sinamışlardır. Analist raporlarının hem yatırım önerilerini, hem de bunu destekleyen tartışmayı kapsadığını ortaya koyarak, analistlerin hisse senedi hakkında sonucu geliştirirken etkilendiğini önesürmüşlerdir. Buna göre analistin firmayla olan ilişkisi, yöneticilerini memnun etme arzusu, firma durumu, genel ekonomik eğilimler ve firmanın hizmet sunduğu sektöre ilişkin faktörlerle ilgili gerçek görüşleri, analistin hisse senedi hakkındaki önerilerini etkilemektedir.

Dergilerde çıkan uzman görüşleriyle doğrudan ilgili çalışmalar ise son birkaç yıldır ortaya konulmaktadır. Bunlardan Beneish'in(1991) çalışmasında, bir borsa dergisinde yer alan uzman görüşlerinin hisse senedi fiyatlarına etkisi araştırılmaktadır. Bu çalışmada Beneish, Lloyd Davies ve Canes'in çalışmalarını zaman faktörünü gözönünde bulundurarak değerlendirmiştir. Peterson ve Peterson(1995)ise, haftalık bir yatırım dergisinde yayınlanan hisse senedi önerilerine hisse senetlerinin ve finansal analistlerin tepkilerini sinamışlardır. Bu çalışmanın sonucunda dergideki haberlerle analistlerin kazanç tahminleri arasında pozitif direkt bir ilişki bulunmuştur.

Brown (1996) ise, Dreman ve Berry'in makalesini tartışmış, Dreman ve Berry'nin bulgularına karşıt olarak analizcilerin kazanç tahminlerinin zaman serileri modellerinden daha tutarlı olduğunu savunmuştur.

1.2 Türkiyede Uzman Tahminleri ve Haftalık Dergiler

İMKB, on yıllık geçmişi gözönünde bulundurulduğunda dünyadaki diğer borsalara oranla oldukça genç bir borsadır ve buna paralel olarak bir borsanın yakından ilişkili yan sektörleri, yatırımcıya bilgi ve hizmet sağlayan aracı kurumlar ile bankalar, yeni yeni faaliyetlerini geliştirmeye ve yatırımcıların bilgi ihtiyaçlarını karşılamaya başlamışlardır. Sözü edilen aracı kuruluşlar, sundukları alım satım ve portföy oluşturma hizmetleri dışında yatırımcıya yatırım ve al-sat önerilerinde de bulunmaktadır. Yatırımcılar bu aracı kurumların yanında kendilerine alternatif bilgi kaynakları sağlama eğilimindedirler. Bu alternatif de genellikle yayımlanan çeşitli haftalık borsa, ekonomi ve para dergileridir. Bu dergilerden ulaşabildiklerimizin en eskisi 1988'e gitmektedir. Çıkan dergilerin çoğu bir veya iki yıl yayımlandıktan sonra çeşitli nedenlerle kapanmaktadır. Ancak iki tanesi (*Ekonomik Trend* ve *Ekonomist*) göreceli olarak uzun süredir yayın hayatı içindedirler. Bu dergilerde yayınlanan yatırım önerileri, ilk yıllarda, sadece birkaç firmayı içeren teknik analiz ve buna bağlı al-sat önerilerinin ötesine geçmemektedir. Ancak 1992 yılında *Ekonomist* dergisi *Uzmanınız diyor ki...* adlı bir sayfa oluşturarak, burada çeşitli aracı kurumlara mensup uzmanların yatırımcıya önerilerini sunmaya başlamıştır. Bu öneriler önceleri tekdüze, genel ifadelerken, zaman içinde daha standart bir hale gelmiş, uzman isimleri, çalıştıkları aracı kurumlar referans verilerek, bu raporların başında yer almışlardır. Sayfada her hafta ortalama 5-6 rapor yer almakta ve sayfa, çoğu hafta tek tek hisse senedi önerilerini de içermektedir. 1994 yılından sonra bu çeşit dergilerin sayısı artmış ve uzman görüşlerine daha sık ve düzenli olarak yer verilmiştir. Bu dergilerden bazılarının isimleri *Capital*, *Paramatik*, *Paratüyo*, *Borsacı*, *Borsamatik*, *Ekonomik Trend* ve *Ekonomist*'tir. Dergilerin bazıları düzenli olarak tavsiyelerde bulunurken, bazıları da düzensiz aralıklarla al-sat önerilerinde bulunmaktadır. Her türlü piyasa dedikoduları dergilerde yer almakta, "tüyo" adı altında yatırımcılara karlı yatırım olanakları tavsiye edilmektedir.

Bu dergilerde yapılan tavsiyelerin ne ölçüde piyasayı etkilediği, ya da yatırımcıya normalin üzerinde getiri sağlayıp sağlamadığı bilinmemektedir. Yaptığımız ön değerlendirmede, bu dergilerin bir kısmının bazı aracı kurumlarla ve büyük spekülâtorlerle ilişkide olduğu yönünde düşünceler bulunduğu belirlenmiştir. Birçok yatırımcının ülkemizde büyük çapta manipülasyon yapıldığına inanmakta olduğu ve bu tavsiyelerin manipülasyona alet olmasından endişe ettiği ve bu nedenle tavsiyelere kuşku ile baktığı gözlenmiştir.

1.3. Teori ve Hipotez

Birçok ülkede yatırımcıların, yatırım kararı verirken yararlandıkları en önemli bilgi kaynağı uzman görüşleridir. Ashında uzman görüşlerinin amacı yatırımcıların görüşlerini ve yatırım kararlarını etkilemektir. Uzmanlarla yatırımcıların karşılıklı olarak bilgi alıp verme ilişkilerini anlayabilmek için, bu ilişkinin yapısal özelliği üzerinde durmak gerekmektedir. Psikoloji literatüründe ikna etmeye yönelik bir bilgi akışının şu iki faktöre aynı anda dayanması gerektiği belirtilmektedir:

1. *Bilgiden yararlanan(yatırımcı)'ın bilgi veren(uzman)'in mesajı ile ilgili önceki beklentileri,*
2. *Mesajın bilgiden yararlananın beklentilerini onaylayıp onaylamaması.*

Psikoloji literatürüne göre, mesaj beklentilere uygunsuz mesajı alan, gerçeklerden çok önceki beklentilerinin etkisi ile mesaja uygun davranacaktır. Eğer mesaj beklentileri onaylamazsa, mesajı alan büyük olasılıkla beklentilerine göre mesajı yargılamayacak, onun yerine mesajın pozisyonunu destekleyen diğer bir alternatif sebebe inanacak ve daha sonra mesajın fikrini kullanarak hangi durumsal olayların mesajın beklenilmeyen önerimlerde bulunmasına neden olduğunu araştıracaktır. Görülebileceği gibi, bilgiden yararlananların beklenilmeyen mesajlarla ilgili yargıları, mesaj öncesi beklentilerden çok mesajın gücünden etkilenmektedir.

Güçlü bir mesaj piyasadaki bir hisse senedi ile ilgili beklentilerden sapmalara neden olabilecektir, hisse senedinin getirisi yapılan tavsiyenin gücünün etkisi ile yükselebilecektir. Eğer bu tavsiye bilimsel bir tabana oturtulmuşsa, olumlu bir mesajın etkisi bir kaç günle sınırlı kalmayacak, en azından bir kaç hafta elde ettiği getiriye koruyabilecektir.

2. Araştırma

Hipotezimize göre yatırımcılar, uzman görüşlerinden etkilenmektedir. Buna göre ülkemizde de yatırımcıların gerçekten uzmanların görüşlerinden etkilenip etkilenmediği, diğer bir ifade ile haftalık borsa dergilerinde yapılan tavsiyelerin hisse senetleri getirilerine etkili olup olmadığını araştırmak amacı ile, bireysel yatırımcılara yönelik bir anket yoluyla ve geçmiş borsa verilerinden yararlanılarak bir regresyon modeli kurulacaktır.

2.1. Anket

Bireysel yatırımcıların yatırım kararlarında haftalık dergilerin etkinliğini değerlendirmek ve etkili olan diğer faktörleri araştırmak amacı ile bir anket çalışması yapılmıştır. On sorudan oluşan bu ankette, özellikle haftalık dergilerdeki uzman tavsiyelerinin etkileri araştırılmıştır. Anket, Ankara'da faaliyet gösteren aracı kurumların seans odalarında aktif olarak yatırım yapan bireylere yönelmiştir. Bu amaçla rastgele seçilen 12 aracı kurumla işbirliğine girilerek, borsa seansını izleyen rastgele 250 yatırımcının anket formunu doldurması sağlanmıştır. Böylece, yaklaşık olarak her bir kurumda 15-25 yatırımcı ankete yanıt vermiştir (Tablo 1). Yanıt veren yatırımcıların genellikle seans odalarına sık gelen ve bu nedenle aktif yatırım stratejisi uygulayan kişiler olduğu gözlemlenmiştir.

Elde edilen sonuçlara göre yatırımcılar, çoğunlukla yatırımlarını aylık periyodlarla yapmaktadırlar (%32.5). Bunu haftalık yatırımlar izlemekte, kısa vade olarak kabul edilen gün içi, günlük ve haftalık dönemler itibarıyla yatırımlar ise toplam olarak %55.9'a ulaşmaktadır. Şüphesiz ankete yanıt veren yatırımcıların genellikle aktif yatırımcı olması kısa dönem yatırımlarının yüksek olmasında etkili olmuştur, ancak aracı kurumların yetkililerince yapılan görüşmeler sonucunda, bu durumun genel bir eğilim olduğu saptanmıştır.

Yatırımcıların yaklaşık 1/3'ü tek bir hisse senedine yatırım yaparken, diğerleri risklerini düşürmek amacıyla portföy oluşturmaktadır. Bu yatırımların da çoğunlukla teknik ve temel analize dayandığı belirlenmiştir (%78.1). Ancak temel ve teknik analiz yapabilmek için belirli bir düzeyde eğitim almak gerektiğinden ve ülkemizde yatırımcıların bu konudaki eğitimlerine yönelik bir araştırma olmadığından, yatırımcıların bu yanıtlarını ihtiyatla karşılamak gerekmektedir. Yatırımcıların bu tür analizlerle ilgili sonuçları aracı kurum uzmanlarından ve çeşitli yayınlardan elde ettikleri düşünülmektedir. Ayrıca dördüncü soruya verilen yanıtlardan anlaşıldığına göre, yatırımcılar en çok aracı kurum uzmanlarının tavsiyelerine güvenmektedirler (%51.3). Bu sonucu %23.1 ile haftalık dergilerdeki tavsiyeler takip etmektedir.

Yatırımcıların çoğu haftalık dergilerdeki tavsiyelere dayanarak yatırım yapıldığında, normalin üzerinde getiri elde edilebileceğine inanmamaktadırlar (%71.2). Bu tavsiyelere göre yatırım yapıldığında, kaç gün içinde yüksek getiri elde edilebileceği konusundaki sorudan alınan yanıtlara göre, yatırımcıların üzerinde birleştiği belirli bir süre yoktur.

Tablo 1. Yatırımcı Anketi Sonuçları

Sorular	Yanıtlar					
	Gün içi % 11.7	Günlük 16.9	Haftalık 27.3	Aylık 32.5	Yıllık 11.7	
1.Yatırımınızı hangi sıklıkta yaparsınız?						
2.Tek bir hisse senedine mi, yoksa portföye mi yatırım yaparsınız?	Tek senet % 30.6	Portföy 69.4				
3.Hisse senedi seçerken en temel kriteriniz hangisidir?	Temel analiz % 33.1	Teknik analiz 35	Tavsiye 13.1	Önzezi 18.8		
4.En çok kimin tavsiyesine güvenirsiniz?	Ara Kurum uzmanları % 51.3	Arkadaş 8.3	Haftalık dergiler 23.1	Gazete 3.8	Radio, TV 4.5	Dedikodu 9.0
5.Sizce haftalık dergilerdeki tavsiyelere dayanarak normalin üzerinde kazanmak mümkün mü?	Evet % 28.8	Hayır 71.2				
6.Sizce haftalık dergilerdeki tavsiyelere göre yatırım yapıldığında hangi sürede yüksek getiri elde edilir?	Dergi çıkar çıkmaz % 21.6	Bir gün 7.5	2-7 gün 21.6	8-20 gün 15.7	30-60 gün 13.4	60 gün ve fazla 20.1
7.Sizce haftalık dergilerdeki tavsiyelere göre yatırım yapıldığında 15-20 günde yüksek getiri elde edilir mi?	Evet % 33.3	Hayır 66.7				
8.Sizce haftalık dergilerdeki tavsiyeler nasıldır?	İyi niyetli % 21.6	Yanılıcı 15.1	Bazen iyi niyetli, bazen de yapay fiyat oluşturanlara alet olurlar. 63.3			
9.Sizce haftalık dergilerdeki tavsiyeler neye dayanır?	Temel ve teknik ana. % 47.7	Uzman tecrübesi 30.2	Rastgele 22.1			
10.Sizce hangi dergideki tavsiyeler yatırımcıyı en çok kazandırmıştır?	Ekonomist % 33.0	Borsamatik 11.7	Paramatik 27.2	Trend 13.6	İntermed Ekonomi 2.9	Diğer 11.7

Yatırımcıların ancak %21.6'sı bu dergilerin iyi niyetle tavsiye yaptıklarına inanmaktadır. Tavsiyelerin yatırımcıyı yanlış yöne sevkettiğini ya da bu tavsiyelerin zaman zaman yapay fiyat oluşturanlara alet olduğunu düşünenler çoğunluktadır(%78.4). Diğer bir ilginç sonuç da, yatırımcıların %22.1'inin bu tavsiyelerin rastgele yapıldığını düşünmesidir.

Yatırımcılara göre en isabetli tahminleri yaparak yatırımcılara en çok para kazandıran dergi, göreceli olarak daha uzun bir yayın hayatı olan *Ekonomist* dergisidir(%33.0). Bu dergiyi *Paramatik* takip etmektedir.

2.2 Model

2.2.1. Veriler

Ülkemizde özellikle bireysel yatırımcılar, İMKB'na kısa vadede büyük getiri elde etmek amacı ile gelmektedirler. Bu yatırımcıların çoğunun bilimsel analizlerden çok tavsiye ve söylentilere göre yatırım pozisyonu aldıkları, sık sık gözlenmektedir. Anket sonuçlarında görüldüğü gibi, yatırımcıların en önemli bilgi kaynağı, aracı kurumlardaki uzmanlar ile haftalık dergilerdeki tavsiyelerdir.

Bu çalışmada, haftalık borsa dergilerinde yayınlanan yatırım uzmanı tavsiyelerinin tutarlılığını ortaya koymak amacıyla Ocak 1993-Aralık 1994 tarihleri arasındaki hisse senedi önerileri değerlendirilmiştir. Araştırmada aylık veriler kullanılmıştır. Bunun temel nedeni, İMKB'nin, yalnız hisse senetlerinin sermaye arttırımı ve temettü ödemelerine göre düzeltilmiş aylık getirilerini yayınlıyor olmasıdır. İMKB ya da başka bir kuruluşun hisse senetlerinin düzeltilmiş günlük veya haftalık getiri ile ilgili bir yayını tesbit edilememiştir. Aylık getirilerle çalışmamızın diğer bir nedeni de, yatırımcının ortalama yatırım süresinin bir çok aracı kurumun ileri sürdüğünün aksine orta vadeli(15-45 gün) olup olmadığının test edilmesidir. Çalışmanın iki yıla sınırlı kalmasının en önemli nedeni ise, 1993 yılı öncesi dergilerin çok düzensiz bir şekilde hisse senedi tavsiye etmeleridir. Kurduğumuz modelin özelliği nedeni ile 1995 yılı verileri kullanılmamıştır. Genellikle iki yıllık bir dönemi kapsıyan borsa araştırmalarının ekonomik dönüşümleri kapsayabilmek bakımından yeterli oluşundan ötürü, yararlandığımız dönemin bilimsel bir değerlendirme için yeterli olduğu düşünülmüştür. Araştırma için *Capital*, *Paramatik*, *Ekonomik Trend* and *Ekonomist* gibi Türkiye'de mevcut olan başlıca dergiler incelenmiş, uzman tavsiyelerini içeren en yapılaşmış ve devamlı veriler araştırılmıştır.

Menkul kıymetler borsası diğer ülkelerle karşılaştırıldığında, göreceli olarak genç bir borsadır. Yayınlanan dergiler ise devamlılık göstermemekte ve bazıları sadece bir iki yıldır yayınlanmaktadır. Bu koşullar altında bu makalede kullanılan veriler, çoğunlukla en eski ve göreceli olarak çok satan haftalık borsa dergilerden biri olan ve haftalık hisse senedi uzman tavsiyelerini içeren *Ekonomist*'ten seçilmiştir. Her hafta '*Uzmanınız diyor ki...*' sayfasında özel aracı kurumların uzmanları, varolan ekonomik ve spekülatif faktörlerin ışığı altında

yatırım tavsiyelerinde bulunmaktadır. Ayrıca düzenli olmamakla birlikte yatırımcılar için hisse senedi önerilerinde de bulunmaktadır. Bu hali ile dergi, piyasa dedikodularını yansıtmaktan çok, belli başlı aracı kurumun uzmanlarının tavsiyelerini içermektedir.

Yapılan öneriler sadece satın alma önerileridir. Çalışmada sadece hisse senetleri alım önerileri ele alınmış, senet önerisi bulunmayan haftalar için de sektör önerilerinden yararlanılarak, tavsiye edilen sektörlerden hisse senetleri seçilmiştir. Araştırmanın uygulandığı dönemde dergilerde çok az sayıda hisse senedi satın önerisi yapıldığından, satın önerileri çalışmanın kapsamına alınmamıştır. Bu seçim yapılırken şu kriterler gözönünde bulundurulmuştur:

- (1) Her ay için 9 hisse senedi belirlenmiştir.
- (2) Seçim yapılan ayın ilk onbeş gününde önerilen senetler tercih edilmiştir.
- (3) Dokuz hisse senedi tamamlanamazsa ilk onbeş günlük sektör önerileri değerlendirilmiştir.
- (4) Tekrar önerilen hisse senetlerinin ardışık aylara denk gelmemesi amacı ile, en az 4 ay geçmeden aynı hisse senedi değerlendirmeye alınmamıştır.

Yukarıdaki noktalar gözönünde bulundurularak Ocak 1993-Aralık 1994 dahil olmak üzere yirmi dört ay için hisse senedi önerileri belirlenmiş ve her ay için ortalama dokuz hisse senedi seçilerek, bu veriler değerlendirilmiştir. Ayrıca İMKB'ndan elde edilen bileşik aylık getirilerden yararlanılmıştır.

2.2.2. Yöntem

Bu çalışmada, haftalık dergilerdeki uzmanların yaptıkları tavsiye sonucunda, tavsiye ettikleri hisse senetlerinin getirilerini etkileme güçleri, piyasa modelinin tahmin hatalarının ölçülmesiyle incelenmiştir. Kullanılan piyasa modeli şöyledir:

$$R_{it} = \alpha_i + \beta_i R_{mt} + e_{it}$$

R_{it} = Firma i 'nin t ayındaki getirisi

R_{mt} = İMKB endeksinin t ayındaki getirisi

e_{it} = Hata terimi

α_i, β = Regresyon katsayıları

Çalışmada iki değişik yaklaşım izlenmiştir. Birinci yaklaşımda, her ay tavsiye edilen hisse senetleri ayrı ayrı değerlendirilmiştir. Buna göre, her bir gözlenen örnek hisse senedi, daha önceki bölümde açıklandığı gibi, ayın ilk onbeş gününde dergilerde tavsiye edilen senetler arasından seçilmiştir. Hisse senedinin seçildiği ay "olay ayı", diğer bir ifade ile "t=0" olduğu ay olarak kabul edilmiştir. Böylece o aydan bir önceki ay "t=-1" ve bir sonraki ay ise "t=+1" olacaktır. Her bir örnek hisse senedi için kurulan modelde gözlem, "t=-13"den "t=-2" ile "t=+2"den "t=+13" ayları için yapılmıştır. Diğer bir ifade ile, modelimiz olay ayı ile o aydan bir önceki ve bir sonraki ayın değerlerinin kullanılmadığı 24 aylık dönem kapsamaktadır. Örneğin 1994 yılı Ocak ayında uzmanların tavsiye ettikleri bir senet için kurulan modelde, gözlemler 1992'nin Aralık ayında başlayacak ve 1993 Ocak-Kasım döneminde devam edecektir. 1993 Aralık, 1994 Ocak ve Şubat gözlemleri modele dahil edilmeyecekler, ancak gözlem, 1994 Mart-1995 Şubat dönemini de içerecektir.

Ocak 1993-Aralık 1994 dönemindeki 24 ay için modelimiz defalarca kurulmuştur (yaklaşık olarak her ay için 9 tavsiye edilen hisse senedi gözlenmiştir). Daha sonra her bir hisse senedinin -1, 0 ve +1 aylarındaki gerçek getirileri ile model yardımı ile tahmin edilen getirilerinin farkı hesap edilerek tahmin hataları bulunmuştur. O halde,

$$PE_{it} = R_{it} - (\alpha_i + \beta_i R_{mt})$$

$$PE = \text{Tahmin hatası}$$

Böylece her bir hisse senedi için tavsiye yapılmadan önceki ayın, olay ayın ve olaydan bir sonraki ayın tahmin hataları hesap edilerek, bu aylarda pozitif ya da negatif anormal getiri elde edilip edilmediği belirlenmiştir. Daha sonra, tüm örnek firmalar için -1, 0 ve +1 aylarını ayrı ayrı içeren ortalama tahmin hataları aşağıdaki formülден yararlanılarak bulunmuştur;

$$APE_t = 1/N \sum_{i=1}^N PE_{it}$$

$$APE_t = \text{Ortalama tahmin hatası}$$

$$N = \text{Örnek olarak alınan tüm firmalar (hisse senetleri) sayısı}$$

Bu ortalamalar toplanarak, analiz dönemindeki kümülatif ortalama tahmin hatası şöyle hesap edilmiştir;

$$CAPE_k = \sum_{t=1}^k APE_t$$

$CAPE_k$ = Kümülatif ortalama tahmin hatası

Ortalama ve kümülatif ortalama tahmin hatalarının istatistiksel olarak anlamlı olup olmadıklarını test etmek için, örnek hisse senetlerinin ortalama tahmin hatalarının standart sapmasının hesap edilmesi gerekmektedir. Bu da

$$s(APE_t) = \sqrt{1/(N-1) \sum_{t=1}^N (APE_t - \overline{APE})^2}$$

\overline{APE} = Ortalama tahmin hata

Hipotezimize göre, olay ayında ortalama ve kümülatif ortalama tahmin hatalarının sıfırdan farklı ve pozitif olması gerekmektedir. Bu hipotezi test etmek için t istatistiğinden şu şekilde yararlanmak mümkündür;

$$APE_t / s(APE_t) \cong t$$

$$CAPE_k / [ks^2(APE_t)]^{1/2} \cong t$$

Çalışmada izlenen ikinci yaklaşımda da, aynı yöntem, portföyler oluşturularak izlenmiştir. Her ay tavsiye edilen ortalama 9 hisse senedinden eşit ağırlıklı portföyler oluşturulmuştur. Böylece 24 aylık analiz dönemi için 24 ayrı portföy oluşturularak, ortalama ve kümülatif ortalama tahmin hataları hesap edilmiştir. Elde edilen sonuçların anlamlılık testleri yapılmıştır.

2.2.3. Bulgular

Bu çalışmada haftalık borsa dergilerindeki uzman görüşlerinin piyasayı etkilediği kabul edildiğinden, dergi yayımlandıktan belirli bir süre sonra (15 gün veya 45 gün) dergide tavsiye edilen hisse senetlerinin normalin üzerinde getiri sağlayacağı beklenmekteydi. Elde edilen sonuçlara göre, hisse senetlerinin aynı ayı değerlendirildiği yaklaşımda, olay ayından bir ay önce ve olay ayında

tavsiye edilen hisse senetleri pozitif anormal getiri sağlamışlar, ancak bu sonuçlar istatistiksel olarak anlamsız çıkmıştır (Tablo 2). Buna göre haftalık borsa dergilerinde uzmanların tavsiyeleri, orta vadede hisse senetlerinin performanslarının üzerinde herhangi bir etki yaratmakta ve bu senetlere yatırım yapanlar normalin üzerinde getiri elde edememektedirler. Aylık portföyler kurularak uygulanan yöntemde de sonuçlar oldukça önemsiz çıkmıştır.

Tablo-2

Borsa Dergilerinde Uzmanlar Tarafından Yapılan Tavsiyelerin Hisse Senetleri Fiyatlarına Etkileri :-1, 0 ve +1. Aylardaki Ortalama ve Kümülatif Ortalama Tahmin Hataları

Dönem	Hisse Senedi		Portföy	
	APE_t	$CAPE_t$	APE_t	$CAPE_t$
-1	.065 (.229)	.063 (.521)	-.003 (-.011)	-.003 (-.011)
0	.037 (.147)	.097 (.287)	-.046 (-.178)	-.048 (-.363)
+1	-.001 (-.002)	.092 (.266)	-.064 (-.274)	-.1124 (-.693)

Ancak elde edilen bu sonucun eksik ve yanlış yönlerini de ortaya koymak gerekmektedir. Bulgularımız, haftalık borsa dergilerindeki uzman görüşlerinin hisse senetleri üzerindeki etkisini yalnız orta vadede ve belirli zaman kesitleri itibarıyla vermektedir. Diğer bir anlatımla, araştırmada kurduğumuz model ile olay ayının, bir önceki ayın ve bir sonraki ayın sonundaki görüntülerin fotoğrafları elde edilmiş, buna karşılık olayın sonuçlarının tamamının filmi çekilememiştir. Ülkemizde yatırımcıların yatırımlarını genellikle çok kısa vadeli ve spekülasyona yönelik yaptıkları öne sürüldüğünden ve olayın sonuçlarını daha geniş ve detaylı görebilmek için günlük verilerden, hatta gün içindeki birinci ve ikinci seans verilerinden yararlanmak gerekecektir. Böylece borsa dergisinde bir hisse senedi tavsiye edildikten sonra, herhangi bir etki oluşmuşsa, bu etkinin tesiri ile yatırımcıların kaç gün sonra normalin üzerinde getiri sağlayabileceği görülecektir.

Sonuç

Hisse senedi yatırımı yapan özellikle bireysel yatırımcıların, yatırım kararlarında haftalık borsa dergilerindeki uzman görüşlerinin önemli etkileri olduğu ve bu tavsiyelere dayanılarak yatırım yapıldığında, ülkemize göre daha etkin olan gelişmiş ülkelerdeki piyasalarda bile normalin üzerinde getiri elde etmenin mümkün olduğu yönündeki görüşler son yıllarda tartışılmaktadır. Ayrıca bu tür yayınların bir spekülasyon ortamı yaratarak, yayın yapıldıktan bir süre sonra tavsiye edilen hisse senetlerinin fiyatlarını etkilediği önesürülmektedir. Ülkemizde de yatırımcıların yararlanabilecekleri sınırlı sayıda bilgi kaynağı vardır. Bu nedenle haftalık borsa dergilerinden yapılan tavsiyeler önem kazanmaktadır. Son yıllarda bu tür dergilerin satışlarındaki ve çeşitlerindeki artışlar, bu görüşü desteklemektedir. Ancak yatırımcıların ne ölçüde bu tavsiyelere göre yatırım kararı aldığı ve bu tür haberlerin orta vadede yatırımcıya normalin üzerinde bir getiri sağlayıp sağlamadığı yönünde yeterli araştırma yoktur.

Bu çalışmada 1993-1994 döneminde, yatırımcıların haftalık borsa dergilerinden yapılan tavsiyelere göre yatırım kararı verip vermedikleri araştırılmış ve bu dergilere göre hisse senedi alındığında, normalin üzerinde getiri elde edilip edilmediği incelenmiştir. Bu amaçla yatırımcılara yönelik bir anket çalışması yapılmış, ayrıca ekonometrik bir model kurularak, dergilerde hisse senetleri tavsiye edildikten sonra önceden tahmin edilen getiri ile gerçek getiri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark, başka bir deyişle bir tahmin hatası olup olmadığı araştırılmıştır.

Uygulanan anketin sonuçlarına göre, yatırımcıların en temel bilgi kaynağı aracı kurumlarda çalışan uzmanlardır. Haftalık dergilerde yapılan tavsiyeler ikinci sıradadırlar. Yatırımcıların çoğunluğu, bu dergilerdeki tavsiyelere göre yatırım yapıldığında normalin üzerinde getiri elde edebileceklerine inanmamaktadırlar, hatta bu dergilerdeki tavsiyeleri yapanların zaman zaman yapay fiyat oluşturmak isteyen spekülatörlere alet olduklarına inanmaktadırlar.

Kurduğumuz ekonometrik modelden elde edilen sonuçlar da anketin sonuçlarını desteklemektedir. Haftalık dergilerde hisse senedi tavsiyesi yapıldığı ayda ve sonraki ayda istatistiksel olarak anlamlı bir tahmin hatası belirlenmemiştir. Buna göre, dergilerdeki tavsiyeler yapıldıktan sonra, orta vadede hisse senetlerinin fiyatları etkilenmemektedir. Ancak kısa vadede herhangi bir etki olup olmadığını belirlemek için bu modelin günlük verilerle kurulması gerekmektedir.

Kaynakça

- Beneish, M. D., "Stock Prices and the Dissemination of Analysts' Recommendations", *Journal of Business*, Cilt 64, No.3, 1991.
- Bjerring, J. H., Lakonishok, J. ve Vermaelen, T., "Stock Prices and Financial Analysts' Recommendations", *Journal of Finance*, Cilt XXXVIII, No.1, 1983.
- Brown, L. D., "Analysts' Forecasting Errors and Their Implications for Security Analysts: An Alternative Perspective", *Financial Analysts Journal*, Ocak-Şubat 1996.
- Colker, S., "An Analysis of Security Recommendations by Brokerage Houses", *Quarterly Review of Economics and Business*, Cilt 3, Yaz 1963
- Dreman, D. N. ve Berry, M. A., "Analysts' Forecasting Errors and Their Implications for Security Analysts", *Financial Analysts Journal*, Ocak-Şubat 1995.
- Diefenback, R., "How Good is Institutional Brokerage Research", *Financial Analysts Journal*, Ocak-Şubat 1972
- Givoly, D. ve Lakonishok, J., "Information Content of Financial Analysts' Forecast of Earnings: Some Evidence of Semi-Strong Inefficiency", *Journal of Accounting and Economics*, Cilt 1, 1979
- Hirst, D. E., Koonce, L. ve Simko, P.J., "Investor Reactions to Financial Analysts' Research Reports", *Journal of Accounting Research*, Cilt 33, No.2, Sonbahar, 1995.
- Harvard Business Review, Cilt 43, 1965
- Jacquillat, B. ve Gradin, P., "Performance Measurement of Analysts' Forecasts", *Journal of Portfolio Management*, Sonbahar, 1994.
- Jansen, M.C., "The Performance of Mutual Funds in the Period 1945-1964", *Journal of Finance*, Cilt 23, Mayıs, 1968.
- Lloyd Davies, P. ve Canes, J., "Stock Prices and the Publication of Second Hand Information", *Journal of Business*, Cilt 51, 1978.
- Logue, D. ve Tuttle, D., "Brokerage House Investment Advice", *Financial Review*, Cilt 8, 1973
- Mitchell, M. L. ve Mulherin, H., "The Impact of Public Information on the Stock Market", *Journal of Finance*, Cilt XLIX, No.3, 1994.
- Peterson, D. R. ve Peterson, P. P., "Abnormal Returns and Analysts' Earnings Forecast Revisions Associated with the Publications of *Stock Highlights* by Value Line Investment Survey", *Journal of Financial Research*, Cilt 18, No.4, Kış, 1995.
- Stickel, S. E., "Reputation and Performance Among Security Analysts", *Journal of Finance*, Cilt XLVII, No.5, 1992.

Stickel, S. E., "Accuracy Improvements from a Concensus of Updated Individual Analysts Earnings Forecasts", *International Journal of Forecasting*, No.9, 1993.

Stickel, S. E., "The Anatomy of the Performance of Buy and Sell Recommendations", *Financial Analysts Journal*, Eylül-Ekim 1995.

Sharpe, W.F., "Capital Asset Prices: A theory of Market Equilibrium Under Conditions of Risk", *Journal of Finance*, Cilt 19, Sayı.4, 1964.

Treynor, J., "How to Rate Management of Investment Funds", *Harvard Business Review*, Ocak-Şubat, 1965.

İSTANBUL BORSASINDA ÇEŞİTLENDİRME VE PORTFÖY OLUŞTURULMASI

Ayşe YÜCE*

Özet

Bu makalede gelişmekte olan borsalardan biri olan İstanbul Borsası'nda çeşitlendirme ve portföy oluşturulması problemi incelenmektedir. Bu inceleme iki aşamada yapılmaktadır.

Birinci bölümde çeşitlendirme süreci 4 Ocak 1988 ile 31 Temmuz 1992 tarihleri arasında İstanbul borsasına kote edilmiş olan 119 hisse senedi fiyatı kullanılarak incelenmektedir. İkinci bölümde ise 11 Ağustos 1989 da çıkarılan 32 numaralı kararname ile Türkiye'de yabancıların hisse senedi yatırımlarıyla ilgili bütün kısıtlamaların kaldırılmasının etkilerini irdelemek amacıyla 11 Ağustos 1989'dan önce borsaya kote edilen elli altı hisse senedi, 11 Ağustos 1989'dan önceki ve sonraki dönemlerde incelenip, iki dönem sonuçları birbirleriyle karşılaştırılmıştır. Sonuçlar, bütün dönemlerde, 10-15 hisse senediyle oluşturulan portföylerle, beklenmeyen fiyat varyanslarının %80'inin giderileceğini göstermiştir.

Abstract

Diversification and Portfolio Compilation with Data of Istanbul Stock Exchange Market

This paper examines the diversification question in one of the emerging stock exchanges: İstanbul Stock Exchange. The results show that with portfolios of 10-15 stocks, 80% of the variance of the unexpected prices can be diversified.

A recent trend among developing countries is the removal of restrictions on both domestic investment of foreign investors and foreign investments of citizens of their countries. Decree No. 32 (passed on August 11, 1989) removes all restrictions on overseas institutions and individuals on

*Yrd.Doç.Dr. Bilkent Üniversitesi, İşletme Fakültesi

Keywords: Portfolio, diversification, İstanbul Stock Exchange

Anahtar Sözcükler: Portföy, Çeşitlendirme, İstanbul Borsası

investment in securities offered at the İstanbul Stock Exchange. In the second part of the paper the results of the diversification process before and after August 11, 1989 are compared.

Giriş

Sermaye piyasaları yöreselden küreselleşmeye gittikçe, gelişmekte olan ülkelerin borsalarının kıymeti gün geçtikçe artmaktadır. 1980 lerin sonları ve 1990 ların başlarında ülkeler arasındaki sermaye akışları daha serbest hale gelmiştir. Bu gelişimin sonucunda gelişmiş ülkelerdeki yatırımcılar, ekonomik yönden gelişmesini tamamlamamış ülkelerdeki büyüme fırsatlarının gelişmiş ülkelere göre daha fazla olduğunu anlamışlardır. Bu yatırımcılar, riski azaltmak ve etkili bir çeşitlendirme elde edebilmek amacıyla yabancı ülkelerin hisse senetlerini portföylerine dahil etmeye başlamışlardır. Aynı dönemlerde gelişmekte olan ülkeler de değişik kaynaklardan kapital elde etmek amacıyla ya kendi borsalarını kurmaya başladılar, ya da kurulmuş borsalarda yabancı yatırımcılara uyguladıkları kısıtlamaları azalttılar.

Sovyetler Birliği'nin çöküşünün ve gelişmekte olan ülkelerdeki finansal liberalizasyon hareketlerinin arkasından 1980 lerin ikinci yarısından itibaren yeni borsalar kurulmaya başlanmıştır. Bu yeni borsalar aşağıda sıralanmıştır: İstanbul Borsası, Varşova Borsası, Moskova Borsası, Budapeşte Borsası, Prag Borsası, ve Bratislava Borsası. Genellikle yatırımcılar bu pazarlardan, politik riskler ve yabancı yatırımcılara uygulanan kısıtlamalardan dolayı çekinmiş ve uzak durmuşlardır. Ancak son senelerde gelişmekte olan ülkelerin politik riskleri azaldığı gibi, bu ülkelerde yabancı yatırımcılara uygulanan kısıtlamalar da azaltılmıştır.

Yakın zamana kadar, gelişmekte olan ülkelerin hisse senetlerinin istatistiksel özellikleri ve çeşitlendirme olanakları hakkında çok az bilgi vardı. Erranza (1985) gelişmekte olan on ülke borsasını (Brezilya, Şili, Yunanistan, Hindistan, Kore, Arjantin, Meksika, Tayland, Tayvan, ve Malezya) incelemiş ve hisse senedi getirilerinin istatistiksel ve dağılım özelliklerini geliştirmiş ülke hisse senetlerinin özellikleriyle karşılaştırmıştır. Araştırmanın sonucunda, gelişmekte olan ülke hisse senetleri özelliklerinin küçük Avrupa borsaları hisse senetleri özellikleriyle benzer olduklarına karar vermiştir.

Genellikle gelişmekte olan ülkelerin borsalarında gelişmiş ülkelerin borsalarına göre çok daha az sayıda hisse senedi yer alır. Firmaların çoğu da birbirleriyle holding firmaları aracılığıyla ilişki içindedir. Bütün bu koşullar

Solnik (1975), ve Grubel (1968) gibi araştırmacıları, özellikle küçük borsaların yatırımcılarını milletlerarası yatırıma teşvik etmeye yönlendirmiştir.

Bu makalede İstanbul borsasında çeşitlendirme ve etkili portföy oluşturulması incelenmektedir. İstanbul borsası, faaliyetlerine 2 Ocak 1986 da başlamış ve hızla büyüyerek 1992-1993 seneleri arasında pazar kapitalizasyonunu ikiye katlayıp, onu \$ 9,477,000 dan \$ 18,819,000 a çıkarmıştır. İstanbul borsası son senelerin en hızlı büyüyen borsalarından biridir ve hacim olarak şu anda Orta Doğunun en büyük borsası haline gelmiştir.

Makalenin amacı yabancı yatırımcılar tarafından fazla bilinmeyen bir borsa olan İstanbul borsasındaki çeşitlendirme süreci hakkında, hem yabancı yatırımcılara hem de borsaya yatırıma çok kısa bir süre önce başlamış olan yerli yatırımcılara bilinçli yatırım yapabilmeleri açısından bilgi vermektir. A bölümünde önceki araştırmalar, B bölümünde veri ve metodoloji kısımları yer almaktadır. C kısmında ise bulgular tartışılmaktadır.

A. Önceki Araştırmalar

Markowitz (1959) iyi bir portföyün hisse senedi ve bonolardan oluşan uzun bir liste yerine, yatırımcılara her türlü şart karşısında korunma ve olanaklar sağlayan dengeli bir karışım olduğunu söyler. Yatırımcılar beklenen bir getiri için riski minimuma indiren çeşitlendirilmiş portföyler yaratmaya çalışırlar. Bir borsadaki hisse senetleri birbirleriyle ilgili olduklarından bütün riski sıfırlamak mümkün değildir. Ama, hisse senetlerini gelişigüzel seçip ekleyerek bir portföyün riskini azaltmak mümkündür. Ne yazık ki, çok fazla sayıda hisse senedinden oluşan bir portföyü yaratmak ve muhafaza etmek pahalıya mal olmaktadır. Bir portföye hisse senedi eklemeye devam edersek, bir noktada bu işin maliyeti, çeşitlendirmenin kazancını aşar.

Frankfurter ve Lamoureux (1987) Sharpe' in (1963) köşegen modelini Fama'nın (1965b) modeliyle karşılaştırmışlardır. Sharpe modeli hisse senedi getirilerinin normal dağılıma, Fama'nın modeli ise Pareto dağılımına sahip olduklarını varsayar. Frankfurter ve Lamoureux simülasyon yoluyla her iki dağılım ortamında da portföyler yaratmış, ve yatırımcının en iyi sonuçları esas dağılımı bildiği zaman elde ettiğini göstermişlerdir. Ama esas dağılım Paretian olduğu zaman ve yatırımcının dağılımı normal yerine Paretian kabul ettiği zamanki kazancı, istatistiksel olarak % 5 seviyesinde anlamlı değildir. Öte yandan, normallik varsayımı, normal dağılım gerçek dağılım olduğu zaman

istatistiksel olarak önemli sonuçlar doğurur. Yazarlar Paretian varsayımının, gerçek dağılım ne olursa olsun, hiç bir zaman normallik varsayımından daha iyi sonuçlar vermediğini göstermişlerdir. Sonuçta gerçek dağılım hiç bir zaman bilinmediği için, yazarlar, portföy yöneticilerinin normal dağılım varsayımı yapmalarının daha iyi sonuçlar doğuracağına karar vermişlerdir.

Portföy çeşitlendirilmesiyle ilgili aşağıdaki çalışmaların hepsi normallik varsayımıyla yapılmıştır. Evans ve Archer (1968) portföydeki hisse senedi sayısını 10dan fazla arttırmanın ekonomik hiç bir sebebi olmadığına karar vermişlerdir. Wagner ve Lau (1971), Fama (1976) da 8 ile 15 arasında hisse senedinden oluşan portföyleri önermişlerdir. Elton ve Gruber (1987) minimum riskin %20 sinden daha fazla riske sahip bir portföy elde etmek için 28 hisse senedinin gerekli olduğuna karar vermişlerdir.

Çeşitlendirilmiş bir portföy oluşturmak için ne kadar hisse senedine ihtiyaç vardır? Portföy riski, hisse senetlerinin varyanslarına, aralarındaki korelasyona, ve portföy içindeki hisse senetlerinin oranına bağlıdır. Ama rastgele seçilmiş hisse senetlerinden oluşturulmuş eşit ağırlıklı bir portföyde hisse senedi sayısı arttıkça portföy varyansı bir limite ulaşmıca kadar azalır.

Milletlerarası yatırım ile ilgili çalışmalar

Milletlerarası çeşitlendirme ilk olarak Grubel (1968) tarafından onbir ülkenin indeks portföyleri kullanılarak incelenmiş ve yatırımcıların milletlerarası çeşitlendirme ile, aynı risk seviyesinde %68 ekstra getiri elde edebileceklerini göstermiştir.

Levy ve Samat (1970), 1951-1967 döneminde milletlerarası çeşitlendirmeden elde edilecek kazancı hesaplamıştır. Yazarlar, milletlerarası çeşitlendirmenin önemli kazanç sağladığını ve bu kazancın gelişmekte olan ülke hisse senetleriyle daha da artırılabilceğini göstermiştir.

Solnik (1975) milletlerarası çeşitlendirmeyi Avrupa ülke borsalarında kote olan üçyüz hisse senedinin haftalık fiyat hareketlerinden oluşan bir veri tabanı ile incelemiştir. Yazar, Amerikan hisse senetleri için çeşitlendirme yüzdesini %73 ve İtalyan ve İsviçre hisse senetleri içinse %56 kadar bulmuştur ve Amerikan hisse senetleri ve Avrupa hisse senetleriyle bir portföy kurulursa, riskin %89 seviyesine düşürülebileceğini belirtmiştir. Solnik, Amerikan firmalarının çoğunun halka açık olduğuna, oysa Avrupa firmalarının aile şirketleri olduğuna, dolayısıyla Avrupalı yatırımcıların Amerikan yatırımcılara göre çeşitlendirme

amacıyla kullanabilecekleri hisse senetlerinin daha az olduğuna karar vermiştir. Bu da milletlerarası çeşitlendirmeyi Avrupalı yatırımcılar açısından Amerikalı yatırımcılara göre daha çekici hale getirmektedir.

1970 lerin ortalarından başlayarak gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler yabancı yatırımcılarla ilgili kısıtlamaları kaldırarak, yabancı yatırımcıların kendi ülkelerine yatırım yapmalarını özendirici tedbirler aldılar. Errunza ve Losq (1989) kısıtlamaların kaldırılmasının hisse senetlerinin toplam pazar değerini yükseltebileceğini ve ülkeninde refah düzeyini artıracığını öngörmüşlerdir. Bonser-Neal, Brauer, Neal ve Wheatley (1990), ve Gültekin, Gültekin ve Penati (1989) araştırmalarında kısıtlamaların kaldırılmasının pazarları daha entegre hale getirdiğini bulmuşlardır.

Hietala (1989) kısmen bölünmüş bir pazarda (Finlandiya) kaynak fiyatlandırılmasını incelemiştir. 1986 ya kadar Fin kanunları herhangi bir firmadaki yabancı yatırımcıların hissesini maksimum %20 olarak saptamış ve Finlandiyalıların yabancı ülke hisselerine yatırım yapmasını yasaklamıştı. Hietala kısıtlı olmayan hisse senetlerinin çoğunun primli olarak satıldığını göstermiştir. Fiyat primleri hisse senedinin betasıyla, firma büyüklüğüyle ve kısıtlanmamış hisse senedinin likiditesiyle doğru orantılı olarak değişir.

Milletlerarası kısıtlamaların kaldırılmasının yarattığı refah etkisi, Errunza ve Losq (1989) tarafından incelenmiştir. Yazarlar, kısıtlamaların kaldırılmasının bu hisse senetlerinin toplam pazar değerlerinin artırılmasıyla sonuçlanacağına karar vermişlerdir.

Japon hükümeti, Aralık 1980 de yabancı ticareti kontrol kanununu çıkardı. Bu kanun Japonya'daki birçok kapital kontrol kurallarını ortadan kaldırdı. Gültekin, Gültekin, ve Penati (1989) iki pazar arasında bölünmeye yol açan iki tip sebepten bahseder: 1-hükümetler tarafından konulan engeller, ve 2-yatırımcıların rasyonel olmayan hareketleri. Yazarlar hükümet kararlarının, bölünmüşlüğün ana sebebi olduğuna karar vermişlerdir.

Bonser-Neal, Brauer, Neal ve Wheatley (1990) yatırım kısıtlamalarının değiştirilmesi kararlarının açıklanmasının, net kaynak değerlerine göre büyük primlerle satılan kapalı uçlu ülke fon fiyatları üzerindeki etkilerini inceleyip, hükümetlerce koyulan engellerin milletlerarası pazarları bölmekte önemli derecede etkili olduklarını göstermişlerdir.

Booth, Chowdury ve Martikainen (1993) 1984-1989 döneminde kısıtlanmamış ve kısıtlanmış Fin hisse senetlerine ödenen fiyat farklarının dinamik özelliklerini araştırmış ve ortalama kısıtlanmamış getiri ile ortalama kısıtlanmış getirinin istatistiksel olarak birbirlerinden farklı olmadığını, ama kısıtlanmamış hisse getirilerinin kısıtlanmış olanlara göre daha değişken olduğunu bulmuşlardır. İki getiri serileri birbirleriyle koentegredir ve kısıtlanmış getiriler, Granger nedenselliği çerçevesinde kısıtlanmamış getirilere sebep olmaktadır.

İstanbul borsasında yabancı yatırım konusundaki kısıtlamalar 11 Ağustos 1989 tarihli 32 numaralı karamame ile kaldırılmış, ve yabancı yatırımcılara Türk hisse senetlerine ve fonlarına hükümetin iznini almadan yatırım yapmak, ve Türk yatırımcılara yabancı pazarlara yatırım yapmak için izin verilmiştir. Bu karamameden sonra Türkiyedeki hisse senedi ve bono pazarları yabancı yatırımcılara açılmıştır. Yabancı yatırımcıların elde ettikleri kazançları herhangi bir kısıtlama olmaksızın yurt dışına çıkarmalarına izin verilmiştir. Bu kanun yerli ve yabancı yatırımcıları nasıl etkiledi? Fiyat değişim yapılarında uzun dönemli değişiklikler oldu mu? Bu sorulara cevap verebilmek amacıyla, aşağıda Türk liberalizasyon sürecinin hisse senedi borsası üzerindeki etkileri, çeşitlendirme sürecinin 11 Ağustos 1989 dan önceki ve sonraki dönemleri karşılaştırılarak incelenmektedir.

B. Veri ve Metodoloji

İstanbul borsası 1 Ocak 1986 da kurulmuştur ama, hisse senedi bazında güvenilir veriler ancak 1988 den sonraki dönemi için mevcuttur. Bu makalenin ilk kısmında kullanılan veriler, tüm araştırma dönemi olan 4 Ocak 1988 ile 31 Temmuz 1992 tarihleri arasında İstanbul borsasında alınıp satılan hisse senedi fiyat değişikliklerini içermektedir. 31 Temmuz 1992 den önce borsa listelerinden çıkarılan hisse senetleri ile, en az 100 günlük fiyat verileri olmayan hisseler çıkarılarak çeşitlendirme süreci incelenmiştir. Araştırmada kullanılan 119 hisse senedinin tam listesi ekte sunulmuştur.

Makalenin bu kısmında ise, borsaya 11 Ağustos 1989 dan önce kote olan 56 hisse senedinin fiyatları incelenmiş ve bu hisse senetleriyle portföyler oluşturulmuştur.

a) Veri Analizi

Araştırmaya başlamadan önce bir veri analizi yapılarak çeşitli hisse senetlerinin durağan olup olmadığı araştırılmıştır.

Bir seri durağan değilse, parametrelerini güvenilir olarak hesaplamak mümkün değildir. Birinci ve ikinci momentleri (ortalama, varyans, kovaryansları) zamanla değişmeyen bir stokastik süreç, ikinci derecede durağandır. Türk hisse senedi fiyatlarının durağanlığı iki ayrı birim kök testi kullanılarak araştırıldı. Önce Augmented Dickey Fuller (ADF) metodunda aşağıdaki eşitlik kullanıldı:

$$\Delta Y_t = \alpha_0 + \alpha_1 Y_{t-1} + \alpha_2 t + p, \sum_{j=1}^p \gamma_j \Delta Y_{t-j} + \varepsilon_t$$

Eğer birim kök varsa $\alpha_1 = 0$.

Diğer birim kök testi olan Phillips-Perron (PP) metodu, serisel korelasyon için parametrik olmayan bir düzeltme yapar. Metod önce yukardaki birim kök test eşitliklerini $p=0$ olarak hesaplar ve istatistikler sonradan serisel korelasyonun test istatistikleri üzerindeki asimtotik etkilerini gidermek amacıyla düzeltilirler. Gecikme süresi olarak birinci fark serisinin otokorelasyon fonksiyonunun en yüksek anlamlı gecikme süresi seçilir.

Birim kök test sonuçları, tüm araştırma dönemi verileri ve 11 Ağustos 1989 dan önceki ve sonraki dönem verileri kullanılarak, fiyat serileri ve fiyat değişikliği serileri için Tablo I de verilmiştir. $H_0: \alpha_1 = 0$ veya bir birim kök vardır hipotezi için hem Augmented Dickey Fuller hem de Phillips-Perron istatistiklerinin sonuçları sunulmuştur.

Tablo I
Birim Kök Test Sonuçları

	ADF P	ADF ΔP	PP P	PP ΔP
Birim kök hipotezini reddeden anlamlı gözlem sayısı Tüm dönem	37	81	103	16
Birim kök hipotezini reddeden anlamlı gözlem sayısı 11 Ağustos 1989 öncesi	6	50	19	37
Birim kök hipotezini reddeden anlamlı gözlem sayısı 11 Ağustos 1989 sonrası	25	31	50	6

Augmented Dickey Fuller testi birim kök hipotezini, tüm araştırma döneminde 119 hisse senedinin sadece 37 sinde reddetmektedir. Ama serisel korelasyonu düzelten Phillips-Perron testini hesapladığımızda, 103 hisse senedi için birim kökün varlığı reddedilir.

Augmented Dickey Fuller istatistiği birim kök hipotezini 11 Ağustos 1989 dan önceki dönemde altı hisse senedi için, Phillips-Perron ise 19 hisse senedi için reddeder. Her iki istatistik te 11 Ağustos 1989 dan önceki hisse senetlerinin çoğunluğunun durağan olmadığını gösterir.

Öte yandan Augmented Dickey Fuller istatistikleri, 11 Ağustos 1989 dan sonraki dönem için birim kökü 25 hisse senedi için, Phillips Perron ise 50 hisse senedi için reddeder.

Birim kök test sonuçlarına göre durağan serilerin dağılım özellikleri incelenmiş ve sonuçlar aşağıdaki tablolarda belirtilmiştir. Tablo II'den görüleceği üzere, 119 hisse senedinden 88'inin negatif getirisi vardır. Onbir hisse senedi haricindeki bütün hisse senetleri sola çarpıklık (skewness) göstermişlerdir. 112 hisse senedi sivri basıklık (leptokurtosis) davranışı göstermiştir. Bu, hisse senetleri dağılımının kalın kuyruklara sahip olduğuna işaret eder. Elli hisse senedinin dördüncü momentleri 50 değerinin üzerindedir ve sekiz hisse senedinin üçüncü momentleri negatif 10 değerinden düşüktür. Hisse senetlerinin tek tek dağılım değerleri Yüce (1996) da incelenebilir.

Normallik varsayımı Shapiro Wilks ve Kiefer Salmon testleriyle araştırılmış ve sonuçlar Tablo III de sunulmuştur. Shapiro Wilks testine göre hisse senetlerinin % 95.80'inde ve Kiefer Salmon testine göre de % 100 ünde normal dağılım varsayımı reddedilmiştir. Daha sonra hisse senet dağılımlarının homoskedastik olup olmadığı aşağıdaki üç test kullanılarak araştırılmıştır: ARCH, Harvey, ve Breusch Pagan ve Godfrey (B.P.G). Sonuçlar 20 hisse senedi haricindeki hisse senetlerinde ARCH olmadığını göstermiştir. B.P.G testi 8 hisse senedi haricindeki, Harvey testi de 33 hisse senedi haricindeki bütün hisse senetlerinde heteroskedastisiteyi reddetmiştir.

Serilerdeki doğrusal ve doğrusal olmayan bağımlılık Ljung Box test istatistikleriyle araştırılmış ve orijinal serilerdeki, kare serilerdeki ve mutlak değer serilerindeki test değerleri Tablo IV te sunulmuştur. Doğrusal bağımlılık, 119 hisse senedinin 92 sinde reddedilmiştir. Doğrusal olmayan bağımlılık, kare serilerinde 97 hisse senedi için reddedilmiştir. Hisse senetlerinin çoğunluğu kare ve orijinal serilerde bağımlılık göstermemişlerdir. Öte yandan 86 hisse senedi mutlak değer bağımlılığı göstermiştir.

Tablo II
Dağılım İstatistiklerinin Özeti

	Ortalama	std sapma	Asimetri (Skewness)	Asimetri Std. sapması	Basıklık (Kurtosis)	Basıklık St sapması	Aralık
Ortalama	-0.0014	0.0645	-4.2056	0.1023	64.1822	0.2059	0.9715
Negative gözlemler	88	—	108	—	7	—	—
50 Değerinden fazla değere sahip olan hisse sayısı	—	—	—	—	50	—	—
-10 Değerinden az değere sahip olan hisse sayısı	—	—	8	—	—	—	—

Tablo 3
Heteroskedastisite ve Normalite Testlerinin Özetleri

	W Shapiro Wilks	KS Kiefer Salmon	ARCH	B.P.G	HARVEY
Ortalama	0.7891	372,609	—	—	—
Normallik varsayımını reddeden gözlem yüzdesi	95.80	100.00	—	—	—
Homoskedastisite varsayımını reddeden gözlem sayısı	—	—	20	8	33

Tablo IV
Doğrusal ve Doğrusal Olmayan Bağımlılık Testleri

	LB(6) D	LB(6) D ²	LB(6) D
Ortalama	9.359	4.276	42.020
Bağımlılığı kabul eden anlamlı gözlem sayısı	27	22	86

b) Portföy Oluşturulması

Birim kök testlerinin sonuçlarına göre bazı hisse senetlerinin birim kökü vardır, bazılarının ise yoktur. Birim köke sahip hisse senetleri için, beklenmeyen fiyat değişiklikleri aşağıdaki formüle göre hesaplanarak kullanıldı:

$$e_t = Y_t - Y_{t-1}$$

Burada, e_t , beklenmeyen fiyat değişikliğidir.

Durağan hisse senetleri içinse beklenmeyen fiyatlar, aşağıdaki formülle bulunup kullanıldı. Gecikme süresi olarak her hisse senedinin otokorrelasyon fonksiyonunun en yüksek anlamlı gecikme süresi alındı.

$$Y_t = \alpha_0 + p \cdot \sum_{j=1}^p \gamma_j Y_{t-j} + \varepsilon_t$$

Çeşitlendirme problemi önce bütün dönem için incelendi. Sonra aynı analiz, 11 Ağustos 1989 dan önceki ve sonraki verilerle tekrarlandı. Hisse senedi getirilerinin gerçek dağılımları bilinmediğinden, Frankfurter ve Lamoureux (1988) önerileri doğrultusunda normal dağılım varsayımı kabul edilmiştir.

Bütün hisse senetlerinin varyans ve kovaryansları hesaplanmış ve bu bilgiler bir bilgisayar programına girilmiştir. Bu program hisse senetlerini rastgele seçerek, değişik sayılarda hisse senedinden oluşan portföyler yaratmıştır. Bu metodla 1 ile 30 hisse senedinden oluşan portföyler elde edilmiştir. Daha sonra bu portföylerin varyansları yukardaki formüle göre hesaplanmıştır. Her büyüklükte 20 portföy oluşturulup ortalama varyansları elde edilmiştir. Değişik sayılarda hisse senetlerinden oluşan portföylerin ortalama varyansları ve riski çeşitlendirmek için gereken hisse sayısı rapor edilmiştir.

C. Bulgular ve Tartışma

Tablo V, değişik sayılı hisse senetleriyle oluşturulan portföylerin varyanslarını gösteriyor.

Ortalama hisse senedi varyansı % 58.8 ve on beş hisse senedinden oluşan portföylerin varyansı % 10.534 tür ki, bu da riskin %17.92 sine karşılık gelir. Eğer Şekil I'i incelersek, on beş hisse senediyle beklenmedik fiyat değişikliği varyansının % 82.08 ini çeşitlendirebileceğimizi görürüz.

Sonra, 11 Ağustos 1989 dan önce borsaya kote olan 56 hisse senediyle portföyler oluşturulmuştur. Tablo VI ve Şekil II bu portföylerin varyanslarını ve 4 Ocak 1988 ile 11 Ağustos 1989 dönemlerindeki çeşitlendirmenin etkilerini gösteriyor. Bu dönemde averaj varyans % 42.192 dir ve on hisse senetli portföyün varyansı ise % 8.871 tir. Tablo VI ve Şekil III, 11 Ağustos 1989 ile 31 Temmuz 1992 dönemi sonuçlarını gösterir. Ortalama varyans % 48.455 ve on hisse senedinden oluşan portföylerde varyans % 10.408 tir. Her iki dönemde de en çok çeşitlendirme 10 hisse senedinden oluşan portföylerle elde edilmiştir. Bu portföylerin riski, iki değişik dönemde averaj hisse senedinin

riskinin % 21.02 ve % 21.48 sine eşittir. Ayrıca ortalama hisse senedi varyansının ikinci dönemde arttığı gözlemlenmiştir.

Tablo V
Çeşitlendirmenin Etkileri
Tüm Dönem Verileri

Hisse Senedi Sayısı	Portföy Varyansı (%)
1	58.800
2	49.931
3	29.569
4	21.528
5	15.841
8	13.838
10	12.010
15	10.534
20	9.296
25	8.012
30	7.216

Tablo VI
Çeşitlendirmenin Etkileri
11 Ağustos 1989'dan Önceki ve Sonraki Veriler

Hisse Senedi Sayısı	Portföy Varyansı (%)	
	11. 8. 1989 öncesi	11.8.1989 sonrası
1	42.192	48.455
2	29.920	32.496
3	21.637	19.616
4	14.052	17.553
5	12.035	13.636
8	10.445	11.867
10	8.871	10.408
15	8.777	9.653
20	7.203	8.332
25	7.013	8.213
30	7.005	7.821

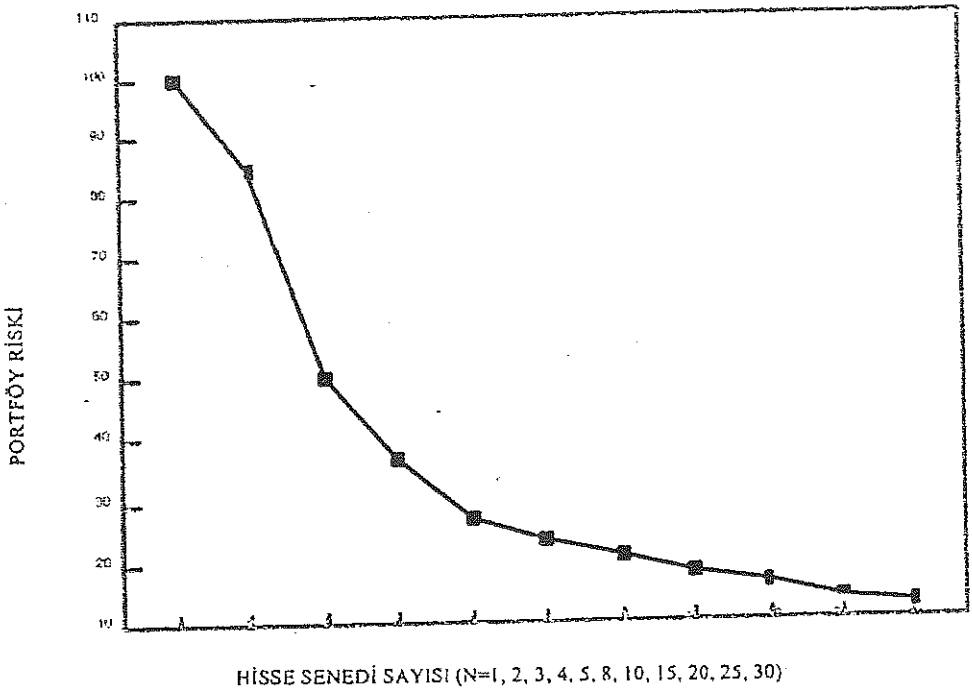
Sonuçlar, en çok çeşitlendirmenin 10-15 hisse senediyle elde edilebileceğini bildiren Fama (1976) ile uyum içindedir. 11 Ağustos 1989 dan önceki ve sonraki çeşitlendirmeler karşılaştırıldığında, 11 Ağustos 1989 dan önce 10 hisse senediyle bir yatırımcının, varyansın % 78.98 ini, sonra ise % 78.52 sini çeşitlendirebileceği görülmüştür. Aynı zamanda Türk borsasında etkili

çeşitlendirmenin yapılabilebileceği ve bir yatırımcının % 80 çeşitlendirme elde etmek için milletlerarası çeşitlendirme yapmasına gerek olmadığı görülmüştür.

Birim kök testleri, 11 Ağustos 1989 dan önce hisse senetlerinin çoğunun durağan olmadığını, bu tarihten sonra ise çoğunluğunun durağan hale geldiğini göstermiştir. Bu sonuç, pazarın yabancılara açılmasının Türk hisse senedi fiyat yapılarında istatistiksel olarak anlamlı bir değişikliğe yol açtığını göstermiştir. Ancak çeşitlendirme sonuçları iki dönem arasında riski azaltmak açısından büyük bir değişikliğe yol açmamıştır.

ÇEŞITLENDİRMENİN PORTFÖY RİSKİ ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ

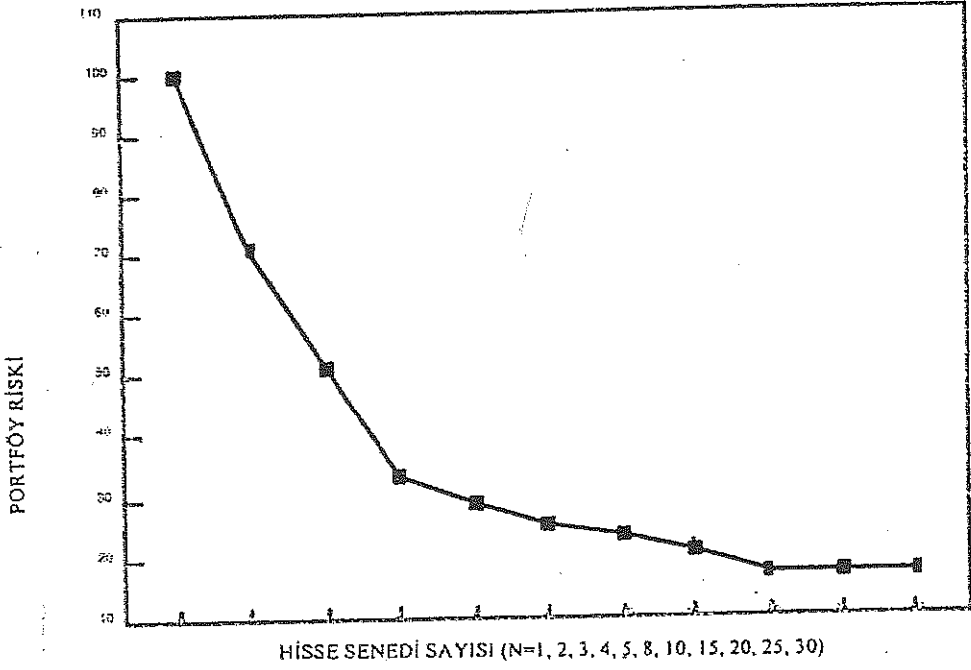
TÜM DÖNEM



ŞEKİL I

ÇEŞİTLENDİRMENİN PORTFÖY RİSKİ ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ

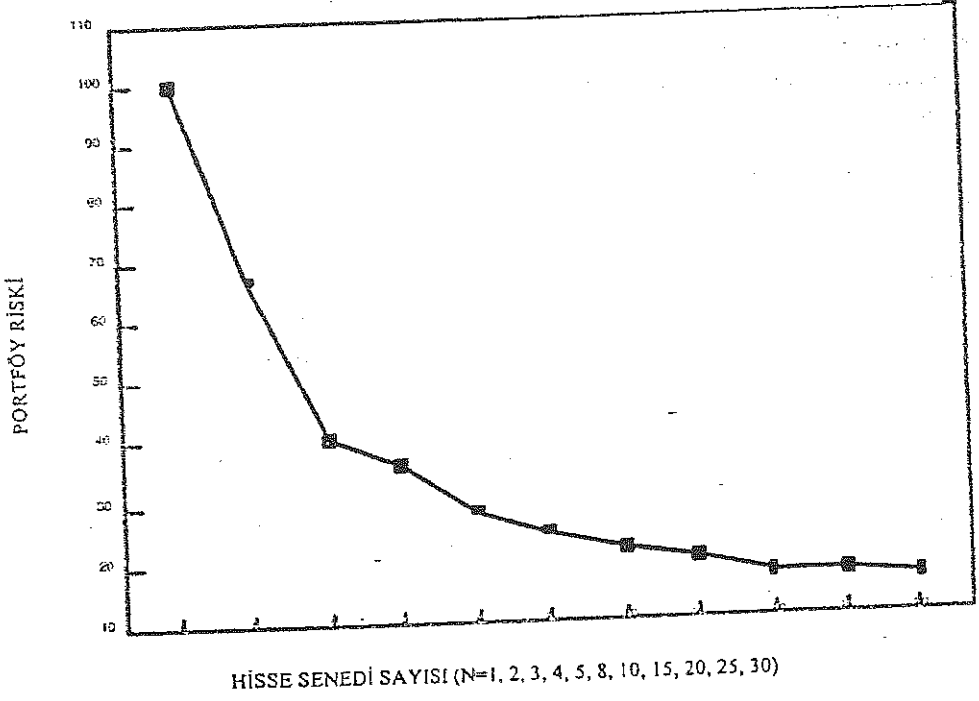
11 AGUSTOS 1989 ÖNCESİ



ŞEKİL II

ÇEŞİTLENDİRMENİN PORTFÖY RİSKİ ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ

11 AGUSTOS 1989 SONRASI



ŞEKİL III

Sonuç

24 Ocak 1980 de, Türk ekonomisinde liberalizasyonu başlatan bir ekonomik paket açılmıştır. Bu paket çerçevesinde sermaye piyasasını geliştirmek amacıyla gereken kararlar alınmış ve İstanbul Borsası yeni kurullarla yeniden açılmıştır. Borsanın açılmasından önce firmalar, sermaye gereksinimleri için bankalara aşırı derecede bağımlıydılar. Otoriteler borsanın açılması için iki neden öne sürdüler: 1-değişik sermaye kaynakları yaratmak, ve 2-halka yeni yatırım olanakları yaratmak. Bunların sonucu olarak, İstanbul Borsası 2 Ocak 1986 da kuruldu.

Bu makalede, İstanbul Borsası'nda portföy oluşturularak risk düşürme süreci incelenmiştir. Makalenin ikinci kısmında ise , borsaya 11 ağustos 1989 dan önce kote olan 56 hisse senedinin fiyatları incelenmiş ve bu hisse senetleriyle portföyler oluşturulmuştur. Portföylerin 11 Ağustos 1989 dan önceki dağılımları bu tarihten sonraki dağılımlarıyla karşılaştırılmış, ve bu kararın hisse senedi dağılımlarını önemli olarak etkileyip etkilemediği araştırılmıştır. Karar hisse senedi fiyatlarını etkileyecek iki değişik tip harekete yol açabilir: 1-yabancı yatırımcılar İstanbul Borsası'na yüklü miktarlarda yatırım yapmaya başlarlar, 2-yerli yatırımcılar öbür borsalara yatırım yapmaya başlarlar. Bu hareketlerin her ikisinin de firmaların etkinliğini artırması beklenir. Aksi takdirde yerli ve yabancı yatırımcılar başka pazarları seçerler.

Öte yandan eğer yabancı yatırımcılar hem pazarı çok riskli bulur, hem de getirileri riski kompanse edecek kadar yeterli bulmazlarsa, pazara yeteri kadar yatırım yapmazlar ve onların hareketleri firma fiyatlarını etkilemez. Yerli yatırımcılar içinse, borsa ne tek ne de en yaygın yatırım aracıdır. Türk yatırımcılar, diğer gelişmekte olan ülke yatırımcıları gibi uzun dönemde gayri menkul veya altına yatırımı tercih ederler. Kısa dönem yatırım içinse hazine bonoları ve banka tasarruf hesapları en yaygın yatırım araçlarıdır. Sonuç olarak yerli yatırımcıların hareketlerinin hisse senedi fiyatlarını önemli ölçüde etkilemeyeceği beklenmektedir. Yabancı yatırımcıların kararları, eğer pazara yüksek miktarda yatırım yaparlarsa, hisse senedi değişkenliğini önemli bir şekilde etkileyebilir. Bu makalede hipotez olarak 11 Ağustos 1989 kararlarının averaj hisse senedi getirisini değiştirmeyeceği ama varyansı anlamlı olarak değiştireceği ve dolayısıyla çeşitlendirme ve portföy oluşumunda değişikliklere yol açacağı düşünülmüştür.

Sonuçlar, 10-15 hisse senediyle portföyler oluşturularak etkin bir çeşitlendirmenin yapılabileceğini göstermiştir. 11 Ağustos 1989 dan önceki ve sonraki dönemlerdeki risk düşürülmesi incelendiğinde, iki dönem arasında anlamlı bir fark olmadığı görülmüştür. Öte yandan 11 Ağustos 1989 dan sonra, daha önce durağan olmayan hisse senetleri durağan hale gelmiştir. Bu sonuç, 32 numaralı kararın hisse senetleri fiyatları üzerindeki etkisini incelemek için daha çok araştırma gerektiğini göstermiştir. İlerde bu çalışmamızı en azından 10 senelik veri ile tekrarlamak, sonuçlarımızı güçlendirecektir.

Kaynakça

- Berndt, E. K., B. H. Hall, R. E. Hall, J. A. Hausman, 1974, Estimation inference in nonlinear structural models, *Annals of Economic, Social Measurement*, 653-665
- Bonser-Neal, Catherine, Gregory Brauer, Robert Neal, Simon Wheatley, 1990, International investment restrictions, closed-end country fund prices, *Journal of Finance* 45, 523-547
- Booth, G. Geoffrey, Mustafa Chowdhury, Teppo Martikainen, 1993, The effect of ownership restrictions on stock price dynamics, *LSU Working paper*
- Elton, Edwin J., Martin Gruber, 1977, Risk reduction, portfolio size: an analytical solution, *Journal of Business*, 415-427
- Elton, Edwin J., Martin Gruber, 1987, Modern portfolio theory, investment analysis, New York: *John Wiley, Sons*
- Errunza, Vihang, Etienne Losq, 1985, International asset pricing under mild segmentation: Theory, test, *Journal of Finance* 40, 105-124
- Errunza, Vihang, Etienne Losq, P. Padmanabham, 1992, The behavior of stock prices on LDC markets, *Journal of Banking, Finance* 16, 949-972
- Evans, J., S. Archer, 1968, Diversification, reduction of dispersion, *Journal of Finance* 23, 761-767
- Fama, Eugene, 1965, Portfolio analysis in a stable Paretian market, *Management Science* 11, 404-419
- Fama, Eugene, 1976, Foundations of finance, New York: *Basic Books*
- Frankfurter, George, Christopher Lamoureux, 1987, The relevance of the distributional form of common stock returns to the construction of optimal portfolios, *Journal of Financial, Quantitative Analysis*, 505-511

- Grubel, Herbert G, 1968, Internationally diversified portfolios: welfare gains, capital flows, *American Economic Review* 58, 1229-1314
- Gültekin, Mustafa., N. Bülent Gültekin, 1983, Stock market seasonality, *Journal of Financial Economics* 12, 469-481
- Gültekin, Mustafa, N. Bülent Gültekin, Alessandro Penati, 1989, Capital controls, international capital market segmentation: The evidence from the Japanese, American stock markets, 1989, *Journal of Finance* 44, 849-869
- Hietala, Pekka T., 1989, Asset pricing in partially segmented markets: Evidence from the Finnish market, *Journal of Finance* 44, 697-718
- Lau, A., H. S. Lau, J. R. Wingender, 1990, The distribution of stock returns: New evidence against the stable model, *Journal of Business, Economic Statistics* 8, 217-224
- Levy, Haim, Marshall Sarnat, 1970, International diversification of investment portfolios, *American Economic Review* 60, 668-675
- Lintner, John, 1965, The valuation of risk assets, the selection of risky investments in stock portfolios, capital budgets, *Review of Economics, Statistics* 47, 13-37
- Markowitz, Harry, 1959, Portfolio selection: Efficient diversification of investments, *John Wiley, Sons*
- Sharpe, W, 1963, A simplified model for portfolio analysis, *Management Science*, January 1963, 277-293
- Solnik, Bruno, 1975, The advantages of domestic, international diversification, in Elton, Gruber's International Capital Markets, Amsterdam: *North Holland*
- Stulz, Rene, 1981, On the effects of barriers to international investment, *Journal of Finance* 36, 923- 933
- Wagner, W., S. Lau, 1971, The effect of diversification on risk, *Financial Analysts' Journal* 27, 48-53
- Yüce, Ayşe , 1996, An examination of an emerging stock exchange: The case of Turkish stock exchange, *SPK Yayınları* 39

EK

ÇALIŞMADA KULLANILAN FİRMALARIN ADLARI

ADANA CIMENTO A	KALKINMA BANKASI	TOFAŞ OTOMOBİL
ADANA CIMENTO C	KELEBEK MOBİLYA	TOFAŞ OTO TİCARET
ABANA ELEKTRİK	KENT GIDA	TOPRAK KAĞIT
AFYON CIMENTO	KEPEZ ELEKTRİK	SIEMENS
AKAL TEKSTİL	KOC HOLDİNG	ŞİŞE CAM
AKBANK	KOC YATIRIM	SİNAİ KALKINMA
AKCIMENTO	KONYA CIMENTO	DEMİR DÖKÜM
AKSA	KORDSA	TÜPRAŞ
ALARKO HOLDİNG	KORUMA ENDÜSTRİ	THY
ALARKO SANAYİ	KÖYTAŞ	TUBORG
ALTINYILDIZ	KÜTAHYA PORSELEN	TÜTÜN BANK
ANADOLU CAM	MAKİNA TARIM	ÜNYE ÇİMENTO
ARCELİK	MARET	UŞAK SERAMİK
AŞELSAN	MARMARİS MARTI MOTEL	VAKIF YATIRIM
AYGAZ	MARMARİS ALTINYUNUS	VESTEL
BAGFAS	MARSHALL	VAKIF FİNANS
BOLU CIMENTO	MENSUCAT SANTRAL	YASAŞ
BRISA	MİGROS	YAPI KREDİ
CANAKKALE CIMENTO	NASAŞ	YÜNSA
CELİK HALAT	NETBANK	
CİMSA CIMENTO	NET HOLDİNG	
ÇUKUROVA ELEKTRİK	NET TURİZM	
DEMİRBANK	NİĞDE ÇİMENTO	
DENİZLİ CAM	OKAN TEKSTİL	
DEVA	OLMUKSA	
DOĞUSAN	OTOSAN	
DOKTAS	PARSAN	
ECZACIBASI YATIRIM	PROFİLO	
ECZACIBASI İLAC	PETKİM	
EGE BİRACILIK	PETROKENT	
EGE ENDÜSTRİ	PİNAR SÜT	
EGE GÜBRE	PİNAR ENTEGRE ET	
EMEK SİGORTA	PİNAR SU	
ENKA HOLDİNG	PİNAR UN	
ERCIYAS BİRACILIK	PİMAŞ	
EREĞLİ DEMİR ÇELİK	PETROL OFİSİ	
FİNANSBANK	RABAK	
GENTAS	SANTAL HOLDİNG	
GOODYEAR	SARKUYSAN	
GORBON İSİL	SİFAŞ	
GÜBRE FABRİKALARI	SÖKSA	
GÜNEY BİRACILIK	SÖNMEZ FİLAMENT	
HEKTAS	SUN ELEKTRİK	
HURRIYET GAZETE	TELATAŞ	
İKTİSAT FİNANS	T. DİŞBANK	
İNTEMA	T. GARANTİ BANKASI	
İ. STANBUL MOTOR PİSTON	T. İŞ BANKASI	
İZMİR DEMİR ÇELİK	TİRE KUTSAN	
İZOCAM		
KARTONSAN		

BRIDGEMOOR, W.V.
MAY 10 1900
MAY 10 1900
MAY 10 1900
MAY 10 1900

100
100
100
100

BRIDGEMOOR
MAY 10 1900
MAY 10 1900

CHANGE IN MANUFACTURING AND ITS EFFECTS ON COST AND MANAGEMENT ACCOUNTING

*Veyis Naci TANIŞ**

Abstract

Manufacturing environments have changed enormously over the last three decades. Computers, computer-integrated systems, and robotics enabled manufacturers to produce what they could not do previously. New technology also caused global competition to increase, and assisted manufacturers from the Far East to dominate western markets in automotive and electronics products. Although Japanese manufacturers continued to employ traditional cost systems in this new manufacturing environments, their American counterparts blamed existing product cost systems and implemented new ones to enable themselves in competing with the Japanese. Today's customers require high quality and diversified products, and new manufacturing environments enable manufacturers to do so. However, manufacturers should know how to use these computer integrated systems and try to reduce the cost of non-value-added activities before changing their cost systems.

Özet

İmalat Sanayiinde Değişim ve Bunun Maliyet ve Yönetim Muhasebesine Etkileri

Son otuz yılda üretim teknolojilerinde önemli değişiklikler meydana gelmiştir. Bilgisayarlar, bilgisayarlı üretim sistemleri ve robotlar, üreticilerin daha önce yapamadığı üretimi yapmalarını sağlamıştır. Yeni teknoloji aynı zamanda global rekabetin de artmasına yol açmış ve uzak doğulu üreticilerin elektronik ve otomotiv sektörlerinde batılı pazarları ele geçirmelerine neden olmuştur. Bu yeni üretim teknolojileri ile birlikte geleneksel maliyet sistemlerini kullanan Japon üreticilerin aksine Amerikalı üreticiler, rekabetteki başarısızlıklarını nedeniyle mevcut maliyet sistemlerini

* Dr. Veyis Naci Tanış is an assistant professor at Çukurova University, Faculty of Economics and Administrative Sciences.

Keywords: cost systems, advanced manufacturing systems, technological change, Japanese manufacturing.
Anahtar Sözcükler: Maliyet sistemleri, ileri üretim sistemleri, teknolojik değişim, Japon imalat sanayii.

suçlanmışlar ve yeni sistemler oluşturmaya çalışmışlardır. Günümüz tüketicisi, yüksek kaliteli ve bol çeşidi olan ürünler talep etmekte ve yeni teknolojiler de bunu mümkün kılmaktadır. Fakat, üreticiler bunu başarabilmek için öncelikle bilgisayarlı üretim sistemlerini kullanabilmeli ve mevcut maliyet sistemlerini değiştirmeden önce de ürüne değer eklemeyen faaliyetleri azaltmalıdırlar.

Introduction

Manufacturing environments have evolved through centuries and have changed a great deal since the Industrial Revolution. Many companies employed rudimentary forms of cost accounting in the medieval era; later many others improved it according to their needs, and depending on technology and manufacturing techniques that were in use. However, development of cost accounting slowed down prior to the 1950s although manufacturing technology was improving faster than before. Moreover, many companies have begun to introduce advanced manufacturing techniques; computer integrated manufacturing; and flexible manufacturing systems in the last quarter of the twentieth century (Senker, 1985:227; Jaikumar, 1986:69; Bear *et al*, 1994:20). These systems have increased the scope and quantity of products, reduced the number of workers required for production, and enhanced the quality of products. Nevertheless, most manufacturing companies, if not all, continued to adopt conventional cost accounting techniques that were claimed to be obsolete, i.e. inappropriate for the new and advanced manufacturing environments (Cooper and Kaplan, 1987; Kaplan, 1983, 1984b; 1986b).

The aim of this paper is to discuss why companies have adopted new and advanced manufacturing systems; how those systems have affected manufacturing processes, products, and product costs; and how cost and management accounting has responded to this change. This paper consists of three sections. The first discusses the process of change, and employee resistance that may be encountered when new cost and management accounting methods are implemented. The second section describes change in manufacturing environments and its underlying reasons such as global competition and changing customer expectations. Japanese and US manufacturing environments are contrasted in terms of scope, quantity, and quality of products produced. The third section deals with the response of cost and management accounting, including the emergence of new product costing techniques and philosophies that have been considered suitable for advanced manufacturing environments. Moreover, the final section discusses why most product costing systems have been regarded as obsolete in this new environment, and the consequences of this obsolescence.

1. The Process of Change

The last decades of the 20th century have witnessed important changes in most manufacturing environments. Global competition in many manufacturing industries, especially automotive and electronics, forced western companies to adopt advanced techniques (Dhavale, 1989:66; Jaikumar, 1986:69). The following sections describe the process of change and its inevitable partner, resistance.

1.1. A Model of Change

The process of adopting new technologies is known as diffusion (Stoneman and Karshenas, 1993:177), which may require changes in management accounting systems and in the organisation structure. According to Shields and Young (1991a:460), managing advanced manufacturing environments by adopting appropriate management accounting techniques and philosophies is as important as improving them. According to a research performed in seven manufacturing companies in the electronics industry (Innes and Mitchell 1990a), management accounting change occurs as a result of several factors that interact with each other. These factors include a competitive and dynamic market environment, organisational structure, production technology, product cost structure, management influence, and deteriorating financial performance. These factors, according to Innes and Mitchell (1990a), can be classified under a change model comprising three groups that supplement one another, *motivators*, *catalysts*, and *facilitators*. These can be defined as follows (Innes and Mitchell, 1990a:12-14).

- *Motivators* are the ones that influence management accounting changes in a general manner. Competitive market conditions, organisational structure, production technology, product cost structure, and short product life cycles can be given as examples of motivators.
- *Catalysts* can be defined as factors which are directly associated with the changes, and occurrence of which correspond closely to the timing of change. Examples include loss of market share, poor financial performance, launch of a competing product, arrival of new accountants, and organisational change.
- *Facilitators* provide managers with some favourable conditions that are necessary but not sufficient by themselves for a management accounting change. Examples of facilitators include accounting staff and computing resources, degree of autonomy from parent company, and authority of accountants. The relationships among these groups may be depicted as:

• *MOTIVATORS → CATALYSTS → FACILITATORS.*

During their research, Innes and Mitchell found out that management accounting change occurred through the interaction of these three factors. They also found that, although motivators and catalysts generated the change, they only became effective when there were appropriate facilitating conditions. This change model is considered (Cobb *et al.*, 1995:172) strong on the external elements, but weak on how change occurs within the organisation and how it affects employees. The following section describes the effect of change on employees, and how to overcome resistance.

1.2. Resistance to Change

The implications of technological changes should be considered within the organisational and cultural contexts in which the change takes place (Hopwood, 1990:14), because the human factor exerts an important effect against change (Lammert and Ehrsam, 1991:445). Resistance should not be dismissed by considering it as illogical and emotional; however, it should be analysed in detail to overcome further opposition (Scapens and Roberts, 1993:30). Employee opposition may disturb and delay the change process, if not cause a failure. Managers should be aware of the four most common reasons that employees resist change (Kotter and Schlesinger, 1979:107). They are

- a desire not to lose something of value,
- a misunderstanding of the change and its implications,
- a belief that change does not make sense for the organisation, and
- a low tolerance for the change fearing that they cannot develop new skills or behaviour required for the new system and become unsuccessful.

Recent studies identified some of these reasons as the basic causes of resistance to change regarding product cost systems. For example Walley *et al.*, (1994:23), in their research study conducted among 20 UK manufacturers, reported that many owners and managers (9 out of 20 companies) exerted a negative influence on change of existing cost systems. The researchers found that satisfaction with the existing system, shortage of resources, and inadequate information were among the reasons given for resistance.

Managers and owners may consider that elaborate and advanced cost systems are not necessary as long as their existing and simpler cost systems are providing them with adequate information (Kellelt and Sweeting, 1991:25). Also, many of them perceive that the cost of implementing more detailed cost systems

may exceed the expected benefits (Homgren, 1986). However, perhaps one of the most important aspects of resistance to change may stem from a manager's fear of becoming, or to be seen as being unsuccessful, since adopting a new cost system may change company profits and performance measures. Shields and Young (1991b:452--454), for example, state that changing cost systems or continuous improvement processes may reduce short term profits and earning per share in capital markets. Moreover, reported performance of employees may decrease as a result of implementing a new cost management system. Therefore, these changes may have great impact on employees. To reduce resistance to change, Shields and Young argue that employee education programmes should be started before changes occur. Also, performance measures should be revised, and short term performance measures should be replaced with long-term ones. Other specific organisational circumstances should be understood to penetrate basic motives of resistance (Scapens and Roberts, 1993).

2. Change In Manufacturing Environments

Since the 1970s, many US manufacturing companies have begun to implement new manufacturing systems and philosophies, such as flexible manufacturing systems and just-in-time respectively, in order to be able to compete with Japanese and other Far-East manufacturers (Young and Selto, 1991, 265). US manufacturers considered that their Japanese counterparts who had installed advanced manufacturing systems had gained competitive advantage by producing customised, cheap, and good quality products. Thus, the following sections consist of definitions, significance and benefits of the advanced manufacturing systems; and emphasize the importance of customers, whose effect has led manufacturers to change their manufacturing environments.

2.1. Definition, Importance and Benefits of Advanced Manufacturing Technologies

Advanced manufacturing technologies (AMT) are the essential tools that change manufacturing processes in today's world-class manufacturing companies, because these systems enable companies to reduce set-up and throughput times; improve product quality; increase manufacturing flexibility; and reduce the number of defective products (Drury, 1992:620). Examples of these systems are numerical control machines (NC); computer-aided design (CAD) and computer-aided manufacturing (CAM); flexible manufacturing systems (FMS); and computer integrated manufacturing (CIM). Advanced manufacturing systems, with regard to the related literature (Drury, 1992:621; Bromwich and Bhimani, 1989:22-25), may be summarised as follows.

Numerical control machines (NC): These are programmable machines that use punched cards to store set-up or machining instruction for performing various manufacturing operations. Computerised versions (CNC) are also in use. These machines are accurate and able to perform repetitive actions with higher flexibility and they can be set up quickly for different types of products. By using these machines, set-up times can be reduced; quality can be improved; scrap, rework levels and number of workers can be decreased significantly.

Computer-aided design and computer-aided manufacturing

(CAD/CAM): These systems refer to the use of computer and mechanical technology together for facilitating design and manufacturing of a product. CAD helps engineers and designers to make new products and to analyse them from different perspectives by examining alternative configurations. By using CAD, designers and production engineers can work together effectively at the design stage of a product. If the designers design a model that is difficult or expensive to produce, the production engineers are able to warn them at this stage, and ask to change the design. Moreover, the system assists designers to reduce the number of parts required by displaying products from different angles and shapes. Furthermore, it allows them to see whether existing standard parts may be used in new products and, hence, helps them to reduce cost and to simplify new products. CAM systems, on the other hand, comprise numerically controlled machines, robotics, and flexible manufacturing systems. Robots in this system are used for certain environments in which tasks are relatively simple and repetitive, and where human intervention is not required. However, their flexibility may be limited (Drury, 1992:621).

Flexible manufacturing systems (FMS): These systems are able to produce a family of products in a flexible manner. An FMS consists of automated material handling, semi-independent work stations and a network of computers. The significance of an FMS over a traditional manufacturing system is that it has the capability of producing a variety of distinct parts automatically in different volume levels. The system also enables manufacturers to respond to customer demands quickly and reduces labour costs by cutting the number of workers required. Users of these systems may easily modify design of a product at any stage of its life and change product mix when the demand level changes (Gold, 1982:90-91). Moreover, short set-up times, increased product quality and machinery efficiency, low inventory levels and less space requirement may be counted as advantages of the system (Bromwich and Bhimani, 1989:25; Foster and Horngren, 1988). For example, when one Japanese company, Yamazaki Machinery, installed a flexible manufacturing system, it reduced the number of machines from 68 to 18; employees from 215 to 12; floor space required for manufacturing from 103,000 square feet to 30,000 and average processing time of a product from 35 days to 1.5 (Kaplan, 1986c:87). Therefore, the company

reduced its costs; gained higher flexibility; and shortened throughput times. As a result, it increased its response rate to customers, and hence its competitiveness.

Computer integrated manufacturing (CIM): Computer integrated manufacturing is regarded as the final step towards full automation in a manufacturing environment. By using CIM, many elements of advanced manufacturing technologies (AMT) can be integrated and run in harmony. Today's factories often require human bridges between work stations. Since they cause delay by performing non-value-added activities, the final aim in a CIM system is to eliminate the human bridges and replace them with fully automated, computerised machinery and robots.

2.2. Change in Market Conditions and Customer Expectations

The use of advanced manufacturing technologies may be a result of changing customer expectations that have affected markets world-wide. Customers are the ones who have desires, wishes, preferences, needs and abilities to choose among different products. They are the consumers who also take economic factors into account when they want to buy. These factors play important roles from the consumers' point of view in deciding what and when to buy. In the past, however, customer behaviour was slightly different from that of today. For example, in the 1950s and 1960s, customer demands were high and manufacturers were selling whatever they produced (Gault, 1994:23). Especially, the electronics and automotive industries showed significant developments in sales during these periods in the US. In other words, these industries boomed as customer wealth increased. Japanese products, by contrast, were considered by US customers as cheap in price and poor in design and quality in those decades (Hayes, 1981:57). However, both Japanese manufacturing and its reputation changed in the 1970s. They improved their production processes and product quality in the late 1960s. Also, recessions and oil shortages that affected many countries in the 1970s helped the Japanese manufacturers to become tough competitors. In the automotive industry, for example, most of the US companies were producing big cars that consisted of large engines with high petroleum consumption, whereas Japanese cars were relatively smaller than their US counterparts, cheaper to buy and drive.

In the 1970s, when the oil shortages and its inevitable consequences - price increases in many products - hit many countries, Japanese cars started to enter and, in a short time, dominated the US markets. Moreover, because of their inflexible manufacturing environment, US car manufacturers could not respond when the market demanded cars with low petroleum consumption. However, having been installed flexible manufacturing systems that both reduced cost and increased quality, Japanese manufacturers were able to offer a wide variety of

products to different customers with reasonable prices. Therefore, the state of the industry increased the Japanese domination in US markets.

In the last two decades, customers not only demanded better quality products that were reasonably priced, customised and reliable, but they also wanted after-sales service and better marketing channels for fast and timely delivery (Howell and Saucy, 1987:42). Moreover, in this highly competitive markets and manufacturing environments, product life cycles have become shorter, which has forced manufacturers to produce new and innovative products to maintain their competitiveness. Manufacturers had to install advanced production systems that were required by the new manufacturing environments if they wanted to survive. Information technology improved, resulting in consumer awareness about product price, quality, and after sales service. In other words, it can be stated that it is customers who have forced manufacturers to change.

2.3. Reasons for Japanese Manufacturing Success

Advanced manufacturing technologies provide manufacturers with radically different production processes from those of conventional systems. Reduction in defective units and set-up times; shorter and flexible production processes; less space usage; fast information flow from work-shop to management and vice-versa; and many other advantages (see, for example, Goldhar and Jelinek, 1983) can be achieved by using these systems. Moreover, size of production batches is not important for these new systems. There will not be a significant difference between the unit cost of producing one or many products, provided that the essence of the systems is well captured by the manufacturers (Goldhar and Jelinek, 1983:143).

Flexible manufacturing systems do not care whether they are producing small or large-sized batches, as long as the required instructions are loaded onto the computers that are linked to them. All products in a batch, from the first to the last, are manufactured precisely in the same manner by a flexible machine since it repeats exactly the same procedure to produce. Moreover, these systems are designed to reduce waste to minimum levels. Changeover from one type of product to another - within limits of a family of products - is performed according to the information loaded onto the computer of an FMS. Since the flexible systems possess these abilities, there is no need for large-sized batches to reduce the cost of production runs. Therefore, all types of stocks, e.g. raw material, work-in-progress, and finished goods, may be kept at minimum levels, resulting in changes in the economic order quantities and reduction in storage capacities.

Japanese manufacturers have incorporated these abilities of flexible machines with their cultural conventions to achieve manufacturing success. Their different approach to business (Morgan and Weerakoon, 1989:40) has been known since the beginning of the 20th century. Their cultural and social values play an important role in their manufacturing success (Hayes, 1981:57; Drucker, 1981; 1990). For example, the Japanese are willing to sacrifice their personal lives for the company, and they are more tolerant of working long hours in uncomfortable working conditions than their US counterparts (Martin *et al.*, 1992). On the other hand, the most important characteristics that makes the Japanese manufacturers successful lies behind their commitment to the use of advanced manufacturing technologies and philosophies (Morgan and Weerakoon, 1989; Hiromoto, 1988; Jaikumar, 1986). For example, while US manufacturers had 1,200 robots for manufacturing in 1974, the Japanese had 1,000; within ten years, while US manufacturers increased their robot stock to 13,000 units, their Japanese counterparts increased to 64,657 (Stoneman and Karshenas, 1993).

The Japanese learned how to think about manufacturing operations in an effective way, and put that thinking into practice in a disciplined manner (Wheelwright, 1981). They have captured the essence of how to make the machinery, new technologies, and people work together to achieve company goals. If flexibility is required for production, they install flexible manufacturing systems and run the systems according to the capabilities of the machinery. In other words, if the machinery allows for shorter set-up times, Japanese manufacturers have shortened set-up time and became more flexible. Toyota, for example, evaluated the set-up time for a certain process taking six hours for one US automobile company and four hours for Volvo and its German competitor (Hayes, 1981:59). However, Toyota reduced the time of the same set-up activity to 12 minutes. As resource consumption rates of such non-value-added activities are reduced to minimum levels, their impact on the cost of a product will also decrease.

According to some researchers (Jaikumar, 1986; Hayes, 1981) who conducted comparative research in US and Japanese companies that installed FMSs, there were significant differences between those two manufacturing environments. For example, US manufacturers treat the flexible manufacturing systems as if they were simply 'new machines' of what they had been using for high volume production. They increased the batch sizes to reduce set-up costs. However, the idea of producing large and hence economic batches, is far from reality in this new production environment.

Japanese manufacturers use FMS to produce low volume as well as high volume customised and innovative products with an almost zero defective unit. If any faulty product is produced, they immediately stop the whole system and

investigate the cause. When they reduce the number of defective units, they reduce product cost since they reduce the number of inspectors and employees doing rework, and hence increase productivity. It has been claimed (Hayes, 1981:63) that "a 2% reduction in defects is usually accompanied by a 10% increase in productivity." Other aspects that the US manufacturers do not achieve in their factories may be summarised as follows (Hayes, 1981):

- The Japanese have clean and orderly work places, in which very little stocks are held.
- They do not overload the machines in order to avoid break-downs and they monitor the systems continuously.
- They work without having a crisis atmosphere and, unlike US companies.
- Their capacity measures are based on actual performance data rather than theoretical or absolute standards.

Therefore, the Japanese manufacturers have captured the essence of producing low cost, high quality, innovative and customised products, and became world-class competitors in the last two decades.

3. Cost and Management Accounting Response to the Technological Change

These changes that have occurred in many production environments have also produced questions about the validity of traditional cost and management accounting systems that are in use. Some researchers (for example, Kaplan, 1983; 1984b; Cooper and Kaplan, 1987; Johnson, 1988; 1991) stated that cost accounting principles were established when production environments and market conditions were different from those of today. In the 19th century, companies were employing a great number of workers who actually produced products, and whose costs constituted a significant portion of cost of the products. Moreover, since capital investments were relatively less than those of today, and most of the investments were for labour-intensive technology, the total overhead costs of those companies were lower than the ones in today's capital-intensive organisations. Many companies used labour hours (or cost) as a basis of allocating overhead costs to products. This choice was justifiable for those companies, because the labour hours and the labour cost were always two important subjects for managers, records of which were regularly kept and carefully examined. They were ready data that managers could trust. Moreover, the production process was usually a function of the direct labour hours, i.e. the more labour hours that were expended, the greater the amount of products that

were produced. Furthermore, collecting and classifying detailed overhead data was unnecessary for those products, the total cost of which mainly consisted of direct labour and material, and which were not highly diversified. Thus, overhead costs were easily allocated to products by employing labour-based cost drivers. However, these cost drivers are now considered to distort product cost information by most researchers (Seed, 1984:39; Brimson, 1986:29; Kaplan, 1988:61; Cooper and Kaplan, 1988b) for today's more advanced and automated manufacturing environments, in which the use of direct labour declined considerably. The following section describes the consequences of adopting traditional cost allocation bases by comparing US and Japanese cost and management accounting practices.

3.1. Effects of Technological Change On Cost Accounting Systems

Technological change has significant impacts on the cost structure of products (Kerremans *et al.*, 1991). The elements of product cost have changed their importance and composition as companies gradually shifted from labour to capital-intensive technology (Tishlias and Chalos, 1986:167; Lowell, 1988:45). The advent of advanced manufacturing technologies has decreased the number of employees to such a degree that many manufacturing companies now regard direct labour cost as a small fraction of the manufacturing overhead (Hunt *et al.*, 1985:59; Chalos and Bader, 1986:106). The result of this reduction has caused the need for direct labour standards to become questionable (Chalos and Bader, 1986:110) since the direct labour costs represent less than 5% of the total cost of a product in many manufacturing companies. Also, some other types of variances do not exist in AMT environments (Bromwich and Bhimani, 1989:53). For example, purchase price variances tend to disappear when buyer-vendor relationships are established by long term contracts for small volume deliveries rather than large quantity orders. Efficiency variances relating to scrap and rework can be traced on the factory floor as soon as they occur, rather than through management level correction which is delayed until data is received.

New manufacturing systems require more capital investment than their predecessors, since machines, computers, and robots are being used together to achieve company goals. The costs that are regarded as "fixed" with respect to production volume have become sunk in many cases since the expenditure must be made before production begins (Johnson and Kaplan, 1987b:37). The increasing levels of capital investment have changed the product cost structure for many industries, such as electronics and automotive and, while overhead cost is increasing, cost of direct labour, as explained above, has gradually decreased. Hence, according to some researchers, product costing systems that employed direct labour based allocation methods caused product cost distortions in many production environments since the incurrence of overhead could not be associated

with the decreasing direct labour content of a product. Yet, many companies continue to allocate their overhead costs to products using labour hours or cost (Tayles and Drury, 1994:11).

Japanese manufacturers still employ volume-based traditional cost systems for their product costing needs (Bhimani and Bromwich, 1993; Hiromoto, 1988). They work in competitive markets and produce new and innovative products by using FMSs and other advanced manufacturing systems. Most products that they produce have short life cycles, another outcome of the new manufacturing environment. Moreover, Japanese manufacturers produce customised products in low volumes that often require set-ups, changeovers, material movements, and quality inspections. Therefore, it may be said that Japanese manufacturers have encountered all the conditions that some researchers (such as R.S. Kaplan and R. Cooper) claim as symptomatic of a need to seek out more appropriate cost systems.

Nevertheless, Japanese manufacturers do not suffer from overhead cost mis-allocations, or over and under-costed products that may cripple their market share and competitiveness in general. Most of their success, as emphasised in the previous sections, has come from their commitment to use advanced technologies in their factories. They have captured the essence of how to use flexible systems; they reduce set-up times, eliminate inventories and customise products. As in the Toyota example, the effect of set up cost, the time of which has been reduced from six hours to 12 minutes (1/30th), will not be significant for products produced in this new manufacturing environment. Japanese manufacturers have reduced the inventories by adopting new philosophies such as just-in-time and quality management; and hence, they have decreased all inventory related costs and increased product quality (Kaplan, 1986c:87). Also, application of the JIT philosophy drastically simplified the receiving process since suppliers deliver products of absolute reliable quality (Holzer and Norreklit, 1991:9). These applications help Japanese manufacturers to eliminate most of the overheads, such as costs of inventory managers and staff, material handling, sophisticated inventory systems, material expeditors, quality inspectors, scrap, extra resources and employees for rework and repairs. Most of the activities carried out by those employees are non-value-added, which do not increase the value of products produced, but which consume resources. Since the Japanese have eliminated them, they manage to reduce the cost of products. More importantly, when the cost of non-value-added activities had been reduced, volume-based cost drivers, such as labour and machine hours, became reasonably representative for the overhead costs incurred.

Japanese manufacturers adopt target costing and market driven strategies for pricing their products (Berliner and Brimson, 1988:225-6; Hiromoto, 1988).

Before the design stage of a product, management estimates the price at which a product can be sold. They deduct some amount from this price as profit margin according to company policy, and the remainder is the target value that the manufacturing cost of the product should not exceed. The target cost is always determined below an amount that, under current conditions, it is difficult to achieve (Morgan and Weerakon, 1989:42). At this stage, designers and production engineers work together to achieve the target costs. Design proposals, engineering, analysis and cost estimations continue until the target cost is attained. When it is achieved, the production process starts. However, the cost reduction activities also continue.

Yoshikawa *et al.*, (1989a:22), who conducted a survey to compare Japanese and Scottish manufacturing companies, found that Japanese companies gave more attention to product costing prior to the manufacturing stage than their western counterparts. For example, while Japanese companies spend 83% of the time of a product life-cycle to planning and basic design, their Scottish counterparts spend 69% of the product life-cycle time for the same purpose. Also, it was stated that Japanese companies adopted functional analysis, which is a technique based on value analysis, for cost reduction purposes. Moreover, they use cost tables to show how the cost of activities in a production process is affected by a range of cost drivers (Yoshikawa *et al.*, 1990:31). Detailed analysis of these practices, however, is beyond the scope of this study (see Yoshikawa *et al.*, 1989b; 1990).

US companies, on the other hand, could not cope with the technological change and its requirements. Most US manufacturers who have installed FMSs or other advanced manufacturing systems continue to produce high volume products as well as low volume ones. They increase their product range to become more competitive and profitable, and to respond to more customers. However, an increased product range has led to an increasing number of set-ups, material movements, engineering change orders, material and customer orders, inspections, and other non-value-added activities. The more the non-value-added activities, the higher the overhead costs. In contrast to their Japanese counterparts, the US companies were not able to reduce or eliminate those non-value-added activities significantly. Moreover, the new structure of the overhead cost was a result of non-volume related activities, the cost of which can hardly be allocated by using volume based cost drivers. As a result, those companies failed to produce accurate product costs, since the product costing systems they adopted were mostly depending on volume related variables that did not represent increasing non-value-added overhead costs. Therefore, wrong use of the flexible systems led US companies to change their product costing systems. The following section discusses the impact of new cost and management accounting techniques upon manufacturing companies.

3.2. *Impact of Cost and Management Accounting Changes*

A research study (Innes and Mitchell, 1989) concerning 10 electronic companies found that management accounting practices have changed and are continuing to change, particularly in three areas: costing, performance measurement, and decision support. According to the study, complexity is eliminated and simpler actual costing practices are developed; recognising the limitations of the traditional financial measures, non-financial measures are established for product quality, delivery performance, launch time for new products, and customer satisfaction. Also, new techniques that emphasize competitive analysis and design for cost (similar to Japanese applications) as well as "landing cost", a term which is used for all costs from production to delivery, are adopted to support the decision-making process (Innes and Mitchell 1990a).

Innes and Mitchell stated that the development of management accounting practices affected the firms that they studied in two different ways. Firstly, managers perceived some benefits as a result of changes; they received more timely, relevant and comprehensible new information for cost reduction, cost control, product quality, and performance measurement. Secondly, the role and status of management accounting also changed, since new managerial policies facilitated the practical accounting changes that were the responsibility of management accounting (1990a:9-11).

On the other hand, Coates and Longden (1989:9-13) analysed twenty UK and five US high tech companies and revealed a wide range of developments in management accounting practices. The researchers found that traditional practices and absorption costing were still dominant in almost all the high tech companies they studied. New techniques such as MRP and JIT (materials requirements planning and just-in-time) were introduced and these had an impact on management accounting methods. Moreover, quality costing was emphasized by the company managers as important. Nevertheless, most accountants were not aware of new management accounting techniques; and they did not feel that they needed new techniques to cope with the changing environments.

Another study revealed more detailed information about the UK manufacturing firms and their management accounting practices. Bright *et al* (1992) surveyed 677 manufacturing firms operating in the UK, and revealed that 68% of the companies had made significant changes in their management accounting systems within five years. Moreover, this percentage increases up to 82% if this period is extended to ten years. Among the respondents, 32% of the companies were identified as activity based costing (ABC) users; however, the researchers considered this figure as somewhat exaggerated because of group pressure on accountants when they had completed the questionnaire. It was also

reported (Bright *et al.*, 1992) that many manufacturers employed traditional cost systems that were modified to adapt existing conditions. The benefits that were expected by management of those companies from introducing new costing practices include (p. 207): product profitability improvement (65%), cost reduction (60%), and more timely and relevant management information (59%).

Bright *et al.* (1992:209) also reported that the study found inconsistencies between manufacturing and advanced costing techniques and practices. Moreover, they revealed that inconsistencies also existed between advanced costing techniques and practices. For example, it was found, that although 48% of the respondents would be using the JIT technique in three years time, only 24% of them would simplify their cost and stock accounting system. Furthermore, while 69% of the companies will be using TQM as a manufacturing technique in three years time, only 52% were going to support this system with Cost of Quality Reporting. Therefore, the researchers concluded that there is a need to understand management accounting innovations properly.

Another impact that has affected cost and management accounting is the development of activity based costing (ABC). ABC was first introduced as a cost finding technique between the years 1988 and 1990, then its managerial side was emphasized (ABCM), i.e. its use in identifying value-added and non-value-added activities, cost driver analysis, and for budgeting purposes. Apart from its use for product costing, its managerial use resembles what Japanese manufacturers have done in their factories to eliminate non-value-added activities that were described in the previous sections. Although it does not stop cost distortion itself, ABC cost information directs managers' attention to areas where non-value-added activities incur costs that can be reduced or eliminated. Since the Japanese success is a combination of their cultural values and their commitment to use flexible systems, ABC, particularly its use for managerial purposes (i.e. ABCM), can help manufacturers to capture the essence of flexible systems. Therefore, they can cope with global competition and the requirements of the 20th century.

ABC has received a great deal of interest both from academics and practitioners since it was first publicised in the latter half of 1980s. Moreover, it has been reported (Innes and Mitchell, 1994:9) that the idea of implementing ABC is gaining more ground among manufacturing companies in the 1990s. According to their questionnaire survey research, Innes and Mitchell (1994) have reported that 60% of the respondents had been involved in ABC; however, 13% did not implement ABC after an assessment had been performed. On the other hand, 27% of the respondents were currently considering implementation, and 19.5% had implemented ABC. The rate of implementation they found was higher than that was found by Cobb *et al.*, (1992a), who reported that only 6% of the respondents had begun to implement an ABC system.

Through telephone interviews and visits, Cobb *et al.*, (1992a; 1992b) identified a number of reasons for failure to implement ABC. Among them were: implementing ABC would be costly and consume accountants' and managers' time; and ABC is not suitable for their business. These two basic reasons were confirmed in the later study by Innes and Mitchell (1994) who also investigated companies rejecting ABC in their survey. In addition, they found that some firms failed to implement ABC because they could not identify the benefits of ABC; and others claimed a variety of circumstances that reduced the relevance of ABC to them.

Summary and Conclusions

Advancement in manufacturing technology and increase in global competition have led manufacturing companies to change both their product mix and production philosophies. Advanced manufacturing systems such as FMS, CAD, and CAM, enabled manufacturers to increase product range and quality. However, the increase in product range and competition among companies to manufacture innovative products caused product life cycles to become shorter than before. Since today's new and innovative products can only be produced in this new manufacturing environment, companies were obliged to install new technology in order to compete and to survive. For example, Japanese manufacturers who have installed new manufacturing machinery and computerised technology in their factories have become world class manufacturers in the last two decades. The most important features of advanced manufacturing systems are to enable users to shorten set-up and changeover times; reduce all types of inventory levels (if JIT is also implemented); simplify cost and stock accounting; and increase product quality. As a result, Japanese companies, having captured the essence of these systems, reduced product costs and increased quality. Moreover, they also produced new, innovative and high quality, yet cheap products that today's customers want to buy. They gained market domination by not only installing new technologies, but also by managing those systems as they should be managed.

On the other hand, although they installed AMT, US companies could not capture the essence of the new factory floor. They failed to reduce or eliminate the cost of non-value-added activities. The new manufacturing environments would not have these non-value-added activities at significant levels were they be managed properly. As a result, overhead costs of those non-value-added activities grow bigger, causing the traditional product cost systems to become obsolete. Therefore, new product costing systems and philosophies, such as ABC, JIT and TQM, are considered essential if companies are to achieve global competitiveness.

Changing cost systems, without analysing company culture, may cause resistance among employees against change. Most of this resistance has come from company owners and managers who fear their being seen as or becoming unsuccessful because of the implementation of the new system. The resistance, however, can be overcome if employees are educated, and if long term, rather than short term performance measures are applied.

US manufacturers changed their cost systems while their Japanese counterparts kept their traditional cost systems but attempted to reduce or eliminate the reasons that would cause the cost systems to become obsolete. The Japanese also implemented manufacturing philosophies such as JIT and TQM, to supplement their cost systems. By contrast, many western companies considered ABC as a method of producing accurate cost information and a tool for decision-making, which could replace traditional costing methods. Since the Japanese success is a result of their different cultural, working, and managerial style, it can be concluded that implementation of ABC in a manufacturing company can be regarded as a useful attempt to achieve competitive success in manufacturing and a means to become a world-class manufacturer.

References

- Bear, Robert, R. Mills and F. Schmid, 1994, "Product Costing in Advanced Technology Environments". *Management Accounting* – (UK), December.
- Bhimani, A. and M. Bromwich, 1993, "Management Accounting: Evolution in Progress". *Management Accounting Handbook*. Edited by Colin Drury. CIMA, London.
- Berliner, C. and J.A. Brimson, 1988, *Cost Management For Today's Advanced Manufacturing*. Harvard Business School Press, Boston, USA.
- Bright, J., R.E. Davies, C.A. Downes and R.C. Sweeting, 1992, "The Deployment of Costing Techniques and Practices: A UK Study". *Management Accounting Research*. Vol. 3, No. 3.
- Brimson, James A., 1986, "How Advanced Manufacturing Technologies Are Reshaping Cost Management". *Management Accounting* --(US). March.
- Bromwich, M. and A. Bhimani, 1989, *Management Accounting: Evolution not Revolution*. CIMA, London.
- Chalos, P. and A.H. Bader, 1986, "Focus On Industry". *Journal of Accountancy*. March.
- Coates, J.B. and S.G. Longden, 1989, *Management Accounting: The Challenge of Technological Innovation*. CIMA, London.
- Cooper, Robin, 1990, "Explicating the Logic of ABC". *Management Accounting* –(UK). November.

- Cooper, R. and R.S. Kaplan, 1987, "How Cost Accounting Systematically Distorts Product Costs". *Accounting And Management Field Study Perspectives*. Harvard Business School Press, Boston.
- Cooper, R. and R.S. Kaplan, 1988, "Measure Costs Right: Make The Right Decisions". *Harvard Business Review*. September - October.
- Dhavalé, Dileep G., 1986, "Product Costing in Flexible Manufacturing Systems". *Journal of Management Accounting Research*. Vol. 1, Fall.
- Drucker, Peter F., 1981, "Behind Japan's Success". *Harvard Business Review*. January -- February.
- Drucker, Peter F., 1990, "The Emerging Theory of Manufacturing". *Harvard Business Review*. January -- February.
- Drury, Colin, 1992, *Management And Cost Accounting*. Third Edition. Chapman & Hall, London.
- Foster, G. and C.T. Horngren, 1988, "Flexible Manufacturing Systems: Cost Management and Cost Accounting Implications". *Journal of Cost Management*. Fall.
- Gault, Stanley C., 1994, "Responding To Change". *Research -- Technology Management*. Vol. 37, Part. 3, May -- June.
- Gold, Bela, 1982, "CAM Sets New Rules For Production". *Harvard Business Review*. November -- December.
- Goldhar, J.D. and M. Jelinek, 1983, "Plan For Economies of Scope". *Harvard Business Review*. November -- December.
- Hayes, Robert H., 1981, "Why Japanese Factories Work". *Harvard Business Review*. July -- August.
- Hiramoto, Toshiro, 1988, "Another Hidden Edge -- Japanese Management Accounting". *Harvard Business Review*. July -- August.
- Holzer, H.P. and H. Norreklit, 1991, "Some Thoughts on Cost Accounting Developments in the United States". *Management Accounting Research*. Vol. 2.
- Horngren, Charles T., 1986, *Cost and Management Accounting: Yesterday and Today*". *Research and Current Issues in Management Accounting*. Ed. M. Bromwich and A.G Hopwood. Pitman, London.
- Howell, R.A. and S.R. Saucy, 1987, "Cost Accounting in The New Manufacturing Environment". *Management Accounting -- (UK)*. August.
- Hunt, R., L. Garrett, and C.M. Merz, 1985, "Direct Labor Cost Not Always Relevant At H-P". *Management Accounting -- (US)*. February.
- Ian, C., J. Innes and F. Mitchell, 1992, "All Change". *Accounting Age*. October.

- Innes, J. and F. Mitchell, 1989, *Management Accounting: The Challenge of Technological Innovation*. CIMA, London.
- Innes, J. and F. Mitchell, 1990, "The Process of Change in Management Accounting: Some Field Study Evidence". *Management Accounting Research*. Vol.1, No. 1.
- Innes, J. and F. Mitchell, 1994, *A Survey of Activity Based Costing in the UK's Largest Companies*. Discussion Paper, University of Dundee. November.
- Jaikumar, Ramchandran, 1986, "Post-industrial Manufacturing". *Harvard Business Review*. November – December.
- Johnson, H.T. and R.S. Kaplan, 1987, "The Importance of Long Term Product Costs". *The McKinsey Quarterly*. Autumn
- Johnson, H. Thomas, 1988, "Activity--Based Information: A Blueprint For World--Class Management Accounting" *Management Accounting* --(US). June.
- Johnson, H. Thomas, 1991, "Activity--Based Management: Past, Present and Future". *The Engineering Economist*. Vol. 36, No.3, Spring.
- Kaplan, Robert S., 1983, "Measuring Manufacturing Performance: A New Challenge for Managerial Accounting Research". *The Accounting Review*. Vol. 58, No. 4.
- Kaplan, Robert S., 1984, "Yesterday's Accounting Undermines Production". *Harvard Business Review*. July-August.
- Kaplan, Robert S., 1986a, "Accounting Lag: The Obsolescence of Cost Accounting Systems". *California Management Review*. Vol. 28, No. 2, Winter.
- Kaplan, Robert S., 1986b, "Must CIM Be Justified By Faith Alone". *Harvard Business Review*. March – April.
- Kaplan, Robert S., 1988, "One Cost System Isn't Enough". *Harvard Business Review*. January – February.
- Kellett, B.M. and R.C. Sweeting, 1991, "Accounting Innovations and Adaptations: A UK Case". *Management Accounting Research*. Vol.2.
- Kerremans, M., H. Theunisse and G.V. Overloop, 1991, "Impact of Automation on Cost Accounting". *Accounting and Business Research*. Vol. 21, No. 82, Spring.
- Lammert, T.B. and R. Ehrsam, 1991, "The Human Element: The Real Challenge in Modernizing Cost Systems". *The Design of Cost Management Systems*. Ed. R. Cooper and R.S. Kaplan. Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey.
- Lowell, Alan, 1988, "Management Accounting Under Challenge". *Management Accounting* -- (UK). December.
- Morgan, M.J. and P.S.H. Weerakoon, 1989, "Japanese Management Accounting: Its Contribution to the Japanese Economic Miracle". *Management Accounting* - (UK). June.

- Scapens, R.W. and J. Roberts, 1993, "Accounting and Control: A Case Study of Resistance to Accounting Change". *Management Accounting Research*. Vol.4, No. 1.
- Seed, Allen H., 1984, "Cost Accounting in the Age of Robotics". *Management Accounting -- (US)*. October.
- Senker, Peter, 1985, "Implications of CAD/CAM for Management". *Implementing New Technologies*. Edited by Ed Rhodes and David Wield. Basil Blackwell, New York.
- Shields, M.D. and S.M. Young, 1991a, "A Behavioral Model For Implementing Cost Management Systems". *The Design of Cost Management Systems*. Ed. R. Cooper and R.S. Kaplan. Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey.
- Shields, M.D. and S.M. Young, 1991b, "Resistance to Change and Changes in the Workplace". *The Design of Cost Management Systems*. Ed. R. Cooper and R.S. Kaplan. Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey.
- Tayles, M. and C. Drury, 1994, "New Manufacturing Technologies and Management Accounting Systems: Some Evidence of the Perceptions of UK Management Accounting Practitioners". *International Journal Of Production Economics*. Vol. 36.
- Tishlias, D.P. and P. Chalos, 1986, "Focus On Industry". *Journal of Accountancy*. November.
- Walley, P., S. Blenkinsop and J. Duberley, 1994, "The Adoption and Non-Adoption of Modern Cost Accounting Practices: A Study of 20 Manufacturing Firms". *International Journal of Production Economics*. Vol. 36.
- Young, S. Mark and F.H. Selto, 1991, "New Manufacturing Practices And Cost Management: A Review Of The Literature And Directions For Research". *Journal of Accounting Literature*. Vol. 10.

TOPLAM KALİTE YÖNETİMİNİN TURİZM SEKTÖRÜNDE ÖNEMİ

*Nüzhet KAHRAMAN**

Özet

Konaklama, seyahat ticareti ve ulaştırma sektöründe tüketici tercih ve beklentilerinin özellikleri dikkate alınmadan geliştirilen turizm ürünlerine umulan talebin yaratılması güç olmaktadır. Bu nedenle, oteller, seyahat acentaları, uçak şirketleri müşterilerin istek ve gereksinimlerini "Müşteri Değerlendirme Formu" veya "Müşteri Memnuniyet Formu" adı altında düzenlenen anketlerle saptama yoluna giderler.

Turizmde "Toplam Kalite Yönetimi", hizmetin kalitesinde üstünlük sağlama, çalışanların müşteriye memnun edebilme yetenek ve becerilerinin sürekliliği yönleriyle "Süreç" ve "İnsan" odaklı bir yönetim biçimi olarak algılanmaktadır. Makalede, turizmde toplam kalite yönetiminin belirleyicileri; güvenilirlik, sorumluluk bilinci, yeterlilik, ulaşılabilirlik, nezaket, iletişim, güven duygusu, anlama, güvenlik, somut verilerin kalitesi olarak değerlendirilmiştir. Hizmet kalitesinin yüksekliği ve sürekliliği sayesinde turizm işletmelerinin çetin rekabet koşullarında gelişebildikleri ve varlıklarını sürdürebildikleri çeşitli örneklerle açıklanmaktadır.

Abstract

The Importance of Total Quality Management in Tourism Sector

It becomes rather difficult to develop tourism products in hotel, travel and transportation industries without taking customer preference and expectations into account. Hotels, travel agencies and airline companies use such surveys as "Customer Evaluation Forms" or "Customer Satisfaction Forms" in order to better understand and evaluate their customers' wants and needs.

The concept of total quality management in tourism industry is perceived as superior service quality offered, and sustaining the ability and skills of employees to satisfy customers within the "process" and "people" framework of TQM.

In this article, the indicators of total quality management are defined in terms of reliability, responsibility, adequacy, access, courtesy, safety, understanding, communication and the quality of data.

Various examples are used to stress the importance and continuity of high level service quality, to sustain the competitive advantage in tourism establishments.

Dünyada turizm sektörü gerek uluslararası turizme katılan turist sayısı, gerek uluslararası toplam turizm gelirlerinin miktarı yönüyle üçüncü sektör konumuna ulaşmıştır. Ülkemizde de turizm sektörü, tarım ve sanayi sektöründen sonra üçüncü sektör konumundadır.

Gerçekleştirilen çeşitli araştırmalar, gelecekte turist davranışları ve tercihleri konusunda şu bulguları ortaya koymaktadır.

- Turistler daha kaliteli turizm ürünü arayışında olacaktır.
- Turistler seyahat organizasyonları hakkında daha ayrıntılı, daha sağlıklı ve çabuk ulaşılabilir bilgiler talep edecektir.
- Turistler gidilecek turizm yöresi seçiminde titiz olacak ve güç beğenen tüketici kimliğini kazanacaktır.
- Bölgeler ve destinasyon ülkeleri arasında yoğun bir rekabet ortamı olacak, sağlıklı büyüme, giderek rakiplerden pay kazanarak sağlanabilecektir.
- Çevreye duyarlılık ile kaliteli ürün ve hizmete verilen önem artacaktır.

Turizm ticaretinde ikibinli yıllarda ekonomik karlılık sağlamak isteyen turizm işletmeleri, belirttiğimiz olası gelişmeler karşısında "Toplam Kalite Yönetimi"ne eğilmek zorunda olacaktır. Bu nedenle, turizmde hizmet kalitesi ve toplam kalite yönetiminin özellikleri ve gerekleri üzerinde durularak konuya açıklık getirilmeye çalışılacaktır.

Bilindiği üzere, kalite, bir ürün veya hizmete ait özellikleri, halen mevcut veya ileride duyulabilecek müşteri gereksinimlerini karşılayabilme yeteneğidir. Turizmde ise, hizmetin fiziksel yönünü nitelikli tutma çabasının yanında davranışsal bakımdan da hizmete gereken önemin verilmesi unsuru yer alır.

Turizm hizmeti arzunda, konaklama sektörü, seyahat ticareti sektörü, destinasyon düzenleyici sektör, ulaştırma sektörü ve cazibe sektörü tüketici tercih ve beklentilerinin davranışsal yönünü dikkate almadıkları sürece kaliteli bir hizmet sunumunu gerçekleştiremezler. Örneğin müşteri beklentilerini dikkate almayan bir beş yıldızlı otelin başarılı bir işletmecilik yapması çok güçtür. Bu

nedenle, otelcilik ve seyahat kesiminde, “Müşteri Görüş Formu”, “Müşteri Değerlendirme Formu”, “Müşteri Memnuniyet Formu”, “Müşteri Anket Formu” gibi araçlarla müşterilerin görüş ve değerlendirmeleri saptanıp beklentilere uygun ürün ve hizmet arzı hedeflenir.

Turizmde Toplam Kalite Yönetimi, hizmetin kalitesinde üstünlük sağlama, çalışanların müşteriye tatmin edebilme yetenek ve becerilerinin sürekliliği yönleriyle “süreç” ve “insan” odaklı bir yönetim biçimi olarak algılanmaktadır.

Turizmin dinamik yapısı, sürekli değişimi, rekabet ve tüketici tercihlerinin etkinliği, modern ve etkin bir yönetim biçimi olan “Toplam Kalite Yönetimini” turizm sektöründe öne çıkartmıştır.

Nitekim, Toplam Kalite Yönetimi, dünya pazarlarında daha çok pay almak isteyen kuruluşların sayısındaki artış nedeniyle, yanışta ayakta kalabilmek, rekabete uyum sağlayabilmek ve rekabette öne geçmek isteyen işletmelerin kılavuzu olmuştur. Turizm sektörünün tüketicileri bilinçlidir. Çetin rekabet ortamı dolayısıyla birçok işletmenin aynı hizmeti farklı kalite ve fiyata sunuyor olması, müşterileri “seçici olma” durumuna getirmiştir. Sonuçta, müşteri talepleri çeşitlenmiş, beklentiler çoğalmıştır. Anılan nedenle de, turizm sektöründe Toplam Kalite Standartları'nın uygulanmasına gerek duyulmuştur.

Turizmde Toplam Kalite Yönetimi'nin uygulanması, herşeyden önce, hizmet kalitesi belirleyicilerinin yeni bir bakış açısı ile değerlendirilmesine bağlıdır. Bunun için, yönetici ve hedef tüketicinin anketlerine, eğilimlerine, mülakatlara dayanan bulgularla bazı saptamalar yapılmıştır. Böylelikle, tüketicinin “hizmet kalitesini” değerlendirirken dikkate aldığı kriterler ortaya konabilmiştir. Hizmet kalitesi belirleyicileri adı verilen bu unsurlar şunlardır:

1-Güvenilirlik

Bir turizm işletmesi için performans tutarlılığı ve vaadlere bağlılık anlamına gelir.

2-Sorumluluk Bilinci

Çalışanın hizmeti vermeye hazır ve istekli olması sonucunu doğurur. Bu sayede hizmetin mümkün olan en kısa zamanda gerçekleşmesi de sağlanabilir.

3-Yeterlilik

Uygun hizmeti vermek için gerekli yetenek ve bilgi düzeyine sahip olmak anlamını taşır.

4-Ulaşılabilirlik

İletişim kurabilme rahatlığı ve yakınlığını ifade eder. Örneğin, müşterinin, telefonda, faksla sağlanabilecek hizmete kolay erişebilmesi, telefon aktarmalarının ve hat beklemelerinin minimize edilmesi, operasyonlar için "uygun saat" düzenlemelerinin yapılması, hava alanına kolaylıkla ulaşılabilme, jimnastik salonuna, yüzme havuzuna doğrudan geçiş v.b.

5-Nezaket

Müşteri ile doğrudan iletişim içerisinde olan personelin, müşteriye karşı kibar, saygılı ve düşünceli bir şekilde davranması, her an onun istek ve ihtiyaçlarını gözönüne alan bir içtenlikle ona yaklaşması anlamına gelir.

6-İletişim

Müşterinin anlayabileceği bir dilde bilgilendirilmesi ve müşterinin gereken ilgi ile dinlenilmesidir.

7-Güven Duygusu

Bu kalite belirleyicisi, dürüstlük, inanırlık, güvene layık olmak, müşteriye ilginin içtenliği gibi kavramlarla açıklanır. Şüphesiz, işletmenin şöhreti ve imajı, müşteri ile doğrudan iletişim içerisinde bulunan personelin bireysel özellikleri, bu genel duygunun artmasına katkı sağlayacaktır.

8-Anlama ve Haberdar Olma

Müşteri ihtiyaçlarını zamanında anlayabilme ve onları doğru değerlendirebilmeye yönelik unsurları içerir. Bu bağlamda, müşterinin kişisel tercihlerini doğru tahmin edebilmek, devamlı müşterinin farkında olmak, müşteriye kişiselleşmiş bir dikkat göstermek ve bunu hissettirmek gibi örnekler sayılabilir.

9-Güvenlik

Verilen hizmetle riske, şüpheye ve tehlikeye yer vermeme çabasıdır. Turizmde gidilen ülkenin genel güvenliği, finansal güvenliği ve müşteriye ilişkin bilgilerin gizliliği gibi özel ve genel güvenlik ihtiyaçlarının karşılanması bu kapsamda değerlendirilmelidir.

10-Somut Verilerin Kalitesi

Hizmetin müşteriye sunulan ve genellikle toplam kalite yönetimi ilkelerine gerek duyulmaksızın denetlenen fiziksel yönleri de kalite belirleyicileri arasında yer alır. Bu açıdan, fiziksel tesisler, hizmetin sağlanmasında kullanılan ekipman, hizmet bileşeklerini yaratan çeşitli öğelerin fiziksel nitelikteki bileşenleri gibi unsurlar, somut veri olarak nitelendirilmektedir.

Hizmetlerin ve ayrıntılı bileşenlerinin turizm işletmelerinde kalite ölçümleri, saydığımız hizmet kalitesi belirleyicileri yönünden sürekli bir biçimde yapılmalıdır. Bu kalite ölçümleri, niteliksel yargılara dayanarak ta olsa, öngörü biçiminde de yapılırsa, müşteriden sadece izlenim şeklinde de edinilse, oldukça dolaylı bir gösterge ile sağlansa bile, bunun için bir teknik veya yöntem bulunabildiği veya mevcut olduğu sürece mutlaka gerçekleştirilmelidir.

Bunun yanısıra, Konaklama ve Seyahat Ticareti sektöründe müşteri beklentilerine uygunluk kontrolü, tüketici araştırmaları sonucu elde edilen geri bildirimlerin ve öneri kartlarının müşteri tarafından doldurulması ile sağlanan verilerin ötesinde, müşteri sohbetleri yoluyla veya herhangi bir şekilde yönetime ulaştırılan şikayet ve memnuniyet söylemleri ile de yapılabilmektedir.

Turizm sektöründe, Toplam Kalite Yönetimi'nde başarıya ulaşabilmek için;

- Personel performansları periyodik ölçüme tabi tutulmalı,
- Müşteri Tatmini Ölçümleri yapılmalı,
- Tüketici geri bildirimleri analiz edilip önlemler, politikalar geliştirilmeli,
- Tüketici şikayetleri dikkate alınmalı,
- Halkla ilişkiler faaliyetleri araştırılmalı, ürün ve pazar geliştirilmesi için proje grupları oluşturulmalı,
- Hizmet içi eğitim programları düzenlenmelidir.

Teknolojinin gelişmesi işletmelerin yapılarında farklılıklar yaratmaktadır. Bu durum, müşterilerin, çalışanların ve destek gruplarının beklentilerini değiştirmektedir. Bu beklentilere uyum için eğitim programlarının çeşitli düzeylerde ele alınması toplam kalite sağlanmasında çok önemli bir unsur olmaktadır. Bu ve benzeri nedenlerle, örneğin turizm işletmesi genel müdür yardımcıları pazarlama işbirliğinde bulunduğu firmaları yılda en az iki defa ziyaret etmeli, yeni işe başlayanlar başlangıçta en az 30 saat "İstatistiksel Süreç Kontrolü" eğitiminde bulunmalıdır. Her yıl tüm orta ve küçük boy işletme yöneticileri; 7 saatlik toplam kalite yönetimi, 12 saatlik İstatistiksel Süreç Kontrolü eğitimine, tüm diğer personel de 6 saatlik bir Toplam Kalite Kontrolü ve İstatistiksel Süreç Kontrolü kursuna tabi tutulmalıdır.

Turizm sektöründe toplam kalite yönetiminin yaygınlaştırılması, doğal olarak sektördeki işletmecilik ve pazarlama faaliyetlerinin yoğunlaşmasına yol açacaktır.

Hizmet kalitesinin yüksekliği ve sürekliliği sayesinde;

- Turizm işletmeleri ekonomik karlılık düzeylerini arttırabilecek ve
- Rekabet edebilme yetenekleri gelişecek, rekabet güçleri yükselecektir.
- İş ve işçi verimi artışı sağlanabilecek,
- Turistlerin yüksek tatmin ve fayda sağlamaları olanağı genişleyebilecek,
- Maliyet tasarrufu elde edilebilecek,
- Potansiyel müşteri yaratılmasına katkı sağlanabilecektir.

Turizm sektöründe "Toplam Kalite Yönetimi" uygulamasının sağlayacağı ekonomik yararların yanısıra turizm işletmelerinin çetin rekabet koşullarında varlıklarını sürdürüp sürdürememeleri, kaliteli hizmet sunumuna doğrudan bağlı olacaktır. Toplam kalite yönetiminin sağlanmasında, turizme kaynaklık eden çevrenin korunup, geliştirilmesi gerektiği unutulmamalıdır. Elverişli bir çevreye sahip olmadan turizm olayından söz etmek mümkün olmayacağı için devletin ve özel sektörün Sürdürülebilir Turizm Politikaları ve İlkeleri kapsamında toplam kalite yönetimi çalışmalarını şekillendirmeleri akılcı ve yararlı sonuçlar ortaya koyabilecektir. Bu kapsamda, turizm işletmelerinin de "Çevresel Yönetim" ilkelerini dikkate alan işletmecilik biçimlerini geliştirmeleri Toplam Kalite Yönetiminin etkinliği açısından yararlı görülmektedir.

Kaynakça

- Besterfield, Dale H: (1994) *Quality Control*, Printice-Hall Int. Inc. Englewood Cliffs, New Jersey.
- Ergin, Esin, (1996) *Toplam Kalite Yönetiminin Turist Varış Noktalarının Gelişimine Etkisi*, Boğaziçi Üniversitesi 1 Mart 1996 tarihli panel bildirisi.
- George, S., Weimerskirch, A; (1994) *Total Quality Management*, John Wiley & Sons Inc.
- Güneren, Ebru(1996): Nitelikli Otellerde Standartların Belirlenmesi ve Korunması Yönünden Toplam Kalite Kontrolü ve Yönetimi: Büyük Ankara Oteli İçin Bir Yaklaşım, Yüksek Lisans Tezi, Hacettepe Üniversitesi, Ankara.
- King, A. Carol: (1984) Service Oriented Quality Control *The Cornell HRA Quarterly*, 92-98.
- Partlow, G. Charles; (1993) How Ritz-Carlton Applies TQM, *The Cornell HRA Quarterly* XXXIV, 16-24
- Wyckoff, D.Darby, (1984), New Tools for Achieving Service Quality, *The Cornell HRA Quarterly*, 78-91.

HİZMET PAZARLAMASI SORUNLARINA "FRANCHISING" ÇÖZÜMLERİ

M. Mithat Üner*

Osman M. Karatepe**

Özet

Hizmet işletmeleri de, geleneksel mal üreten işletmeler gibi pazarlama faaliyetlerini ulusal sınırların dışına taşıyabilir, diğer ülkelerde yaşayan tüketicilerin istek ve ihtiyaçlarını tatmin edebilirler. Hizmet işletmeleri tarafından, gerek uluslararası pazarlara giriş ve gerekse uluslararası pazarlardaki yoğunluklarını artırma doğrultusunda önemli bazı avantajlara sahip olması nedeniyle, sık tercih edilen bir alternatif strateji de franchising'tir.

Diğer taraftan, hizmetleri geleneksel mallardan farklılaştıran özellikleri dikkate alındığında, hizmet işletmeleri tarafından pazarlama sorunlarının çözümü doğrultusunda farklı stratejilerin uygulanması gerektiği ortaya çıkacaktır. Hizmet pazarlaması literatürünün, hizmetleri geleneksel mallardan ayıran pazarlama sorunlarının çözümü doğrultusunda önerdiği hemen tüm stratejiler, franchising sisteminin özünde bulunmaktadır. Buna göre, franchising hizmet işletmeleri için önemli avantajlar içeren bir uluslararasılaşma veya uluslararası pazarlarla yoğunlaşma yolu olmasının yanı sıra, faaliyetlerin götürüldüğü ülkelerde, hizmetlerin özelliklerinden kaynaklanan pazarlama sorunlarının çözümünde de etkili bir strateji olarak yorumlanabilir.

Abstract

Franchising Solutions to Services Marketing Problems

The service firms, like the firms that manufacture traditional goods, might operate on international basis and satisfy the needs and wants of the consumers living abroad. The alternative strategy frequently preferred by the service firms is the franchising since it does comprise some significant advantages of increasing both the international market entry and market concentration levels.

* Doç.Dr., Gazi Üniversitesi, Ticaret ve Turizm Eğitimi Fakültesi Öğretim Üyesi.

** Başkent Üniversitesi, Meslek Yüksek Okulu Öğretim Görevlisi.

Keywords: Services marketing, Internationalization, marketing problems for services, franchising.

Anahtar Sözcükler: Hizmet pazarlaması, Uluslararasılaşma, hizmet pazarlaması sorunları, franchising.

On the other hand, it is obvious that the different strategies in the solutions of marketing problems need to be implemented by the service firms when the characteristics of services that differentiate services from traditional goods, are taken into consideration. The franchising system already contains almost all the strategies suggested by the services marketing literature to be applied in the solutions of marketing problems that separate services from traditional goods. Accordingly, franchising is not only an effective strategy for the solutions of marketing problems which have originated from the characteristics of services, but also includes the important advantages for the service firms to be internationalized or to be market-concentrated internationally.

I. Giriş

Geleneksel mal üreten işletmeler gibi, hizmet üreten işletmeler de pazarlama çabalarını kendi ulusal sınırlarının dışına taşıyarak, uluslararası işletme statüsüne kavuşabilirler. Hizmet işletmelerinin uluslararası pazarlara girerken kullanabileceği alternatif stratejiler arasında yer alan lisans anlaşmalarının en yaygın türü franchisingdir. Hizmet işletmelerine uluslararasılaşma yolunda bazı önemli avantajlar sağlayan franchising, aynı zamanda uluslararası pazarlarda faaliyette bulunurken, hizmetleri geleneksel mallardan ayıran özelliklerinden kaynaklanan pazarlama sorunlarının çözümüne de önemli katkılar sağlayan bir strateji olarak dikkatleri çekmektedir.

Bu çalışma kapsamında, uluslararasılaşma sürecini açıklayan teoriler tartışıldıktan sonra, hizmet işletmelerinin uluslararasılaşma veya uluslararası pazarlarla yoğunlaşma doğrultusunda başvurabilecekleri stratejiler özetlenecek ve uluslararasılaşma stratejilerinden franchising, detaylı şekilde açıklanacaktır. Çalışmanın ilerleyen kısımlarında ise, pazarlama çabalarının götürüldüğü ülke pazarlarında, hizmetlerin özelliklerinden kaynaklanan pazarlama sorunlarına franchising'in nasıl çözümler getirilebileceği incelenmeye çalışılacaktır.

II. Uluslararasılaşma Süreci

İşletmeler için uluslararasılaşma süreci çeşitli teorilerle açıklanmaya çalışılmıştır. İşletmelerin uluslararasılaşma sürecini ele alan teorilerin iki ana başlık altında incelenmesi mümkündür. Bunlar: 1. Uppsala Uluslararasılaşma Modeli (The Uppsala Internationalization Model-UM), 2. Yenilikle İlgili Uluslararasılaşma Modelleri (The Innovation Related Internationalization Models-IM).

Uppsala Uluslararasılaşma Modeli'nin temelleri Johanson ve Wiedersheim-Paul (1975) tarafından atılmıştır. UM Modeli diğer bazı akademisyenlere

rehberlik etmiş ve uluslararasılaşma modellerine yenilerinin katılmasını sağlamıştır. Johanson ve Wiedersheim-Paul tarafından geliştirilen öğrenme teorisine dayanan model, uluslararası pazarlara girerken işletmelerin, çeşitli aşamalardan oluşan bir süreç içinde yer aldığını, süreçte bir sonraki aşamaya geçtiklerinde uluslararası pazarlarla daha yoğunlaştıklarını belirtmektedir. UM Modeli uluslararasılaşma sürecinin dört aşamadan oluştuğunu söylemektedir:

1. **AŞAMA:** İşletmelerin düzenli bir uluslararası pazarlama faaliyeti yoktur.
2. **AŞAMA:** İşletmeler, bağımsız araçlar (acentalar) kanalıyla ihracat yapmaktadır.
3. **AŞAMA:** Denizaşırı satış birimlerinin kurulması.
4. **AŞAMA:** Denizaşırı üretim/üretim birimlerinin kurulması.

İsveç'te gerçekleştirilen araştırma sonuçlarından hareket edilerek ortaya konulan model, uluslararasılaşmanın nasıl gerçekleştiğinin açıklanmasında psikolojik yakınlık kavramına başvurmaktadır. Model, psikolojik yakınlık kavramını işletme ve yabancı pazar arasında bilgi akışını engelleyen ve kolaylaştıran faktörler bütünü olarak ele almaktadır. Bu faktörler arasında lisan, kültür, politik sistemler, eğitim düzeyi veya endüstriyel gelişmişlik sıralanabilir. Johanson ve Wiedersheim-Paul tarafından ortaya konulan bu model, ilerleyen yıllarda Johanson ve Vahlne (1977,1990) tarafından geliştirilmiş ve uluslararasılaşmanın aşamalarda ilerledikçe artan yoğunluğu tartışılmıştır. Bu doğrultuda geliştirilen dinamik model, yapısında yaşanan olayların, tecrübelerin bir sonraki aşama için girdi olduğunu tartışmaktadır.¹

Diğer taraftan, Yenilikle İlgili Uluslararasılaşma Modelleri, Bilkey ve Tesar (1977), Çavuşgil (1980), Reid (1981), Czinkota (1982) tarafından geliştirilmiştir. Modellerin tamamı, ihracatı yeniliğin uyarlanması olarak görmektedir. Roger uyarılma sürecinden türetilmiş olan modeller birçok özelliği paylaşmaktadır. Sıralanan modellerin tamamı davranışsal modellerdir; modeller arasındaki temel farklılık, ihracata başlamayı sağlayan faktörler ve uluslararasılaşma aşamalarının sayıları ile herbir aşama için verilen tanımlamalarla ilgilidir. İhracata başlama dışındaki farklılıklar, gerçek olmaktan ziyade semantik farklılıklar olarak dikkat çekmektedir (Andersen, 1993). Bilkey ve Tesar (1977) ile Czinkota (1982) işletmeleri ihracata başlatan unsurun itici bir mekanizma, yani dışsal faktörler olduğunu savunmaktadır. Ayrıca, Çavuşgil (1980) ve Reid (1981) işletmeleri ihracata, çekici bir mekanizma, yani dahili faktörlerin sürüklediğini belirtmektedir. Uluslararası pazarlama literatürü, işletmelerin uluslararası pazarlara en düşük oranda risk içeren ve düşük miktarda

¹ Uluslararasılaşma süreciyle ilgili modeller hakkında detaylı bilgi ve eleştiriler için bakınız: Andersen (1993).

kaynak gerektiren ihracat ve hatta dolaylı ihracat alternatifleriyle girme eğiliminde olduklarını, uluslararası pazarları öğrendikçe, uluslararası pazarlama hakkındaki tecrübelerini çoğalttıkça uluslararası pazarlardaki faaliyetlerini lisans anlaşması, joint venture gibi alternatif uluslararasılaşma yollarıyla artırdıklarını vurgulamaktadır (Root,1987).

Yukarıda belirtilen modellerin uluslararasılaşma aşamaları Tablo 1.'dedir:

Tablo 1. Modellerin Uluslararasılaşma Aşamaları

Bilkey ve Tesar (1977)	Çavuşgil (1980)	Czinkota (1982)	Reid (1981)
1.Aşama: İşletme yönetimi ihracatla ilgilenmemektedir.	1.Aşama: Dahili pazarlama: İşletme sadece kendi ülke pazarında mallarını satmaktadır.	1.Aşama: Tamamıyla ilgisiz işletme.	1.Aşama:İhracatın farkında olmamak: Fırsat tanıma, ihtiyaç canlandırma problemi
2.Aşama: İşletme yönetimi sipariş alma isteğindedir. Ancak aktif ihracatın uygunluğunu araştırmak için çaba harcamamaktadır.	2.Aşama: İhracat öncesi: İşletme bilgi temini çabasıdır ve ihracatın uygunluğunu değerlendiren.	2.Aşama: Kısmen ilgili işletme.	2.Aşama: İhracat eğilimi: Motivasyon, davranış, inançlar ve ihracat beklentileri.
3.Aşama: Yönetim aktif ihracatı faal olarak araştırmaktadır.	3.Aşama: Tecrübe cinsinden ihracat: İşletme psikolojik açıdan yakın bazı ülkelere ihracat yapar.	3.Aşama: Araştıran işletme.	3.Aşama: İhracat denemesi: İhracat sayesinde elde edilen kişisel tecrübe.
4.Aşama: İşletme tecrübe temeline göre psikolojik olarak yakın ülkelere ihracat yapar.	4.Aşama: Aktif katılım: Daha fazla sayıda yeni ülkeye ihracat- doğrudan ihracat satış hacmini artırır.	4.Aşama: Tecrübe eden işletme.	4.Aşama:İhracatı değerlendirme: İhracat sonuçları.
5.Aşama: İşletme tecrübeli ihracatçıdır.	5.Aşama: Yönetim sürekli olarak dahili ve yabancı pazarlar arasında sınırlı kaynakların nasıl dağıtılacağı kararlarını verir.	5.Aşama: Tecrübeli küçük ihracatçı.	5.Aşama: İhracatın onayı: İhracatın kabulü veya red edilmesi.
6.Aşama: İşletme psikolojik açıdan uzak ülkelere ihracatın uygunluğunu araştırır.		6.Aşama: Tecrübeli büyük ihracatçı.	

Kaynak: Andersen, 1993, s.: 213.

III. Hizmet İşletmeleri İçin Uluslararasılaşma Yolları

İşletmeler kendi ulusal sınırları dışında yaşayan tüketicilerin istek ve ihtiyaçlarını tatmin edebilmek doğrultusunda, alternatif uluslararasılaşma stratejileri arasından bir veya birkaçını seçerek, faaliyetlerini ulusal sınırlar dışına taşıyabilirler. İşletmeler için alternatif uluslararasılaşma yolları aşağıdaki gibi sıralanabilir:

A. İhracat Alternatifiyle Pazara Giriş:

1. Dolaylı ihracat,
2. Doğrudan ihracat,
3. Diğer yollar.

B. Anlaşma Yoluyla Pazara Giriş:

1. Lisans anlaşması,
2. Teknik anlaşmalar,
3. Hizmet anlaşmaları,
4. Yönetim anlaşmaları,
5. İnşaat/Anahtar teslimi,
6. Üretim anlaşmaları,
7. Ortaklaşa üretim anlaşmaları,
8. Diğer yollar.

C. Yatırım Yoluyla Pazara Giriş:

1. Sole venture: Yeni kuruluş,
Sole venture: Mevcut bir işletmenin ele geçirilmesi,
Joint venture (Root,1987, s.:16).

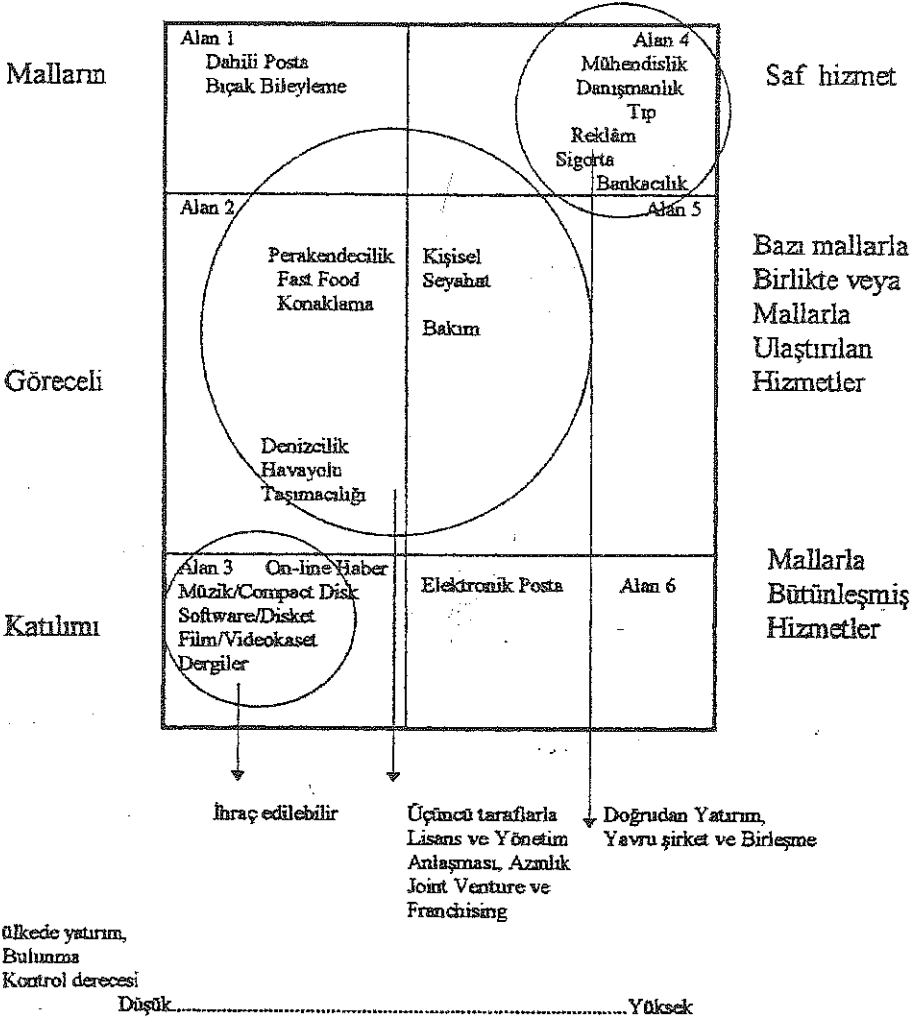
Diğer taraftan, uluslararasılaşma sadece geleneksel mal üreten işletmelerle sınırlı değildir. Geleneksel mal üreten işletmeler gibi, hizmet üreten işletmeler de uluslararasılaşma şansına sahiptir. Hizmet işletmeleri için uluslararasılaşma yolları ele alındığında, hizmetlerin detaylı sınıflandırılmasını inceleyen çeşitli akademisyenlerin görüşlerinden hareket edilerek (Maister ve Lovelock 1982, Lovelock 1983, Curzon ve Curzon-Price 1987, Grubel 1987) temel bir modelin ortaya çıkarıldığı görülmektedir (Vandermerve ve Chadwick 1989).²

Modelin açıklanmasında Şekil I'de sunulan matriks, en önemli kavramsal araç olarak dikkatleri çekmektedir.

² Model hakkında detaylı bilgi için bakınız: Üner, 1995b, s. 13-21.

Şekil 1

Hizmetlerin Gruplandırılması ve Herbir Grup İçin
Uluslararasılaşma Yolları
Üretici/Tüketici Etkileşim Derecesi



Model kapsamında, somut malların hizmetlere göreceli katılım düzeyi ve üretici/tüketici etkileşim derecesi iki temel değişken olarak ele alınarak hizmetler sınıflandırılmaktadır. Ayrıca, her bir hizmet grubunun uluslararasılaşma doğrultusunda kullanabileceği geleneksel yollar, stratejiler detaylı şekilde tartışılmaktadır. Modele göre, hizmet işletmelerinin alternatif stratejiler arasından tercih kararı, büyük ölçüde, işletmenin yabancı ülkeye tahsis edeceği yatırım miktarına bağlı olacaktır. Aynı şekilde, seçilecek strateji, işletmenin yabancı ülkede kalmayı planladığı süre (mevcudiyet) ve faaliyetlerin kontrolünü de etkileyecektir. Modeli özetleyen şekile baktığımızda, somut malların hizmetlere göreceli katılım düzeyi ve üretici/tüketici etkileşim derecesine göre, hizmetlerin üç ana grupta toplandığı görülmektedir. Bunlar: 1. *Somut mallarla bütünleşmiş hizmetler*: Müzik/disk, software/disket, film/video-kaset gibi somut mallarla bütünleşmiş hizmetlerin üretici/tüketici etkileşim derecesi düşüktür. Bu tür hizmetler, yabancı ülkelere yapılacak düşük düzeyde bir yatırım ile uluslararasılaştırılabilir. Bu tür hizmetler, ancak pazarda geçici bulunma ve faaliyetlerin sınırlı düzeyde kontrolüne imkân tanıyan ihracat alternatifiyle diğer ülke pazarlarına taşınabilir. 2. *Somut mallarla birlikte veya somut mallar aracılığıyla tüketicisine ulaştırılabilen hizmetler*: Bu grupta yer alan hizmetlere konaklama, bankacılık, perakendecilik, denizcilik, havayolu taşımacılığı örnek olarak verilebilir. Bu grupta yer alan hizmetlerin bankacılık gibi bazılarının üretici/tüketici etkileşim derecesi yüksek iken, denizcilik gibi diğer bazılarının üretici/tüketici etkileşim düzeyi nispeten düşüktür. Bu grupta yer alan hizmetler için alternatif uluslararasılaşma yolları, genellikle bir diğer tarafa ihtiyaç gösteren lisans anlaşması, yönetim anlaşması, franchising ve azınlık joint venture gibi anlaşma yoluyla pazara giriş yollarıdır. Bu grup uluslararasılaşma yolları işletmelere, belirli düzeyde hizmet kalite ve kontrolünü sağlama şansı vermektedir. 3. *Saf hizmetler*: Bu grup hizmetler, somut mallara son derece düşük düzeyde veya hiç ihtiyaç göstermeyen hizmetler özelliğindeki eğitim, sigortacılık, danışmanlık gibi hizmetlerdir. Bu grup içerisinde yer alan hizmetlerin üretici/tüketici etkileşim derecesinin yüksek olduğu ve geleneksel uluslararasılaşma stratejilerinin ise; doğrudan yatırım, yavru şirket açma, çoğunluk 'joint venture' gibi yollar olduğu belirtilmektedir. Adı geçen uluslararasılaşma yolları, işletmelerin yabancı pazarlarda daha uzun süre kalabilmelerine ve faaliyetlerin en üst düzeyde kontrolüne imkân tanır. Ancak, önemli miktarda kaynak gerektirirler.

Yukarıdaki ifadelerden anlaşılacağı gibi, lisans anlaşması ve bir lisans anlaşması çeşidi olan franchising, hizmet işletmeleri tarafından kullanılacak uluslararasılaşma stratejileri olarak dikkat çekerek.

Lisans anlaşması, "bir işletmenin, sahibi olduğu patent, ticari sırlar, ticari marka, teknoloji, teknik 'know-how', işletme ismi veya pazarlama teknikleri gibi maddi olmayan varlıklarını bir anlaşma dahilinde ve doğal olarak bir ücret

karşılığında başka bir ülkede faaliyette bulunan bir diğer işletmeye kullanması için izin vermesidir" (Üner ve diğerleri, 1994, s.:292). Başka bir ifadeyle, lisans anlaşması, "bir işletmenin sahibi olduğu maddi olmayan varlıklarını ihraç etmesidir" (Czinkota ve Ronkainen,1988, s.:297). Bu ilişkide, maddi olmayan varlıkları sayesinde uluslararasılaşan işletmenin değerine teknik yardım sağlamada yükümlü olduğunu da belirtmek yerinde olacaktır (Stern ve El-Ansary, 1988). Lisans anlaşmasıyla uluslararasılaşma, farklı ülkelerdeki işletmelerin sahip oldukları becerileri biraraya getirmelerinden dolayı "pazar şartlarına kolay uyum sağlanmasına" yardımcı olur ve lisans sahibi işletmeye, değerini belli ölçüde kontrol edebilme ve yatay bütünleşmeyi sağlama imkânı verir (Cateora,1983, s.:392). Lisans anlaşması yoluyla uluslararasılaşma, düşük miktarda kaynak gerektirmesinin yanısıra, işletmenin ihraç mamullerinin satış fiyatlarını suni olarak yükselten tarifeler ve ihraç miktarını sınırlayan kotalar gibi korumacılık araçlarından kurtulmasına fırsat verir. Diğer taraftan, uluslararası pazarlamada önemli bir maliyet kalemi olan nakliye giderleri de lisans anlaşmaları sayesinde ortadan kaldırılabilir. Lisans anlaşmaları, düşük miktarda politik riske konudur ve bir pazara girişte kullanılabilir yegâne strateji olabilir. Lisans anlaşması yoluyla uluslararasılaşmanın en önemli dezavantajı ise, diğer ülke pazarındaki başarının önemli oranda bir diğer işletmeye bağlı olmasıdır. Ayrıca, lisans anlaşmaları elde edilecek geliri miktar ve zaman açılarından sınırlandırır ve lisans veren işletme, kendisine belirli bir süre sonunda uluslararası pazarlarda bir rakip yaratabilir.

IV. Lisans Anlaşmasının En Yaygın Yolu Olan Franchising

Dünyada ilk örneğine eski Roma'da vergi toplama yetkisinin özel kişilere verilmesiyle başlayan franchising, modern anlamda 1851 yılında A.B.D.'nde ortaya çıkmıştır. 1851 yılında I.M.Singer & Company, franchising sistemini kullanarak üretmekte olduğu dikiş makinelerinin dağıtımını için bir şebeke oluşturma yoluna gitmiştir. Dağıtım sisteminde yer alan "aracıların sadece Singer dikiş makinelerini ve gereçleri satmalarına, bir anlaşma kapsamında izin verilmiştir" (Angelo ve Vladimir, 1994, s.:404). Özetlenen Singer örneğinden sonra, 1898 yılında General Motors ve 1899 yılında Coca Cola'nın franchising sistemini uygulamaya başlamasıyla, sistem işletmecilikte yaygınlaşmaya başlamıştır. Nitekim, "ilerleyen yıllarda Howard Johnson (1925), Baskin-Robbins (1940), Kentucky Fried Chicken (1950), McDonald's (1955)" (Khan,1994, s.:9), "Kemmons Wilson-Holiday Inns (1950)" (Powers, 1995, s.:408) gibi günümüzün franchising devleri, sistemi kullanarak dağıtım kanalında yatay bütünleşme konusunda çok önemli başarılar elde etmişlerdir.

Özellikle 1960'lı yıllarla beraber sanayileşmiş ülkelerde, hizmet sektöründeki gelişmeye paralel olarak lisans anlaşması ve bu anlaşmanın bir türü olan franchising, işletmeler tarafından en sık tercih edilen bir yol olarak dikkatleri

çekmeye başlamıştır (Zikmund ve d'Amico, 1995, s.:320, Dibb ve diğerleri, s.:334, Root, 1987, s.:110 gibi).

Ülkemizde franchising yeni bir kavram olarak kullanılmasına rağmen, sistemin gerekleri bilinmeden de olsa, uzun yıllar bazı sektörlerde yerine getirilmiştir. 1950'li yıllardan itibaren başlayan kitle üretimi ve işletme mamullerinin dağıtımını daha iyi yapabilmek için karşımıza bayilik, acentalık gibi sistemler çıkmaktadır. Ülkemize franchising olarak ilk gelen sektörler, giyim eşyası, hazır yiyecek (fast-food), güzellik malzemesi gibi sektörler olmuştur. Ayrıca, yerli işletmeler kendi alanlarında kendi franchise'larını oluşturmuştur. Sagra, Turyap, Mudurnu Piliç Ürünleri gibi işletmeleri bunlara örnek olarak gösterebiliriz. 1991 yılında ise, Ulusal Franchising Derneği, franchising sisteminin gelişmesine yardımcı olmak, yararlarını anlatmak ve bu sisteme güven duyulmasını sağlamak amacıyla kurulmuştur.

Franchise veya franchising kelimesinin kökeni, serbest bırakma anlamına gelen Fransızca "franchir" ve İngilizce'de de aynı anlama gelen "to free" fiillerinden gelmektedir. İngilizce'de,

Franchising: Sistemin genel ismidir.

Franchise: İsim ve işletme hakkı, imtiyaz vermedir.

Franchisor: Üretici işletme, ana işletme, isim ve işletme hakkını veren firma, franchise vericisidir.

Franchisee: Franchise alıcısı, ana işletmeden bu hakkı alan gerçek veya tüzel kişidir.

Yukarıdaki terminolojiden hareketle, anlaşma temeline dayalı dağıtım sistemi olarak isimlendirilebilecek franchising (Assael,1990), sadece büyük ölçekli işletmeler tarafından kullanılacak bir strateji değildir, maddi olmayan değerli bir varlığa sahip küçük işletmeler tarafından da kullanılacak bir stratejidir (Czinkota ve Ronkainen,1988, s.:303).

Franchising, bir franchise vericisi (bir üretici, bir toptancı ve bir hizmet işletmesi) ve franchise alıcısı (franchise sistemi içerisinde bir veya daha fazla sayıda birim açma ve işletme hakkını satın alan işletme veya kişiler) arasında anlaşma temeline dayalı işbirliği şeklinde tanımlanabilir. Franchising, normal olarak "franchise vericisi tarafından geliştirilmiş olan özgün mallar, hizmetler ve işletmecilik metotları veya ticari marka ya da patente" dayalı bir işletmecilik tekniğidir (Kotler, 1991, s.:542).

Franchising çeşitleri ise; mamul bazında franchising (distribütörlük, ticari bir marka, ünlü bir isim ve mümessillik), işletme bazında franchising ve diğer franchising yollarıdır (ikili, master ve dönüştürme franchising).³

V. Franchise Vericisi Açısından Avantajlar ve Dezavantajlar

Gerek franchise vericisinin ve gerekse franchise alıcısının karşılıklı işbirliği ve güven sayesinde optimum bir seviyede ulaşılabilecek kişisel amaçları olduğundan, franchise işinin bütün işlemsel yönünü anlamak kaydıyla, belirlenen bu amaçlara doğru emin adımlarla yaklaşmak hiç de zor olmayacaktır. Bu sistem çerçevesinde, franchise alıcısı tam olarak sistemi kavramakta zorluk çekebilir ve uygulama açısından önemini anlamakta yetersiz kalabilir (Khan, 1994, s.:50).

A. Franchise Vericisi Açısından Avantajlar

Franchise vericisi açısından avantajlar; işin büyümesi, satın alma gücü, motivasyon ve işbirliği, işlemsel kolaylık, franchise alıcısının katkısı ve sürekliliğidir. Franchise vericisi, işletmesini veya pazar payını düşük bir maliyete katlanarak büyütme imkânına sahiptir. Her franchise alıcısı kendi satış yerini açacağından ve franchise vericisinin belirlemiş olduğu standartlara uyacağından dolayı, franchise vericisi tatmin edici bir şekilde dağıtım ağını genişletebilir ve rakipleri karşısında üstün duruma geçebilir. Bu, stratejik açıdan can alıcı bir noktadır. Franchise vericisi franchise alıcıları için toptan ekipman ve malzeme teminine de gidebilir; bu da pazarlık ve satın alma gücünü artırır. Bu şekilde büyük iskontolar elde edilebilir. Diğer taraftan franchise alıcıları, bir yöneticiden daha çok kendi işletmelerinin başında oldukları için işlerine dört elle sarılmaktadırlar. Bu yolla, franchise alıcılarının motivasyonu kolaylıkla sağlanmış olur. Düşük satış onlar için az para kazanmak anlamına geleceğinden, franchise alıcıları standardizasyonu korumak ve kaliteyi artırmak için franchise vericisinin kurallarını ve önerilerini uygularlar. Ayrıca, franchise vericisi günlük işlerle ve yönetim sorunlarıyla uğraşmak zorunda değildir; bu tamamen franchise alıcısını ilgilendirmektedir. Franchise vericisi ise, franchise alıcısının kontrolünü yapar. Franchise alıcısı içinde bulunduğu pazarı iyi tanıdığından, günlük olayları iyi algıladığından ve sorunlara çözüm bulmakta daha uzman olduğundan franchise vericisine önemli katkılarda bulunur. Bu katkı, iyi bir performans ve tatminkâr kâr anlamına gelmektedir. Yasal olarak yapılan anlaşmalar ise, franchise vericisinin lehine düzenlenir. Bir franchise alıcısı sisteme belli miktarda yatırım yapacağından, bu sistemden kopması veya başka bir beklentiye girmesi de pek olası değildir.

³ Franchising çeşitleri hakkında detaylı bilgi için bakınız: Khan 1992 ve Şoğur 1993.

B. Franchise Vericisi Açısından Dezavantajlar

Dezavantajlar ise; yanlış franchise alıcısı seçimi, franchise alıcısının mali durumu, yanlış personel seçimi ve imajın zedelenmesi, serbestlik eksikliği, iletişim sorunu ve yeni bir rakiptir. Gerekli araştırmaları yapmadan, referanslar toplamadan ve franchise alıcılığı için aday olan kişileri iyi analiz etmeden yapılan seçimler, hem sistemin işleyişini aksatır hem de yıllarca uğraşılıp oluşturulan imajı ortadan kaldırabilir. Yeterli satış yapamayan franchise alıcıları, ödeme gücüne düşmekle beraber franchise vericisinin de kârlılığını büyük ölçüde düşürebilir. Ayrıca, başarısız franchise alıcılarının işletmeleri veya satış mağazaları borçluluk açısından da sorun yaratabilmektedir. Franchise alıcısı personel alımında gereken dikkati göstermediği zaman, standartlar dışında yapılan bu alımlar, işletmenin hizmet kalitesini kötü yönde etkileyecektir. Ticari markanın veya işletmenin imajı zedelendiğinde veya olumsuz bir imaj oluştuğunda bunu da düzeltmek çok zor olacaktır. Franchise vericisinin franchise birimleri üzerinde dolaysız kontrol kurması ise biraz zordur; bu da politikalar ve usullerde değişiklik yapmayı zorlaştırır. Diğer taraftan, franchise alıcıları uzun vadede yararlı olabilecek değişiklikleri yapmayabilir ve bunların işbirliğine yanaşmaması, franchise vericisi açısından da büyük sorunlar doğurabilir. Franchise alıcısı satış rakamlarını tam olarak franchise vericisine bildirmezse ve/veya belli bir zaman zarfında yapmış olduğu ve yapacağı ödemelerin gereksiz olduğuna kendini inandırırorsa, bu tutum ve davranış, franchise alıcısı ve vericisi arasında hem iletişim hem de kişisel çatışmayı doğuracaktır. Sonuç olarak, franchise alıcısı sistemden ayrıldığı zaman öğrendiği teknikleri ve kazandığı tecrübeyi, aynı bölgede franchise vericisinin karşısına benzer iş kurarak, yeni bir rakip kimliğinde kullanabilir. Bunun yasal yolla engellenmesi mümkündür, fakat uygulama açısından engellenmesi kolay değildir.

VI. Hizmet Pazarlaması Sorunlarına Franchising Sisteminin Getirebileceği Çözümler

Hizmetleri geleneksel mallardan ayıran soyutluk, heterojen olma, eşzamanlılık ve dayanıksızlık özellikleri dikkate alındığı zaman,⁴ hizmetlerin pazarlanmasında kendilerine özgü bazı sorunların ortaya çıktığı bilinmektedir. Hizmetlerin özelliklerinden kaynaklanan pazarlama sorunlarının önemli bir kısmına franchising sistemi etkili çözümler üretebilmektedir. Nitekim, franchising, bünyesinde hizmetlerin pazarlanmasında karşılaşılan sorunlara çözümler barındırması nedeniyle, literatür tarafından "hizmet pazarlaması ve franchising pratik bir işletme evliliği şeklinde yorumlanmaktadır" (Cross ve Walker, 1987, s.:50) biçiminde değerlendirilmektedir.

⁴ Hizmetleri geleneksel mallardan ayıran özellikler hakkında detaylı bilgi için bakınız: Üner, 1994a, s. 2-11.

Hizmetleri geleneksel mallardan ayıran özelliklerinden kaynaklanan pazarlama sorunları ve adı geçen pazarlama sorunlarının çözümü doğrultusunda hizmet pazarlaması literatürü tarafından önerilen stratejiler Tablo II.'deki gibi özetlenebilir.

Tablo II
Hizmet Pazarlaması Sorunlarına Alternatif Çözüm Stratejileri

HİZMETLERİN ÖZELLİKLERİ	PAZARLAMA SORUNLARI	SORUNLARA ÖNERİLEN ÇÖZÜM STRATEJİLERİ	REFERANSLAR
Soyut Olmak	Hizmetler depolanamaz. Patent ile korunamaz. Hizmetler sergilenebilir. Fiyat belirleme güçtür.	1. Somut unsurları vurgula. 2. Kişisel olmayan kaynaklardan çok kişisel kaynakları kullan. 3. Kulaktan kulağa iletişimi sağla ve teşvik et. 4. Güçlü bir örgütsel imaj yarat. 5. Fiyat belirlemede maliyet muhasebesi kullan. 6. Satın alma sonrası iletişime önem ver.	Berry (1980), Booms ve Bitner (1982), George ve Berry (1981), Shostack (1977), Donnelly (1980). Davis, Gultinan ve Jones (1979), George ve Berry (1981), Judd (1968), Krisley (1979) Thomas (1978). Beard ve Hoyle (1976), Dearden (1978), Bessom ve Jackson (1975), Fisk (1981), Zeithaml (1981).
Eğzamanlılık	Tüketicinin üretim sürecine katılması. Diğer tüketicilerin üretime katılması. Hizmetlerde merkezileştirilmiş kitle üretimi güçtür.	1. Halkla temas içinde olan personelin seçim ve eğitimine önem ver. 2. Tüketicilerin yönetimi. 3. Çıldu yerleşim merkezi kullan.	Berry (1981), Davidson (1978), George (1977), Grönroos (1978), Lovelock (1981), Carmen ve Langeard (1980), Langeard ve diğerleri (1981), Upah (1980).
Heterojen olma	Standardizasyon ve kalite kontrolü zordur.	1. Endüstrileştirilmiş hizmetler. 2. Uyarlanmış hizmetler.	Levitt (1972, 1976), Bell (1981), Berry (1980), Johnson (1981), Regan (1963), Sasser ve Arbeit (1978).
Dayanaksızlık	Hizmetler stoklanamaz.	1. Dalgalanan talep ile başa çıkacak stratejiler kullan. 2. Eğzamanlı talep ve kapasite düzenlemeleriyle her ilisinin birbirlerini yakalamasına fırsat ver.	Lovelock (1981). Sasser (1976).

Kaynak: Zeithaml, Parasuraman ve Berry, 1985, s.: 35.

Franchising sistemi kapsamında faaliyette bulunmaya başlayan işletmelerin, bağımsız işletmelere nazaran genellikle daha başarılı oldukları araştırma sonuçlarından çıkarılabilir. "Franchising anlaşmasının sonucu olarak"

açılan perakendeci işletmelerin faaliyete başladıkları ilk iki yıl içerisinde başarısızlık oranları sadece yüzde beş ile yüzde sekiz arasında iken, bağımsız yani herhangi bir franchising zincirinin bir halkası olmayan işletmeler için bu oran aynı zaman aralığı için yüzde 54'lere kadar çıkmaktadır" (Urbanski,1988, s.:29). Ülkemiz için franchising sisteminin başarısızlık oranı son derece düşüktür. Örneğin, 1986'dan bu yana franchise vermekte olan Sagra Special'ın franchise alıcılarının arasında sadece %1 oranındaki başarısızlık göze çarpmaktadır (Franchising Semineri,1996).

Franchising anlaşmasının taraflarca imzalanmasından sonra franchise vericisi, alıcısına Tablo III.'de örneği görülebilecek olan bir işletim kılavuzu vererek, alıcının işletmesini nasıl yöneteceği konusunda rehberlik eder. Franchise vericisine özgü, en ince detayına kadar düşünülmüş, geçerliliği çoğunlukla ispatlanmış standart sistemlerin, işlemlerin ve kontrol faaliyetlerinin işletim kılavuzuyla franchise alıcısı tarafından uygulanmaya konulması, hizmetlerin özelliklerinden kaynaklanan birçok pazarlama sorununa da çözüm getirmektedir.

Hizmet pazarlaması literatürünün hizmetlerin eşzamanlılık özelliğinden kaynaklanan pazarlama sorunlarının çözümü doğrultusunda önerdiği stratejiler, halkla temas içinde olan personelin seçimi ve eğitimine önem verilmesi, tüketicilerin yönetimi ve çoklu üretim merkezlerinin açılması şeklindedir.

Hizmetlerin üretildikleri yerde ve üretildikleri anda tüketilmeleri yani eşzamanlılıkları, tüketicilerin hizmet işletmelerinin fiziksel çatısı altında bulunmasını gerektirir. Bu nedenle, işletmeler çoklu satış noktalarıyla faaliyette bulunarak, tüketicilerin hizmetlere kolaylıkla ulaşmasını sağlamaya çalışırlar. Franchising sisteminin önemli bir özelliği, günümüzün hareket halindeki tüketicilerini dikkate alarak, dünyanın çeşitli ülkelerinde standart sistem ve işlemleri uygulamakta olan çok sayıdaki satış noktalarıyla, tüketici istek ve ihtiyaçlarını karşılama çabasında olmasıdır. Çoklu satış noktalarıyla, standart sistem ve işlemlerle standart hizmet üretimini gerçekleştiren işletmeler, hizmetleri tüketicilerine ihtiyaç duydukları yer ve zamanda ulaştırarak marka sadakatının yaratılmasını da sağlarlar.

Diğer taraftan, yine hizmetlerin eşzamanlılık özelliği nedeniyle, "üretim ve pazarlama çabalarına birçok kişi aynı anda katılır" (Stanton ve diğerleri, 1991, s.: 491). Potansiyel tüketici, riskli olarak algıladığı hizmetlerle ilgili ipuçlarını, işletmenin fiziksel ortamında ve katılımcılarda, yani diğer tüketici ve hizmet üretimine katılmakta olan işletme personelinde bulmaya çalışacaktır. Başka bir deyişle, işletme personeli, potansiyel tüketicilerin satın alma kararına ulaşmasında önemli bir faktör olacaktır. Ayrıca, hizmetlerin üretimine makina ve teçhizata nazaran emeğin yoğun olarak katılması, standart sistem ve işlemlerin uygulanmasında işletme personelinin öneminin bir kat daha artmasına neden

olacaktır. Bununla beraber, "tüketicilerin bir hizmeti satın alıp kullandıktan sonra elde edecekleri tecrübeler her zaman satın alma öncesi beklentilerine cevap veremeyebilir. Elde edilen tecrübelerin satın alma öncesi beklentilerin altında kalması durumunda, tüketici için tatminsizlik ortaya çıkar. Hizmet işletmesi personelinin, tatminsizlik durumunda veya tatminsizliğin oluşmasında iki önemli rolü olabilir" (Üner, 1994a, s.: 9). Bunlardan birincisi, tüketicinin hizmet ile ilgili beklentilerini satın alma öncesinde şekillendirmek, yani tüketicinin yönetimidir. İkincisi ise, tatminsizlik durumunda, "başarısızlık nedenlerinin personel tarafından tüketiciye mantıklı bir şekilde açıklanarak, başarısız bir hizmetin tatmin edici ve hatırdı kalıcı bir hizmete dönüştürülmesidir" (Üner, 1994a, s.: 9).

Hizmet işletmelerinde personelin yukarıda özetlenmeye çalışılan önemini son derece iyi kavrayan franchising sistemi; personel seçimi, eğitimi ve motivasyonuna gereken önemi vermektedir. Örneğin, McDonald's işletmesi, franchise alıcılarına en ince detayına kadar işi öğretmektedir. Eğitim programları 8-12 ay kadar sürmektedir. Tam gün süren eğitim programları genellikle restoranlarda geçmekte ve merkez ofiste verilen kurslarla takviye edilmektedir. İlk iki ay temel operasyon öğretilmekte ve bunu takip eden süre ise değişik sorumluluk ve görevlerin gösterilmesini kapsamaktadır. Eğitim programının son iki haftasında işletmeci adayı, Chicago'da bulunan Genel Merkez'deki Hamburger Üniversitesi'nde "İleri Operasyon Kursu"na katılmaktadır. Bu eğitim programlarını başarıyla bitiren adaylar McDonald's lisans imkânına sahip olabilmektedirler (Franchising Semineri, 1996).

Aynı şekilde, franchise vericileri alıcılarına istenilen standartta personel alımını zorunlu kılmıştır. Kaliteyi doğrudan etkileyecek olan bu anlayış ve uygulama, istenilen standartta personel alımı yapıldıktan sonra, sürekli ve uzun dönemli işe alıştırma programlarının uygulanmasını gerektirir. Bu ise, hizmet kalitesini öğretmek veya aşılacak açısından kritik bir unsurdur.

Öte yandan, hizmet sektörünün genellikle emek-yoğun oluşu, düşük ücretli personel istihdamının tercih edilmesi, işgücü devir hızının yüksek olması gibi nedenlerle kısa vadede personel verimliliğinin artırılması ciddi bir sorun olarak karşımıza çıkar. Bu önemli sorun, franchising sisteminin sunduğu standart işlemlerle büyük ölçüde ortadan kaldırılabılır. Standart sistemler ve işlemler ile personel seçim ve eğitimi, personel verimliliğini olumlu yönde etkileyecektir.

Hizmet pazarlaması literatürünün, hizmetlerin eşzamanlılık özelliğinden kaynaklanan sorunlarının çözümü için önerdiği bir diğer strateji de tüketicinin yönetimidir. Çalışmanın önceki kısımlarında özetlendiği gibi, tüketicinin yönetimi ifadesiyle kastedilen, işletme hizmetine ilişkin standart ve gerçekçi beklentilerin yaratılması çabalarıdır. Franchising sistemi kapsamında, pazarlama faaliyetlerinin yönetimi tek bir merkezden gerçekleştirilmektedir ki, çoğu stratejik

pazarlama kararlarının merkezileştirilmesinin, franchise faaliyetlerinin özellikleri arasında yer almasının iki temel nedeni vardır.

- Standart hizmetler, standart pazarlama programlarını gerektirir.
- Birçok franchise alıcısı adı geçen pazarlama programlarını biraraya getirebilecek pazarlama uzmanlarına sahip değildir. Bu çabaları etken şekilde koordine edebilmenin yolu, franchise alıcısının kendi yaklaşımını uygulaması yerine, merkezileştirilmeden geçer (Cross ve Walker, 1987, s.: 55).

Maliyetlerin sistemin bütününe dağılmasına fırsat tanıyan merkezileştirilmiş pazarlama faaliyetleri içinde yer alan tutundurma çabalarıyla da, sistem hizmetine ilişkin standart ve gerçekçi tüketici beklentileri yaratılmaya çalışılır. Özetle, franchising sistemi başta reklâm olmak üzere tutundurma çabaları yardımıyla ve franchise alıcısı başına düşen oldukça düşük bir giderle standart ve gerçekçi tüketici beklentisi yaratmakta etkili bir sistemdir.

Ayrıca, franchise vericileri sistemin etkenliğini sağlamak doğrultusunda kontrol faaliyetlerine de önem verirler. Kontrol amacıyla müfettişlerini haberli ve/veya habersiz olarak franchise alıcılarının işletmelerine gönderirler. Bu kişiler, franchise alıcılarının standartlara göre çalışıp çalışmadıklarını, reklâm faaliyetlerini ve satış sonrası hizmetlerini yerinde inceler ve franchise vericisine rapor ederler. Franchise alıcılarının altına imza koydukları işletim kılavuzuna uymamaları halinde, yasal ve maddi yaptırımlar gündeme gelebilmektedir.

Günümüz hizmet işletmelerinin büyük bir çoğunluğu için "kalite kültürünün oluşturulması" kaçınılmaz bir zorunluluk haline gelmiştir (Heymann, 1994, s.: 52). Kalite kültürünü oluşturma zorunluluğunun farkına varan çok sayıda "franchise vericisi, franchising sistemlerine toplam kalite anlayışını yerleştirme" yoluna gitmişlerdir (Bojanic ve Rosen, 1994, s.: 10).

Toplam kalite anlayışı kapsamında öncelik, tüketici beklentilerine, yani tüketici istek ve ihtiyaçlarına aittir. Tüketicilerin hizmetten beklentilerinin belirlenmesinden sonra, bu beklentilere cevap verebilecek hizmet kalitesinin ortaya konulması, toplam kalite anlayışının ikinci aşamasını oluşturur. Nihayetinde, üretilen hizmet ile kalite standartları arasında tutarlılığın yakalanması ise bir zorunluluktur.

Çalışmanın önceki bölümlerinde belirtildiği gibi, birçok franchise paketi; standart üretim metodları, tutundurma çabaları, kuruluş yeri seçimi, işletmelerin dekor ve düzeni, muhasebe sistemi, finansal uygulamalar, yoğun personel eğitimi gibi alanları kapsamına alacaktır. Franchise paketinin kapsadığı standart sistem ve işlemlere toplam kalite anlayışının uygulanmasının doğal sonucu, tüketici istek

ve ihtiyaçlarının her zaman şekillendirilmiş beklentiler doğrultusunda tatmin edilmesi ve kârlılık olacaktır.

Hizmetleri geleneksel mallardan ayıran özellikleri arasında yer alan heterojen olma, hizmetlerin önemli bir kısmının üretimine insan unsurunun, makine ve teçhizata nazaran daha yoğun olarak katılmasından kaynaklanır. Başka bir ifadeyle, hizmet endüstrilerinin önemli bir kısmı emek yoğunudur. Eğer herhangi bir hizmet veya malın üretimine, makine ve teçhizata nazaran insan unsuru yoğun olarak katılmakta ise, üretilen birimlerin tamamıyla birbirinin aynı olabilmesi mümkün değildir. Standart birimler üretmeye tehlikesi ise, tüketicilerin çeşitli satın almalarında farklı kalitedeki hizmetlerle karşılaşmasına ve değişik düzeylerde tatmin ya da tatminsizlikle işletmeden ayrılmasına neden olabilecektir. Diğer bir ifadeyle, farklı kalitedeki hizmetlerle karşılaşan tüketici satın alma davranışını muhtemelen tekrar etmeyecektir.

Franchising sisteminin en önemli özelliklerinden birisi, franchise vericisinin kendine özgü standart sistemi ve işlemlerini franchise alıcılara vermesiydi. Standart sistem ve işlemlerin, franchise alıcıları tarafından toplam kalite anlayışı ilkelerine sadık kalınarak uygulanmasıyla, standart hizmet üretimi gerçekleşecektir. Bu şekilde, hizmetleri geleneksel mallardan ayıran heterojen olma özelliğinden kaynaklanan pazarlama sorunlarına franchising sistemi etkili çözümler getirecektir.

Hizmetlerin dayanıksızlık veya stoklanamama özelliğinden kaynaklanan sorunlarına franchising sisteminin özü, alternatif çözüm önerilerini getirmiştir. Bunlar; dalgalanan talep ile başa çıkacak stratejilerin kullanılması ve eşzamanlı talep ve kapasite düzenlemeleriyle her ikisinin birbirlerini yakalamasına fırsat verilmesidir. Diğer taraftan, hizmet pazarlama karması elemanlarından olan süreç yönetimi de tüketicilere istediği zamanda, istediği hizmeti, tutarlı kalitede verilmesi amacını taşımaktadır. Başka bir deyişle, süreç yönetimi tüketicilerin istek ve ihtiyaçlarının zamanında karşılanamamasından kaynaklanan sorunlara çözümü ele almaktadır.

Franchise vericileri bu sorunu gözönüne alarak farklı uygulamaları ortaya koymaktadır. Örneğin, gelir yönetimi (yield management) uygulaması otel odalarının ve yan hizmetlerin satışını kolaylaştırmıştır. Getirilen bu yol, önemli bir kuralı açığa çıkarmaktadır. Bu "indirimli fiyattan satılmış her oda, satılmamış her odadan daha kârlıdır" kuralıdır. (Kasavana ve Brooks, 1995, s.: 337).

Franchising sistemi kapsamında talebin yüksek ve düşük olduğu dönemlerde, yani talebin dalgalandığı dönemlerde kullanılan stratejiler ise şunlardır: Yüksek talep dönemlerinde; ilave tam gün personel istihdamı, ilave

yarım gün personel istihdamı, mevcut personelin fazla mesai yapmasını sağlamak, tüketicinin hizmeti talebin azaldığı dönemlerde kullanmasını sağlamak için düşük fiyat gibi teşviklerin önerilmesi, tüketicinin hizmeti talebin azaldığı dönemlerde kullanması için eğitilmesi, işletmeyi başka faaliyet alanlarına yönlendirmek, karşılıklı anlayışı geliştirmek için yöneticiler ve tüketiciler arasında doğrudan ilişkinin sağlanması ve/veya artırılması, personelin kaliteli hizmet üretip üretmediklerini kontrol edebilmeleri için yöneticilerin yoğun eğitim programlarına katılmaları, ekip çalışmasına önem verilmesi ve işletmenin diğer satış noktalarından destek istenmesidir. Düşük talep dönemlerinde ise; fiyat farklılaştırması veya fiyat indirimlerinin uygulanması (gelir yönetimi-yield management), tutundurma çabalarını arttırmak; özellikle reklâmların içeriğinin verilen hizmeti duyurduğundan emin olunması, işletmenin farklı faaliyetlere yönelmesi, personele ücretsiz izin verilmesi ve/veya bazılarının işten çıkarılması, talebin düştüğü zamanlarda işletmenin sahip olduğu kaynaklardan yararlanabilmek için değişik hizmetlerin tüketicilerin kullanımına sunulması ve tüketicilerle temas kurarak işi hızlandırmaya çalışmaktır.

Hizmetlerin soyut olma özelliğinden kaynaklanan pazarlama sorunlarının çözümünü doğrultusunda, literatür tarafından önerilen stratejiler arasında; somut unsurların vurgulanması, kişisel kaynakların kullanımına öncelik verilmesi, kulaktan kulağa iletişimin sağlanması ve teşvik edilmesi, güçlü bir örgütsel imaj yaratılması ile satın alma sonrası iletişime önem verilmesi yer almaktadır.

Elle tutulamayan, gözle görülemeyen sadece bir tecrübeden ibaret olan hizmetlerin, satın alma kararı öncesinde denenilememesi ve hizmetlerin üretimine genellikle insan unsurunun yoğun olarak katılması nedeniyle, potansiyel tüketicilerin işletme yetenekleri ve hizmet kalitesi hakkında ciddi bazı şüpheleri ortaya çıkar. Bir başka ifadeyle, hizmetler, geleneksel mallara nazaran potansiyel tüketicileri tarafından satın alma kararı öncesinde riskli olarak algılanırlar. Potansiyel tüketiciler, riskli olarak algıladıkları soyut hizmetlerle ilgili şüphelerini giderebilmek için çeşitli ipuçları ararlar. Potansiyel tüketicilerin aradığı somut ipuçları ise, işletmenin fiziksel ortamında ve katılımcılarda bulunabilecektir. Örneğin; hizmet işletmesinin ısı, ışıklandırması, gürtültüsü, renkleri, müzik ve kokusu gibi beş duyuya hitap eden özellikleri, hizmet üretiminde kullanılan makineler, teçhizat, mobilyalar, işletme ismini gösteren tabelalar, logolar, inşaatta kullanılan malzemeler vs. gibi unsurların tamamı, işletmenin üretmekte olduğu hizmetle ilgili ipuçları olacaktır. Yukarıdaki unsurların tamamıyla birlikte, katılımcılar, yani hizmeti satın almak üzere işletmenin fiziksel ortamında yer alan gerçek ve potansiyel tüketicilerle hizmetin üretimine katılan işletme personeli, somut diğer bazı unsurlar olarak potansiyel hizmet tüketicilerine hizmet kalitesi hakkında bazı ipuçları verebilecektir.

Franchise vericileri, gerek hizmetle ilgili risk algulamalarını en aza indirebilmek ve gerekse tüketici tatminini en yüksek düzeye çıkarabilmek doğrultusunda fiziksel çevrenin düzenlenmesini bütünüyle üstlenirler. Bu şekilde de somut unsurların vurgulanmasını sağlarlar.

Ayrıca, yine franchising sisteminin merkezileştirilmiş pazarlama faaliyetleri arasında yer alan tutundurma çabalarıyla da, soyut hizmete ilişkin somut ipuçları sergilenir. Bir diğer somut unsur olan katılımcıların franchising sistemi kapsamında ele alınışı ise, çalışmanın önceki kısımlarında detaylı şekilde tartışılmıştı.

Hizmet pazarlaması literatürünün, hizmetleri geleneksel mallardan ayıran soyut olma özelliğinden kaynaklanan pazarlama sorunlarının çözümü için önerdiği bir diğer strateji ise, güçlü bir örgütsel imaj yaratılmasıydı. Franchise vermeyi başaran McDonald's, Holiday Inn gibi birçok işletmenin bu başarılarında, güçlü bir örgütsel imaj yaratmaları önemli rol oynamaktadır. Diğer bir ifadeyle, bir işletmenin ticari markasının, sisteminin, maddi olmayan değerlerinin bir başka işletme tarafından talep edilmesinde, yaratılan örgütsel imajının da son derece olumlu etkileri olacaktır. Bu nedenlerdir ki franchising sistemi, özünde güçlü bir örgütsel imajı da bulunduracağından, hizmetlerin soyutluk özelliğinden kaynaklanan sorunların çözümüne katkı verecektir.

Hizmetlerin soyutluk özelliğinden kaynaklanan sorunların çözümü için fiyat belirlemede maliyet muhasebesi sisteminin kullanılması, literatürün önerileri arasında yer almaktaydı. Gerçekten, hizmetlerin maliyetlerini ve dolayısıyla da birim satış fiyatlarını belirlemek oldukça zordur. Ancak, franchising sisteminde, franchise vericisi standart muhasebe sistemini uygulanmak üzere tüm satış noktalarına sunar. Kaldı ki, franchising sisteminin merkezileştirilmiş pazarlama faaliyetleri genellikle fiyatla ilgili kararları da kapsar. Bu şekilde de, franchise alıcısı, hizmet işletmeleri için ciddi bir sorun olan fiyatlandırma kararlarında sorumluluğu franchise vericisine devreder.

Nihayetinde, franchising sistemi, hizmetlerin soyutluk özelliğinden kaynaklanan pazarlama sorunlarının çözümü doğrultusunda satın alma sonrası iletişime de önem verir. Örneğin, bazı oteller tüketici adreslerine değerlendirme formları göndermek suretiyle tüketici tatminini ölçmeye çalışırlar (Lewis ve Nightingale, 1991, s.33).

Tablo III
**İşletim Kılavuzu (Bir Restoran Franchise Vericisinin
 Franchise Alıcısına Verdiği İşletim Kılavuzu)**

1. Giriş	-Şirket hakkında bilgi -Örgüt şeması -Kalite anlayışı-Toplam Kalite Yönetimi
2. Finansman	-Finansal tabloların hazırlanması
3. Mallar	-Mönü planlama -Tahminleme -Satın alma -Tesellüm -Depolama -Depodan dağıtım -Hazırlık (Metod, teknik vs.) -Sunum (Servis, ambalajlama, vs.) -Bulaşık (Metod ve kullanım) -Yiyecek ve içecek maliyet hesabı
4. Ekipman	-Şartnameler -Faaliyet -Temizleme -Bakım
5. Pazarlama	-Reklâm -Halkla ilişkiler -Satış noktaları
6. İş Tanımları	-Yöneticiler, şefler ve servis elemanları
7. Eğitim	-İşbaşı ve işdışı eğitim
8. Personel	-Personel bulma ve seçme, işe alıştırma ve personel değerlendirme -İzin uygulamaları -Disiplin, uyarılar ve işten çıkarma
9. Standart Formlar	-Standart yazışmalar -İş başvuru formu -Sözleşmeler

Kaynak: Acheson ve Wicking, 1994, s.: 154.

VII. Sonuç

İşletmeler bir diğer ülkenin ulusal sınırları içinde yaşayan tüketicilerin istek ve ihtiyaçlarını tatmin ederek uluslararası işletme statüsüne kavuşabilirler. Uluslararasılaşma sadece büyük ölçekli işletmelerin başvurabileceği bir strateji olmadığı gibi, sadece mal üreten işletmelerle de sınırlandırılmaz. Başka bir deyişle, hizmet işletmeleri de uluslararasılaşma şansına sahiptir.

Hizmet işletmelerinin uluslararasılaşma doğrultusunda kullanabileceği alternatif stratejiler arasında franchising de yer alır. Özetle, işletmelerin maddi olmayan varlıklarını ihraç etmesi şeklinde tanımlanabilen franchising, hizmet işletmeleri için farklı bir önem ifade edecektir.

Hizmetleri geleneksel mallardan ayıran özellikler; soyutluk, eşzamanlılık, heterojen olma ve dayanıksızlık şeklinde sıralanabilir. Hizmetlerin sıralanan özelliklerinden kaynaklanan pazarlama sorunları, hizmet pazarlaması literatürünün özel ilgi alanı olmuş ve geliştirilen stratejilerle, bu sorunlara çözümler getirilmeye çalışılmıştır.

Franchising'in, hizmet işletmeleri açısından yukarıda belirtilen özel önemi de, hizmetleri geleneksel mallardan ayıran özelliklerinden kaynaklanan pazarlama sorunlarına özünde çareler barındırmasından kaynaklanır. Başka bir ifadeyle, hizmet pazarlaması literatürünün pazarlama sorunlarının çözümü doğrultusunda önerdiği hemen tüm stratejiler zaten franchising sistemi kapsamında bulunmaktadır. Buna göre, franchising, hizmet işletmeleri için uygun bir uluslararasılaşma yolu olmasının yanısıra, ulusal ve uluslararası pazarlarda karşılaşılan pazarlama sorunlarının hemen tamamına etkili çözümleri de yapısında bulunduran bir stratejidir.

Kaynakça

- Acheson, D. ve N. Wicking (1994), "Fast Food Franchising and Finance", Ball, Stephen (Ed.): *Fast Food Operations and Their*, Stanley Thornes Ltd., Cheltenham.
- Andersen, Otto (1993), "On the Internationalization Process of Firms: A Critical Analysis", *Journal of International Business Studies*, Volume: 24, No: 2, Second Quarter.
- Angelo, Rocco M. ve Andrew N. Vladimir (1991), "Hospitality Today: An Introduction", The Educational Institute of the AHMA, East Lansing.
- Assael, Henry (1990), "Marketing and Strategy", The Dryden Press, Orlando.
- Barsky, Jonathan D. ve Richard Labagh (1994), "A Strategy for Customer Satisfaction", *The Cornell H.R.A. Quarterly*, Volume: 32, No:1, May.
- Beard, Larry H. ve Valarie A. Hoyle (1976), "Cost Accounting Proposal for an Advertising Agency", *Management Accounting*, Volume: 58, December.

- Bell, Martin L. (1981), "Tactical Service Marketing and the Process of Remixing", Donnelly, J.H ve W.R George (Ed.): *Marketing of Services*, American Marketing, Chicago.
- Berry, Leonard L. (1980), "Service Marketing is Different", *Business*, Volume: 30, May-June.
- _____ (1981), "The Employee as Customer", *Journal of Retail Banking*, Volume: 3, March.
- Bessom, Richard M. ve David W. Jackson (1975), "Service Retailing-A Strategic Marketing Approach", *Journal of Retailing*, Volume: 8, Summer.
- Bilkey, Warren J. ve George Tesar (1977), "The Export Behavior of Smaller Wisconsin Manufacturing Firms", *Journal of International Business Studies*, Volume: 9, Spring/Summer.
- Bojanic, David C. ve L. Drew Rosen (1994), "Measuring Service Quality in Restaurants: An Application of the ServQual Instrument", *The Council on Hotel, Restaurant and Institutional Education*, Volume: 18, No: 1, January.
- Booms, Bernard H. ve Mary J. Bitner (1982), "Marketing Services by Managing the Environment", *The Cornell H.R.A. Quarterly*, Volume: 23, May.
- Carmen, James M. ve Eric Langeard (1980), "Growth Strategies of Service Firms", *Strategic Management Journal*, Volume: 1, January-March.
- Cateora, R. Philip (1983), "International Marketing", Fifth Edition, Richard D. Irwin, Inc., Homewood.
- Cross, James C. ve Bruce J. Walker (1987), "Service Marketing and Franchising: A Practical Business Marriage", *Business Horizons*, Volume: 30, No: 6, November-December.
- Curzon, Gerald ve Victoria Curzon-Price (1987), "Including Services in the International Trade System", Paper Prepared for the Conference on Trade in Services and the Uruguay Round Negotiations, Geneva.
- Czinkota, Michael R. (1982), "Export Development Strategies: US Promotion Policies", Praeger Publishers, New York.
- _____ ve Ilkka A. Ronkainen (1988), "International Marketing", The Dryden Press, Hinsdale.
- _____, Pietra Rivoli ve Ilkka A. Ronkainen (1989), "International Business", The Dryden Press, Hinsdale.
- Çavuşgil, S. Tamer (1980), "On the Internationalization Process of Firms", *European Research*, Volume: 8, November.
- Davidson, David S. (1978), "How to Succeed in a Service Industry-Turn the Organization Chart Upside Down", *Management Review*, Volume: 67, April.
- Davis, Duane L., Joseph P. Gultinan ve Wesley H. Jones (1979), "Service Characteristics, Consumer Search, and the Classification of Retail Services", *Journal of Retailing*, Volume: 55, Fall.
- Dearden, John (1978), "Cost Accounting Comes to Service Industries", *Harvard Business Review*, Volume: 56, September-October.

- Dibb, Sally, Lydon Simkin, William M. Pride ve O.C. Ferrell (1994), "Marketing: Concepts and Strategies", Second European Edition, Houghton Mifflin Company, Boston.
- Donnelly, James H., Jr. (1980), "Service Delivery Strategies in the 1980s Academic Perspective", Berry, Leonard L. ve James H. Donnelly (Ed.): *Financial Institution Marketing Strategies in the 1980s (içinde)*, Jr., Consumer Bankers Association, Washington DC.
- Fisk, Raymond P. (1981), "Toward a Consumption/Evaluation Process Model for Services", Donnelly, J. H. ve W. R. George (Ed.): *Marketing of Services (içinde)*, American Marketing, Chicago.
- Franchising Semineri, (1996), "Seminer notleri" İstanbul.
- George, William R. (1977), "The Retailing of Services: A Challenging Future", *Journal of Retailing*, Volume: 53, Fall.
- _____ ve Leonard L. Berry (1981), "Guidelines for Advertising Services", *Business Horizons*, Volume: 24, July-August.
- Grönroos, Christian (1978), "A Service-Oriented Approach to Marketing of Services", *European Journal of Marketing*, Volume: 12, No: 8.
- Grubel, Herbert G. (1987), "All Traded Services Are Embodied in Materials or People", *The World Economy*, Volume: 10 No: 3, Fall.
- Heymann, Kenneth (1994), "Quality Management: A Ten-Point Model", *The Cornell H.R.A. Quarterly*, Volume: 33, No: 5, October.
- Johanson, Jan ve Finn Wiedersheim-Paul (1975), "The Internationalization of the Firm: Four Swedish Cases", *Journal of Management Studies*, Volume: 12, No: 3.
- Johanson, Jan ve Jan-Erik Vahlne (1977), "The Internationalization Process of the Firm: A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments", *Journal of International Business Studies*, Volume: 8 Spring/Summer.
- _____ (1990), "The Mechanism of Internationalization", *International Marketing Review*, Volume: 7 No: 4.
- Johnson, Eugene M. (1981), "Personal Selling in Financial Institutions", Donnelly, J. H. ve W. R. George (Ed.): *Marketing of Services (içinde)*, American Marketing, Chicago.
- Judd, Robert C. (1968), "Similarities or Differences in Products and Service Retailing?", *Journal of Retailing*, Volume: 43, Winter.
- Kasavana, Michael L. ve Richard M. Brooks (1995), "Front Office Procedures", Fourth Edition, The Educational Institute of the AHMA, East Lansing.
- Khan, Mahmood A. (1994), "Restaurant Franchising", Van Nostrand Reinhold, New York.
- Knisely, Gary (1979), "Financial Services Marketers Must Learn Packaged Goods Selling Tools", *Advertising Age*, Volume: 50, March.
- Kotler, Philip (1991), "Marketing Management: Analysis, Planning, Implementation, and Control", Seventh Edition, Prentice-Hall International Editions, Englewood Cliffs.

- Langeard, Eric ve diğerleri (1981), "Service Marketing: New Insights from Consumer and Managers", Marketing Science Institute, Cambridge, MA.
- Levitt, Theodore (1972), "Production-Line Approach to Services", *Harvard Business Review*, Volume: 50, September-October.
- _____ (1976), "The Industrialization of Service", *Harvard Business Review*, Volume: 54, September-October.
- Lewis, Robert C. ve Michael Nightingale. (1991), "Targeting Service to Your Customer", *The Cornell H.R.A. Quarterly*, Volume: 32, No: 2, August.
- Lovelock, Christopher H. (1976), "The Industrialization of Service", *Harvard Business Review*, Volume: 54, September-October.
- _____ (1981), "Why Marketing Management Needs To Be Different For Services", Donnelly, J. H. ve W. R. George (Ed.): Marketing of Services (içinde), American Marketing, Chicago.
- _____ (1983), "Classifying Services to Gain Strategic Insights", *Journal of Marketing*, Volume: 47, Summer.
- _____ (1996), "Services Marketing", Third Edition, Prentice Hall International, New Jersey.
- Maister, D. H. ve Christopher H. Lovelock (1982), "Managing Facilitator Services", *Sloan Management Review*, Summer.
- Melaniphy, John C. (1994), "Restaurant and Fast Food Site Selection", John Wiley and Sons, Inc., New York.
- Powers, Thomas (1995), "Introduction to Management in the Hospitality Industry", Fifth Edition, John Wiley and Sons, Inc., New York.
- Records, Harold A. ve Michael F. Glennie. (1991), "Service Management and Quality Assurance", *The Cornell H.R.A. Quarterly*, Volume: 32, No: 1, May.
- Regan, William J. (1963), "The Service Revolution", *Journal of Marketing*, Volume: 47, July.
- Reid, Robert D. (1989), "Hospitality Marketing Management", Second Edition, Van Nostrand Reinhold, New York.
- Reid, Stan D. (1981), "The Decision-Maker and Export Entry and Expansion", *Journal of International Business Studies*, Volume: 12, Fall.
- Root, Franklin R. (1987), "Entry Strategies for International Markets", Lexington Books, Lexington.
- Sasser, W. Earl, Jr. (1976), "Match Supply and Demand in Service Industries", *Harvard Business Review*, Volume: 54, November-December.
- _____ ve Stephen Arbeit (1978), "Selling Jobs in the Service Sector", *Business Horizons*, Volume: 19, June.
- Shostack, G. Lynn (1977), "Breaking Free From Product Marketing", *Journal of Marketing*, Volume: 41, April.

- Şoğur, Macide (1993), "İşletme Sistemi Olarak Franchising", Der Yayınları, İstanbul.
- Stanton, William J., Michael J. Etzel ve Bruce J. Walker (1991), "Fundamentals of Marketing", Ninth Edition, International Edition, McGraw-Hill, New York.
- Stern, Louis W. ve Adel I. El-Ansary (1988), "Marketing Channels", Prentice Hall, Englewood Cliffs.
- Terpsta, Vern (1988), "International Dimensions of Marketing", Second Edition, PWS-KENT Publishing Company, Boston.
- _____ ve R. Sarathy (1991), "International Marketing", Fifth Edition, The Dryden Press International Edition, Orlando.
- Thomas, Dan R. E. (1978), "Strategy Is Different in Service Business", *Harvard Business Review*, Volume: 56, July-August.,
- Upah, Gregory D. (1980), "Mass Marketing in Service Retailing: A Review and Synthesis of Major Methods", *Journal of Retailing*, Volume: 56, Fall.
- Urbanski, Al (1988), "The Franchise Option", *Sales and Marketing Management*, February.
- Üner, M. Mithat (1994a), "Hizmet Pazarlamasında Pazarlama Karmaşı Elemanları Değişiklik Gösterir mi?", *Pazarlama Dünyası*, Yıl: 8, Sayı: 43, Ocak/Şubat.
- _____ (1994b), "Konaklama İşletmeleri İçin Uluslararasılaşma Yolları", *Pazarlama Dünyası*, Yıl: 8, Sayı: 46, Temmuz/Ağustos.
- _____, Doğan Tuncer, Doğan Y. Ayhan, Erinc Böge ve Tamer Arpacı (1994), "Pazarlama", Gazi Yayınları, Ankara.
- Vandermerve, Sandra ve Michael Chadwick (1989), "The Internationalization of Services", *The Service Industries Journal*, January.
- Zeithaml, Valarie A. (1981), "How Consumer Evaluation Processes Differ between Goods and Services", Donnelly, J. H. ve W. R. George (Ed.) *Marketing of Services* (içinde), American Marketing, Chicago.
- _____, A. Parasuraman ve Leonard L. Berry (1985), "Problems and Strategies in Service Marketing", *Journal of Marketing*, Volume: 49, Spring.
- Zikmund, William G. ve Michael d'Amico (1995), "Effective Marketing: Creating and Keeping Customers", West Publishing Company, St. Paul.

YAZARLARA DUYURU

Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi'ne Türkçe, İngilizce, Fransızca ve Almanca yazılar gönderilebilir. Makaleler, hem bir disket üzerine bilgisayar çıktısı olarak kaydedilmiş biçimde ve hem de kağıdın bir yüzüne en az iki satır aralığıyla yazılmış biçimde iki kopya olarak gönderilmelidir. Şu andaki teknolojik olanaklarımız nedeniyle disketteki yazımın Macintosh uyumlu olması gerekmektedir.

Makaleyle birlikte, makalenin yazıldığı dilde en çok 150 kelimelik bir özet (öz, abstrak) hazırlanacaktır. Bundan başka, eğer makale Türkçe ise, yine en çok 150 kelimelik İngilizce bir özet eklenmelidir. Makale İngilizce ise, ikinci özet Türkçe olacaktır. Makale Fransızca veya Almanca olarak kaleme alınmışsa, aynı dilde yazılan özeti dışında, en çok 150'şer kelimelik Türkçe ve İngilizce özetler de gereklidir. Her durumda Türkçe özeti yanında İngilizce özeti de istenmesi, iktisadi ve idari bilim kollarında İngilizce yayınlanan uluslararası açıklamalı bibliyografyaların ve veri tabanlarının gittikçe fazlalaşması gerçeğine dayanan ve yazarların daha geniş bir okur kitlesine sunulması ilkimizden esinlenen bir zorunluluktur.

Özetleri hazırlarken unutulmaması gereken en önemli husus, bunların bir giriş veya makale konusunun tanıtımı anlamında değil, makalenin sonuç ve katkılarının özetlenmesi amacıyla yazılması gerektiğidir. Bu açıdan yazılacak özet, çalışmanın (varolduğu ölçüde) dayandığı kuram ve geliştirip ölçtüğü hipotez ve modellerine, (varsa) kullanılan ampirik teknik ve yöntemler ile veri toplama süreçlerine ve bulgulara değinmek uygun düşecektir. Özeti hitap edeceği okur kesimi düzeyi, uzmanlaşmış meslek adamı seviyesindedir.

Özetler dikkatle hazırlanmalıdır. Çünkü bazı hallerde, kabul edilen makalelerin yazı içeriğini yeterince yansıtmayan özetler, yazarlara düzeltilmekte ve bu durum, makalenin yayını geciktirebilmektedir. Editörlük, isteğe bağlı olarak, kapsamlı bir özet çıkartma kılavuzunu yazarlara yollama olanağına sahiptir.

Makalenin çeşitli veri tabanlarında yer almasını kolaylaştırmak üzere, yazının konu aldığı kavram, öge ve ilişkileri belirten anahtar sözcükler veya birkaç sözcükten oluşan anahtar deyimler de, yazarlarca makale ile birlikte gönderilmelidir. Anahtar sözcük veya deyimler, makalenin özetlerinin yazıldığı tüm dillerde ifade edileceklerdir. İstek halinde özet çıkartma kılavuzu ile birlikte anahtar sözcük türetme kılavuzu da yazarlara gönderilebilir. Yazarlar, metniçi notu veya dipnotu verirken, kaynakçalarını hazırlarken, şekil ve grafiklerini düzenlerken, tablolarını oluştururken, formüller yazarken dergi standartlarına uymak zorundadırlar. Bu standartlar, genelde kabul görmüş kuralları içeren, yazar stilini ve hukuk, ekonomi gibi çeşitli alanlardaki yazım alışkanlıklarını da uluslararası standartların elverdiği ölçüde koruyan, esnek yapılara sahiptirler. Dergimizin standartları açısından yazarlar için en iyi uygulamalı örnek, elinizdeki dergi sayısındır.

Dergide yayınlanmak üzere kabul edilmiş olan yazılardaki küçük hatalar ve sözkonusu standartlar ile ilgili ufak uyumsuzluklar, editörlükçe düzeltilecektir. Ancak standartlardan çok sayıda, sistematik veya ciddi sapmalar varsa, bunların düzeltilmesi yazarlardan istenir. Aynı şekilde imla ve dilbilgisi hatalarının giderilmesine yeterli özen

gösterilmemiş olan Türkçe veya yabancı dildeki yazı metinleri (eğer makalelerin onların düzeltilmesi ile yayınlanabilecek duruma gelmeleri mümkünse), yazarlarına düzeltilirler. Dergi standartlarını ayrıntılı bir şekilde açıklayan kılavuz, istek halinde veya yukarıda değinilen düzeltmelere gerek duyulduğunda yazara gönderilir. Öte yandan basılması uygun bulunmuş bir yazıda, editörlükçe istenen değişiklikler yapılmadıkça onun yayınlanması mümkün olamayacağından, yazarların gerekenleri yapma hususunda yeterli bir özen ve çabuklukla davranmalarının ne değin yararlı olacağı açıktır.

Verilen çift aralıklı yazım boyu esas alındığında, bir makalenin uzunluğu, 25 adet A4 büyüklüğünde sayfayı geçmemelidir. Yazının daha uzun olmasını gerektiren özel durumlarda, editörlükçe ayrıca iletişim kurulmalıdır. Ancak her durumda yazı uzunluğu, yukarıda verilen kıstası fazlaca aşamaz.

Dergiye gönderilen yazıların daha önce başka bir yerde yayınlanmamış olması, genel olarak tercih edilir. Öte yandan, daha önce özetlenerek veya genişletilmiş bir şekilde diğer bir yerde yayınlanmış bulunan bir çalışma sözkonusu ise, dergimize yapılan başvuruda bu husus belirtilmeli, değinilen yayının bir fotokopisi ekte gönderilmeli ve çalışmanın dergiye teklif edilen yeni haliyle basılmasının yazarca niçin öngörülmüş olduğu da gereklendirilmelidir.

Derginin politikası, özgün çalışmaların yayınlanmasına yöneliktir. Bu bakımdan, çeviriler teşvik edilmez. Yine de, dergiye çeviri yazılar gönderilebilir. Çevirmenin editöre, çevirin yayınlanması halinde sağlayacağını düşündüğü katkıyı, yazılı olarak anlaması gerekir. Sözü edilen ve benzeri tüm durumlarda dergi editörlüğü, yayın ilkeleri çerçevesinde gerekli kararları alacaktır.

Yukarıda değinilenlerin ötesinde dergiye, kitap eleştirileri, bilimsel duyurular, yayın duyuru ve özetleri, bilimsel notlar, editörlüğe mektuplar ve önceden yazılmış bir makaleye getirilen (İngilizce "addendum" anlamında) ekler, (İngilizce "comment" anlamında) eleştiri ve yorumlar, (İngilizce "reply" anlamında) yanıtlar, (İngilizce "rejoinder" anlamında) yanıtla yanıtlar da yazılabilir. Bunların yayınlanması ve yayınlanma biçimi ile ilgili kararlar, editörlükçe verilir. Editörlük ve yazarın işbirliğini zorunlu kılan durumlarda, yazarlardan beklenen duyarlılığın önemini vurgulamaya herhalde gerek yoktur.

Dergi editörlüğüne ulaşan makaleler, editörlükçe, yazı konularına göre belirlenecek uzman hakemlere değerlendirilecektir. Editörlük, hakem raporlarından yararlanarak, bir makale hakkında yayınlanmanın reddi, değiştirilmeden yayınlanma veya değiştirilerek yayınlanma sonuçlarından birine varabilir.

Değiştirilerek yayınlanma kararı alınrsa, önerilen değişiklik, ekleme ve kısaltmalar yazara bildirilir. Yazının içeriği ile ilgili bu öznel taleplerin ötesinde, elbette ki yazım şekline ve standartlara özgü yukarıda belirtilen nesnel talepler de sözkonusu olabilir. İçerik önerilerinden çoğunun, konusunun uzmanları olan adı saklı hakemlerden gelmiş olacağı gözönüne alınrsa, öznel değişikliklerle ilgili olarak yazarın, editör aracılığıyla kurabileceği verimli bir diyalogla yazı kalitesini bazen ne derecede yükseltebileceğini tahmin etmek zor olmasa gerekir.