

Hacettepe Üniversitesi
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ
Dergisi

Prof. Dr. Osman Okyar'a armağan

CİLT 3 / SAYI 1 – 2 / 1985

Editör:

Doç. Dr. Okan H. Aktan

Yayın Kurulu:

Prof. Dr. Turgut Tan

Doç. Dr. Hikmet Timur

Doç. Dr. Ali İhsan Bağış

Doç. Dr. Selçuk Çingi

– H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi yılda iki kez yayınlanır.

– Dergide yayınlanması istenen yazılar, abone işlemleri ve diğer konularla ilgili yazışmalar aşağıdaki adrese yapılmalıdır.

H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi,

İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Beytepe, Ankara

Sahibi:

Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Adına

Prof. Dr. Turgut TAN.

BİZİM BÜRO BASIMEVİ

MERKEZ : Sakarya Caddesi, Küflü Han

No: 8/11.12 (Kat : 4)

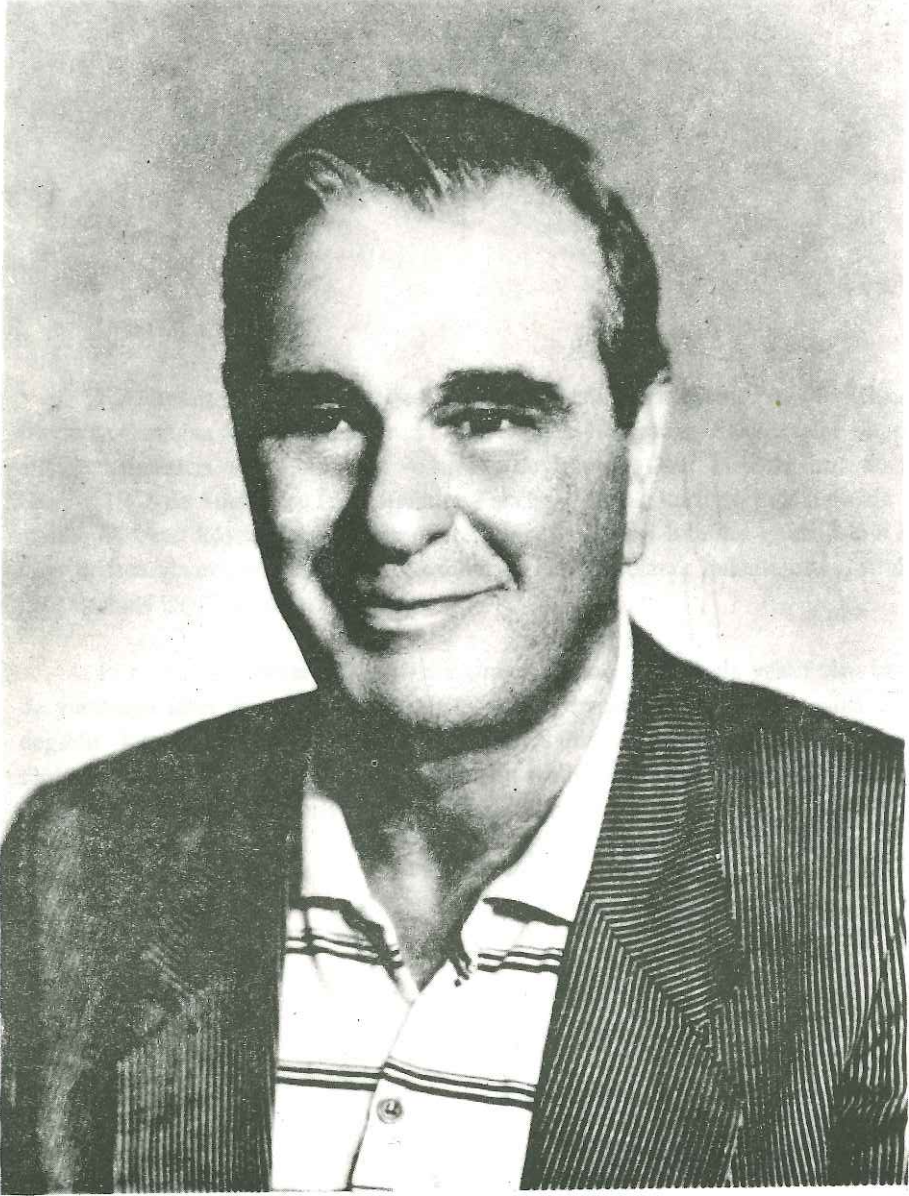
Tel : 33 36 36

Kızılay – ANKARA

ŞUBE : Selânik Caddesi, No: 18/11 (Kat : 3)

Tel : 31 88 81

Kızılay – ANKARA



Prof. Dr. Osman OKYAR

ÖNSÖZ

Fakültemiz Dergisinin bu özel sayısını değerli bilim adamı Prof. Dr. Osman Okyar'a Armağan olarak sunuyoruz. Bu vesileyle hocamızın Fakültemize yapmış olduğu hizmetleri anmaktan onur ve kıvanç duyuyoruz. Gerçekten de Prof. Dr. O. Okyar, 1968'de Sosyal ve İdari Bilimler Fakültesi olarak kurulan Fakültemizin temelinde ilk harcı koyanlardan biridir. Gerek Sosyal ve İdari Bilimler Fakültesinin kurucu dekanı olarak, gerekse İktisat Bölümünün Başkanı olarak Fakültemizin kurulup gelişmesinde büyük katkıları olmuştur.

Prof. Dr. O. Okyar'ın Hacettepe Üniversitesinde yirmi yıla yakın süre başarı ile yürüttüğü idari ve akademik görevler emekliye ayrıldığı 1985 yılında sona ermiş değildir. Kendisi bir başka statü ile de olsa Fakültemizdeki akademik faaliyetlerini sürdürmektedir. Prof. Dr. Osman Okyar'a bu faaliyetlerin nice yıllar sağlık ve mutluluk içinde sürmesi dilekleriyle saygılarımızı sunuyoruz.

Prof. Dr. Turgut TAN
Dekan

İÇİNDEKİLER	1	Profesör Dr. Osman Okyar ve Hacettepe Üniversitesi İktisat Bölümü Dr. İbrahim TANYERİ
	9	Batılı Anlamda Bir Bilim Adamı : Osman Okyar Dr. Erdal TÜRKKAN
	17	Toptan Eşya Fiyatları Endeksi ve Kullanım Açısından Bir Değerlendirme Dr. Ersoy AKINCI
	45	Gelişmekte Olan Ülkelerde Dış Borç Bunalımı ve Türkiye Dr. Okan H. AKTAN
	73	Türkiye'de Para Politikası : 1975–1984 Dr. Kuter ATAÇ
	89	Kalkınma Stratejileri ve İthal İkamesi Dr. Taner BERKSOY
	99	AET'de Vergi Harmanizasyonu Gerek Kılan Nedenler, Bu Konuda Yapılan Çalışmalar Nurettin BİLİCİ
	105	İstikrar Politikalarının Tutarlılığı Dr. Tuğrul ÇUBUKÇU
	125	İktisadi Makalelerin Alt Konulara Dağılımı Hakkında Bazı Gözlemler: Journal of Economic Literature'den Yapılan Sayım ve Sonuçlarının Değerlendirilmesi Dr. Hasan Işın DENER, Hasan Fehmi ATASAGUN
	145	Pazarlamacının Pazarı Teşhisi Nasıl Olmalıdır? Dr. Emir ERDEN
	169	Die EG - Assozlierung Der Türkei Dr. İsmet ERGÜN
	183	Piyasa Ekonomisine Fonksiyonel İşlerlik Kazandırmak Açısından Rekabet Teorisi ve Politikası Dr. Hüsnü ERKAN
	209	İşletmelerde Finansal Güçlüklerin Önceden Saptanmasında Araştırma Analiz Tekniğinin Ticaret Banka İşletmelerinde Denenmesi Dr. Cengiz EROL
	227	Die Wirtschaftsbeziehungen zwischen der Türkei und der Bundesrepublik Deutschland Entwicklung, Probleme, Perspektiven Dr. Werner GUMPEL

- 241 Avrupa Topluluğu'nun Uluslarüstü Niteliği ve Türkiye'nin
Topluluğa Katılmasının Doğuracağı Egemenlik Sorunları
Dr. Haluk GÜNUĞUR
- 263 Osmanlı Demiryolları ve Demiryolu Araç ve Malzemeleri
İthalatı
Dr. Muhteşem KAYNAK
- 275 Kesikli Üretim Sistemlerinde Detaylı Programlama
Dr. Erhan KOZAN
- 287 Elasticities of Substitution in Developing Countries and in
Turkey
Dr. Bilgi A. KÖKSAL
- 309 Türkiye'de İstihdam Politikaları
Dr. Orhan MORGİL
- 321 Çevresel Psikoloji ve Turizm Pazarlaması : Teori ve Uygula-
madaki Gelişme Alanları
Dr. Yavuz ODABAŞI
- 329 Kalkınmanın Finansmanında Kaynaklar ve Kaynak Dengesi
Sorunu
Dr. Halime OYGUR
- 339 Tüketim Kooperatiflerinde Bunalıma Çözüm : Mondragon
Modeli
Dr. Ahmet ŞAHİNÖZ
- 349 Marshall'da "İkame" Kavramı
Dr. İbrahim TANYERİ
- 361 Recents Developpements Dans Le Secteur Cerealier En
Turquie
Dr. Yavuz TEKELİOĞLU
- 387 Sağlık Sektöründe Hasta Yatağı Talep Projeksiyonu
Dr. Mehmet TOKAT
- 393 Türkiye'nin Kalkınmasında Bölgesel Dengesizlikler ve
Güneydoğu Anadolu Projesi
Erdoğan TOKGÖZ
- 413 Sanayileşme Stratejileri ve Sanayi'de Yer Seçimi: Türkiye
Örneği
Dr. Erdal TÜRKKAN

PROFESÖR DR. OSMAN OKYAR
VE
HACETTEPE ÜNİVERSİTESİ İKTİSAT BÖLÜMÜ

Doç. Dr. İbrahim Tanyeri (*)

1917 yılında İstanbul'da doğan Prof. Dr. Osman Okyar, Cumhuriyetin ilk başkanlarından Ali Fethi Okyar'ın oğludur. 1936 yılında Galatasaray Lisesinden mezun olan Prof. Dr. Okyar İktisat eğitimi için İngiltere'ye gitmiş ve Cambridge Üniversitesinden 1940 yılında "First Class Honours" ile iktisat dalında "B.A." derecesi almıştır. 1941-43 yıllarında bir süre Dışişleri Bakanlığında çalışan Prof. Dr. Okyar 1943-46 yılları arasında askerlik görevini yerine getirmiştir.

1946 yılında İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesine asistan olarak giren Prof. Dr. Okyar 1947 yılında Prof. Neumark'ın yönetiminde hazırladığı "Neo - klasik Teoriden Keynes Teorisine" isimli doktora tezi ile iktisat doktoru derecesini almıştır. 1952 yılında "Milli Gelir" isimli tezi ile doçent olan Okyar, 1957 yılına kadar İktisat Fakültesinde çalışmıştır. Bu arada 1951-55 yılları arasında Devlet İstatistik Enstitüsü, Milli Gelir Grubu üyesi olarak ve 1953-55 yılları arasında Sınai Kalkınma Bankasında iktisat danışmanı olarak görev yapmıştır.

1957-58 yılları arasında Beyrut Amerikan Üniversitesi İktisadi Araştırma Enstitüsünde misafir öğretim üyesi olarak çalışan Okyar, 1958-61 yıllarında CHP araştırma bürosu başkanlığını yürütmüştür. 1961-64 yıllarında Devlet Planlama Teşkilatı İktisat danışmanı, 1961-65 yıllarında Merkez Bankası yönetim kurulu üyesi olan Okyar, 1961-62 yıllarında Orta Doğu Teknik Üniversitesi İktisat Bölümünde öğretim üyeliği ve 1962-65 yılları arasında Türkiye Odalar Birliği danışmanlığı görevlerinde bulunmuştur.

1964 yılında profesör olan Okyar 1964-67 yılları arasında Erzurum Atatürk Üniversitesi Rektörlüğü görevini yürütmüştür. 1967 yılı başında Hacettepe Üniversitesinde göreve başlayan Prof. Dr. Osman Okyar'ın Sosyal ve İdari Bilimler Fakültesi ile İktisat Bölümünün kurulmasındaki hizmetleri çok büyük olmuştur. Prof. Dr. Osman Okyar 1968 yılında kurulan Sosyal ve İdari Bilimler Fakültesinin kurucu dekanı olmuş ve görevini 1971 yılına kadar başarı ile sürdürmüştür.

1968 yılında Sosyal ve İdari Bilimler Fakültesi içinde kurulan İktisat Bölümünün gelişip güçlenmesinde Prof. Dr. Okyar'ın katkıları çok büyük olmuştur. Prof. Dr. Okyar kurucusu olduğu iktisat bölümünün 1968-78 ile 1979-82 yılları arasında ondört yıla yakın bir süre başkanlığını yapmıştır. Bu arada 1972 yılında Columbia Üniversitesi Orta

(*) *Hacettepe Üniversitesi, İktisat Bölümü öğretim üyesi.*

Doğu Enstitüsünde misafir profesör olarak çalışmıştır. Prof. Dr. Okyar 1980–81 yılları arasında Türkiye Kuzey Atlantik Derneği yönetim kurulu üyeliği, 1979–81 yılları arasında İktisadi Kalkınma Vakfı yönetim kurulu üyeliği ve 1982–84 yılları arasında Ereğli Demir Çelik Fabrikası yönetim kurulu üyeliği yapmıştır.

Ocak 1985'te emekliye ayrılan Profesör Dr. Osman Okyar, 1985'ten bu yana Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümünde "sözleşmeli öğretim üyesi" olarak görev yapmaya devam etmektedir.

Prof. Dr. Osman Okyar'la ilgili bu biyografik bilgileri verdikten sonra Prof. Okyar'ın İktisat Bölümünün kurulmasındaki katkısını ve İktisat Bölümünün gelişimini de özetlemekte fayda vardır.

Profesör Okyar 1967 yılı başında Hacettepe'ye profesör olarak atandığından itibaren İktisat Bölümünü kurmak için gerekli çalışmalara başlamıştır. 1967 yılı ortasında bölüme iki iktisat asistanı (Taner Berksoy ve İbrahim Tanyeri) alınmış ve bölümün kurulması için çalışmalar hızlandırılmıştır. Fransa'da doktora çalışmasını bitiren genç bir arkadaşımız (Dr. Erdi Tokgöz) 1968 yılı başında öğretim görevlisi olarak bölüme katılmıştır. 1968 yılı içinde kurulan İktisat Bölümüne yıl sonunda doktoralı bir öğretim görevlisi (Dr. Mehmet Sümer) ile bir asistan (Halime Oygur) daha katılmıştır. Böylece ilk kurucu kadrosu oluşan İktisat Bölümü 1969–70 ders yılında öğretime başlamıştır.

1969 yılı içinde bölüme yeni bir asistan daha alınmıştır. İkisi 1970 yılı içinde biri 1972 yılı içinde göreve başlayan üç doktoralı öğretim görevlisi ile bölümün kadrosu biraz daha güçlenmiştir. Öğretim görevlisi olarak bölümde görev yapan arkadaşlarımızdan biri 1973 yılında diğeri 1974 yılında doçent olmuşlardır. Bu arada 1974 yılı içinde doktora derecesine sahip beş genç arkadaş daha bölüme öğretim görevlisi olarak katılmışlardır. Bölümde asistan olarak göreve başlayan üç arkadaş 1975 ve 1976 yılı içinde doktora derecelerini almışlardır. Bu arada üç öğretim görevlisi arkadaşımız İktisat Bölümünden ayrılmışlardır.

1976–77 ders yılına girerken İktisat Bölümünün öğretim kadrosu bir profesör iki doçent ve dokuz doktoralı öğretim görevlisi olmak üzere oniki kişiye, öğrenci sayısı ise ikiyüzelli kişi civarına yükselmiştir.

1982 yılı Temmuz ayında İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi kurulmuş ve İktisat Bölümü yeni kurulan bu Fakültenin bir bölümü olmuştur. İktisat Bölümünün 1985–86 ders yılı başında biri sözleşmeli olmak üzere iki profesör, oniki doçent, bir yardımcı doçent ve altı araştırma görevlisi olarak öğretim elemanı sayısı yirmibire, öğrenci sayısı ise yediyüz civarına çıkmıştır.

Hacettepe Üniversitesi İktisat Bölümü lisans eğitimi yanında 1973–74 ders yılından beri yüksek lisans ve 1976–77 ders yılından beri doktora eğitimini sürdürmektedir.

PROF. DR. OSMAN OKYAR'IN YAYINLARI

KİTAPLAR

- 1- Milli Gelir Doçentlik tezi, mimeo İstanbul, 1952.
- 2- Neo-klasik Teoriden Keynes Teorisine. İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi yayını. İstanbul 1954.
- 3- İktisadi Tahlil. K. Boulding'in, Economic Analysis. kitabının çevirisi. İ.Ü. İktisat Fakültesi yayını İstanbul, 1957,
- 4- Public International Development Financing in Turkey. C. İren'le birlikte. Columbia University New York 1962 mimeo.

EDİTÖRLÜĞÜNÜ YAPTIĞI KİTAPLAR

- 1- Türkiye İktisat Tarihi Semineri. Editör Yardımcısı H. Ünal Nalbantoğlu. Hacettepe Üniversitesi yayını Ankara, 1975.
- 2- Economic Relations Between Turkey and the EEC. Okan H. Aktan'la birlikte. Hacettepe Institute for Economic and Social Research on Turkey and Middle East. Ankara 1977.
- 3- Social and Economic History of Turkey. (1071-1920).. Papers presented to The First International Congress on Turkey's Social and Economic History. Halil İnalcık ile birlikte. Meteksan Press, Ankara 1980.

MAKALELER

- 1- "Bir İktisadi Siyaset Peşinde" (In Search of An Economic Policy) Türkçe ve İngilizce, İktisat Fakültesi Mecmuası, cilt 8, no: 1-4, 1946-47.
- 2- "Mr. Thornburg ve Türk Ekonomisi" (Mr. Thornburg on the Turkish Economy) Türkçe ve İngilizce. İktisat Fakültesi Mecmuası, Cilt: 9 no: 4, 1948.
- 3- "La Theorie Keynesienne et l'economie sous developpee" Economie Appliquee P.U.F. Paris 1952.
- 4- "Avrupa İktisadi İşbirliği Karşısında Türkiye " (La Turquie Devant La Cooperation Economique Europeenne) Türkçe ve Fransızca. İktisat Fakültesi Mecmuası. Cilt: 13, no: 1-4, 1951-52.
- 5- "Türkiye'de Milli Gelir Hesabı Münasebetiyle Zuhur Eden Teorik ve Pratik Meseleler" (Problemes Souleves Par Le Calcul du Revenu National En Tur-

quie) Türkçe ve Fransızca. İktisat Fakültesi Mecmuası, Cilt: 16 no: 1-4, 1954-55.

- 6- "Türk Dış Ticareti Hakkında" İstanbul Ticaret Odasına sunulan rapor. mimeo 1956.
- 7- "La Theorie Des Trois Secteurs et le Development Economique" Economie Appliquee. P.U.F. Paris 1956.
- 8- "Investment-Output Relations in the Turkish Economy" Middle East Economic Papers, American University, Beirut 1957.
- 9- "Foreign Trade and Foreign Investment" Ekonomik ve Sosyal Etüdler Konferans Heyeti İstanbul 1959 mimeo.
- 10- "Present Problems of National Income Accounting in Turkey" Congress of the Association for Research on Income and Wealth'e sunulan tebliğ İstanbul 1962. mimeo.
- 11- "Karma Ekonomide Enflasyon" (Inflation in a Mixed Economy.) Türkçe ve İngilizce. Sanayide Yatırım ve Sermaye Terakümü (Capital Formation and Investment in Industry) içinde. Ekonomik ve Sosyal Etüdler Konferans Heyeti İstanbul 1963.
- 12- "Capital Formation in Turkey" Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi, cilt: 17, no: 2, 1963
- 13- "Türkiye'de Planlamanın Doğuşu", Birinci Beş Yıllık Plan, SBF Maliye Enstitüsü Yayını Ankara 1963.
- 14- "The Concept of Etatism", Economic Journal, December 1964.
- 15- "Zirai Fiat Politikası Türk Tecrübesi" (Agricultural Price Policy (Turkish Experience)) İktisadi Kalkınmanın Zirai Cephesi. (Agricultural Aspects of Economic Development.) içinde. Ekonomik ve Sosyal Etüdler Konferans Heyeti İstanbul. 1965.
- 16- "Türkiye Kalkınma Planının Felsefe ve Uygulanmasında Kamu Sektörü ile Özel Sektörün Yeri" (The Roles of the Private and the Public Sectors in the plan Philosophy and Some Notes on Plan Application) Karma Ekonomide Planlama ve Gelişme. (Planning and Growth Under Mixed Economy) içinde. Ekonomik ve Sosyal Etüdler Konferans Heyeti İstanbul, 1966.

- 17- "Development of Eastern Turkey", in "Regional Planning, Local Government, and Community Development in Turkey", Proceedings of the 8 th seminar on Housing and Planning, Publication No. 3, Ankara 1966 (Türkçe ve İngilizce)
- 18- "A Survey of Arab-Turkish Relations". Middle East Forum, Vol XLII, no. 3 Beirut 1966
- 19- "The Impact of National Economic Policy upon the Capital Market", Middle East Economic Papers, American University, Beirut 1967.
- 20- "Universities in Turkey", Minerva, Vol VI, no. 2, Winter 1968.
- 21- "The Universities and Regional Development", in "Science and Technology in Developing Countries" (ed. Zahlan and Nader), Cambridge University Press, 1968.
- 22- "Türkiye'de Tıp Sahasında Beyin Kaybı" (The Medical Brain Drain in Turkey) Türkçe ve İngilizce. Hacettepe Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi, cilt: 1 sayı: 1 1969.
- 23- "Adaptation of Turkish Industry to the Common Market" in Publication of the Proceedings of the Seminar on the Common Market and Turkey. İktisadi Kalkınma Vakfı yayın no. 42, İstanbul 1970.
- 24- "Principal developments in Turkey, 1920-1970" In World Survey, Turkey. Atlantic Education Trust, no. 14, February 1970, London.
- 25- "Flow of Funds and Financial Intermediaries in Turkey" Ekonomik ve Sosyal Etüdler Konferans Heyeti yayını, İstanbul, 1970.
- 26- "Türkiye'de Yeni Üniversitelerin Kurulması". Hacettepe Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi, Cilt: 2, Sayı: 2 Ekim 1970.
- 27- "Establishment of New Universities in Turkey" paper Submitted to the Conference Permanente des Recteurs des Universités Europeennes. CRE Information vol. V no. 12 February 1970.
- 28- "Industrialisation en Turquie," Economie et Societe. Tome VII no. 5-6 Mai-Juin 1973.

- 29- "La Politique Economique en Turquie de 1930 a nos jours "Le Monde Diplomatique, Supplement sur la Turquie, Oct. 1973 Paris.
- 30- "Turkey's Economic Development: (1923-1973)", paper presented to the University of Chicago seminar on the occasion of the Fiftieth Anniversary of the Republic, Chicago. 1973.
- 31- "Türkiye'de Nüfus ve İktisadi Büyüme (Tarihi Perspektif ve Aktüel Durum)" Hacettepe Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi. Cilt: 6, sayı: 1-2 1974.
- 32- "Plan Model and the EEC" in O. Okyar and O.H.Aktan (eds.) Economic Relations Between Turkey and the EEC., Hacettepe İktisadi ve Sosyal Araştırma Enstitüsü 1977.
- 33- "Research Activities in Turkey-Their Impact on Development" Second Cento Conference of University Rectors on the Role of University Research, in Socio-Economic Development in the Cento Region, Cento, Ankara 1977.
- 34- "North-South Dialogue, Where does Turkey Stand?" Foreign Policy. Vol. VII no. 1-2 July 1978.
- 35- "Outward Orientation of Turkish Foreign Trade" Foreign Policy. Vol. VII no. 3-4 1978.
- 36- "The Mixed Economy in Turkey" in Turkey and Other Contries Experience with the Mixed Economy. İktisat Fakültesi. İstanbul 1979.
- 37- "Political Aspects of Inflation In Turkey" Boğaziçi Üniversitesinde yapılan International Seminar On Inflation'a sunulan tebliği 1979.
- 38- "The North-South Dialogue and Turkey" Nato Review. Vol. 27 No. 2, April 1979.
- 39- "Inflation and Political Democracy in Turkey" Foreign Policy. Vol. 8, no. 1-2, Ankara, July 1979.
- 40- "The Role of the State in the Economic Life of the Ottoman Empire in the 19th century" paper submitted to the Fourth International Congress of South-Eastern European Studies, held in Ankara 13-18 August 1979, mimeo.

- 41- "Reciprocal Import Restriction Reductions in Industry between Turkey and EEC" in *Die Türkei auf dem Weg in die EG*, Editor Werner Gumpel, Oldenburg 1979.
- 42- "Development Background of the Turkish Economy: (1923-1973)" in *International Journal of Middle East Studies*, Cambridge University Press, August 1979.
- 43- "Turkey's short-term and long-term economic problems" paper read at the international seminar of the European-American Institute for Security Research, September 1979, İstanbul, mimeo.
- 44- "Turkey between debt and development" paper read at the international seminar of the City University of New-York, March 1980, mimeo.
- 45- "Ottoman Economic Growth in the 16th century" in O. Okyar and H. İnalcık (eds.) *The First International Congress on Turkey's Social and Economic History*, Meteksan Press, Ankara 1980.
- 46- "The role of the state in the economic life of the Ottoman Empire", *Afro-Asian Studies*, Vol. 14, no. 2, July 1980.
- 47- "Economic Growth, Investment and Technological Change in the Ottoman Empire, 1800-1914", paper presented to the Conference of the Middle East Institute of the University of Haifa, December 1980, mimeo.
- 48- "Les Rapports franco-turcs a l'epoque d'Atatürk, Sous l'angle de la mission de Fethi Okyar comme attache militaire a Paris (1910-1912)", *La Turquie et la France a l'epoque d'Atatürk*. Association pour Le developpement des etudes Turques, Paris, 1981.
- 49- "Ekonomide kamu ve özel teşebbüsün rolü", *İkinci Türkiye İktisat Kongresi*, Devlet Planlama Teşkilatı, Yayın no, 1783 Ankara 1981.
- 50- "Atatürk's approach to the economy" *Atatürk in his hundreth year*, TÖ-BANK, Ankara 1981.
- 51- "Giriş", *Atatürk ve Cumhuriyet Dönemi Türkiye*, Türkiye Odalar Birliği, Ankara 1981 (Kitabın *Atatürk and Turkey of Republican Era* ismi altında İngilizce tercümesi de vardır.)

- 52- "Atatürk ve Ekonomi", TÖBANK, 100'üncü yıl kitabı, Ankara 1982.
- 53- "Atatürk'ün Ekonomik Yaklaşımı", Hacettepe Üniversitesi 100'üncü Yıl Kitabı, Ankara 1982.
- 54- "Sanayileşme politikamız hakkında düşünceler" Yeni Forum, Şubat-Mart 1982 Ankara.
- 55- "Tecrübelerin ışığında Atatürk'ün modernleşme Yaklaşımı" İstanbul İşletme Enstitüsünün, Atatürk, Devlet Adamı seminerinde okunan tebliğ, Mayıs 1982, teksir.
- 56- "A new look at the recent political, social and economic historiography of the Tanzimat" in *Economie et Societes dans l'Empire Ottoman*, the Second Congress on Turkey's Social and Economic History, CNRS, Paris, 1982.
- 57- "The recent dramatic change in the Turkish economic outlook", paper presented to the Third International Congress on Turkey's social and economic history, Princeton August 1983. mimeo.
- 58- "Griechische Verantwortlichkeiten in konflikt zwischen Griechenland und der Türkei", *Süd-Ost Europa Mitteilungen*, Nr. 2, 1983, München.
- 59- "Turkey and the IMF, A Review of Relations (1978-1982)" in *IMF Conditionality*. J. Williamson, Editor. 1983.
- 60- "Atatürk's Oquest for Modernism" in *Atatürk and the Modernization of Turkey*, Editor Jacob Landau, E.J. Brill, Leiden, Copyright by Westview Press, Boulder, 1984.
- 61- "Industrialization as an aspect of defensive modernization (Egypt and Turkey compared 1800-1850)" *Revue d'Histoire Maghrebine*, 12^{eme} Annee, Numeros 37,38 Juin 1985, Tunis.
- 62- "Union and Progress and Democracy (1908-1914)" to be published in the volume honouring Dr. Vogel, *Süd-Ost Europa Gesellschaft*, Editor Werner Gumpel, Munich.

BATILI ANLAMDA BİR BİLİM ADAMI: OSMAN OKYAR

Doç. Dr. Erdal Türkkan (*)

1920'lerde Ali Fethi Okyar, Malta'da sürgünde iken, J.M. Keynes'in "The Economic Consequences of the Peace" adlı eserini tesadüfen elde edip okuma fırsatını bulur. Versay anlaşmasının iktisadi sonuçlarını analiz eden bu eseri çok beğenen Fethi Bey, artık bir Keynes hayranıdır. Bu eser onun iktisat bilimine olan ilgisini de artırır. Öyle ki 1924'lerde bu eseri türkçeye tercüme ederek bastırır. Böylece Osman Okyar, henüz ilkökula başlamadan önce, onun bir iktisatçı olarak yetiştirilmesi konusundaki karar da alınmış olunur.

Daha sonra olaylar hep Fethi Bey'in Keynes hayranlığını ve iktisat bilimine olan ilgisini arttıracak yönde gelişir. Osman Okyar'ın Galatasaray Lisesi'ni bitirdiği yıl, Keynes'in "Genel Teorisi"nin yayınlanması, Fethi Bey'in Londra'ya sefir tayin edilmesi, nihai kararı kolaylaştırır. Keynes'in Cambridge'de ders vermesi Okyar'ı da oraya yönlendirir. O sırada Cambridge altın dönemini yaşamaktadır. Keynes dışında Harrod, bayan Robinson ve daha sonra Okyar'ın süpervizörü olacak olan Khan da Cambridge'de ders vermektedir. Okyar Cambridge'de King's College'e kabul edilir. Keynes de oradadır. Okyar bir gün Keynes'e takdim edilir. Genç Okyar o sırada Keynes'den çok, onun bir rus balesini olan karısından etkilenir. Ancak Okyar çok iyi bir öğrencidir. Cambridge'i "First Class Honours" derecesi ile bitirir.

Devlet hizmetinde en yüksek kademelere kadar ulaşmış olan Fethi Bey, oğlunun Devlet memuru olmasını istemez. O, oğlunun iş hayatına atılmasını veya Üniversiteye girmesini tercih etmektedir. Buna rağmen O. Okyar 1941 yılında hariciye sınavını kazanıp Dışişlerinde çalışmaya başlar. 1943'de Fethi Bey vefaat eder. Osman Okyar da askerlik için görevden ayrılır; Askerlik sırasında babasının öğütlerini yeniden sakın kayla düşündür ve dönüşünde, Üniversiteye girmeye karar verir.

Genç Okyar, İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesinde Prof. Ricci'nin yanına asistan olarak girer. Ancak Okyar'ı esas yönlendirecek olan, o sırada İstanbul Üniversitesi'nde görev yapan Prof. Neumark olacaktır. Osman Okyar "Neoklasik Teoriden Keynes Teorisine" adlı doktora tezini 1947'de Neumark'ın yanında tamamlar. Neumark, onun doçentlik tezini Milli gelir konusunda yapmasını önerir. O sırada bu konuda büyük bir bilgi boşluğu vardır. Okyar, tezini geliştirmek için Cambridge'e gider. Orada "Department of Applied Economics" de ünlü istatistikçi R. Stone ile çalışır. Daha sonra 1951'de Paris'e "Institut d'Economie Appliquee"ye F. Perroux'nun yanına gider. Okyar F. Perroux'yu 1949'da İstanbul'a yaptığı bir ziyaretten tanımaktadır. O tarihte Haydar Furgaç ile birlikte onun tercümanlığını yapmışlardır. O zamanlar bir Keynes

* Hacettepe Üniversitesi, İktisat Bölümü Öğretim Üyesi

hayranı olan F. Perroux, Osman Okyar ile ilgilenir ve onu Keynes teorisi üzerine çalışmaya teşvik eder. Okyar'ın yazdığı "La Théorie Keynésienne et Economies Sous Développement" başlıklı makale Fransa'da büyük bir ilgi uyandırır. Bu makale ile Okyar Keynes Teorisinin gelişmekte olan ülkelerde uygulanamayacağını, batıda uygulanıp iyi sonuç veren politikaların gelişmekte olan ülkelerde işsizlik yaratacağını ortaya atar. Bu makale anglosakson dünyada iyi bilinmemekle birlikte, Osman Okyar'ın iktisadi düşünce tarihine "Keynes teorisinin gelişmekte olan ülkelerde uygulanamayacağını ilk olarak ortaya atan adam" olarak geçmesini sağlar. Okyar yine Perroux'nun yanında "La Theorie de Trois Secteurs et L'Industrialisation de la Turquie" adlı makalesini yazar ve yayınlar. Bu yazı da Türkiye'nin sanayileşme stratejisini dış Dünya'ya ilk tanıtan yayınlardan birisi olarak ilgi toplar. Okyar, Milli Gelir üzerine doçentlik tezini tamamladıktan sonra, Şefik Bilkur'un İstatistik Umum Müdürlüğünde oluşturduğu Milli Gelir Etüd Gurubuna girer ve burada çalışmaya başlar. 1951 de R. Stone Türkiye gelir ve bu gurup ile işbirliği yapar, bu arada A. Menderes'e de bir rapor hazırlar. Okyar'ın bilim hayatında rol oynayan bir başka bilim adamı da Hollis Chenery'dir. O da 1953 lerde Türkiye'ye gelip altı ay kadar kalır ve Türkiye hakkında bir rapor hazırlar. Bu arada Okyar ve arkadaşlarına milli gelir hesapları konusunda, özellikle yatırım hesabı konusunda bilgi verir, meselenin pratik yanlarını anlatır. Böylece uzun yıllar sürecek olan bir dostluğun da temelleri atılmış olur.

Daha sonraları Okyar, çeşitli yabancı bilim adamları ile tanışır ve dostluk kurar. Tel-Aviv Üniversitesinde iktisadi gelişme hocası Z.Y. Heshlag, ilk kez 1956-57 lerde Türkiye'ye geldiğinde Okyar ile tanışır. "Turkey, The Challenge to Growth" adlı ünlü eserin yazarı da böylece Okyar'ın dostu haline gelir. Osman Okyar'ın nispeten yakın zamanda edindiği dostlar listesinde Minnesota Üniversitesi Profesörlerinden A. O. Krueger de vardır. Krueger Okyar için "Türkiye de analizlerine itimat edebileceğim iktisatçıların başında yer alır" diyor. Okyar'ın yakın zamanda edindiği dostlardan birisi de alman iktisatçısı W. Gumpel'dir. Bu yeni tanışmalarda Okyar artık bir öğrenci değil bir ustadır. Gumpel onun hakkında da şöyle diyor "Okyarı tanımak benim için bir şans olmuştur; Onunla yaptığım her konuşmada ufkumun biraz daha açıldığını hissedirim".

Osman Okyar iktisat dışında politikaya da sürekli ilgi duyar. Ancak onun liderlik isteği ile hareket ettiği söylenemez. 1958-1961 yılları arasında yaptığı Halk Partisi Araştırma Bürosu Başkanlığı ona politika yolunu açmaz. Ayrıca bir cesaret eksikliği olduğu da göze çarpar. İlk planlama müsteşarı Şinasi Orel ona iktisadi planlama dairesi başkanlığını teklif ettiğinde, kabul etmeye cesaret edemez. Gidip İsmet Paşa ile görüşüp ona danışır. İsmet Paşa da "Turhan Feyzioğlu ile görüş" der. O da bu görüşmeyi yapmaz. Böylece belki de onu ileride aktif politikaya getirecek bir yol kapanmış olur. Ancak Okyar'ın politikaya ilgisi hiçbir zaman kaybolmaz. Aslında politikacıların da Okyar'a ilgisi sürer. Ama, son anda birileri onu, kominikasyon kurmadaki kayıtsızlığından yarar-

lanarak safdışı etmeyi başarır. O. Okyar, aktif politikanın dışında kalmakla birlikte, Dış Politika Enstitüsü içinde dış politikaya, Forum Dergisi içinde iç politikaya ilgisi- ni sıcak tutup sürdürür.

Okyar'ın tarihe ve özellikle iktisat tarihine ilgisi de üzerinde durulmaya değer bir konu.

Okyar'ın tarihe yakın ilgi duymasında birkaç kişi özellikle etkili olur. Bunlardan birisi Okyar'ın askerlik arkadaşı H. İnalçık'tır. İnalçık, Ankara Üniversitesinden ayrılıp Chicago'da Türk Tarihi Profesörü olur. Okyar İnalçık'ın yaptığı çalışmalardan etkilenir ve bir iktisatçının Türk İktisat tarihinin gelişmesine önemli katkılarda bulunabileceğini görür. Okyar'ın tarihe karşı ilgi duymasına yol açan kişilerden birisi de onun Galatasaray'dan arkadaşı Nuri Arlaşez'dir. Arlaşez muhafazakar bir insan olarak Okyar'ın kafasında geçmişe ilişkin yeni sorular yaratır.

Okyar'ın tarihe karşı ilgi duymasında Dünya tarihçisi A. Toynbee'nin de bir rolü olur. 1949'da İsmet Paşa Reisicumhur iken Adnan Adıvar, Arnold Toynbee'yi Türkiye'ye davet eder. Toynbee 15 gün Türkiye'yi gezer. Okyar da kendisine refakat eder. Okyar, bu zatın bir Yunan medeniyeti hocası ve hayranı iken, bir gazetenin muhabiri olarak geldiği Türkiye'de insanları tanıdıktan sonra nasıl bir Türk sempatzanı haline geldiğini öğrenerek, tarihin ve insan ilişkilerinin ülkelerin hayatında ne denli önemli bir rol oynadığını görür ve giderek tarih araştırmalarına ilgisini/arttırır. Bunun için de Hacettepe Üniversitesinde bir İktisat Tarihi Araştırma Birimi oluşturmaya çalışır; Ancak bütün çabalarına rağmen istediği gibi bir ekip oluşturamaz. Buna karşılık çeşitli çağdaş tarihçilerin biraraya geldiği "Comité International Pour les Etudes Prés Ottoman et Ottoman" (CIEPO) yönetim kurulu üyeliğine seçilir ve 1977-1978'de, her üç senede bir yapılmasına karar verilen Türkiye'nin İktisadi ve Sosyal Tarihi Kongresi'nin ilkinin Hacettepe'de gerçekleştirir. Böylece gerek İslam dünyasından ve gerekse batıdan çeşitli tarihçilerle tanışır. (Prof. R. Mantran, Madame I. Melikoff, Jean-Louis Bacqué Grammont, P. Dumont, A. Celil, Prof. Temimi, Jacop Lendau, G. Hazai, B. Lewis, H.G. Majer gibi).

Osman Okyar'ı tanıyanların onun üzerinde en kolay anlaştıkları konu, şüphesiz onun bilim adamı kişiliğidir. Okyar'ı yakından tanıyanlar arasında onun Türkiye'nin yetiştirdiği en iyi iktisatçılardan birisi olduğunu söyleyenler çoğunluktadır. Bazı meslekdaşlarına göre ise "Osman Okyar dış Dünya'da Türkiye'den daha iyi tanınmaktadır". Osman Okyar'ın batılı anlamda bir bilim adamı olduğu ve batılı anlamda bir bilim adamı olmanın gerektirdiği tüm özelliklere sahip olduğu konusunda ise adeta bir görüş birliği vardır.

Osman Okyar herşeyden önce sosyal bilimlere ve özellikle iktisat bilimine büyük

ilgi duyan bir bilim adamıdır. Okyar'ı yakından tanıyanlar onun ne kadar iyi bir okuyucu olduğunu çok iyi bilirler. Okyar teorik kitaplar arasına sıkışmış kalmış bir bilim adamı da değildir. O hem ilgi alanına giren teorik konuları, hem de günlük olaylardaki gelişmeleri her türlü haber kaynağından (yerli ve yabancı kitap, dergi, gazete, radyo dahil) sürekli olarak ve yakından takip eder.

Osman Okyar çok okuduğu kadar çok yazan bir bilim adamıdır. Yazmak onun hayatında adeta günlük fizyolojik ihtiyaçlar kadar önemli ve vazgeçilmez yeri olan bir husustur. Onun tezgahında her an en az bir makale bulunur.

Osman Okyar iktisat bilimine ve genel olarak sosyal bilimlere çok çeşitli katkılarda bulunmuştur. Ne varki onun katkıları daha çok yabancı meslekdaşları tarafından farkedilmiştir. Ancak bir bütün olarak Osman Okyar'ın iktisat bilimine yaptığı katkıları henüz tam olarak tespit edilmiş ve değerlendirilmiş değildir.

Genellikle Osman Okyar'ın her makalesi bir konuya belli ve yeni bir bakış açısı getiren, o zamana kadar vurgulanmamış veya kimsenin üzerinde durmadığı bir noktayı ortaya koyan yazılardır. Ne yazık ki O, bilimsel katkılarını esas itibarıyla makaleler çerçevesinde yapmıştır. Bu durum onun katkılarının bir bütün olarak değerlendirilmesini güçleştirmektedir. Ancak O. Okyar'ın hangi makalesi okunursa okunsun onun eşsiz bir analiz gücüne sahip olduğu derhal farkedilecektir.

O. Okyar, sadece çok okuyan değil dikkatli okuyan bir bilim adamıdır. O, okuduğu her kitap veya makalenin yanına notlar yazar. Bu notlara bir göz atma fırsatını bulanlar onun ne kadar dikkatli ve alışılmamış bir okuyucu olduğunu ve konuyu ne kadar iyi kavradığını derhal görebileceklerdir.

Osman Okyar, çok dikkatli bir dinleyicidir. Her konuda fırsat buldukça bilimsel toplantılara katılarak sonuna kadar dinler. Dinlerken genellikle gözlerini kapaması onun uyuduğu hissini verebilir. Ancak onu yakından izleyenler, gözünü kapatarak dinlediği bir konferansta konuşmacıya ne kadar tutarlı ve canalcı sorular sorduğunu gö-rerek şaşırmışlardır.

Osman Okyar, usta bir eleştircidir. O gerek dinlediği, gerek okuduğu şeyler hakkında kanaatını bildirmeye büyük bir önem verir. Yaptığı eleştiriler hem çok tutarlı hem de yapıcı niteliktedir.

Osman Okyar, ufku çok geniş bir iktisatçıdır. O ufkunu genişletmeye her zaman önem vermiştir. Okyar sosyal bilimlerde uzmanlıktan çok ufuk genişliğine önem verir.

Okyar bilimsel alanda gurup çalışmasına daima önem vermiştir. Okyar, bir "ekip"

oluşturmak için çok çaba sarfetmiş ve bunun için kendisine düşen görevleri fazlasıyla yapmıştır.

Osman Okyar Üniversitenin her idari kademesinde görev yapmıştır. Onun en uzun süren idari görevi kurucusu olduğu H. Ü. Ekonomi bölümü başkanlığı olmuştur. O. Okyar'ın yönetici kişiliği konusunda onu tanıyanların söyledikleri bazı hususlar birbiriyle çelişkili hatta taban tabana zıt olabilir. Ancak onun bazı özellikleri üzerinde yaygın bir görüş birliği mevcuttur. İlk olarak Osman Okyar çok demokratik bir yöneticidir. O kadar ki o tamamen kendi yetki alanında olan konularda bile arkadaşlarının fikirlerini sormaktan ve kendi istemediği bazı kararları almaktan çekinmemiştir. Okyar'ın bölüm yönetiminde en göze batan hususlardan birisi sık sık yapılan bölüm toplantıları olmuştur. Bu bölüm toplantılarında öğrenci dilekçelerinden bölüme alınacak elemanlara kadar herşey tartışılmıştır.

Okyar, liberal bir yöneticidir. Kendi görüşlerini paylaşmayan insanlarla bir ekip halinde çalışmış, kadrosuna her görüş ve eğilimde insanı belli bir yeteneğe sahip olması şartıyla almıştır. Kendi görüşünden farklı görüşteki arkadaşlara önemli sorumluluklar vermiş, daima bütünleştirici bir anlayışla hareket etmiştir. O. Okyar hiçbir zaman klasik anlamda bir bürokrat gibi hareket etmemiştir. O, bölümü daima akademik bir espri içinde yönetmeye çalışmıştır. Onun yönetiminde akademik sorunlara ağırlık verilmiş, bölüm ders programları haftalarca tartışılmış, sık sık ve sürekli olarak "staff" seminerler yapılmıştır. Ancak o hiçbir zaman kimsenin devam durumuna ilgi duymamış bölüm tavanının akmasını da kendisine sorun etmemiştir. O, bölümü teşkil eden akademik kadronun kendi kendisini yönlendirecek sorumluluğa sahip olduğu varsayımı ve anlayışıyla hareket etmiştir.

Okyar hiçbir zaman formalist olmamış, yasaların getirdiği sınırları akıl ve mantık doğrultusunda esnek bir biçimde algılamıştır. İdari kararlarında da daima esnek davranmış, hiçbir kararında körü körüne inat etmemiştir. Osman Okyar'ın zaman zaman sert ve kırıncı hareketiyle karşılaşmış olanların sayısı az değildir. Okyar'ın sert ve kırıncı hareketleri onun insanlar ile kominikasyona girmede, onları anlama ve kendisini anlatmada çektiği zorluğun bir yansıması olmuştur. Her halde Okyar'ın bu yönleri "yönetilen" olarak onun karşısına çıkanların anlamakta zorluk çektikleri bir husustur. Osman Okyar, daha çok batılı yönetici tipine yakın, yönettiği insanları kendisiyle eşit sayma temayülü olan bir yöneticidir. Onun bu özelliğinden kaynaklanan davranışlar bazılarınca ilgisizlik bazılarınca da istikrarsızlık, olarak nitelendirilmiştir.

Bir hoca olarak O. Okyar hakkında söylenilen şeyler genellikle birbirini tamamlar ve teyit eder niteliktedir. Öğrencilerine göre Okyar, herşeyden önce konusuna hakim bir hocadır. Onun ders anlatışında alışılmamış bir analitik çerçeve ve derinlik vardır. Yine öğrencilerine göre Okyar derslerini yavaş ve monoton bir ses tonuyla anlatır. Bu nedenle

onu derste takip etmek zordur. O hiçbir zaman dersini ilginç hale getirmek veya öğren-
cinin ilgisini çekmek için özel bir gayret sarfetmez. Öğrenciler başarılı olabilmek için
mutlaka iyi not tutmak zorundadırlar. Okyar genellikle tahlil gerektiren sorular sorar,
Öğrencilere göre Okyar'ın yaptığı sınav sorularının tahmini de çok güçtür. Nihayet Ok-
yar cesur ve kuru gürültüye pabuç bırakmayan bir hoca olarak tanınmaktadır. Öğrenci
hareketlerinin en yoğun zamanlarında o, dersi kesmek için gelen militanları kovarak
derslerini oldukça düzenli bir biçimde sürdürebilen nadir hocalardandır.

Bir arkadaş olarak Osman Okyar'ı bu Dünya'nın tüm güzelliklerini seven ve onlar-
dan yararlanmayı bilen bir insan olarak tanımlamak yanlış olmayacaktır. Okyar iyi bir
sporçudur. Yakın zamanlarda ayağını kırıncaya kadar hiç aksatmadan her mevsimde
kayağını yapmıştır, Okyar iyi bir tenis oyuncusudur. Bunun ötesinde Okyar dansetmeyi,
içki içmeyi, yemek ve sohbeti, güzel hanımları seven bir insandır. Nihayet birç oyna-
mak Osman Okyar'ın sürekli tutkularından birisidir. Okyar'ın bilimsel toplantı ve kongre
ve özellikle yurtdışı toplantılara katılımı da basit akademik gereklerin ötesinde onun
adeta bir zevkidir.

Okyar çok alçak gönüllü bir insandır. O, hiç kimse karşısında üstünlük taslamak
ihtiyacını duymamış, kimseyi ezmek istememiştir. O, kişilik sahibi herkesle eşit ilişkiye
girmeyi amaçlamıştır.

Okyar'ın bir diğer özelliği de utangaçlıktır. Tüm rahat görünümüne rağmen Ok-
yar'ın çok utangaç bir mizacı vardır. Ancak o bu utangaç mizaca karşı devamlı bir mü-
cadele halindedir.

Okyar'ın bir diğer kişisel özelliği de endiferansıdır. Aslında onun bu endiferansı
utangaçlığına karşı bir tepki davranış olarak değerlendirilebilir.

Okyar giyimine kuşamına dikkat etmiyen bir kişidir. Onun kazağının üzerine kra-
vatını çıkarması, gömleğinin kısa kollarını aşan fanilalar giymesi vb. gibi çevresindekileri
şaşırtır.

Okyar uzakta olan dostlarıyla sürekli kominikasyon halinde olan bir kişidir. Okyar
çok mektup alan ve çok mektup yazan bir insandır. Mektuplarında da formalizmden
uzak sade ve doğal bir üslup kullanır.

Tüm bu yazılanlar Okyar hakkında toplanılmış bölük pörçük gözlemler ve düşün-
celerdir.

O. Okyar biyografisinden de anlaşılabacağı gibi çok çeşitli görevlerde bulunmuş, çok çeşitli ülkelerde yaşamış, dopdolu bir bilimsel yaşamı, dopdolu bir idari yaşamı nihayet uzun sağlıklı ve çok boyutlu bir kişisel yaşamı olan bir insandır.

Osman Okyar bugün emekli bir bilim adamıdır. Ancak bu onun bilim dünyasından kopmasını ifade etmemektedir. Okyar bugün de makaleler yazmaya, bilimsel toplantılara katılmaya, ders vermeye devam etmektedir. Kısaca Okyar bir yorgun savaşçı değildir. Bu nedenle bilim dünyası ve arkadaşları ondan herşeyden önce şimdiye kadar yaptığı çalışmaları bütünleştirip kitaplarda toplamasını ve daha nice yıllar her cephede sosyal bilimlere katkıda bulunmasını beklemektedir.

TOPTAN EŞYA FİYATLARI ENDEKSİ VE KULLANIM AÇISINDAN BİR DEĞERLENDİRME

Doç. Dr. Ersoy Akıncı (*)

GİRİŞ

Deneyci pozitivist yaklaşım ki, bugün ekonomik olayların tanınmasında ve değişkenlerinin ölçülmesinde geçerli olarak kullanılan yöntem, toplumsal olayların görüntülerini sergiler.

Bu yöntemi çalışmalarına temel seçmiş, karmaşık görünümülü ekonomik olayları neden ve sonuçlarıyla açıklığa kavuşturmak amacıyla olan her araştırmacı, öncelikle sözü edilen görüntülerin ölçülerini, yani istatistiki verileri kullanılabilir hale getirmek, daha doğrusu, geniş kullanma alanları yaratacak şekilde düzenlemek zorundadır.

Düzenlenmiş istatistik verilerden kullanım alanı en geniş olanları kuşkusuz endekslerdir.

Endeks "muayyen bir istatistik hadiseye ait kıymetlerin zaman veya mekan itibariyle gösterdiği nisbi tahavvüllerin ölçüsüdür."⁽¹⁾ şeklinde tanımlanır. Tanımda vurgulanmak istenen, belirli bir zaman veya yere göre diğer zaman veya yerlerdeki oransal değişimdir. Öyleyse endeksler toplumsal olayların, ilgimiz açısından da, ekonomik olayların oransal görüntüleridir.

Günümüzde iktisatçı ve devlet adamlarını en çok uğraştıran ekonomik olay ise, fiyat hareketleridir. Bu hareketler yüzyılımızın özellikle ikinci yarısında sürekli artış yönünde geliştiği için, kısaca yaşadığımız yılların en önemli ekonomik olayı enflasyondur diyebiliriz.

Gerçekten, 1800 - 1939 yılları arasında fiyatlar genel seviyesi düşüş hızlarının % 140 lara varan artışı ile iç içe görülen büyük üretim kayıpları korkulu krizleri oluştururken, işsizlik sorunu Keynes'in teorisini geliştirmesine neden olacak boyutlarda önem kazanmıştı⁽²⁾.

(*) Hacettepe Üniversitesi, İktisat Bölümü Öğretim Üyesi.

(1) Kenan Gürkan, İstatistik ve Araştırma Metodları, Sermet Mat., İst. 1974, s: 373.

(2) Bernand BERNIER, Pourquoi Les Prix Montent-ils?, Les Mecanismes de l'inflation Dunod Actualite, Paris, 1970, s: 1-27.

1950 ve 60 lı yıllarda genellikle Batı ülkeleri bugünkü ölçülerle fiyatlar açısından dengeli, bir tam istihdam dönemi yaşamışlardır. Bu dönemde Keynes'ci teori yeniden gözden geçirilmiş, dengeli fiyatlarla tam istihdamın sürekliliğini sağlayacak ekonomik politika araçları ekonomi yazınında ağırlık kazanmıştır.

1970'li yılların hemen başlarında ise, hızlı fiyat artışları işsizlik ve üretim duraksamalarıyla birlikte stagflasyon denilen yeni bir olguya dönüşmüş, parasal görüşle Keynes yanlılarını yeni teorik arayışlara yöneltmiştir.

Böylece makro ekonomik teori yeni boyutlar kazanırken, ekonomik olaylar işsizlik oranı ile enflasyon oranı arasında ters orantı kuran Phillips'in eğrisini de doğrulamamıştır. Daha açık bir deyişle günümüzde artık, fiyatlar genel düzeyi arttıkça işsizlik azalmayıp, artmaktadır.

Ayrıca, "fiyat artışlarının yavaşlatılması, dengeli bir kalkınma döneminin başlatılabilmesi çabaları sosyal ve siyasal yönleri olan konular olarak kamu oyunun yakın ilgisini çekmiştir. Alınmakta olan ve alınması istenen önlemlerin yarattığı veya yaratacağı sonuçlar yaygın bir tartışma ortamı oluşturmuştur. Çoğu kez, bir teorik çerçeveden mahrum şekilde kamu oyununda sürdürülen tartışmalar bazen bir polemik şeklini almıştır. Bu durumda gerekli kısa ve uzun vadeli önlemlerin biran önce uygulamaya konulması fevkalade zorlaşmaya başlamıştır."⁽³⁾

Görüldüğü gibi artık yurdumuzda, belleklere iyice yerleşen enflasyonu önlemeden değil, yavaşlatılmasından söz edilmektedir. Hatta politik tartışmalarda enflasyonun, "aşağı çekilmesi" sözcüğü yerleşmiş bir deyim olarak kamu oyuna mal olmuştur.

Diğer taraftan bu yerleşik yapı, "fiyatlar genel seviyesinin sürekli artışları" şeklindeki enflasyon tanımında yer alan süreklilik kavramının işlevine son verilmiştir. Bu nedenle enflasyonun, "fiyatlar genel seviyesindeki artışlar" diye tanımlanmasının yeterli olacağı kanısındayız.

Öyleyse, artık kapitalist dünya, kesin çözüm getiremediği, bundan sonra da getirebileceği kuşkulu görülen enflasyonun günlük yaşama iyice yerleştiğini bilmektedir⁽⁴⁾.

Özellikle endüstrileşmekte olan ülkelerde girişimcileri ileriye dönük hesaplamalarında yanıltan, borçlular yararına alacaklılar zarara uğratan, dış ekonomik ilişkileri zo-

(3) Tuğrul ÇUBUKÇU, *Enflasyon Teorisi ve Türkiyede Enflasyon*, H.Ü. İ.I.B.F. yay. No. 2 Ankara, 1983 s. 8.

(4) Paul CULBOIS, *La Politique Conjoncturelle*, Cujas, Paris, 1974. s. 125.

ra sokup gelir dağılımında katlanması güç dengesizlikler yaratarak toplumsal huzursuzluğa yol açan enflasyonun titizlikle saptanması ve izlenmesi gerekmektedir.

Enflasyonun saptanıp değişimlerinin izlenilmesi sorunu, kullanılacak araç sorunu nu da gün yüzüne çıkarmaktadır. Hangi aracın kullanılması gerektiği tartışmalıdır.

Ancak hemen belirlemek gerekir ki, sözkonusu tartışma teoride günümüzden çok önceleri bir sonuca bağlanmıştır. Sonuç kesindir: Enflasyon tüketicinin ödediği fiyatlarla hesaplanan geçinme endeksleriyle ölçülür ve izlenir (5)

Teoride çözüme ulaşan ölçü sorunu, günlük yaşamda canlılığını korumaktadır. Temelde tartışmaya, bir çok ülkede olduğu gibi ülkemizde de yayımlanmakta olan geçinme endekslerinin yapısı neden olmaktadır. Geçinme endekslerinin geneli temsil gücü özellikle ülkemizde, bölge ve gelir grupları bakımından sınırlıdır. Genel fiyat düzeyindeki değilde, bir bölgenin ve/veya belli bir gelir grubunun satın alma gücündeki değişimleri göstermektedirler. Bu nedenle de kullanım alanları enflasyonun taşıdığı sorunları çözümlmek için sınırlı kalmaktadır.

Gerçekten, Jozef STADBAVER tarafından AET'nin endekslerle ilgili çalışmalarını yürüten kuruluş için hazırladığı rapordan, Almanya'da geçinme endekslerinin 2,7 kişiden oluşan ve aylık geliri 1970 yılında 1.294 DM. olduğu varsayılan aileler için düzenlendiği ve endeksin genel nüfusun % 92 sini kapsadığı anlaşılmaktadır. Fransa, İtalya ve Danimarka'da genel nüfusun tamamını kapsayan geçinme endeksleri geliştirilmiştir. Lüksemburg'da düşük gelirli aileler, İngiltere'de nüfusun % 80'ni kapsamıştır. İrlanda'da aynı oran % 67'ye düşmektedir⁽⁶⁾. Ülkemizde ise, Ticaret Bakanlığı, (İstanbul, Ankara) İstanbul Ticaret Odası, (İstanbul), Devlet İstatistik Enstitüsü, (on bir il için) geçinme endeksleri hesaplamaktadırlar. Ülkemizde çeşitli kurumlarca hazırlanan geçinme endeksleri her birinin isminden de anlaşılacağı gibi, bir tek il için kimi gelir gruplarının satın alma gücündeki değişimleri göstermektedir. Her endeksin genel nüfusu kapsama oranı da çok düşüktür.

Öyleyse, ülkemizde enflasyonun hızını ölçmede kullanılması gereken geçinme endeksleri genel olma niteliğinde değildir. Öylesine değildir ki, politik demeçlerin dışında pek kullanıldığı da görülmemiştir. Örneğin, kiracı mülk sahibi anlaşmazlıklarında mahkemeler kiranın belirlenmesinde geçinme endeksleri yerine hiç ilgisi yokken, toptan eş-

(5) Irving FISCHER, *Le pouvoir D'achat De La Monnaie*, Trd. Roger PICARD-Jean BOUTROUX, Marcel Giard Ed. Paris, 1926, s. 238.

(6) Josef STADBAVER *Tarafından Eurostat için hazırlanan rapor: Office Statistique des Communautés Europeennes. Belgique, 1976.*

ya fiyat endekslerini kullanmaktadır (7). Bu uygulama bir bakıma toptan eşya fiyat endekslerinin geçinme endekslerine yeğlendiğinin mahkeme kararıyla saptanmasıdır. En azından, ülkemizde yayımlanmakta olan endeksler açısından, fiyatlar genel düzeyi değişimlerinde geçinme endekslerinin kullanılmadığını rahatlıkla söyleyebiliriz.

Şu halde, bu konuda kullanılan tek araç toptan eşya fiyat endeksleridir. Ülkemizde Ticaret Bakanlığı, Devlet İstatistik Enstitüsü ve İstanbul Ticaret Odası tarafından olmak üzere dört tane toptan eşya fiyat endeksi düzenlenmiştir. Bunlardan İstanbul Ticaret Odası endeksleri İstanbul'a özgü olup, ağırlıksız geometrik ortalama ile hesap edildikleri için, hem kısmidir, hem de endeks yapım tekniği açısından yetersizdir. D.İ.E. Toptan Eşya Fiyat Endeksleri çok yeni bir çalışmanın ürünü olarak henüz deneme aşamasındadır. Ticaret Bakanlığı ise, iki toptan eşya fiyat endeksi çalışmasını birden sürdürmektedir. Ancak bunlardan Yeni Toptan Eşya Fiyat Endeksleri adıyla anılan bini aşkın maddeyi kapsayıp sektörel ayrımla düzenlenmiş bulunan endeksler, çalışmaların zaman zaman hızlandırılmasına karşın, 1969'dan bugüne kadar resmen yayımlanacak hale getirilememiştir.

Görüldüğü gibi, 1942 yılından bu yana Ticaret Bakanlığı Cari Toptan Eşya Fiyat Endeksleri, fiyat hareketlerinde gösterge olarak kullanılmıştır. Daha bir süre de ister istemez kullanılacaktır.

Ancak, 1938 esas bazlı olup 95 maddeyi kapsayan bu Endeksler, günümüz ekonomik koşulları içerisinde piyasada oluşan gerçek fiyat hareketlerini izlemeye olanak tanımayacak kadar eski ve endekslerin kullanılması gereken alanlar için bütünüyle yetersiz kalmaktadır. Bu doğru, hatta bu doğruya, Endekslerin hazırlandığı yıllardaki ülke ekonomik yapısı ile günümüz yapısı arasındaki fark vurgulanarak değinilmiş, kapsam yönünden maddeler teker teker sayılarak eleştirilmiştir (8). Oysa, genel olarak bir toptan eşya fiyat endeksinin kullanılabileceği yerler göz önüne alınarak bir değerlendirilmesi yapılmamıştır.

Çalışmamız, ekonomik yaşamda hangi endeksler nerelerde kullanılır tartışmasına kısmen ışık tutmak üzere, söz konusu değerlendirmeyi amaçlamıştır.

Birinci bölümde toptan eşya fiyat endekslerinin kullanım alanları etraflıca incelenecek, ikinci bölümde Ticaret Bakanlığı Toptan Eşya Fiyat Endeksleri eleştirisel bir yaklaşımla tanıtılarak birinci bölümde saptanan kullanım alanları için elverişliliğinin bir değerlendirilmesi yapılmaya çalışılacaktır.

(7) Yargıtayın yıllık kirayı tanımladığı 3. Hukuk Dairesinin 1984/547 esas, 1984/595 sayılı kararında, "Toptan Eşya Fiyat Endekslerindeki artışın kira bedeline yansıyan bölümü dikkate alınarak..." Ayrıca Çeşitli mahkemelerin Ticaret Bakanlığından konuya ilişkin talepleri hakkında çok sayıda yazı.

(8) Sevil Korum, Türkiye'de Toptan Eşya Fiyat Endeksleri, Sevinç Matbaası, Ankara, 1968. s. 3-21.

BİRİNCİ BÖLÜM

TOPTAN EŞYA FİYAT ENDEKSLERİNİN KULLANIM ALANLARI

Genelde fiyat endekslerinin bir çok alanda baş vurulacak bir araç olarak gereksinimini ve yaygın bir kullanıma erişmesini hazırlayan nedenler şöylece sıralanabilir:

1- Endüstri devriminden sonra yoğunlaşan ekonomik ilişkiler ve fiyatlarda görülen hızlı değişimler ile toplumsal gelişme sonucu olaylar arasında neden sonuç ilişkisini arama isteği ve yeterli açıklama getirme eğiliminin başlaması,

2- Ekonomik analizlerin mikro düzeyden makro düzeye kayması ve devletin ekonomiyi müdahale gereğinin yoğunlaşması,

3- Günlük ticari ve ekonomik ilişkilerin fiyat hareketlerinden giderek daha çok etkilendiğinin kamu oyuna yansması, ücret fiyat ilişkisinin düzenlenmesinde, ticarete taraf olanların üzerinde anlaşabileceği ortak oranların aranması,

4- Uluslararası ekonomik ilişkilerde karşılaştırma gereğinin duyulması, Ekonomik Anlaşma ve yardım kuruluşlarının daha çok denetleme gereğini duymaları,

Fiyat endekslerinin kullanımını gerektiren bu çeşitli alanlardaki gelişim birçok ülkede, endeks yapımında önemli ilerlemelere yol açmıştır. Hazırlanan iyi endeksler, özellikle fiyatlar genel seviyesinin bir göstergesi olan toptan eşya fiyat endeksleri, bilim adamları kadar ülke ekonomik politikasında sorumlu olanlar ve işletmeler tarafından da oldukça sık baş vurulan bir araç haline gelmiştir.

Öyleyse, toptan eşya fiyat endekslerinin kullanım yerleri bu çalışmanın amacına uygun olarak, bir liste halinde sıralanmayacaksa özneyi temel alan şu üç grupta incelenebilir.

- I- Bilimsel araştırma ve kuram oluşturmada,
- II- Ekonomik politika uygulamalarında,
- III- Günlük ticari ve ekonomik ilişkilerde,

Her grup ayrı, ayrı kendi bütünlüğü içerisinde ele alınarak incelendiği zaman endekslerin nerelerde kullanıldıkları ve özellikle bu kullanımlar için ne gibi niteliklere sahip olmaları gerektiği konusunun açıklığa kavuşacağı kanısındayız.

I- Bilimsel Araştırma ve Kuram Oluşturmada Toptan Eşya Fiyat Endeksleri

Toplumsal eğilimler istatistiki verilerle saptanır. Toplum bilmin bir bağımsız dalı ve pozitif bir ilim olan ekonominin bu niteliği nedeniyle araştırmalarında potizitif metodu kullanmak zorunda olduğuna daha önce değinmiştik. Özellikle ekonomik olayların izlenilip neden sonuç ilişkilerinin kurulmasında sağlıklı bilgilerden derlenilmiş ve doğru olarak düzenlenilmiş istatistiki verilerden büyük ölçüde yararlanılmaktadır (9).

Hatta, istatistikle matematiğin ekonomiye uygulanmasıyla bu dal içinde başlı başına bir disiplin oluşmuş ve özellikle bilgisayar tekniğinin gelişmesi sonucu, ekonometri iktisat bilminde önemli bir yer tutmuştur. Bu disiplinin temel amacı genel ekonomik kurallara dayanarak ekonomik analizler yapmak ve olayların açıklanması ile olası gelişmeleri saptayıp, öngörmektir. Ancak bilimsel araştırmaların önde gelen amacının genel ve değişmez kuramları oluşturmak olduğunu biliyoruz.

A- Kuram Oluşturmada,

Pozitif bilmin olaylar arasında zorunlu ilişkileri bulup genel kuramlara erişmek amacıyla olduğunu belirlemiştik. İktisatçı da "kıt malların kullanılmasını irdeler, ve çeşitli malların çeşitli derecedeki kıtlıklarının bunlar arasında nasıl bir değer ilişkisine vücut verdiğini; ve ister amaçlardaki değişmeler nedeniyle olsun - arz ve talep tarafından kıtlık koşullarında meydana gelen bir değişikliğin bu oranlara ne şekilde etki ettiği konusu ile ilgilenir (10). Tanımda sözü edilen ilişkilerin kuramları araştırılırken bilimsel metodun şu üç aşamasından geçmek zorunludur: Gözlem, açıklama, doğrulama.

Öncelikle, ele alınan olay kendi doğal ortamı içerisinde yansız bir gözle izlenmelidir. Bilimsellik araştırma konusunun kargaşaya yer vermeyecek şekilde açıklıkla belirlenmesini gerektirir. CHEVREUL'ün dediği gibi "ne aradığını bilmeyen bulduğunu anlamaz" (11). Ne aradığının bilinmesi her şeyden önce, olaylar arası ilişkinin sezinlenmesi ve bilinçlenmeye yönelme ile mümkündür. Sezinleme ve bilinçlenme ise, gözlemin arzulanan sonucudur. Öyleyse bilimsel kuram oluşturma gözlemle başlar.

Diğer taraftan, miktar çarpı fiyat diye açıklanan değeri konu alan, yani bir değer bilmi olan ekonomiyi, daha çok da, onun genel kuramlarını fiyat kavramından soyutla-

(9) Uğur Korum, İstatistik, 2. baskı, Sevinç Matbaası, Ankara 1975. s. 3.

(10) Şükri Baban, İktisat İlminin Umumi Prensipleri, C. 1 Sermet Matbaası, İstanbul, 1956. s. 7.

(11) Andre MARCHAL, Economie Politique Et Technique Statistique 2. Ed. Librairie, Generale de Droit et de Jurisprudence, Paris, 1945, s. 33.

mak olanaksızdır.

Buradan iktisatçının genel kuram oluştururken şu veya bu şekilde, ama çoğunlukla fiyat değişimlerini gözlemek zorunda kalacağı sonucunu çıkartabiliriz.

İkinci aşamada, gözlem sırasında derlenen veriler ve tanımlanan olaylarla hipotez oluşturularak, açıklanmasına geçilir. Yani, olayı yaratan gerçek neden bulunarak ortaya konur. Bu aşamada gözlenen veriler düzenlenmiş, olayı açıklar hale getirilmiştir. Örneğin, fiyat endekslerinin mevsimlik dalgalanmaları giderilmiş, genel eğilim belirlenmiştir. Elde edilen bu veriler arası düşün bağları kurularak kuram oluşturulur.

Son aşamada kuramın doğrulanması, uyumsuz olayların uyumsuzluk koşullarının belirlenmesi gerekir. Kuramın doğrulanması sırasında da daha önceki ekonomik kurallar kadar deney ve istatistiki verilerden de yararlanır. Zira bu devrede neden sonuç ilişkisi incelenmektedir. Varsayılan neden ile gözlemi yapılan olay aynı koşullarla aynı değişimleri gösterirlerse bunlar arasında neden sonuç ilişkisinin varlığı kabul edilir ve böylece genel kurama ulaşılır.

Görüldüğü gibi ekonomide genel kuram oluşturmanın her aşamasında olayların gözlemi zorunludur. Fiyata ilişkin her kuramsal araştırmada fiyat endekslerine baş vurmak, onu bir labratuvar gibi kullanmak gerekmektedir. Makro ekonomik araştırmalarda, genel fiyat düzeyi değişimlerinin bir göstergesi olan toptan eşya fiyat endeksleri temel araç olacaktır.

Oluşturulan bu kuramlar aracılığı ile olası gelişimlerin saptanması bilimsel araştırmaların ikinci amacıdır. Bu amaca yönelik çalışmaların tamamını konjonktür analizleri başlığı altında toplayabiliriz.

B- Konjonktür Analizlerinde,

Henri GUITTON, konjonktür sözcüğünün latince ilhak, kavuşma gelecekle iç içe olma anlamına gelen konjonctus deyiminden türetildiğini söylemektedir. "Böylece sözcük, temelde öngörü düşüncesini taşımaktaydı" diyerek, "kimi olguların geçmişteki ilişkilerinden gelecekteki ilişkileri çıkarmayı" dile getirdiğini belirtmektedir. Ancak, kelimenin sonraları daha geniş anlamda "birbiriyle ilişkili olayların evrim eğilimini belirlediğini" açıklamaktadır ⁽¹²⁾.

(12) Henri GUITTON, *Les Mouvements Conjoncturels, Precis Dalloz Paris, 1971, s.20.*

HABERLER ise, "ekonomik dalgalanmalar refah ve bunalım dönemlerinin biribirini izlemesi, işlerin canlanması ve durulması" diye konjonktürü yine geniş anlamda tanımlamaktadır ⁽¹³⁾.

Diğer taraftan, HABERLER, OBRODOVITCH, Samir AMIN, Ernest MANDEL gibi yazarlar; Ekonomi dışı olaylar bir tarafa, dönemsel evrimlerin endüstrileşmiş kapitalist ekonomik düzenin kendi iç çelişkilerinden kaynaklanan bir olgu olduğunu belirtmektedirler. Bir başka deyişle, duraklama ve gelişme genel ekonomik büyümenin iki evresidir.

Gerçekten, çağımızda eşit aralıklarla olmasa da, ekonomik konjonktürün şu dört evresi söz konusu ülkelerin hepsinde yaşanmıştır. Gelişme, Duraklama, Daralma, Canlanma:

Bu evrelerden duraklama ve daralma dönemleri "üretim miktarlarında düşüş, mal fiyatları ile üretim faktörleri bedellerinde gerileme eğilimi, dolaşımdaki nakit akışında daralma özelliği gösterir ⁽¹⁴⁾. Canlanma ve gelişme dönemlerinde ise, karşıt yönde bir gelişme izlendiği belirtilmektedir.

Ekonomik konjonktürü anlamak, açıklamak ve öngörülerde bulunarak gerekli önlemleri almak için kimi ekonomik olayları sürekli izlemek gerekir. Bunun için hemen her ülkede sorumlu kuruluşlar örgütlenmiş ve ekonominin temel değişkenlerinden konjonktür barometreleri oluşturulmuştur. Her barometre bir göstergeler demetidir. Örneğin: Fransa'da Çalışma Bakanlığı 1908 komisyonu, sekiz ekonomik göstergeden oluşan bir barometreyi gözlem aracı olarak kullanmaktaydı ⁽¹⁵⁾. Bu sekiz göstergeden biri de toptan eşya fiyat endeksleriydi.

Ünlü Harvard Barometresi ise, elliye yakın ekonomik olayın üç grupta toplanmasıyla oluşturulmuştu. Bunlardan mal piyasası grubunda toptan eşya fiyat endekslerine de yer verilmişti.

London And Cambridge Economic Service'in göstergeleri de Harvard Barometresinin bir benzeriydi. Batı Avrupa Ülkelerinin tamamı, içinde Toptan eşya fiyat endekslerinin de yer aldığı benzer göstergeleri ekonomik konjonktürün izlenebilmesi amacıyla dönemsel olarak yayınlamaktadırlar.

(13) Gottfried Von HABERLER, *Prosperite et Depression, Societe Des Nation, Geneve* 1939, s. 299.

(14) Jean HARCHAL, *Expansion et Recession, Ed. Cujas, Paris, 1970. s. 156.*

(15) Henri GUITTON, *a.g.e. s. 23.*

İkinci Dünya Savaşına kadar dönemsel konjonktür dalgalanmaları günümüzde düzensiz yenelenmelere, krizler, stagnasyonlara yerlerini bıraktıklarından konjonktür barometrelerinin yerini de ekonomik göstergeler almıştır. Ayrıca, Konjonktür analizleri daha çok, öncü, uyarıcı ve yaygın göstergelere dayandırılmaktadır ⁽¹⁶⁾

Ülkemizde de 1935 yılında bu amaca yönelik resmi çalışmalar ile yayınlar yapmayı görev olarak üstlenen Konjonktür Dairesi kurulmuştur. Söz konusu Daire, ilk etapta Konjonktür adlı bir dergi yayınlıyarak milli gelir tahminleri yapmaya girişmiş ve birisi toptan eşya fiyat endeksleri olmak üzere üç fiyat endeksi yayınlamaya 1942 yılında başlamıştır.

Sonuç olarak, genel ekonomik değişimlerin saptanmasında, yani konjonktür hareketlerinin dönüm noktalarının belirlenmesinde kullanılan araçlardan en önemlisi toptan eşya fiyat endeksleridir.

II- Ekonomik Politika Uygulamalarında Toptan Eşya Fiyat İndeksleri

Kuşkusuz bilimsel araştırmalar uygulamada yararlanmak amacı ile gerçekleştirilir. Ülke ekonomik gelişiminden sorumlu olan kişi ve kuruluşlar da bu çalışmalara dayanarak genel ekonomik politikalarını saptayıp uygularlar.

Yetkililerin gerçekleştirmek zorunda oldukları ve temelde birbirine bağlı iki grup çalışma vardır. Birincisi ve daha geneli uzun vadeli plânlar ve onun esasını oluşturan ulusal muhasebe, ikincisi, bütçeye ilişkin yıllık araştırmalardır. Öyleyse konuyu bu iki başlık altında incelemek gerekecektir.

A- Ulusal Üretim Hesaplamalarında,

Ekonomi bilmi bilindiği gibi, insan ihtiyaçlarının en üst düzeyde giderilmesi amacıyla kıt kaynakların yönetimi ile ilgilenir. Ülkelerin söz konusu amaca ne ölçüde eriştiklerinin en iyi göstergesi ise ulusal üretim miktarıdır. Ancak, ulusal üretim miktarı olarak değil de değer olarak hesaplanır. Oysa, cari fiyatlarla hesaplanmış ulusal üretimin ekonomik etkinliğin ölçülmesinde kullanıma olanağı yoktur. Öyleyse bu şekilde hesaplanan ulusal gelire ilişkin parasal değerlerin sabit fiyatlara dönüştürülmesi gerekir. Bir başka deyişle, reel gelişimlerin ölçülmesi zorunludur. Bunun için de iki yöntem kullanılmaktadır. Birincisi extrapolasyon, ikincisi ise deflasyon metodudur.

Birinci yöntem belli bir yıl için cari fiyatlarla hesaplanan ulusal üretim değerleri, izleyen yıllar için üretim miktarındaki değişim oranıyla artırılır veya düşüş varsa, azaltılır.

(16) Andre PIATIER, Statistique et Observation Economiques, PUF, Paris, 1961, tom II, s. 610.

lır. Extrapolasyon yönteminin uygulanabilmesi için elde düzenli, detaylı ve sağlıklı üretim endekslerinin bulunması gerekir.

İkinci yöntem; Her yıl cari fiyatlarla hesaplanan ulusal üretim fiyatlardaki değişimle orantılı olarak artırılır veya azaltılır. Bu işleme "deflasyon", kullanılan göstergeye ise "deflatör" denilir. Ülkemizde ulusal üretimin sabit fiyatlara dönüştürülmesi daha çok bu ikinci yöntemle gerçekleştirilmektedir.

Deflasyon işleminde birden fazla deflatör de kullanılabilir. Bu halde output ve inputlar ayrı ayrı fiyat endeksleriyle deflate edilip, outputtan inputlar düşülerek sabit fiyatlarla katma değerler hesaplanır.

Her sektör için bir başka yöntem veya uygun bir deflatör de kullanılabilir. Örneğin, ülkemizde sabit fiyatlarla ulusal gelir hesaplanırken, bir yetkilinin açıklamasına göre, her sektör için bulunabilen güvenilir veya daha az sakıncalı fiyat endekslerinden yararlanıldığı anlaşılmaktadır;

"Tarım sektöründe hayvancılık ve bitkisel üretim dışındaki alt sektörler tek deflasyonla sabit fiyata çevrilmiştir. Bitkisel outputu, yani katma değeri, çifte deflasyonla yapılmıştır. Bunu yaparken bitkisel ve hayvancılık sektörünün fiziki üretim miktarlarını temel yıldaki yani, 1968 yılı fiyatlarıyla çarpmak suretiyle 1967 - 1971 arasındaki tarımsal üretimi sabit fiyatlarla hesapladık. Bundan sonraki sabit fiyatlarla katma değere varabilmek yine bu yıllarda, bu alt sektörlerin üretim yapabilmek için kullandıkları ara mallar yani inputların yine 1968 fiyatları ile hesaplıyarak sabit fiyatlarla inputlar serisi elde ettik. İkisi arasındaki fark bize sabit fiyatlarla hayvancılık ve bitkisel üretimde katma değeri vermiştir." Bu sektörde bir başka deyişle, zımmi deflatör kullanılmıştır. "diğer alt sektörlerde şu metodlar uygulanmıştır. Tarım sanatlarında toptan eşya fiyatlarının gıda maddeleri bölümünden faydalandık. Bu Ticaret Bakanlığının Toptan Eşya Fiyatları Endeksidir." (17) Bu örnekleri çoğaltmak mümkün; "Aynı yardımlara gelince bu da toptan eşya fiyat endeksleri ile sabit fiyatlara dönüştürülmüştür." (18). "İnşaat sektörü işçilik bileşeni için GSMH inşaat sektörü altık (zımmi) deflatörü kullanılmıştır. Yapı malzemesi için Ticaret Bakanlığı Konjonktür ve Yayın Müdürlüğü tarafından yayınlanan Yeni Toptan Eşya Fiyatları Endeksinin, imalat sanayii kil, cam, çimento vb. alt grubu endekslerinden yararlanılmıştır." (19).

(17) Cemil ÇINAR, Milli Gelir Ulusal Kollokyumu, D.I.E. Yay. No. 661, Ankara, 1972, s. 10.

(18) Cemil ÇINAR, a. g. k. s: 12.

(19) Mehmet POLAT - Hülya AYHAN, 1963 - 1967 Sektörel Yatırım Deflatörleri DPT. 1550 - IPD: 396. Ankara, 1977, s: 3.

Öte yandan, yapılan uzun vadeli plânlar da temelde ulusal gelir hesaplamalarına dayanır. Önce herhangi bir, örneğin Harrod-Domar tipi makro ekonomik büyüme modeli aracılığıyla ekonomik denge kurulur. Daha sonra, üretim kesimleri arasındaki ilişkiler sayısal olarak saptanır. Son aşamada, her kesimde gerçekleştirilecek projelerin değerlendirilmesi yapılır. Bu çalışmalar deflatör kullanımını zorunlu kıldığı gibi, plan dönemi için fiyat gelişimlerinin de ön görülmesini gerektirir.

Ayrıca kesimler arası ilişkilerin saptanması ve proje değerlendirme çalışmaları, ilgili ürün fiyatlarının bilinmesiyle değer bulur. Bir başka deyişle, uzun vadeli plan yapımı hem mal, hemde makro düzeydeki fiyat gelişimlerinin öngörülmesini zorunlu kılar.

Bu konuda yararlanılabilecek en iyi araç, kuşkusuz toptan eşya genel ve kesim endeksleridir.

B- Yıllık Bütçe Çalışmalarında

Uzun vadeli plânların uygulanması büyük ölçüde devlet harcamalarına bağlıdır. Devletin gelir ve giderlerinin yıllık bütçelerle gerçekleştirildiğini biliyoruz. Tüm harcamalar da bütçe yasalarının belirlediği miktarlardan yapılmaktadır. Öyleyse, bir yıl önce kabul edilen yasayla bir sonraki yıl boyu elde edilecek gelir ve gerçekleştirilecek harcamaların belirlenmesi, herşeyden önce, fiyatlardaki gelişimin doğru olarak saptanmasına bağlıdır. Ancak, bütçenin çağdaş işlevleri göz önüne alınacak olursa, fiyat endekslerinin fiyat öngörülerinin ötesinde bir kullanıma sahip olduğu görülür.

Gerçekten, "bütçe en geniş ulusal amaçlara hizmet etmek gayesi ile kaynakların kamu ve özel sektörlere dağılımını yapar, ulusal ekonominin gelişmesi, tam çalışma, fiyat istikrarı ve ödemeler dengesinin olumluya gidebilmesi için devlet harcamalarını ve gelirlerini aksettiren ekonomik bir belgedir." ⁽²⁰⁾ Bütçenin bu işlevleri yerine getirebilmesi için herşeyden önce, samimiyet ve doğruluk ilkeleri temel alınarak hazırlanmış ve uygulanmış olmalıdır. Bunlardan doğruluk, öngörülerin en iyi yöntemler kullanılarak gerçekçi bir biçimde yapılmasını, samimiyet ilkesi ise, o mali yılın ekonomik koşullarına uygunluğu yani, oluşan gelir-giderle öngörüler arasındaki yakınlığı gerektirir.

Öyleyse, fiyat endeksleri yalnız bütçe uygulamasının sağlığına değil, bütçe uygulaması ile amaçlanan hedeflerin belirlenmesine de hizmet etmektedir. Bir başka deyişle, bütçe uygulamasında öngörülen fiyat hareketlerinden etkilenirken, kendisi de gerçek fiyat oluşumlarını etkileyen bir politika aracıdır.

(20) Gülay ÇOŞKUN, Kamu Mali Yönetimi, *TODAYE*, ankar, 1978, s. 13.

Şu halde, bütçe uygulaması ile geçmiş ve gelecek fiyatlar arasında iki yönlü bir etkileşimden söz edilebilir. Böylece, bir sonraki fiyatlar genel seviyesini oluşturmada etkinlik kazanabilmek için bunların öngörülmesinin, bir önceki dönem fiyatlarının da sağlıklı bir biçimde saptanmasının bütçe açısından zorunlu olduğunu kabullenmek gerekir.

Hatta bunun bir yasal zorunluk olduğunu söyleyebiliriz. Zira, bütçenin parlamentoya ekleriyle birlikte sunulması yasa gereğidir. Eklerin en önemlileri, gerekçe ve ekonomik rapordur. Bu raporda "milli gelir, dış denge, fiyatlar ve ücretler, para ve kredi, kamu maliyesi, istihdam, üretim ve tüketim ve dış ekonomik ilişkiler gibi ülke ekonomisini belirten konular incelenir." (21)

Tüm bu saptama, gerekçe ve rapor hazırlamalarında kullanılacak fiyat göstergeleri kuşkusuz toptan eşya fiyat endeksleridir.

III- Günlük Ticari ve Ekonomik İlişkilerde Toptan Eşya Fiyat Endeksleri.

Özellikle 1970'li yıllarda, gelişme sürecinde petrole, yatırım malları ithaline, hatta kimi gıda malları dış alımına bağlanmış olan az gelişmiş ülkeler, birazda dışardan ithal etmiş oldukları durgunluk içinde enflasyonla iç içe yaşamak zorunda kalmışlardır.

Alınan önlemlerin başarısızlığı, enflasyonla birlikte yaşama alışkanlığını edinmeye yöneltmiştir bu toplumları.

Gerçekten kapitalist ekonomik sistem, ekonomik ünitelerin kendi aralarında serbestçe akit yapma ilkesine dayanmaktadır. Oysa, fiyatlar genel düzeyindeki hızlı dalgalanmalar ile gelecekteki fiyatların değişim yön ve oranlarındaki belirsizlik, özellikle uzun vadeli akit yapmada kişileri çekimserliğe itmektedir. Günlük ticari ve ekonomik ilişkileri kısıtlayan söz konusu çekimserlik, fiyat endekslerinin çokca kullanıldığı kimi yöntemlerle giderilmeye çalışılmaktadır. Endeksleme bu yöntemlerin en çok kullanılanıdır.

A- Endekslemede,

Endeksleme enflasyonun etkilerini yumuşatan bir ekonomik politika aracı olup, şöylece tanımlanır; "gelişen fiyat artışları karşısında her tür ekonomik bağlantıların reel değerlerini kısmen veya tamamen koruyabilmek amacıyla, onların nominal değerlerinin uygun görülen bir endekse bağlanması" işlemine endeksleme denir (22).

(21) *Gülşay ÇOŞKUN, a. g. e. s: 74.*

(22) *Ahmet Yörükoğlu, Enflasyon, Endeksleme ve Türkiye Yönünden Bir Yaklaşım, Doçentlik tezi, Ankara 1980, s: 47.*

Endeksleme akitlerin reel değerlerindeki belirsizliği ortadan kaldıracığı için kapitalist ekonomik sisteme işlerlik kazandırır. Çok geniş bir uygulama alanı olan endekslemenin, genel ekonomik açıdan sağlayacağı yararlar da söz konusu işleyişe hız kazandıracığı söylenebilir. Gerçekten;

Enflasyonun getirdiği paradan kaçış ortamında hızlanan kıymetli maden ve gayrimenkul spekülasyonunu önleyerek taşınır değerler piyasasına canlılık getirir. Böylece, tasarrufların üretken alanlara dağılımını sağlar. Sonuçta, tasarruf artışına ve kredi piyasasının hareketlenmesine olanak tanır.

Enflasyonun yarattığı gelir dağılımındaki eşitsizliği gidererek olası toplumsal huzursuzlukları, işçi işveren anlaşmazlıklarını önler. Sonuçta üretim kayıplarını en aza indiren bir işleve sahip olduğu söylenebilir.

Belirsizliğin genelde yarattığı yatırım çekingenliği giderilerek endeksleme ile optimal kaynak dağılımı sağlanabilir.

Dış ticaretteki vadeli alış verişi sayısını artırır. Böylece yabancı sermaye özendirileceği için dış ödemeler dengesinde rahatlık sağlanabilir.

Eğer endeksleme ile yukarıda sıralanan sonuçlar elde edilebilirse enflasyonist baskı büyük ölçüde azaltılmış olur. Öyleyse, Endeksleme enflasyonun olumsuz etkilerini yumuşatıcı bir araç olmanın ötesinde fiyat artışlarını önleyici bir işleve de sahiptir. Yeterki ekonomide yaygın olarak kullanılabilsin. Yaygın uygulama, aşağıda sıralanan alanları kapsar.

a- Tahvillerin ve mevduatların endekslenmesi; bu uygulamada tasarruf sahipleri fiyatlar genel seviyesindeki artış oranıyla eşdeğerli olan tasarruf maliyetinin, aynı oranlı faiz artışı ile sifıra düşürüldüğünü görerek tasarruflarını endeksli tahvil ve mevduatlara yönelteceklerdir ⁽²³⁾.

b- Ücret ve maaşların endekslenmesi; fiyatlar genel düzeyindeki hızlı artışların, değişmez gelirlerin reel değerinde yarattığı törpüleme olayına endeksleme ile son verilebilir. Endeksleme ile ücretler arası farklılaşma önlenemediği gibi, kısa süreli toplu sözleşmelerin yaratacağı üretim kayıpları da en aza indirilebilir ⁽²⁴⁾. Burada seçilecek endeks toptan eşya fiyat endeksleri olmayabilir. Konu tartışılmalıdır.

(23) Konunun analitik tartışması için bkz. A. YÖRÜKOĞLU, a. g. t.S. 53-58.

(24) L. ASCAH-S. INGERMAN, *Indexation: "Remed a'la mode"*, B. BELZİLE diğerleri, *Inflation, Indexation et conflits sociaux*, Les Presses de l'Université Laval Québec 1975, S: 127-152.

c- Vergilerin endekslenmesi; vergilendirme temelde iki amaca yöneliktir. Gelirler arası dengeyi sağlamak ve kamu harcamalarını finanse etmek amacıyla vergi salınır. Enflasyonist gelişim bu iki amacın da gerçekleşmesini önler, vergi adaletsizliğini artırır. Özellikle para birimiyle belirlenip şaptanan tutarlar çoğu kez gülünç denecek miktarlara düşer. Örneğin, "Türkiye'deki büyük enflasyonun etkisi göz önünde tutulmaksızın bu vergi - Arazi Vergisi - 1936'daki toprak tahrir değerleri üzerinden % 1 oranında alınmaya devam etmiştir. (1970'e kadar) 1954-1960 dönemindeki enflasyon ise bu değerleri tamamiyle gerçek dışı haline getirmiştir. 1936-60 döneminde toprak değerleri 50 kat, oysa arazi vergisinin geliri ancak 2,7 kat artmıştır. Şurası ilginçtir ki, toprak mülkiyet gelirini vergilendiren Arazi Vergisinin hasılatı Hayvan Vergisi gelirinin de altında kalmıştır" (25).

Bunun gibi, düşük gelirliileri korumaya yönelik, örneğin en az geçim indirimi gibi uygulamaların işlevlerini yerine getirmeleri için vergi matrahları, indirimler, cezalar endekslenabilir. Burada seçilecek endeks, genelde toptan eşya fiyat endeksleridir (26).

d- Destekleme alımlarının endekslenmesi; Özellikle tarımsal ürünlerin taban fiyatlarının toptan eşya fiyat endekslerine bağlanarak endekslenmesinin birtakım politik uygulama ve söylemlilere son vereceği düşünülmektedir (27). Ancak bu uygulamanın tarım ürünleri destekleme alımlarının amacına ters düşeceği kanısındayız. Zira destekleme alımlarından amaç, tarımsal ürünlerin arz ve talebindeki zaman zaman değişen uyumsuzluklar nedeniyle piyasada fiyatın serbestçe oluşmasını önlemek, üretimde kaynak dağılımını dengelemektir. Oysa endekslemeden amaç, nominal değişimler nedeniyle aksayan reel fiyat oluşumlarını serbest rekabet koşullarına yaklaştırmaktır. Bir başka deyişle serbest rekabet piyasasında nominal etkiyi yok etmektir. Bununla beraber her amacın bir seçenek olduğunu ve burada, birinci amaç yeğleniyorsa destekleme alımlarında da endekslemeye gidilebileceğini söylemek gerekir.

Endekslemenin yukarıda sıralanan uygulamalarından başka bütün akitlerde, taraflarca özgür olarak kararlaştırılabileceğini belirtmek gerekir. Örneğin kiralara, kamulaştırma bedelleri, sigorta primleri, krediler, tazminatlar, kısaca akte konu tüm parasal değerler serbestçe endekslenabilir. Yeterki uygun endeks bulunabilsin.

Bu kadar geniş bir uygulamada kuşkusuz seçilecek endeks de çok çeşitli olacaktır. Son fiyatları ilgilendiren alanlarda, örneğin ücret ve maaşlarda, geçinme endeksle-

(25) Gülten KAZGAN, Tarım ve Gelişim, İ.Ü. İkt. Fak. Yay. No, 387. İst. 1977. 2. baskı, S, 531.

(26) A. YÖRÜKOĞLU, a. g. t. S: 180.

(27) A. YÖRÜKOĞLU a. g. t. S: 183.

rinin yeğleneceği düşünülebilir. Ancak geçinme endekslerinin gelir grubu ve bölge olarak sınırlılığı konuyu tartışılabilir hale getirmektedir. Eğer perakendeci kâr payları ve satış masraflarının yıllık değişim oranları önemli nisbetsizlikler göstermiyorsa, toptan eşya fiyat endekslerinin bu alanlarda da kullanılmasının sakıncalı olmayacağı kanısındayız.

B- Enflasyon Muhasebesinde,

Enflasyonist gelişimin ekonomik yaşamda yarattığı belirsizlik makro düzeyde olduğu kadar mikro düzeyde de etkindir. İşletmelerin yapı, politika ve işleyişlerini etkiler. Gerçekten firmalar enflasyonist dönemlerde daha yüksek kâr bekleyişi içindedirler. Normal risk ve kârlılık ölçüleriyle hazırlanan yatırım projelerini kabule yanaşmayabilirler. Enflasyon işletmelerin tehlikeli ölçülerde borçlanmalarına, yüksek oranlı faiz yükü altına girmelerine ve üretim kısıtlamalarına, prodüktivite ile ücret arasındaki ilişkinin kopmasına yol açabilir.

Firmalar uğraş alanlarına, yatırımlarının temel yapısına, finansman kaynaklarına, üretimlerinin ve satış fiyatlarının kamu sorumluluklarınca denetlenme oranlarına göre enflasyondan değişik ölçülerde etkilenecektir ⁽²⁸⁾.

Söz konusu etki ve enflasyonun yarattığı belirsizlik işletme yönetiminin temel veri kaynağı ve karar gerekçesi olan muhasebe sonuçlarına da yansır. Örneğin işletmede bir hesap döneminden fazla kalıp, çeşitli tarihlerde işletmeye girmiş olan varlıklar maliyet değerleri üzerinden, parasal değerler ise, cari değerler üzerinden hesaplandıkları için bilançoların homojenliği bozulmaktadır. Ayrıca nakdi olmayan varlıklar reel olarak değerlerini korudukları halde, nominal olarak değerleri değişmediğinden, bilançolarda cari para ile olan değerlerinden önemli ölçüde az gösterilmekte, dolayısıyla mali tablolar gerçeği yansıtan belge olmaktan çıkmaktadır." Ayrıca "Enflasyonun muhasebe üzerinde yarattığı en önemli etki işletme sermayesini korumaya olanak vermemesidir. Klasik muhasebe sermayenin nominal olarak korunmasını sağlamakta, fakat paranın değer kayıp etmesi nedeniyle işletme reel olarak sermayesini koruyamamaktadır."⁽²⁹⁾

İşte, muhasebe kayıtlarındaki bu belirsizliği gidermek üzere çeşitli muhasebe metodları kullanılmaktadır. Bunlardan birisi de Fiyatlar Genel Sevyesi Muhasebesidir.

Klasik muhasebenin aksine, fiyatlar genel seviyesindeki değişimlerin para birikimini de değiştirdiği ilkesine dayanan bu yöntemde, klasik muhasebede değişik para birimleriyle hesaplara yansıyan değerler, endeksler yardımıyla, paranın güncel satın al-

(28) Nuri UMAN, *Enflasyon Muhasebesi*, Boğaziçi Üniv. Yay, 155 İst. 979. S: 12.

(29) Nuri UMAN, *a. g. e.* S: 23-27.

ma gücü göz önüne alınarak ifade edilmeye çalışılır (30)

Yöntemin uygulanması için son üç yılın, tarihi maliyetlerle belirlenmiş, mali tabloları ele alınır, buradaki değerler uygun endeksle bulunacak düzeltme katsayısı ile çarpılır, düzeltilmiş tablolar analiz edilir. Düzeltme işlemi aşağıda görüldüğü gibi formüle edilir.

$$\text{Düzeltilme katsayısı} = \frac{\text{Dönem Sonu Fiyat Endeksi}}{\text{Değerin işletmeye giriş günü fiyat endeksi}}$$
$$\text{Düzeltilmiş değerler} = \text{Tarihi maliyet} \times \text{Düzeltilme katsayısı}$$

Burada önemli olan uygun endeks seçimidir. Seçilecek endekslerin hangi özellikleri taşıması gerektiğini enflasyon muhasebesi uzmanı Nuri UMAN belirlemiştir (31).

Bu özelliklere uygun endeks; toptan eşya fiyatları endeksi, geçinme endeksleri ve milli gelir zımni deflatörü olabilir. Ancak tartışmaya girmeden kısaca belirlemek gerekirse, milli gelir zımni deflatörü hem yıllık, hem de geç hesaplanan bir endeks olduğu için, en azından ülkemizde kullanılamaz. Geçinme endeksleri ise, bölgesel ve gelir grubu açısından kısmi oldukları için uygun değildir. Öyleyse ülkemiz için genel fiyat seviyesi muhasebesinde kullanılabilecek en elverişli endeks toptan eşya fiyat endeksleridir. Ancak bunlarında belirli özellikleri taşıması gerekir.

C- Diğer alanlarda,

Yukarıda sıraladığımız alanların dışında, tüm ticari ve ekonomik ilişkilerde toptan eşya fiyat endekslerinden yararlanılır. Kullanıldıkları sürece de söz konusu ilişkilerin düzenli ve en az kayba uğranılarak gerçekleşmesi sağlanır. Bu ilişkilerin neler olduğu, kişiye bağlı oldukları için, tek tek sayılmaları ve açıklanmaları mümkün değildir. Bununla beraber, gösterilecek bir iki örnek konuya açıklık getirecektir.

Bilindiği gibi işletmeler, hatta aile bütçesi yapan kişiler bile fiyatlar genel seviyesindeki değişimleri saptayan göstergelerden yararlanabilirler. Örneğin, firmalar pazarın genel durumunu toptan eşya fiyat endekslerinden öğrenebilirler. Rakip malların fiyatlarındaki genel gelişime bakarak kendi fiyat politikalarını saptamada kullanabilirler. Taşınabilir değerler borsasından alış verişi yapanlar, özellikle de spekülâtörler fiyatlar genel seviyesindeki değişimleri en iyi şekilde izlemek isterler. Ancak burada önemli olan bu alan-

(30) Nuri UMAN, a. g. e. S: 33.

(31) Nuri UMAN, a. g. e. S: 45 - 52.

larda kullanılabilir özellikte endekslerin yapıyor olmasıdır.

Yukarıdaki inceleme ile toptan eşya fiyat endekslerinin çok geniş bir kullanım alanına sahip olduğunu görmüş bulunuyoruz. Ancak her şeyin, endeksin özelliğine bağlı olduğunu da biliyoruz.

Bu özelliklerin neler olduğu konusuna çalışmamızın buraya kadarki bölümü temelde açıklık getirmektedir. Buna göre şöylece sıralanabilir.

1- Endeks kapsamlı olmalıdır; Bilindiği gibi fiyat endeksleri mal gruplarını temsil eden örnek fiyatların birer ağırlıklı ortalamasıdır. Örnekler ekonominin tamamını içerecek şekilde seçilmelidir. Piyasada alım satımı yapılan mal ve hizmet gruplarından yalnız bir bölümünden seçilen örneklerle yapılmış bir endeks, dar kapsamlıdır.

Endeksin madde seti çok sayıda araştırmaya elverecek kadar geniş kapsamlı olup, diğer ekonomik büyüklüklerle uyumlu olmalıdır ki, kuram oluşturmada kullanılabilir. Örneğin, ulusal muhasebe planını oluşturan sektörel ayrımla uyumlu bir madde setini içeren endeksten yukarıda incelenen alanların tamamında yararlanılabilir. Buna karşın, dar kapsamlı endeksle ne konjonktürel değişim evreleri saptanabilir, ne de enflasyon muhasebesinin uygulanması mümkündür. Bu son uygulama için Nuri UMAN şu açıklamayı yapıyor. "Paranın değerindeki değişmeyi temsil eden endeks mümkün olduğu kadar çok sektörü kapsamalı, paranın değerini etkileyen temel ekonomik değişkenleri yansıtmalıdır (32).

2- Gruplandırmalar belli kriterler göz önünde bulundurularak yapılmalıdır; Belli özellikleri taşıyan mal ve hizmet grupları aynı kümede yer almalıdır. Örneğin, dış piyasadan kolayca etkilenebilecek mallar bir grupta, devlet müdahalesinin yoğun olduğu mal fiyatları ile serbest piyasada oluşan fiyatlar ayrı, ayrı gruplarda toplanmalıdır. Bu özellik Toptan Eşya Fiyatları Endeksinin hazırlanmasına temel olan raporda şu satırlarla dile getirilmiştir. "Yukarıda umumi konjonktür vaziyetini müşahade edebilmek maksadıyla konjonktür vaziyetinden müteasir olan emtia fiyatları için endeks rakamları vücuda getirmekte faide bulunduğunu ifade etmiştik. Bu husus için kullanılabilir fiyat serileri, umumi endeks rakamları meyanında mevcut bulunduklarından, bunları bu maksat için izhar ve telhis etmek müşkülât arzetmez. Bu yolda ekseriya emtiayı menşe ve ciheti istimallerine nazaran gruplara ayırırlar." ve "Bu itibarla burada da serbest surette teşekkül eden emtia fiyatlarıyla müdahaleye tabi olarak teşekkül eden emtia fiyatları inkişafını yekdiğerinden ayrı olarak mütalaa etmek ve bu fiyatların idare

(32) Nuri UMAN, a. g. e. S: 45-52.

ettiği hareketi mukayeseli olarak göstermek mucibi istifadedir " (33)

Ayrıca, endekslerde çapraz fiyat değişimleri izlenebilmelidir. Yani, sektörün girdi fiyatları ile ürün fiyatları ayrı, ayrı alt gruplarda görülmelidir. Bu özelliği gösteren bir endeksle fiyat değişimlerinin nedenini araştırmak, yapılacak öngörü çalışmalarıyla ilerdeki dalgalanmaların nedenini saptamak kolaylaşacaktır. Gruplandırma ve alt gruplandırmanın yatırım ve tüketim malları esasına göre yapılması tahvillerin endekslenmesinde de tahvile uygun fiyat grubunun seçimine yardımcı olacaktır.

3- Belirli bir tanıma uygun fiyatlar seçilmelidir; Endeks yapılırken fiyat kavramı tanımlanmış ve fiyat derlemelerinde bu tanıma endeksin yaşamı boyunca uyulmuş olması gerekir. Toptan eşya fiyat endekslerinde ya üreticinin eline geçen fiyatlar veya toptancıların satış fiyatları derlenir, Bilindiği gibi birinci halde toptancı kârları, ikinci hale ise perakendeci kârları ve bunlara ilişkin satış masrafları kapsam dışı bırakılmaktadır. İşte bu fiyatlardan hangisinin seçildiği açıklıkla belirtilmeli, kesintisiz bu tanıma uygun fiyatlar derlenmelidir. Karşıt halde endeks bütünlüğünü yitirir, yukarıda sayılan alanların hiç birinde de kullanılamaz.

4- Uygun temel yıl seçilmelidir; Seçilecek temel devre konjonktürün ne çok düşük, ne de çok yüksek evresine rastlamalıdır. En iyisi bir kaç normal yılın ortalamasının alınmış olmasıdır.

5- Ağırlıklandırma ulusal üretimle uyumlu olmalıdır; Ağırlıklandırma endeks kapsamına giren mal ve grupların yurt içi tüketim miktarlarına oranları göz önünde bulundurularak yapılmış, gerekli yenilemeler zamanında gerçekleştirilmiş olmalıdır. Hatta toptan eşya fiyat endeksinin gerek madde seti ve gerekse ağırlık seti itibarıyla ulusal üretim hesap iskeletinin küçük bir örneği olması endeksin kullanım alanını genişletir.

6- Geçmiş yıllara uzanmalıdır; Yeterli ve güvenilir bir geçmişe sahip olmayan endeksle projeksiyon yapma olanağı bulunmadığı gibi enflasyon muhasebesinde uygulanamaz. Zira, "Bir çok firmalarda 20-25 yıl önce alınmış kaynaklar halâ işletmelerin aktifinde yer almaktadır. Örneğin 10 yıllık geçmişi olan bir endeksin genel fiyat seviyesi muhasebesinde kullanıma olanağı yoktur (34). Ayrıca, iyi bir öngörü yöntemi olan Box GENKIS metodunun kullanılabilmesi için en azından on yılı kapsayan verilere gereksinme duyulmaktadır (35).

(33) Franz EPPENSTEIN, "Toptan Eşya Fiyatları Endeksi Hakkında Rapor", Ticaret Bakanlığı Kayıtları, Nisan 1941. S: 18-19.

(34) Nuri UMAN, a. g. e. S: 45-52.

(35) Halil KAYIM - İstatistiksel Ön Tahmin Yöntemleri, Ankara 1985.

7- Endeks yenilenmeye elverişli ve yenilenmiş olmalıdır; Günümüzde gerek teknolojik gelişme ve gerekse tüketici zevklerindeki hızlı değişim endeksi kısa sürede gerçeği yansıtamaz hale düşürebilir. Bu nedenle endeksin kapsamına giren mallar ve ağırlıkları zaman, zaman gözden geçirilmelidir. Modası hızlı değişime uğrayan malların endekse alınmamasına dikkat etmelidir.

8- Endeks söylentilerle yıpratılmamış ve güvenilir olmalıdır; Günlük politik tartışmalarda adı çokca geçen endekslere iktidarın meşru olmayan müdahalelerde bulunduğu söylentilerine basında oldukça sık rastlanılmaktadır. Bu söylentiler, doğru veya yanlış, endekse olan güveni sarsar. Doğaldır ki, söylentilere yol açacak yapıya sahip bir endeksi kullananların sayısı az olacaktır. Temelde geniş kapsamlı bir endeks söyletiye yol açmaz. Ancak bu konuda alınabilecek en iyi önlem endeks yapan kuruluşun, hükümetin etki alanı dışında tutulmasıdır.

9- Süratle, düzenli, kolayca erişilebilecek şekilde ve aylık olarak detayları ile yayınlanmalıdır; Endeksin yayın zamanı ve şekli de oldukça önemlidir. Geç yayınlanan bir endeksin ancak tarihi değeri olabilir.

Araştırma konumuz olan Ticaret Bakanlığı Toptan Eşya Fiyatları Endeksinin bu özellikleri gösterip göstermediği, bir başka deyişle bu bölümde incelenen alanlarda kullanılıp kullanılamıyacağı konusunda bu sonuca varmak için, Endeksin yapısının eleştirel bir gözle incelenmesi gerekir.

İKİNCİ BÖLÜM

TİCARET BAKANLIĞI TOPTAN EŞYA FİYATLARI ENDEKSİ

Ticaret Bakanlığı'nın 1939 yılında yürürlüğe giren 3614 sayılı yasanın 11. maddesi ile kurulmuş bulunan Konjonktür Dairesi, ekonomik yaşantının görüşünü izlemeye yarayacak anketler düzenlemek indeksler yapmak, yurt ekonomisinin analizlerini ve resmi konjonktür etüdlerini ve buna ilişkin çalışmalar ile yayınlar yapmayı yükümlenmişti. Ancak, Daire 1935 yılından beri İktisat Vekaletinde, doğrudan doğruya Bakanaya bağlı, Almanya Konjonktür Enstitüsünün eski uzmanlarından Dr. Franz EPPENSTEIN'in de müşavirliğini yaptığı küçük bir servis olarak görev yapmaktaydı ⁽³⁶⁾.

EPPENSTEIN'in hazırladığı bir çalışma ile Milli gelir hesaplamalarına 1935 yılında başlanmış, bu hesaplamalardan yararlanılarak yine aynı uzmanın hazırladığı bir raporla, 112 maddeyi kapsayan Toptan Eşya Fiyatları Endeksi 1942 yılında Konjonktür adlı bültende yayınlanmaya başlamıştır.

1938 Temel yılına göre düzenlenen Endekslerin mukayese bazları sırasıyla 1953, 1957, 1963 yıllarına göre değiştirilmiştir. Özellikle 1963 yılında tartılar korunarak madde ve fiyat setlerinde önemli değişiklikler yapılmıştır. Bugün Endeks sözkonusu değişikliklerle 94 maddenin fiyat değişimlerini yansıtmaktadır.

Fiyat derleme yöntemini, aylık borsa bültenleri yazışmalar ve kişisel soruşturmalar oluşturmaktadır. Her ayın endeksi bir sonraki ayın 20'sinden sonra yayınlanmaktadır. Birkaç aydan beri bilgisayarla hesaplanıp Resmi Gazetede yayınlanmakta bulunan indeksleri daha yakından incelemek gerekmektedir.

I- Toptan Eşya Fiyatları Endeksinin Kapsamı

94 Maddelik kapsamı ile hızlı değişim gösteren bir ekonomi için yetersiz kalmaktadır. Yarı mamül maddelerin büyük bir kısmını, mamul maddelerin hemen tümünü kapsam dışı bırakmış olmakla sanayileşmekte olan ülke ekonomisinin gerçek fiyat hareketlerini yansıtmak niteliğinden yoksundur. Gruplandırma ve alt gruplandırmalar ne kuamsal araştırmalarda ne de konjonktür çalışmalarında kullanılabilecek ayrıntıdadır. Sektörler arası fiyat değişimlerini bu endekslerle izlemek olanaksızdır.

O kadarki, gıda maddeleri ve yemler ana grubu içerisinde ithal maddeleri alt grubunu oluşturan çay, kahve, karabiber ile ikinci ana grupta, sanayi hammaddeleri ve yarı

(36) Şefik BİL KUR, "Konjonktür Dairesinin Faaliyetleri," Türkiye Ekonomisinin Başlıca Meseleleri, Türk İktisat Cemiyeti yayını, Ankara 1944, S: 326-348.

mamulleri içinde, yer alan tıbbi ve kimyevi maddeler, alkol, iyot, karbondö bizmut, salisilat dö süd yayınlanmakta olan cetvellerden gözönüne alınmalarının yanıtıcı olacağı kanısı ile çıkartılmışlardır.

Ancak hemen belirlemek gerekirken, endeksin kapsamı konusuna yöneltilen bu eleştiri günümüz için geçerlidir. Bir başka deyişle, düzenlendiği yılın ekonomik yapısını bu endeks yeterince yansıttığı gibi, 1930'lu yıllarda batı Avrupa ülkelerde yayınlanmakta olan endekslerle de boy ölçüşebilecek özellikteydi. Örneğin, Hollanda Merkez İstatistik bürosunun yayınlamakta olduğu 1926-1930= 100 bazlı toptan eşya fiyatları endeksi de benzer bir grupta ile aşağıda görüldüğü gibi düzenlenmişti ⁽³⁷⁾.

I- Gıda maddeleri

- a- Bitkisel gıda maddeleri
- b- Hayvansal gıda maddeleri

II- Sanayi Hammaddeleri

- a- Ağaç
- b- Kimyasal
- c- Tekstil
- d- Deri
- e- Madensel
- f- Kağıtlar

III- Araç gereç toplamı (yardımcı maddelerde dahil)

IV- Mamul maddeler.

Sonuçta diyebilirizki, Toptan Eşya Fiyatları Endeksi iyi düzenlenmiş, ancak ekonomik gelişmeye uyumu kapsam yönünden sağlamamış bir endekstir. Daha belirgin olmak için 1960'lı yıllara kadar kullanılabileceği, ondan sonraki araştırmalar için yeterli kalacağı söylenebilir.

Endeksin şeması EK-I'de görülmektedir.

II- Tartılar

Yurtiçi tüketim değerleri endeksin kapsadığı maddelerin ağırlıklarına temel olmuştur. Genelde yurt içi tüketim değerine, üretim + (ithalat-ıhracat) + stoklar formülünden gidilerek varılmıştır. Örneğin "Hububat hesaplarında milli gelir münasebetiyle tesbit edilen kıymet rakamlarından hareket edilmiştir. Bu hususta 1933/34-1935/36 mahsül seneleri vasatı kıymetleri nazara alınmıştır. Bu kıymetlerden tohumluk olarak ayrılanlar ile ihracat fazlaları tenzil edilmiştir. İhracat fazlasının tesbitinde 1933 takvim senesinden

(37) Hollanda Merkezi İstatistik Bürosunun Ticaret Bakanlığına gönderdiği 3. IV. 1940 gün ve 60 sayılı yazı ekinden.

1936 takvim şenesine kadar olan ithalat ve ihracat vasatisine istinat edilmiştir. Hububatın memleket dahilinde ve 1933/34-1935/36 senelerindeki vasati istihlakı bu suretle tesbit edilmiştir." (38)

Görüldüğü gibi yurt içi değerler bir kaç yıllık ortalamaya göre hesap edilmiştir. Ancak tohumluk olarak ayrılan miktar gözönünde bulundurulduğu halde, yerinde tüketim konusunda bir işlem yapılmamıştır. Oysa, fiyat oluşumunu etkileyen, gerçekte pazara getirilen ürün toplamıdır. Diğer taraftan, özellikle nisbi fiyat değişimlerinin de bu miktarı etkileyeceği düşünülürse, yerinde tüketime konu olan maddelere gereğinden fazla ağırlık verildiği düşünülebilir. Ancak yerinde tüketim miktarlarının hesaplanmasındaki zorluk gözden uzak tutulmamalıdır.

Ağırlıklandırmada katma değerden hareket edilmesi gereğine de uyulmuştur. Örneğin, "Bu suretle elde edilen pamuk ipliği istihsal kıymetinden hammadde yani pamuk kıymeti tenzil edilmiş ve geriye kalan kıymete gümrük ve sair resimleri ilave edilmek suretiyle bulunan pamuk ipliği ithalat kıymeti ilave edilmiştir. Böylece bulunan kıymet ponderasyona esas olarak alınmıştır." (39)

Ağırlık seti EK-I'de görülmektedir.

III- Fiyat Derlemeleri

Fiyatlar borsa aylık bültenlerinden, kamusal üretim birimlerinden, özel toptancı tüccarlardan kişisel soruşturma ile ve İstanbul Ticaret Odası aracılığı ile İstanbul piyasasından derlenmektedir.

Fiyat kaynaklarının büyük bir bölümü İstanbul piyasasını yansıtmaktadır. Bu bakımdan endeksin genelliği en azından günümüz için zedelenmektedir. Ayrıca, endeksin düzenlendiği 1941 yılından ve yüzeysel bir yenilemenin gerçekleştirildiği 1963 yılından sonra açılan birçok önemli borsa derleme dışı kaldığı gibi kimi maddeler için günümüzde önem kazanmış borsa fiyatları da endeksin kapsamı dışında kalmıştır.

Öte yandan, borsaların yayınlamakta olduğu aylık bültenler, madde standartları bakımından uyumsuzluk gösterdiği gibi endeks yapımı için çok önemli olup aşağıda sıralanan konularda belirsizliklere oldukça sık rastlanmaktadır.

1° - Satış şekilleri çoğu kez belirlenmemekte, kimi bültenlerden, hazır tacir satışı, yoksa hazır müstahsil satışı olduğu anlaşılamamaktadır.

(38) Franz EPPENSTEIN, "Toptan Eşya Fiyat İndekslerinin Ponderasyonuna ait müfredat hesapları", çev. Şefik BİLKUR, Ticaret Bakanlığı kayıtları. 20.XI.1947 S: 1.

(39) Franz EPPENSTEIN, a. g. müfredat hesapları, S: 18.

2° - Madde özellikleri iyi açıklanmamaktadır.

3° - Madde özelliklerini veya satış şekillerini belirleyen işaret veya deyimlerde borsalar arası uyumsuzluklar görülmektedir.

4° - Satış birimleri ve ambalaj şekilleri uygulamada tereddütlere yol açacak uyumsuzlukları içermektedir.

5° - Hesaplamalarda göz yumulabileceğın de üstünde yanlışlıklara rastlanmaktadır.

Fiyat tanımlaması her ne kadar üreticinin eline geçen fiyatlar olarak belirlenmişse de fiyat derlemelerinde bu tanıma sıkı sıkıya uyulduğu söylenemez. Örneğın borsa bültenlerinde buğday fiyatları, Hazır müstahsil ve Toprak Mahsülleri Ofisi alım fiyatlarıyla temsil edilirken, derilerde çoğunlukla Hazır tacir fiyatları hesaba katılmaktadır.

IV- Yayınlanma

Laspeyres formülüyle hesaplanmakta olan endeks sayıları düzenlendiğı yıllarda, ana grup ve ilk alt gruplar konjonktür bülteninde aylık olarak yayınlanmakta idi. Sonraları Bültenin yayımlanmasındaki gecikmeler nedeniyle üç yapraklı teksir halinde, son beş yıla kadar yıllık, son beş yılın aylık endeks sayıları, yine aynı düzen içerisinde basılmaktadır.

Basılan bültenler Bakanlık tarafından 1982 yılı sonuna kadar dağıtılmaya devam edilmiştir. 1983 yılı başından beri de Resmi Gazetede yayınlanmaktadır. Böylece endeksler son günlerde kira davaları nedeniyle artan mahkeme taleplerini yazışmaya meydan bırakmadan karşılamıştır.

S O N U Ç

Çalışmanın birinci bölümünde toptan eşya fiyat indekslerinin nerelerde kullanılabileceğı ve bu kullanımlar için elverişli özellikler incelenmişti. İkinci bölümde, Ticaret Bakanlığı Cari Toptan Eşya Fiyatları Endeksi, kapsamıyla, tartılarıyla, fiyat derleme usul ve yayımlanma şekliyle tanıtılmaya çalışıldı. Bu bilgilerin ışığında indekslerin bugün ne derecede ve nerelerde kullanılabileceğı saptanabilir.

Öncelikle endeks-94 maddelik kapsamıyla, en azından 1960'dan sonraki ülke ekonomik yapısını yansıtmaktan yoksundur. Buna karşın, fiyatlar genel seviyesindeki eğilimi ve bu eğilimin mevsimlik değişimini belirliyeceğı için kuramsal araştırmalarda kullanılabileceğı söylenebilir. Hatta 1963 = 100 bazlı GSMH zımni deflatörüyle de paralel bir gelişim izlemiş olması gerçekten ilginçtin. EK II'deki bu gelişime bakıldığında, Ge-

nel Endeksin sabit fiyatlarla GSMH hesabında deflatör olarak kullanılabileceği izlenimi uyanmaktadır. Ancak grupların ve alt grupların deflasyonu sözkonusudur. Oysa indekslerin bu bakımdan yetersizliği kesindir. Şu halde, Ticaret Bakanlığı Cari Toptan Eşya Fiyatları Endeksi, ne deflasyon çalışmalarında, ne endekslemelerde ne de fiyatlar genel seviyesi muhasebesinde kullanılabilirler.

Gerçekten endeks hazırlamakta amaç bir tek oran elde etmek değildir. Temelde sözkonusu oranı elde etmek için 94 maddeye de gerek yok, birkaç madde fiyatından oluşan alt gruplardan birisi de bu amaçla kullanılabilir. Zira, EK II'de görüleceği gibi genel endeks sayısı bu alt gruplar arasında bulduğumuz korrelasyon kat sayıları 1'e çok yakındır. Hatta batı ülkelerinde bir tek oran kullanmak üzere 3 veya 5 maddeyle toptan eşya fiyatları endeksi düzenlendiği olmuştur.

Serbest piyasada oluşan fiyatlardan çok müdahaleli fiyatların alınmakta oluşu nedeniyle gerçek konjonktürel dalgalanmaları yansıtmaktan uzak olan indeks, ne bu çalışmalarda ne de akit değerlerinin indekslenmesinde kullanılabilir. Ayrıca, bu kullanımlar için güven de vermez. Gerçekten devletin birkaç maddeyi subvanse etmesiyle endeks politik amaçla da kullanılabilir. Bu bakımdan güven sarsıcı söylentilere yol açacak bir yapıdadır.

Endeksin temel yıl seçimi ve yeterince eski oluşu tarihi araştırmalarda kullanılmasına elvermektedir.

Son olarak diyebiliriz ki, iyi yapılmış bir endeks yenilenmemiş olmakla yaşamını tamamlamıştır. Bunun için yapılacak tek şey 1963'e kadarki araştırmalarda bu Endeksi kullanmak, ondan sonra 1969'a kadar yıllık, daha sonrası için aylık olmak üzere Ticaret Bakanlığı Yeni Toptan Eşya Fiyatları Endeksiyle ajuste ederek kullanılacak bir genel endeks serisi elde etmektir. Bundan sonrası içinde, DİE'nün düzenlemiş olduğu yeni toptan eşya fiyatları endeksinin yayınlanmaya başlamasını beklemek gerekir.

EK – I

**TOPTAN EŞYA FİYATLARI ENDEKSİNİN GENEL ve GRUPLAR
ARASINDAKİ KORRELASYONU**

	Gn. de Payı	Grup Ağırlık	Korrelasyon Katsayısı
Genel Endeksin	1000.0	100.0	—
Gıda maddeleri ve yemler	625.00	62.5	0.9993
Nebati gıda maddeleri	361.88	36.2	0.9963
Hububat	226.53	22.7	0.9913
Bakliyat	15.63	0.9	0.9785
Diğerleri	113.99	11.4	0.9955
Hayvanlar	63.76	6.4	0.9930
Hayvan mahsulleri	116.88	11.7	0.9954
Hayvan yemleri	82.49	8.2	0.9924
Sanayi Hammadde ve Yarı Mamulleri	375.00	37.5	0.9990
Yakacaklar	78.75	7.9	0.9963
Madenler	46.88	4.7	0.9943
Dokuma maddeleri	117.38	11.7	0.9968
Deriler	28.88	2.9	0.9925
Madeni yağlar	36.38	3.6	0.9930
Kağıtlar	17.25	1.7	0.9946
Yapı malzemesi	36.00	3.6	0.9915

KAYNAK: Ticaret Bakanlığı kayıtları.

Not: Korelasyon kts mevsimlik dalgalanmaları giderilmiş seriler
İthal malları - 1.2 yayımlanmıyor. (1972-1982)
Kimyevi mad.- 1.4 yayımlanmıyor. aylık.

EK – II

TOPTAN EŞYA FİYAT ENDEKSLERİ ve GSMH
ZİMNİ DEFLATÖRÜ

1963:100

Yıllar	İndeks	Zimni Deflatör
1964	101	102
1965	109	106
1966	115	113
1967	123	120
1968	127	124
1969	137	130
1970	146	146
1971	170	172
1972	199	199
1973	140	246
1974	312	317
1975	343	369
1976	397	427
1977	492	527
1978	751	719
1979	1231	1229
1980	2551	2505
1981	3488	3555

KAYNAK: D.İ.E. ve Ticaret Bakanlığı.

KAYNAKÇA

- 1) L. ASCAH 1- S. INGERMEN Inflation, Indexation et caflits Socieux, Les Presses de L'Université' Loyal Quebec, 1975.
- 2) BABAN Şükrü, İktisat İlminin Umumi Prensipleri, C.1. Sermet Matbaası, İstanbul, 1956.
- 3) Bernier BERNOND, Pourpoui Les Prix Montent - ils ? Les Mecanismes de P'Inflation, Dunod Actvolite, Paris, 1970.

- 4) BİL KUR Şefik, Konjonktür Dairesinin Faaliyetleri, Türkiye Ekonomisinin Başlıca Meseleleri, Türk İktisat Cemiyeti Yayını, Ankara, 1944.
- 5) CULBOIS Paul, Lo Politique Conjoncturelle Cujos; Paris, 1974.
- 6) ÇINAR Cemil, Milli Gelir Ulusal Kollokyumu, D.I.Z. Yay. No. 661, Ankara, 1972.
- 7) COŞKUN Gülay, Kamu Mali Yönetimi, TODAİE, Ankara, 1978.
- 8) ÇUBUKÇU Tuğrul, Enflasyon Teorisi ve Türkiye'de Enflasyon, H. Ü. İ. İ. B. F. Yay. No. 2 Ankara, 1983.
- 9) EPPENSTEIN Franz, Toptan Eşya Fiyatları Endeksi Hakkındaki Rapor, Ticaret Bakanlığı kayıtları, 1941.
- 10) EPPEİSTEİN Franz; Toptan Eşya Fiyat Endekslerinin ponderasyonuna ait Müfredat Hesapları.. Çev. Şefik Bilkur, Ticaret Bakanlığı kayıtları, 1942.
- 11) FİSCHER Irving, Le pouvoir D'ochat De La Monnaie, Paris, 1926.
- 12) GUITTON Henri, Les Movemats Conjuncturels, Precis Dolloz Paris, 1971.
- 13) GÜRKAN Kenan, İstatistik ve Araştırma Metodları, Sermet Mat., İst., 1974.
- 14) HEBALER Von Gottfried, Prosprite et Depression, Societe Des Nation, Geneve, 1939.
- 15) HACHOL Jean, Exparsion et Recession, Paris, 1970.
- 16) KAYIM Halil, İstatistiksel Ön Tahmin Yöntemleri, Ankara, 1985.
- 17) KORUM Sevil, Türkiye'de Toptan Eşya Endeksleri, Sevinç Matbaası, Ankara, 1968.
- 18) KORUM Uğur, İstatistik, Sevinç Matbaası, Ankara, 1975.
- 19) MARCHALL Andre', Economie Politique Statistique, Paris, 1945.
- 20) PIETIER Andre, Statistique et Observation Economique Paris, 1961.
- 21) POLAT Mehmet - Ayhan Hülya, Sektörel Yatırım Defletübü, D.P.T. 1550. I PP: 396, Ankara, 1977.
- 22) STADBAVER Josef, Office Statistique des Communoutes Evropeennes, Belgique, 1976.
- 23) UMAN Nuri, Enflasyon Muhasebesi, Boğaziçi Üniv. Yay. İst., 1979.
- 24) YÖRÜKOĞLU Ahmet, Enflasyon Endeksleme ve Türkiye Yönünden Bir Yaklaşım, Ankara, 1980.

GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE DIŞ BORÇ BUNALIMI VE TÜRKİYE

Doç. Dr. Okan H. Aktan (*)

I - GİRİŞ

Gelişmekte olan ülkelerin (**) dış borçları ile ilgili bunalım, 1982 ortalarında Meksika'nın vadesi gelen ve önemli miktarlara ulaşan kısa vadeli dış borçlarını ödeyememesi ile su yüzüne çıktı. Meksika'nın dış borçlarının ertelenmesi konusunda Batılı bankalarla görüşmelere başladığı Ağustos 1982'yi izleyen dönemde uluslararası banka sistemini sarsan yeni olumsuz gelişmelerin ortaya çıkmadığı bir hafta yok gibiydi.

Zaire, Uluslararası Para Fonu (IMF)'nin öne sürdüğü koşulları yerine getiremediği için bu kuruluş tarafından açılan kredinin durdurulması üzerine Ağustos 1982'de borçlarını erteleme girişiminde bulundu. Peru, Brezilya, Bolivya, Küba, Arjantin, Venezuela, Ekvador ve Yugoslavya da Meksika ve Zaire'yi izleyerek 1982 yılı içinde borç ödeme güçlüğü içine düşen ülkeler arasına katıldılar.

Ödemeler güçlükleriyle karşılaşan ülkelere Şili 1983 Şubatında dış borçlarıyla ilgili yükümlülüklerini yerine getiremeyeceğini ilan etti. Zambiya, Küba ve Romanya da aynı şekilde 1983 başında dış borç faiz ve ana - para ödemelerini durdurdular.

Batı dünyasının banka sisteminde bir çok etkisi yaratan bu gelişmeler karşısında 1982 sonbaharından başlamak üzere bir dizi kurtarma operasyonları başlatıldı. 1981 ve 1982'de borçlarını ertelemek zorunda kalan ülke sayısı geçmiş 25 yıldaki ülke sayısına eşitti. 1981'de 11, 1982'de 12 ülke, alacaklı ülke hükümetleriyle veya özel bankalarla anlaşmaya vardı. Ertelenen borç miktarı 1981'de 2,4 milyar dolar düzeyinde kalırken 1982 ve 1983'de 30 ülkenin 100 milyar dolarlık borcu ertelendi. 1984'de ise 20 ülke için 110 milyar dolarlık bir borç erteleme gerçekleştirildi. Bunlar arasında en önemli olanları, Meksika'nın 49 milyar dolarlık, Venezuela'nın 21 milyar dolarlık borçlarını erteleyen ve borç geri ödeme koşullarını yumuşatan anlaşmalardı. Diğer taraftan Arjantin ve Brezilya, IMF'nin programına (borç almak için ileri sürülen ön koşullara) uymakta güçlük çektikleri için bu ülkelerin borç erteleme anlaşmaları gecikmeye uğradı.

Bu konuda akla ilk gelen soru AGÜ'lerin neden böyle bir bunalım içine düştükleri ve AGÜ'ler kadar gelişmiş ülkeleri de etkileyen bu bunalımın nasıl atlatılacağıdır.

(*) Hacettepe Üniversitesi İktisat Bölümü Öğretim Üyesi

(**) Bu çalışmada 'gelişmekte olan ülkeler', 'gelişen ülkeler' ve 'az gelişmiş ülkeler' eş anlamlı kullanılmış ve AGÜ'ler olarak kısaltılmıştır.

1982 Ağustosunda gelişen bu bunalım üzerine bu güne kadar bir çok yazı yazıldı. Ancak bu çalışmaların soruna genellikle mali açıdan yaklaşıtları, borç bunalımına nasıl bir çözüm bulunacağı sorusuna cevap aradıkları gözlenmektedir. Aslında üzerinde durulması gereken, AGÜ'lerin neden böyle bir çıkmaz içine girdikleridir. Bu ülkelerin borç yükümlölüklerini yerine getirememesi, aşırı ve sorumsuzca bir borçlanma politika-sının sonucu mudur? Yoksa bu gelişmelerin arkasında başka nedenler - özellikle reel faktörler mi bulunmaktadır? Bu bunalımın tek sorumlusu AGÜ'ler midir? Aşağıda bu sorulara cevap vermeye çalışacağız.

Çalışmamızın ikinci kısmında 1970—1979 dönemindeki gelişmeler üzerinde kısaca duracağız. Üçüncü kısımda 1979'daki ikinci petrol şokunu izleyen olayları, dördüncü kısımda ise Türkiye'nin dış borçluluğunu ele alacağız. Son kısımda ise dış borçlanmayla ilgili geleceğe yönelik genel bir değerlendirme yapılacaktır.

II— 1970—1979 DÖNEMİ

AGÜ'lerin 1970'lerde hızlı bir borçlanma süreci içinde olduklarını gözlemekteyiz. Bir kısım AGÜ'ler bu dönemde ticari bankalardan önemli ölçülerde borç aldılar. Bu ülkelerin o dönemdeki GSMH büyüme hızları, ihracat gelirlerinin artış hızları ve geleceğe yönelik olumlu beklentiler gözönüne alınırsa bu borçlanmanın genelde aşırı olduğu söylenemez. Özellikle dış borçlanmalarını verimli yatırımlar için kullanan ülkelerin borçlanmalarının bir sorun yaratmayacağı açıktı. Nitekim, borçlanmalarını kamu açıklarını kapatmak ve etkin olmayan politakalarını sürdürmek yerine bu kaynakları ekonomik büyümeleri ve ihracatlarını arttırmak için kullanan ve 1973'deki ilk petrol fiyatları artışı karşısında gerekli makro - ekonomik politika değişikliklerini gerçekleştiren ülkelerin bu konuda önemli bir sorunla karşılaşmadıklarını görmekteyiz. Bu ülkeler petrol şokunun etkisiyle büyüyen cari işlemler açıklarını ek dış borçlanmayla kapatma yoluna gittiler. 1975'de artan ihracat gelirlerinin yardımıyla 1976'da borçlanmaları azaldı ve 1977 ve 1978'de dış açıkları ekonomilerinin taşıyabileceği bir boyuta indi.

1970 ortalarında yaygınlaşan enflasyon, ödemeler açıklarını borçlanmayla kapatan ülkelerin yükünü oldukça hafifletti. Bu dönemdeki borçlanmalar sabit faiz hadleriyle yapılmıştı. Enflasyon, faiz yükü kadar mevcut borcun reel değerini de düşürdü. 1977 — 78'de borç servis yükünün 1972'dekinden düşük olan ülke sayısı oldukça yüksekti.

Diğer yandan bir kısım ülkeler, ekonomilerinde, petrol fiyatı artışının gerektirdiği düzenlemeleri gerçekleştirmediler ve dış borçlanmayı, tüketimlerini 1973 öncesi düzeylerinde ve 1973 öncesi fiyatları ile sürdürme amacı için kullandılar. Türkiye de bu ülkeler arasındaydı. Bu ülkelerin ekonomik büyümeleri devam etmekle beraber dış ödemeler açıkları giderek büyümeye başladı. Bu açıkları borçlanma ile finanse etmeye çalışırken, bunların yükümlölüklerini karşılayacak olan ihracat gelirlerini arttırma konusunda herhangi bir çaba göstermediler.

Başlangıçta bu ülkeler için tehlikeli gidiş, enflasyon nedeniyle bir süre gizlenebildi. Çünkü dünya ekonomisindeki enflasyon bu ülkelerin ihracat ürünleri fiyatlarını yükseltiyordu. Fakat 1979'a gelindiğinde harcamalarını kısarak dış açıklarını küçültmeyen ülkeler önemli boyutlara ulaşmış cari işlemler açıkları ve borç servisi yüküyle karşı karşıya kaldılar.

III— 1979 SONRASI GELİŞMELER

Petrol fiyatlarının ikinci kez arttırıldığı 1979 yılını izleyen dönemde petrol ithal eden ülkeler yanında bir kısım sanayileşmiş ülkeler tekrar zor durumda kaldılar. Daha önce ekonomilerini birinci petrol şokuna ayarlamış olan AGÜ'ler oldukça iyi durumdaydılar. Artan petrol fiyatının faturasını ödemek için tekrar borçlanmak durumunda kalmakla beraber bu ülkelerin başlangıçtaki borç servisi yükü oldukça düşüktü. Buna karşın ilk şok karşısında gerekli düzenlemeleri yapmayanlar çok büyük boyutlara varan sorunlarla karşı karşıya kaldılar.

Görüldüğü gibi 1973'deki ilk petrol şoku ile 1979'daki durum arasında önemli farklılıklar bulunmaktaydı. 1970'lerin başlarında büyük boyutlara ulaşmış bir dış borçluluktan söz edilemezdi. Ülkelerin kredi itibarı gibi bir sorunu yoktu. 1974'deki borçlanmalarda borçlu ülkelerin bu borcu nasıl kullanacağı konusu borç veren ülkeler açısından çok büyük bir önem taşımıyordu. İster tüketimleri için, ister ekonomilerinde yapısal değişim için borçlansınlar, borçlanma koşulları uygundu ve alacaklı ülkeler yeni kredi vermekte oldukça istekli görünüyorlardı. Fakat 1979'da durum değişmişti. 1974'de tüketim için borçlananlar, artan dış açık ve büyük boyutlara ulaşmış dış borçlarıyla yeni döneme giriyorlardı. Bankalar da yeni borç vermede oldukça isteksizdi.

1980—82 Ekonomik Durgunluğu

Bütün bunlara ek olarak 1980'lerdeki dünya ekonomisindeki gelişmeler de 1970'lerin başındakinden farklı bir yol izlemekteydi. 1980'lerde başlayan dünya ekonomik durgunluğu 1930'lardan bu yana en uzun süren bunalım oldu. 1974—75 durgunluğu, 1980'dekinden daha şiddetli başladı, fakat 1976'da kendini gösteren hızlı bir canlanmayla batılı ekonomiler durgunluktan çıktılar.

1980'de başlayan ekonomik durgunluk ise ikinci yılın sonunda beklenen canlanmayı göstermediği gibi 1982'de batılı ekonomilerin büyüme hızları negatife düştü. Ancak 1983'deki yavaş bir canlanma durgunluktan çıkışın ilk işaretlerini vermekteydi (Tablo 1).

TABLO 1
SANAYİLEŞMİŞ VE GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE
G.S.M.H. ARTIŞ HIZLARI
(Yıllık artış, %)

	1967-76	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Sanayileşmiş ülkeler	3,7	3,9	4,1	3,5	1,3	1,6	-0,2	2,6	4,9	3,4
Gelişen ülkeler ^a	5,7	6,0	4,7	4,3	2,3	0,7	-0,1	0,9	3,7	4,4
Büyük Borçlu ülk. ^b	6,5	6,0	5,0	6,4	4,7	1,8	0,4	1,1	1,8	4,0
Petrol İthal eden ül.	5,6	5,8	6,4	5,0	5,0	3,1	1,7	1,8	3,7	4,3

a. IMF üyesi AGÜ'ler.

b. Arjantin, Brezilya, Endonezya, G.Kore, Meksika, Filipinler, Venezuela.

Kaynak : IMF, Occasional Paper No. 32, 1984, Tablo 1 ve 2.

1974-75 durgunluğunun kısa sürede sona ermesinde sanayileşmiş ülkelerin uyguladıkları genişletici para ve maliye politikalarının büyük bir payı oldu. Fakat bunun sonucunda 1970'lerde kendini hissettirmeye başlayan diğer yapısal sorunların da katkısıyla (emek verimliliğinin düşmesi, işgücü piyasasının bunu telafi edecek esnekliği gösterememesi, artan kamu harcamaları ve artan korumacılık gibi) enflasyon hızı ve işsizlik istenen düzeye indirilemedi. Fakat bu enflasyonist gelişme, diğer yandan, 1970 ortalarında reel faiz oranlarının negatife düşmesine yol açarak durgunluktan çıkışı kolaylaştırdı.

1979'daki petrol fiyat artışlarının etkisi, bir önceki dönemdekiyle aynı olmakla beraber (fiyatlar üzerinde enflasyonist, üretim üzerinde deflasyonist), sanayileşmiş ülkelerin bu dönemdeki tepkisi farklı oldu. Batılı ülkelerin fiyatların kontrolüne ağırlık vermeleri sonucu enflasyon düşürüldü, fakat faiz oranları önemli ölçüde yükseldi. Yüksek faiz oranları, ekonomik durgunluğun bir öncekinden iki misli uzun sürmesinde başlıca etkenlerden biriydi.

1979 petrol fiyatı artışı karşısında sanayileşmiş ülkelerin uyguladıkları bu sıkı para politikaları AGÜ'ler üzerinde çok olumsuz etkiler yarattı. İhraç mallarına olan talebin düşmesi, AGÜ'lerin hem dış satım hacminin, hem de ihraç malları fiyatlarının düşmesine yol açtı. Bu dönemde temel mal fiyatları, reel olarak, 1930'lardan beri en düşük düzeyinde bulunmaktaydı.

Bu gelişmelerin sonucu AGÜ'lerin ekonomik büyümeleri de yavaşladı. 1967-76 döneminde ortalama yüzde 5,7'lik, 1977'de yüzde 6,0'lık bir büyüme hızı elde etmiş olan AGÜ, GSMH'larında, 1980'de yüzde 2,3'lük, 1981'de yüzde 1,0'lık bir artış sağlayabildiler. 1982'deki büyüme hızları ise negatifti. 1983'de gerçekleştirebildikleri büyüme hızı ise yüzde 1'in altında kalmaktaydı. AGÜ'lerin 1981-83 arasında elde ettikleri bu büyüme hızları II Dünya Savaşından bu yana gördükleri en düşük hız olmaktaydı (Tablo 1).

AGÜ'lere Sağlanan Fon Akımlarındaki Azalma

1979 ikinci petrol şoku ile AGÜ'lerin içine düştükleri güçlükler sonucunda bu ülkelere borç vermenin riski oldukça yükselmmişti. Artan reel faizler, bu ülkelerde yüksek faizleri masedecek ve borç servisini karşılayabilecek derecede yüksek verimli yatırımların alanını oldukça daraltmıştı. Bir taraftan sanayileşmiş ülkelerdeki durgunluğun neden olduğu AGÜ'lerin azalan ihracat gelirleri ve ticaret hadlerindeki kayıpları, diğer yandan AGÜ'lerin artan dış borçlulukları ve borç servis yükleri karşısında özel bankaların bu ülkelere yeni kredi olanakları sağlamalarındaki çekingenliklerini anlamak zor değil. Fakat 1980'lerde AGÜ'lere sağlanan fon akımlarındaki azalma sadece bu ülkelerin kredi - itibarlarını kaybetmelerinden kaynaklanmamaktadır. 1970'lerin sonlarından itibaren verimli yatırımlar için kullanılabilecek tasarrufların dünya gelirin oranının azaldığı gözlenmektedir. Bu gelişmede sanayileşmiş ve gelişmekte olan ülkelerdeki bütçe açıklarının giderek artmasının ve OPEC cari işlemler fazlalığının erimesinin önemli bir payı bulunmaktadır. Sanayileşmiş ülkelerde bütçe açıkları özel tasarruflarla enflasyonist olmayan bir şekilde kapatılırken, AGÜ'lerde bu açıkların enflasyon vergisiyle finanse edildiklerini gözlemekteyiz. Bu nedenle, özellikle büyük borçlu ülkelerde, artan dış borçlulukla birlikte enflasyonun da hızlanması bir tesadüf olmamamaktadır.

Bu gelişmeler sonucu, bugün, uluslararası piyasada daha küçük tasarruflar için artan bir rekabet söz konusu olmaktadır. Bunun etkilerini son yıllarda AGÜ'lere sağlanan yeni krediler ve borç taahhütlerindeki azalmada izliyebiliriz.

AGÜ'lerin Uzun Vadeli Borçlanmaları

AGÜ'lere sağlanan uzun vadeli kredilerin 1982 ve 1983 yıllarında gerilediği gözlenmektedir. 104 ülkeye ⁽¹⁾ verilen uzun vadeli yeni borçlar (borç ertelemeleri dışında) 1981'deki rekor düzeyi olan 114 milyar dolardan 1982'de 106 milyar dolara ve 1983'de 86 milyar dolara düşmüştür (Tablo 2). 1981-83 arasında resmi kaynakların sağladığı fonlarda 2 milyar dolarlık bir artışa karşın 1983'de özel kaynaklardaki azalma 30 milyar doları aşmaktadır.

(1) Dünya Bankasının kayıtlarını tuttuğu Debtor Reporting System (DRS)e dahil 104 ülke.

TABLO 2
UZUN VADELİ BORÇLER VE FON AKIMLARI, 1974-85
(milyar dolar).

	1974	1978	1980	1981	1982	1983 ^a	1985 ^b
Gelişen Ülkeler ^c							
Uzun Vadeli Borçlar (Transferi gerçekleşmiş)	135,4	301,2	411,6	470,1	525,6	597,6	655
Yeni Krediler	36,4	80,6	97,5	114,2	105,6	86,4	85
(Özel Kaynaklar)	(25,6)	(61,2)	(69,2)	(85,6)	(75,6)	(55,2)	(55)
(Özel, garantisiz)	(11,3)	(15,3)	(22,6)	(32,9)	(21,7)	(9,7)	(..)
Borç Servisi	19,7	47,5	71,1	83,0	91,1	85,4	92
Ana para	13,1	31,9	40,4	44,3	45,3	40,7	42
Faiz	6,6	15,6	30,7	38,7	45,8	44,6	50
Net Transfer ^d	16,7	33,2	26,4	31,2	14,5	1,0	- 7
Uzun Vadeli Borç İçinde (%) :							
Mali Piyasalardan Kamu Borçlanması	22	34	38	39	41	44	..
Dalgalı Kurla Kamu Borçlanması	12	22	27	30	32	36	..
Tavizli Borç ^e	33	27	24	22	21	19	..
Özel Kaynaklardan Borçlanma	55	60	61	63	64	65	65

a. Geçici.

b. Tahmin.

c. 104 DRS ülkesi.

d. Yeni krediler (transferi gerçekleşen) eksi borç servis ödemeleri.

e. Tavizli borç tanımı için dipnot 5'e bakınız.

Kaynak : World Bank, World Debt Tables 1984-85, Tablo 1, s. xi.

AGÜ'lerin kamu garantisi olmayan özel borçlanmalarının 1981'de 33 milyar dolardan 1983'de 10 milyar doların altına düştüğü, kamu ve kamu garantili borçlanmaların ise 1982'deki en yüksek değeri olan 84 milyar dolardan yüzde 9'luk bir azalma ile 77 milyar dolara indiği gözlenmektedir.

Kredi taahhütleri

AGÜ'lerin kamu ve kamu garantili borçlanmalarıyla ilgili olarak sermaye fazlalığı olan ülkelerin taahhütlerinde 1981-83 yılları arasında yüzde 21'lik bir azalma gözlenmektedir. Bu tarihler arasında kredi taahhütleri 100 milyar dolardan 79 milyar dolara düşmüştür (Tablo 3). Büyük borçlu ülkeler ⁽²⁾ için verilen taahhütler aynı dönemde 55 milyar dolardan 39 milyar dolara inerken (yüzde 29'lük bir azalış), düşük - gelirli Afrika ülkeleri için bu azalma yüzde 47'yi bulmaktadır (1980'de 5,6 milyar dolardan 1983'de 3 milyar dolara).

TABLO 3
GELİŞEN ÜLKELERE VERİLEN TAAHHÜTLER, 1974-84
(milyar dolar)

	1974	1976	1978	1980	1981	1982	1983
Bütün AGÜ'ler ^a	38,2	53,2	81,4	90,9	99,8	94,0	79,1
Düşük Gelirli Afrika Ülkeleri	2,9	2,9	4,0	5,6	3,6	3,8	3,0
Düşük Gelirli Asya Ülkeleri	4,7	3,2	4,8	9,6	6,6	7,0	4,2
Büyük Borçlu Ülkeler	20,6	28,8	43,7	48,6	54,9	51,2	39,0

a. DRS Ülkeleri

NOT : Düşük Gelirli Ülkeler, 1983 kişi başına GSMH'ları 400 \$ ın altında olan ülkeler
Düşük Gelirli Afrika ülkeleri, Sahra'nın altındaki 26 ülkeyi, düşük gelirli Asya ülkeleri ise 8 ülkeyi kapsamaktadır.

Kaynak : World Bank, World Debt Tables, 1984-85.

(2) 1983 yılı sonunda dış borcu \$ 15 milyarı aşan 12 ülke : Arjantin, Brezilya, Endonezya, Hindistan, İsrail, Güney Kore, Meksika, Mısır, Şili, Türkiye, Venezuela ve Yugoslavya.

Kredi taahhütlerindeki bu azalmanın büyük bir kısmı özel kaynakların taahhütlerindeki düşüşten kaynaklanmıştır. Bu azalma, 1981—83 döneminde, bütün AGÜ'ler için yüzde 27, büyük borçlu ülkeler için yüzde 35'dir. Düşük - gelirli Afrika ülkeleri için bu kaynağın hemen hemen kurduğu söylenebilir : 1979'da 1,5 milyar dolar olan özel taahhütler, 1983'de 149 milyon dolara düşmüştür. Bu rakamlar, kredi itibarının bu ülkelerde ne derece düştüğünün bir göstergesidir.

Bundan daha önemli bir gelişme, resmi kaynakların tavizli ve tavizsiz taahhütlerindeki azalmadır. Bütün AGÜ için resmi kredi taahhütlerinde yüzde 21'lik, büyük borçlu 12 ülke için yüzde 28'lik bir azalış gözlenirken, en fazla dış kaynağa ihtiyacı olan ve geniş ölçüde açlığın hüküm sürdüğü Afrika ülkeleri için kredi taahhütlerindeki azalma yüzde 33'ü bulmaktadır (Bknz World Bank (1985)).

Resmi kaynakları oluşturan çok taraflı kuruluşların (IBRD ve IDA) taahhütlerindeki azalma yalnız düşük - gelirli Afrika ülkelerine yansırken, iki taraflı kuruluşların taahhütlerindeki azalma bütün AGÜ'leri kapsamakta ve iki taraflı kredilerin kaynağını oluşturan üç grubu da içermektedir : OECD'nin DAC üyeleri, OPEC üyeleri ve merkezî planlı Doğu - Avrupa Ülkeleri. Bu kuruluşların borç taahhütlerindeki azalma, bütün AGÜ'ler için yüzde 40, büyük - borçlu ülkeler için yüzde 60, düşük gelirli Afrika ülkeleri için yüzde 50'yi bulmaktadır.

Bunlara ek olarak taahhütlerdeki bu azalma, tavizli krediler (ODA) ve tavizsiz krediler (ihracat destek finansmanı) nı da kapsamaktaydı. Bütün AGÜ'ler için tavizli iki - taraflı krediler 1980—83 arası yarı yarıya azalarak 6,7 milyar dolara, tavizsiz krediler ise 1/3 azalarak 7,4 milyar dolara indi. Bu düşüşte, borç veren ülke paralarının dolara karşı uğradığı değer kaybının da bir payı bulunmaktadır.

Cari İşlemler Açıkları ve Finansmanı

Yukarıda özetlediğimiz gelişmeler (ikinci petrol fiyatları artışının AGÜ'lerin cari işlemler dengesine getirdiği ek külfet, dünya ekonomik durgunluğu sonucu AGÜ'lerin ihraç mallarına olan talebindüşmesi, ticaret hadlerinin AGÜ'lerin aleyhine dönmesi, yükselen reel faiz hadleri v.b.), AGÜ'lerin cari işlemler açıklarının giderek büyümesine yol açtı. 1977'de petrol ithal eden AGÜ'lerin cari işlemler açıkları 30 milyar dolardan 1981'de 108,5 milyar dolara yükseldi (IMF (1984), T. 20). Bu açıklarda faiz yükünün katkısı azımsanmayacak ölçüdeydi : 1981 ve 1982 yıllarını kapsayan iki yılda faiz ödemeleri, toplam olarak, 1980 yılına göre, 24,5 milyar dolarlık bir artış göstermiştir. Dış borçlanma olanaklarındaki azalma ise, yukarıda değinildiği gibi, çok önemli boyutlara varmaktadır. 1982—84 yılları arasında net dış borçlanmada kaydedilen 55 milyar dolarlık azalış (IMF (1984), T. 28), petrol ithal eden AGÜ'lerin karşılaştıkları güçlüklerin boyutu konusunda bir fikir verebilir. Bu durum karşısında AGÜ'ler, dış açıklarını, çok büyük miktarlara varan kısıntılarla kapatmak zorunda kaldılar.

Aslında, AGÜ'lerin cari işlemler açıklarını küçültmede gösterdikleri başarının ekonomik maliyeti yüksek olmuştur. Bir çok ülkede bu kısıntılar dış alımları azaltmak veya ithal talebini düşürmek yoluyla sağlanmıştır. Reel olarak ithalatta yapılan kısıntı Arjantin'de 1982'de yaklaşık yüzde 50, Meksika'da yüzde 40 (aynı yıl), Venezuela'da yüzde 30 (1983) ve Brezilya'da yüzde 33'ü (1980-83) bulmaktadır (Wolf (1985), s. 12). 1981-83 yılları arasında petrol ithal eden AGÜ'lerin tümünün ithalatlarında gerçekleştirdikleri kısıntı 65 milyar doları aşmaktaydı. Bütün AGÜ için bu rakam 83 milyar doları bulmaktadır (IMF, (1984),T.20). Dışalımların GSMH'ya oranı Brezilya'da 1980-83 arasında yüzde 6,0'dan 4,6'ya, Şili'de yüzde 30,4'den yüzde 21,3'e inmiştir. Krueger (1985), GSMH'ya oranla yüzde 10'ları bulan bu boyuttaki kısıntıları düşünenin bile hemen hemen olanaksız olduğunu ifade etmektedir.

Ancak, aralarında Kore ve Türkiye'nin bulunduğu bir kaç ülke 1980'lerde, ciddi bir durgunluğa düşmeyecek şekilde, reel olarak ihracat ve ithalatlarını arttırmayı başarmıştır. Diğer ülkelerde ihracat ya reel olarak gerilemiş (Arjantin ve Venezuela) ya da herhangi bir artış göstermemiştir (Brezilya).

Görüldüğü gibi dengeleme geniş ölçüde kamu harcamalarını da kapsıyacak şekilde iç talebin kısılmasıyla gerçekleştirilmiştir. Böyle bir sonucun elde edilmesinde sanayileşmiş ülkelerde uygulanan ve AGÜ'lerin ihracatlarını arttırmalarını engelleyen korumacılık politikaları kadar, AGÜ'lerin kendi uyguladıkları içe dönük, ithal ikameci politikalar da rol oynamaktadır. Bu uygulamaların sonucu, iç tüketimin gerek toplumun refahı, gerekse politik açıdan arzu edilmeyen ölçülerde düşmesi olmuştur. Örneğin, 1982'de, kişi başına tüketimde meydana gelen azalma Arjantin'de yüzde 10, Meksika'da yüzde 6 ve Brezilya'da yüzde 3'tür.

Dış Borçlardaki Gelişmeler

AGÜ'lerin ⁽³⁾ uzun vadeli dış borçları 1974'de 135 milyar dolardan 1980'de 412 milyar dolara, 1984 ise 655 milyar dolara yükseldi. DRS dışında kalan ülkeler ve kısa vadeli borçların eklenmesiyle AGÜ'lerin 1980'de 610 milyar olan toplam dış borçlarının 1984'de 900 milyar dolara yaklaştığı görülür (Tablo 4). 104 ülkenin 1980-83 arası yılda ortalama yüzde 13 üzerinde artan dış borçluluğu, 1984'de sadece yüzde 9,5 oranında arttı. 1984 rakamı olan 655 milyar dolar, uzun vadeliye çevrilen 25 milyar dolarlık borcu da içermektedir. DRS dışında kalan AGÜ'ler, kısa vadeli borçlar ve IMF kredisinin de eklenmesiyle elde edilen dış borcun geniş tanımında borçluluk artışı daha da yavaş olmakta, 1981'deki yüzde 15'lik artış, 1984'de yüzde 6'ya inmektedir.

(3) *Debtor Reporting System (DRS)*e dahil 104 ülke.

TABLO 4
GELİŞEN ÜLKELERİN TOPLAM BORÇLARI, 1980-85
(milyar dolar)

	1980	1981	1982	1983 ^a	1984 ^b	1985 ^b	Yıllık Artış (%)	
							1980-83	1983-85
DRS Ülkeleri	540	629	699	761	810	880	11.4	7.3
Uzun Vadeli Borç	412	470	525	598	655	710	12.4	8.6
Resmi Kaynaklardan	160	174	191	209	225	245	8.9	7.9
Özel kaynaklardan	252	296	334	388	430	465	14.4	9.1
Kısa - Vadeli Borç	119	145	155	134	122	{ 170	3.9	} 2.1
IMF Kredisi	9	14	19	29	33		39.0	
Diğer AGÜ'ler	70	73	76	82	85	90	5.3	4.7
Uzun Vadeli Borç	59	58	57	60	62	64	0.6	3.2
Resmi Kaynaklardan	17	18	19	20	20	21	5.4	2.4
Özel Kaynaklardan	42	40	38	40	42	43	- 1.6	3.6
Kısa Vadeli Borç	11	15	16	20	20	{ 26	19.9	} 8.3
IMF Kredisi	0	0	3	2	3			
TOPLAM	610	702	775	843	895	970	10.8	7.0
Toplam Borçluluk Artışı (%)								
Bütün AGÜ'ler		15.1	10.4	8.8	6.2	8.4	10.8	7.0
DRS Ülkeleri		16.5	11.1	8.9	6.4	8.6	11.4	7.3

a. Geçici

b. Tahmin

Kaynak : World Bank, World Debt Tables, 1984-85, s. ix.

1985 yılında AGÜ'lerin dış borçluluklarının ekonomik canlanma sonucu yüzde 8'lik bir artışla 970 milyar dolara çıkması beklenmektedir. Kısa vadeli borçların önemli bir kısmı ve uzun vadeli özel borçların büyük kısmı özel bankalardan yapılan borçlanmalardan kaynaklanmaktadır. 1984'de bütün AGÜ'lerin toplam borçlarının 3/5'i özel bankalara olan borçlardır ve 550 milyar doları bulmaktadır. OECD'nin çalışmaları

rına göre yukarıda verilen sayılar kısa vadeli borçları tam olarak yansıtmamaktadır. Bunlara en az 20 milyar dolar eklemek gerekmektedir.

Dünya ekonomik bunalımı, AGÜ'lerin ekonomik büyüme hızlarının, dış satım gelirleri, döviz rezervleri ve borç stoklarındaki artış hızlarının altında kalmasına yol açmıştır. Bunun sonucu, DRS ülkelerinin toplam kamu ve kamu garantili borçlarının mal ve hizmet ihracına oranı 1974'de yüzde 72'den iki kat artarak 1983'de yüzde 145'e, yine bu borçların GSMH'ya oranları aynı tarihler arasında yüzde 14'den yüzde 30'a yükselmiştir (Tablo 5). 1974 yılında AGÜ'lerin döviz rezervleri dış borçların yüzde 64'ünü karşılarken bu oran 1983'de yüzde 24'e kadar düşmüştür.

Tablo 5'de AGÜ'ler, büyük borçlu 12 ülke ve Türkiye için dış borçların dış satım, GSMH ve rezervlerle ilgili oranları verilmiştir. Dış borç açısından Türkiye'nin durumunun, her üç göstergede de, büyük borçlu ülkeler ortalamasından daha olumsuz olduğu görülebilir.

TABLO 5
DIŞ BORÇLARIN İHRACAT, GSMH VE REZERVLERE ORANI, 1974-83 :
Gelişen Ülkeler, Büyük Borçlu Ülkeler ve Türkiye
(%)

	1974	1978	1980	1982	1983
AGÜ'ler ^a					
DB/MHI	72,2	110,5	88,6	113,7	144,6
DB/GSMH	13,8	19,6	18,7	24,1	29,9
REZ/DB	64,3	42,8	49,9	29,5	23,8
Büyük Borçlu Ülkeler ^b					
DB/MHI	96,8	134,3	108,0	128,3	167,0
DB/GSMH	13,3	18,0	17,1	22,6	29,3
REZ/DB	43,7	36,9	37,5	20,9	18,2
Türkiye					
DB/MHI	150,1	225,4	414,6	201,3	191,0
DB/GSMH	10,2	12,2	26,1	29,7	30,7
REZ/DB	75,9	25,7	23,0	16,6	17,6

a. 104 DRS ülkesi

b. 12 ülke (Dipnot 2'ye bakınız)

DB : Dış Borç (transferi gerçekleşmiş)

MHI : Mal ve hizmet ihracı

REZ : Rezervler

Kaynak : World Bank, World Debt Tables, 1984-85.

Artan Dış Borç Servis Yüklü

Artan cari işlemler açıkları karşısında resmi kaynaklardan borçlanma sıkıntısı çeken AGÜ'ler 1980'den sonra kısa vadeli borçlanmaya ağırlık verirken özel finans kurumlarından yaptıkları borçlanmalarını da giderek arttırmışlardır. Kısa vadeli borçların toplam borçları içindeki payı 1977'de yüzde 17'den 1981'de yüzde 21'e yükselmiştir (IMF (1984), T. 37). 104 DRS ülkesinin mali piyasalardan yaptıkları borçlanmalarının uzun vadeli borçlar içindeki payı ise 1974'de yüzde 22'den 1981'de yüzde 39'a, 1983'de yüzde 44'e kadar yükseldiği gözlenmektedir. Toplam borç içinde özel kaynaklardan sağlanan borçların oranı ise 1974'de yüzde 55'den 1984'de yüzde 65'e yükselmiştir (Tablo 3).

Yükselen faiz oranlarıyla birlikte borçlanmada özel piyasalara giderek ağırlık verilmesi borçlanmanın maliyetini arttıran bir etki yaratmıştır. Özel piyasadan yapılan borçlanmaların yüzde 70'ine değişken faiz oranları uygulanmaktadır. Bunun yanında 1980'lerde faiz oranlarında hızlı bir artış ortaya çıkmıştır. Uzun vadeli kamu ve kamu garantili borçlanmalarda uygulanan faiz oranları 1973'de yüzde 6,6'dan 1981'de yüzde 11,3'e kadar yükselmiştir. Bunu izleyen iki yılda ise faizlerde bir düşüş gözlenmektedir (1982'de yüzde 10,7, 1983'de yüzde 9,7).

Özel kaynaklardan yapılan borçlanmalarda faiz oranları genellikle daha yüksek olmaktadır. Özel kaynaklar, verdikleri borçlara uyguladıkları faizlerde LIBOR'u temel almakta, bunun üzerine bir marj eklenmektedir (masraf ve risk payı). Dolar için 6 aylık LIBOR 1977'de yüzde 6,5'dan 1980'de yüzde 14,3'e, 1981'de ise yüzde 16,6'ya kadar yükselmiştir. Buna paralel olarak özel kaynakların uyguladıkları faizlerin 1974'de yüzde 9,7'den 1981'de 14,3'e yükseldiği gözlenmektedir. Bu ortalama faiz oranları taahhüt anında geçerli faizlerden hesaplanmıştır. Değişken faizli borçların faizi piyasa koşullarına göre değişmekte, yukarıdaki oranlardan daha yüksek olabilmektedir.

1981'de en yüksek düzeyine çıkan faiz oranlarının 1982 ve 1983'de geriledikten sonra 1984'de tekrar yükselmeye başladığı görülmektedir. Reel dolar faiz oranları ise 1984'de yüzde 7,2 ile tarihinin en yüksek düzeyine ulaşmış bulunmaktadır. Reel faizin petrol ithal eden ülkelerin ihraç malları fiyatına göre hesaplanması durumunda bu oranın yüzde 24'e ulaştığı görülür.

Faiz oranlarındaki bu artışın sonucu, AGÜ'lerin faiz ödemeleri 1974'de 6,6 milyar dolardan 1978-80 arasında iki kat, 1980-84 arasında yüzde 63'lük bir artış göstererek 1984'de 50 milyar dolara yükseldi (Tablo 2). Toplam borç servisi ise 1974'de 19,7 milyar dolardan 1984'de 92 milyar dolara çıktı. Faiz oranlarındaki artışa paralel

olarak faiz ödemelerinin toplam borç servisi içindeki payının yüzde 34'den (1974) yüzde 54'e (1984) yükseldiği görülmektedir ⁽⁴⁾.

AGÜ'lerin borç servis yükünün artmasının tek nedeni uluslararası piyasalarda faiz oranının yükselmesi değildir. Borç ertelemeleri de borçlanmaların faiz yükünü arttıran bir etki yapmaktadır. Borçlu ülkelerin artan riskliliği karşısında ertelenen borçlara ve yeni kredilere daha yüksek faiz uygulanırken piyasa faiz oranına eklenen marj da artmaktadır. Genellikle LIBOR'un üzerinde yüzde 1 civarında bulunan bu marj (masraf ve risk primi) borç ertelemeleri yapan ülkeler için yüzde 2'ye kadar çıkmaktadır.

AGÜ'lerin borç servis yükünü arttıran diğer bir etken, bu ülkelerin uzun vadeli kamu borçlanmalarında, borcun dolarla belirlenen kısmının giderek artan bir paya sahip olmasıdır (1974'de % 65, 1983'de % 76). Bu durum, dolar kurunun ve dolar faiz oranlarının yüksek olduğu bir dönemde AGÜ'lerin toplam borç yüküne ek bir külfet getirmiştir. 1979-82 arasındaki dönem için bu ek külfetin miktarının bütün AGÜ'ler için 30 milyar doları bulduğu hesaplanmıştır (Solomon (1984)).

Buna ek olarak AGÜ'lerin kısa ve uzun vadeli toplam kamu borçlarında değişken faiz oranları üzerinden yapılan borçların payının giderek arttığı görülmektedir (1974'de bu oran % 18'den 1983'de % 51,2 yükselmiştir). Bu uygulama da faizlerin artış sürecine girdiği dönemlerde AGÜ'lerin borç servis yükünün artmasına yol açmıştır.

Borç servisinde, özellikle faiz ödemelerinde gözlenen bu hızlı artış AGÜ'leri, yeni borçlanmalarının önemli bir kısmını borç ana para ve faiz ödemelerine ayırmaları zorunluluğunda bırakmıştır. Son iki yılda faiz oranlarındaki düşmeye paralel olarak borç servisinde bir azalma görülmekle beraber, yukarıda değinildiği gibi borç taahhütlerinin de azalması sonucu her hangi bir yılda AGÜ'lere sağlanan net transferlerin (yeni borçlanma eksi dış borç servis ödemeleri) aynı yılda o ülkelere sağlanan kredilere oranı giderek düşmektedir. 1974'de net transferler yeni borçlanmanın yüzde 46'sını oluştururken bu oran 1980'de yüzde 27'ye, 1983'de yüzde 1'e düşmüştür. 1984'de ise dış borç servis ödemeleri yeni borçlanmaları 7 milyar dolar aşmıştır. Bu ortalama oranlar, bölgeler arasındaki mevcut büyük farklılıklar nedeniyle, ülkelerin tek - tek gerçek durumunu göstermekten uzaktır. Örnek olarak, Sahra - Altı Afrika ülkeleri, Güney Asya ve Doğu Asya - Pasifik ülkelerinin borç servis yükündeki artışlar önemli olmakla beraber, bu ülkeler, yine de, 1983'de borç ana para ve faiz ödemelerinden sonra o yıl aldıkları kredilerin yüzde 27 - 45'ini ellerinde tutabilmişlerdir. Buna karşın Büyük Borçlu ülkeler yeni borçlanmalarından yüzde 24 daha fazlasını, Latin Amerika ülkeleri ise yüzde

(4) Yukarıdaki veriler sadece 104 ülkeye ait uzun vadeli borçlarla ilgilidir. IMF verilerine göre kısa vadeli borçlar da göz önüne alınırsa 1985'de AGÜ'lerin faiz ödemeleri 80 milyar doları, toplam borç servisi ise 143 milyar doları bulmaktadır (IMF (1984), T. 38).

35 daha fazlasını borç servisi olarak geri ödemişlerdir. Kuzey Afrika, Güney Avrupa ve Orta Doğu ülkeleri de 1983'de aldıkları kredilerden daha fazlasını borç servisi olarak ödeyen ülkeler arasındadır (Tablo 6).

TABLO 6
AGÜ'LERİN TOPLAM BORÇLANMALARINDA ^a
NET TRANSFER / YENİ KREDİLER ORANI (%)

	1974	1980	1983
Sahra - altı Afrika	58,8	53,8	42,0
Doğu Asya - Pasifik	51,6	33,5	27,3
Latin Amerika	44,3	11,7	- 34,5
Kuzey Afrika - Orta Doğu	38,8	18,2	- 3,0
Güney Asya	60,6	61,0	45,2
Güney Avrupa - Akdeniz	31,0	42,0	- 10,2
BÜTÜN AGÜ'ler ^b	45,9	27,1	1,2
Büyük Borçlu Ülkeler	45,0	18,6	- 23,7
Türkiye	27,1	54,4	- 39,7

a. Kamu ve Özel uzun vadeli borçlanma

b. DRS ülkeleri

Kaynak : World Bank, World Debt Tables, 1984-85'den hesaplanmıştır.

Dış borçlara uygulanan faiz oranları ve toplam borç servisindeki bu artışlara paralel olarak borçlu ülkelerin ihracat gelirleri ve ekonomik büyümelerinde de bir artış sağlanabilseydi, AGÜ'lerin dış borç yükündeki artış büyük bir sorun yaratmayabilirdi. Fakat gelişmelerin bu yönde olmaması, AGÜ'lerin likidite sorunlarının boyutunu arttırmıştır. Bir bütün olarak AGÜ'lerde borç servisinin mal ve hizmet ihracına oranı 1974-83 arası dönemde yüzde 100'ün üzerinde bir artış göstermiştir (Toplam borç servisi/ihracat oranı 1974'de 8,5'dan 1983'de 19,1'e yükselmiştir (Tablo 7)). Dış borç servisinin GSMH'ye oranı ise aynı dönemde % 1,6'dan % 3,9'a yükselmiştir.

TABLO 7
DIŞ BORÇLULUK İLE İLGİLİ GÖSTERGELER :
Gelişen Ülkeler, Büyük Borçlu Ülkeler ve Türkiye
(%)

	1974	1978	1980	1982	1983
Gelişen Ülkeler ^a					
TBS/MHİ	8,5	15,4	13,5	17,2	19,1
TBS/GSMH	1,6	2,7	2,9	3,6	3,9
Faiz/MHİ	2,9	5,2	6,2	8,9	10,0
Faiz/GSMH	0,6	0,9	1,3	1,9	2,1
Büyük Borçlu Ülkeler					
TBS/MHİ	11,2	21,0	17,9	21,0	22,1
TBS/GSMH	1,5	2,8	2,8	3,7	3,9
Faiz/MHİ	3,9	7,0	8,3	11,5	12,9
Faiz/GSMH	0,5	0,9	1,3	2,0	2,3
Türkiye					
TBS/MHİ	11,5	11,6	27,8	22,2	29,1
TBS/GSMH	0,8	0,8	1,7	3,3	4,7
Faiz/MHİ	4,4	5,8	16,7	11,6	14,5
Faiz/GSMH	0,3	0,3	1,1	1,7	2,3

a : 104 DRS ülkesi

NOT :

TBS : Toplam borç servisi (Anapara ve faiz ödemeleri)

MHİ : Mal ve hizmet ihracı

Kaynak : World Bank, World Debt Tables, 1984—85.

Faiz ödemelerinin mal ve hizmet ihracına oranı 1974—83 döneminde yüzde olarak, 2,9'dan 10,0'a, GSMH'ya oranı ise 0,6'dan 2,1'e yükseldiği yine aynı tablodan görülebilir. Söz konusu dönemde bu oranların üç kattan fazla bir artış göstermesi AGÜ'lerin dış borç konusunda içinde bulundukları güçlüklerin artmakta olduğunun bir kanıtıdır.

Borçlanma Koşullarının Ağırlaşması

AGÜ'lerin borçlanma koşullarındaki ağırlaşmanın diğer bir göstergesi yeni borçlanmalara tanınan ödemesiz sürenin giderek kısalması ve borçlanmanın "bağış unsuru" ⁽⁵⁾ nun azalması, hatta özel kaynaklı borçlanmalarda bunun negatife dönmesi olgusudur. 1974—83 döneminde resmi kaynaklardan yapılan borçlanmalarda ödemesiz süre 7,1 yıldan 5,6 yıla; özel kaynaklardan yapılan borçlanmalarda ise bu sürenin, aynı dönemde, 3,5 yıldan 2,8 yıla indiği gözlenmektedir (World Bank (1985)). Borcun bağış unsuru ise, yine aynı dönemde, resmi kaynaklı borçlarda yüzde 40,4'den yüzde 17,6'ya inerken, özel kaynaklı borçlanmalarda bu yüzde 1979'dan beri negatife dönmüştür. Diğer bir deyimle AGÜ'lere sağlanan özel kaynaklı kredilerin borç servisi, 1979'dan bu yana, reel olarak, verilen krediyi aşmaktadır.

IV— TÜRKİYE'NİN DIŞ BORÇLULUĞU

Türkiye ilk petrol şokuna uyum sağlamayan, artan petrol fiyatlarının ekonomideki olumsuz etkilerini giderek artan dış borçlanmayla finanse etmeye çalışan ülkeler arasında bulunmaktadır. Bu nedenle Türkiye 1980'den önce ekonomik bunalıma girmiş, dış borçlarını 1978 ve 1980 arasındaki üç yılda yardım konsorsiyumu ile, 1979 ve 1981 yıllarında ise ticari bankalarla yaptığı görüşmelerle ertelemek zorunda kalmıştır.

Türkiye'nin kamu ve kamu garantili uzun vadeli dış borçları 1974—80 arası dört kat büyüyerek 4,5 milyar dolardan 18,7 milyar dolara yükselmiş, 1980'i izleyen üç yılda 19 milyar dolarlık düzeyini korumuştur ⁽⁶⁾. 1983'deki bu borcun yüzde 73'ü resmi kaynaklardan sağlanmıştır. Yine aynı yılda toplam dış borcun transferi gerçekleşen kısmının (15,9 milyar \$) yüzde 3'ü devlet garantisi olmayan özel kaynaklardan sağlanmıştır (Tablo 8).

(5) *Bağış unsuru, herhangi bir yıldaki borç taahhütleri ile ilerki yıllara dağılmış ana - para ve faiz ödemelerinin bugünkü değerinin farkını veren "bağış eşdeğeri" nin taahhüt edilen krediye oranıdır. Bu oranın % 25'in üzerinde olması durumunda borç, tavizli olarak nitelendirilmektedir.*

(6) *Dış borçlarla ilgili istatistiklerde Türkiye ile Dünya Bankası verileri arasında tanım ve kapsam farklılığından kaynaklanan önemli farklar bulunmaktadır. Yukarıdaki analizle tutarlılığı sağlamak amacıyla Türkiye verileri Dünya Bankası kaynaklarından (World Bank (1985) alınmıştır.*

TABLO 8
TÜRKİYE NİN DIŞ BORÇLARI, 1974 -1983
(Uzun Vadeli Borçlar)
(Milyon Dolar)

	1974	1976	1978	1979	1980	1981	1982	1983
Kamu ve Kamu Garantili Borçlar	4.458.7	5.948.5	10.054.7	14.895.1	18.704.0	19.087.2	18.720.9	19.004.0
Resmi Kaynaklar	4.236.4	5.021.9	8.111.5	9.912.8	12.762.4	13.618.2	13.647.2	13.797.2
Çok Taraflı	1.347.4	1.755.9	2.352.6	2.804.4	3.657.8	4.206.2	4.721.2	5.206.9
IBRD	678.1	1.047.9	1.485.8	1.757.4	2.328.2	2.822.0	3.385.4	3.927.2
IDA	196.1	194.3	192.4	191.3	189.4	188.2	186.5	184.0
İki Taraflı	2.889.0	3.266.0	5.758.9	7.108.3	9.104.6	9.412.1	8.926.0	8.590.2
Özel Kaynaklar	222.3	926.7	1.943.1	4.982.3	5.941.6	5.468.9	5.073.7	5.206.8
İhracatçı Kredileri	124.1	284.0	566.9	530.0	1.295.8	1.016.2	714.0	647.1
Mali Piyasalar	98.2	642.7	1.376.2	4.452.4	4.645.0	4.452.8	4.359.7	4.559.7
Transferi Gerçekleşen Borçlar	3.271.4	3.838.2	7.024.4	11.743.0	15.763.0	15.958.8	16.323.5	15.886.3
Kamu, Kamu Garantili	3.125.7	3.590.1	6.467.4	11.113.0	15.228.0	15.518.8	15.929.5	15.396.3
Garantisiz, Özel	145.7	248.1	557.0	630.0	535.0	440.0	394.0	490.0
Taahhütler	527.4	1.284.1	1.389.8	4.336.4	2.913.3	2.168.0	1.454.9	2.454.4
Resmi Kaynaklar	508.5	717.8	933.2	1.143.8	2.327.4	1.942.7	1.126.6	1.639.2
Çok Taraflı	368.0	291.2	411.9	472.0	1.016.1	806.7	781.9	791.8
IBRD	228.0	236.5	357.5	306.0	616.0	560.0	647.8	674.7
IDA	—	—	—	—	—	—	—	—
İki Taraflı	140.5	426.6	521.3	671.8	1.311.3	1.136.0	344.0	847.4
Özel Kaynaklar	18.9	566.2	456.6	3.192.6	585.9	225.3	328.4	815.2
İhracatçı Kredileri	—	130.0	101.4	27.3	45.5	23.0	1.6	23.3
Mali Piyasalar	18.9	436.2	355.3	3.165.3	540.4	202.3	326.8	792.0

Kaynak : World Bank, World Debt Tables, 1984-85, s. 294.

Dış borcun transferi gerçekleşen kısmı 1980'de mal ve hizmet ihracının 4 katını aştıktan sonra ihracattaki hızlı artışın sonucu 1983'de yüzde 191'e düşmüştür (Tablo 5). Diğer yandan GSMH'daki yıllık artış dış borç artış hızının altında kalması sonucu transferi gerçekleşen borç/GSMH oranı sürekli bir artış göstererek 1983'de yüzde 31'e ulaşmıştır ki bu göstergeler Türkiye'nin de içinde bulunduğu en çok borçlu 12 ülke (büyük borçlu ülkeler) ortalamasının üzerindedir (Tablo 5). Bu gruptaki 12 ülkeden ancak Mısır'ın (ve bu grup dışındaki Cezayir'in durumu Türkiye'den daha olumsuz bulunmaktadır. G. Kore'de bütün 1974-83 dönemi boyunca Borç/GSMH oranı yüzde 23'ün üzerinde (1981-83 döneminde ise yüzde 27-28 civarında) kalmasına karşın bu ülkenin ihracatında sağladığı hızlı artış nedeniyle Borç/İhracat oranı bütün AGÜ'ler ortalamasının altında (yüzde 70'lerde) kalmaktadır (World Bank (1985)).

Türkiye'ye taahhüt edilen krediler 1974-79 döneminde 8 katın üzerinde bir artışla 527 milyon dolardan 4,3 milyar dolara yükselmiştir (Tablo 8). 1979'dan sonra kredi taahhütlerinin 1982 yılına kadar sürekli gerilediği görülmektedir. 1982'de 1,5 milyar dolara düşen taahhütler, 1983'de 2,5 milyar dolara çıkmıştır. Bu gerilemede özel kaynakların taahhütlerindeki azalış başlıca nedeni oluşturmaktadır. 1979-81 arası bu kaynakların taahhüt ettikleri krediler 3 milyar dolar azalarak 200 milyon dolar düzeyine inmiştir. 1982 ve 1983'de ise bir artış göstererek 800 milyon dolara yükselmiştir.

Türkiye'nin Dış Borç Yüklü

Dünya ekonomisindeki gelişmeler ve ekonomik bunalımın AGÜ'ler üzerindeki etkilerini Türkiye'de de görüyoruz : Artan faizlerin ve borç ertelemelerinin dış borçluluğu ve borç servis yükünü arttırması gibi. Fakat AGÜ'lerin bir çoğundan farklı olarak Türkiye mal ve hizmet ihracatını 1980'li yıllarda arttırmayı başarmıştır. Buna karşın Türkiye'nin dış borç servis yükündeki artış, Faiz/GSMH oranı dışında, en büyük borçlu 12 ülke ortalamasının üzerinde kalmıştır (Tablo 7). Türkiye'nin borç faizi ödemelerinin GSMH'ya oranı 1983 yılına kadar AGÜ'ler ortalaması ve Büyük Borçlu Ülkeler ortalamasının altındadır. Faiz ödemelerinin toplam dış borç servisindeki payı 1974'de yüzde 39'dan 1980 ve 1981'de yüzde 59'a yükselmiş, 1983'de ise yüzde 50'ye kadar gerilemiştir. Türkiye'nin dış borç servis ödemelerinin, bugünkü borç yapısı korunmak koşulu ile, artmaya devam edeceği, ancak 1991'den sonra azalma trendine gireceği Dünya Bankası'na hesaplanmıştır (Tablo 9). Bununla beraber Devlet garantisi olmayan borçların miktarı bugün kesin olarak bilinmemektedir. Bu konuda 1979-80 dönemindeki DÇM'lerin yarattığı soruna benzer bir durumla karşılaşmak her zaman mümkün olabilir (7).

(7) İç borçlanmanın maliyetinin dış borçlanmanınkinin üzerine çıkması ve 30 sayılı kararname ile hükümetin özel firmaları dövizle borçlanmaya teşvik etmesi, son yıllarda kısa vadeli borçlanmayı arttırmıştır. Bu yolla sağlanan borçların miktarı kesin olarak bilinmemektedir.

TABLO 9
TÜRKİYE NİN DIŞ BORÇ SERVİSİ PROJEKSİYONLARI^a (Milyon dolar)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
TOPLAM BORÇ SERVİSİ	2.737.1	2.813.7	2.876.4	2.903.3	2.706.3	2.368.6	2.205.2	1.274.2
Ana para	1.570.2	1.689.6	1.849.1	2.003.6	1.957.9	1.769.4	1.748.0	927.0
Faiz	1.166.9	1.124.1	1.027.3	899.7	748.5	599.2	457.2	347.2
RESMİ KAYNAKLI BORÇLAR	1.567.3	1.656.0	1.696.8	1.748.9	1.744.5	1.587.1	1.512.4	1.194.4
Ana para	901.8	987.7	1.046.6	1.139.1	1.196.1	1.109.0	1.106.1	853.9
Faiz	665.5	668.3	650.1	609.8	548.4	478.2	406.3	340.6
ÖZEL KAYNAKLI BORÇLAR	1.169.8	1.157.7	1.179.6	1.154.5	961.8	781.5	692.8	79.7
Ana para	668.4	702.0	802.5	864.5	761.8	660.4	641.9	73.1
Faiz	501.4	455.8	377.1	289.9	200.0	121.0	50.9	6.6

a. Kamu Borçları

Kaynak : World Bank, World Debt Tables, 1984-85, s. 295.

Yeni Borçlanma Koşulları

Borçlanma koşullarının Türkiye'de de dünya ekonomik konjonktürüne bağlı olarak ağırlaştığını gözlemekteyiz : Faiz oranları yükselirken geri ödeme süresi kısalmış, borçların tavizli kısmının oranı düşmüştür. Türkiye'ye resmi alacaklıların uyguladıkları faiz oranları, yüzde 5 ile en düşük yıl olan 1979 dışında, 1974-81 arasında yüzde 6-7 düzeyinde seyretmiş, 1982 yılındaki borçlanmalar da yüzde 10'a kadar yükselmiştir. (1983'de % 7,7) (Tablo 10).

TABLO 10
TÜRKİYE'NİN BORÇLANMA KOŞULLARI, 1974-1983
Kamu Borçları, Yeni Krediler^a

	1974	1976	1978	1979	1980	1981	1982	1983
Resmi Kaynaklı Borçlar								
Faiz (%)	5.7	7.1	6.3	5.0	5.9	6.7	10.0	7.7
Vade (Yıl)	23.4	16.3	15.7	22.1	19.1	16.5	15.6	18.0
Ödemesiz Süre (Yıl)	5.9	4.9	4.6	6.5	5.9	4.9	4.5	5.2
Bağış Unsuru (%)	31.2	18.1	22.1	36.7	27.4	19.7	0.2	15.1
Özel Kaynaklı Borçlar								
Faiz (%)	12.6	8.0	8.3	13.6	17.5	15.5	14.9	9.4
Vade (Yıl)	10.3	8.8	7.8	7.1	4.5	5.6	5.5	6.3
Ödemesiz Süre (Yıl)	0.8	3.1	2.5	3.1	1.6	2.7	1.3	3.0
Bağış Unsuru (%)	11.3	7.6	6.0	15.5	17.0	16.7	15.1	2.9
Transferi Gerçekleşmiş Borcun								
Tavizli Borçlara								
Oranı (%)	82.8	72.4	46.9	32.7	28.6	29.7	29.9	29.8
Değişken Faizli								
Kredilere Oranı (%)	1.0	2.8	6.6	29.2	22.7	22.1	23.3	25.0
IMF Kredileri Kullanmaları (Milyar \$)	-	391.3	622.3	632.7	1,054.2	1,321.8	1,455.2	1,567.4

a. Transferi gerçekleşmiş borçlar

Kaynak : World Bank, World Debt Tables, 1984-85, s. 295.

Özel kaynaklardan sağlanan borçlanmalarda faiz oranlarının daha yüksek olduklarına yukarda değinmiştik. 1974—79 arasında Türkiye için yüzde 10,0 olan bu faiz oranları 1980'de yüzde 17,5 ile en üst düzeyine çıkmıştır. Bundan sonraki yıllarda gerileyen faiz oranları 1983'de yüzde 9,4 ile 1979'dan bu yana en düşük değerine inmiştir.

Borç ödeme sürelerinin ise 1974 yılından itibaren 1979 yılı dışında, giderek kısaldığı, 23 yıldan 1984'de 14 yıla indiği gözlenmektedir. Özel kaynaklı borçlarda bu süre ortalama 6,3 yıl ile resmi kaynaklılardakinin 1/3'ü kadardır.

Özel kaynaklı borçlanmalarda 2—3 yıl olan geri ödemesiz süre 1980 ve 1982'de 1,5 yıla kadar inmiştir. Resmi kaynaklı borçlanmalarda bu süre 5—6 yıl civarında bulunmaktadır.

Bu gelişmeler, Türkiye'de borçlanmanın maliyetinin giderek yükseldiğini göstermektedir. Bunun diğer bir ölçütü, tavizli borçların toplam borçlara oranı olmaktadır. Türkiye'de tavizli borçlar 1974—76 arasında toplam borçların 3/4'ünü oluştururken son yıllarda bu oran 1/3'ün altına inmiştir (Tablo 10). Özel kaynaklı borçlanmalarda ise borçlanma koşullarının çok ağır olduğu gözlenmektedir. 1979—82 yılları arasında yapılan borçlanmalarda ise bağış unsuru negatife dönmüştür. Resmi kaynaklı borçlanmalarda bile bu oran 1982 yılında 0'a düşmüş, 1979 ve 1980 yılları dışında kalan diğer bütün yıllarda "tavizli"lik koşulu olan % 25'in altında kalmıştır. Türkiye'nin bu durumu özel kaynaklı borçlanmalarda AGÜ'lerin ortalaması ile büyük bir paralellik gösterirken, resmi kaynaklı borçlanmalarda daha ağır koşullarla borçlandığını göstermektedir.

Türkiye'nin dış borçlanmalarında borç servis yükünün artması, borçlanma koşullarının ağırlaşması Türkiye'nin ilerki yıllarda bu borçları geri ödemede önemli güçlüklerle karşılaşacağını bir işareti oluşturmaktadır. Nitekim Türkiye'nin bu konuda kritik sınırı aştığı görülmektedir. Borç servisinin mal ve hizmet ihracına oranı, bir ülkenin borç yükümlülüklerini yerine getirebilmesinin bir ölçütü olarak alınmakta, yüzde 20 kritik bir oran olarak kabul edilmektedir. Bütün AGÜ'lerin ortalaması, 1983'e kadar, bu kritik oranın altında kalmaktadır. Türkiye'de ise bu oran 1980'den beri yüzde 30'lara yaklaşmıştır. Yukardaki rakamların kamu garantisi dışındaki özel borçları tam olarak kapsamadığı ve kısa vadeli borçları hesaba almadığı hatırlanırsa ve döviz rezervlerinin de 1980'den beri önemli bir artış göstermediği gözönüne alınırsa borç yükümlülüklerini yerine getirme konusunda Türkiye için tehlike çanlarının çaldığı söylenebilir.

V— BORÇ BUNALIMININ GELECEĞİ

Borç bunalımının geleceğine ve bu sorunun çözümüne iki açıdan yaklaşmak mümkündür. Birincisi sorunun mali yönüyle ilgilidir ve faiz oranlarının gelecek yıllardaki

performansına bağılı olarak kısa vadede alınacak önlemleri içerir. Sorunun ikinci kısmı ise dünya ekonomisinin reel yönünde gerçekleştirilmesi gereken düzenlemelerle ilgili bulunmaktadır.

Borç Sorununun Mali Yönü

Kısa, hatta orta dönemde borç bunalımına çözüm faiz oranlarının gelecek yıllarda alacağı değerle yakından ilgili bulunmaktadır. Bu konuda akla gelen ilk soru şudur: Reel faiz oranları bugünkü yüzde 8-10'luk düzeyini koruyacak mı? Yoksa ilerdeki yıllarda uzun dönem tarihsel düzeyi olan yüzde 3-4'lük değerine inecek mi?

Bugün uluslararası piyasada reel faizlerin yüksek düzeyde kalmasının nedeni bir taraftan sanayileşmiş ülkelerin uyguladıkları sıkı para politikaları, diğer taraftan yine bu ülkelerdeki mevcut ve gelecekteki bütçe açıklarının boyutudur. Bu açıkların özel tasarruflarla enflasyonist olmayan bir şekilde finanse edilmesi AGÜ'lere ancak yüksek faizle fon aktarılmasına olanak bırakmaktadır. O halde, faiz oranlarının uzun dönemdeki düzeyi sanayileşmiş ülkelerin gelecek yıllarda uygulayacakları ekonomik politikalarla yakından ilgili bulunmaktadır.

Eğer faiz oranları, beklendiği gibi yüzde 3-4'lük tarihsel düzeyine inerse, ekonomik politikalarını sağlam, rasyonel temellere oturtmuş ülkelerin bu reel faiz oranlarından borçlanmaları uzun dönemde bir sorun yaratmaz. Bu takdirde AGÜ'lerin cari işlemlerinde gerçekleştirmek zorunda kalacakları kısıntı miktarları daha sınırlı kalacaktır. Dolayısıyla bu ülkelerin bugünkü ve gelecekteki üretimlerinden büyük fedakarlık yapmadan dış finansman yoluyla ekonomik büyümelerini sürdürmeleri mümkün olabilir.

Diğer taraftan reel faizlerdeki bugünkü yüksek oranlar gelecekte de devam ederse AGÜ'lerin bu yüksek faizlerde yapabilecekleri yatırımlar önemli oranda sınırlanmış olacaktır. Bu durumda AGÜ'lerin, geçtiğimiz yıllarda olduğu gibi, cari işlemlerinde maliyeti büyük olan kısıntılara gitmeleri kaçınılmaz olacaktır. Dengeleme, yüksek reel faiz oranlarında, ancak cari işlemler açıklarının küçültülüp yabancı sermayeye bağımlılığın azaltılması ile sağlanabilir.

Faiz oranlarının düzeyi ne olursa olsun kısa dönemde AGÜ'ler için bir kısım önlemlerin alınması kaçınılmaz olmaktadır. Bu konuda ekonomilerinde gerekli önlemleri alıp yeni koşullara uyum sağlamış (cari işlemler açığını küçültüp ihracatını arttırmayı başarmış) ülkelerle, böyle bir uyumu gösterememiş ülkeler arasında bir ayırım yapmak gerekir. Bununla beraber her iki grupta da kısa vadeli çözüm olarak, borç ödemelerinde yeni düzenlemeler gerekli olmaktadır. Orta ve uzun vadeli borçlarla ilgili ana para geri ödemelerinin yüzde 70'inden fazlası 1987 yılına düşmektedir. Bu bakımdan her iki gruptaki ülkeler için şu önlemler akla gelmektedir : Uyum sağlamış ülkeler için, bu ül-

kelerin uluslararası piyasada borçlanmalarının tehlikeye düşmesini önlemek amacıyla, borç geri ödeme koşulları iyileştirilebilir. Uyum sağlamamış ülkelerin ise yeni ekonomik koşullara uyum sağlayacak, ekonomilerindeki kaynak israfını önleyecek önlemleri almaları gerekmektedir. Bu konuda birinci derecede sorumluluk kendilerine düşmektedir. Fakat bu önlemlerin uygulanabilmesi, geniş ölçüde, bu ülkelerin içinde bulundukları sıkıntılardan kurtulmalarına bağlıdır. Bu bakımdan, bu ülkeler için de borç geri ödeme koşullarında iyileştirme sağlanmalıdır. Bu grupta içinde bulunan en fakir ülkeler (Sahra - altı Afrika ülkeleri) için son yıllarda azalma eğilimi gösteren tavizli resmi yardımların artırılması büyük önem taşımaktadır. Bu ülkeler özel piyasadan borçlanamaz ve borçlanmalarını da doğru olmaz. Bu ülkelerin iç tasarrufları ile yatırımlarını sürdürmeye çalıştıkları takdirde, kişi başına gelirlerini attırmaları mümkün değildir.

Borç Sorununun Reel Yönü

Ticaret ve borç madalyonun iki yüzüdür. Uluslararası borç, ertelenmiş uluslararası ticaret anlamındadır. Vadesi geldiğinde borcun mal veya hizmet olarak geri ödenmesi gerekir. Yapılan borçlanmanın reel faizinin ödenebilmesi reel ticaret dengesi fazlasını, borcun kendisinin ödenebilmesi ise reel cari işlemler dengesinin fazla vermesini gerektirir. Buna bağlı olarak, yabancı sermaye akımlarında veya faiz oranlarındaki değişimler sonucu, hem borçlu, hem de alacaklı ülkelerin ticaret dengelerinde bunlara paralel değişimlerin ortaya çıkması (faktör gelirleri dengesinde veya sermaye dengesinde bunları telafi edici değişimler gerçekleşmemişse) kaçınılmaz olmaktadır.

AGÜ'lere verilebilecek kredilerin azalması veya reel faiz oranlarının yükselmesi koşullarına uyum, ancak, alacaklı ülkelerin ticaret dengesi fazlalığının azaltılması, borçlu ülkelerde ise ticaret açığının küçültülmesi yoluyla sağlanabilir. Ticaret dengelerinde yapılması gereken bu uyumlar kolay ve sancısız gerçekleşmemektedir. Bu düzenlemeye direnme gösterilmesi ise, gereken uyumun geciktirilmesi ve etkin olmayan yollara kaçılması anlamını taşır. Demek ki bu uyumun mümkün olan oranda bir hızla ve aksamadan gerçekleştirilmesi, borç bunalımının çözümünün - yeterli olmamakla beraber - gerekli koşuldur.

Bu uyumun ne sanayileşmiş ülkelerde, ne de AGÜ'lerde gerçekleştirildiğini görüyoruz. Borçlu ülkelerin, borçlarını geri ödeyebilmeleri için borçlarının ana para ve faiz ödemelerini karşılayabilecek ölçüde bir üretim artışı sağlamaları gerekir. Diğer bir deyimle, borçlandıkları sermayenin, yüksek reel faiz oranının üzerinde bir gelir yaratacak verimli alanlara yatırılmaları gerekir. 1970'lerde bunu yapan ülkelerin ikinci petrol şokunu daha rahat atlattıklarına, uyum sağlayamayanların ise borç bunalımı içine düştüklerine yukarıda değinmiştik.

Borçların geri ödenebilmesinin ikinci yönü, yaratılan artığın (borçlanma ile yaratılan üretim artışının) dövize çevrilip transferlerin gerçekleştirilmesidir ki bu da ancak dış satım yoluyla sağlanabilir. Bu ise borçlu ülkelerin cari işlemler açıklarının sanayileşmiş ülkeler tarafından masedilmesini gerektirmektedir. Alacaklı ülkelerin masetmesi gereken en yüksek meblağ 1980'lerde 100 milyar dolar civarındaydı. Bu kadar büyük bir meblağın masedilmesi için, sanayileşmiş ülkelerin toplam harcamalarında sadece yüzde 1'lik bir artış yaratmaları yeterli olacaktı. Buna ek olarak, söz konusu transferin gerçekleştirilebilmesi için, sanayileşmiş ülkelerde ticareti yapılan mal ve hizmetler üretiminde yüzde 2'lik bir daralma yapılması da söz konusu olmaktadır. Bununla beraber, dünya ekonomisinin ve uluslararası ticaretin canlandığı bir ortamda bu endüstrilerde genel bir daralmanın yer almasına gerek kalmadan sözkonusu masetmenin gerçekleştirilebileceği ileri sürülmektedir (Wolf (1985)).

Bununla beraber dış transferlerin arzulandığı şekilde gerçekleşmediği gözlenmektedir. Bunun sonucu, borçlu ülkelerin gerçekleştirmek zorunda kaldıkları yapısal değişime gerektiğinden çok daha ızdıraplı olmaktadır. Bunun, her ikisi de AGÜ'lerin ihracatlarını arttırmada karşılaştıkları güçlüklerle ilgili, iki nedeni bulmaktadır. Birincisi, borçlu ülkelerin kendilerinde uygulanan ve borç bunalımıyla birlikte dış alımlarını kısma gereği ile gittikçe artan bir korumacılık uygulamasıdır. Bunun sonucu, zaten düşük olan ihracatın kârlılığının daha da düşmesidir. İkinci neden ise sanayileşmiş ülkelerin, AGÜ'lerin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip oldukları ve ihraç etmeye çalıştıkları bir çok mala karşı uyguladıkları korumacılık politikalarıdır.

İhracatlarını arttırmada karşılaştıkları güçlükler nedeniyle AGÜ'ler ithalatlarını kısmak zorunda kaldıklarına yukarıda değinmiştik. Bu ülkelerin ithalatlarının çok büyük bir kısmını ara mallar ve yatırım malları oluşturmaktadır. Diğer bir deyimle bunlar, bugünkü ve gelecekte üretim için zorunlu mallardır. Harcamalarında yapmak zorunda kaldıkları bu kısıntı, AGÜ'lerin üretimlerinde önemli kayıplara yol açmıştır. Söz konusu üretim kaybı, bu ülkelerin harcamalarında, bu kaybın olmadığı duruma oranla, çok daha büyük bir kısıntıyı gerektirmektedir. Bu nedenle AGÜ'ler, kaynaklarının tam kullanımına olanak sağlayacak, dolayısı ile üretimi arttıracak bir uygulama olan ihracat artışı sağlamak yerine ithalatlarını kısma yoluyla dış açıklarını kapatmak zorunda bırakılmışlardır.

Sürekli Çözüm

Kısa ve orta dönemde AGÜ'lerin borç bunalımına çözüm, finansal sorunların hafifletilmesiyle ilgili önlemleri kapsar. Bununla beraber borçların ertelenmesi ve borç ödeme koşullarının düzenlenmesi, bu ülkelere artan oranda sermaye sağlanması gibi önlemler ancak zaman kazanmak için gereklidir. Uzun dönemli ve kalıcı çözüm, dünya ekonomisinin reel yönünde değişimleri gerektirmektedir.

Bu değişimin ön koşulu, dünya ekonomisinde hızlı bir büyümenin sağlanmasıdır. Sanayileşmiş ülkelerde enflasyonsuz yüzde 3,5 veya daha hızlı bir büyüme hızı sağlanabilirse, uluslararası ticaret hacmi reel olarak yüzde 5 büyüyebilir (eğer korumacılık, sanayileşmiş ve AGÜ'lerde artmazsa). Bu büyüme hızıyla AGÜ'ler ihracat gelirlerinde yüzde 5,5—6,0'lık bir artış sağlayabilirler. Buna ek olarak, reel faiz oranlarının yüzde 4 düzeyine inmesi AGÜ'lerin dış borç servisi yükünü giderek azaltarak, bu ekonomilerde ekonomik büyümelerine olanak verecek bir ithalat artışına yol açabilir.

Borç sorununun kalıcı çözümü, borçlu ülkelerin yapısal uyumu gerçekleştirmelerini gerektirmektedir. Geçmişte, aşırı değerlenmiş kurlarını ve etkinlikten uzak üretim politikalarını sürdürmek amacıyla borçlanmış olan ülkelerin bundan böyle borçlanmalarına olanak olamadığını yukarıda görmüştük. Bu ülkeler ekonomilerinde gerekli değişiklikleri gerçekleştirmek zorundadırlar. Bu uyum sadece devlet bütçe açıklarının azaltılmasını değil, kaynakların etkin kullanımını sağlayacak politikaların uygulamaya konulmasını da içermek zorundadır. Ancak bu şekilde harcamaları kısmanın bugünkü ve gelecekteki üretim üzerindeki olumsuz ve enflasyonun özel sektörde yaratacağı yıkıcı etkiler minimize edilebilir.

Ekonomik politikalarını düzenlemeleri gereken ülkeler sadece borçlu ülkeler değildir. AGÜ'lerin borç yükümlülüklerini yerine getirme amacıyla gösterecekleri çabalara sanayileşmiş ülkelerin de gereken karşılığı göstermesi gerekir. Bunu yerine getirmenin en kolay ve en adil yolu uluslararası ticaretin serbestleştirilmesinde yatmaktadır. Son yirmi senede gelişmiş batılı ülkelerin AGÜ'lerin ihracat mallarına uyguladıkları tarife ve tarife dışı korumacılık eğilimlerinde artış görülmektedir. Tarife dışı koruma önlemlerinin GATT kurallarının etkinliği ve işlerliğini azaltması yanında GATT - dışı koruma yöntemlerinin de giderek yaygınlaştığı gözlenmektedir ('gönüllü' ihracat kısıtlamaları gibi). Bu gibi yöntemler ve diğer tarife dışı önlemlerle (sektör - spesifik sübvansiyonlar) tarım, tekstil ve giyim, gemi yapımı, çelik ve otomobil endüstrilerini içine alan bir çok üretim dalında korumacılık yaygınlaşmıştır.

Dünya ekonomisinin canlanması ve AGÜ'lerin dış satımlarını arttırabilmeleri, (dolayısıyla döviz transferlerinin gerçekleştirebilmeleri) uluslararası ticaretin serbestleştirilmesini gerekli kılmaktadır. Ticaretteki mevcut engellerin kaldırılması ve uluslararası ticaretin serbestleştirilmesi hem sanayileşmiş, hem de gelişmekte olan ülkelere fiyat mekanizmasının işlerlik kazanmasına yardım edecektir. Ancak bu şekilde ekonomilerdeki mevcut katılıklar (özellikle işgücü ve sermaye piyasalarında) kaldırılarak üretim etkinliği sağlanabilir.

Ticaretin serbestleştirilmesi gerçekleştirilmeden uygulanacak kısıtlayıcı politikalar ancak durgunluk yaratır, ve böyle bir ortamda uluslararası işbirliğini gerçekleştirmek de güçleşir. Borç sorununa sürekli çözüm, geniş ölçüde, ticaretin serbestleştirilmesi ve bunun yol açacağı reel ekonomideki etkinliğin sağlanmasında yatmaktadır.

Kısaltmalar

- AGÜ'ler : Az gelişmiş ülkeler, Gelişen ülkeler ve gelişmekte olan ülkelerle eş anlamlı olarak kullanılmıştır.
- DRS : Debt Reporting System. Dünya Bankası'nın dış borçlarla ilgili ayrıntılı verileri bu sisteme dahil 104 ülkeyi kapsamaktadır.
- DAC : Development Assistance Committee.
- IDA : International Development Association.
- ODA : Official Development Assistance.
- World Bank : Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası (IBRD).
- .. : Veri yok.

KAYNAKLAR

- KRUEGER, A.O. (1984), Debt Problems of the Developing Countries, ODTÜ Gelişme Dergisi, 11 (3 ve 4), 249–261.
- SOLOMON, A.M. (1983), Toward a More Resilient International Financial System, Federal Reserve Bank of New York Quarterly Review, Autumn, 1–5.
- WOLF, M. (1985), Two Faces of a Coin : International Trade and Debt, IDS Bulletin, vol. 16 (1), January, 9–4.
- IMF (1984), World Economic Outlook,, September 1984, Occasional Paper No. 32, Washington, D.C.
- WORLD BANK (1985), World Debt Tables, External Debt of Developing Countries, 1984–85 Edition, Washington, D.C.

TÜRKİYE'DE PARA POLİTİKASI: 1975 - 1984

Dr. Kuter Ataç (*)

GİRİŞ

Kamuoyunda 24 Ocak Kararları olarak bilinen istikrar programı öncelikle enflasyonla savaşım programı olarak takdim edilmişse de, daha önceki istikrar programları ile karşılaştırıldığında daha kapsamlı bazı amaçlara yönelik olduğu görülmektedir. Bu amaçların kamu kesiminin ekonomideki payının düşürülmesi, özel kesime ağırlık ve öncelik verilmesi ve dolayısı ile fiat sisteminin daha etkin bir şekilde çalışmasının sağlanması olduğu söylenebilir. Program çerçevesinde alınan önlemlerin diğer bazı ülkelerde uygulanan veya önerilen önlemlerle hemen, hemen aynı olduğu ve "Paracı" olarak bilinen görüşün felsefesini taşıdığı görülmektedir ⁽¹⁾. Bu program çerçevesinde alınan önlemlerin kısa dönemde bir şok etkisi yaratarak, uzun dönemde ise enflasyona neden olan kaynakları ortadan kaldırarak fiat istikrarını sağlayacağına gerek uygulayıcılarının ve gerekse bir takım akademisyenlerin inancının tam olduğu görülmektedir. Getirilen önlemleri para arzının kısılması ve ekonomideki nisbi fiat yapısının değiştirilmesi şeklinde iki grupta toplamak mümkündür. Önlemlerin uygulamaya konulması ile, mal piyasalarında, özellikle kamu kesiminin ürettiği bazı malların fiatları yükseltilmiş, sübvansiyon uygulamasına son verilmiş, Fiat Kontrol Komitesi kaldırılarak fiatların serbest rekabet koşulları altında ortaya çıkmasının amaçlandığı belirtilmiştir ⁽²⁾. İşgücü piyasasında yapılan düzenlemelerle ücretler denetim altına alınmıştır. Mali piyasalarda ise faiz hadleri ve döviz kuru yükseltilmiş, gerçekçi kur ve faiz politikalarının uygulanmasına başlanmıştır. Alınan bu önlemler sonucunda, 1980-84 döneminde gerçek ücretler % 24 oranında gerilemiştir. 1980 yılında kısa vadeli ticari kredi faiz haddi % 21 iken, 1984 yılında 2,6 katlık bir artışla % 57, orta ve uzun vadeli kredi faiz haddi ise % 22' den % 59'a yükselmiştir ⁽³⁾. Döviz kurundaki artış daha çarpıcı olmuş, 1980 yılında 47 TL.'na yükseltilen bir Amerikan Doları 1984'de 453 TL.'sına ulaşmıştır.

Alınan bu önlemlerin programın felsefesini oluşturan Paracı görüşe uygun olarak ekonomideki "Fiat Çarpıklıklarını" gidermeye yönelik olduğu söylenebilir. Bu çarpıklıkların giderilmesi ile enflasyonun kaynakları ortadan kalkacağı gibi, ihracat artışı ve yabancı sermayenin çekilmesi gibi bazı sonuçların ortaya çıkacağı düşünülmüştür. Görüldüğü gibi önlemlerin kısa dönemde şok etkisi ile harcamaları kısıması beklenirken,

(*) Hacettepe Üniversitesi, İktisat Bölümü Öğretim Üyesi

(1) Bu tür programlar ve uygulamaları için bkz. Cline ve Weintraub (1981)

(2) İstikrar programının amaç ve önlemleri özet olarak Merkez Bankası 1980 Yıllık Programında verilmiştir, ss. 30-34.

(3) Faiz hadleri üzerine komisyon, fon kesintisi ve gider vergisi eklendiğinde bu oran % 67'ye kadar çıkmaktadır.

uzun dönemde özel kesimin öncülük yapacağı dışa açık bir ekonomik yapının ortaya çıkması istenmiştir.

Fiat sisteminin kendisinden beklenen işlevi yerine getirebilmesi için gerçek kıtlıkları aksettirmesi gereklidir. Programdaki nisbi fiat yapısının değiştirilmesinin amacının bunu sağlamak olduğu ileri sürülebilir. Alınan önlemlerle bunun gerçekleştiğini söylemek mümkündür. Ancak fiat sisteminin işlemlerini ve dolayısı ile kaynak dağılımını bozan diğer bir neden olan enflasyonun durdurulması kolay değildir. Belki de istikrar programının öncelikle fiat istikrarını sağlamaya yönelik olduğunun vurgulanmasının nedeni de budur. Fiat istikrarının öncelik kazanması ile alınan ve uygulanan önlemlerin büyüme, istihdam ve gelir dağılımı gibi alanlarda yaratacağı olumsuz etkilerin dikkate alınmayacağı üstü kapalı da olsa bu şekilde ortaya çıkmış olmaktadır.

Ekonomi 1971 yılından başlayarak çift rakamlı bir enflasyonist süreç içerisine girmiş ve durum 1975'den sonra gittikçe yoğunlaşan bir ekonomik bunalım haline dönüşmüştür. 1980 yılında ilk defa olarak enflasyon hızı üç rakamlı bir hıza, % 107,2'ye yükselmiştir. İlginç olan nokta bu yüksek hızın istikrar programının yürürlüğe konulduğu 1980 yılında ortaya çıkmış olmasıdır ⁽⁴⁾. Programda enflasyonun parasal bir olgu olarak ele alındığı görülmektedir. Bu durumda uygulanması gereken politika da sıkı para politikası olacaktır. 1980-84 döneminde sıkı bir para politikasının uygulandığı sık, sık ileri sürülmüş ve zaman, zaman da şikâyetlerin odak noktasını oluşturmuştur. Bu yazının amacı 1975-84 döneminde uygulanan para politikasının bir değerlendirmesini yapmaktır. 1975-84 döneminin ele alınmasındaki neden, bu dönemin ilk beş yılının ekonomik bunalımın yoğunlaştığı ve alınan önlemlerin uygulanamadığı bir alt dönem, ikinci beş yılının ise istikrar programının yürütüldüğü ve sıkı para politikasının izlenmeye çalışıldığı bir dönem olmasıdır. Bu şekilde iki alt dönemin karşılaştırılması olanağı da ortaya çıkmaktadır.

1 – PARA POLİTİKASI VE KURAMSAL ÇERÇEVE

Enflasyonist bir süreci durdurabilmek için uygulanması gerekli olan para politikası, sıkı para politikası, yani para arzının kısılması veya en azından para arzındaki artışın yavaşlatılmasıdır. Bu politikanın uygulanması ile nominal para arzı ile reel para talebi arasındaki dengesizliğin neden olduğu harcama artışları durdurulacak, ayrıca nisbi fiatların değiştirilmesi sırasında ortaya çıkan fiat artışları bireylerin eline geçen paranın nominal değerini düşürerek bu dengenin kurulmasına katkıda bulunacaktır. Görüldüğü gibi sıkı para politikasının izlenmesindeki amaç "Reel Balans" etkisinin işlemlerinin sağlanmasıdır ⁽⁵⁾.

⁽⁴⁾ 1979 yılından 1980 yılına, fiat artış hızında ortaya çıkan 43,3 puanlık artış mal piyasalarındaki fiat ayarlamalarından ortaya çıkmış olup, amacının şok etkisi yaratmak olduğu ileri sürülebilir.

⁽⁵⁾ Bu etkinin işleme şekli için bknz. Johnson (1969)

Yukarıdaki açıklamanın altında yatan varsayım para arzı ile fiatlar genel düzeyi arasında doğrudan bir ilişkinin bulunduğudır. Uzun dönemde kesin olarak ortaya çıkacağı savunulan bu ilişki tartışmalı bir konudur. Para arzı ile fiatlar genel düzeyi arasındaki bu ilişkideki "Gecikmeler (Lag)", "Kayıp Denklem (Missing Equation)" ve ilişkinin yönü gibi konulardaki sorunların çözüme ulaştığını söylemek mümkün değildir. Bununla birlikte gelişmekte olan ülkelerin mali yapılarının gelişmemiş olması ve bu nedenle paraya alternatif kıymetlerin fiziksel kıymetler olması veya sermaye malları ile paranın tamamlayıcılık özelliğini taşıması para politikasının etkili bir araç olarak kullanılabileceği görüşünün ileriye sürülmesine neden olmaktadır ⁽⁶⁾. Ancak gözden kaçan nokta, para arzındaki değişmelerin ancak para politikası araçlarının kullanılmasıyla ortaya çıkabileceği ve para politikası araçlarının para arzı üzerindeki etkilerinin doğrudan doğruya olmadığıdır. Para politikası araçları ya Baz Para (Yüksek Güçlü Para, Parasal Taban) veya Faiz Haddi yolu ile para arzını etkileyebilecektir. Gelişen ülkelerde mali yapının gelişmemiş olması, para arzı ile fiatlar genel düzeyi arasındaki ilişkinin faiz haddi yolu ile dolaylı bir şekilde ortaya çıkmasını engellemektedir. Bu bakımdan faiz haddi aracılığı ile para arzının kontrolü mümkün değildir. Bu durumda para politikası araçları Baz Para Yolu ile para arzı üzerinde etkili olacaktır. Durumu açıklayabilmek için Baz Parayı, H, para çoğaltanını "k" ile gösterelim. Para arzı, M, formülü ile

$$M = H.k \quad (1)$$

gösterilebilir. Görüldüğü gibi M, H ve k'ya bağlı olarak değişecektir. Baz Para, dolaşımdaki nakit ve banka sisteminin karşılıkları toplamına eşittir. "k" ise, temelde halkın nakit tercihi (c) ile banka sisteminin karşılık oranına (r) bağlıdır. Yapılan araştırmalarda k'nın istikrarlı olduğu ve zaman içinde çok fazla değişme göstermediği sonucuna ulaşılmıştır. Bu durumda para arzı Baz Para (H) tarafından belirlenecektir. Yukarıda da belirtildiği gibi H, dolaşımdaki nakit ve karşılıkların toplamına eşittir. Karşılık miktarları, karşılık oranı veya oranlarının belirlenmesi ile denetim altında tutulabilir. Böylece banka sisteminin yaratabileceği para miktarı yetkililerce kontrol edilebilecektir. Ancak gelişen ülkelerde bu açıdan bazı sorunların bulunduğu görülmektedir. Karşılık ve reeskont oranları, para arzının kontrolünün yanı sıra kredilerin yönlendirilmesi, bazı kesimlere fon aktarılması ve döviz girişlerinin teşviki gibi amaçlarla da kullanılmakta ve bu ek işlevler karşılıkların para arzını denetleme gücünü azaltmaktadır. H'nin ikinci bölümü olan dolaşımdaki nakdin kontrolü ise gelişmiş ülkelerde açık piyasa işlemleri ile hızlı ve etkili bir şekilde gerçekleştirilmektedir. Gelişen ülkelerde mali yapının gelişmemiş olması nedeni ile bu tür işlemler yapılamamakta, kontrol Merkez Bankalarının para arzı ile ilgili kurallarına bağlı kalmaktadır. Diğer bir deyişle para politikasını yürütme durumunda olan Merkez Bankaları kendileri para politikası aracı

(6) Paracı görüşün eleştirisi için geniş bir literatür vardır. En önemlilerinden birisi Kaldor (1970) ye bakılabilir. Neo - klasik yaklaşımın gelişmekte olan ülkeler açısından eleştirisi ve "tamamlayıcılık" varsayımı için bkz. McKinnon (1973)

olma durumunda kalmakta, para arzı ile ilgili kurallar kolayca zorlanarak Merkez Bankalarının bağımsızlığı, yani para arzının dışsallığı çok büyük ölçüde ortadan kalkmaktadır. Bu durum para politikasını istikrar aracı olarak kullanmayı sınırlamaktadır.

İstikrar programlarının ayrılmaz bir parçası da faiz politikasıdır. Paracı görüşte para miktarının denetlenmesi açısından faiz haddi güvenilir bir gösterge değildir. Bunun nedeni "Gibson Paradoksu" dolayısı ile para arzı artsa bile faiz haddinin yükselme eğilimi göstereceğidir. Yani faiz haddine bakarak para arzının arttığı veya azaldığı söylenemez. Ancak reel faiz hadlerinde yapılan değişmelerin birey portföylerindeki kıymetlerin getirileri üzerinde etkili olacağı ve harcamaları büyük ölçüde etkileyeceği paracı görüş tarafından savunulmaktadır. Reel faiz hadlerinin kredi talebini düşürmesi ve tasarrufları teşvik ederek harcamaları kısması beklenmektedir. Bu olgunun ortaya çıkmasının fiat istikrarına olan katkısı açıktır. Bu nedenle para arzının kontrolünün yanı sıra faiz politikasının da gündeme gelmesinin nedeni budur.

2 – TÜRKİYE'DE 1975 – 84 DÖNEMİNDE PARA POLİTİKASI

Türkiye'de 1975–84 döneminde "Dar (M–1)" ve "Geniş (M–2)" tanımlı para miktarlarındaki değişmeler endeks değerler olarak Tablo–1'de verilmiştir. Ele alınan dönem boyunca her iki tanımlı para miktarları devamlı artmış ve artış hızları dalgalanmalar göstermiştir. Bu dalgalanmaların, gerek istikrar sağlama ve gerekse istikrarı koruma yönünden para arzının sabit bir hızla arttırılması gerektiğini ifade eden "Parasal Kurala" aykırı düştüğü açıktır. Ancak bu kuralın uygulanma şansının pek fazla olmadığı söylenebilir.

1975–84 döneminde ortaya çıkan diğer bir ilginç gelişme de her iki tanımlı paranın reel miktarlarında ortaya çıkan değişmelerdir. M–1 tanımlı para miktarının reel değerinin, 1980'den başlayarak 1975–79 döneminde aldığı değerlerin altına düştüğü görülmektedir. Ancak reel miktarlar 1980'den başlayarak üç yıl boyunca artmış, 1984 yılında ele alınan on yıllık dönemin en düşük değerini almıştır. M–2 tanımlı paranın reel miktarındaki değişmeler incelendiğinde, 1975–84 döneminde en düşük değeri 1980 yılında aldığı, 1981–84 yılları arasında, 1975–79 dönemi değerlerinin oldukça üstünde kaldığı görülmektedir. Her iki tanımdaki para miktarlarındaki reel azalışların 1975–79 gibi sıkı para politikasının gündemde olmadığı bir dönemin son üç yılında ortaya çıkması oldukça ilginç bir nokta olmaktadır. 1980–84 döneminde para arzının ekonomideki gelişmelere uyum sağlayan pasif bir değişken olarak ortaya çıktığını, yetkililerin kendi kontrollerinde olduğu varsayılan para arzına denetim altında tutamadıklarını söyleyebiliriz.

Her iki tanımdaki paranın nominal miktarlarının artış hızları incelendiğinde, M–1 tanımlı paranın artış hızının, 1975–79 döneminde M–2 tanımlı paranın artış hızından daha fazla olduğu, ancak durumun 1980'den sonra çok açık bir şekilde tersine döndü-

Tablo – 1
1975–84 Döneminde Para Miktarındaki Değişmeler

	M-1	M-1 % Değişme	Reel M-1	M-2	M-2 % Değişme	Reel M-2
1975	100	—	100	100	—	100
76	128	28	111	124	24	107
77	178	39	124	166	34	116
78	241	35	110	224	35	102
79	376	56	105	358	60	100
1980	577	53	78	598	67	90
81	819	42	80	1111	86	109
82	1137	39	89	1741	57	136
83	1634	44	98	2231	28	134
84	1894	16	75	3520	58	139

Kaynak : T.C. Merkez Bankası Üç Aylık Bültenleri

Not : Reel Değerler Hazine ve Dışticaret Müsteşarlığı Toptan Eşya Fiyat Endeksleriyle elde edilmiştir.

Tablo—2
1975–84 Döneminde Mevduat Bankaları Kredilerinde Gelişmeler

	Kredi Miktarı	Krediler % Değişme	Reel Kredi	Kredi/Mevduat
1975	100	—	100	1,28
76	133	33	115	1,39
77	164	23	115	1,33
78	205	25	93	1,27
79	308	50	86	1,17
1980	545	77	73	1,19
81	910	67	90	0,97
82	1246	37	98	0,84
83	1669	34	100	0,89
84	2174	30	86	0,71

Kaynak : T.C. Merkez Bankası Üç Aylık Bültenleri

Not : Reel Değerler Tablo—1'de sözü edilen fiyat endeksiyle elde edilmiştir.

günü görmekteyiz. Bunun nedeni vadeli mevduat hesaplarına uygulanan faiz hadlerinde yapılan yükseltmelerdir. Ancak bu uygulamanın yürütülmek istenen para politikası bakımından olumsuz sonuçlar yarattığı ileri sürülebilir. Bu şekildeki yüksek faiz politikası uygulamaya konulurken, vadeli mevduat hesaplarının vade yapısı kısaltılmış ve Mevduat Sertifikası uygulaması başlatılmıştır. Vade sürelerinin kısaltılması vadeli ve vadesiz mevduat arasında likidite yönünden zaten az olan farkı büyük ölçüde zayıflatmış ve mevduat sertifikalarının da ödeme aracı olarak kullanılabilme olanağı ile birlikte ekonominin likiditesini artırıcı yönde bir etki yaratmışlardır. Bu durumun izlenmek istenen para politikası ile çelişkili olduğu açıktır. Diğer taraftan yüksek faiz politikasının ekonomide harcama artışlarına neden olduğu da ileri sürülebilir. Türkiye Bankalar Birliği'nin verilerine göre yapılan bir araştırmada 1984 yılında banka sisteminin ödediği faiz miktarı 1,3 trilyon TL'si olup, bu miktarın 900 milyar TL'lik kısmının tasarruf mevduatı sahiplerine ödediği tahmin edilmektedir ⁽⁷⁾. Bankacılık çevrelerinde bu tür faizlerin % 50'sinin banka sisteminde kaldığı tahmin edilmektedir ⁽⁸⁾. Uygulanan faiz politikasının ekonomide tüketim harcamalarını arttırdığı, 1980 yılında GSMH'daki payı % 10,6 olan özel tasarrufların payının 1983'de % 9,2 düşmesinde etkisi bulunduğu yadsınmaz. Bir anlamda para arzındaki artışlar, harcamaların artmasına neden olmuştur.

İstikrar programı çerçevesinde uygulanan kredi faiz politikasının amacının kredi talebini düşürmek istediği açıktır. Firmaların daha çok özkaynak kullanmalarını sağlamak için daha önce de açıklandığı gibi kredi faizleri büyük ölçüde arttırılmıştır. Buna karşın, Tablo-2'den de görülebileceği gibi 1975-84 döneminde nominal kredi miktarlarının endeks değerleri devamlı artış göstererek, 1975 yılında ki değerinin 22 katına ulaşmıştır. Reel kredi stoku incelendiğinde, kredilerin reel değeri 1977-80 döneminde azalma göstermiş, buna karşılık istikrar programının uygulandığı yıllar olan 1981, 1982 ve 1983 yıllarında artmıştır. Bu gelişmeler istenilen sonuca ulaşamadığını göstermektedir. Ayrıca Tablo-2'de kredi/mevduat oranının 1980'de başlayarak 1'in altına düştüğü görülmektedir. Bunun anlamı bankaların ellerindeki mevduatı kolayca krediye dönüştüremedikleridir. Bu durum yukarıda kredi talebi konusunda söylediklerimizle çelişkili olarak görülebilir. Bu olgunun açıklamasını mevduatın bankalar arasındaki dağılımında aramak gerekir. Mevduatın büyük bir kısmının az sayıda bankada toplanması bir çok bankayı kredi vermede dikkatli olmaya itmektir. Aynı zamanda 1980 sonrası yaşanan olaylar kredi riskini arttırmıştır. Şüphesiz bu konunun daha derin bir şekilde araştırılması gerekir. Bu oranın düşmesi istikrar programının amacı ile tutarlıdır. Ancak bankalar ellerindeki atıl rezervleri değerlendirmek durumunda olduklarından, bunları başka alanlara plase etmektedirler. Bu alanlar iştirakler, döviz ve kısa vadeli likiditesi yüksek devlet tahvilleri olmaktadır. Bu durumun para arzı üzerindeki artırıcı etkisi olduğu açıktır.

(7) *Tunaboğlu (1985), s. 2*

(8) *Para ve Sermaye Piyasası (1985) s. 5*

3 – PARA ARZINDAKİ DEĞİŞMELER VE KAYNAKLARI

1975–80 döneminde para arzındaki değişmelerin hangi kaynaklardan doğduğunu bulabilmek için M–1 ve M–2 para tanımlarına göre iki para arzı formülü ele alınmıştır. Bunlar

$$M - 1 = H \frac{1 + c}{r(1 + t + G) + E + c} \quad (3)$$

$$M - 2 = H \frac{1 + c + t}{r(1 + t + G) + E + c} \quad (4)$$

olarak gösterilmiştir ⁽⁹⁾. Bu formüllerde

H, baz para

c, dolaşımdaki nakit miktarının vadesiz mevduata,

r, yasal karşılıkların toplam mevduata,

t, vadeli mevduatın vadesiz mevduata,

G, resmi mevduatın vadesiz mevduata,

E, bankaların serbest karşılıklarının vadesiz mevduata olan oranlarını göstermektedir. Her iki formülde de görüldüğü gibi resmi mevduat ve serbest karşılıklar para arzı üzerinde azaltıcı bir etkiye sahiptirler. Yukarıda tanımları verilen bu değişkenlerin para arzındaki değişmelere olan katkılarını bulabilmek için (3) ve (4) no'lu formüllerin logaritmik dönüşümleri yapılmış ve zamana göre kısmi türevleri alınmıştır. Bu değişkenlerin her iki para tanımına göre para arzındaki değişmelere olan yüzde katkıları Tablo–3'de gösterilmiştir. Tablonun incelenmesinden her iki tanımlı para arzındaki değişmelere en büyük katkının H, yani baz paradan geldiği görülmektedir. Diğer değişkenlerin yüzde katkıları H'nin yapmış olduğu katkılar yanında küçük kalmaktadır. Tabloda görülen ilginç bir durumda karşılık oranlarının, yani mevduat munzam karşılıklarının para arzındaki değişmelerdeki azaltıcı etkilerinin düşük olması, hatta bazı yıllarda arttırıcı yönde etki yaratmalarıdır. Bunun nedeni mevduat munzam karşılıklarının para arzının kontrolü dışında, kamu sektörüne fon aktarılması, kredilerin yönlendirilmesi ve tarım kesiminin kredilendirilmesi gibi amaçlarla kullanılmasıdır. Mevduat munzam karşılıklarından Özel Finansman adı altında kamu kesimine, kamu iktisadi teşebbüslerine kredi verilmiştir. Benzer bir uygulama da tarım kesimi için yapılmıştır.

(9) Bu formüllerin elde edilmesi için bkz. Burger (1971), ss. 27–30 ve Ertuğrul (1982), ss. 57–61.

Ayrıca çeşitli krediler için tahsis edilen mevduata genel karşılık oranından daha düşük oranlar uygulanmıştır. Ancak mevduat munzam karşılıklarının herhangi bir şekilde finansman kaynağı olarak kullanılması T.C. Merkez Bankası Kanununda yapılan değişiklikle 1984 yılında yasaklanmıştır. 1975–81 döneminde vadesiz ve vadeli mevduat karşılık oranlarının aldıkları en düşük değerler sırası ile % 30 ve % 25 olmuştur. 1983 yılında % 25 olarak tek oran uygulanmasına başlanmıştır ve 1984 yılında da aynı oran korunmuştur. Genel eğilim olarak mevduat munzam karşılık oranlarının sıkı para politikası döneminde düştüğü söylenebilir. Ayrıca bu karşılıklara ödenen faiz hadlerinde de bir yükselme görülmektedir. 1977 yılında vadelere göre verilen munzam karşılık faiz oranları % 8,5 – 11,5 iken, bu oran 1982’de % 18 ve 1983 yılında % 27–39,6’ya yükselmiştir. Diğer taraftan belli alanlara verilen kredilere tahsil edilen mevduata uygulanan düşük karşılık oranı 1982 yılı dışında devamlı uygulanmıştır. Bu oranlar % 0 ile % 20 arasında değişmiştir. Bu uygulamaların karşılık oranı politikasının para arzı üzerindeki etkisini azaltacağı açıktır. Ayrıca mevduat munzam karşılıklarının yatırılmasındaki gecikmeler de bu etkiyi azaltan diğer bir faktör olmaktadır. Bu gecikmeleri önleyebilmek amacı ile 1980–84 döneminde ilgili cetvellerin bildirilme süreleri kısaltılmış ve cezai faiz oranları % 35’den % 66’ya kadar yükseltilmiştir. Ancak bu sorunun halâ çözülemediği görülmektedir. Tablo–2’de, E değişkeninin, yani bankaların serbest karşılık/vadesiz mevduat oranının 1981 ve 1984 yıllarında para arzındaki değişmelere olan katkılarının sırası ile % –26,2 ve % –43,7 gibi diğer yıllara göre oldukça yüksek değerler aldıkları görülmektedir. 1981 yılında bankalar, hem kasa mevcutlarını hem de nakde kolayca çevrilebilen devlet tahvillerine yatırdıkları fonları sırası ile 3,2 ve 1,6 kat arttırmışlardır. Bunu o dönemdeki banker olaylarına bağlamak mümkündür. Ortaya çıkabilecek banka paniği karşısında bankalar nakit mevcutlarını artırma yoluna gitmişlerdir. 1984 yılında ise hem disonibilite oranı % 10’dan % 15’e çıkarılmış, hem de bankalar kredi talebinin düşmesi ile eldeki atıl fonlarını gene devlet tahvillerine yatırarak gelir sağlama yoluna gitmişlerdir.

1980 yılından sonra mevduat munzam karşılıklarının etkisini azaltacak bazı önlemlerin alınmasının istikrar programı ile ortaya çıkan talep daralmasının yarattığı nakit sıkıntısının, kredi ve faizlerinin geri ödenmesinde ortaya çıkan tıkanıklıkların banka sistemi üzerindeki olumsuz etkilerini ortadan kaldırmaya yönelik olduğu söylenebilir. Sadece mevduat munzam karşılıkları konusunda yumuşatıcı önlemler alınmakla kalınmamış, E değişkenini etkileyen disonibilite oranı 1982 yılında % 15’den % 10’a düşürülmüştür.

Bütün bu gelişmelere karşın para arzındaki değişmelere en büyük katkının H’den yani baz paradan geldiği görülmektedir. Bundan dolayı baz paradaki değişimler ve bunun kaynaklarının incelenmesi gereklidir ⁽¹⁰⁾.

(10) Türkiye için çeşitli dönem ve para çoğaltma modelleri kullanılarak yapılan araştırmalarda baz para, para arzındaki değişimleri etkileyen en önemli parasal değişken olarak bulunmuştur. Akyüz (1973), ss. 151–164; Ataç (1980), ss. 52–65; de 1950–68 ve 1963–77 için Friedman - Schwartz Modeli; Fry (1972), ss. 83–90 ve Morgil (1983), ss. 74–78, sırası ile 1950–68 ve 1950–75 dönemlerinde Cagan Modelini uygulayarak baz paranın önemini göstermişlerdir. Bu yazıda kullanılan benzer model için Keyder (1977), ss. 13–15 ve Keyder (1978), ss. 60–79 görülebilir.

4 – BAZ PARADAKİ DEĞİŞMELER VE KAYNAKLARI

Yukarıda da tanımlanmış olduğu gibi baz para, dolaşımdaki nakit ve banka sisteminin rezervlerinden oluşmaktadır. Bu tanım baz parayı "kullanım" yönünden ele almaktadır ⁽¹¹⁾. Değişmelerin hangi kesimlerden doğduğunu bulabilmek için bu parasal değişkeni "kaynak" açısından ele almak gerekmektedir. Merkez Bankasının tanımı dikkate alındığında baz paradaki değişmeler,

1. Net dış varlıklara
2. Kamu idareleri net varlıklarına
3. Kamu girişimlerinin net varlıklarına
4. Mevduat bankalarının net varlıklarına
5. Diğer mali kurumların net varlıklarına
6. Diğer net varlıklara

bağlı olmaktadır. Baz paradaki değişmelerin bu kesimlerin hangileri tarafından ne ölçüde etkilendiğini bulabilmek için yukarıda sayılan kaynaklar ve baz paranın 1. farkları alınarak sonuçlar baz paraya yüzde katkılar halinde Tablo-4'de gösterilmiştir. Tablonun incelenmesinden net dış varlıkların 1981 ve 1982 yılları dışında baz parayı azaltıcı etki yarattığı görülmektedir. Sıkı para politikasının uygulanması gereken bir dönemde bu kalemin artırıcı etki yaratması önemli bir noktayı açığa çıkartmaktadır. Dış ekonomik ilişkilerin yaratacağı parasal sonuçlar yetkililerce kontrol edilememektedir. Bu paranın dışsallığı varsayımını zayıflatan bir olgudur ⁽¹²⁾.

Kamu idareleri, Merkez Bankası tarafından genel ve katma bütçeye dahil bazı kurumlarla, yerel yönetimleri kapsar bir şekilde tanımlanmıştır. Bu kesimin dönem boyunca baz paraya yapmış olduğu katkılar devamlı olarak artıcı yönde olmuştur. En büyük katkıların 1980, 1983 ve 1984 gibi istikrar politikalarının uygulandığı yıllarda ortaya çıktığı görülmektedir. Kamu kesiminin diğer bölümü olan ve Kamu İktisadi Teşebbüsleri, bankalar dışındaki İktisadi Devlet Teşekküllerini ve katma bütçeli kuruluşları kapsayan Kamu Girişimlerinin katkısı, ele alınan dönem içinde dalgalanarak azalmış ve dönemin son iki yılında katkıları para arzını azaltıcı yönde olmuştur. Burada bir noktanın açığa kavuşturulması gerekir : Merkez Bankası tasnifinde Diğer Mali Kuruluşlar olarak gösterilen kesim sadece Devlet Yatırım Bankasını kapsamaktadır. Bu durum dikkate alındığında Kamu Girişimlerinin 1976 ve 1977 yıllarında katkıları sırası ile % 115,8 ve % 69'a yükselecektir. Bilindiği gibi Devlet Yatırım Bankası Kamu

(11) Baz para tanımı için bknz. Jordan (1968), ss. 129—133 ve Burger (1971) ss. 17—20.

(12) Bu konuda bknz. Fry (1978), ss. 49—57.

Tablo - 3
M-1 ve M-2 Tanımlı Para Arzında Değişmelere Yüzde Katkılar

	M-1	H	c	r	t	G	E	M-2	H	c	r	G	E
1975	100	102,1	2,9	- 6,1	3,7	- 1,2	- 1,4	100	98,3	10,8	- 6,6	- 1,1	- 1,4
76	100	95,4	0	0	4,9	1,4	- 2,0	100	99,0	1,8	0	- 1,5	- 2,1
77	100	111,3	0	- 8,7	2,8	0	- 5,6	100	115,8	- 9,3	- 1,0	0	- 5,7
78	100	111,7	- 3,4	- 1,3	0	0	- 6,6	100	127,5	- 17,6	- 1,9	0	- 7,6
79	100	92,0	0	7,3	- 1,8	0	1,2	100	87,3	2,6	- 8,4	1,0	1,1
1980	100	85,9	1,9	12,4	- 3,0	0	2,9	100	77,5	6,7	13,2	0	2,7
81	100	122,7	9,6	9,1	- 13,9	- 1,3	- 26,2	100	105,3	9,8	8,5	- 1,1	- 22,5
82	100	113,4	0	- 6,4	- 11,2	0	5,2	100	118,6	- 16,5	- 7,3	0	5,4
83	100	75,9	1,7	- 5,3	12,4	1,0	14,3	100	74,7	17,8	- 5,6	- 1,0	14,1
84	100	178,2	2,9	- 8,1	- 26,4	- 3,2	- 43,7	100	209,3	- 44,4	- 9,8	- 3,7	- 51,3

Kaynak : T.C. Merkez Bankası Üç Aylık Bültenleri

Tablo - 4

Baz Parayı Etkileyen Kesimlerin Yüzde Katkıları

	Baz Para	Net Dış Varlık	Kamu Yönetimi	Kamu Girişimleri	Mevduat Bankaları	Diğer Mali Kuruluş	Net Diğer Kalemler
1076	100	- 145,0	60,2	75,2	91,6	40,6	- 22,6
77	100	- 35,6	83,0	41,2	- 18,0	27,8	1,6
78	100	- 35,6	95,6	31,9	7,2	7,9	- 7,0
79	100	- 45,4	100,7	51,2	8,3	5,6	- 20,6
1980	100	- 149,5	171,7	36,3	72,0	0,1	- 31,4
81	100	12,2	41,4	14,6	44,9	1,3	- 14,5
82	100	1,5	93,8	8,5	- 5,9	3,5	- 1,4
83	100	- 75,6	112,2	- 5,4	69,1	2,2	- 2,6
1984	100	- 91,5	263,9	- 19,9	- 30,5	- 3,8	- 18,2

Kaynak : T.C. Merkez Bankası Üç Aylık Bültenleri

Not : İthalat Teminatları, Mevduat Bankaları kesimi ile konsolide edilmiştir.

İktisadi Kuruluşlarını finanse etmektedir. Dönem boyunca Kamu Girişimleri kesiminin para arzı üzerindeki azalan yöndeki eğilimi değişmeyecektir. Kamu İdareleri ve Kamu Girişimleri kesimlerini birlikte incelendiğinde, kamu kesiminin para arzını artırıcı etkisinin, Kamu Girişimlerinden Kamu İdarelerine geçtiği görülmektedir.

Mevduat Bankalarının baz para üzerindeki etkilerinin oldukça büyük dalgalanmalar gösterdiği görülmektedir. Bu durum mevcut para politikaları ile bu kesime bir istikrar kazandırılmayacağı şeklinde yorumlanabilir. Bankacılık kesiminde devamlı olarak bir likidite bunalımının ortaya çıkabileceği korkusu bu istikrarsız eğilimin en büyük nedeni olmaktadır.

Tablo — 3 bize para arzındaki artışların en büyük nedeninin Kamu İdareleri kesiminin olduğunu göstermektedir. Bunun en büyük nedeni de Konsolide bütçe açıklarıdır. Konsolide bütçe açığı, 1981 yılında 38 milyar TL. iken devamlı bir artış göstererek 1984 yılında 979 milyar TL.sına ulaşmıştır. Açığın gittikçe büyümesinin nedeni istikrar döneminde izlenen maliye politikasıdır. 1978 yılında % 19,1'e kadar yükselen vergi yükü devamlı bir düşme ile 1984 yılında % 13 değerini almıştır. Her ne kadar konsolide bütçe harcamalarının GSMH içindeki payı 1979 yılından başlayarak düşmüşse de, harcamaların GSMH'deki payı devamlı olarak vergi yükü üzerinde kalmıştır. Toplam vergi gelirleri, vergi benzeri gelirler ve fonlar da dikkate alınarak bir toplam vergi yükü hesaplaması yapıldığında 1975 ve 1976 yıllarında % 1,4 ve % 0,8'lik çok küçük pozitif farkların dışında, konsolide harcamaların GSMH'daki payı devamlı olarak bu geniş vergi yükü üzerinde kalmıştır. Ortaya çıkan açıkların kapatılmasında iç ve dış borçlanmanın yanı sıra kısa vadeli iç borçlarla ve dış borçların ödenmesi, sonuçta genel Merkez Bankası kaynaklarına baş vurulmasına neden olmaktadır (13).

Bankacılık kesiminin sorunları para arzının denetimi bakımından güçlüklerin doğmasına neden olmaktadır. Özellikle 1980'den sonra likidite sorunu her zaman gündemde kalmıştır ve devam etmektedir. Donmuş krediler banka sisteminin likiditesi üzerinde son derece olumsuz etkiler yaratmaktadır. 1983 yılında 10 büyük bankanın konsolide bilançolarında yer alan donmuş kredi miktarı 164,1 milyar TL.sı olduğu hesaplanmıştır (14). Her ne kadar izlenen faiz politikası sonucunda mevduat miktarının arttığı görülmekte ise de, mevduatın bankalar arası dağılımı incelendiğinde, kamu bankaları ile 7 özel bankanın toplam mevduatın çok büyük bir kısmını topladıkları görülmektedir. Sayılan bu bankalar, 1981'de toplam mevduatın % 94,9'nu, 1984 yılında ise % 97,9'nu toplamışlardır (15). Bu durumda 44 bankanın bulunduğu Türk banka sisteminde rees-

(13) *Hesaplamalar T.C. Maliye ve Gümrük Bakanlığı 1985 Yıllık Ekonomik Raporuna dayanmaktadır.*

(14) *Artun (1985), s. 65*

(15) *Akgüç (1985), s. 13*

kont kredilerinin önemi açığa çıkmaktadır. bir taraftan donmuş krediler, diğer taraftan banka sisteminin oligopolcu yapısı, banka sistemini Merkez Bankası kaynaklarına itmektedir. Her ne kadar reeskont oranı yolu ile Merkez Bankasından banka sistemine aktarılan fonların kısılma olanağı varsa da, mevduat munzam karşılıklarında olduğu gibi tercihli krediler için farklı reeskont oranlarının uygulanması bu aracın etkisini azaltmaktadır. Kısa vadeli kredilere tahsis edilecek reeskont oranı 1975 yılında % 9 iken, 1980'de % 26, 1983'te % 48,5 ve 1984 yılında % 52'ye yükseltilmiştir. Banka sisteminin toplam pasifleri içinde Merkez Bankası kaynaklarının payı 1976-79 döneminde % 13 civarında olmuştur. 1980'de % 15,1'e yükselen bu oran 1983'de % 10,2 ve 1984 yılında % 3,1'e kadar düşmüştür. Ancak T.C. Ziraat Bankası tarafından destekleme alımlarında kullanılan kaynaklara uygulanan oran % 28'dir ve bu fonları reeskont oranı politikası ile kısma olanağı yoktur. Bu fonların miktarının destekleme politikasının kapsamı ve destek fiat politikasına bağlı olduğu açıktır ⁽¹⁶⁾.

5 – SONUÇ

Yukarıdaki bulgu ve açıklamalar Türkiye'de 1980-84 döneminde sıkı para politikasının uygulanmadığını, parasal genişleme bakımından bir önceki beş yıllık dönemle arada herhangi bir farkın bulunmadığını göstermektedir. Parasal genişlemenin gene büyük ölçüde Kamu Kesiminden doğduğu, ancak kaynağının Kamu Girişimlerinden Kamu İdarelerine doğru kaydığı görülmektedir. Hatta Kamu Girişimlerinin para arzı üzerindeki etkisi ele alınan dönemin son iki yılında azaltıcı yönde olmuştur. Ancak bu etkinin bu kuruluşların izledikleri zam politikası ile sağlandığı açıktır. Kamu İdarelerinin neden olduğu parasal genişleme ortamında, bu zamların fiatlar genel düzeyinde ortaya çıkardığı artışlar "geçerli" hale gelmekte, ayrıca zamların sürdürülmesi enflasyonist bekleyişleri yükseltmektedir. Kamu kesiminin bir tarafının açığı kapanırken, diğer tarafındaki açığın artması parasal genişlemeyi önleme açısından pek fazla bir şey kazandırmış olmamaktadır.

Bu parasal genişlemenin önlenip, önlenemeyeceği konusu ele alınırsa bunun mümkün olmadığı görülmektedir. Bir taraftan Kamu, diğer taraftan Bankacılık Kesimlerinin sorunları buna engeldir. Merkez Bankası, her iki kesim için de her zaman "son çare" olma niteliğini sonuna kadar kullanacaktır. Aksi halde ekonominin kaldıramayacağı çok büyük bir maliyet ortaya çıkabilir. Şüphesiz ki bu durum para arzının "içsellliği - dışsallığı" konusunu her zaman gündemde tutacaktır. Ancak gözden kaçırılan konu, elimizdeki para politikası araçlarının sayı ve etki yönünden ne derece yeterli olduğudur. Sadece Bankacılık kesimine yönelik mevduat munzam karşılık oranlarının değiştirilmesi ile ekonomideki parasal genişlemenin kontrol altına alınması mümkün görünmemektedir. Kamu Kesiminin, özellikle Kamu İdarelerinin para arzı üzerindeki etkisini

(16) T.C. Merkez Bankası Yıllık Raporları

kontrol edebilecek güçlü ve oturmuş politikaların bulunduğunu ve uygulandığını söylemek olanaksızdır. Hatta para arzını kısma yönünden etkili olabilecek Hazine'nin kur ve yeniden değerlendirmeden doğan borçları devamlı itfa hesaplarına atılarak tecil edilmektedir. Bu güne kadar sadece baz paranın yetkililerin denetiminde olduğu varsayımının geçerli olduğu kabul edilmiş, uygulanmakta olan para politikası araçlarının yeterliliği üzerinde fazla düşünülmemiştir. Bu nedenle tartışılması gereken konu, paranın içselliği - dışsallığı konusundan önce, yürütülecek para politikası için elimizde yeterli araç olup, olmadığı konusudur. Bu durum bizi para ve maliye politikalarının birlikte ele alınması noktasına götürmektedir.

KAYNAKLAR

1. Akgüç, Ö. "Gelişmeler ve Bekleyişler", Para ve Sermaye Piyasası, Ocak 1985 Sayı : 71
2. Akyüz, Y. Money And Inflation In Turkey, A.Ü., S.B.G. Yayını, No, 361, 1973
3. Artun, T. "Türk Mali Sistemi, 1980-1984, Değişim ve Maliyeti", Brakımız Yapınlar, Brakımız Geçsinler, Türkiye Ekonomisi 1980-1985, Bilgi Yayınevi, 1985
4. Ataç, K. "Türkiye'de Enflasyonun Nedenleri, 1963-1977", H.Ü. İdari Bilimler Dergisi, Cilt : 1, Sayı : 3, Haziran 1980.
5. Burger, A.E. The Money Supply Process, Wadsworth Publishing Com. Inc., Belmont, California, 1971.
6. Cline, W.R. and Weintraub, S. Economic Stabilization in Developing Countries, The Brookings Institution, Washington D.C., 1981.
7. Ertuğrul, A. Kamu Açıkları, Para Stoku ve Enflasyon, Yapı ve Kredi Bankası, 1982.
8. Fry, M. Finance and Development Planning in Turkey, Leiden Brill, Netherland, 1972
9. ———. "The Money Supply Mechanism in Turkey", ODTÜ Gelişme Dergisi, Güz, 21, 1978
10. Johnson, H. "A Survey of Theories of Inflation", Indian Economic Review, Vol. IV, no. 4, August 1963.

11. Jordan, J.L. "The Monetary Base - Explanation and Analytical Use", Readings in Economics (Ed.), Samuelson, P.A., McGraw - Hill, Sixth Edition, 1970.
12. Keyder, N. Para Arzı ve Talebi : ODTÜ, İdari İlimler Fak., Yayın No. 31, 1977.
13. ———. "Money Multiplier and the Determinants of Money Stock in Turkey, 1968–1977", ODTÜ Gelişme Dergisi, Bahar, 19.
14. T.C. Maliye ve Gümrük Bakanlığı, 1985 Yıllık Ekonomik Rapor.
15. T.C. Merkez Bankası Yıllık Rapor ve Üç Aylık Bültenleri
16. McKinnon, R.I. Money and Capital in Economic Development, The Brookings Institution, Washington D.C., 1973.
17. Para ve Sermaye Piyasası, Temmuz 1985
18. Tunaboylu, M.A., "Tasarruf Mevduatı ve Faizler", Cumhuriyet Gazetesi, 25 Temmuz 1985

KALKINMA STRATEJİLERİ ve İTHAL İKAMESİ

Doç. Dr. Taner Berksoy (*)

I- GİRİŞ

Az gelişmiş ülkelerin özgül sorunlarına ve bunların çözümüne ilişkin yazının büyük ölçüde Batı ülkelerinde üretildiği bilinir. "Kalkınma İktisadı" olarak nitelenen bu yazın değerlendirildiğinde, 1970'li yıllarda kalkınma sürecine ilişkin görüş ve çözümlerin değişmeye başladığı görülür. Önceki dönemlerde ağırlık verilen temel sorunlar ve değişkenler değişirken, sorunlara önerilen çözümler ve politikalar da köktenci bir değişime uğramıştır. Dünya ekonomisinin derin bir bunalıma girmesinin de, özellikle iktisat politikası çözümlemeleri açısından, bu değişimi pekiştirdiği söylenebilir. Genel plânda bunalımın baş sorumlusu olarak değerlendirilen Keynesgil iktisat yerini Monetarist bir anlayışa bırakmıştır. Bu çerçevede, devlet otoritesinin ekonomiyi dengeleyici ve yönlendirici müdahaleleri yerine, piyasa mekanizmasının dengeleyici ve yönlendirici işlevi ön plana çıkartılmış ve bunalıma çözüm olarak sunulmuştur.

Batı iktisadının bu yönde değişmesi az gelişmiş ülkelerin konjonktürel ve yapısal sorunlarına getirilen çözüm önerilerini de etkilemiştir. Kısa dönemli konjonktür politikaları, dönemin genel eğilimi yönünde, monetarist bir görünüm kazanmıştır. Önceki dönemde yaygın uygulama alanı bulan enflasyonist gelişmeye yönelik konjonktür politikaları yerini muhafazakar bir istikrar yaklaşımı ve durgunluk tercihinin bırakmıştır. Konjonktür politikalarındaki bu değişimin sürükleyicilerinden birisi de uluslararası kuruluşlar ve bunların önerdiği standart politika paketleridir.

Az gelişmiş ülkelerin sorunlarına ilişkin bakış açısındaki temel değişimin strateji tercihlerinde ortaya çıktığı söylenebilir. Bu değişim sürecinde ithal ikamesine dayalı sanayileşme tercihi dünya ekonomisiyle değişik bir düzlemde bütünleşmeyi amaçlayan ihracata yönelik sanayileşme tercihinin dönüşmüştür. Strateji tercihindeki bu dönüşüm Batı ülkelerindeki iktisadi düşüncenin daha muhafazakar ve piyasacı bir görünüm almasının yanı sıra, önceki dönemde yaygın uygulama alanı bulmuş olan ithal ikamesinin doğurduğu sorunlardan da kaynaklanmıştır. Öte yandan, sermayenin tüm devreleriyle uluslararasılaşması kaynakların global olarak tahsisini cazip kılan yeni bir dinamik süreç yaratmıştır. Çok uluslu şirketlerin sürüklediği bu yeni dinamik az gelişmiş ülkelerin dünya ekonomisine farklı nitelik ve boyutta eklemlenmesini öneren yeni bir gelişme tercihinin yansıtmaktadır. İhracata yönelik sanayileşme olarak tanımlanan bu yeni strateji giderek ön plana çıkartılmış ve sınırlı da olsa uygulama alanı bulmuştur.

(*) Hacettepe Üniversitesi İktisat Bölümü Öğretim Üyesi.

II- STRATEJİ TARTIŞMALARINDA TEMEL NOKTALAR

İktisadi kalkınma sorunlarına ve bunlara ilişkin çözümlere bakış açısının ve tercihlerin değişmesi kalkınma stratejisi tartışmalarını yeniden gündeme getirmiştir. Bu tartışmanın, özellikle ülkemizde, dengesiz ve gerçeklerden kopuk olarak geliştiği söylenebilir. İthal ikameci strateji olumlu ve dinamik öğeleri ihmal edilerek eleştirilmektedir. İhracata dayalı sanayileşme yöntemi ise, bazı yönleri göz ardı edilerek, abartılı bir biçimde takdim edilip savunulmaktadır. Oysa gerek düşünce planında, gerekse uygulama biçim ve sonuçları açısından daha dengeli ve gerçekçi değerlendirmeler yapılabileceği açıktır. Bunun için tartışmaya konu olan temel tercih noktaları açıkca ortaya konulup, farklı stratejilerin ortak noktalarının altı çizilmelidir. Bundan sonra stratejilerin uygulama koşulları ve gelişme dinamikleri irdelenerek bir sonuca ulaşılabılır. Bu temel noktalara kısaca değinmek yararlı olabilir.

Kanımızca strateji tartışmalarının iki önemli yönü vardır. Bunlardan birisi ekonominin uzun dönemli, yapısal yönlendirilmesinin hangi mekanizmayla gerçekleştirileceğine ilişkindir. Diğer ise, bu süreçte, ekonominin dünya ekonomisi ile ilişkilerin yönü ve boyutunun belirlenmesiyle ilgilidir. Ekonominin üretim yapısının uzun dönemde belirlenmesinin bütünüyle "fiyat sistemi-piyasa mekanizması"na bırakılması veya bu mekanizmanın toplumsal tercihleri yansıtan müdahalelerin çizdiği çerçevede etkili olması birinci tartışmanın odak noktasıdır. İkinci tartışmanın özü ise, uzun dönemde oluşacak yapının iç talep veya dış talep tarafından belirlenmesi ve buradaki tercihin dinamik uzantıları ve sonuçlarında yatmaktadır.

Bu tartışmalar hakkında, ayrıntısına girmeksizin, genel olarak iki şey söylenebilir.

1- Ekonominin uzun dönemli biçimlendirilmesinin bütünüyle fiyat sistemine bırakılması soyut bir düşünce ürünüdür. Bu, hiç bir dönemde, hiç bir ekonomide uygulama şansı olmamış bir görüştür. Devlet, özgül bir karar birimi olarak var olduğu sürece, ekonominin işleyişine müdahale eder. Amacı ve araçları ne olursa olsun, devlet ekonomiye müdahale ettiği sürece fiyat sistemi bundan etkilenir ve fiyat göstergeleri bozulur. Durum bu olduğunda, strateji tartışmasını müdahalenin var olup olmaması açısından sürdürmek anlamsızdır. Müdahale her tercihte ve her koşulda var olacaktır. Tartışılması gereken müdahalenin amacı, dozu, yönü, biçimi ve araçlarıdır.

2- Müdahalenin her koşulda var olacağı saptandıktan sonra sıra müdahalenin hangi amaçla kullanılacağı sorununa gelir. Burada önemli olan seçilen amacı gerçekleştirmek üzere belirlenmiş üretim alanlarının tercih edileceği, gözetileceği, korunacağı ve özendirileceğidir. Kısacası, hangi strateji seçilirse seçilsin, kendi amacı doğrultusunda, bazı iktisadi faaliyet alanları korunup, kollanacak ve fiyat sistemi de bu yönde bozulacaktır. Dolayısıyla, strateji tartışmasını fiyat sisteminin belli amaçlarla bozulup, bozulmadığı noktasında sürdürmek anlamsızdır. Her stratejide fiyat sistemi temel tercih doğrultusunda bozulmaktadır. Tartışılması gereken fiyat göstergelerindeki bozulmanın dozu, biçimi, araçları ve özellikle süresidir.

İthal ikameci ve ihracata yönelik strateji seçeneklerine bu temel noktalar açısından bakacak olursak iki ortak özelliğin mutlaka vurgulanarak, tartışma dışına çıkartılmasının zorunlu olacağını görürüz:

- a- Her iki strateji de müdahalecidir.
- b- Her iki strateji de fiyat sistemini kendi tercihleri doğrultusunda bozmaktadır.

Bu saptamayı yaptıktan sonra, tartışılması gereken noktanın stratejilerin piyasa mekanizmasını bozucu olup olmadıkları değil, özgül iktisadi koşullara uygunluğu ve getireceği yarar ve maliyetlerin boyutları olması gerektiği anlaşılır.

III- İHRACATA YÖNELİK SANAYİLEŞME MODELİ

Son yıllarda adından çok söz edilen ihracata yönelik sanayileşme modeli, ekonominin ve sanayileşmenin bütünüyle dünya ekonomisi koşullarına ve dış talebe göre yönlendirilmesini amaçlamaktadır. Modelin gelişme dinamiği ise, az gelişmiş ülkelerin dışından oluşan ve sermayenin uluslararasılaşması olarak bilinen süreçtir. Bu koşullarda, söz konusu stratejinin uygulanabilme şansı salt ülke tercihinin bağlı olmayıp, uluslararası sermayenin de tercihlerine bağlıdır.

İhracata yönelik sanayileşme modelini tam anlamıyla benimsemiş olan az sayıda ülkenin tecrübelerinden edinilen bilgiler, bu tür bir strateji seçimi için bazı ön koşulların varlığının zorunlu olduğunu göstermektedir. Bunlar şöyle özetlenebilir.

1- İhracata yönelik sanayileşme hazır ve etkin bir alt yapı, iletişim ve ulaşım düzeni gerektirir. Bu olanakların rekabetçi maliyetlerle sağlanması zorunludur.

2- Temel girdi sübvansiyonları, kredi kolaylıkları, gümrük ve vergi ayrıcalıkları gibi özendiriciler sistemin gerekli parçalarıdır. Bunlar giderek tırmanan bir tavizler paketi ve müdahale bütünü oluşturur.

3- Bilinçli olarak düşük tutulan işçi ücretleri ve işçi haklarının ciddi biçimde sınırlandırılması uygulamayı sürükleyen temel unsurlardır.

4- Uygulamada ihracata yönelik sanayileşme yabancı sermayenin ve çok uluslu şirketlerin tam katılımıyla sağlanmaktadır. Yabancı sermaye girişi ise, uluslararası düzeyde sürekli olarak tırmandığı gözlenen, ciddi tavizler üzerine oturmaktadır.

5- Bu koşullarda uygulamanın kesintisiz sürdürülebilmesi demokratik olmaktan uzak, baskıcı siyasi rejimlerin varlığını gerektirmektedir.

Bu tür ön koşulların sağlanması ve sürdürülmesiyle yürütülebilen ihracata yönelik sanayileşmenin bazı genel sonuçları da ülke uygulamalarından gözlemlenebilmektedir. Bunlar da şöyle özetlenebilir:

a- İhracata yönelik sanayileşme, özellikle ilk aşamalarında, katma değeri düşük, montaj niteliği ağır basan faaliyet alanlarını ön plana çıkaran bir dinamîğe sahiptir.

b- Genellikle montaj niteliği taşıyan bu sanayileşme, ithal harcamalarını da arttırdığı için "net döviz katkısı" sanıldandan düşüktür.

c- Genellikle niteliksiz fakat ucuz işçilik bazına oturan sanayileşmede kadın ve çocuk işçi kullanımı tercih edilmekte, dolayısıyla "istihdam etkisi" sınırlı kalmaktadır.

d- Tavizler ve temel girdi (özellikle işgücü) ucuzluğuna dayanan gelişme dinamiği sonuçta "fakirleştirici büyüme" özelliği göstermektedir.

e- Gelişmenin sürükleyicisi dış talep olduğu için, sonuçta ülke gerçeklerinden ve talep yapısından kopuk, fakat dış şoklara karşı oldukça duyarlı bir ekonomik yapı ortaya çıkmaktadır.

Gerekli koşulları, gelişme dinamiği ve sonuçları dikkatle irdelendiğinde ihracata yönelik sanayileşme modelinin tüm azgelişmiş ülkelere uygulanabilecek, doğal bir gelişme aşaması olmadığı anlaşılmaktadır. Söz konusu modeli ithal ikamesi sürecinin devamı sayılabilecek bir dışa açılma aşaması olarak değerlendirmek de hatalı olur. Bu durumda, ihracata yönelik sanayileşme stratejisinin ancak ekonomik, toplumsal ve siyasal koşulları belirli özelliklere sahip ve yabancı sermayenin kendi amaçları açısından uygun bulunduğu ülkelerde uygulanabileceği açıktır. Örneğin, sanayileşme ve iktisadi gelişmenin belli bir aşamasına ulaşmış, iç talep hacmi yüksek bir gelişme hızını sürükleyebilecek ülkelerde bu stratejinin tercih edilmesinin ciddi maliyetleri olacaktır. Aynı şekilde, dengeli bir toplumsal gelişme ve demokratik siyasal yaşamı arzulayan ve buna uygun kurumları oluşturmuş ülkelerde de ihracata yönelik sanayileşme modelini uygulamak zor ve sıkıntılı dönüşümleri gerektirecektir. Bu koşullara sahip ülkelerin söz konusu kalkınma stratejisini benimsemeleri hatalı bir tercih olacak ve ekonomiyi ve toplumu ciddi darboğazlara sürükleyecektir.

IV- İTHAL İKAMESİ KARAMSARLIĞI

Yukarıdaki kısa tartışma kalkınma stratejisi seçiminde devlet müdahalesi ve fiyat sisteminin bozulması gibi sorunlar yerine, yapılacak seçimin objektif koşullara uygunluğunun önemli olduğuna işaret etmektedir. Bu açıdan bakıldığında ihracata yönelik sanayileşme stratejisinin, örneğin Türkiye ekonomisi gibi bazı ekonomilere uygun bir tercih olmadığı açıktır. Ancak, sorun bu tespit ile bitmemektedir. Alternatif olarak hangi stratejinin seçilebileceğinin tartışılması gerekir. Alternatif ithal ikamesidir. Fakat, son dönemde ithal ikamesine dayalı strateji yaygın tartışmalara neden olmuş ve giderek ciddi bir karamsarlık içine düşülmüştür. Bu tür bir karamsarlığın özellikle ülkemizde olağan dışı boyutlara ulaştığı kolaylıkla söylenebilir.

Kanımızca, söz konusu karamsarlık birkaç nedenden kaynaklanmaktadır. Bunlar şöyle özetlenebilir:

1- İthal ikamesinde az gelişmiş ülkelerin yaşadığı önceki tecrübeye, bir yandan stratejinin yanlış uygulamalarından, bir yandan da süreç içinde ortaya çıkması kaçınılmaz sorunlardan kaynaklanan olumsuz gelişmeler ve tıkanıklıkların ortaya çıkması,

2- Yaygın ithal ikamesi sürecinin yarattığı darboğazların dünya ekonomisinde bunalımın başgösterdiği döneme rastlaması,

3- Sonuçta ekonomik bunalımın da getirdiği tüm tıkanıklık ve darboğazların sorumlusu olarak ithal ikamesinin görülmesi.

Karamsarlığa neden olan etkenlerin sayısı kuşkusuz artırılabilir. Burada önemli olan söz konusu karamsarlık ve karşıtlığın stratejinin özünden mi yoksa uygulama yöntemi ve biçiminden mi kaynaklandığıdır. Önceki tecrübenin önde gelen eleştiricilerinden birisi olarak, günümüzdeki karamsarlık ve karşıtlığın gerekli olmadığı kanısındayız. Tersine bir siyasi tercih ve bilinçli bir seçim olmadığı sürece, karamsarlık olayın özü ile biçimini karıştırmaktan kaynaklanmaktadır.

İthal ikamesi olayı özde bir "sürekli sanayileşme ve gelişme" yöntemidir. Bu, adeta ithal ikamesinin tanımında vardır. Biçim ise ithal ikamesinin uyarılması ve sürdürülmesinde söz konusu olabilecek alternatif politika yaklaşımlarıyla ilgilidir. Burada önemli olan ithal ikamesi sürecinde doğabilecek kaçınılmaz maliyetleri asgari düzeyde tutacak, maliyetlerin sürekli olmasını engelleyerek süreli olmasını sağlayacak ve sürecin kendi dinamiğini yitirmesini önleyecek yöntemlerin saptanıp, uygulanmasıdır. Biçimde yapılan hatalardan kaynaklanan sorunlardan hareketle özü reddetmemiz doğru bir tavır olmaz.

İthal ikamesine yönelik karamsarlık dikkatli bir gözle değerlendirilirse iki önemli nokta belirgin olarak ortaya çıkmaktadır:

1- Söz konusu karşıtlık ve karamsarlık, genel olarak ele alındığında, adeta sanayileşme ve gelişmenin reddedilmesi anlamına gelmektedir. Nüfusu ve toplumsal yapısı fevkalade dinamik, gelişme ve sanayileşmede önemli mesafeler katetmiş, beklentileri oldukça yükselmiş, hızla kentleşen ve iç talep potansiyeli hızlı sanayileşmeyi sürükleyecek boyutta bir ülkede bu tür sanayileşmeyi reddetmek, uzun dönemde ciddi ekonomik ve toplumsal sonuçlar yaratacak bir tercihtir. Gerekli önlemlerle beslenmiş ve kendi içinde tutarlı bir plan çerçevesinde uyarılıp, sürdürülen ithal ikamesi uzun dönemde kendisini büyütüp, yaygınlaşarak yeniden üreten bir süreçtir. Bunun gözden uzak tutulması işsizlik, refah kaybı, durgunluk ve dünya ekonomisiyle daha düşük gelir düzeyle-

rinde eklemleme gibi gereksiz kayıplara katlanmayı gerektirir.

2- İthal ikamesine ilişkin özel sorun ise bu gelişme biçimine yöneltilen eleştirilerden kaynaklanmaktadır. Olayın özü ile biçimini karıştırarak, bütünü reddetmeye yönelen eleştirileri haklı bulmak olanaksızdır. Bunların bir kısmına değinmek mümkündür.

a- İthal ikameci sanayileşme müdahaleci olarak nitelenmektedir. Bu, haklı ve doğru bir eleştiri olmadığı gibi salt ithal ikamesine özgü bir olay da değildir. Yukarıda belirttiğimiz gibi özellikle ilk aşamalarında, tüm sanayileşme yöntemleri, adeta eşit düzeyde, müdahalecidir. Bunun en yeni örneği son yıllarda uygulanan ihracata yönelik sanayileşme yöntemidir. Bu yöntemde söz konusu olan tavizler ve subvansiyonlar sonuçta kapsamlı bir müdahale bütünü yaratmaktadır.

b- İthal ikamesinde söz konusu olan koruma ve müdahale fiyat sisteminin bozulması ve piyasa ekonomisinden kopma olarak değerlendirilmektedir. Bu da salt ithal ikamesine özgü ve mutlaka geçerli olacak bir eleştiri değildir. Bir kez, müdahalenin olduğu her yerde fiyat sisteminin bozulması kaçınılmazdır. Zaden doğal gelişme dışındaki uyarılma ve yönlendirilmeler bu tür bozulmalarla sağlanır. İkincisi, fiyat sisteminin bozulması ve piyasa mekanizmasından kopma, müdahalenin dozu, araçları ve süresi tarafından belirlenir. Bu da ithal ikamesinin uygulama biçimine ilişkin bir sorun olup, olayın özüyle ilişkisi dolaylıdır.

c- İthal ikamesinde uygulanan korumanın sonuçta rant yaratan bir süreç olduğu öne sürülmektedir. Bu da her müdahale ortamında ortaya çıkabilecek bir sonuç olup, özden çok biçimi ilgilendiren bir olgudur.

d- İthal ikamesine dayalı sanayileşmenin ekonomiyi dışa kapattığı ve dünya ekonomisinden kopardığı öne sürülmektedir. Bu kısmen doğru bir eleştiri olmakla beraber, yine olayın özünden çok biçimini ilgilendiren yönü ağır basmaktadır. İthal ikamesine konu olan sektör, alt-sektör ve ürünlerin bir süre dünya ekonomisi koşullarından kopması kaçınılmazdır. Bu ithal ikamesinin tanımında vardır. Önemli olan kopmanın mutlak olmasını önleyecek ve üretim koşullarını belirli bir sürede makul ölçülere getirecek müdahale ve koruma araçlarıyla süreci uyarıp geliştirmektir. Aksi taktirde, kopma süreklilik ve yaygınlık kazanacak ve ekonomi giderek dışa kapanarak rasyonellik ve etkinlikten uzaklaşacaktır. Dikkat edilirse bu da ithal ikamesinin özünden çok biçimini ilgilendiren bir eleştiridir. Kaldı ki, ithal ikamesi sürecinde mutlak korumayla uyarılıp, özendirilmiş yerli üretimin dahi, belli zorlamalarla, dış pazarlara yönlitilebileceği son yılların Türkiye uygulamasından anlaşılmaktadır. Öte yandan, ithal ikameci sanayileri, belirli süreler sonunda, aşamalı olarak iç ve dış pazarda kontrollü rekabete açarak geliştirecek bir süreç aynı sonucu fazla zorlama olmaksızın sağlayabilir.

V- İTHAL İKAMESİNİN DÜZENLENMESİ

Görüldüğü gibi ithal ikamesine yönelik eleştiriler çoğunlukla olayın özünden çok biçimine ve uygulanmasına yöneliktir. Bu nitelikleriyle eleştirilerin ithal ikamesini reddetmeye yöneltecek bir karamsarlıkta olmasını anlamak güçtür. Tersine, ithal ikamesi

sürecinde öncelikler doğru olarak saptanır, uygulamaya bütünlük ve disiplin getiren bir plân anlayışına ulaşılır ve politika araçları da bu plân-disiplini içine alınarak uygulanırsa, kendini besleyen bir sanayileşme atılımı gerçekleştirilebilir. Geçmiş tecrübeden alınan derslerin de ışığı altında, böyle bir düzenlemede nelerin göz önünde tutulması gerektiği şöyle özetlenebilir:

1- İthal ikamesi bir dış ödeme dengesi sorunu, bir döviz tasarruf aracı olmaktan çıkartılıp, bilinçli tercihler içeren bir sanayileşme yöntemi, birikim modeli ve bir ekonomik yapı oluşturma sorunu olarak ele alınmalıdır. İthal ikamesine salt bir döviz sorunu olarak bakmakla, bir sanayileşme aracı olarak bakmak arasında amaçlar, araçlar ve sorunlar açısından ciddi farklar olacağı açıktır.

2- İthal ikamesi bir sanayileşme-gelişme yöntemi olarak ele alınıp, düzenlenirse ilk dikkate alınması gereken nokta endüstriler arası bağlantılar ve potansiyel rekabet gücü olmalıdır. Bu iki kriter açısından olumlu özellikler gösteren alt sektörler ve hatta ürünler öncelik taşımaktadır. Önceliklerin uygulamaya aktarılması makro tercihlerden çok proje düzeyine inen yaklaşımla sağlanmalıdır.

3- İthal ikamesinin koruma ve müdahale ile sağlanacağı açıktır. Önemli olan koruma ve müdahalenin önceliklere yönelik, açık, net ve takvime bağlı olarak uygulanmasıdır. Diğer bir deyişle, zaman perspektifi ve ilkeleri belirlenmiş ve bağlayıcı biçimde açıklanmış korumanın titiz şekilde sürdürülmesi ve müdahalenin rasyonel bazda tutulması zorunludur.

4- Sektör, alt-sektör ve tercihen ürün hatta gerekirse firma bazında, zaman perspektifine bağlı olarak, istihdam, teknoloji, katma-değer, döviz vb. gibi kazanımları belirleyen bir performans kriterleri seti geliştirilip, sağlanacak koruma ve destek buna bağlanmalıdır.

5- Koruma mutlak olmamalı ve önceden açıklanmış bir takvime bağlı olarak aşamalı biçimde azaltılarak kaldırılmalıdır. Söz konusu takvimin ürün niteliklerine göre değişebileceği açıktır. Önemli olan, yatırım kararlarına temel oluşturan fiyat-maliyet bozulmasının hangi sürede ve ne tür aşamalarla kaldırılacağına, rekabete nasıl bir süreçte ve ne zaman açılacağına önceden belirlenmesi ve yatırımcıya bildirilmesidir.

6- Yerli üretimin mutlaka ithal yasaklarına ve miktar sınırlamalarına yol açması engellenmeli, yerli üretim lehine sağlanan özendiriciler vergi-subvansiyon vb. gibi alanlara kaydırılmalıdır. Böylece, belirli bir süre sonunda da olsa, ürünün dış ve özellikle iç

piyasada (kendi lehine bir fiyat farkıyla) yabancı ürünlerle bir arada yaşaması sağlanmalı ve bu önceden bir takvim çerçevesinde açıklanmalıdır.

7- Koruma ve müdahale araçları doğru saptanmalıdır. Her türlü önlemin sonuçta maliyet-fiyat ve özel karlılığı etkileyeceği ve temel özendiricinin bu olduğu açıktır. Ancak, önceki tecrübenin de işaret ettiği gibi, kur ve faiz politikası gibi genel araçlar sonuçta düzensiz, kontrolsüz ve rastgele oluşumlara yol açmaktadır. Yapılması gereken bu genel araçları diğer makro amaçlar için uygularken, ithal ikamesini ürüne özel, selektif ve kolaylıkla kontrol edilebilir araçlarla yönlendirip uyarmaktır.

8- Koruma araçları saptanırken doğrudan fiyat ve maliyetleri etkileyecek politika araçları (kur, ithal yasakları vb. gibi) yerine subvansiyon ve vergi ayrıcalıkları gibi özel maliyetleri dolaylı olarak etkileyecek araçlara ağırlık vermek daha yararlı olacaktır. Bu tür önlemler;

a- Saptanan önceliklere göre kolaylıkla düzenlenip, farklılaştırılabilir.

b- Sektör, alt-sektör, ürün ve hatta gerekirse proje ve firma düzeyine inebilecek şekilde farklılaştırılarak, selektif olarak uygulanabilir ve böylece genel ve anlamını yitirmiş bir koruma yerine sadece özendirilmek istenen faaliyet korunmuş olur,

c- Bu tür düzenlemeler, genel araçların tersine, istendiği biçimde takvime bağlanabilir ve önceden açıklanabilir.

d- Ödüllendirme ve cezalandırma işlemi daha kolaylıkla yerine getirilebilir ve üretimde etkinliğe ve giderek rekabete daha kolay yöneltmek mümkün olabilir.

e- Genel olmaktan çok selektif önlemlere ağırlık verilmesi ve bunların da mikro düzeyde dikkatli planlanması uygulama sırasında korumadan kaynaklanacak maliyetlerin asgari düzeyde tutulmasını sağlayacaktır.

9- İthal ikamesinin bu tür bir yaklaşım içinde düzenlenmesi kuşkusuz bir plan çerçevesi ve uygulamada bir plan disiplini gerektirir. Sıralanan önlemlerin salt piyasa güçlerince sağlanması söz konusu değildir. Bu nedenle müdahale ve korumanın bir plana bağlanarak rasyonalize edilmesi gerekir.

VI- SONUÇ

İktisadi kalkınma stratejilerinin seçimi öncelikle ve önemli ölçüde siyasi iktidarların siyasal tercihleri yönünde belirlenir. Bu, toplumsal yönetimin ve karar almanın kaçınılmaz sonucudur. Öte yandan, söz konusu stratejiler ekonomik içerikleri, öngörükleri gelişme biçimi ve muhtemel sonuçları açısından da tartışmaya açıktır. Önemli olan stratejilerin ekonomik yönünü açık yüreklilikle ve objektif olarak tartışabilmektir.

Son yıllarda gözden düştüğü izlenen ithal ikameci kalkınma stratejisi de böylesine açık yürekli ve objektif bir değerdendirme süzgecinden geçirilmelidir. Bu tür bir değerdendirmede önemli olan, olayın özü ve biçimini karıştıırıp, ithal ikamesinin geçersiz nedenlerle özde reddedilmesinin hatalı olacağını bilmektir. İthal ikamesi özü itibariyle halâ geçerli ve sağlıklı bir kalkınma yöntemidir. Bu sürecin nasıl uyarılıp, ne tür önlemlerle özendirileceğı ise, uzun vade çerçevesinde, dikkatle planlanması gereken bir olgudur. Tartışmalarda ve uygulamada esas gözetilmesi gereken nokta budur. Gerçekleri bunun ötesine zorlamak tartışmaları anlamsız kılacağı gibi, uygulamanın da ekonomiye ve topluma pahalıya malolması sonucunu doğurur.

AET'DE VERGİ HARMONİZASYONUNU GEREKLİ KILAN NEDENLER, BU KONUDA YAPILAN ÇALIŞMALAR

Nurettin Bilici (*)

A- GİRİŞ

İkinci Dünya Savaşından sonra süratle gelişerek dünyanın iki süper gücü haline gelen ABD ve SSCB arasında ezilmemek için Avrupa ülkeleri güçlerini birleştirmek zorunda idi. Bu amaçla günümüzde sayıları on ikiyi bulacak olan altı Avrupa ülkesi 1 Ocak 1958'de yürürlüğe giren Roma Antlaşmasını imzaladılar.

Avrupa Ekonomik Topluluğunu kuran Roma Antlaşmasının ikinci maddesinde Topluluğun hedefi şöyle belirlenmiştir: Topluluğun görevi, bir ortak pazar tesis edilmesi ve üye ülkelerin ekonomi politikalarının aşamalı olarak birbirine yakınlaştırılması yoluyla Topluluğun tamamında ekonomik faaliyetlerin uyum içinde gelişmesinin desteklenmesi, sürekli ve dengeli bir kalkınma, yüksek düzeyde bir istikrar, yaşam seviyesinin sürekli olarak yükseltilmesi ve bir araya topladığı ülkeler arasında daha sıkı ilişkileri gerçekleştirme.

Topluluğun ilk hedefi ekonomik ve parasal birliğin gerçekleştirilmesi nihai ise siyasal birlik olacaktır. Ekonomik ve parasal birliğin gerçekleştirilmesi; içinde hizmetlerin, malların, şahısların, sermayenin serbestçe ve eşit şartlar altında dolaşabildiği bir iç pazarın kurulmasını gerektirir. Böyle bir iç pazarın oluşturulmasına üye ülkelerin birbirinden farklı vergi mevzuatları önemli bir engel teşkil edecektir. O halde vergi harmonizasyonu AET'nin temel amaçlarına ulaşması için zorunludur. Diğer yandan bu aykırılıklar bir iç pazar görünümünde olacak ortak pazarın gerekli kıldığı sağlıklı rekabet rejimine de engeldirler. Aynı şekilde verginin ekonomik veya sosyal hayata müdahale aracı olarak rolü dikkate alındığında üye devletlerin uyguladıkları vergilendirme rejimi; genel ekonomik politikaların yakınlaştırılması, bazı sektörlerde ortak politika tesis edilmesi, para ve iktisadi birlik konularında önemini korur.

B- ROMA ANTLAŞMASININ VERGİ HARMONİZASYONU İLE İGİLİ HÜKÜMLERİ

Roma Antlaşması vergilerin harmonizasyonunu öngören önemli hükümler getirmiştir. Bu hükümleri şöyle sıralayabiliriz. Antlaşmanın 95, 96, 97. maddeleri dolaylı vergilerle ilgili vergi iadesi ve telafi edici vergiler, 98. madde dolaysız vergilerle ilgili vergi iadesi ve telafi edici vergiler, 99. madde dolaylı vergilerin harmonizasyonu, 112-2. madde dış ülkelere ihracatta dolaysız vergilerle ilgili vergi iadeleri, 12, 13, 16, 17. maddeler gümrük resimlerine eşdeğer etkili vergiler ve vergi karakterini haiz gümrük resimleri, 220-2. madde çifte vergilemeyi önlemek için aktedilmesi gerekli antlaşmalarla ilgilidir.

Ayrıca Roma Antlaşmasında genel hüküm niteliğinde üye ülke mevzuatlarının yakınlaştırılması amacıyla konulmuş maddeler vardır: 100. madde ulusal hükümlerin yakınlaştırılması, 101. madde rekabet şartlarını bozan mevcut uyumsuzlukların elimine edilmesini, 102. madde doğabilecek yeni uyumsuzlukları önlemek için gerekli prosedür konusunda temel verileri ortaya koyar.

C— VERGİ HARMONİZASYONU İLE İLGİLİ ÇALIŞMALAR

Yukarıda belirlediğimiz hükümler temel alınarak günümüze kadar vergi harmonizasyonu sahasında önemli aşamalar katedilmiştir.

1962 yılında ünlü maliyeci Neumark'ın başkanlığı altında "Maliye ve Vergi Komitesi" kurulmuş bu komite çalışmalarını bir rapor halinde AET Komisyonuna sunmuştur. Yine 1962 yılında bu komite içindeki alt gruplar ortak sistem olarak seçilmeye elverişli muamele vergileri konusunda bir rapor hazırlamıştır. Arkasından "Segre Raporu" olarak bilinen Avrupa sermaye piyasasının gelişmesi ile ilgili bir rapor hazırlanmıştır.

Konsey ve üye ülkelerin temsilcileri 1.1.1971 tarihinden itibaren 3 yıllık bir faaliyet programını gerçekleştirme konusunda uyum birliğine varmışlardır. Bu programa göre ekonomilerin kaynaşmasını; sermayenin, malların, hizmetlerin, şahısların serbestçe eşit şartlar altında dolaşımını hızlandırmak amacıyla aşağıdaki önlemler alınacaktır:

- 1— Tüm üye ülkelerde geçerli olacak olacak ortak bir Katma Değer Vergisi belirlenecek diğer taraftan ortaklığın kendi öz kaynaklarına kavuşturulması amacıyla üye ülkelerin mali katkıları araştırılacaktır.
- 2— Sınırlararası değişimlerde önemli etkisi olan özel tüketim vergilerinin tahsil şekilleri, matrahı ve uygulanma sahasının harmonizasyonuna gidilecektir.
- 3— AET içindeki sermaye hareketlerine doğrudan etkisi olan özellikle menkul sermaye iratlarına ve kâr paylarına uygulanan vergilerin harmonizasyonu sağlanacaktır.
- 4— Kurumlar vergisinin yapısal yönden harmonizasyonu takip edilecektir.
- 5— Topluluk sınırları içinde gümrüklerden geçişte yolculara tanınmış olan vergi bağışıklıklarının miktarı aşamalı olarak genişletilecektir.

Diğer yandan AET Komisyonu da Ortaklığın bütünleşmesi ile ilgili olarak tüm olasıları dikkate alarak bir program hazırlamaya çaba göstermiştir. Her şeyden önce muamele vergisinin harmonizasyonu konusunda araştırmalar yapıp tekliflerde bulunmuştur. Bunu yaparken gayesi Roma Antlaşmasının 99. maddesinde belirlenmiş isteklere cevap vermek ve üye ülkeler arasında mal değişiminde uyuşmazlık kaynağı olan vergi iadeleri ve telafi edici vergi oranlarındaki farklılıkları ortadan kaldırmak idi. Komisyonun yaptığı bu program üye ülke ekonomilerinin birbirine yakınlaştırılmasının sağlanmasında

vergilerle ilgili koşulların belirlenmesine yöneliktir. Sözkonusu programı AET'nin temel hedeflerini dikkate alarak bundan sonraki bölümde açıklamayı uygun buluyoruz.

D- AET'NİN TEMEL HEDEFLERİ VE BU HEDEFLERE ULAŞMADA VERGİ HARMONİZASYONUNUN ROLÜ.

Birinci Hedef : Malların ve hizmetlerin Ortak Pazar içinde serbest dolaşımı.

Bu hedefin gerçekleşmesi için rekabetin sözkonusu olduğu hizmet ve ürünlerle ilgili olan dolaylı vergilerin (Muamele vergileri, özel tüketim vergileri) tarafsızlığının sağlanması gerekir. Bu noktada iç piyasa ile ilgili olarak ürünlerin kısa veya uzun mesafede satılmasının doğuracağı fiyat farklılıklarına çözüm aramak, uluslararası değişimlerle ilgili olarak da üye ülkeler vergi iadeleri ve telafi edici vergileri oranlarındaki farklılıkları ortadan kaldırmak gerekliliği doğar. Bunlardan sonra da düşünülen gerçek iç pazarı tesis etmek için vergi duvarlarının tamamen ortadan kaldırılması aşamasına ulaşılabacaktır.

AET Komisyonu bu doğrultuda aşamalı olarak harmonize edilecek bir katma değer vergisinin kabul edilmesini, yeni özel tüketim vergileri konulmamasını, mevcut özel tüketim vergilerinin de dört veya beşte sınırlandırılarak uyumlaştırılmasını programına almıştır.

İkinci Hedef : Sermayenin serbest dolaşımı, AET'de üretim faktörlerinin optimum seviyede kullanılması.

Bu amaca ulaşabilmek için yatırımlarla ilgili vergilerin tarafsızlığının sağlanması ve malit teşvik tedbirlerinin kavram olarak belirlenerek bir düzen içine sokulması gereklidir.

Komisyon bunların gerçekleşmesinde herşeyden önce şirketlere belli bir sermaye konulması sırasında alınan vergilerin ve senetlerle ilgili pul oranlarının harmonize edilmesi gerekliliğine inanır. Aynı amaç için borsa muameleleri vergisinin harmonizasyonu ve ödünç faizlerinden yapılan kesintilerin harmonizasyonu gerekli olacaktır. Diğer yandan kurumlar vergisi konusunda, birbirine yakın oranları ve AET ülkelerinde ikamet eden herkesin istifade edebileceği bir vergi alacağını bünyesinde taşıyan bir yapı hedef alınmalıdır. Kâr payları üzerinde yapılan kesintiler de harmonize edilmelidir. Gelir vergisi matrahı konusunda da üye ülkelerdeki mevcut farklı uygulama şekillerinin birbirine yakınlaştırılması, ortak bir amortisman tarifinin araştırılması gereklidir.

Üçüncü Hedef : Şirketlerin gruplaşmalarını ve hisse senetlerinin belli merkezlerde toplanması işlemlerini kolaylaştırmak.

Bu hedef topluluk şirketlerinin AET piyasasına girecek uluslararası dev şirketlerle mücadele edebilmesi amacıyla öngörülmüştür. Bu doğrultuda farklı üye ülkelere yerleşmiş

akraba şirketlerle ilgili olarak eşitsizliklerin ve çifte vergilemelerin ortadan kaldırılması ve yeni bir rejimin adapte edilmesi gereklidir. Diğer yandan farklı üye ülkelere ait şirketlerin birleşmesini vergi açısından engelleyen hükümlerin kaldırılması zorunludur.

Bu gayeyle Komisyon programına şunları almıştır: Herşeyden önce uluslararası bir ana şirket-yavru şirket rejimi tesis edilecektir. Gruplaşmış şirketler vergi hukuku için ilk adım atılacaktır. Son olarak da uluslararası bir füzyon (birleşme) düzeni getirilecektir.

E— SONUÇ

AET üyesi ülkelerin vergi sistemlerine genel yapı açısından baktığımızda ortak özellikler olduğunu görürüz. Gerçekten Topluluk ülkelerinin tamamında genel bir muamele vergisinin, belli üretim ve tüketim maddelerini vergileyen dolaylı vergiler gurubunun (accises), bir hükmi şahıslar veya şirketler vergisinin, son olarak da farklı gelir çeşitlerini bir araya toplayıp vergileyen (synthetique global) artan oranlı bir gelir vergisinin bulunması bu ortak yapının temel özelliklerini oluşturur.

Yukardaki vergilerin tamamı aynı zamanda Komisyon'un vergi harmonizasyonu programı içinde bulunurlar.

Böyle bir programın gerçekleştirilmesinin de üye ülke idarelerinin yüksek düzeyde işbirliğini gerekli kıldığını ve herşeyin bu idarelerin siyasi kararlarına bağlı olduğunu burada vurgulamak durumundayız. Bunun içinde ortak eylem komitelerinin yaratılması, verginin tarh ve tahsilinde karşılıklı yardımlaşmaya gidilmesi gerekli görülmektedir.

EK— (Vergi Harmonizasyonu Konusunda Yapılmış Temel Çalışmalar)

Çalışmamızın bu kısmında vergi harmonizasyonuna temel teşkil eder nitelikteki verileri sıralamayı uygun buluyoruz:

1— Vergi harmonizasyonu programı ile ilgili olarak 8 Şubat ve 26 Haziran 1967 de Komisyon Konsey'e görüşlerini bildirmiştir. (8 no.lu AET bültenine ek,1967).

2— Vergi harmonizasyonu ve Avrupanın bütünleşmesi konusundaki yayın. ("Communaute Europeenne" no :48, Kasım 1968, Paris AET Bürosu yayını).

3— Avrupa Topluluğunda Gelir ve Kurumlar vergisi (Profesör Van Den Tempel'in raporu, AET 1969).

4— 22 Mart 1971 ve 21 Mart 1972 tarihli ekonomik ve parasal birliğin aşamalı olarak gerçekleştirilmesi ile ilgili kararlar (Resmi Gazete: 27 Mart 1971, C28 ve 18 Nisan 1972, C38).

5— 19 ve 20 Ekim 1972 tarihlerinde Paris'te yapılan zirve toplantısının bildirisi ("Communautes Europeennes Informations" no:42, 15 Kasım 1972).

6— Vergi konusundaki çalışma programı (30 Temmuz 1975 Tarihli Komisyon'un Konsey'e tebliği, AET Bültenine 10 numaralı ek, 1975).

7— Sosyal ve Ekonomik Komite Maliye ve Ekonomi seksiyonunun haber niteliğindeki raporu (Dossier ECO 18, "Vergi Harmonizasyonu" raportör M.Fredersdorf, doküman CES 846/78, 12 Temmuz 1978).

8— Topluluk vergi sistemlerinin birbirine uyumlarının değerlendirilmesi konusunda rapor (Komisyon'un 26 Mart 1980 tarihinde Konsey'e sunduğu rapor, supplement no I'de 1980 au bulletin des Communautés Europeennes).

9— Vergi mevzuatlarının birbirine yakınlaştırılması konusunda son durum (AET Komisyon'u "Institutions Financieres et Fiscalite" genel müdürlüğünün çalışması, yıllık, son günümüze uyarlanışı 1 Ocak 1982).

İSTİKRAR POLİTİKALARININ TUTARLILIĞI

Doç. Dr. Tuğrul Çubukçu (*)

I - GİRİŞ

Türk ekonomisinin 1980 öncesinde geçirdiği yoğun bunalımlar üzerine 24 Ocak 1980'de alınan kararlarla bir istikrar programı uygulamaya konulmuştur. Ancak bu program aradan geçen altı yıl içinde ilk baştaki şekliyle kalmamış, çeşitli değişiklikler yapılarak sürdürülmüştür. Yapılan değişiklikler başlangıç ilkelerinden bir sapma getirmemiş, aksine, aynı yönde daha geniş çaplı ve etkili önlemlere başvurulmuştur. Dolayısıyla, önceleri klasik bir istikrar programı özelliği taşıyan uygulamalar, zaman içinde çeşitlenerek, yapısal değişme sağlayacak bir hüviyete bürünmüştür. Ne var ki, kendilerinden eleştiri beklenen çevrelerce dahi başlangıçta "kendi içinde tutarlı" olarak nitelenen istikrar politikaları demeti genişletilmiş şekliyle bu özelliğini kaybetmeye başlamıştır. Saptanan ekonomik amaçlardan özellikle enflasyonun azaltılması konusunda güçlükler doğmuştur. Enflasyon sorununun devamı yanında işsizliğin artması ve gelir dağılımının bozulması istikrar programının geleceğini tehlikeye düşürmüştür. Vardığımız bu noktada bir durum değerlendirmesi yapmanın yararlı olacağını düşünmekteyiz. Bu nedenle önce istikrar programının geçirdiği aşamaları izleyerek ekonomik amaçlarda ortaya çıkan çeşitlenmeleri vurgulayacağız. Daha sonra bu amaçlar arasındaki çatışmaları ele alarak programın nasıl kendi içinde tutarlı olmaktan uzaklaştığını belirlemeye çalışacağız. Yazımızın sonunda ise, ortaya çıkan durum karşısında geleceğe yönelik değerlendirmeler yaparak alternatif sorununa değineceğiz.

II - İSTİKRAR POLİTİKALARINDAKİ GELİŞMELER :

Bilindiği gibi istikrar programının kısa dönemli amaçları şunlardı:

1. Mal darlığını gidermek, kuyrukları yoketmek, piyasadaki ikili fiyatları kaldırmak ve karborsayı önlemek.
2. Enflasyonu dizginlemek ve sonra yavaşlatmak,
3. Dış ticaret açığını azaltmak ve uygun bir ödemeler dengesini yeniden kurmak.

Bozulan ekonomik dengenin bu şekilde düzeltilmesiyle 1980'de negatif hale gelen büyüme hızının tekrar makul ve tatmin edici bir düzeye yükseltilmesi arzulanıyordu.

(*) Hacettepe Üniversitesi, İktisat Bölümü Öğretim Üyesi

IMF ile imzalanan stand-by anlaşması çerçevesinde uygulanan istikrar politikaları ve sağlanan kredilerle bu amaçları kısa dönem içinde gerçekleştirmek pek zor olmamıştır. Para arzının kısılması, Türk lirasının yüksek oranda devalüe edilmesi, kamu harcamalarının sınırlandırılması, ücretlerin kontrol altına alınması, KİT ürünleri fiyatlarının yükseltilmesi, fiyat kontrollerinin ve sübvansiyonların önemli ölçüde azaltılması şeklindeki önlemler dış kredilerle desteklenince her üç amaca ulaşmada başlangıçta olumlu sonuçlar alınmıştır. Piyasada yokluğu çekilen mal ve karaborsa kalmadığı gibi, enflasyon, ödemeler dengesi ve büyüme hızı cephelerinde de öngörülen olumlu gelişmeler ilk yıllarda sağlanmıştır (Bkz. Tablo 1).

Tablo 1

Yıllar	Enflasyon Oranı (%)	Dış Ticaret Açığı (Milyon \$)	Büyüme Hızı (%)
1980	107.2	4999.3	- 1.1
1981	36.8	4230.5	4.2
1982	25.2	3096.5	4.6

Ancak Türk ekonomisinin sorunu sadece kısa dönemli bir denge arayışı değildi ve olamazdı. Çünkü ekonomimizin bazı yapısal nitelikli sorunları vardı ve bunlar belli ölçüde çözüme kavuşturulmadıkça uzun dönemli bir istikrarın korunabilmesi açısından bir tehdit unsuru olma özelliğini devam ettirmekteydiler. Denilebilir ki bu sorunlar daha önce de mevcut olduğu halde ekonomi rayından çıkmamıştır. Öyleyse bunlara özel bir önem atfedip düzeltilmeleri için bir çaba göstermek gereklidir? Gerçekten bu tür sorunlarımızın mevcudiyeti 1970'li yılların sonlarındaki ölçüde bir bunalıma yol açmamıştır. Bunu bu sorunların kriz denebilecek boyutlara henüz ulaşmamış olmasına veya, daha yerinde bir anlatımla, bu boyutlarda bir krize varılması sonucunu yaratacak politikalardan sakınılmasına atfetmek gerekir kanaatindeyim. Fakat bu sorunlar bu boyutlarda devam ettiği sürece kalıcı bir istikrar sağlanamayacak, iktisat politikaları ile başvurulan küçük zorlamalar dahi derhal ekonomiyi bunalıma sokabilecekti. Bu nedenle bu sorunların hafifletilmesi yönüne gidilmesi bir zorunluluk haline gelmişti.

Bu sorunların neler olduğuna kısaca değinmek bugünkü istikrar politikalarının çerçevesini ve karakterini anlamak bakımından yararlı olacaktır. Tarım sektörü açısından istikrar politikaları özel önlemler getirmediği için bu konuda ayrıntıya girmek gerekmemektedir. Tarımın tabiat şartlarına bağlılığının, makinalaşma derecesindeki yetersizliğinin, mülkiyet yapısındaki ve işletme büyüklüklerindeki olumsuzlukların hızlı şehirleşme ve malların dağıtım kanallarındaki tıkanıklıklarla birlikte her an için bir istikrarsızlık unsuru olduğu ve hala da olmaya devam ettiği söylenebilir. Sanayi sektöründe ise ithal ikamesi yoluyla belli bir aşamaya varılmış olmasına rağmen üretim, maliyet ve kalite yapısı nedeniyle bu sanayi dünya piyasalarında, birkaç sektör dışında, rekabet edebilir olmak-

tan uzak, teşvik edilmediği takdirde döviz kazandırıcı hale gelemeyecek olan bir sanayi idi. 1980'li yıllara kadar ihracattan sağlanan dövizlerin ancak düşük bir yüzdesi sınai mal ihracından elde edilebilirken ithalatın büyük bir bölümü bu faaliyetin sürdürülmesine yönelik harcamalardan oluşuyordu (Tablo 2). Yani sanayimiz, mevcut politikalarla, döviz kazandırmaktan çok döviz tüketen bir sanayi idi. İhracatın ve dış ticaretin GSMH içindeki payının düşüklüğü Türk ekonomisini adeta bir kapalı ekonomi hüviyetine sokarken ihracatın ithalatı karşılama oranına ve dış ticaret açıklarına bakıldığında (Tablo 3), başkaca bir önlem alınmadığı takdirde, kısa bir süre sonra ekonominin tekrar döviz darboğazı içine düşmesi adeta kaçınılmazdı. Bu ise sanayileşmenin ve iktisadi gelişmenin tekrar akamete uğraması, sağlanmış olan iktisadi ve hatta siyasi istikrarın yeniden bozulması için yeterli bir nedendi.

Tablo 2

Yıllar	1. İhracat (Milyon \$)	2. Sınai Mal İhracatı (Milyon \$)	2/1 (%)	3. İthalat (Milyon \$)	4. Ham Petrol Hariç Sınai Mal İthalatı (Milyon \$)	4/3 (%)
1977	1753.0	586.4	33.5	5796.3	4421.0	76.3
1978	2288.2	621.3	27.2	4599.0	3413.7	74.2
1979	2261.2	785.5	34.7	5069.4	3965.2	78.2
1980	2910.1	1047.4	36.0	7909.4	4762.4	60.2
1981	4702.9	2290.1	48.7	8933.4	5330.4	59.7
1982	5746.0	3429.4	59.7	8842.5	4927.3	55.7
1983	5727.8	3658.2	63.9	9235.0	5655.4	61.2
1984	7133.6	5144.6	72.1	10756.9	6695.1	62.2
1985	3639.9	2766.9	76.0	5018.7	3062.8	61.0

(6 Ay)

Kaynak: TCMB, Üç Aylık İstatistik Özetleri, Mart 1983, Eylül 1985.

Tablo 3

Yıllar	İhracat GSMH (%)	Dış Tic. GSMH (%)	İhracat İthalat (%)	Dış Tic. Açığı (Milyon \$)	Dış Tic. Açığı Dış Tic. Hacmi (%)
1977	3.8	15.8	30.2	4043.3	53.6
1978	4.3	13.1	49.8	2310.8	33.6
1979	3.4	11.6	44.6	2808.2	38.3
1980	5.0	18.3	36.8	4999.3	46.2
1981	8.1	23.4	52.6	4230.5	31.0
1982	10.7	27.5	65.0	3096.5	21.2
1983	11.3	29.7	62.0	3507.2	23.4
1984	14.2	36.2	66.3	3623.3	20.3
1985 (6 Ay)	—	—	72.5	1378.8	15.9

Kaynak: DİE, Aylık İstatistik Bülteni ve TCMB, Üç Aylık İstatistik Özetleri,
Mart 1983 ve Eylül 1985.

Sanayileşme ve hızla büyüme çabalarının zorunlu kıldığı altyapı hizmetleri açısından da manzara bozuktu. Türkiye'de 1981'de toplam elektrik enerjisi ihtiyacının ancak % 71'i iç üretimle karşılanabiliyordu ⁽¹⁾. Demiryollarının % 54'ü teknik ömrünü doldurmuş, % 70'inde rayların yenilenmesi gerekiyordu. Kilometrekareye düşen karayolları Bulgaristan'da 352 m., Yunanistan'da 270 m., Federal Almanya'da 4170 m. iken Türkiye'de sadece 77 m. idi ⁽²⁾. 1977'de dış ticaretimize konu olan malların % 95'i denizyolu ile taşınırken bunların sadece % 28'i Türk gemileriyle taşınabiliyordu ⁽³⁾.

Öte yandan, ekonominin başka köklü sıkıntıları da vardı. İç tasarruf oranı düşmekteydi: Planlı dönemin başı olan 1963 yılındaki % 12.5 düzeyinden 1973'de % 20.2 düzeyine kadar çıkartılabilmiş olan oran 1979 ve 1980'de % 16.3 düzeyine kadar düşmüştü ⁽⁴⁾. Kaynak kıtlığı ekonomik faaliyetlerin düşük düzeyde seyretmesinde rol oynayan çok önemli bir faktör haline gelmişti. Vergilerin ve konsolide bütçe gelirlerinin artış hızı yavaşlamış, hatta bazan reel gerilemeler göstermiş, bütçe açıkları artarak 1979'da GSMH'nın % 6.2'sine varmıştı. Bankaların kredi imkânları reel olarak ve GSMH'ya oranla daralmıştı (Tablo 4).

(1) DPT, 1982 Programı, s. 274 ve 277.

(2) İsmet Ergün (1981), s. 141-144.

(3) T. Çubukçu (1983 a) s. 17.

(4) DPT, .IV. Beş Yıllık Kalkınma Planı, , 1979-83, s. 162, Tablo ek 9; DPT, 1979, 1980, 1981 Programları.

Ekonominin iç ve dış finansman olanakları böylesine daralmış, altyapı yetersizlikleri önemli boyutlara varmışken devlet, 1979 yılında yürürlüğe koyduğu IV. Beş Yıllık Kalkınma Planı ile, yıllık % 8 büyüme öngörebilecek kadar gerçeklerden uzak bir yaklaşım içinde, iktisadi hayata irrasyonel müdahalelerden kendini alıkoyamayan bir kurum haline gelmiştir.

Tablo 4

Yıllar	Vergilerdeki Reel Artış- lar (%) (x) (xx)	Konsolide Bütçe Ge- lirlerinde Reel Artış- lar (%) (x) (xxx)	Bütçe Açıkları GSMH (%) (xxx)	Mevduat, Kalkınma ve Yatırım Banka- larının Reel Kredi Hacmi (Milyar TL)	Mevduat, Kalkınma ve Yatırım Banka- larının Nominal Kredi Hacmi GSMH (%)
1975	30.8	37.3	1.3	—	—
1976	17.7	17.5	2.0	—	—
1977	6.9	4.6	6.1	65.6	37.0
1978	— 4.4	6.6	4.2	53.5	31.1
1979	0.6	4.2	6.2	47.3	26.4
1980	— 10.6	— 17.0	3.6	37.6	21.6
1981	16.0	12.3	1.8	44.8	23.9
1982	— 12.6	— 15.7	1.2	49.1	24.6
1983	13.8	26.8	3.3	49.7	24.6
1984	— 19.2	— 6.7	5.0	42.1	19.9

Kaynak: Maliye Bakanlığı, Aylık Ekonomik Göstergeler; IMF, Financial Statistics Yearbook 1984, s. 583; TCMB, Üç Aylık İstatistik Özetleri, Mart 1983, Eylül 1985.

(x) 1982 ve sonraki yıllar TCMB, Yıllık Rapor 1984, sayfa 128'den.

(xx) Reel gelişmelerin hesaplanmasında Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı Toptan Eşya Fiyatları Endeksi kullanılmıştır.

(xxx) Bütçe açıkları ile ilgili veriler IMF standartlarına göre olup 1982 ve sonraki yıllar TCMB, The Republic of Turkey, March 1985, sayfa 12'den alınmıştır.

Bütün bunlar gözönünde bulundurulduğunda istikrar programının kısa dönemli amaçlar ile yetinmesi yeniden 1980 öncesine benzer bir ortama dönülmesine yol açacaktı. Fiyat istikrarının kısa dönemde sağlanmasına karşın katlanılacak işsizlik artışı, düşük düzeydeki büyüme hızı ve gelir dağılımındaki bozulma, çoğu gelişmekte olan ülkelerde şimdiye kadar uygulanan klasik istikrar programlarının sürdürülmesine tepkiler doğurmuş ve enflasyonda belli bir başarı sağlandıktan sonra tekrar eski uygulamalara dönülmesine ve yeniden enflasyonla karşılaşılmasına yol açmıştır. Bu nedenle, daha önceki

bir çalışmamızda da belirttiğimiz gibi, enflasyon açısından asıl sorun fiyat istikrarının kısa dönemde sağlanması değil, orta ve uzun dönemde bu istikrarın korunmasıdır (5). Bilindiği gibi, yüksek istihdam ve hızlı büyüme ile fiyat istikrarı arasında, Phillips eğrisi anlayışı içinde, kısa dönemde mevcut olan tercih uzun dönemde ortadan kalkabilmektedir. Böylece, istikrar programının getirdiği yüklerden kurtulmak için genişletici politikalara yönelip yeniden zorlamalara başlandığında, enflasyon beklentilerinin yol açtığı akselerasyon süreci çerçevesinde bu defa fiyatlarda tırmanma yanında ayrıca yaygın işsizlik ve düşük büyüme hızı ile karşılaşmakta, yani stagflasyon ortamına girilmektedir. Enflasyonun yeniden canlanması ise yarattığı tüm olumsuzlukları, belki de sorunların boyutlarını genişleterek, yeniden beraberinde getirmektedir. Türkiye de bu devrevi sorunları yaşamış, 1950'den bu yana hemen hemen her on yılda bir ekonomik krize girmiştir ve her defasında katlanılması gereken işsizlik ve enflasyon düzeyi yükselmiştir.

Şu halde, başlangıçta kısa dönemli amaçlar olarak görülen enflasyon ve ödemeler dengesi sorunları, esas itibarıyla uzun dönemli ve kapsamlı bir yaklaşımı gerektiren ve birbirleriyle karşılıklı etkileşim içinde olan sorunlardır. Türkiye'de şimdi uygulanan istikrar programı da statik olmayıp dinamik bir karakter taşıyan ve yapı değişikliğine yönelik bir istikrar programıdır (6).

Yukarıdaki değerlendirmelerimizi bir başka şekilde ifade edersek, enflasyonla mücadelede, çözümün kalıcı olması için, talebin kontrolü yanında enflasyonun arz yönü ile olan kuvvetli ilişkisini görmek ve önlemleri buna göre almak gerekmektedir (7). Arz meselesi gündeme gelince ise iç üretimin gerçekleştirildiği koşullar yanında ithal kapasitesinin büyüklüğü gözönünde bulundurulmalıdır. 24 Ocak 1980'de yürürlüğe giren politikaların önemli bir kısmının kısa dönemli amaçlara sahip bir karakterde olduğunu görüyoruz. Bu tarihte henüz kapsamlı uygulamalara geçilmemiş olmasına rağmen, başlatılan uygulamaların bazılarının da sözünü ettiğimiz iç üretim koşullarına ve ithal kapasitesine yönelik önlemlerin ilk habercileri olduğu gözden kaçmamalıdır. Nitekim, fiyat kontrollerinin ve sübvansiyonların önemli ölçüde kaldırılması, gelecekte piyasa mekanizmasına ağırlık veren, rekabeti geliştirerek ekonomiyi rasyonalize etmeye çalışan uygulamaların başlangıcını oluşturmuştur. İhracata yönelik üretimde bulunmak üzere ithal edilecek hammadde ve ara mallarından gümrük vergisi alınmaması, ihracat kredilerinde vergi, re-

(5) Bkz. Tuğrul Çubukçu (1983)(b).

(6) İstikrar politikalarının yapısal değişmeye yönelik özelliklerini vurgulayan bir eser için Bkz. O. Ulogay (1984). Türk ekonomisinin sorunlarının parasal olduğu kadar yapısal da olduğunu düşünerek IMF'nin uzun bir stand-by anlaşması istediği hakkında Bkz. O. Okyar (1983). Yapı değişikliğini yukarıda belirttiğimiz sorunların çözümünü anlamında almayıp, yeniden yapılaşma (restructuring) çerçevesinde ve bir sanayileşme politikası ağırlıklı olarak değerlendiren ve bu nedenle istikrar politikalarının yapısal değişmeye yönelik olmadığını savunan bir görüş için ise Bkz. Ş. Pamuk (1984). Ayrıca benzer bir değerlendirme için Bkz. S. Demirel (1985).

(7) Enflasyonun arz yönüyle ilişkisi için Bkz. T. Çubukçu (1983) (b).

sim, harç muafiyeti, gerçekleştirilen ihracat karşılığında transfer ve mahsup hakkı tanınması uygulamaları da Ocak 1980'de başlatılmıştır (8). 24 Ocak 1980'de yapılan ve bazılarına göre gereğinden fazla olan % 48.6 oranındaki devalüasyonla yetinilmeyip, günlük kur ayarlamaları sistemine henüz geçilmediği halde, Aralık 1980'e kadar % 27.5 oranında daha devalüasyona gidilmesi de ayrıca dikkate değerdir (9).

24 Ocak kararlarını alan siyasi iktidar kendisinden önceki hükümetler gibi oy kaygısından kurtulmuş değildi. Ancak 12 Eylül 1980'deki askeri müdahale ile iş başına gelen hükümet, yoğun anarşi dolayısıyla ülkenin yuvarlandığı uçurumdan onu çekip çıkarmakla geniş halk kesimlerinin desteğini arkasında bulmuş, böylece ekonomik önlemler alanında da bir hareket serbestiyeti kazanmıştır. Bu suretle kemer sıkma politikalarının sevimsiz etkileri karşısında hemen bir geriye dönüş telaşına düşmek şöyle dursun, aksine, daha cesur ve kapsamlı ekonomik önlemlere yönelme olanağı elde edilmiştir. 24 Ocak kararlarının alındığı tarihteki teknik heyetin bu yeni hükümette görev almış olması da bu yaklaşımda önemli bir etken olmuştur.

Gerçi bu tür önlemlerden birisi olan faiz politikasında serbestiyete yönelik daha 1 Temmuz 1980 tarihinde başlatılmıştı. Ancak, hatırlanacağı gibi, 6 aylık vadeli mevduat faizi Temmuz 1980'de sadece % 12'den % 15'e, 1 yıl vadeli mevduatın ise % 20'den % 33'e yükseltilmişti. O tarihte yıllık % 100'leri bulan enflasyon oranı karşısında bu faiz oranlarının henüz reel faiz sağlamadığı görülmektedir. Faiz oranlarının önemli ölçüde yükseltilerek fiyat artışlarının üzerine çıkması gerçekte 1981 yılında gerçekleşmiştir. 6 ay vadeli mevduata ödenen faiz oranı 1981 yılının Ocak ayında % 32'ye, Şubat ayında % 42'ye ve Temmuz ayında % 50'ye çıkarılmıştır (10).

Keza döviz kuru politikasındaki dramatik değişme de 1981 yılında başlatılabilmiş, 1 Mayıs 1981 tarihinde günlük kur ayarlamaları sistemine geçilmiştir. İthalatı kontrol altına alıp ihracatı artırmada ve böylece dış ticaret açığının azaltmada kullanılacak politikaların başlıcalarından birisi olarak görülen döviz kuru politikasındaki bu değişme başka açılardan da anlamlı olmuştur. Dış ticaretimizin önemli bir kısmını gerçekleştirdiğimiz gelişmiş batı ülkelerindeki gelişmelere paralel olarak sabit kur sisteminden esnek kur sistemine geçilmesi, dünya ekonomisiyle bütünleştirilmeye çalışılan Türk ekonomisinin parasının konvertibilite özelliğine sahip kılınması için bir başlangıç oluşturması ve ekonomideki diğer fiyatlar gibi dövizin fiyatının da mümkün mertebe arz talep koşulları içinde belirlenmesi zihniyetine yaklaşılmaması bu politikayı anlamlı kılan başlıca hususlardır.

(8) Resmi Gazete, 25 Ocak 1980.

(9) 25 Ocak 1980'de 1 \$ = 47.10 TL iken 1 \$ = 70.00 TL'ye, 4 Ağustos 1980'de 1 \$ = 80.00 TL ve 10 Aralık 1980'de 1 \$ = 89.25 TL'ye çıkarılmıştır.

(10) T.C. Merkez Bankası, Üç Aylık İstatistik Özetleri, Haziran 1985, s. 8.

Bu politikalar kadar ve belkide daha önemli bir uygulama olarak 1980 yılında başlayıp 1983 sonu-1984 başında Türk Parasının Kıymetini Koruma Mevzuatında ve Dış Ticaret Rejiminde yapılan değişikliklere kadar süren gelişmeleri kaydetmek gerekir ⁽¹¹⁾. Daha Ocak 1980'de ihracatı teşvik amacıyla alınan bazı kararlardan yukarıda söz etmiştik. Fakat, ihracatı teşvik ve dış ticaret rejiminde liberalleşme eğilimi giderek hızlanmış, Ocak 1981'de ihracata ve ihracata yönelik yatırımlara ek teşvikler verilmiş, Kotaya Tabi Mallar Listesi kaldırılmış, ithalatı daha az sınırlayıcı 1 no.lu Liberasyon Listesi genişletilmiştir. Mayıs 1981'de ihracatta vergi iadeleri kategorik olarak tüm mallarda 5 puan artırılmış, ihracat formaliteleri azaltılmış, vergi iadesinden yararlanma imkânları genişletilmiştir. 1982 dış ticaret rejimi ile ihracatta lisans zorunluluğu olan mal adedi 25'den sadece 2'ye indirilmiş, 1 no.lu Liberasyon Listesi oluşturularak ithalatın liberalleştirilmesi eğilimi sürdürülmüştür. 1983'de yabancı ülkelerle mal karşılığı yapılan ticarete son verilip bütün ithalat işlemlerinin konvertibl dövizlerle yapılması esası getirilmiştir. Nihayet, Aralık 1983 ve Ocak 1984'de yapılan düzenlemelerle ithalat listeleri ayrı başlıklarla yeniden oluşturulmuş, gümrük ve istihsal vergileri değiştirilmiş, döviz tutma ve kullanma konusunda geniş marjlar tanınmış, ihracatçı sermaye şirketleri uygulamasına geçilerek ihracatta vergi iadelerinin kademeli olarak azaltılması öngörülmüştür.

1980 yılından günümüze kadar iktisat politikaları açısından bakıldığında ne kadar aynı doğrultuda, birbirini takip eden bir politikalar demeti ile karşı karşıya olduğumuz kolayca görülmektedir. İlginçtir ki, gelişmekte olan ülkelerde örneğine ender rastlanabilecek bir şekilde, bu politikalar 1980 başından itibaren iş başına gelen 3 değişik hükümet döneminde, yönünden sapmadan ve tedrici bir gelişme süreci içinde devam ettirilmiştir. Bu suretle bazı ekonomik sorunları oldukça hafifletmek mümkün olabilmiş, fakat bazı diğer alanlarda giderek yoğunlaşan sıkıntılarla karşılaşmaya başlanmıştır. Yukarıdaki tablolar incelendiğinde görüleceği gibi, 1980 öncesinde bozuk olan genel ekonomik göstergelerden bazılarında belirgin iyileşmeler sağlanmıştır. Ancak enflasyonun devam etmesi karşısında bir "trade-off" düşüncesi hemen akla gelmektedir. Daha önce yüksek istihdam düzeyinin ve büyüme hızının sürdürülmesi için enflasyona katlanmak gerekirken bu defada ödemeler dengesini kurmak ve ekonomiyi rasyonalize etmek için enflasyonu yaşamak gerektiği söylenebilir ⁽¹²⁾. Bu ise istikrar programının amaçları arasında uzun dönemde mevcut olacağı düşünülen uyumun kısa dönemde bulunmadığını göstermektedir. Diğer bir deyişle, uzun dönemde birbirlerini destekleyecekleri düşünülen amaçlar kısa dönemde birbirleriyle çatışmışlardır. Kanaatimce bu çatışan amaçlar arasında birinci öncelik, iktidarların her türlü aksi iddialarına rağmen ve özellikle 1981

(11) Bu gelişmeleri anlatan bir çalışma için Bkz. F. Şenses (1983).

(12) 30 Kasım 1985'deki İcraatın İçinden programında Başbakan Özal bunu açıkça vurgulayarak "her nimetin bir bedeli vardır; ekonomimizin geleceği için nispi bir hayat pahalılığı yaşanmaktadır" demiştir.

sonrasında, enflasyonu önlemeğe değil, ihracatı artırmaya ve diğer alanlardaki denge-
sizlik ve bozuklukları gidermeye verilmiştir ⁽¹³⁾. Fakat, başlangıçtaki çok ivedi ama-
ları veya uzun dönemdeki geniş perspektifli bakış açısı çerçevesinde bu istikrar progra-
mı "kendi içinde tutarlı" olarak değerlendirilmiş olsa dahi, kısa dönemde enflasyonu i-
kinci plana ittiği sürece tutarlılığını yitirmekte ve, bozulan gelir dağılımı ve artan işsiz-
lik de eklenince, sürdürülme şansını giderek kaybetmektedir. Bu durumda istikrar poli-
tikalarının uzun dönemde tutarlı olduğundan söz etmenin de anlamı kalmayacaktır.

Şu halde yazımızın bu aşamasında konumuz uygulanan istikrar politikalarının
kısa dönemde enflasyonu azaltma amacına nasıl ters düştüğü noktasında düğümlenmek-
tedir. Bu konunun çeşitli yönleri üzerinde birçok yazarlarca daha önceleri epeyce du-
ruldu ise de biz de burada sistemli, kapsamlı ve dengeli bir inceleme yapmakta yarar
görüyoruz. Konuya para politikasından başlamak sanıyoruz yerinde olacaktır.

III – EKONOMİK AMAÇLAR ARASINDAKİ ÇATIŞMALAR

Bilindiği gibi, enflasyon çok yönlü bir olaydır. Fakat enflasyonla mücadelenin
temelinde para arzının kontrolü yatmaktadır. İster maliyet unsurlarına, yapısal bozuk-
luklara ve arz tıkanıklıklarına, isterse dışardan gelen etkilere dayalı olarak enflasyon
olayı açıklanmaya çalışılsın, aşırı parasal genişleme olmadıkça enflasyon ortaya çık-
maz. Bu nedenle enflasyonla mücadele edilirken para arzının kontrol altına alınması
bir ön koşuldur. Ancak sadece para arzını kısıp talebi kontrol etmeye çalışan istikrar
politikaları gelişmiş ülkelerde dahi geçerliliğini yitirmiştir. Zira, sözkonusu enflasyon
baskısı yaratan unsurlar zamanla para arzı artışlarını zorlayarak tekrar fiyat yükselişle-
rine yol açabilmektedirler. Öyleyse, bir yandan para arzı kontrol altına alınırken, bir
yandan da yeniden para arzı artışlarını zorlayabilecek etkilerin ortadan kaldırılmasına
yönelik uzun dönemli politikalara başvurmak gerekmektedir ⁽¹⁴⁾.

Türkiye'de uygulanan istikrar programı da bu düşünce çerçevesinde, kapsamlı ve
uzun dönemli bir bakış açısı içinde oluşturulmuş bir programdır. Yukarıda sözünü et-
tiğimiz fiyat, faiz, kambiyo ve dış ticaret politikaları yanında başlangıçta hiç yeterli
olmayıp, 1985 yılı başında yürürlüğe konulan Katma Değer Vergisi ile bir anlam kaza-
nan maliye politikasını da gözönüne alırsak, bazı sığ analizlerde ileri sürüldüğü gibi, sa-
dece basit bir parasal yaklaşımla sorunun çözümlenmeye çalışılmadığı açıkça görül-
mektedir. Ama acaba ön koşul niteliğinde olan para arzının kısılması konusunda ne öl-
çüde başarılı olunabilmiştir? Tablo 5'den de görüleceği gibi para arzı artış hızının an-
lamlı ölçüde azaltılabilmesi 1981 yılından itibaren mümkün olabilmiştir. Fakat bu ta-

(13) Galiba ilk defa Başbakan Özal Eskişehir Sanayi Odasında ekonomide birinci dere-
cede önem taşıyan sorunun ödemeler dengesi sorunu olduğunu söylemiştir. Cum-
huriyet, 2 Aralık 1985.

(14) Bu noktada Türkiye'de de tartışılmış olan ve enflasyonla mücadele stratejisi açı-
sından hayati önemi olan para arzının endojenliği ve egzogenliği konusuna gelin-
mekte ise de şu anda saptamaya çalıştığımız husus açısından buna yer vermeyi
fazla yararlı görmemekteyiz.

rihten itibaren gerçekleşen artış hızlarına bakıldığında oranların yine de oldukça yüksek olduğu gözden kaçmamalıdır. Hele, bu artış hızlarını her yılki enflasyon oranları ile karşılaştırmalı olarak değerlendirsek para politikasının 1982 yılında sıklığı bir yana, önemli bir reel genişleme dahi getirdiği dikkatle izlenmelidir. Vergilerin ve konsolide bütçe gelirlerinin reel gerilemeler gösterip bütçe açığının tekrar GSMH'nin % 5'i gibi yüksek boyutlara vardığı bu dönemlerde (Bkz. Tablo 4) para arzı artışlarını azaltmak pek tabii mümkün olamamaktadır.

Tablo 5

Yıllar	Dolaşımdaki Paranın % artışı	Dar Para (M_1) % artışı	Geniş Para (M_2) % artışı	Enflasyon Oranı
1977	48.2	39.1	34.4	24.1
1978	49.0	35.6	34.7	52.6
1979	53.2	56.7	60.9	63.9
1980	51.1	58.4	67.1	107.2
1981	29.0	38.1	85.6	36.8
1982	46.8	38.1	56.0	25.2
1983	32.9	44.6	28.8	30.6
1984	35.1	13.1	56.1	52.0
1985	30.6	2.8	19.1	18.5
(6 Ay)				

Kaynak: TCMB, Üç Aylık İstatistik Özetleri, Mart 1983, Eylül 1985; Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı, Fiyat İndeksleri, Eylül 1985.

Para arzının GSMH artışı ve ekonominin parasallaşması karşısında ortaya çıkan ilave nakit ihtiyacı yanında fiyat artışları dolayısıyla beliren ihtiyacı da karşılayacak bir genişleme göstermesi ilk bakışta yadırganmayabilir. Ancak para politikasının enflasyonu geriletmede öncülük edebilmesi için para arzı artışlarının fiyat artışlarına pasif uyum gösteren bir halden çıkartılıp fiyat artışlarını belirleyen bir büyüklükte tutulması gerekir. Para arzı artışlarını her yılki enflasyon oranlarını da gözeterek düzenlemek, para politikasına enflasyonu kontrol altına alma yanında ekonomik faaliyetleri belli bir düzeyde sürdürme görevinin de verilmesi demektir. Bu ise enflasyonun kontrolundan taviz vermek ve bunun yerine diğer başka ekonomik amaçları gözetmek ile eşanlamlıdır. Şüphesiz bunu belirtmekle diğer ekonomik amaçların bir yana bırakılmasının ve son derece katı bir para politikası uygulanmasının daha doğru olacağını söylemek istemiyoruz. Burada sadece 1980 sonrasında sıkı para politikasının ancak belli limitler içinde gerçekleştirilebildiğini saptayarak ekonomik amaçlar arasındaki çatışmaları vurgulamak istedik. Amaçlar arasındaki çatışmaları uygulanan diğer politikaların

getirdiği sonuçları izleyerek daha kolay görebiliriz. Örneğin, para politikasının etkilerini öteki bazı politikaların etkilerinin nasıl kısmen nötralize ettiğini ele alalım. Uygulanan reel faiz ve esnek kur politikaları, sık sık yapılan petrol ve KİT zamlarıyla birlikte, ülkede enflasyon beklentilerinin yüksek düzeyde kalmasında rol oynayan başlıca faktörler olmuşlardır. Halbuki, paranın dolaşım hızı enflasyon beklentilerine bağlı olarak artmakta ve mevcut para stoku kendisinden beklenenin daha üstünde bir işleme aracılık ederek iktisadi faaliyetlerin arzulanının ötesinde genişlemesine yol açmaktadır. Bu suretle faiz, kur ve fiyat politikalarıyla varılmak istenen amaçlarla enflasyonu kontrol altına alma amacı arasında bir çatışma belirmiş olmaktadır.

İstikrar programını kısa dönemde "kendi içinde tutarlı" olmaktan çıkaran diğer belli başlı unsurları yine faiz, kur, fiyat ve teşvik politikalarının getirdiği öteki sonuçlar içinde görebiliriz.

Faiz politikasından beklenen başlıca görevler şunlardı: a) Atıl kalmış veya spekülatif alanlara kaymış fonları bankalara çekerek üretken alanlara sevk etmek, b) Tasarrufları artırıp harcamaları kısmak, paradan kaçış eğilimini durdurmak, c) İç talebi kısarak üretim fazlasını ihracata yöneltmek, d) İşletmelerin öz kaynak/yabancı kaynak oranını yükselterek finansman yapılarını sağlamlaştırmak, kredi talebini azaltarak arz talep dengesini kurmak. Bütün bunların gerçekleştirilmesi ise enflasyonu yavaşlatma, iç üretim koşullarını rasyonalize etme, ihracatı artırarak ithal kapasitesini yükseltme şeklinde genel ekonomik amaçlara hizmet edecek idi. Ancak bu amaçlardan bir kısmına ulaşılmış, bazılarına ise ulaşılamamıştır.

Faiz politikası, bankalardaki mevduatı artırarak ekonomiye kaynak kazandırma işlevini oldukça iyi bir şekilde yerine getirmiştir. Özellikle vadeli mevduattaki yüksek artışlar sayesinde toplam mevduat 1980 başına kıyasla 1984 sonuna kadar 11.4 katına çıkmıştır (Tablo 6). Aynı dönemde üretken alanlara sevk edilebilecek fonlarda reel bir artış sağlandığı görülür. Ancak bunu tasarrufların artırıldığı şeklinde yorumlamak mümkün değildir. Nitekim, özel tasarrufların GSMH'ya oranı artmamış, bilâkis 1980'deki % 10.6 düzeyinden 1983' de % 9.2 düzeyine kadar gerilemiştir (Bkz. Tablo 7). Mevduat faiz oranlarının yükseltilmesi kişi ve kurumların portföy dengesini değiştirerek nispi

Tablo 6

Yıllar	Vadesiz Mevduat(x) (Milyar TL)	% Artış	Vadeli Mevduat (Milyar TL (x))	% Artış	Toplam Mevduat Mevduat(x) (Milyar TL)	% Artış
1977	146.1	—	34.4	—	180.5	—
1978	189.8	29.9	44.4	29.1	234.2	29.8
1979	300.8	58.5	83.3	87.6	384.1	64.0
1980	486.5	61.7	177.9	113.6	664.4	73.0
1981	691.4	42.1	665.2	273.9	1356.6	104.2
1982	930.1	34.5	1212.2	82.2	2142.3	57.9
1983	1393.5	49.8	1347.4	11.2	2740.9	27.9
1984	1455.0	4.4	2939.4	118.2	4394.4	60.3

(x) Resmi mevduat ve bankalararası mevduat hariç

Kaynak: TCMB, Üç Aylık İstatistik Özetleri, Mart 1983 ve Eylül 1985 sayıları.

getirisi artmış bir servet unsuru olarak mevduat lehine bir dönüştürme işlemine yol açmıştır. Bunu ise tasarruf artışı şeklinde yorumlamak yerine paradan kaçışın önüne geçilmesi şeklinde düşünmek daha doğru olur. Ülkemizde çeşitli harcama kalemlerinin faiz oranları karşısındaki esneklikleri ile ilgili ciddi ampirik çalışmalar yapılmamıştır. Fakat global rakamlara bakıldığında uygulanan yüksek faiz politikasına rağmen özel tüketim harcamalarının GSMH içindeki payı yükselmiştir. Bunda ödenen yüksek faizlerin bir bölümünün tüketime yönlendirilmesinin de etkisi vardır. 1984 yılında 1.3 trilyon lira tutarındaki faiz ödemelerinin önemli bir kısmının bankalarda bırakılmıyarak harcandığı düşünülürse faiz politikasının iç talebi kısmak yerine giderek genişletici etki yarattığı söylenebilir ⁽¹⁵⁾.

Öte yandan, 1980-84 döneminde yatırımların GSMH'ya oranı düşmüş ve bu düşüşte asıl etkili olan faktör özel sabit sermaye yatırımlarının düşüşü olmuştur (Bkz. Tablo 7).

(15) Bankacılık çevrelerindeki genel kanıya göre mevduat faizlerinin yarısı kadarı bankalarda kalmaktadır. Bkz. Tuncay Artun (1985).

Tablo 7

Yıllar	Özel Tas. GSMH	Özel Tüketim GSMH	Yatırımlar GSMH	Özel Sabit Sermaye Yat. GSMH	Kamu Sabit Sermaye Yat. GSMH
1980	10.6	71.9	21.4	8.6	10.9
1981	9.4	71.3	21.5	7.2	11.7
1982	9.2	71.1	20.3	7.3	11.5
1983	9.2	73.3	20.7	7.5	11.5
1984	11.3	74.4	20.1	7.5	10.8

Kaynak: TCMB, Yıllık Rapor 1984 s. 99.

Yüksek mevduat faizleri dolayısıyla kredi maliyetleri de yükseldiğinden işletmelerin kredi talebinin azalması daha çok yatırıma yönelik harcamalarda etkisini göstermiştir. Fakat yüksek enflasyon nedeniyle artan işletme sermayesi ihtiyacı için yine yoğun kredi talebi devam etmiştir. Bir kısım işletmeler özkaynaklarını artırarak yüksek kredi maliyetlerinin olumsuz etkilerinden kendilerini kurtarabilmiş ise de, özkaynaklarını yeterince artıramayan işletmeler yükselen borçları dolayısıyla daha da krediye muhtaç duruma düşmüşlerdir. Halbuki mevduat, kalkınma ve yatırım bankalarının kredi hacmi reel olarak ve GSMH'ya oranla ancak sınırlı artışlar kaydetmiş, 1984'de ise düşmüştür (Bkz. Tablo 4). 1980-84 döneminin nispi kredi hacmi 1977-79 dönemininkinin sürekli altında kalmıştır. Dolayısıyla, kredi talebi ile kredi arzı arasındaki açık, artan mevduatlarla banka kaynaklarının önemli ölçüde genişlemesine rağmen, kapatılamamıştır. Kabul etmek gerekir ki faiz politikasıyla yüksek mevduat artışları sağlanmamış olsaydı kredi hacmini bu ölçüde geliştirmek dahi mümkün olmayacaktı. Bu ise daha fazla ekonomik durgunluk ve işsizlik yanında büyük bir mali bunalımı beraberinde getirecekti. Fakat kredi arz ve talebi arasında yeterli bir dengenin kurulamayışı faiz oranlarının düşürülemeyişinde enflasyonun yüksekliği yanında ilave bir etken olarak ortaya çıkmıştır. Böylece bu iki etken bir kısır döngünün yerleşmesine de neden olmuştur. Şöyle ki, kredi maliyetlerinin yükselmesiyle artan birim maliyetleri fiyatlara yansıtılmış, fiyatlar yükseldikçe faiz oranları düşürülememiş, faiz oranlarının yüksekliği ise finansman maliyetleri yoluyla tekrar fiyatları zorlamıştır.

Yukarıdaki analizden anlaşılan özetle şudur: Faiz politikası enflasyonun kontrol altına alınması amacına hizmet etmekten ziyade, gerek talep gerekse maliyetler ve arz yönünden ona ters düşmüştür. Bunu 1985 yazında farketmeye başlayan hükümet, mevsimlik nedenlerin de katkılarıyla fiyat artışlarında bir yavaşlama görülmesinden yararlanarak, Temmuz ve Ağustos aylarında faiz oranlarını düşürme yoluna gitmiştir.

Diğer yandan döviz kuru ve ihracatı teşvik politikaları da enflasyonu besleyen unsurlar taşımaktadırlar. 1980'den bu yana dolar karşısında Türk Lirası istisnasız her

yıl içindeki enflasyon oranının üzerinde değer kaybetmiştir (Tablo 8). Bu gelişme karşısında ihracatımız önemli ölçüde artmış ise de ithalatımız da o denli pahalılaşmıştır. İthalatımızın bileşimini gözönünde bulundurursak bu gelişmenin iç fiyatlar üzerindeki etkisi daha iyi anlaşılır. 1980 yılında ithalatımızın sadece % 2.2'sini tüketim maddeleri oluştururken dış ticaret rejimindeki liberalleşme eğilimine paralel olarak bu oran 1984'de % 4.4'e çıkmıştır ⁽¹⁶⁾. Ama yine de ithalatın geriye kalan % 95'in üzerindeki bölümü ham madde, aramalı ve yatırım mallarından oluşmaktadır. Dolayısıyla, pahalılaşan girdiler karşısında artan maliyetler sanayinin tekeli veya oligopolist yapısının elverişli şartları içinde fiyatlara yansıtılmış ve bu defa da enflasyon-devalüasyon sarmalına girmiştir. Diğer bir deyişle, enflasyon sürdükçe, ihracatı geliştirmek için gerekli olan Türk Lirasını enflasyon oranının üzerinde devalüe ederek eksik değerlendirme işlemi de sürdürülmüş, bu ise ithalatı pahalılaştırıp enflasyonu körükleyerek yeniden devalüasyon ihtiyacı yaratmıştır. Buna ek olarak yukarıda da sözünü ettiğimiz gibi döviz kuru değişimleri enflasyon beklentilerinin bir türlü dindirilemeyeşinde başlıca etkenlerden birisi olmuş ve dolayısıyla da enflasyonu kontrol amacına aykırı düşmüştür. Kaldı ki ihracat artışı başlı başına iç fiyatları artırıcı bir etki getirmektedir. GSMH'nin hemen hemen yarısı hizmetler sektöründen sağlanmaktadır. Bu sektörün ihracata doğrudan katkısı ihmal edilebilir bir büyüklüktür. Şu anda GSMH'nin % 15'i kadarı ihraç edildiğine göre, bu aslında ticarete konu olan tarım ve sanayi sektörleri üretiminin % 30'u kadarının ihraç ediliyor olması demektir. Bu durumda içerde arz edilen mal miktarında önemli bir kısılma olmuş ve fiyatlar bu gelişme dolayısıyla da artış göstermiştir.

Ancak burada şunu kaydetmekte yarar görüyoruz: Döviz kuru değişimleri bir yandan ithalatı pahalılaştırarak ve enflasyon beklentilerini yükselterek fiyatları olumsuz yönde etkilerken diğer yandan ihracatı artırarak enflasyonun tamamen kontrol dışına çıkmasını önleyici bir etki getirmiştir. Şöyle ki, ihracat artışı ithal kapasitesini genişleterek üretimin sürdürülebilmesi için zorunlu olan girdilerin, pahalı da olsa, hiç olmazsa teminini mümkün hale getirmiştir. Böylece iktisadi büyüme hızına bir ivme kazandırılmış, mal darlığı önlenmiş ve üretim yönünden enflasyonu dizginleyici olumlu bir gelişme sağlanmıştır.

Hangi etkinin daha fazla olduğunu kestirmek ne mümkündür, ne de bunun için özel bir çaba göstermeyi gerekli görüyoruz. Zira, diğer politikaların da bir sonucu olarak, neticede enflasyon süregelmektedir. Döviz kurundaki değişimlerin 1983 ve özellikle 1984 yılında hızlanmasına paralel olarak enflasyon oranının da giderek yükselmesi bu hususta anlamlı bir işaret olsa gerektir.

İhracatı teşvik için döviz kuru politikası yanında izlenen bir yol ihracatta vergi iadesi ve ayrıcalıklı banka kredisi uygulamalarıdır. Vergi iadesi uygulaması özellikle

(16) DİE, *Aylık İstatistik Bülteni*, 1985 (IV), Tablo 36, s. 44.

1983 yılında hız kazanmış, 1984 yılında bu yoldan ihracatçılara sağlanan avantaj 329 milyar lirayı bulmuştur ⁽¹⁷⁾. Banka kredileri de dikkate alındığında 1984'de bu avantajın toplam olarak 470 milyar liraya ulaştığı hesaplanmaktadır ⁽¹⁸⁾. Aynı yıl bütçe açığının IMF standartlarına göre 918 milyar lira olduğu ⁽¹⁹⁾ gözönüne alınırsa bu teşvik açığının yarısı kadar bir büyüklüğü ifade etmektedir. Bütçe açıklarının emisyon artışlarına yol açarak enflasyonu olumsuz yönde etkilediği bilindiğine göre, bir kez daha enflasyonla mücadeleyle karşın ihracatı artırma amacının ön plana alındığını saptamış oluyoruz. 1985 yılında vergi iadesi oranlarının kademeli olarak düşürülmesi ve ihracatı teşvik için kur politikasına ağırlık verilmesi, yukarıdaki değerlendirmeler çerçevesinde herhalde enflasyonu kontrol amacına artık öncelik verilmeğe başlandığı şeklinde yorum yapmayı mümkün kılamamaktadır. Zira, değindiğimiz gibi, esnek kur politikasının esasen kendisi enflasyonu kontrol amacıyla çatışmaktadır.

Son olarak, uygulanan fiyat politikasının da enflasyonla mücadele amacına ters düşen yönleri olduğunu belirtmek gerekir. Sık sık başvurulanan petrol ve KİT zamları iktisadi karar birimlerinin rasyonel davranmalarını temin ve subvansiyonları azaltarak mal ve hizmetlerden yararlananların elde ettikleri tatminin gerçek bedelini ödemeleri gerekçeleri altında yapılmıştır. Ancak bu yoldan elde edilen gelirler giderek bir vergi niteliğini kazanmıştır. 1983 yılında bu şekilde devletin ele geçirdiği meblağ 194 milyar TL. iken 1984'de bu yoldan 958 milyar liralık bir fon sağlanmıştır ⁽²⁰⁾. Bu zamlar bütçe açığını azaltarak enflasyonla mücadele amacına hizmet etmekle beraber, yarıttıkları maliyet artışlarının fiyatlara yansıtılması ve enflasyon beklentilerini körüklemesi kanalıyla da bu amaca ters etkiler bırakmışlardır.

IV- BAZI DEĞERLENDİRMELER :

Yukarıdaki analiz göstermiştir ki ekonomik amaçlar arasında çıkan çatışma ve enflasyon - işsizlik - gelir dağılımı amaçlarının ikinci üçüncü plana itilişi dolayısıyla istikrar programının geleceği tehlikeye düşmüştür. Böylece uygulanan politikalar karşısında "alternatifler" geliştirme konusu yalnızca sosyal demokratların sorunu olmaktan çıkmıştır. Şimdi artık istikrar programını "kendi içinde tutarlı" hale getirerek aynı siyasi tercihler içinde sürdürebilmek için dahi alternatifler gerekmektedir. Bu tür alternatifler geliştirilmediği takdirde sosyal demokratların geliştireceği alternatiflerin benimsenmesi için uygun bir ortam oluşacaktır.

(17) Cumhuriyet, 8 Mart 1985 ve Mustafa Süzer (1985).

(18) İbrahim Betil (1985).

(19) Maliye Bakanının açıklaması, Cumhuriyet, 20 Ağustos 1985. Ayrıca bu miktar açık bulunduğunu gösteren bir resmi döküman için Bkz. TCMB, The Republic of Turkey, March 1985, Sayfa 12.

(20) TÜSİAD, 1985'e Girerken Türk Ekonomisine atfen Cumhuriyet 30 Ocak 1985.

1980 sonrasında uygulanan iktisat politikaları ekonomik faaliyetlerde devletin rolünü azaltıp özel teşebbüse ve piyasa mekanizmasına ağırlık verme şeklinde bir genel ekonomik felsefeye dayandırılmıştır. Fakat başarısızlık halinde devletin daha ağırlıklı rolünün bulunduğu türde bir "karma ekonomi" modeline tekrar dönülmesi muhtemeldir ve bazı argümanlar açısından da kaçınılmazdır. Ancak son politikalarla ülkemizde önemli bazı deneyimler elde edilmiştir. Devletin daha ağırlıklı rol oynayacağı modellerde dahi bu deneyimlerden elde edilen bilgilerden yararlanılmalı, alınacak kararlarda devletin çok daha rasyonel olması için gerekli çabaların sarfedilmesi önde gelen bir endişe olmalıdır. Piyasa mekanizmasının kaynakları en etkin dağıtan bir sistem olmasının, onun çok iyi bir şekilde işler olmasına bağlı olduğu bilinmektedir. Öte yandan ülkemizde piyasa mekanizmasının işlerliğini bozan birçok sorunun bulunduğu da bilinmektedir. O halde ülkemizde devletin öncülük ve yönlendiricilik görevini daha uzun bir süre ağırlıklı olarak yerine getirmesi de kaçınılmazdır. Devlet bu görevlerini yerine getirirken bir "plan" dahilinde çalışacaktır. Ancak bu şekildedir ki ithal ikamesi yoluyla sanayileşmede ortaya çıkan rastgeleliğin ihracata yönelik sanayileşme konusunda da başgöstermiş olması engellenebilecektir. İhracat yoluyla kazanılacak ilâve dövizin ekonomiye yükleyeceği alternatif maliyetin hesabedilmesi ve önlemlerin buna göre düzenlenmesi fertlere veya şirketlere bırakılacak bir konu değildir. Ekonominin geleceğini tümüyle ihracata bağlamaksızın yeniden yapılaşma süreci içinde hem ithal ikamesine hem de ihracata yönelik sanayileşme stratejilerini birlikte yürütmek durumunda olan bir ekonomide bu makroekonomik hedeflere sadece piyasa güçlerinin davranışlarının izin verdiği ölçüde varılabilmesini kabullenmek gelişmekte olan bir ülkenin kendi kaderiyle oynaması demektir. Fakat artık yapılacak planların hayalci olmaması, her sorunu çözmeye muktedir ve her istenilen amaca ulaşmak için yeterli bir iktisat politikası aracı olarak görülmemesi gerektiği gibi, fiziki planlama yanında finansal planlamaya da ciddiyetle yer verilmesi gerekmektedir.

1980 sonrası hükümetlerin, ekonomik sorunları çözümlerken, yapılması gereken fedâkarlıkların çoğunu dar ve sabit gelirliyle yüklemeye şeklinde bir siyasi tercih yaptığı açık bir gerçektir. Ancak bu tutum söz konusu ekonomik amaçlara varmada adeta vazgeçilmez, alternatifi olmayan, başka siyasi tercihlere kapalı bir yol değildir. Son zamanlarda hükümetin de yapmaya çalıştığı gibi, para politikası yanında maliye politikasına da eşit ağırlık verilmesi mümkündür ve gereklidir. Yüksek gelir gruplarının daha yaygın ve yoğun olarak vergilendirilmesi, vergi kaçaklarının önüne geçilmesi yoluyla kamuya önemli miktarda fon aktarılması iç tasarruf oranının yükseltilmesine hizmet edecek, böylece devlete düşen sosyal ve ekonomik görevlerin yerine getirilmesi, bütçe açıklarına yol açmaksızın istikrar içinde kalkınmaya yönelinmesi mümkün olabilecektir.

Enflasyonun azaltılması, ödemeler dengesinin sorun olmayacak bir düzeyde kurlar olarak korunması, piyasa güçlerinin esas itibariyle hakim olduğu, giderek daha çok dışarı açılan, gerek devletin gerekse özel teşebbüsün daha rasyonel şartlarda faaliyet göster-

diği, aşırı koruma, subvansiyon ve emisyon gerektirmeyen bir ekonomik düzen kurulması şeklinde özetlenebilecek asgari müştereklerde bir fikir birliğine varıldığını varsayalım. Bu amaçlara varmak için uygulanacak iktisat politikası araçlarının bugünkilerin tamamen aynısı olduğunu, alternatiflerin bulunmadığını söylemek bir abartma olur. Enflasyonun kontrolünde para politikası yanında ağırlıklı bir maliye politikası uygulanması nasıl bir alternatif ise, ihracatın teşvikinde de döviz kuru gibi genel bir teşvik aracının kullanılması yerine, batı ülkelerindeki sofistikasyon düzeyinde selektif teşvik araçlarından yararlanılması düşünülebilir. Faizlerin ve döviz kurlarının reel olarak tutulmasına rağmen, yapılacak düzenlemelerle, bunların getireceği olumsuz etkilerin asgarileştirilmesi yoluna gidilebilir. Nitekim bugün başvurulmuş kur garantili döviz kredileri sağlayarak geliştirilmek istenen (örneğin ihracata yönelik) sanayi dallarının finansman ihtiyaçlarının giderilmesi uygulaması aşamalar halinde yaygınlaştırılarak faizler kanalından doğan finansman maliyetinin ayrıcalıklı sektörlerdeki olumsuz etkileri azaltılabilir. Fakat, Başbakan Özal'ın da her vesile ile belirttiği gibi, bu konuda asıl çözüm enflasyon oranının önemli ölçüde azaltılmasından geçer. İşte diğer nedenler yanında bu nedenle de enflasyon sorununa, şimdi olduğu gibi ikinci değil, birinci önceliğin verilmesi gerekir.

REFERANSLAR

Alptemoçin, Ahmet Kurtcebe; Cumhuriyet, 20 Ağustos 1985.

Artun, Tuncay; "Yorum: Faiz Sorunu", Para ve Sermaye Piyasası, Temmuz 1985.

Betil, İbrahim; "İhracatın Performansı ve Ekonomiye Maliyeti" Nisan 1985'de İktisatçıların Haftasında sunulan tebliğ, Cumhuriyet, 22 Nisan 1985.
Cumhuriyet, 8 Mart 1985.

Çubukçu, Tuğrul; "Infrastructure and the Integration of Turkey with the European Community", Paper presented at the International Seminar on Turkey – EEC Relations, held in Hamburg, January 1983 (a) (on publication).

Çubukçu, Tuğrul; Enflasyon Teorisi ve Türkiye'de Enflasyon,, Hacettepe Üniversitesi İİBF Yayın No. 2, Ankara 1983 (b).

Demirel, Süleyman; Cumhuriyet, 25 Ağustos 1985.

Devlet İstatistik Enstitüsü, Aylık İstatistik Bülteni, Çeşitli Sayılar.

Devlet Planlama Teşkilatı; 1979, 1980, 1981 ve 1982 Programları.

Devlet Planlama Teşkilatı; IV. Beş Yıllık Kalkınma Planı.

Ergün, İsmet; Türkiye'nin Ekonomik Kalkınmasında Ulaştırma Sektörü, T.C. Ulaştırma Bakanlığı Yayını, Ankara, 1981.

Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı; Fiyat İndeksleri, Eylül 1985.

International Monetary Fund; Financial Statistics Yearbook 1984.

Maliye Bakanlığı; Aylık Ekonomik Göstergeler, çeşitli sayılar.

T.C. Merkez Bankası; Üç Aylık İstatistik Özetler, Mart 1983 ve Eylül 1985.

T.C. Merkez Bankası; Yıllık Rapor 1984.

T.C. Merkez Bankası; The Republic of Turkey, March 1985.

Okyar, Osman; "Turkey and the IMF: A Review of Relations, 1978-82", J. Williamson (ed.), IMF Conditionality, Institute for International Economics Publication (MIT Press-Cambridge), Washington DC, 1983.

Özal, Turgut; İcraatın İçinden, 30 Kasım 1985.

Özal, Turgut; Cumhuriyet, 2 Aralık 1985.

Pamuk, Şevket; "İstikrar Paketi mi, Yapı Değişikliği mi?" Yapıt, Sayı 6, Ağustos-Eylül 1984.

Resmi Gazete, 25 Ocak 1980.

Süzer, Mustafa; "Turkey's Export Problems and an Assessment of the Export Incentive Policy" Middle East Business and Banking, February 1985.

Şenses, Fikret; "An Assessment of Turkey's Liberalization Attempts since 1980 against the Background of her Stabilization Program", ODTÜ Gelişme Dergisi, Cilt 10, Sayı 3, 1983.

Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği ; 1985'e Giren Türk Ekonomisi, Cumhuriyet 30 Ocak 1985.

Ulagay, Osman; 24 Ocak Deneyimi Üzerine, İkinci Baskı, Hil Yayın, İstanbul 1984

İKTİSADİ MAKALELERİN ALT KONULARA DAĞILIMI HAKKINDA
BAZI GÖZLEMLER: JOURNAL OF ECONOMIC LITERATURE'DAN
YAPILAN SAYIM VE SONUÇLARININ DEĞERLENDİRİLMESİ

Yrd. Doç. Dr. Hasan Işın Dener (*)
Araş. Gör. Hasan Fehmi Atasagun (**)

I. GİRİŞ

1.1. Journal of Economic Literature'in, erişilebilen belli başlı ekonomi dergilerindeki makalelerin bibliyografik künyelerini bir sınıflandırmaya tabi tutarak sunmak suretiyle iktisat alt dallarındaki durumun bir kesitini vermekte olduğunu, iktisat bilimini uğraş alanı seçmiş bulunanlara uzun uzun anlatmak gerekmez. Dergi, 1969 yılından itibaren, önceki Journal of Economic Abstracts'in kesintisiz bir devamı olarak çıkmaya başlamıştır. Öncekinde olduğu gibi, burada da bir kısım makaleler özerleriyle birlikte verilmekte ve ayrıca, (abstraktı yapılmış olsun veya olmasın) taranan dergilerdeki tüm makalelerin künyeleri, üç haneli nümerik bir sınıflandırma düzenine göre tasnifli olarak sıralanmaktadır.

Sözkonusu sınıflandırma sistemi, yapısal açıdan diğer bazı ekonomik bibliyografya sınıflandırmalarına (konuların doğası gereği) bir miktar benzemekle beraber, temelde, dergi için özel olarak hazırlanmıştır. 1966-1968 yılları arasında toplanan bir bilim komisyonu, bu amaçla, iktisat ve ilgili disiplinleri 10 adet tek haneli, 46 adet iki haneli ve 93 adet üç haneli konu altgruplarına bölmüştür ⁽¹⁾.

1969'dan itibaren gerçekleştirilen yeni makale sınıflandırmasının ilk başta esas aldığı tasnif şablonu buydu. Ancak, kullanılmaya başlanan bu sistem, zaman içerisinde özellikle üç haneli gruplar düzeyinde oldukça kapsamlı değişikliklere uğramıştır. Bu tür düzeltmelerin belirginleştiği ilk dönem, sistemin "oturma dönemi" sayılabilecek 1969-1971 ve ikinci dönem de, ondan yaklaşık 10 yıl sonraki 1980-1981'dir.

Dergi için makaleleri böyle bir sınıflandırmaya göre gruplara dağıtanlar, (diğer bazı örneklerde olduğu gibi kütüphaneciler değil) tecrübeli iktisatçılardır. Tasnifin kolay ve sağlıklı bir biçimde yapılmasını sağlamak üzere, bu kişilerin elinde yardımcı araç olarak, "sınıflandırma notları" denilen ve salt bu iş için hazırlanmış bir tür kavramsal

(*) Hacettepe Üniversitesi İşletme Bölümü

(**) Hacettepe Üniversitesi Kamu Yönetimi Bölümü

(1) Ayrıntılı bilgi için, bkz. Perlman (1973), s. 898.

dizin de bulunmaktadır.

1.2. Atasagun bir çalışmasında, Journal of Economic Literature'da sınıflandırılan makalelerin tasnif gruplarına ve yıllara göre sayısal bir dökümünü yapmıştır ⁽²⁾. Burada sözü edilen yıllar yayın yılları olduğundan, (Dener'in bir diğer çalışmasında incele-miş bulunduğu) bir makalenin gerçek yayın yılı ve içinde zikredildiği süreli bibliyograf-yanın yayın yılı arasındaki farkın meydana getireceği hata bileşeninin etkileri, ortadan kalkmaktadır ⁽³⁾.

Atasagun'un çalışmasıyla, 150 000 künyenin yılda ortalama 10 000'in üstünde bir sıklıkta başlangıçtan bugüne yaklaşık 100 - 130 üçüncül gruba dağılımı saptanabilmiştir.

Makalelerin Journal'da kaydediliş tarihi ile yayınlanış tarihi arasında 4 yıla varan gecikmeler mevcuttur. Fakat iki yıldan fazla geciken makale sayısı, ihmal edilebilir de-recede azdır. Bu durumda Atasagun, sayımını yaptığı tarihte, 1980 yılında çıkan ve Journal'da zikredilen makaleleri anlaşılan sadece %1 oranında eksik sayarken, 1982'ye ait makaleleri % 60 civarında eksik saymak zorunda kalmıştır. Dolayısıyla buradaki ilk amacımız, belirtilen verileri, (bu çalışmanın yazılış tarihine kadar elde edilmiş Journal of Economic Literature yeni sayılarındaki bilgilerle) en son 1982 yılını da aşağı yukarı tam olarak kapsar bir şekilde genişleterek, kullanılabilir zaman serisini 14 yıla çıkartmak olmuştur.

1.3. Yeri gelmişken, bir hususa işaret etmekte yarar vardır. Sayılmış bulunan kü-nyelerin toplamı, Journal'da sınıflandırılan net makale sayısından fazladır; çünkü bazı ma-kaleler, üç haneli sınıflandırma aşamasında birden fazla konuyla ilgili bulunduklarından, birden fazla başlık altında tekrar tekrar yerleştirilmişlerdir. Buradaki esas amacımız (aşağıda görüleceği üzere) künye sayılarından iktisat bilimi konularına ilişkin göreceli ö-nemlerini belirlemek olduğuna göre, bir makalenin ikincil ve hatta üçüncül referanslarını vermek bakımından Journal'da gösterilen bu özenin, gerçekte, verilerimizin kalitesini yükselteceği açıktır. Aksi halde, herbir makaleyi yalnızca bir tek alt gruba yerleştirmeye çalışmak, sınıflandırma grupları ve alt grupları düzeylerinde daha sağlıklı sıklık dağılım-larının elde edilmesine neden olacaktır.

Journal üç aylıklarının başında tasnif edilen makalelerin kapsama alınan dergile-re göre dökümleri olduğundan, net makale sayısını hesaplamak kolaydır. Dolayısı-yla, zikredilen künye sayısının net makale sayısından aşağı yukarı % 50 - 60 daha fazla olduğu anlaşılmaktadır. Bu oran, inceleme döneminde oldukça stabil kalmıştır.

(2) Bkz. Atasagun (1983).

(3) Bu konuda bkz. Dener (1985), s. 1 v. d.

1.4. Bronfenbrenner, (yalnızca İngilizce makaleleri içeren ve yine bir künyenin birden fazla sınıflandırma grubunda yer alabildiği) Index of Economic Journals'dan yaptığı daha basit bir sayımın sonuçlarına dayanarak, Index sınıflandırma şablonundaki 23 kategori itibarıyla konuların birbirlerine göre gelişmelerini izlemiş ve bazı genel yorumlarda bulunmuştur ⁽⁴⁾. Bizim elde ettiğimiz zaman serileri ise, yayın yılı esasının benimsenmesi, sayım işleminin çok daha yüksek bir ayrıntı düzeyinde gerçekleştirilmesi, kapsamın daha geniş olup İngilizce dışındaki makaleleri de içermesi gibi nedenlerle daha açıklayıcı gözlemlerin yapılmasına elverişlidir.

Derlemiş bulunduğumuz verilerin sağlayabileceği bulguları, şu şekilde ikiye ayırabiliriz:

1- Statik anlamda, temsili olabilecek nitelikteki zaman kesitlerini kullanarak, iktisat bilimi çalışma alanlarının göreceli ağırlıklarını saptamak.

2- Dinamik anlamda, altgrup zaman serilerini kullanarak, iktisat bilimi çalışma alanlarındaki göreceli yoğunlaşmaların değişimlerini saptamak.

Şüphesiz ki, eğer künyelerin birden fazla grupta kaydolmuş bulunmaları, Journal' da, onların aynıyla tekrarlanmaları suretiyle değil, atıf yapılarak gerçekleştirilseydi, yukarıdakilere ilaveten iktisat alanlarının kendi aralarındaki bağıntıları hakkında da bir takım ilginç gözlemlere varılabilirdi. Ancak mevcut durumda böyle bir incelemeye olanak tanıyacak bir ayıklama yapabilmek, tüm künyeleri bilgisayarda yeni bir "sort" işlemin-den geçirmekle mümkündür ki, bu da bizim için imkânsızdır.

1.5. Dinamik anlamdaki gözlemlere temel olacak veriler, iki haneli düzeyde hazırlanabilmiştir. Burada, sayımın üç haneli ayrıntıda düzenlenmesine mukabil zaman serilerinde iki haneli gruplardan öteye gidilmemesinin öngörülmesi, izlenen zaman sürecindeki kapsam değişiklikleriyle ilgilidir. Kısacası, üç haneli sınıflandırma aşamasına özgü serilerin değişik noktalarında, düzeltilmesi mümkün olmayan içerik farklılaşmaları mevcuttur. Diğer bir deyişle, 1969'dan bu yana Journal'ın sınıflandırma sisteminde bir taraftan, hiçbir açıklama getirilmeksizin (eski 3. hane gruplarının birkaçı ile kısmen çakıştığı intibainı veren) yeni alt sınıflar türetilmiş ve öte yandan, bazı eski gruplar da (konu kapsamları diğer 3. hane grupları arasında tam anlaşılamayan şekillerde bölüştürülerek) ortadan kaldırılmıştır. Bu yetişmiyormuş gibi, bazen de, ("diğer" veya "genel" adı altında açılmış alt grup başlıkları bulunmakla beraber) belli sayıda makale, doğrudan doğruya iki ve hatta bir haneli üst grubun başlığı altında gösterilmiştir. Böylece ve diğer şekillerde oluşagelen sınıflandırma kargaşasını ve yarattığı sorunları, Atasagun ayrıntılarıyla anlatmıştır ⁽⁵⁾.

(4) Bkz. Bronfenbrenner (1966), s. 545 v. d.

(5) Özellikle bkz. Atasagun (1983), s. 3 v. d.

Aslında, yapılan sayımın sonuçları iki haneli düzeyde de istenilen gözlemlerin gerçekleştirilmesine müsait değildi. Başlangıçtaki 46 ikincil grup, azala arta serimizin sonunda 36'ya düşmüştür. Fakat (üç haneli grup tanımlarının da yardımıyla) yıllık veriler, 36 iki haneli grup çerçevesine agere edebilmektedir. Sonuçta, 1971'de kaldırılan "53: Sigortacılık" grubu makalelerinin 5 sayılı ana grubun alt sınıflarına nasıl dağıtıldığı saptanamadığından, 51, 52, 54, 55 grupları için 12, diğer iki haneli gruplar için ise 14 yıllık zaman serileri hesaplanabilmiştir.

1.6. "Statik" diye isimlendirilen kesit gözlemlerini, iki haneli ve bir haneli gruplar düzeyindeki künye sayılarının (bu mertebede süreklilik arzeden son 12 yıla özgü) toplamlarından hareket etmek suretiyle gerçekleştirmek mümkündür. Ancak, agregasyon seviyesi bu derece yüksek olunca bulgular, fazla birşey getirmeyebilir. Üç haneli düzeyde böyle bir düzenleme, olsa olsa, alt sınıflandırmanın fazla değişmediği son üç yıl için sözkonusudur.

Diğer taraftan son üç yılın toplamaları, 41094 künyenin gruplara dağılımını vermektedir. Bu büyük sayıya ilişkin üç yıllık dağılımın, toplam dağılımın birçok stabil özelliklerini yansıtacağı varsayımı, "yeterince kuvvetli" görünmektedir. Çünkü, üç haneli seviyede yaptığımız basit karşılaştırmalar ve iki haneli zaman serileri ile gerçekleştirilebilecek testler, son üç yıla ait dağılımın, zaman serileri toplam dağılımının temsili bir örneği sayılabileceğini ortaya koymaktadır.

Öte yandan, bu genel stabilitenin bir tür ekstrem değerler testine karşı dahi "dayanıklı" çıktığı gözlenmektedir. Örneğin, (sonradan kaldırılan 53 sayılı olanı dahil) 37 iki haneli gruba ait zaman serilerinin minimum ve maksimumlarından oluşan iki kesit dağılımını, toplamalarını (Lewontin ve Felsenstein'in gösterdiği minimum hücre büyüklüklerini sağlayacak boyutta) standardize ederek karşılaştıralım (6). Bu durumda, Brandt - Snedecor formülüyle hesaplanan ampirik Ki-kare, 36 serbestlik derecesine ilişkin teorik değere nazaran her iki kesidin de aynı ana kütleyle ait olduğu hipotezini doğrulamaktadır (7). Elde edilen bulgu, sözkonusu stabilitenin mahiyeti hakkında bir fikir vermektedir.

1.7. Tablo II, dinamik gözlemler için düzenlenen zaman serilerini sunmaktadır. Tablo II'deki ikili grup kodlarının karşılıkları, Tablo I'dedir.

Son 3 yılın üç haneli düzeydeki toplamalarını veren tablo çok yer kaplayacağından, ilgili künye sayıları, Tablo I'deki ayrıntı açıklamalarının aralarına ve aşağıdaki

(6) Bunun için bkz. Lewontin, Felsenstein (1965), s. 19 v. d.

(7) Formül için, örneğin bkz. Kendall, Buckland (1971), s. 18.

Tablo I
Journal of Economic Literature
Sınıflandırma sistemi (Son dönemlerin özeti)

- 0 : Genel ekonomi, kuram, tarih, sistem**
- 01 : Genel ekonomi (311), ekonomi eğitimi (92)
- 02 : Genel teori (86): Mikro (1309), makro (957), genel denge (259), refah teorisi (561), sosyal tercih (513), belirlilik-belirsizlik (285), merkezi planlama (193)
- 03 : İktisadi düşünce tarihi (659), metod (132)
- 04 : İktisat tarihi: Genel (74), Yeniçağ Öncesi (22), Kuzey Amerika (339), Avrupa (398), Asya (77), Afrika (14), Latin Amerika (18), Okyanusya (30)
- 05 : Sistemler (26): Kapitalizm (240), Sosyalizm (163), Karşılaştırmalı (33)
- 1 : Büyüme, kalkınma, planlama, dalgalanmalar**
- 11 : Modeller: Büyüme (164), kalkınma (434); planlama (319), harp ekonomisi (88)
- 12 : Ülke çalışmaları: Kalkınmakta olanlar (487), Kalkınmışlar (157), Merkezi planlama ekonomileri (72), karşılaştırma (65)
- 13 : Dalgalanmalar (188), öngörü ve modelleri (374), stabilizasyon (503), enflasyon-deflasyon (783)
- 2 : Kantitatif yöntemler ve veriler**
- 21 : Model ve yöntemler: Ekonometrik ve istatistiksel (838), matematiksel (141); Modellerin yapı, analiz ve kullanımı (112), bilgisayar programları (26)
- 22 : İktisadi ve sosyal veriler ve analiz (52): Milli muhasebe (431), girdi-çıkı (89), mali hesaplar (30), sosyal göstergeler (48), ulusal bilançolar (52), üretkenlik ve büyüme (243), fiyat (201), bölgesel veri (25), mikro veri (6)
- 3 : Para ve maliye teorisi ve mali kuramlar**
- 31 : Parasal ve finansal teori ve politika (1390) : genelde (55); ticaret bankacılığı (542), sermaye piyasası (1188), mali araçlar (122), kredi (196)
- 32 : Maliye: Genel (58), teori ve politika (768); devlet harcama ve bütçesi (212), vergi ve sübvansiyon (869), mahalli idareler (398), uluslararası (94)
- 4 : Uluslararası iktisat (44)**
- 41 : Kuram (388)
- 42 : Uluslararası ticari ilişkiler (677), ticari politika (345), ekonomik entegrasyon (206), genelde (29)
- 43 : Ödemeler dengesi, denkleştirme, döviz kurları (855), parasal düzenlemeler (265), genelde (18)
- 44 : Uluslararası yatırım ve sermaye piyasaları (155), ticaret (443), dış yardım (139)
- 5 : Yönetim, işletme finansmanı, pazarlama, muhasebe (7)**

- 51 : Örgüt ve karar kuramı (126), işletme ekonomisi (134), işletme ve kamu yönetimi (203), firma amaçları (107)
- 52 : Finansman (370), yatırım (285), genelde (26)
- 53 : Sigortacılık
- 54 : Pazarlama ve reklamcılık (249)
- 55 : Muhasebe (525)
- 6 : Endüstriyel organizasyon, teknik değişim, sektör çalışmaları
- 61 : Endüstriyel örgütlenme: pazar yapısı ve stratejiler (589), tekelleşme ve rekabet politikaları (187), kamu hizmetleri (316), kamu kuruluşları (76), ulaştırma ekonomisi (257), sanayi politikası (27)
- 62 : Teknik değişim, yenilikler, araştırma-geliştirme (504)
- 63 : Sektör çalışmaları (139); imalat (802), madencilik (238), nakliyecilik (56), inşaat (37), hizmetler (530), kâr amacı gütmeyen kuruluşlar (47)
- 64 : İktisadi Kapasite (36)
- 7 : Tarım, doğal kaynaklar
- 71 : Tarım (149); arz ve talep (389), gözlem ve tahminler (72), politika (311), finansman (62), pazarlama (168), işletme ve dağıtım (284), toprak kullanımı ve reformu (232); kırsal ekonomi (212)
- 72 : Doğal kaynaklar (418), çevre kirliliği ve koruması (356), enerji (557), genelde (3)
- 73 : İktisadi coğrafya (60)
- 8 : İnsangücü, emek, nüfus
- 81 : İnsangücü geliştirme ve eğitim (73), meslekler (133), işgücü (241)
- 82 : Emek pazarları: kuram (720), ücret, istihdam (1153), demografik özellikler (198); üretkenlik (161), işçi göçü (162), çalışma politikası (238), genelde (1)
- 83 : Sendikalar (265), toplu sözleşme (186) işçi - işveren ilişkisi (173) genelde (16)
- 84 : Demografik iktisat (768)
- 85 : İnsan sermayesi (167)
- 9 : Refah programları, tüketim, kent ve bölge ekonomileri
- 91 : Refah programları (128), eğitim ekonomisi (337), sağlık ekonomisi (401), sosyal güvenlik (191), azınlıklar ve ırkçılık (116), suç işleme (112), yaşlılık (27), genelde (29)
- 92 : Tüketici ekonomisi, yaşam düzey ve standardı (795)
- 93 : Kentsel ekonomi (59), kent ulaşımı (94), konut (370), kamu politikaları (364)
- 94 : Bölge Ekonomisi (672)

NOT : Parantez içindeki sayılar, 1980-1982 künye sayılarının toplamıdır.

TABLO II
İki Haneli Konu Gruplarına Göre Sayılmış Makale Sayısı
(Journal of Economic Literature)

Konu Grubu Kodları	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
010	52	74	115	145	117	122	152	88	111	169	111	155	126	122
020	639	747	769	876	867	1024	1001	992	1098	1075	1262	1392	1342	1425
030	163	152	151	162	162	160	179	147	251	251	221	238	257	296
040	208	245	251	274	256	238	292	248	343	288	283	304	327	343
050	234	199	130	141	163	153	149	101	146	174	204	207	127	128
110	496	382	349	375	422	373	336	267	268	294	339	377	310	318
120	376	392	262	276	265	407	254	248	249	360	284	246	183	204
130	266	211	360	328	415	452	444	518	509	485	633	619	637	595
210	282	323	247	344	355	372	269	325	310	410	393	386	366	365
220	282	192	172	212	248	237	295	249	344	364	389	401	366	410
310	577	646	642	723	778	796	829	809	966	934	1019	1162	1033	1298
320	519	435	430	521	576	542	641	572	604	621	741	785	793	821
410	119	143	130	133	141	152	150	136	131	112	152	127	133	143
420	359	231	208	220	325	275	247	224	292	339	375	392	449	412
430	224	184	183	242	259	241	240	299	325	359	359	358	376	404
440	161	182	146	169	223	199	176	166	203	188	207	189	213	217
510	273	291	185	178	241	247	267	207	238	207	214	181	203	186
520	175	208	174	164	209	224	208	212	265	274	248	238	227	216
530	76	48	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
540	185	169	110	139	143	120	92	129	143	80	124	104	67	78
550	157	123	95	101	97	131	151	151	151	169	163	179	185	161
610	345	336	382	324	364	419	356	353	339	369	470	450	508	474
620	142	124	80	114	96	121	96	94	113	123	138	164	186	154
630	271	296	364	382	443	436	408	353	418	425	529	661	572	616
640	6	11	6	9	5	8	10	19	14	26	24	10	13	13
710	430	496	470	438	460	479	450	474	500	553	704	711	615	558
720	75	126	174	204	184	223	268	234	300	351	381	441	474	419
730	21	15	17	21	15	27	36	40	57	11	17	14	22	24
810	174	167	179	131	153	131	132	99	114	110	135	158	158	131
820	397	444	457	503	580	534	674	666	678	736	786	952	828	852
830	174	115	101	122	118	138	173	144	156	155	166	224	194	223
840	139	71	73	84	132	149	141	150	230	252	270	257	235	278
850	31	63	65	70	63	90	95	86	70	59	75	66	46	55
910	301	294	294	312	401	369	329	332	384	400	479	560	547	524
920	143	126	148	162	153	176	176	148	183	217	260	297	355	243
930	155	163	189	202	258	182	217	206	233	346	287	314	286	287
940	230	184	212	192	302	209	227	189	197	209	202	270	192	210

sonuçların alınmasına yarar sağlamış bulunduğu ölçüde (parantez içinde) serpiştirilmiştir. Eğer bir haneli başlığın yanında da rakam varsa, bu, doğrudan doğruya onun altında zikredilmiş makale sayısını verir. Tabii iki haneli başlığın altında yalnızca bir adet üç haneli grup varsa, ya da üç haneli grup adları iki haneli başlığın içeriğini tamamen yansıtıyorsa, tekrarlardan kaçınılmıştır. Bundan başka, verilen hiçbir sayısal değerin de kısmi toplam anlamı taşımadığını vurgulamak gerekir.

Yeri gelmişken, ileride bahsedeceğimiz dinamik yaklaşımda, Tablo II'deki rakamlar yerine onların genel toplama olan oranlarının ve ayrıca iki haneli serilerin bir haneli gruplardaki grupiçi oranlarının kullanılacağını şimdiden belirtelim!

2. GÖZLEMLER: KONULARARASI KESİT

2.1. Tablo I'deki son üç yılın makale sayısı çoklukları, bir iktisadi bilimciye birçok yorum tarzı ilham edebilir. Bunun ötesinde, (tek haneli gruplara ilişkin fazla anlamlı olmayan rakamlardan dahi kolayca anlaşılabilceği üzere) sayımın yapıldığı yıllarda dünya kamuoyunda aktüelleşen iktisadi konuların, bilimsel dergi literatürünü de kendi paralelinde etkilediği hemen izlenmektedir. Böylece, ("genel ekonomi" adı verilen ve kendi içerisinde heterojen bir kapsama sahip olan ilk bir haneli grubu şimdilik bir tarafa bırakırsak) hakkında en çok bilimsel makale üretilmiş bulunan ana konu, para ve maliyedir. Alt gruplara bakıldığında ise, para ekonomisine ilginin daha fazla olduğunu görmekteyiz.

Bu açıdan, finansal müesseseler ve özellikle sermaye piyasası hakkında büyük sayıda inceleme ve araştırma yapılmıştır. Aynı çerçeve içerisinde, para teorileri ve politikası da ekonomik teori ve kısmi ekonomik politikaların en fazla yoğunlaşılan özel alanıdır.

Maliyeye gelince, bu konudaki en büyük ilgiyi vergileme ve sübvansiyon problemleri çekmektedir. Merkezi ve mahalli idare bütçelerinin sorunları, iktisatçılar için vergi konuları kadar cazip değildir.

2.2. Para teori ve politikası ile maliye teori ve politikasının para ve maliye kategorilerindeki özel konulara nazaran göreceli önemleri, arada bir benzerliğin bulunduğu izlenimini vermektedir. Sanki ekonominin kesimlerine özgü konuların özel mahiyette olan (örneğin, yukarıda belirtilen bütçeleme, vergi, kredilendirme, sermaye piyasası gibi) disiplinlerindeki çalışmalarla onların genel teori ve politikalarına ilişkin çalışmalar, sayıca belli oransal dengeleri korumaktadırlar. Tabii böyle bir savı kanıtlamak için ne sınıflandırma sistemindeki ayrıntı, ne ele alınan zaman serileri yeterlidir ve hatta ne de buradaki değerlendirme yaklaşımı uygundur. Fakat gözlemler, alt alanlarına göre sosyal politika, kalkınma, büyüme ve konjonktür teori ve politikaları, dış ticaret teori ve politikası, demografik ilişkilerle ilgili teori ve politikalar ve hatta tarım, hizmet ve sanayi sektörel politikaları hakkındaki künyelerin hacmi ile, bu konuların özel alanları-

na dönük makalelerin hacmi arasında sayısal bir bağlantı bulunduğu şüphesini uyandırmaktadır. Sanki özel alan çalışmaları, teori ve politika incelemelerine bir tür "verimler kanunu" ile bağımlı bir üstyapı oluşturmaktadır.

2.3. Para ve maliyeden sonra, iktisatçılar en çok bilimsel ürünü insan kaynakları hakkında vermektedirler. Bu kapsamda en sık işlenen konular, bir yandan ücretler ve istihdam ve öte taraftan da kuramsal ve yapısal açılardan iktisadi demografi ile emek piyasasıdır.

İnsan kaynakları incelemelerini esas alan tek haneli sınıf, yalnızca tasnif şemasındaki 8 sayılı grup değildir. Heterojen bir bünyeye sahip bulunan ve bir tür "kalıntı grubu" olarak görülebilecek 9. grup ta, kısmen (bir üretim faktörü olarak emeğin dayandığı) insan sermayesinin iyileştirilmesi yolundaki çabaların, ekonomik yönünü içermektedir. Sosyal güvenlik, eğitim ve sağlık ekonomisi gibi alanlar, orada yer almaktadırlar. Eğer biraz daha geniş bir anlayışla, örneğin refah ekonomisi ve sosyal programları da dahil edecek olursak, bu kez, diğer bazı üst grupların birtakım bileşenlerini de aynı kapsamda saymak gerekebilir.

Dolayısıyla, ilgili bütün üç haneli grupları gözden geçirip olabildiği kadarıyla yeni bir kategorileştirmeye gidersek, ortaya çıkan tablo, aşağı yukarı şudur: Dünya iktisatçılarını, emeğin üretkenliği, devletin işgücü politikası, işçi-işveren ilişkileri, işçi göçü problemleri nisbeten az ilgilendirmektedir. Çeşitli iktisat dışı yönleri bulunan, sendika, toplu sözleşme ve sosyal güvenlik konularının da ağırlıkları, burada fazla değildir. Diğer taraftan, işgücünün niteliğine yönelik çalışmalar bir hayli olmakla birlikte, bu yöneliş, mesleklere, insangücünün yapısına ve hizmetiçi eğitime özgü ölçüm, karşılaştırma ve standardlaştırma çalışmalarından ziyade anlaşılan, daha geneldeki birtakım kuramsal ve uygulamaya dönük temellerin tartışılması istikametindedir.

2.4. Sektör düzeyinde en büyük önem, tarım ekonomisine verilmektedir. İzleniği üzere tarım sektörü, imalat sanayii, madencilik, ulaştırma, inşaat, hizmetler, enerji, konut gibi diğerlerine nazaran hakkında daha fazla iktisadi yazı yazılan bir faaliyet koludur. Tarım alanında asıl ilgi çeken hususlar ise, politika, pazar yapıları ve pazarlama, üretimde yüksek randıman ve arazi kullanımı gibi konulardır. Belki zannedilenin aksine olarak, tarımsal tahminler ve tarıma dönük finansman olanakları hakkındaki çalışmalar, o kadar fazla değildir.

Aynı çerçeve içerisinde diğer sektörel çalışmaların göreceli yoğunluklarını gözden geçirirsek, imalat sanayii başta gelmektedir. Doğal kaynaklar ve madencilik, hizmetler ve enerji sektörlerinin durumu ve sorunları da iktisatçıları oldukça uğraştırmaktadır.

Bundan başka, sektör çalışmalarının (teknolojik değişim, ulaştırma ekonomisi gibi) kuramsal tabanını oluşturan dallara gösterilen ilginin de aşağı yukarı aynı boyut-

larda olduğu izlenmektedir. Öte yandan, inşaat sanayii gibi bazı diğer ekonomik faaliyetlere özgü endüstri çalışmaları, iktisatçıları göreceli olarak daha az meşgul etmektedir.

2.5. Sektörel faaliyetler bütününe bir de pazar yapısı, karar teorisi, işletme yönetimi, firma türleri ve devlet hizmeti ve müdahaleciliği yönlerinden bakmak mümkündür. Bu konuların ekonomik kurumlarla ve sektöriçi örgütlenmeyle ilgili olanları, endüstri araştırmalarıyla birlikte aynı tek haneli grupta sınıflandırılmıştır. Dolayısıyla, "bir işletmenin işlevleri" olarak bilinen yönetim, finansman, pazarlama ve muhasebe, ayrı bir tek haneli kategoride belirtilmiştir.

Görüldüğü üzere, kamu hizmetlerinin ve sektörler çerçevesindeki kamu harcamalarının ekonomi bilimsel literatüründe oldukça sık yer almasına mukabil, kamu iktisadi teşebbüslerinin sorunları, fazla işlenen konulardan değildir. Buna mukabil, piyasa yapısı ve piyasaların düzenlenmesinde güdülen devlet politikaları, göreceli olarak önem atfedilen çalışma alanlarındandır.

2.6. İşletmeciliğin ana temalarına ilişkin yazıların toplandığı 5 sayılı grupta diğer tek haneli gruplarla karşılaştırıldığında en az sayıda makalenin yer alması, şaşırtıcı sayılmamalıdır. Bunun, herhalde bellibaşlı iki nedeni vardır: Önce, O tek haneli grubundaki (örneğin, mikroekonomi ve belirsizlik gibi) bazı konulardaki makalelerin bir kısmı da, dolaylı olarak 5. ana grubun alanlarıyla ilintilidir. Sınıflandırma sistemindeki temel mantık çerçevesinde, bunların çoğunun yalnızca bir kez, genel bir kategori olan O grubunda kaydedilmiş bulunmalarını bir iktisatçı, kendine has bakış açısıyla doğal bulacaktır. Fakat böylece, örneğin 5. ana gruptaki yönetim ekonomisi, firma amaçları gibi alt gruplar, iktisatçı gözüyle onlara biçilen dar kapsamları yansıtmakta olduklarından, muhtemelen o konulardaki çalışmaların asıl boyutlarını aksettirmemektedirler.

İkinci olarak, işletmecilik esas itibariyle bir ekonomik bilimdir ama, interdisipliner yönü de oldukça ağır basmakta ve ilgili makalelerin bir kısmı Journal'ın envanterinde yer almayan dergilerde (örneğin endüstri mühendisliği dergilerinde) yayınlanmaktadır. O bakımdan, iktisatçıyı doğrudan ilgilendiren işletmecilik konularının ağırlıkları da, herhalde gözlenen ölçülerini geçmemektedir. Nitekim dikkat edilirse, (iktisatçı ilgisinin daha fazla olacağı tahmin edilebilen) yatırım ve finansman grubunda makale sayısı kabarık ve buna mukabil, yönetim alt dallarında düşüktür.

2.7. Haklarında birkaç söz sarfettiğimiz gruplara ait makalelerden ne kadarının kırsal, kentsel ve bölgesel ekonomi problemlerini hedef aldığını söylemeye imkan yoktur. Ancak, ikincil ve üçüncül referansların (yukarıda işaret edildiği üzere) yüksek oranda kullanıldığını hesaba katıp, kırsal, kentsel ve bölgesel ekonomilere ait özel başlıklar altında toplanmış künyelerin, o konulardaki makale sayılarının doğruya yakın birer göstergesini verdiğini düşünebiliriz. Aynı durum, diğer bir özel grup olan "tüketici ekonomisi" alt başlığı için de varsayılabilir.

Yine de, tüketici, bölge ve kent ekonomileri için yazılmış makale sayılarının, ayrı ayrı, toplam künyelerinin yalnızca % 1-2'si büyüklüğünde olmaları, biraz yadırgatıcıdır.

Diğer taraftan, kentsel ekonominin kırsal ekonomiye nazaran iktisatçılara daha cazip bir uğraş olarak görüldüğünü rahatça söyleyebiliriz. Bunun nedeni herhalde, incelenen kentsel sorun ve ilişkilerin daha karmaşık olmasında yatmaktadır. Nitekim, kırsal ekonomi üç haneli düzeyde yer alırken, kentsel ekonomi iki haneli olarak sınıflandırılmakta ve (ilgili sorun boyutlarının başlıbaşına birer disiplin olmaya yönelttiği) şehir ulaştırması ve konut ekonomisi gibi üç haneli alt gruplara bölünmektedir.

2.8. Sınıflandırma sisteminde yukarıda bahsedilenlerin dışında kalanlara bir baksak, önce, uluslararası iktisadın oldukça ağırlıklı bir yere sahip olduğunu görürüz. Bu çerçevede, klasik bir geleneği olan dış ticaret teorisi, güncel sorunlara nazaran artık daha az işlenmektedir. Hakkında en çok yazılan konular, ödemeler dengesi, döviz kurları ve ticaret ilişkileridir. İlginç olarak, kamuoylarında büyük gürültü koparan iktisadi entegrasyon ve uluslararası parasal düzenlemelerin üzerinde göreceli olarak az bilimsel makale vardır. Hele ekonomik yardım ve uluslararası sermaye piyasaları çok daha az ilgi çekmektedir.

Tabii bunları söylerken, dünya çapında az ilgilenildiği farkedilen bu konuların, bölgelerin uluslararası ekonomik sorun biçimlerine göre bazı ülkelerin iktisadi literatüründe daha değişik bir öneme sahip olabilecekleri, akılda tutulmalıdır. Ne var ki, Journal'da indekslenen şöhretli dergilere sözkonusu ülkelerden gelen veya kabul edilen makale sayısı azsa, böyle sonuçlar pekâlâ doğabilir. Eğer uluslararası çalışmaları geliştirildikleri ülkelere göre tasnifleyen bir tablo yapılabilseydi, muhtemelen, yöresel iktisadi sorunlar hakkında yazılan bilimsel makalelerin, o konulardaki toplamlara oranının, etkilenen nüfusun dünya nüfusu içindeki oranına nazaran orantılı bir şekilde dağılmadığı görülecekti. Hatta böylesine bir stabil orantı, kıstas olarak "yöresel kişi başına gelir" gibi göstergeler ele alınsaydı dahi, yine elde edilemeyecekti. Çünkü iktisat öğretisinin dünya bölgelerine göre gelişmişliğinin, yörelerdeki bilimsel uğraş geleneklerinden milletlerin iktisadi sorunlara bakış perspektiflerine kadar daha birçok belirleyicisi vardır. Küçülen dünya hernekadar bölgesel sorunları, hem global etkileri yönünden, hem de gelişen yeni bir "ortak dünya" anlayışı sebebiyle evrensel ilgi alanlarının kapsamına sokuveriyorsa da, böyle değişimlerin bugün varmış olduğu aşamaları çok abartmamak gerektiğini, Journal'daki makalelerin sayım sonuçları yer yer hissettirmektedir.

2.9. Büyüme, kalkınma, konjonktür ve planlama gibi Dünya Savaşları döneminin modern bakış açıları getirdiği konular, sınıflandırma sisteminde ayrı bir tek haneli grupta yer almıştır. Makro-ekonomik çalışmalara temel teşkil eden verilerin toplanması, düzenlenmesi ve analizine ilişkin makaleler de başka bir yerde kümelenmiştir. Genel makroekonomik yazılar ve denge kuramı gibi ilintili konuların bir kısmı ise, 9. ana gruba benzer bir işlevi olan O heterojen grubunda gösterilmiştir. Nihayet, ayrı olarak sınıflan-

dirılan ekonometrik metod ve modellerin önemli bir kısmı, herhalde, yine sayılan bu alanlara ilişkin katkılar getirmektedir.

Anlaşıldığına göre, uygulamalı araştırmalara veri tabanı sağlayacak çalışmaların ikincil referansları azdır; metod ve modellere dönük ikincil referanslar ise, oldukça yoğundur. Bu durumda, büyüme, kalkınma, konjonktür ve planlama ana grubunun aynı konulardaki kantitatif metod çalışmalarını da önemli ölçüde içermesi beklenebilir. Demek ki, 1 sayılı ana grubun kapsamındaki konuların göreceli ağırlıkları, ikincil ve sair referans verme işine Journal'da daha ayrıntılı bir biçimde yaklaşılsaydı bile, fazla değişmeyecekti.

O halde, burada iktisatçıların dikkatini çeken en önemli problemin enflasyon olduğu söylenebilir. Bununla bağıntılı şekilde, iktisadi öngörü modellerine ve stabilizasyon teori ve politikalarına da önem verilmektedir. Ayrıca, (aynı tür sorunların uzun vade yaklaşımlarını da içermesi gereken) iktisadi kalkınma konusu, bir çalışma alanı olarak makale yazarlarına oldukça cazip görünmektedir. Diğer taraftan, konjonktürel dalgalanmaların ve teori ve politikasıyla birlikte planlamanın üzerinde daha az durulmaktadır.

2.10. Görüleceği üzere, üç haneli düzeydeki kaba gözlemlerde daha ileriye gitmek için çabalamak doğru değildir; aksi halde, yapılabilecek yorumların spekülatif yönü oldukça ağır basacaktır. Ancak Perlman, Journal'ın sınıflandırma sisteminde dördüncü haneye inilen bir çalışma yapılmış olduğunu belirtmektedir ⁽⁸⁾. Bu haberin 12 yıl önce verilmesine karşın, ne Journal'da 4. hane gruplarına göre bir makale tasnifi söz konusu olmuştur, ne de değinilen sınıflandırma şablonu elimize geçmiştir. Verilen bilgiye göre, 4. hanede toplam 350 civarında alt grup mevcuttur. Bugünkü durumda, iki haneli grup sayısının tek haneli gruplara olan oranı 3,5, üç haneli grup sayısının iki haneli gruplara olan oranı da yaklaşık 4'tür. Dört haneli grupların üç haneli gruplara olan oranı da, bu bilgiye göre yaklaşık 2,5 demektir. O halde, bu sistemde bir beş haneli tasnif çok problem yaratacaktır ve son durak, dört haneli gruptaymış gibi görünmektedir.

Eğer makaleler dört haneli bir sınıflandırma sistemine göre tasnif edilselerdi, onun, bizim yaklaşım tarzımıza getirebileceği açıklayıcı katkı, ne ölçüde olurdu? Bu, bilinemez! Ancak, 10 birinci, 36 ikinci ve 144 üçüncü hane makale sayılarında oluşan dağılımlar birbirleriyle benzerlikleri yönünden karşılaştırıldıklarında, benzemez oldukları anlaşılmaktadır. Çünkü, dağılımların varyasyon katsayılarının farkına ilişkin z ampirik değerleri, % 99'un da çok üstünde bir olasılıkla, anlamlı sonuçlara işaret etmektedir. Diğer bir deyişle, dağılımlararası benzerlik derecesinin bir göstergesi olabilecek varyas-

(8) Bkz. Perlman (1973), s. 898.

yon katsayıları arasındaki farklar, önemli çıkmaktadır ⁽⁹⁾. Oysa ki, dağılımların benze-
mezliklerinin kanıtlanması, çok dolaylı da olsa, bir bakıma, yeni bir ayrıntı düzeyinin
bir öncekine nazaran önceden kestirilemeyen açıklamaları sağlaması ihtimalinin (bu sı-
nıflandırma sisteminin tasarım yapısı açısından) daha büyük olabileceğini akla getirmek-
tedir.

2.11. Gruplara ilişkin çokluklar, iktisadın öznel inceleme alanları dışındaki kıstas-
lara göre taranıp, mümkün olabildiğince karşılaştırılsa, ilk nazarda şu bulgular elde edil-
mektedir:

1- Uygulamalar için ekonomik ve sosyal veri tabanları üretmeye dönük çalışma-
lar, en fazla millî muhasebe konusunda toplanmıştır. Üretkenlik ve fiyatlarla ilgili ista-
tistiklerin türetilmesi ve analizi üzerinde de oldukça uğraş verilmektedir. Buna karşın,
(girdi-çıktı analizi verileri dahil) diğer konulardaki istatistik türetme çabaları, göreceli
olarak nadir sayılabilir.

2- İktisatta kullanılan matematiksel ve ekonometrik modellere ilişkin metodo-
lojik çalışmalar, felsefe ve davranış bilimleri gibi iktisadi düşüncenin temeline dönük hu-
suslardan hareket eden genel metodoloji çalışmalarının aşağı yukarı iki mislidir. Kanti-
tatif model ve yöntem oluşturmaya yönelik kuramsal çalışmalar da bunlarla ilgili meto-
dolojik yaklaşımların aşağı yukarı 4 misli miktarındadır.

3- Journal'ın envanterine giren dergilerde doğrudan doğruya iktisadi sistemleri
tartışan yazılar, inceleme dönemindeki toplam yazıların % 1'ini dahi bulmamakta ve bu
hususdaki ilgi yoğunluğu birçok alt grubun simgelediği çeşitli konuların çok gerisinde
seyretmektedir. Hele mukayeseli iktisadi sistemlere ilişkin çalışmalar, fevkalade azdır.

Popüler ekonomik literatürdeki durum nedir, bilmiyoruz; ama farklı bile olsa, el-
bette ki, bilimsel dergi literatürünün daima popüler yazı tercihlerine paralel yoğunlaş-
malar göstermesi beklenemez. Belki de, gözlenen bu durum, bilinenlere yeni katkılar
getirici düşünceleri üretebilmenin zorluğundan kaynaklanmaktadır.

4- İktisat tarihi ve iktisadi düşünce tarihi hakkındaki yazı sayıları, aşağı yukarı
aynı boyutlardadır. Avrupa ve Kuzey Amerika'ya ilişkin iktisat tarihi çalışmaları ise,
(Journal'ın indekslediği makalelerde) dünyadaki diğer ülkelerinkinin 4 misli civarında-
dır.

Diğer taraftan, iktisadi coğrafya konusunda, iktisat tarihinin onda biri kadar bile

(9) *Sözkonusu test için bkz. Sachs (1972), s. 216.*

makale yazılmamıştır. Ayrıca, pedagojinin hızla geliştiği iddia edilen yeni dallarından biri olan "İktisat eğitimi" üzerine de (en azından Journal'ın bünyesinde toparlanan dergilerde) henüz, göreceli olarak fazla bilimsel çalışma yapılmadığı gözlenmektedir.

5- Son olarak, kalkınmış ülkeler hakkındaki araştırmaların, hemen her alanda, kalkınmakta olan ülkelere dönük araştırmalara nazaran daha fazla olduğu izlenimi edinilmektedir. "Kalkınma ve büyüme" ana grubunda kalkınmakta olan ülke çalışmalarının kalkınmış ülke çalışmalarına nazaran daha çok oluşu, o konuda tartışmaya açık büyük sorunların ve cazip modelleme olanaklarının bulunmasındandır. Bütün alt gruplar incelendiğinde ortaya çıkan tablo aksinedir ve bu da beklenmeyen bir çok sonuç sayılmamalıdır.

3. GÖZLEMLER: ZAMAN SERİLERİ

3.1. Yukarıdaki statik anlamlı gözlemlerde daha başka arayışlara girmek ve örneğin, salt kuramsal makalelerin yaklaşık oranını saptamak gibi ilginç olabilecek sonuçları yakalamaya uğraşmak, kanımızca, eldeki verilerin ayrıntı düzeyi gözönüne alınırsa, pek kolay değildir. Bu nedenle, son üç yılın oluşturduğu kesite ilişkin gözlemleri noktalararak, başta belirttiğimiz diğer amaca, yani iki haneli düzeyde 14 (veya 12) yıllık künye sayısı zaman serilerindeki değişimlerin izlenmesine dönelim!

Herşeyden önce, eldeki zaman serisi uzunluklarının, iktisadın alt konuları arasındaki araştırma tercihlerinin değişim dinamiklerini tam olarak yansıtamayacak kadar kısa oldukları açıktır. Belki bilimsel katkı patlaması veya sürekli ilgi sönümü olan bazı ikili gruplarda bu süre, birtakım anlamlı trendlerin izlenebilmesi için yeterli olabilir. O halde, dinamik yaklaşımımızın bulgularından kapsamlı sonuçlar beklenmemelidir. Nitekim Atasagun da, yaptığı basit trend arama denemelerinde belirgin neticeler elde edememiştir ⁽¹⁰⁾.

Tabii yıllık künye sayısı zaman serilerine özgü trend araması, belli bir alt konudaki makale sayısının değişimini aksettirebilir ama, bu değişimin genel toplam ve tek haneli grup toplamı içerisindeki eğilimini yansıtmayacaktır. O nedenle, yukarıda açıklandığı üzere Tablo II'deki rakamlar değil, onların grupiçi ve gruplararası oranları kullanılmıştır. Böylece, iki haneli verilerle 36 grupiçi oranlı, 36 toplama oranlı ve ayrıca tek haneli verilerle de 10 toplama oranlı zaman serileri ile istenilen tanımdaki trendler aranmıştır.

Değinilen incelemeyi yaparken parametrik olmayan testlerden istifade edilmiştir. Bir kere, zaman serileri oldukça kısadır. Sonra, parametrik metodlarda zımni bir fonk-

(10) Kşz. Atasagun (1983), s. 20 v. d.

siyonel form postülasından kaçınmak, kolay değildir. Ayrıca, makale çift sayımlarına özgü zaman noktaları bünyesindeki gruplararası dağılımların nasıl değiştiği kontrol dışıdır; dolayısıyla künye sayısından elde edilen oranların birbirleriyle ilişkileri, biraz ordinal ölçek verilerinin münasebetlerine benzer şekilde düşünülmelidir. Bundan başka, verilerin birer gösterge olarak kesinliği de, buraya kadar çeşitli vesilelerle ifade edildiği üzere, fazla abartılmamalıdır. O halde, bu koşullar altında trend aramanın parametrik yaklaşımlarla yapılması, önemli yanılgılar doğurabilirdi.

3.2 Parametrik olmayan testlerle iki haneli konu gruplarında trend olup olmadığının ararken, önce Cox-Stuart testi kullanılmıştır ⁽¹¹⁾. Bu testin uygulamasında zaman serileri, 14 yıllık veya 12 yıllık olduklarına göre, 7'şer veya 6'şar yıllık ikişer kısma ayrılmıştır. Seri parçaları farklarının işaret testi sonucunda elde edilen artılar toplamı, MacKinnon'un bu maksatla hazırladığı iki kuyruklu tablonun ilgili değerleriyle karşılaştırılarak, bir trendin bulunup bulunmadığı hipotezi sınanmıştır ⁽¹²⁾. Toplam künye sayılarının erimini gözönüne aldığımızda, virgülden sonra 3. hanede eşitliğini koruyan oranların özdeş sayılmasının testin randımanı açısından uygun olacağı düşünülmüş ve trend arama karşılaştırmaları, bu kıstası da gözönüne alarak gerçekleştirilmiştir.

Bundan sonra, Cox-Stuart testinin kabul edilebilir bir olasılıkla bir trendin varlığına işaret ettiği zaman serileri, bir de Wallis-Moore rassallık testine tabi tutulmuştur. Wallis-Moore testi, bir serinin ardışık verileri arasında büyüklük açısından yön değiştirme sayısını esas alarak, (kabaca ifade edecek olursak) o seriye ait verilerin tesadüfen o şekilde çıkıp çıkmadığını z testiyle sinamaktadır ⁽¹³⁾. Bu testin bizim için çekici tarafı, deyim yerindeyse, "iki yüzünün de keskin" oluşundadır. Böylece, çok fazla yön değiştirme, örneğin % 95 olasılıkla rassalığa işaret ettiği gibi çok az yön değiştirme de, yine aynı olasılıkla verilerin tesadüfi olduğunu belirtir. Dolayısıyla, Cox-Stuart testinin anlamlı bir trendin mevcut olduğunu ortaya koyduğu durumları Wallis-Moore testi ile denetleyince, testlerin kombine kullanımları "toptan test randımanını" bir hayli arttıracaktır.

3.3. Tablo III, trend araştırılan 82 adet zaman serisine ilişkin sonuçları özetlemektedir. Görüldüğü üzere, gruplararası bağlamda 11 iki haneli grupta % 95 olasılıkla ve 3 iki haneli grupta % 90 olasılıkla belirgin trend vardır. Dolayısıyla, değinilen sonuçta uygun bir şekilde, 3 alt grubundan ikisi anlamlı negatif trend gösteren 1 sayılı grupta % 95 olasılıkla negatif trend, iki alt grubundan biri pozitif trend gösteren 3 sayılı grupta % 95 olasılıkla pozitif trend, 4 alt grubundan ikisi negatif trend gösteren 5 sayılı grupta

(11) Testle ilgili kısa bilgi için bkz. Dener (1984), s. 72 v. d.

(12) Bkz. MacKinnon (1964), s. 937 v.d.

(13) Bu teste ilişkin ampirik z formülü ve uygulama şekli için bkz. Bradley (1968), s. 278 v. d.

Tablo III
Gruplararası ve Grupçi Künye Sayısı Oranlarının Zaman
Serilerinde Trendler (Bir ve iki haneli gruplar)

Grup kodu	Trendin anlamlılığı ve yönü		Grup kodu	Trendin anlamlılığı ve yönü	
	Gruplar- arası	Grupçi		Gruplar- arası	Grupçi
0	Yok	...	6	Yok	...
01	Yok	Yok	61	Yok	Yok
02	+ (% 95)	+ (% 95)	62	Yok	Yok
03	Yok	Yok	63	Yok	Yok
04	Yok	Yok	64	+ (% 90)	Yok
05	- (% 95)	Yok	7	+ (% 95)	...
1	- (% 95)	...	71	Yok	- (% 95)
11	- (% 95)	- (% 95)	72	+ (% 95)	+ (% 95)
12	- (% 95)	Yok	73	Yok	Yok
13	Yok	+ (% 95)	8	Yok	...
2	Yok	...	81	- (% 95)	- (% 95)
21	Yok	Yok	82	Yok	Yok
22	Yok	Yok	83	Yok	Yok
3	+ (% 95)	...	84	+ (% 95)	Yok
31	+ (% 95)	Yok	85	Yok	Yok
32	Yok	Yok	9	Yok	...
4	Yok	...	91	Yok	Yok
41	Yok	Yok	92	Yok	Yok
42	Yok	Yok	93	Yok	Yok
43	+ (% 95)	+ (% 95)	94	- (% 95)	- (% 95)
44	- (% 95)	Yok			
5	- (% 95)	...			
51	- (% 90)	Yok			
52	Yok	+ (% 95)			
54	- (% 90)	- (% 95)			
55	Yok	+ (% 95)			

Not : 53 sayılı grup, kal kmıştır.

% 95 olasılıkla negatif trend, 3 alt grubundan biri pozitif trend gösteren 7 sayılı grupta da % 95 olasılıkla pozitif trend gözlenmiştir.

Grupiçi yaklaşımda ise, ilgili bir haneli gruplara nazaran 11 iki haneli grupta % 95 olasılıkla belirgin trend vardır. 6'sı pozitif ve 5'i de negatif eğilim göstermektedir. Hem genelde hem de grup içinde anlamlı trende sahip olan iki haneli grup sayısı 7'dir ve eğilimleri (beklentiye uygun olarak) aynı yönde çıkmıştır.

Diğer taraftan, Wallis-Moore testi sonuçları, açıklanan bulguları % 95 anlamlılık düzeyinde tamamen doğrulamaktadır. Bu nedenle, Tablo III'te Wallis-Moore testine ilişkin yorumlar mevcut değildir.

Wallis-Moore testinin uygulama şartlarını ağırlaştırsak dahi, sözkonusu doğrulama değişmemektedir. Örneğin, virgülden sonra 3. hanede eşit çıkan oranların sağ ve solunda aynı türden eğilim (yani ya artış ya da azalış) varsa, bu eşitliği de yine aynı türden bir değişim olarak varsaymak suretiyle, yön değiştirme sayısını minimuma indirebiliriz. Böyle bir zorlama bile, Wallis-Moore sonuçlarının Cox-Stuart testi yoluyla saptanan trendleri uygun anlamlılık düzeylerinde destekleyişini değiştirememektedir.

3.4. Tablo III'teki belirgin trend bulgularını, ekonominin konu ilişkileri çerçevesinde değerlendirecek, elde edilen izlenim, şudur: 14 yıllık inceleme döneminde, iktisat kuramının hem tüm iktisadi makaleler, hem de "genel iktisat" alanı içerisindeki ağırlıkları artmıştır. Aynı şekilde, ödemeler dengesi ve uluslararası finansman, genelde ve tarım üst grubu içerisinde önem kazanmıştır.

Tam tersine ve belki de beklentilerin aksine, iktisadi büyüme, kalkınma ve planlama, hem ana grubunun ve hem de genel toplam içerisinde önem yitirmektedir. Aynı durum, insangücü, emek ve nüfus ana grubu içinde yeralan insangücü arzı, dağılımı ve eğitimi bakımından da geçerlidir. İşletme konuları ana grubundaki pazarlama iki haneli alt grubu, 12 yıllık bir sürede, yine genelde ve grup içinde azalma eğilimi göstermektedir. 9. ana gruptaki bölgesel ekonomi, aynı tarzda ilgi kaybetmektedir. Eğer Dewey sınıflandırmasına göre tasnif edilen Türkiye Makaleler Bibliyografyası, bu sistemin ikinci gruplarından öteye giden bir ayrıntıda düzenlenmiş olsaydı, yukarıda sözü edilen alt grupların Türkiye'nin bilimsel ekonomi yazıları içerisindeki yerinin araştırılması mümkün olabilirdi. Çünkü, Journal'ın sınıflandırma düzeni ile Dewey'ininki arasında köprü kurabilecek bir karşılaştırma şablonu elde edebilmek, kanımızca olanaklıdır⁽¹⁴⁾. Dolayısıyla Makaleler Bibliyografyamızın hazırlanış biçimi elverseydi, ortaya, bizim bulgula-

(14) Bunun için kısz. Dewey (1962), s. 89 v. d.

rımızla karşılaştırılabilecek ilginç sonuçlar konulabilir.

3.5. Yukarıda çizilen tablo çerçevesinde, genelde değilde yalnızca grupları içerisinde anlamlı artış trendi gösteren iki haneli alanlar, enflasyon, iktisadi dalgalanmalar ve öngörü, işletme yatırım ve finansmanı ve muhasebedir. Ana grubu içinde azalış belirten tek konu ise, kesit gözleminde henüz en ağırlıklı sektörel grup olma özelliğini koruduğuna tanık olduğumuz tarımdır.

Sadece genel künye sayısına oranla % 95 olasılıkla anlamlı artış eğilimi bulunan iki haneli gruplar, para teorisi ve parasal kuruluşlar ile iktisadi demografidir. % 90 olasılıkla artış gösteren konu ise, (aslında, hakkında yıllar itibariyle tek tük eser verildiği anlaşılan) iktisadi kapasitedir.

Genel künye sayısına göre azalış eğilimi gösteren iki haneli gruplara gelince, bunlar, % 95 olasılıkla iktisadi sistemler, kalkınma ve büyüme ile ilgili ampirik çalışmalar, uluslararası yatırımlar ve dış yardım ve % 90 olasılıkla da yönetim alt grubudur. Journal' da indekslenenler arasında gelişmiş ülke ekonomistlerinin makaleleri çok daha yoğun olduğuna göre, iktisadi araştırma tercihlerindeki bu değişimler, herhalde esas itibariyle onlara özgü eğilimleri yansıtmaktadırlar.

Son olarak, iktisadi çalışma alanları arasındaki ilgi kaymalarına tek haneli gruplar açısından bir nazar atfedersek, (alt grup hareketlerinden de anlaşılacağı üzere) çalışma sayısı genel toplama oranla artış trendi belirten alanlar, para ve maliye teori ve kurumları ile tarım ve doğal kaynaklardır. Tabii bu saptamayı yaparken, "tarım ve doğal kaynaklar" ana grubunun içerisinde, doğal kaynakların leyhine ve tarımın aleyhine bir yapı değişikliği olduğu da unutulmamalıdır.

Öte yandan, bir taraftan büyüme, kalkınma, planlama ve konjonktür ana grubunun ve diğer taraftan yönetim, finansman, pazarlama, muhasebe ana grubunun toplam içerisindeki payları, düşme eğilimleri göstermektedir. Şuna da işaret edelim ki, işletmeciliği ilgilendiren konulardaki düşme trendi, daha kısa bir zaman serisi çerçevesinde kanıtlanabilmektedir.

3.6. Yukarıdaki bölümlerde kısım kısım verilen (spekülatif mahiyette veya daha kesin gözlemler), yazımızı okuyan iktisatçıların iktisadi bilim literatürünü yıllarca karıştırmanın kendilerine verdiği deneyim ve yargılarla birleşince, onları, burada düşünilemeyen daha nice sonuçlara vardırabilir. Daha ayrıntılı bir veri temeli ile, şu kapsamda izlenemeyecek bulgular da ortaya konulabilir.

Buradaki analitik yaklaşımlarımızın asıl amacı, (verdiğimiz şu basit örnekle) aynı konuda yapılabilecek daha derinlemesine çalışmalar vasıtasıyla iktisat biliminin gelişme istikametlerinin, tarihsel ve güncel perspektifler çerçevesinde ayrıntılı bir biçimde açık-

lanabileceğini vurgulamaktır. Tabii bizce asıl önemli olan, mümtaz iktisatçı Osman Okyar'a, böylesine bir konuda birşeyler yapmaya özenmiş olmakla, uygun bir armağan sunmaya çalışmaktır.

KAYNAKLAR

1. Atasagun, H.F. : "Ekonomi bilim dalı alanında yazılmış makaleler üzerine bir araştırma, 1969-1982", Basılmamış Mezuniyet Çalışması, Hacettepe Üniversitesi İşletme Bölümü, Ankara, 1983.
2. Bradley, J.V.: Distribution-free statistical tests, New Jersey, 1968.
3. Bronfenbrenner, M.: "Trends, cycles and fads in economic writing", American Economic Review, Papers and Proceedings, 1966, s. 538-552.
4. Dener, H.I.: "Gelir dağılımında dilimiçi eşitsizlik ve ortadireğin konumu hakkında", Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, C.II, Sa. 3, s. 67-79, 1984.
5. Dener, H.I.: "Yayın yılı ve Türkiye Bibliyografyası'ndaki kayıt yılı üzerine," Türk Kütüphaneciler Derneği Bülteni, C. XXXIV, Sa. 1, S. 1-7, 1985.
6. Dewey, M.: Dewey onlu tasnif ve relatif endeks (Çeviri edit.: N. Hızır, İ. Arğon), İstanbul, 1962.
7. Kendall, M.G.; W.R. Buckland: A dictionary of statistical terms, 3. bs., Edinburg, 1971.
8. Lewontin, R.C. ; J. Felsenstein: "The robustness of homogeneity tests in 2 x n tables", Biometrics, C. XXI, Sa. 1, 1965, s. 19-33.
9. MacKinnon, W.J.: "Table for both sign test and distribution-free confidence intervals of the median for sample sizes up to 1000", Journal of the American Statistical Association, C. LIX, 1964, S. 935 -956.
10. Perlman, M.: "The editor's comment: On the classification of economic material," Journal of Economic Literature, C. XI, Sa. 4, 1973, S. 898-899.
11. Sachs, L.: Statistische Auswertungsmethoden, Berlin, 1972.

PAZARLAMACININ PAZARI TEŞHİSİ NASIL OLMALIDIR?

Yrd. Doç. Dr. Emir Erden (*)

Pazarlama faaliyetleri ister mal ve hizmetlerin üreticilerden nihai tüketicilere akışı vazifesini ifa eden, ekonomi içerisindeki tesis ve faaliyetlerin tamamı bakımından ele alınarak incelemeye tabi tutulsun; isterse tek tek işletmelerin mal ve hizmetlerini müşterilerine iletebilme yolunda icra etmekte oldukları faaliyetleri gözönüne alınarak düşünölsün, değışmeyen bir hakikat var ise o da bütün faaliyetlerin bir pazarı ilgilendirdiğı olacaktır. Bu sebepten dolayı pazarlamada pazar kavramına açıklık kazandırmak gerekir. Acaba pazar nedir, nerededir, özellikleri nedir, pazarlama ilmini ve dolayısı ile pazarlama faaliyetleriyle uğraşanları hangi bakımlardan ilgilendirmektedir, pazarı tanımının faydaları nelerdir, gibi bir takım sorular üzerinde düşünölecek olursa, konuyu şimdiye kadar alışılalmış ele alış tarzları dışında görebilme imkânı elde edilmiş olunur.

Pazarlama ilminde çok yönlü yorumlamaya ve değerdendirmeye müsait deyim ve kavramların başında "pazar" gelmektedir. Pazarlama konularını işleyen yazarların eserlerine gözatıldığında, pazar kavramıyla ilgili bir kargaşa göze çarpar. Bunun sebebi her yazarın kendi görüşüne uygun pazar kavramı geliştirmiş olmasıdır. Ayrıca, pazarlama meselelerini ele almada kullanılan yaklaşımlardan hiçbirisiyle pazarın bir bütün olarak izahına çalışılmamış olduğunu söylemek mümkündür. Pazarlamacıların şimdiye kadar yapmış oldukları iş, daha ziyade, pazar konusuyla ötedenberi ilgilendiğı bilinen işletme iktisadi ve fiyat teorisi dalları içerisinde yapılmış bulunan tarif ve tasniflerle yetinmek olmuştur.

Bu makalenin amacı, pazarlama ilmi içerisinde pazar kavramına açıklık kazandırmak suretiyle; hem mikro, hem de makro pazarlama faaliyetlerinin izahı bakımından faydalı olabilecek bir pazar sistematığıne ulaşmaktır. Böylece, mücerret bir kavram yerine, müşahhas pazar kavramları ile pazarlama meselelerinin izahında kolaylık elde olabileceğı gibi, birtakım güçlüklerin hallinde de bu sarıh teksonomik modeller vasıtasıyla imkânlar elde etmek mümkün olabilecektir. Meselâ, bu tip güçlüklerin başında farklılaştırılmamış bir yğın pazara belirli bir mal veya hizmetle ilgili pazarlama faaliyetlerini yöneltme gelir. Halbuki, pazarlamacılar böyle belirsiz bir pazar yerine, daha belirgin özellikler arzeden homojen pazar dilimleri üzerinde çabalarını yoğunlaştırmayı tercih ederler (1).

(*) Çukurova Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

(1) Massy, W. F. ; "Model Building in Marketing Research", (Edited by Robert Ferber) McGraw - Hill, Inc. 1974, pp. 2-499 ilâ 2-517 arası

Gerek belirli bir pazar içerisinde müşterilerinin istek ve ihtiyaçlarını karşılama yoluyla tatmin edici bir kâr getirecek satış hacmine ulaşmaya çaba gösteren pazarlamacı ve gerekse ülke içerisinde ortaya çıkarılan mal ve hizmetlerin istek ve ihtiyaç sahiplerine iletilmeleri esnasında yürütülen faaliyetlerin tesirli bir şekilde ifası üzerinde birtakım plânlar yapacak olan hükümet yetkilisi, herşeyden önce bazı temel kavramları öğrenmek zorundadır. Çünkü faaliyet alanı teşhis edilmeksizin herhangi bir işin layıkıyla yerine getirilmesi mümkün değildir. Bu kavramların anlaşılabilmesi ise, tarihi gelişim içerisinde nasıl bir seyir izlediklerine dair bilgi edinmeyle kolay bir hale gelir. Böyle bir bilgi desteği ile ise, pazarla ilgili yapı özelliklerinin neler olduğu hakkında bir fikir edinmek mümkün hale gelebileceği gibi, şimdiye kadar yapılmış bulunan pazar tarif ve tasnifleriyle çalışan pazarlamacıların karşılaştıkları güçlükler de kavranılabilecektir. Çünkü daha önce de değişik ilim sahalarıyla ilgili olarak pazara değişik bakış açılarından bakıldığından ve bu bakış açılarının herbirinin yalnız belirli bir pazar özelliğini görmemize yardımcı olduğundan bahsedilmiş ve pazarı bir bütün olarak ele alma çabasının bulunmadığı ifade olunmuştu. Pazarlamacı bu bakış açılarını bir araya getirmek zorunda olduğu gibi, bunların eksik veya fazla kısımlarını da tespitte çalışmak zorundadır.

TEMEL KAVRAMLAR

İnsanlar arası anlaşma vasıtası olan lisan, zaman zaman değişikliğe uğrar. Bu onun tabii gelişimi ve kendini yenilemesi ile olmaktadır. Aynı şey belirli ilim dallarında çalışanlar arasında oluşan ilim lisanında da geçerlidir. Zaman zaman birtakım yeni kelime ve deyimlere ihtiyaç duyularak bunlar ya o dilin kurallarına uygun olarak meydana getirilir veya başka lisanlardan alınma suretiyle ihtiyaç giderilmeye çalışılır. İkinci halde kelime aynen kullanılabileceği gibi, girmiş bulunduğu lisana uygun hale getirilerek de kullanılabilir. Bazen yabancı kelimeler belirli bir müddet kullanıldıktan sonra, başka bir yerli veya yabancı kelimeyle değiştirilebilir. Nitekim türkçe iktisat lisanında da belirli bir mal veya hizmetin mübadele edildiği iktisadi mahal'i ifade etmek için önceleri italyanca asıllı piyasa kelimesi kullanılmakta iken, daha sonra türkçemize daha uygun olması dolayısıyla, farça asıllı olmasına rağmen, pazar deyimini kullanılmaya başlanmıştır. Daha sonra da bu ifadeden; ingilizce lisanında türetilmiş olduğu gibi ⁽²⁾, ilk Türk pazarlamacılarından biri tarafından "pazarlama" tabiri ortaya atılmış ve daha önce bazı türkçe kitaplarda rastlanan "marketing" mukabili kullanılmaya başlanmıştır ⁽³⁾. Halen daha birçok türkçe iktisat kitabında piyasa ve pazar deyimleri birlikte kullanılabilmekte ve bunu bazen kat'i lüzum olması dolayısıyla kullanılma olarak izah etmektedirler. Meselâ;

(2) McCarty, J.E.; Basic Marketing : A Managerial Approach, sixth edition, Richard D. Irwin Inc. 1978, Sh. 14

(3) Kuyucak, H. A. ; İktisat Dersleri - İkinci Tabı, sermet matbaası, İstanbul 1960, Sh. 197

"serbest pazar", "rekabete tabi pazar" veya "tütün piyasası", "döviz piyasası" ifadelerinde olduğu gibi ⁽⁴⁾.

Bir teşebbüsün mamüllerinin satışının yapıldığı pazardan söz edildiği zaman; bundan, teşebbüsün arz terkibi (yani piyasaya sürdüğü mamuller) ve pazarlama vasıtaları yardımıyla mal ve hizmetlerini satın almaları için ikna etmeye çaba gösterdiği bu mal ve hizmetlerin potansiyel müşterisi olarak faaliyetine mevzu teşkil eden ihtiyaç sahiplerinin yekunu anlaşılır ⁽⁵⁾. Böyle bir tarifini yapmış olmak, pazarın değişik manaları ifadede kullanılıyor olması gerçeğini değiştirmez. Meselâ; biri sermaye piyasasından bahseder, diğeri otomobil piyasasından; Piyasanın durgun olduğundan sözeden tacir ile balık pazarından bahseden ev hanımının konuşmalarında kullandıkları pazar ve piyasa ifadeleri mana itibariyle birbirinden oldukça farklı şeylerdir. Pazara gittiğini söyleyen kişi ile malını pazara süreceğinden bahis açan imalâtçı'nın ifadelerinde de keza pazar birbirinden oldukça değişik manalar ifade eden kavramlardır. Çünkü herkes kendisini ilgilendiren bir pazar kavramını ifadeye çalışmakta ancak aynı isimle isimlendirmektedir.

Amerikan Pazarlama Birliği pazarın iki ayrı tarifini vermektedir ⁽⁶⁾ : Bunlardan birincisine göre pazar; alıcı ve satıcıların mal ve hizmetlerin transferiyle neticelenen kararlarını vermelerindeki durumlar veya güçlerin toplamıdır. İkinci tanımda ise, "bir mal veya hizmetin potansiyel talebi", pazar olarak gösterilmektedir.

Yukardaki birinci tarif, bir iktisatçının; "pazar; iktisadi arz, talep ve fiyat teorisinin birbiriyle çatışan olaylar dizisinin oyun olarak sergilendiği bir sahnedir" ⁽⁷⁾ şeklindeki tarifiyle eş anlamlıdır.

Modern haberleşme tekniklerinin hızlı bir şekilde gelişmesi neticesinde, daha önceki pazar tariflerinde yer alan; "alıcı ve satıcıların karşı karşıya geldikleri yer" kavramı da değişikliğe uğramıştır. Karşı karşıya gelmenin fiziki manada olma şartı ortadan kalkmaktadır. Bazan pazar; bütün dünyayı saran telekomünikasyon ağından mürekkep bir çevre de olabilir ⁽⁸⁾. Bunu bir diğer yönden ele alanlar, iktisatçıların piyasa ile belirli bir yeri veya binayı değil, "alıcı ve satıcıların birbirleriyle kolayca temas edebilmelerini sağlayan herhangi bir organizasyonun varlığını" kastettiklerini ifade

(4) Aynı eser, Sh. 197

(5) Poth, Ludwig G. ; Marketing Repetitorium, Verlag - Moderne Industrie 1974, sh. 12

(6) American Marketing Associations; A Glossary of Marketing Terms, (Chairman : R.S. Alexander), 1963— Reprint, A.M.A., Sh. 15

(7) Palmer, Edgar Z. ; "Three Dimentions of the Market", İşletme Fakültesi Dergisi, C: 1, Sayı : 1, Erzurum 1973, Sh. 3—4

(8) The Dictionary of Modern Economics - Revised Edition (General Editor David W. Pearce), Macmillan Press, London 1983, Sh. 272

etmektedirler⁽⁹⁾. Bu anlamda bir piyasanın herhangi bir mahalde, bir caddede veya bir binanın herhangi bir katında yer almış bulunması gerekmez. Bir mal veya hizmetin alıcı ve satıcıları telefonla, telsizle veya teleks ile kolayca birbirleriyle irtibat kurabiliyorlarsa, bir fiziki yerden söz etmeksizin böyle bir malın pazarının varlığından bahs olunabilir. Ancak gerekli şart, irtibat kurulabilen bu dünyanın değişik köşelerinin hepsinde aynı anda belirli bir malın (meselâ altın'ın) belirlenmiş fiyatının aynı olmasıdır⁽¹⁰⁾. Aksi halde, belirli bir mal (Coca Cola gibi) dünyanın değişik yerlerinde aynı ambalajlar içerisinde muhtelif fiyatlardan satılabilmekte ise, bu malın bir değil birçok pazarından söz etmek gerekir. Veya Londra piyasasında (Borsada) bakırın satış fiyatı ile New York piyasasındaki fiyatı arasında fark var ise iki ayrı piyasa, fark yok ise tek piyasadan söz edilebilir.

Yukarıdaki ifadelerden anlaşılabilceği gibi, gerek makro ve gerekse firma seviyesinde meseleyi ele alıp pazarı tarif etmeye çalışanların ifadelerinde; arz, talep ve fiyat gene ortak unsurları teşkil etmektedir. Meselâ, bunlardan birine göre pazar; belirli bir mal veya hizmetin birbirleriyle alışverişte bulunan alıcı ve satıcılarının toplamıdır⁽¹¹⁾. O halde arz ve talep kavramları için de ortak bir tanıma gerek vardır.

Arz denilince bundan; bir şahıs veya teşebbüsün, bir maldan alıcılara takdim etmeye muktedir bulunduğu miktar anlaşılır⁽¹²⁾. Makro seviyede ise arz; belirli bir ekonomide, üreticilerin üretmek arzusunda ve gücünde oldukları üretim olmaktadır⁽¹³⁾. Pazarlamacı için herhangi bir mal veya hizmet pazarlama düşüncesi olmadığında veya pazarlanacak herhangi bir mal veya hizmet bulunmadığında pazar önem arz etmeyeceği için; arz terkibi, müşteriye tatmin edebilecek doğru mal ve hizmetleri ihtiva edip etmediği bakımından ele alınacaktır. Bu, pazarlamacının pazarı meydana getiren unsurlardan arz tarafını temsil ettiğinin değişik şekilde dile getirilmesidir. Arz denildiğinde, pazarlamacının pazarda müşteriye satmayı amaçladığı mal ve hizmetler bütünü anlaşılacağına göre, bu amaca ulaşmanın mümkün olup olmadığını tayin edecek olan taleptir. Çünkü talep, bir piyasada belirli bir zamanda, belirli bir fiyattan satın alınmak istenen mal miktarı olarak tarif edilmektedir⁽¹⁴⁾.

(9) *Üstünel, Besim*, *Ekonominin Temelleri -- Giriş ve Mikro Ekonomi*, *Kurtuluş Matbaası, Ankara 1975, Sh. 131*

(10) *Palmer, E.Z., A.g.m.*

(11) *Stern, Louis W. and Grabner John R. Jr., Competition in the Market - place, Scott, Foresman and Company 1970, Sh. 11*

(12) *Marchal, Jean, Fiyat Mekanizması (Çev : H. Erkmen), Sevinç Matbaası, Ankara 1963, Sh. 82*

(13) *Manisalı, Erol, İktisada Giriş, Ar Basım ve Dağıtım A.Ş. İstanbul, 1980, Sh. 82*

(14) *Türkbal, Aydın, Fiyat Teorisi, Atatürk Üniversitesi Basımevi, Erzurum 1973, Sh. 114*

Pazar ifadesinin çok değişik manalarda kullanıldığına misal olarak aşağıdaki tarifleri verebiliriz⁽¹⁵⁾:

- Pazar bir satışın gerçekleştirildiği yerdir.
- Pazar, muayyen bir arzın genellikle satıldığı veya muayyen bir arzın genel olarak tedarik olunduğu yerdir.
- Pazar, pazarlama ile ilgili muamelelerle meşgul olan müesseseler veya kanallardır.
- Satışa arzolunan muayyen bir mal veya hizmet için ödenen belirli bir fiyatı ortaya çıkaran güçlerin kompleks bir takımını (setini) ifade için pazar tabiri kullanılır.

Yukardaki tanımlardan birincisine göre; belirli bir mal veya hizmetin satışının yapıldığı coğrafik alan pazar olmaktadır. Meselâ inşaat malzemelerinin pazarı olarak, kullanıldıkları yerden ziyade satışlarının yapıldığı yeri pazar olarak anlamak gerekmektedir. İkinci tanım ise, tedarik faaliyetini de pazarı belirleyici unsur olarak kullanabileceğimizi göstermektedir. Bilindiği gibi, bir üretimin meydana gelebilmesi; emek, sermaye, tabiat gibi çeşitli üretim faktörlerinin bir araya getirilerek teşkilâtlandırılmasına bağlıdır. Üretim faktörleri faktör piyasasından (tedarik piyasasından) bir bedel karşılığı temin edilir. Bu bedel faktörlerin fiyatıdır⁽¹⁶⁾.

Üçüncü pazar tarifi içerisinde, malların istihsalden istihlâke kadarki hareketi, bu hareketlerde maruz kaldıkları işlemler ve uğrak yerlerinin (aracı kuruluşların) hepsini içine alan bir genel pazar ifade olunmaktadır ki bu pazar iki yönlü olarak kendini göstermektedir : İstihsal pazarı ve istihlâk pazarı⁽¹⁷⁾. Gerçekte mallar, doğrudan doğruya tüketime doğru hareket etmekle beraber, genellikle bu akış yolunun ortalarında toplanmakta, ondan sonra tekrar yayılmaktadır. Ortada toplama organları ve toptancılık yer alır. Geniş kısımların bir tarafında üretim üniteleri, diğer tarafında da dağıtım organları ve tüketiciler bulunur. Birinci tarafa üretim pazarı, ikinci tarafa ise tüketim pazarı adı verilir. Orta kısım da genellikle aracılar pazarı olarak adlandırılır. Aynı toplanmanın benzer şeklini, hammadde, yedek parça imalatçıları ve üretim birimleri (buradaki üretim pazarını meydana getirenler) arasında da görmek mümkündür.

(15) Vaile, Ronalds; "Some Concepts of Market and Marketing Strategy" in The Environment of Marketing Management - - Selections From Literature - Third (Edited by R. J. Holloway and R.S. Hancock) John Wiley and Sons, Inc. 1974, Sh. 61-66

(16) Ülken, Yüksel; Fiyat Teorisi, Cilt 1; Mal Piyasası, Çağlayan Basımevi, İstanbul 1971, Sh. 12

(17) Türkiye Ticaret Odaları, Sanayi Odaları ve Ticaret Borsaları Birliği; Pazarlama İçin Temel Bilgiler (Ticari Kısım), Ankara 1967, Sh. 17-18

Yukarıdaki son pazar tanımı, daha önce üzerinde durulmuş bulunan tanımlara benzerdir. Ancak bu tanımda pazarlamacıların özellikle üzerinde durdukları bir husus vardır ki o da fiyatın ortaya çıkmasında etken olan taraflardan talebin gücüdür. Bu yüzden pazarlamacı için pazar; belirli bir organizasyonun mevcut ve potansiyel mallarını satın almak isteyen ve bunu gerçekleştirebilecek güce sahip olan istihlâk birimlerinden (fertilizer veya organizasyonlardan) mürekkep olarak mülâhaza edilmektedir ⁽¹⁸⁾. Talebin gücü; talebi belirleyen unsurlar olan fiyatlar, zevkler ve teknoloji ile satınalma gücü şeklinde ifade olunan özelliklerden sonuncusudur. Satınalma gücü de gelir, kredi ve tasarruflardan meydana gelir ⁽¹⁹⁾.

İstihlâk birimleri satınalmaya istekli olsalar dahi, bunu gerçekleştirmeye muktedir olmadıkları sürece mübadele işlemi meydana gelemaz. Bundan dolayı bir mamul için talep ortaya çıkarılabilmeye üç durumun meydana gelmesi gerekir denmektedir ki bu, pazardan bahsedilebilmesinin de şartları olarak sayılabilir: İlk olarak birtakım istihlâk üniteleri tarafından o mala karşı bir istek olmalı; sonra bu üniteler o mamulü satınalma yeteneğine sahip olmalı ve nihayet isteği tatmin için ellerinde bulunan paradan belirli bir miktarı bu mal için ayırmaya istekli olmalıdırlar ⁽²⁰⁾.

Değişik pazar kavramlarını gözden geçirdikten sonra; tarihimiz içerisinde, bu kavramlarla izah olunmaya çalışılan olgular hangi tür bir sınıflandırma ve isimlendirmeye tabi tutulmaktadırlar diye bir göz atmamızda fayda vardır ⁽²¹⁾.

Osmanlılar döneminde mal ve hizmetlerin mülkiyet değiştirdikleri yerlerin özel isimleri vardı. Bugün dahi bunların izlerine yer yer rastlanmaktadır. Bölümlemede temel alınan husus, malların özellikleriydi. Bazı istihlâk mallarının büyük miktarlarının depo edildikleri ve alım - satım muamelelerinin gerçekleştiği yerlere "kapan" adı verildi. Unkapanı, Tuzkapanı, Yağkapanı gibi. Ekseri zaruri istihlâk malları ve şahsi kullanım eşyalarının alınıp satıldığı yerlere "çarşı" denirdi. Bunlardan üstü kapalı, bir çatı altında toplanmış olanları "Kapalı Çarşı" olarak isimlendirilirdi. Sahaflar Çarşısı, Mısır Çarşısı, manifaturacılar çarşısı, yemeniciler çarşısı, kavaflar çarşısı, demirciler - bakırcılar çarşısı halen kullanılmakta olan isimlerdir.

(18) Kerin, A. Roger and Peterson, Robert A., Strategic Marketing Problems - Cases and Comments. Allyn and Bacon, Inc. 1978, Sh. 12-13

(19) Fisk, George, Marketing Systems : An Introductory Analysis, Harper and Row Publishers 1967, Sh. 133-145

(20) Buskirk, Richard H. ; Principles of Marketing, The Management View Holt - Rinehart and Winston, Inc. 1961. 1961, Sh. 93. Keza bu konu ile ilgili olarak : Stanton, W.J. ; Fundamentals of Marketing, fourth edition, McGraw - Hill Inc. 1975, Sh. 49

(21) Türkiye Ticaret Odaları, Sanayi . . . ; A.g.e., Sh. 17'ye dayanılarak yazılmıştır.

Her sene belli zaman ve yerlerde toplanıp, turistik hizmet ve eğlenceleri de ihtiva eden büyük pazarlar "panayır" adını alırdı. Canlı hayvanların satıldığı yerler ise "meydan" olarak bilinirdi. Mal meydanı, hergele meydanı gibi. Nihayet, kır ve köy yerleşim ünitelerinin ellerindeki ihtiyaç fazlası mallarını şehir ve kasaba ihtiyaç sahiplerine arz etme faaliyetinin gerçekleştirilmesi için tahsis edilen belirli yer ve günlerde açık alım - satım yerlerine "pazar" ismi verilirdi. Nitekim bu pazarların çok hacımlı ve özellikli olanları etrafında yerleşim üniteleri teşkil olunmuştur. Bugün yalnız isimlerde kalan izler bu gelişimin kalıntılarıdır. Adapazarı, yenipazar, pazar, samanpazarı v.s.

Pazarı kavramada önem arzeden bir diğer husus, pazar yapısıdır. Pazar yapısı bazı yazarlara göre, belirli bir mal veya hizmetle ilgili olarak pazardaki rekabetin derecesini ifade eder ⁽²²⁾. Bazılarına göre ise, belirli bir pazarın organizasyonla ilgili özelliklerine işaret eder ⁽²³⁾, ve aşağıdaki durumları izah için kullanılır :

- (1) Bir endüstrinin içerisindeki en büyük üyelerinden birkaçı tarafından kontrol edilen bütün firmaların toplam varlıkları veya satışlarının birtakım temerküz ölçülerini;
- (2) Bir endüstri içerisinde potansiyel yeni rekabete gireceklerin göğüs gerecekleri "giriş engelleri"nin analizini; ve (3) aynı pazar için rekabet eden benzer mallar arasında ortaya çıkan farklılaştırma miktarını ifadede

Yukarıdaki ifadelerden de anlaşılacağı gibi, pazarın organizasyonel özelliklerine işaret eden pazar yapısı içerisinde, pazarı meydana getiren üyelerin birtakım davranışları belirli kalıplar içerisinde ortaya çıkacaktır. Buna pazar davranışı adı verilir. Diğer bir ifade ile pazar davranışı; bir endüstri içerisindeki, rekabet eden firmaların gerçek ticari davranışlarını ifade etmektedir. Bu sahada fikir yürütenlerin ortak görüşü; bir endüstri içerisinde gözlenen davranışın, bu endüstri içerisinde ortaya çıkan yapı tarafından kuvvetli bir şekilde etkilendiği şeklindedir.

Hizmet etmekte olduğu pazarla ilgili olarak, pazarlamacının bilmesi gerekli bir diğer kavram da pazar performansı'dır. Belirli bir endüstrinin (veya pazarın) cemiyete tahsis ve teknik bakımlardan; etkinliğiyle, yenilikçiliğiyle ve ilerleyiciliğiyle v.s. ile ilgili olarak ne kadar iyi hizmet ettiğinden bahsettiğimizde pazar performansı'nı dile getirmiş oluruz. Endüstrinin performansını ölçme; gerçekten, endüstrinin "sosyal refaha net katkısı"nı ölçmeye çalışmadır ve bu da pazarlama yöneticisi için tanıtma ve halkla ilişkiler konularında kullanabileceği materyalin belirli bir bölümünü sağlar.

Pazar performansı ile ilgili bir diğer husus da, pazarlamacının; pazar yapı ve davranış etkileşmesinin neticesinin ölçüsü ile performansın kastedildiğini kavrayabilmesidir.

(22) Pappas, James L. and Eugene F. Brigham; *Managerial Economics, Third Edition, The Dryden Press 1979, Sh. 364*

(23) Stern, Louis W. and Grabner, J.R. Jr. ; *A.g.e. Sh. 8*

Bir endüstri içerisindeki firmaların davranışlarının neticelerini değerlendirmemiz, pazar performansı ile ilgili bilgileri ortaya çıkaracaktır. Netice ne kadar olumlu ise, pazar o kadar vazifesini mükemmel ifa etmiştir denilebilir.

Pazar performansını etkileyen, yapı içerisindeki iki önemli faktör; pazar kapasitesi ve pazar potansiyelidir. Pazar kapasitesi; mevcut satınalma gücünden müstakil olarak, piyasanın kabul kaabiliyetidir. Piyasa potansiyeli ise, satınalma gücüyle desteklenen piyasa kapasitesidir. Bu manada alındığında, piyasa potansiyeli ve talep kavramları eş anlamlıdır.

Tarihi Gelişim

İnsan topluluklarının iktisadi bakımdan göstermiş bulundukları gelişme dönemlerine paralel olarak pazarların da gelişmiş olması tabiidir. İktisadi gelişme bakımından insanlık tarihinin geçirmiş bulunduğu belirli dönemler mevcuttur ⁽²⁴⁾. İktisat tarihinin sekiz gelişme deminin hepsinde pazara rastlamak mümkün değildir. Meselâ, insanlığın kendi kendine yeterli olduğu dönemde, herhangi bir mal üretimi olmadığı için (veya üretim olsa dahi şahsi ihtiyaç dolayısıyla olduğu için), bir mal mübadelesinin oluşumunu da beklemek mümkün değildir. Hatta ikinci devre olarak kabul edilen; üretimin herkesçe eşit olarak bölüşüldüğü, ilkel komünizm döneminde dahi bir pazardan bahsetmek kolay değildir. Ancak uzmanlaşmanın yavaş yavaş geliştiği ilkel cemiyyetlerde mübadele isteğinin ortaya çıktığı görülür ve dolayısıyla pazar kavramından da bahsetme mümkün olur. Bu dönemde pazarda mübadele işlemi malın malla takası üzerine kurulu idi. Ancak iktisadi ihtisaslaşma takasın önemini artırmış ve içinde muhtelif malların biraraya getirildiği mevzii pazarların ortaya çıkmasına yolaçmıştır. Daha sonraki dönemde mübadelede kullanılacak olan para şeklindeki ortak değer aracının bulunuşu ile mevzii pazarlar gelişme imkânı bulmuş ve ticaret artmıştır.

İhtisaslaşma, mevzii pazarların ve paranın ortaya çıkışı; fertlerin yalnız hayatlarını idame ettirebilmek için değil, kazanç temin edebilmek için de üretimde bulunmalarını kolaylaştıran, ticaretle uğraşanlardan mürekkep bir sınıfı doğurdu. Bu karşılıklı etkileşim, bir yandan değişik mal ve hizmetlerin üretimine meydan vermekle diğer yandan öncekilere nazaran daha değişik yapı özellikleri gösteren pazarları da, zamanın akışı içerisinde, oluşturdu. Meselâ, ilk devirlerde belli zamanlarda ve geçici bir süre için teşkil olunan pazar yerleri (malların takas edildikleri yerler), daha sonraları sürekli olarak satıcıların bulunabileceği yerlere ihtiyaç göstermiş ve pazarlara; çarşılar, borsalar ve diğer organize olmuş ticaret yerleri ilâve olunmuştur. Özellikle, sanayi ihtilâliyle belirli ihtiyaç maddelerinin kitle halinde imal etmenin mümkün hale geldiği dönemde

(24) Kotler, Philip; Marketing Management ; Analysis, Planung und Kontrolle, Deutsche Übersetzung der Zweite Auflage von Heidi Reber und Gerhard Reber, C.E. Poesschel Verlage, Stuttgart 1974, Sh. 5—9

çarşılarda belirli malların ticaretini yapan mağazalara doğru bir gidiş gözlenmektedir. Hatta bu durum, bazı ülkelerde; kolayda mallar, beğenmeli mallar ve özellikli mallar mağazaları şeklinde ihtisaslaşma olarak gözlenmiştir ⁽²⁵⁾.

Aracı kurumlar pazarının bu şekilde değişik mal satanlara göre ayrılmış olması, pazarlamacı bakımından dağınık pazarların ortaya çıkmış oluşunu ifade eder. Meselâ, mamul programı içerisinde kolayda mallarla beğenmeli malları birlikte bulunduran bir teşebbüs için, bunların satıcısı olarak çalışan aracı kuruluşları ayrı pazarlar olarak ele almak zorunluluktur. Ancak ne varki daha sonraki dönemde bu dağınıklık giderilmiştir. Ülkemizde de olduğu gibi, sözkonusu ülkelerde bu ihtisaslaşma, ayrı bir görünüş altında, değişik ihtiyaç maddelerinin uygun miktarlarda yerleştirilerek satışının yapıldığı süpermarketlerin gelişmesine yol açtı ⁽²⁶⁾. Böylece, imalatçı firmaların aracı kurumlar pazarı da belirli bir oranda derlenip toparlanmış oldu.

Aracılar pazarına paralel olarak tüketiciler pazarında da önemli gelişmeler meydana gelmiştir. Meselâ sanayi ihtilâliyle ortaya çıkan kitle istihaliyle pazar görünüm-lerinde farklılık; eskiden yalnızca el sanatlarıyla gerçekleştirilen imalat maddelerinin pazarda her istendiği zaman ve yerde elde olunamamasına karşılık, kitle istihsal dönemi başlayınca yavaş yavaş mallar müşterilerini mağazada bekler olmuştur.

Bu dönemin temel karakteristiği, bazı kişilerin de ileri sürmüş olduğu gibi ⁽²⁷⁾, imalata yönelme olmuş ve daha sonra depolarda biriken malların satış faaliyetlerinin ihmal edildiği farkedilerek satışa ağırlık verilmiştir. İşletmelerin faaliyetlerinin mamule dönük olarak sürdürüldüğü dönemde, müşterinin hangi malı istediğine bakmaksızın, işletmenin hangi malı üretebileceği üzerinde kafa yorulmakta ve bazen mühendislik şahasesi olarak isimlendirilebilecek mallar dahi üretilip piyasaya sürülebilmesine rağmen pazarda alıcı bulamayabilmekteydi. Meselâ gazla çalışan motorlu bir ocak piyasaya sürülmüş, fakat müşterilerin bu kompleks mamulü kullanamayacaklarını düşünmeleri sonucu satılamamıştır ⁽²⁸⁾. Bu dönemde pazarlar bu tip malların örnekleriyle doludur.

İşletme faaliyetlerinin satışa yönelik olarak düzenlendiği dönemde pazarlarda birtakım düzenlemeler yapılmıştır ancak bunlar daha ziyade imalatçı lehine olarak gerçekleştirildiğinden, bu dönem pazarların sağlıklı gelişimini engellemiştir. Bu dönemde pazar, malların paraya dönüştürülmesine yarayan bir yer olarak tasvir olunur. Bu

(25) Copeland, Melvin T.; Principles of Merchandising, McGraw - Hill, Inc. 1924, Sh.24

(26) Vaile, Ronald S. ; A.g.m.

(27) Keith, Robert J. ; "Marketing Revolution", Journal of Marketing, January 1960, Sh. 35-38

(28) Buskirk, R.H. ; A.ge. Sh. 218

dönemde tüketici pazarları "kitle pazarları" (mass markets) olarak bilindi (29). Yüksek tazyikli satış tekniklerinin kullanılması bu dönemin ilk zamanlarında uygulamaya konu ise de pek büyük bir fayda sağlamadı.

Sonraki gelişme safhasında, yavaş yavaş müşteri istek ve ihtiyaçlarının ön plâna alındığı pazarlama anlayışının nihai tüketiciler pazarına yerleşmeye başladığına şahit olmaktadır. Pazar bölümlere ayrılmakta, mallar farklılaştırılmakta, indirimli satışlar, kredili satışlar vs. gibi sürüm metodları veya postayla satış, otomatlarda satış gibi doğrudan satış teknikleri deneme sahasına konulmakta ve bunlar sayesinde pazarlar daha belirgin hale dönüştürülmektedir.

Aracılar pazarı ve tüketiciler pazarının birbirine paralel gelişmeleri yanında, gözden uzak tutulmaması gereken bir diğer nokta da, bu gelişmelerin birbirlerini etkileme şeklidir. Çünkü bir yandan müşteri neyi, nerede, ne zaman, ne miktarda, hangi kaliteden ve fiyatta istemekte gibi sorular araştırılırken; diğer taraftan bu soruların cevaplarına göre aracı kuruluşlara yeni bir düzen vermek gerekliydi.

Aracılar pazarı düzenlemelerinin bir yandan müşteri istek ve ihtiyaçlarıyla yönlendirildiğini, diğer taraftan ise teknolojik imkânlarla şekillendirildiğini unutmamak gerekir. Meselâ, en son bir konfeksiyon mağazasında müşterilerin üzerine beğendikleri model elbiseyi giyinilmiş gibi gösteren elektronik düzenlemeli "Sihirli Ayna" (magic mirror), bu tiptendir.

Bugün pazara dönük ekonomilerde mallar ve hizmetler müşterilere esas olarak, pazarlar sistemi vasıtasıyla dağıtılır. İktisadi meseleler müşterilerin şahsi tercihlerinin uygun kararlarını vermede serbest oluşları yanında, geniş şekilde pazarlar ve pazarlama çabası vasıtasıyla halledilir (30).

PAZAR TASNİFLERİ

Pazar mefhumu, firmanın felsefesine bağlı olarak, yeni bir mamul kavramı veya mamul varyasyonunun önce gelebilir veya bunları takibedebilir (31). Bazı teşebbüsler sürekli olarak yeni pazarlar ararlar ve bir tanesi keşfolununca, bu pazarı tatmin edecek mamul plânları yaparlar. Bazı teşebbüsler ise, sık sık rastlandığı şekliyle mevcut mamul hatlarının yan ürünü olarak yeni mamuller geliştirebilir ve sonra pazar ararlar. Her iki metod da bir firma tarafından kullanılabilir. Ancak nasıl olursa olsun, pazar arayan müteşebbisin zihninde belirli bir pazar tasnifi yerleşmiş olmak gerekir.

(29) Fisk, George ; A.g.e. Sh. 45

(30) Lazer, William, .Marketing Management : A systems perspective., John Wiley and Sons, Inc. 1971, Sh. 525

(31) Wentz, Walter B. and Gerald I. Eyrich, Marketing : Theory and Application, Harcourt, Brace and World Inc. 1970, Sh. 354

Pazarları tasnif etmenin değişik yolları mevcuttur. Coğrafya içerisinde işgal olunan yer bakımından (İstanbul Piyasası, Karadeniz Ekici Tütün Piyasası gibi), nüfus özelliklerine göre (13-16 yaş pazarı, gençler pazarı), Müesseseler bakımından (Liseler pazarı, İlkokullar pazarı, Hastaneler pazarı), politik olarak (Üçüncü Dünya Ülkeleri pazarı, Demirperde Ülkeleri pazarı, Arap Ülkeleri pazarı) ve buna benzer bakımlardan tasnif mümkündür. Ancak gerek "otomobil pazarı, gerekse "Kadın hazır giyim pazarı" dediğimizde veya "Bira pazarı"ndan söz ettiğimizde, nasıl bir sınıflandırmaya başvurulduğunu anlamak ilk anda pek kolay değildir. Bu bakımdan pazar sınıflamalarını ve birbirleri arasındaki ilişkileri iyi kavramak gerekecektir.

Pazarlar; umumi piyasa, grup piyasaları ve ferdi piyasalar olarak ayrılabilir (32). Bütün işletmelerin içerisinde faaliyette bulundukları bir iş kolu, bir de genel ekonomik trend'den söz edilir. Nitekim pazarın genel bir tarifi, "birbirleriyle alışverişte bulunan, belirli bir mal veya hizmetin alıcı ve satıcılarının tamamı" (33) şeklinde verilmektedir. Bu tarifi verenler, pazarın belirli bir iktisadi akım içerisindeki "Endüstri" ile eş anlamlı olduğunu ifade etmektedirler. Öyle ise, her sınai faaliyet sahasının ayrı bir pazarı olması gerekir. Bu şekilde bir kabul ile, iş kollarının meydana getirdiği pazarların birleşiminin (genel ekonomik yapının) bir manada ülke pazarı demek olacağı açıktır. Bu, diğer bir ifadeyle ülke pazarı demektir. Nihayet, her firmanın belirli markadaki malını satın almakta olan müşteriler topluluğu da o firmanın ferdi piyasasını meydana getirecektir.

Ülke pazarı kavramına, aynı zamanda; "mahalli pazarlar, bölge pazarları, ülke pazarı" tüme varımı vasıtasıyla da ulaşılabilmektedir. Ancak her iki düşünce şekliyle de nihayetinde "milli pazarlar, milletlerarası pazarlar ve çok milletli pazarlar "(veya dünya pazarlar)" ayrımlarına ulaşılabilir.

Vasıtalı ve vasıtasız bir şekilde insan istek ve ihtiyaçlarını tatmin eden ve iktisadi manada bir değere sahip olan maddi mallar ve hizmetler "mal" olarak adlandırılır. Malların sınıflandırılması ile de bir dereceye kadar pazar sınıflamasına gitmek mümkün olabilir. Meselâ, insan istek ve ihtiyaçlarını tatmine doğrudan hizmet edenler "istihlâk malları" ve dolaylı olarak hizmet edenler ise "istihsal (üretim)" malları veya "prodüktif mallar" adını alırlar. Pazarları da bu şekilde istihlâk malları pazarları - üretim malları pazarları olarak ayırabiliriz.

Malları imal safhalarına göre tasnif edip, pazarları sınıflandırma yolu da benimsenebilir. Bilindiği gibi; bir işletmeden, doğrudan doğruya nihai müstehlakin veya istihsal

(32) Tietz, Bruno und Joachim Zentes; "Marketing Modelle" im Handwörterbuch der Absatzwirtschaft, Herausgeben von Bruno Tietz, C.E. Poeschel Verlag Stuttgart 1974, Sh. 1264-1293

(33) Stern, L.W. and Grabner, J.R. ; A.g.e. Sh. 12

vasıtaları olarak bir başka işletmenin eline geçen mamüllere tamamlanmış mallar denir. Ancak daha işlenmesi gereken veya işlemeye tabi olan mamullere tamamlanmamış mallar veya hammadde - yarımamul - ara mamul gibi isimler verilir. Ancak burada dikkat edilmesi gereken bir husus; tamamlanmış olma halinin, teknik manada tamamlanmış olma ile bir ilişkisi bulunmadığıdır. Bir buzdolabı veya ısıtma - soğutma (klima) cihazı fabrikası için; bir perakendeciye satılan veya depoya alınan buzdolabı veya klima, teknik manada tamamlanmış maldır. İktisadi manada alındığı zaman ise, bunlar henüz ham madde veya ara mamul - yarı mamul vasfına haizdirler. Zira bunlar bir tacir eliyle veya bir nakliyat şirketi vasıtasıyla devam edecek olan bir istihsal süreci içerisindeyler.

Meseleye yukarıdaki şekliyle baktığımızda; tamamlanmamış mallar pazarları ile tamamlanmış mallar pazarları elde edilmiş olacaktır. Buradan iktisadi hayat içerisinde cereyan eden, sınıflandırma başlığı altında toplanabilecek; tasnif etme, toplama, tahsis etme ve ayırma gibi, arz ve talebi karşı karşıya getiren faaliyetler ⁽³⁴⁾ i icra eden aracı kurumlar da tamamlanmamış mallar pazarını meydana getirmektedir. Ancak böyle bir düşünce tarzının, ticari kuruluşları da birer istihsal işletmesi (hizmet istihsal eden işletme) olarak görme dolayısıyla mevcut olabildiğini unutmamak gerekir. Yani bu tip işletmelerin, mallara, zaman ve mülkiyet faydaları ilâvesi ile bir istihsalde bulundukları kabul edilmektedir.

Meseleye bir başka açıdan açıklık kazandırmak için, belirli bir imalat maddesini ele alıp incelemekte fayda vardır. Meselâ, bir buzdolabının pazarını, belirli maddeleri sıcağından koruma istek ve ihtiyacında bulunan müstehlikler ve kuruluşlar oluşturur. Ancak buzdolabı imalatçıları da birçok materyale ihtiyaç duyacaklarından, birçok firma için pazar meydana getirirler. Bu malların talebi nasıl ki buzdolabı talebi sayesinde türetilmiş talep ise, bu pazar da birinci pazar sayesinde türetilmiş "türev pazar" olarak isimlendirilebilir. Çünkü bu pazarın varlığı, nihai pazarın varlığına bağlıdır. Buzdolabı imalatçılarından oluşan pazara mal süren çelik fabrikaları, takım tezgâhları imalatçıları, kompresör imalatçıları ve birçok diğer imalatçı firma'dan meselâ takım tezgâhları imalatçıları da; elektrik motorları imalatçıları, metal halita imalatçıları, kumanda aleti imalatçıları ve diğer bir takım imalatçı için pazar meydana getirirler ⁽³⁵⁾. Bu pazarlar ağı böyle devam edip, maden ocakları veya çiftliklere kadar gider. İşte iktisadi manada tamamlanmamış mallar pazarları bu pazarlar ağı içerisinde yer alır. Ancak şurası unutulmamalıdır ki, bunlar kesinlikle birbirleriyle ilişki içerisindeyler.

(34) Alderson, Wroe; "Factors Governing in the Development of Marketing Channels" in the *Marketing Channels : A conceptual View - point*. (Ed. : Bruce E. Mallen), John Wiley and Sons Inc. 1967, Sh. 35-39

(35) Downing, George D. ; *Basic Marketing : A Strategic Systems Approach*, Charles E. Merrill Publishing Company, 1971, Sh. 14-15

Tamamlanmamış mallar pazarları (ara piyasalar) üçe ayrılabilir: Ticari piyasa zinciri, işleyici piyasa zinciri ve ikisinin kombinasyonu ⁽³⁶⁾. Tamamlanmış mallar pazarını bu şekilde ayıramayız.

Pazarları, yapılan sipariş miktarı bakımından da, "büyük sipariş piyasaları - küçük sipariş piyasaları" şeklinde ayırabiliriz. Büyük sipariş piyasaları; müstahsil, imalatçı ve toptancının alışveriş yaptığı piyasadır. Yarı toptancı, pekâkendeci ve tüketicilerin alışveriş yaptıkları piyasaların da küçük sipariş piyasaları olacağı açıktır.

Pazarları, merkezi oluşlarına veya dağınık oluşlarına göre de tasnif mümkündür. Merkezi piyasalar bazı malların ticaretinin yapıldığı toplu pazar alanlarıdır. Bu mallar ekseriyetle buralardan başka bir yerde satışa arz olunmazlar. Pamuk, fındık, kuru üzüm, tütün piyasaları bunlara misaldir. Dağınık piyasalar ise, geniş bir alan üzerinde mamullerin dağıtımının yapıldığı toplu olmayan pazar alanlarıdır.

Her türlü malın alınıp satıldığı veya değişik milletlere açık oluşları dolayısıyla, "genel veya muhtelif mallar pazarları", ancak belirli malların satışa arz olunması dolayısıyla, "hususî veya özel mallar pazarları" şeklinde bir ayırım da mümkündür. Bunlardan birincilere misal; fuarlar, sergiler ve hafta pazarları, (salıpazarı, çarşamba pazarı, perşembe pazarı gibi), ikincilere ise; hayvan pazarı, otomobil pazarı, kuş pazarı, sıra pazarı gibi pazarlar verilebilir.

Genel ve özel piyasalar ayırımı içerisinde açıklanması gereken bir diğer husus da; pazarların, tarihi gelişim içerisinde, genel pazarlardan özel pazarlara doğru bir merhalede geçmekte olduğudur. Daha önceleri pazar denince herkesin elindeki malı getirip satış yaptığı bir yer anlaşılmakta idi. Daha sonraları ancak belirli malların satılabileceği pazarlar ortaya çıkmaya başlamıştır. Şunu da belirtmekte fayda var ki, belirli oranlarda tekrar özel pazardan genel pazarlara doğru bir gelişme mevcuttur. Bugün artık geçmişte olduğu şekliyle, her türlü malın karmaşık bir şekilde sergilendiği genel pazarlar yerine, maksada uygun bir şekilde gruplandırılmış malların ayrı bölümlerde, fakat gene aynı hudutları belli pazar alanı içerisinde bir arada satışlarının yapıldığı pazarlar gelişme yoluna girmiştir ki, bu konuya daha önce bir başka vesileyle değinilmiş idi.

Münferit teşebbüs bakımından meseleyi ele alıp; sürüm piyasası ve tedarik piyasası ayırımını yapabiliriz. Ancak burada bir teşebbüs için sürüm piyasasının diğer teşebbüs için tedarik piyasasını oluşturacağını unutmamak gerekir. Bu durumun aksi de geçerlidir.

(36) Meyer, Paul W. ; "Marktmodell" im Handwörterbuch der Absatzwirtschaft, (Hrsg. von B. Tietz) C.E. Poeschel Verlag Stuttgart 1974, Sh. 1387-1395

Malların sınıflandırılmasından gidilerek; müstehlik mallarının Amerikan pazarlama literatüründe sınıflandırıldığı şekliyle ⁽³⁷⁾, "kolayda mallar pazarları, beğenmeli mallar pazarlı ve özellikli mallar pazarları" ayrımı da yapılabilir. Böyle bir ayırım, benzer özellikler gösteren malların benzer piyasalarda satılması gerektiği düşüncesinden hareketle ortaya çıkarılmaktadır.

Piyasaların açık veya kapalı oluşlarına göre sınıflandırılmaları da mümkündür ⁽³⁸⁾. Bu sınıflamadaki piyasanın açık veya kapalı oluşu, aracı tacirlerin veya işleme ünitelerinin dağıtım kanalı içerisinde yer alıp almamalarıyla ilgilidir. Ancak dikkat edilirse, bu ayırımın daha önce yapılan, tamamlanmış mallar - tamamlanmamış mallar pazarlarıyla bazı bakımlardan benzer bir ayırım olduğu görülür. Çünkü kapalı piyasada bir malın ilk satıcısı, malı doğrudan doğruya nihai alıcıya intikal ettirir ⁽³⁹⁾. Tamamlanmış mallar piyasasında da durum böyledir.

Bir pazar ne kadar geniş ve biraz daha mükemmel (meselâ pazarda daha iyi haberleşme gibi) ise, o kadar aynı mal için aynı zamanda aynı fiyatın geçerli olması yolunda bir meyil kendini gösterir. Bir iktisatçı, tam pazar - eksik pazar ayırımına giderek, mükemmel pazar için şu durumları tespit etmektedir ⁽⁴⁰⁾:

- i) Geniş ve düzenli bir talep,
- ii) Pazar boyunca alıcı ve satıcılar arasında kolay ve hızlı haberleşme sağlayan vasıtalar,
- iii) Satıcılar ve alıcılar arasında serbest rekabet,
- iv) Hacme bağlı olarak malların düşük maliyette taşınabilirliği
- v) Malların, daima aynı tarzda açıklanma ve derecelenme ile ilgili olarak kabiliyetleri.

Yukarda izah olunan durumlarda herhangi bir ayrılış, mükemmel olmayan pazarı ortaya koyar. Böyle bir durumda meselâ, dar ve düzensiz bir talebin yer aldığı; satıcı alıcılar arasında serbest rekabetin bulunmadığı, veya diğer hususlardan birinin eksik olduğu pazarlar mükemmel olmayan pazarlar kavramını ortaya çıkaracaktır.

Pazar içerisinde mübadeleye iştirak eden tarafların rekabet durumları gözönüne alınmakla da piyasaları tasnif etmemiz mümkündür. Bilindiği gibi; rekabet durumunu,

(37) Bucklin, Louis P. ; "Retail Strategy and The Classification of Cosumer Goods", Journal of Marketing, Vol. 27, January 1963 Sh. 51-56

(38) Rentsch, Frank ; "Markt" im Handwörterbuch der Absatzwirtschaft (Hrsg. von B. Tietz), Stuttgart 1974, Sh. 1301-1307

(39) Meyer, Paul W.; A.g.m.

(40) Taylor, A.S. ; A New Dictionary of Economics, Second Edition, Routledge and Keagan Paul Ltd. London 1966 - İlgili Madde -.

taraf olarak piyasaya iştirak edenlerin sayısı ve piyasa hakimiyetleri tayin eder. Tam rekabet piyasası ve eksik rekabet piyasası böyle bir sınıflandırma neticesidir. Eksik rekabet piyasaları da, arz ve talep bakımlarından ele alınıp sınıflandırılmaktadır ⁽⁴¹⁾. Arz yönünden eksik rekabet piyasaları; Monopol, Düopol, Oligopol ve Monopolü Rekabet piyasaları olarak çeşitlere ayrılır. Talep bakımından eksik rekabet piyasaları ise; Monopson Düopson, Triopson, Oligopson ve Monopsonlu rekabet piyasaları olarak ayrılmaktadır. Bu iki grup arasında, tek satıcı ve tek alıcının yer aldığı bir başka eksik rekabet piyasası daha mevcuttur ki buna Bilateral Monopol Piyasası adı verilmektedir.

Piyasa dönemleri esas alınmak suretiyle pazarları tasnif bir diğer yol olabilir. Bir mamulün piyasa dönemi; piyasada bulunduğu, arz ve talep mevzuu olduğu zaman aralığıdır ⁽⁴²⁾. Piyasa dönemi bakımından uzun süre piyasada kalan mallar, vasat bir süre piyasayı işgal edenler ve kısa sürede piyasadan kalkan mallar ayrımı yapılarak; Piyasa dönemi uzun mallar piyasası, piyasa dönemi kısa mallar piyasası ve vasat piyasa dönemli mallar piyasası tasnifi elde edilir.

Bir kısım mallar, piyasayı birkaç hafta veya ay işgal ederek çekilip giderler. Bunlar daha ziyade zevk ve modadaki değişikliklerin tesiri altında kalan, zaruri olmayan ihtiyaç maddeleridir. Bu tip malların yanında bir diğer mal grubunu mevsimlik mallar meydana getirir. Ayrıca teknik bakımdan ilerleme ile değişikliğe uğrayan malların da piyasa dönemleri orta vadelidir. Birçok mamulün temel maddesini meydana getiren malların piyasa dönemiyse, uzun vadeli olur. Bu tip mallar teknik ilerlemeden pek etkilenmezler.

Pazarları, iktisadi doktrinler ve mevcut nizamlar açısından ele alıp; serbest, güdümlü, himayeli, kotalı veya kontenjanlı ve nihayet otarşilerde görüldüğü gibi, dış dünyaya açık olmayan manasına, kapalı pazar şeklinde de sınıflayabiliriz ⁽⁴³⁾.

Müstehliklerin sayıları esas alınmak üzere yapılan bir diğer pazar sınıflandırma şekli şöyledir: Geniş pazar - Dar pazar. Ayrıca gene bu esastan hareketle; müşterilerin tek tek bilinmesinin mümkün olmadığı Anonim pazar ve inşaat - kazı makinaları alıcılarında olduğu gibi, kolayca bilinen müşterilerin yer aldığı ferdi pazar ayrımına gidilebilir. Arz yönüyle buna benzer bir ayırım ise; birkaç stokçunun hakimiyetinin söz konusu edildiği boğuk (soluksuz) pazar ve böyle bir hakimiyetin olmadığı soluklu (rahat) pazar ayrımı da yapılabilir.

(41) *Türkbal, Aydın; A.g.e. Sh. 24—25*

(42) *Ellinger, Theodore ; "Marktperiode" im Handwörterbuch der Absatzwirtschaft (A.g. yayın), Sh. 1395—1401*

(43) *Akman, Ahmet Naim; Satış Politikası - Ders Notları - Erzurum 1979, Sh. 49*

Pazarları mücerret veya müşahhas pazarlar olarak da tasnif edebiliriz ⁽⁴⁴⁾. Mücerret piyasaların bir zaman ve mekân bağılıklarının prensip itibarıyla bulunmayışına karşılık, müşahhas piyasalarda bu durum geçerlidir. Meselâ; altın piyasası, bakır piyasası gibi piyasalar için durum böyledir. Halbuki müzayede salonları, fuarlar, sergiler gibi piyasalar zaman ve mekânı belirlenmiş piyasalardır. Mücerret piyasa kavramına "mutlak pazar" da denildiği kaydedilmektedir ⁽⁴⁵⁾.

Alıcı ve satıcıların piyasaya hakimiyetleri esasından gidilerek; alıcı piyasası ve satıcı piyasası tasnifine ulaşılabilmektedir. Rekabet durumları gözönünde bulundurularak yapılan tasnife benzerlik göstermekle birlikte, biraz daha genel özelliklerden yola çıkılarak yapılan bir sınıflandırma şeklindedir.

Satıcı piyasasının karakteristik unsurları şöyledir : Arz yönü piyasaya hakimdir ⁽⁴⁶⁾. Bir talep fazlası veya arz eksikliği vardır. Mal ve istihsal vasıtası kıtlığı vardır. Dolayısıyla istihsal ve kısmen finansman tipik darboğazlardır. Buna karşılık alıcı piyasasında müşteri ve müstehtlikler hakimdir. Piyasada arz fazlası, talep eksikliği vardır. Sürüm piyasaları kıttır. Satış imkânları başlıca darboğazdır.

Piyasaları organize oluş derecelerine göre sınıflandırma da bir diğer tasnif şeklini meydana getirir. Piyasa organizasyonu kavramı, arz ve talebin rastlaşmamasının hangi şekillerde meydana geldiğini gösterir. Organize olmayan piyasalara karşılık, organize piyasalarda arz ve talep edenler belirli ilkelere göre bir araya gelirler. Meselâ, borsalarda mal mübadeslesinde alım ve satım müstakil bir organ tarafından alıcı ve satıcıları bağlayıcı bir şekilde organize edilmiştir. Bu iki piyasa arasındaki bir diğer fark da; organize piyasaların devamlılık arz etmelerine karşılık, organize olmamış piyasaların tesadüfe bağlı bir şekilde olmasıdır. Bu daha önce açıklanmış bulunan mücerret - müşahhas piyasa ayırımının bir başka görünüşüdür.

Pazar tasnifini, içerisinde alım - satımı yapılan malların yeni veya eski mallar oluşlarına göre yapmakta mümkündür. Hatta bir diğer kriter olarak bu malların sipariş üzerine yapıp satılmakta veya önceden imal edilmiş mallar oluşları da alınabilir. Bu tasnife göre, sipariş malları piyasaları veya hazır mal piyasaları ortaya çıkar. Meselâ, müzayede salonları; satıcı, müşteri ve malın aynı anda hazır bulunduğu bir piyasadır. Hazır mal piyasaları bu bakımdan müşahhas piyasa özelliği arz etmektedir. Sipariş piyasalarında durum böyle değildir. Satış aktinin yapıldığı zaman ve yer başka, malın teslim edildiği yer ve zaman başkadır. Bu sebepten dolayı sipariş malları piyasalarında satışa konu olan malın teslimi önem kazanır.

(44) *Türkiye Ticaret Odaları, Sanayi Odaları...* ; A.g. yayın Sh. 34

(45) *Güneş, Turan*; *Genel Tarımsal Pazarlama, Ankara Üniversitesi Basımevi, Ankara 1968, Sh. 167*

(46) *Poth, L.G.* ; *A.g.e. Sh. 18*

Bazı malların satışı yapıldıktan sonra, o mallara ait yedek parçalara ihtiyaç duyulduğu bilinir. Bu özelliklerinden hareketle; tüm mamül pazarları, yedek parça pazarları şeklinde de pazarları sınıflamak düşünülebilir.

Gerçekten varolma veya gerçek dışı (hayal) şeklinde bir varlık kazandırılmış olma kriterleriyle de pazarlar; gerçek pazarlar ve hayalet pazarlar olarak ayrılabilir. Şayet her hangi bir fiili mübadele ilişkisi mevcut olmadığı halde, belirli bir pazarda mal satışı yapıldığından bahsedilmekte ise, bu tip pazarlara hayalet pazarlar adı verilir. Geçen yılın aktüel konuları arasında sık sık yer alan hayali ihracat meseleleri, böyle pazarlarla ilgili olaylardır. Gerçi hayalet pazarlar ayrımı, bir bakıma hukuki geçerliği olan ve olmayan pazarlar ayrımı içerisinde yer alabilir. Faaliyetleri kanun ve nizamla aykırı olarak yürütülen pazarlar içerisinde karaborsa (veya karapazar) ile sisli pazarlar önemli yer tutar. Buradaki sisli pazarlar deyimini ilgilizce kaynaklardaki "Shadow System" ile "Black Market" ayrımını anlatabilmek için kullanmış bulunmaktayım. Aslında sisli pazarlar deyimini yerine aynı manaya gelebilecek ve halen bazı durumları ifade etmek için kullanılmakta olan "Korsan" tabiri daha uygun olabilir. Ancak korsan pazarlar denildiğinde, mana itibariyle daha geniş bir saha içerisine girilebileceğinden bu ifade tercih olunmamıştır. Korsan pazar yerine paravan pazarlar tabiri belki daha uygun düşebilir.

Sisli pazarlar içerisine, hırsızlık neticesi ele geçirilmiş bulunan malların satışının yapıldığı paravan pazarlar ile, birer gayri kanuni hizmet satışı sayılabilecek rüşvet pazarları dahil olacaktır. Bazı ülkelerde tahmini olarak verilen rakamlara bakılacak olduğunda, bu tip sisli pazarlar içerisinde satışı yapılan mal ve hizmetlerin önemli miktarlara ulaştığı görülür ⁽⁴⁷⁾ :

Bazı durumlarda belirli malların hangi fiyat sınırları içerisinde satılabileceği kanunlarla tespit olunmuştur. Bazan da satış şekilleri veya fiyatlandırma belirli örf ve adetle tespit olunabilir. Bu gibi kurallara uyan ve uymayan davranışlar bakımından da pazarları sınıflandırmak mümkün olabilmektedir ⁽⁴⁸⁾ : Ak piyasa, kara piyasa ve gri piyasa. Ak piyasa denince bundan kanuni, nizami piyasa anlaşılır. Siyah piyasa (karaborsa)' dan ise gayri kanuni, gayri nizami piyasalar anlaşılacak olunca, bu iki tip piyasa arasında yer alacak olanlar da gri piyasalar olarak isimlendirilebilir. Alıcı ve satıcının karşılıklı olarak, kanun ve nizamla tespit olunmuş bulunan tavan fiyatın üzerinde bir fiyattan anlaşarak mübadeleyi gerçekleştirmeleri hallerine rastlanmaktadır ki, bu durum karaborsa olarak adlandırılmaktadır ⁽⁴⁹⁾. Bu tip muameleler hem alıcıya hem de satıcıya belirli faydalar sağladıkları için oldukça yaygındır ⁽⁵⁰⁾.

(47) Hack - Unterkircher, Elke; "Markt : grauer and schwarzer" im Handwörterbuch der Absatzwirtschaft (A.g. yayın), Sh. 1307-1312

(48) Levy, S.J. ve G. Zaltman; Marketing, Society, and Conflict, The Prentice - Hall, Inc. 1975, Sh. 89-93

(49) Boulding, K.E. ; Economic Analysis - fourth edition, Volume 1, Microeconomics, Harper and Row Pub. 1966, Sh. 204

(50) Glahe, F.R. ve D.R. Lee; Microeconomics : Theory and Applications, Harcourt, Brace Jovanovich, Inc. 1981, Sh. 46-47

Bir işletmenin kendi bünyesinde çalışanlar için mal satın alması ve bunu çok az bir fiyat artışıyla onlara satması, işletmede çalışanlar tarafından işletmenin ihtisas alanı dışındaki malların alım ve satımı, toptancıların akrabalık ilişkileri dolayısıyla nihai alıcılara yaptıkları satışlar da gri piyasa olarak adlandırılır. Burada kanuni herhangi bir engel bulunmamakla birlikte örf ve adetlere aykırı bir davranış şekli gözlenmektedir.

Ferdi işletmelerin faaliyetleri bakımından faydalı olabilecek bir diğer pazar sınıflamasını da pazarda satılan malları rakip veya tamamlayıcı mallar olup olmamalarından hareketle yapabiliriz. Tamamlayıcı malların satışının yapıldığı pazarlara "paralel mallar pazarı", diğerine de "rakip mallar pazarı" adı verilir.

Paralel mallar pazarında değişik tamamlayıcı özelliği bulunan malları pazarlamakta olan işletmelerin başlatacakları tutundurma kampanyaları, herhangi bir mal üzerinde yoğunlaşacak dahi olsa, diğer tamamlayıcı malların satışını da artırır. Ancak bir mamulle ilgili reklâm kampanyası, ikame mallarının satışını olumsuz bir şekilde etkileyecektir. Bu bakımdan hangi tür pazarda mamullerin pazarlandığının bilinmesinde fayda vardır.

Piyasayı etkileyen grumlardan hareketle de pazarlar tasnif edilmişlerdir ⁽⁵¹⁾. Rekabetle ilgili bir ayrım olan bu sınıflamada, büyük ve küçük grup piyasaları ayırdedilir. Gruba ait firmalardan biri fiyatında değişiklik yapınca, rakip firmaların satış gelirlerinde hissedilebilir bir değişiklik meydana gelmemekte ise, böyle bir piyasa büyük grupların yer aldığı piyasa olarak isimlendirilir. Aksine gruba ait firmaların fiyat değişikliği diğer firmaların satış gelirleri üzerinde hissedilebilir bir tesir meydana getirirse, bu piyasa da küçük grupların yer aldığı piyasa şeklindedir denir.

NASIL BİR TASNİF?

Pazarlamacı bakımından pazarların nasıl tasnif edilebileceğini açıklayabilmek için, pazarlama meselelerini ele alış tarzlarını gözden geçirmek yeterlidir. Bir önceki kısımda açıklanmaya çalışılan bazı pazar tasniflerinin "mal yaklaşımı", bazılarının "fonksiyonel yaklaşım", bazılarının ise "müessese yaklaşımı" ile ele alındıklarını görmekteyiz. Aslında bütün bunların bir arada yer alabileceği bir diğer yaklaşım olan sistem yaklaşımı ile ⁽⁵²⁾ pazarların tasnif edilebileceği açıktır. Çünkü pazarlama sistemi makro ve mikro pazarlama sistemi olarak ortaya çıkmakta ve bu iki seviyede pazarlama sistemini etkileyen birtakım dış çevre sistemleri yer almaktadır. Dış çevre sistemlerinden hangisinin etkili pazar üzerinde daha fazla ise, pazar o dış çevre etkeni bakımından tasvir olunmakta veya birtakım özellikler yanında bu dış çevre özelliği ile açıklanmaya çalışılmaktadır.

(51) Akman, Ahmet Naim; Genel Pazarlama (Düzeltilmiş ve Genişletilmiş III. Baskı) - Ders Notları Erzurum 1980, Sh. 73

(52) Erden, Emir; "Sistem Yaklaşımı ve Pazarlama Yönetimindeki Rolü" İşletme Dergisi, Cilt : 4, Sayı 1-2, Kasım 1979, Sh. 283-304

Pazarlama sistemini çevreleyen sistemleri iki ana bölüm içerisinde incelemek mümkündür ⁽⁵³⁾ : Tabii çevre ve insanları ilgilendiren (insanlık) çevresi. Tabii çevre; bitki - hayvan - insandan müteşekkil canlı çevre, hava adını verdiğimiz - gazlardan müteşekkil - atmosfer, kaya - topraktan meydana gelen taşküre ve suyun yer aldığı su küre' den oluşmaktadır. İnsanlarla ilgili çevre ise; nüfus çevresi, kültür çevresi, talep ve rekabetten oluşan ekonomik çevre, teknolojik, ahlâki ve hukuki çevrelerden meydana gelmektedir. Böyle bir değişik sistemlerden hareketle pazarları tasnif, pazarlamacı için meselelerin halinde kolaylık sağlayacaktır.

Pazarlama meselelerinin haline gayret sarfeden kimsenin ilk önce ne tür bir pazar içerisinde böyle bir meselenin ortaya çıktığını araştırma ile, yani pazarı teşhisle işe başlaması gerekir. Bunun için de faaliyette bulunulan pazarın özelliklerini böyle bir sistemler yaklaşımı içerisinde tayin etmesi lâzımdır. Bundan sonra, daha önce yapılmış değişik incelemelere konu edilmiş bu pazar tipi içerisinde uygulanabilecek en rasyonel hareket tarzını kestirmesi gerekecektir.

SONUÇ :

Bu makale içerisine sığdırılmaya çalışılan inceleme içerisinde açıklık kazanan hususları şu şekilde sıralayabiliriz :

Pazarlama meseleleriyle uğraşanlar bakımından çok büyük ehemmiyeti haiz kavramların başında "pazar" gelmektedir. Bu kavram iyi anlaşılmadığı sürece başarıya ulaşılması mümkün değildir. Pazarla birlikte birtakım ilgili kavramlar da anlaşılmalıdır. Aksi halde pazarı tam manasiyle kavrayabilmek mümkün olmayacaktır.

Pazar bir bütündür. Yalnızca bir yönüyle değil, bütün yönleriyle ele alınmalıdır. Bazı durumlarda bir pazarı yalnızca bir dış çevre sistemi ile açıklamak mümkün olmayabilecektir. Hangi dış çevre faktörlerinin ne kadar tesirli olduğunu araştırmaksızın tek yönüyle meseleyi ele almaya çalışmak hatalı sonuçlara götürür.

Pazarları dış çevre faktörlerine göre sınıflamak mümkündür. Bu şekilde sınıflama ile pazara yaklaşacak pazarlamacı daha rasyonel kararlar alma imkânına sahip olabilecektir. Çünkü alacağı kararların başarı şanslarını, dış çevre faktörleri etki dereceleri içerisinde tahmin imkânını elde edebilecektir.

Pazar sınıflama imkânını bu şekliyle elde edebilmiş olmak, yalnızca bütün pazar türlerini bilmeye çalışmak değil, mal ve hizmet sunmada birtakım faaliyetleri gerçekleştirebilmeye yardımcı olmak bakımından da pazarlamacı için önem arzeder.

(53) Holloway, R.J. and R.S. Hancock; Marketing in a Changing Environment, Second Edition, John Wiley and Sons Inc. 1973, Sh. 382

NOTLAR

- (1) Massy, W.F.; "Model Building in Marketing; An Overview" in Handbook of Marketing Research (Edited by Robert Ferber) McGraw - Hill, Inc. 1974, pp. 2-499 ilâ 2-517 arası
- (2) McCarty, J.E.; Basic Marketing : A Managerial Approach, sixth edition, Richard D. Irwin Inc. 1978, Sh. 14
- (3) Kuyucak, H.A.; İktisat Dergisi - İkinci Tabı, Sermet matbaası, İstanbul 1960, Sh. 197
- (4) Aynı eser, Sh. 197
- (5) Poth, Ludwig G. ; Marketing Repetitorium, Verlag - Moderne Industrie 1974, sh. 12
- (6) American Marketing Associations; A Clossary of Marketing Terms, (Chairman : R.S. Alexander), 1963-Reprint, A.M.A., Sh. 15
- (7) Palmer, Edgar Z. ; "Three Dimention of the Market" İşletme Fakültesi Dergisi, C : 1, Sayı : 1, Erzurum 1973, Sh. 3-4
- (8) The Dictionary of Modern Economics - Revised Edition (General Editor David W. Pearce), Macmillan Press, London 1983, Sh. 272
- (9) Üstünel, Besim; Ekonominin Temelleri - Giriş ve Mikro Ekonomi, Kurtuluş Matbaası, Ankara 1975, Sh. 131
- (10) Palmer, E.Z. ; A.g.m.
- (11) Stern, Louis W. and Grabner John R. Jr. ; Competition in the Market - place, Scott, Foresman and Company 1970, Sh. 11
- (12) Marchal, Jean ; Fiyat Mekanizması (Çev : H. Ermen), Sevinç Matbaası, Ankara 1963, Sh. 71
- (13) Manisalı, Erol ; İktisada Giriş, Ar Basım ve Dağıtım A.Ş. İstanbul, 1980, Sh. 82
- (14) Türkbâl, Aydın; Fiyat Teorisi, Atatürk Üniversitesi Basımevi, Erzurum 1973, Sh. 114

- (15) Vaile, Ronalds ; Some Concepts of Market and Marketing Strategy" in The Environment of Marketing Management - Selections From Literature - Third Edition (Edited by R.J. Holloway and R.S. Hancock) John Wiley and Sons, Inc. 1974, Sh. 61-66
- (16) Ülken, Yüksel, Fiyat Teorisi, Cilt 1 ; Mal Piyasası, Çağlayan Basımevi, İstanbul 1971, Sh. 12
- (17) Türkiye Ticaret Odaları, Sanayi Odaları ve Ticaret Borsaları Birliği, Pazarlama İçin Temel Bilgiler (Ticari Kısım), Ankara 1967, Sh. 17-18
- (18) Kerin, A. Roger and Peterson, Robert A. Strategic Marketing Problems - Cases and Comments. Allyn and Bacon, Inc. 1978, Sh. 12-13
- (19) Fisk, George, Marketing Systems : An Introductory Analysis, Harper and Row Publishers 1967, Sh. 133-145
- (20) Buskirk, Richard H. ; Principles of Marketing, The Management View, Holt - Rinehart and Winston, Inc. 1961, Sh. 93. Keza bu konu ile ilgili olarak : Stanton, W.J., Fundamentals of Marketing, fourth edition, McGraw - Hill Inc. 1975, Sh. 49
- (21) Türkiye Ticaret Odaları, Sanayi . . . ; A.g.e., Sh. 17'ye dayanılarak yazılmıştır.
- (22) Pappas, James L. and Eugene F. Brigham; Managerial Economics, Third Edition, The Dryden Press 1979, Sh. 364
- (23) Stern, Louis W. and Grabner, J.R. Jr. ; A.g.e. Sh. 8
- (24) Kotler, Philip; Marketing Management : Analysis, Planung und Kontrolle, Deutsche Übersetzung der Zweite Auflage von Heidi Reber und Gerhard Reber, C.E. Poesschel Verlag, Stuttgart 1974, Sh. 5-9
- (25) Copeland, Melvin T., Principles of Merchandising, McGraw - Hill, Inc. 1924, Sh. 24
- (26) Vaile, Ronald S., A.g.m.
- (27) Keith, Robert J. ; "Marketing Revolution", Journal of Marketing, January 1960, Sh. 35-38
- (28) Buskirk, R.H. ; A.g.e. Sh. 218

- (29) Fisk, George ; A.g.e. Sh. 45
- (30) Lazer, William; Marketing Management : A systems perspective, John Wiley and Sons, Inc. 1971, Sh. 525
- (31) Wentz, Walter B. and Gerald I. Eyrich, Marketing : Theory and Application, Harcourt, Brace and World Inc. 1970, Sh. 354
- (32) Tietz, Bruno und Joachim Zentes, "Marketing Modelle" im Handwörterbuch der Absatzwirtschaft, Herausgegeben von Bruno Tietz, C.E. Poeschel Verlag Stuttgart 1974, Sh. 1264–1293
- (33) Stern, L. W. and Grabner, J.R. ; A.g.e. Sh. 12
- (34) Alderson, Wroe; "Factors Governing in the Development of Marketing Channels" in the Marketing Channels: A conceptual View - point (Ed. : Bruce E. Mallen), John Wiley and Sons Inc. 1967, Sh. 35–39
- (35) Downing, George D. ; Basic Marketing : A Strategic Systems Approach, Charles E. Merrill Publishing Company, 1971, Sh. 14-15
- (36) Meyer, Paul W. ; "Marktmodell" im Handwörterbuch der Absatzwirtschaft, (Hrsg. von B. Tietz) C.E. Poeschel Verlag Stuttgart 1974, Sh. 1387–1395
- (37) Bucklin, Louis P. ; "Retail Strategy and The Classification of Cosumer Goods", Journal of Marketing, Vol. 27, January 1963 Sh. 51–56.
- (38) Rentsch, Frank ; "Markt" im Handwörterbuch der Absatzwirtschaft (Hrsg. von B. Tietz), Stuttgart 1974, Sh. 1301–1307
- (39) Meyer, Paul W. ; A.g.m.
- (40) Taylor, A.S. ; A New Dictionary of Economics, Second Edition, Routledge and Keagan Paul Ltd. London 1966—İlgili madde—
- (41) Türkbâl, Aydın; A.g.e. sh. 24–25
- (42) Ellinger, Theodore; "Marktperiode" im Handwörterbuch der Absatzwirtschaft (A.g. yayın), Sh. 1395–1401
- (43) Türkiye Ticaret Odaları, Sanayi Odaları . . . ; A.g. yayın Sh. 34

- (44) Akman, Ahmet Naim; Satış Politikası - Ders Notları - Erzurum 1979, Sh. 49
- (45) Güneş Turan; Genel Tarımsal Pazarlama, Ankara Üniversitesi Basımevi, Ankara 1968, Sh. 167
- (46) Poth, L.G. ; A.g.e. Sh. 18
- (47) Hack - Unterkircher, Elke ; "Markt : grauer and schwarzer" im Handwörterbuch der Absatzwirtschaft (A.g. yayın), Sh. 1307)1312
- (48) Levy, S.J. ve G. Zaltman ; Marketing, Society, and Conflict, The Prentice - Hall, Inc. 1975, Sh. 89-93
- (49) Boulding, K.E., Economic Analysis, fourth edition, Volume 1, Micro - economics, Harper and Row Pub. 1966, Sh. 204
- (50) Glahe, F.R. ve D.R. Lee; Microeconomics : Theory and Applications, Harcourt, Brace Jovanovich, Inc. 1981, Sh. 46-47
- (51) Akman, Ahmet Naim; Genel Pazarlama (Düzeltilmiş ve Genişletilmiş III. Baskı)- Derst Notları Erzurum 1980, Sh. 73
- (52) Erden, Emir; "Sistem Yaklaşımı ve Pazarlama Yönetimindeki Rolü" İşletme Dergisi, Cilt : 4, Sayı 1-2, Kasım 1979, Sh. 283-304
- (53) Holloway, R.J. and R.S. Hancock; Marketing in a Changing Environment - Second Edition, John Wiley and Sons Inc. 1973, Sh. 382.

DIE EG – ASSOZIIERUNG DER TÜRKEI

Dr. habil. İsmet Ergün (*)

Es sind über zwanzig Jahre her, seit die EG und die Türkei ein Assoziierungsabkommen unterzeichnet haben. Das Abkommen hat das Ziel, die wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen der Türkei und der EG auszubauen und zu vertiefen, mit der Zeit eine Zollunion und zum Schluß den Beitritt der Türkei zu realisieren. Es soll also in etwa 20-25 Jahre die Anpassung an den gemeinsamen Markt ermöglicht werden. Diese Zielsetzung, die nur den europäischen Staaten vorbehalten ist, unterscheidet sich von allen anderen Assoziierungsabkommen der Überseeländer. Erreicht werden soll dieses Ziel in drei Phasen, auf die Einzelheiten an dieser Stelle nicht eingegangen zu werden braucht.

1. Vorbereitungsphase: (1964-1969) In diesem Zeitraum sollte die Türkei mit Hilfe der Gemeinschaft ihre Wirtschaft ausbauen und stabilisieren. Zu diesem Zweck bekam die Türkei einseitige Zugeständnisse für ihre Landesprodukte und eine Finanzhilfe in Höhe von 175 Mio Dollar.

2. Übergangsphase: Vor Ablauf der Vorbereitungsphase nahmen die Türkei und die EG die Verhandlungen über Übergangsphase auf. Nach schwierigen Verhandlungsrunden wurden im Januar 1970 - mit der Unterzeichnung eines Zusatzprotokolls - die Einzelheiten der Übergangsphase festgelegt. Das Zusatzprotokoll trat erst im Januar 1973 in Kraft, weil sich der Ratifikationsprozeß in der Türkei hinzog. Darin werden vor allem die geplanten Schritte zur Errichtung der Zollunion detailliert beschrieben.

3. Die Endphase: Sie sieht eine Zollunion vor. Unter der Voraussetzung, daß sich keinen grundsätzlichen Veränderungen im Verhältnis zwischen der Türkei und der EG ergeben, wird im Januar 1995 die Zollunion hergestellt.

Die Vorbereitungsphase verlief verhältnismäßig problemlos. Einmal waren hier die Zugeständnisse einseitig durch die EG und zum anderen waren die Probleme, vor denen heute die EG bzw. die Türkei steht, noch nicht erkennbar. Erst mit dem Inkrafttreten des Zusatzprotokolls und die Veränderung der Weltkonjunktur in den siebziger Jahren haben sich die Probleme der EG-Assoziierung der Türkei kristallisiert.

In der zweiten Phase ist die Türkei verpflichtet, ihrerseits den EG-Staaten Vergünstigungen einzuräumen und einen Zollabbau durchzuführen : Bei Einfuhr bestimmter

(*) *Universität Hacettepe, Fachbereich Volkswirtschaft*

Produkten muß die Türkei innerhalb von 12 Jahren die Einfuhrzölle schrittweise auf Null reduzieren (sog. 12-Jahren Liste) und bei den Produkten, bei denen die Türkei relativ wenig wettbewerbsfähig ist, muß sie die Zölle innerhalb von 22 Jahren abzubauen (sog. 22-Jahren Liste). Bis 1995 muß die Türkei ferner die mengenmäßigen Einfuhrbeschränkungen schrittweise beseitigen. Das heißt also: In einem Zeitraum von 22 Jahren (ab 1973) werden die türkischen Einfuhren aus der EG voll liberalisiert.

In der Übergangszeit gewährt andererseits die EG der Türkei Zollfreiheit und die Aufhebung mengenmäßiger Einfuhrbeschränkungen für nahezu alle türkischen Industrieprodukte (Ausnahmen: Textilien und Mineralölprodukte). Auch für eine Anzahl landwirtschaftlicher Erzeugnisse beseitigt das Zusatzprotokoll die EG-Einfuhrquoten. Eine vollständige Liberalisierung der türkischen Exporte wird ebenfalls erst am Ende der 22-jährigen Übergangszeit möglich sein. Bis dahin gelten für den Agrarhandel zwischen beiden Partnern Präferenzregelungen. Außerdem: In der Übergangszeit soll eine Annäherung der Wirtschaftspolitik erreicht werden.

Zusammen mit dem Zusatzprotokoll wurde ein zweites Finanzprotokoll unterzeichnet; es trat ebenfalls im Januar 1973 in Kraft. Danach wurde die Europäische Investitionsbank ermächtigt, der Türkei

- ein Darlehen zu Sonderbedingungen im Auftrag der Mitgliedstaaten in Höhe von 242 Mio RE
- normales Darlehen aus den Mitteln der Bank in Höhe von 25 Mio RE zu gewähren.

Mit diesen Darlehen sollten solche Investitionen finanziert werden, die zur Erhöhung der Produktivität der türkischen Wirtschaft beitragen, also die Verbesserung bzw. Ausbau der Infrastruktur, Ertragssteigerung in der Landwirtschaft, Beschleunigung des Industrialisierungsprozesses usw.

Trotz der auf dem ersten Blick zufriedenstellenden Vertragserfüllung ist zwischen der Türkei und der EG zu tiefgreifenden Verstimmungen gekommen. Es ist heute nicht zu leugnen, daß sich auch das psychologische Klima zwischen beiden Partnern in den letzten Jahren deutlich verschlechtert hat. Im folgenden sollen die Gründe für diese negative Entwicklung untersucht werden ⁽¹⁾. Die richtige Erkennung der Probleme ist

(1) Zu dieser Problematik vgl. H. Kramer: *Die Türkei: Gefährdeter Partner der westlichen Allianz*, Stiftung Wissenschaft und Politik, Ebenhausen 1981, S. 101 ff. W. Gumpel (Hrsg.): *Die Türkei auf dem Weg in die EG*, R. Oldenbourg Verlag, München 1979. H. Gsanger: *Türkei — EG: Nationale Entwicklungspolitik und Annäherungsprozeß*, Deutsches Institut für Entwicklungspolitik, Berlin 1978, S. 12 ff.

Devlet Plânlama Teşkilatı - Avrupa Ekonomik Topluluğu (Staatliches Planungsamt - Europäische Wirtschaftsgemeinschaft), DPT: 1871, ÖİK: 292, Ankara 1983.

für die künftige Beziehungen zwischen der Türkei und der EG von großer Bedeutung.

1. Zunächst ist auf die Tatsache hinzuweisen, daß das Assoziierungsabkommen seinem Charakter nach für solche Volkswirtschaften günstig ist, deren Organisationsform und Entwicklungsgrad grundsätzlich vergleichbar sind. Beide Merkmale sind aber im Assoziierungsverhältnis zwischen der Türkei und der EG nicht gegeben ⁽²⁾. Einmal hat die Türkei nach dem Entwicklungsstand im OECD den niedrigsten Grad aufzuweisen. Zum anderen hat die Türkei ein gemischtes Wirtschaftssystem, das sowohl planwirtschaftliche als auch marktwirtschaftliche Elemente umfaßt. Ihre Wirtschaft war bis auf jüngste Vergangenheit auf Importsubstitution abgestellt und nach außen abgeschirmt. Diese Tatsache steht im Gegensatz zu den Zielen des Zusatzprotokolls, worin dieschrittweise Öffnung durch Abbau der Schutzzölle und die Beseitigung der mengenmäßigen Einfuhrbeschränkungen vorgesehen sind. Das Assoziierungsabkommen hat m.E. diese Situation nicht ausreichend berücksichtigt und Rechnung getragen. Für die modernisierung der türkischen Volkswirtschaft vorgesehene Finanzierungsmittel waren dafür in jeder Hinsicht zu wenig.

2. Ebenfalls ist auch als ein Mangel des Assoziierungsabkommens hervorzuheben, daß die türkischen Interessen nicht eindeutig formuliert sind (bei der Interpretation kommen Mißverständnisse vor) während die Interessen der EG ganz deutlich zu ersehen ist. Die Konzessionen der Türkei an die EG sind eindeutig terminiert, die Konzessionen der EG an die Türkei werden aber in vielen Fällen in den Assoziationsrat bzw. in die Ausschüsse oder Unterausschüsse weitergeleitet. Damit werden wichtige Probleme aus der Sicht der Türkei verschoben.

3. In den 70er Jahren hat die wirtschaftliche und soziale Konjunktur in Europa bzw. in der ganzen Welt wesentlich geändert. Die EG hat versucht ihre Wirtschafts- und Außenpolitik diesen neuen Bedingungen anzupassen, indem sie bestehende Verträge erneuerte und neue Abkommen abschloß. In diesem Zusammenhang hat die Gemeinschaft eine veränderte Präferenzpolitik gegenüber einer großen Zahl von Drittländern getrieben: Die EG räumte z.B. anderen Mittelmeerländern bzw. Überseeeländern mit einer ähnlichen Wirtschafts- und Außenhandelsstruktur gleiche Präferenzen ein wie die Türkei, die zum Teil günstiger ausfielen, als die der Türkei zugestanden ⁽³⁾. Somit haben die Zugeständnisse der EG an die Türkei ihren Vorzugscharakter eingebüßt, während die

(2) Vgl. vor allem W. Gumpel: *Die Vollmitgliedschaft der Türkei im Lichte der Problematik unterschiedlicher Wirtschaftssysteme.*, in: W. Gumpel (Hrsg): *Die Türkei auf dem Weg in die Türkei*, a. a. O. s. 12 ff.

(3) Vgl. H. Kramer : a. a. O. s. 115.

Türkei Verpflichtungen gegenüber der EG zu erfüllen hat, die für die genannten Drittländer entfallen. Heute ist die Türkei an einem Punkt angelangt, wo sie sich um Gleichbehandlung mit Israel, Tunesien, Marokko und Algerien bemüht und erfolglos bleibt. Das ist auch ein Grund dafür, daß sich das psychologische Klima zwischen beiden Partnern in den letzten Jahren zunehmend verschlechtert hat. Nach Schätzungen führt die Begünstigung der Konkurrenzländer der Türkei durch die EG zu einem jährlichen Exportausfall des Landes in Höhe von etwa 300 Mio \$.⁽⁴⁾

4. Um eine neue Anpassung zu ermöglichen, waren im Jahre 1976 gemäß Artikel 34 des Zusatzprotokolls Verhandlungen über eine Revision der landwirtschaftlichen Warenlisten zu führen. Diese Revision kam jedoch nicht zustande, da die Gemeinschaft eine neue Mittelmeerpolitik konzipierte: die Erweiterung der EG um drei neue Mitglieder (Süderweiterung der Gemeinschaft).

Außerdem hat die EG im Zuge der neuen Mittelmeerpolitik ihr Kreditprogramm für die Mittelmeerländer bekanntgegeben, wonach z.B. Marokko und Tunesien erheblich mehr bekamen als die Türkei. Dadurch fühlt sich die Türkei - in Anbetracht ihres besonderen Status als assoziiertes Mitglied der EG - diskriminiert. Dies alles trug dazu bei, daß die Türkei sich zunehmend von Westeuropa vernachlässigt sah.

5. Die Türkei gesteht aufgrund der vereinbarten 12- und 22-Jahr-Listen in einem festgelegten Zeitplan automatisch Zollerleichterung zu. Dagegen hängt die Präferenzgewährung der EG bei den Agrarprodukten der Türkei von einer zweijährigen Überprüfung ab. Bei den türkischen Industrieprodukten gewährt die EG zwar zollfreier Zugang, doch werden die konkurrenzfähigen Produkte der textil- und mineralölverarbeitenden Industrie bewußt ausgenommen. Diese Situation erweitert Handelsbilanzdefizit zwischen der Türkei und der EG und verschärft das außenwirtschaftliche Ungleichgewicht in kritischer Weise. Das Assoziationsvertrag (hier vor allem Zusatzprotokoll) fördert einseitig die Importe (Siehe Tabelle 1).

6. Unter den OECD-Ländern haben die Länder der EG am türkischen Außenhandel den Hauptanteil. Die Außenhandelsverflechtung der Türkei mit der EG ist außerordentlich stark⁽⁵⁾. Seit 1963 (Assoziierung der Türkei mit der EG) hat der Außenhandel der Türkei mit der EG erheblich zugenommen. Die türkischen Ausfuhren in die EG stiegen im Zeitraum 1963-84 um etwa 14 fache an, und die Einfuhren aus der EG dagegen um etwa 11 fache an⁽⁶⁾. Der Außenhandel zwischen der Türkei

(4) Die Schätzung des Planungsamtes.

(5) Vgl. Tabellen 2 und 3

(6) Vgl. Tabelle 1

und der EG ist dadurch charakterisiert, daß die Handelsbilanz ständig Passivsaldo aufweist. Für das ständige Handelsbilanzdefizit gegenüber der EG gibt es verschiedene Ursachen : Zunächst ist auf die Tatsache hinzuweisen, daß bei einem gewissen Industrialisierungsgrad die Einfuhren schneller steigen als die Ausfuhren. Da die Türkei in der Lage ist, nur wenige der von ihr benötigten Investitionsgüter selbst zu produzieren, ist sie auf den Import angewiesen. Das hat zwangsläufig mit den Haupthandelspartnern ein Zahlungsbilanzdefizit zur Folge. Die Türkei exportiert in die EG überwiegend Agrarerzeugnisse und importiert dagegen ausschließlich Investitionsgüter aller Art und Grundstoffe. Folglich ist die Warenstruktur der EG mannigfaltiger als die Türkei. Diese Situation verursacht ständig eine passive Handelsbilanz der Türkei gegenüber den Staaten der EG. Es muß auch berücksichtigt werden, daß wegen der landwirtschaftlichen Protektionspolitik der Gemeinschaft (etwa höhere Einfuhrzölle, Einfuhrkontingente, spezielle Verbrauchssteuer) haben die türkischen Agrarerzeugnisse nur einen schweren Zugang zu den Märkten der EG. Außerdem sind die Zollvergünstigungen für Agrarerzeugnisse, die der Türkei gewährt werden, durch die bevorzugte Behandlung einer großen Zahl der Drittländer seitens der EG, überholt. Ferner wurden - wie bereits erwähnt - konkurrenzfähige türkische Exportartikel von westeuropäischem Markt bewußt ferngehalten. Europäische Industrie hat hingegen die türkischen Importbedürfnisse voll ausspielen können. Die Gemeinschaft hat mit jeder weiteren Senkung der türkischen Zollsätze gemäß der Bestimmungen des Zusatzprotokolls ihre Position weiter verbessern können.

7. Aufgrund der Rezession in Europa und daraus resultierenden Arbeitslosigkeit verhält sich die EG hinsichtlich der Verwirklichung der vertraglich zugesicherten Freizügigkeit für türkische Arbeitnehmer sehr zurückhaltend. Bis Dezember 1986 sollte ja volle Freizügigkeit für türkische Arbeitnehmer in der EG gewährleistet werden. Stattdessen beschränken sich die Zusagen der EG auf die Gleichbehandlung der türkischen Arbeitnehmer. Diese Tatsache erweckt auf die türkische Seite Zweifel an der Vertragstreue der EG. Die Lösung dieser Probleme ist für die Gestaltung des künftigen Verhältnisses zur Gemeinschaft von großer Bedeutung. Es ist wichtig festzustellen, daß die praktischen Begegnungen von Millionen türkischer Menschen mit Europäern keineswegs zu einer Harmonisierung und Vertiefung der Beziehungen zwischen der Türkei und der EG geführt hat. Im Gegenteil, sie haben zu schweren Belastungen des beiderseitigen Verhältnisses beigetragen. Dabei könnte es die Beschäftigung türkischer Arbeiter in den Ländern der EG ein Verbindungsfaktor sein und die wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen beiden Partnern vertiefen. Etwa 75 % der türkischen Wohnbevölkerung im Ausland leben in der BRD und über 60 % aller türkischen Auslandsarbeiter sind in der BRD beschäftigt. Deshalb ist die Frage der Freizügigkeit türkischer Arbeiter konkret eine Frage des Zugangs in die BRD.

8. Durch den Beitritt von Griechenland, Spanien und Portugal haben die Bezieh-

ungen der Türkei zur EG neue Dimensionen erhalten⁽⁷⁾. Diese Länder sind Konkurrenten der Türkei : Der Beitritt dieser Mittelmeerländer wird der außenwirtschaftliche Spielraum der Türkei verengen, da diese Beitrittsländer in wichtigen Exportprodukten direkt mit der Türkei konkurrieren. Obwohl die Süderweiterung der EG nicht ursächlich für die gegenwärtigen bilateralen Probleme zwischen der Türkei und der EG ist, trägt sie zu einer gewissen Verschärfung dieser Probleme bei.

Aus diesen Ausführungen ist ersichtlich, daß sich die Beziehungen zwischen der Türkei und der EG in einer kritischen Phase durchlaufen. Ein Vertrauensschwund ist unverkennbar. Diese Entwicklung kann man nicht tatenlos zusehen. Es muß Wege und Mittel gefunden werden, um die Beziehungen wieder zu normalisieren. Trotz des verschlechternden Klimas im Verhältnis zwischen der Türkei und der EG, muß die Tatsache vor Auge gehalten werden, daß beide Seiten an einer Fortsetzung und Verbesserung der Beziehungen große Interesse haben⁽⁸⁾.

Was kann man tun, um die Probleme zu bewältigen ?

1. In der Türkei wurde bis heute kein konkretes EG - Konzept entwickelt. Obwohl das Assoziierungsabkommen zeitlich so alt ist wie die Planung in der Türkei, wurden auf die Assoziierungsprobleme erst im 2. Fünfjahresplan hingewiesen. Auch die Mittelmeerpolitik bzw. Süderweiterungspolitik der EG enthält keine klare Linien. Auf der anderen Seite ändern sich die Bedingungen in der Weltwirtschaft ständig. Aufgrund der dadurch entstehenden neuen politischen Gesamtsituation in Europa und Mittelmeerraum sollen die Türkei und die EG ein neues Konzept entwickeln, in dem sie das zukünftige bilaterale Verhältnis klären und eventuell auf ein neues Basis stellen. Darüber müssen beide Seiten klare Aussagen machen, wie sie über die künftige Rolle der Türkei in Europa denken. Der bisherige Basis erfordert jedenfalls ein grundsätzliches Überdenken.

2. Die nachteiligen Auswirkungen des Zusatzprotokolls für die Türkei müssen beseitigt werden. Seine fortgesetzte Anwendung gefährdet die industrielle Entwicklung des Landes. Eine neue Anpassung an die veränderten Verhältnisse ist unbedingt erforderlich. Die Industrialisierung der Türkei hat absoluten Vorrang in der wirtschaftlichen Entwicklung des Landes. Nur dadurch wird es möglich sein die Kluft zwischen der Türkei und der EG zu überwinden bzw. zu verringern. Der Erfolgsindikator des Assoziierungs-

(7) Zu diesem Problembereich H. Kramer : *Die Türkei und die Süderweiterung der EG*, in : *Aussenpolitik, Zeitschrift für internationale Fragen*, 1 Quartal 1984 Hamburg s. 100 ff.

(8) Vgl. H. Gsänger : a. a. O. s. 116.

verhältnisses für die Türkei ist der Beitrag der Gemeinschaft zur Industrialisierung des Landes in Form von Zollvergünstigungen und finanzieller Hilfe. Deshalb bedarf das Zusatzprotokoll eine entsprechende Revision.

Dabei sollen geeignete Mechanismen herbeigeführt werden, die den Bedürfnissen des fortschreitenden Industriesaufbaus der Türkei entsprechen. Wichtig ist, daß handelspolitische Erfordernisse der Assoziation und die Industrialisierungsstrategie in Einklang gebracht wird. Das erfordert jedoch einen zeitlich flexiblen Vertragsrahmen und die Möglichkeiten der Anpassung des Liberalisierungsprozesse. Gsänger weist darauf hin, daß "Angesichts des gegenwärtigen Entwicklungsstandes der türkischen Industrie die Einhaltung des vertraglich vorgesehenen Zeitplanes zur Verwirklichung der Zollunion unrealistisch erscheint. Eine entsprechende Revision der Vereinbarungen, die auch den weiteren Schutz der "jungen" Industrien sicherstellen muß, ist aus türkischer Sicht eine Voraussetzung, um die Strukturdefizite abbauen zu können." (9)

3. In den Außenhandelsbeziehungen zwischen der Türkei und der EG ist das wichtigste Problem, daß die türkische Handelsbilanz gegenüber der EG großes Defizit aufweist. Auf die Dauer kann es nicht so weiter entwickeln. Es muß Wege und Mittel gefunden werden, das Defizit nach und nach abzubauen und zu einer ausgeglichenen Bilanz zu kommen. Hier wäre es auch wichtig, daß die EG, die der wichtigste Handelspartner der Türkei ist, die türkischen Interessen mehr berücksichtigt. Das ständige Defizit der türkischen Handelsbilanz wurde bis jetzt zum größten Teil aus den Krediten und Finanzhilfen der westlichen Länder ausgeglichen. Damit aber ist die Türkei einer der höchst verschuldeten Länder der Erde. Mit Stand von 30.6.1985 hat sie insgesamt ca. 26 Mrd. US-\$ Auslandsverschuldung (20,6 Mrd. \$ Grundschild, 5,4 Mrd. \$ Zinsen), (10) wovon etwa 70 % mittel- bzw. langfristig zu tilgende Schulden sind. Der Anteil der Auslandsschulden am BSP beträgt um 30 %. Damit hat die Türkei praktisch die Grenzen der Verschuldbarkeit erreicht, wenn man bedenkt, daß der Anteil der Schulden von Entwicklungsländern ohne Erdöl am BSP um etwa 25 % ausmacht. Die Türkei kann nicht ewig mit Schulden leben. Sie muss mit ihren Problemen selbst fertig werden. Die Einwirkungsmöglichkeiten durch Auslandshilfen sind begrenzt. Deshalb muß die Türkei auf eigene Ressourcen beschränken und sie für die Entwicklung mobilisieren.

4. Die türkische Wirtschaft hat sich in der Vergangenheit nicht bemüht, die Konkurrenzfähigkeit auf den internationalen Märkten zu erhöhen und ein langfristiges Konzept zu entwickeln, das sich an den Zielen der schrittweise Öffnung der Türkei

(9) Vgl. ebenda s. 3.

(10) Vgl. Tabelle 4.

für Auslandskapital und moderne Technologie orientiert und den Protektionismus aufgibt. Eine Annäherung und verstärkte Koordinierung der Wirtschaftspolitik zwischen der Türkei und der Gemeinschaft wird ohne dieses Konzept nicht möglich sein. Die Stabilitätsmaßnahmen von Januar 1980 stellt allerdings ein wichtiger Schritt dafür dar. Diese Maßnahmen sind klassische Mittel einer Stabilitätspolitik, die die Binnennachfrage dämpfen, die Inflation unter Kontrolle bringen und das Außenhandelsdefizit verringern will. Insgesamt wird dem freien Spiel der Marktkräfte eine wichtige Rolle beigemessen. Hierzu gehören die Beseitigung der Preiskontrollen, das Aufheben der Obergrenzen für Zinssätze und das Außerkraftsetzen der meisten Subventionierungen des staatlichen Sektors. Insbesondere werden die staatlichen Wirtschaftsunternehmen nicht mehr über den Staatshaushalt subventioniert; sie werden sich nach dem Maßstab der auf Gewinnmaximierung bedachten Privatunternehmen orientieren. Ein wichtiger Bestandteil der Stabilitätspolitik ist die kontinuierlichen Anpassung der türkischen Lira entsprechend der Differenz zwischen inländischen Preiserhöhungen und Preiserhöhungen der hauptsächlichen Handelspartner der Türkei. Damit sollen sowohl Wettbewerbsverluste türkischer Exporte im Ausland vermieden als auch spekulativem Druck entgegengewirkt werden ⁽¹¹⁾.

5. Es sieht so aus, daß die für 1986 vorgesehene Freizügigkeit türkischer Arbeitnehmer innerhalb der EG für Deutschland, - unter den gegenwertigen Bedingungen - nicht zu realisieren ist. Unter den EG - Staaten hat vor allem die BRD eine Grenze der Aufnahmefähigkeit von weiteren Ausländern erreicht. Die Bundesregierung und die Länderregierungen haben sogar beschlossen, daß die Ausländerbevölkerung in der BRD nicht mehr ansteigen darf, und zwar auch dann nicht, wenn sich die Arbeitsmarktlage einmal wieder bessern sollte. Auf der anderen Seite wurde der Türkei die schrittweise Herstellung der Freizügigkeit vertraglich zugesichert. Es überspringt den Rahmen dieses Aufsatzes, hier zu untersuchen, wie die von der EG für die Nichterfüllung der Bestimmungen des Assoziationsvertrags und des Zusatzprotokolls angebotenen Kompensationen aussehen soll. Dieser Punkt wird deshalb zwischen der Türkei und der EG auch künftig der wichtige Verhandlungsgegenstand sein. Ein Verzicht der Freizügigkeit muß selbstverständlich Hand in Hand gehen mit den wirtschaftlichen Kompensationen.

(11) *Über die neue Wirtschaftspolitik der Türkei vgl. vor allem O. Morgil : 24 Ocak Ekonomik Politikaların Sektörlere ve Firmalara Etkileri ve Alınması gerekli Tedbirler, (Auswirkungen der Stabilitätspolitik von 24 Januar auf die Sektoren und Unternehmungen und die notwendigen Maßnahmen), Yeni Forum Dergisi, Cilt III, Sayı 79. Ankara Aralık 1982.*

Das Problem der Auslandsarbeiter zeichnet sowohl in den Aufnahmeländern als auch in der Türkei als ein schwieriges, kompliziertes und ernstes Problem ab. Die gegenwärtige Stagnation im Verhältnis zwischen der Türkei und der EG führt eine "Denkpause" herbei, die genützt werden mußte. Denn es müssen Lösungen gesucht und gefunden werden, wobei zu beachten ist, daß es viele Fragen und wenig Antworten gibt.

Für diese Probleme sollen die Experten beider Regierungen sobald wie möglich eine Konzeption ausarbeiten, die einerseits die BRD von dem Druck der türkischen Arbeitnehmer entlasten, andererseits die Türkei bei der Lösung ihrer wirtschaftlichen und sozialen Probleme einen großen Schritt voran bringt. Auch die Universitäten und Forschungsinstitute beider Länder sollen intensiv mit diesen Problemen beschäftigen und für die Lösung konstruktive Vorschläge machen. Bis die Freizügigkeitsproblematik geklärt wird, soll die Bundesregierung keine einseitige Maßnahmen ergreifen und sich stets mit der türkischen Regierung über die Fragen der türkischen Arbeitnehmer beraten. Sehr wichtig ist es auch, daß die türkischen Arbeitnehmer nicht zwangsweise nach Hause geschickt werden und auch keinen Druck in dieser Richtung ausgeübt wird. Es muß unbedingt ganz deutlich gesagt werden, daß eine solche Politik die deutsch - türkischen Verhältnisse schwer belasten würde. Außerdem ist es nicht zu vergessen, daß die BRD gegenüber den ausländischen Arbeitnehmern, die vor 1973 (Anwerbestopp) eingereist sind, eine besonders große Verantwortung hat.

6. Um die Probleme in den Beziehungen zwischen der Türkei und der EG zu bewältigen und den Prozeß der strukturellen Konsolidierung zu fördern, ist neben der Revision des Zusatzprotokolls eine verstärkte wirtschaftlich-technische Kooperation notwendig. Ein handelspolitisches Entgegenkommen der EG muß durch strukturverbessernde Hilfsmaßnahmen ergänzt werden. Kapitalhilfen sind vor allem zum Abbau von Engpässen bei der Infrastruktur, der Energieversorgung und der Erschließung heimischer Rohstoffe notwendig. Eine verstärkte Kooperation wird die Türkei in die Lage versetzen, ihre natürlichen Ressourcen wachstumsorientiert zu nutzen und die Schaffung von neuen Arbeitsplätzen zu fördern. Als Kooperationsfelder kommen in Betracht:

- Zusammenarbeit zwischen türkischen und europäischen Unternehmen
- Förderung des Technologietransfers
- Absatzförderung türkischer Waren auf europäischen Märkten
- Gemeinsame Investitionen

Die Türkei ist ein potentiell reiches Land und besitzt so alle Voraussetzungen, um sich dem Westeuropa wirtschaftlich anzuschließen. Sie bietet gut ausgebildete Arbeitskräfte, eine beachtliche Versorgung mit Rohstoffen, ausbaufähige Energiequellen und

zahlreiche unerschlossene Bodenschätze (große Vorräte an Kohle, Eisen-, Kupfer- und Uranerzen). Ferner sind alle Voraussetzungen für den Aufbau eines ertragsreichen Fremdenverkehrs gegeben. Ihre geographische Lage als Brücke zwischen Europa und Asien eröffnet günstige Exportmöglichkeiten. Das Land stellt mit derzeit 52 Mio Bevölkerungszahl ein interessantes Marktpotential dar. Es besteht deshalb die Möglichkeit, türkisch-europäische Wirtschaftsbeziehungen weiter aufzubauen. Eine verstärkte industrielle und technologische Zusammenarbeit dient letztenendlich auch den Interessen der westeuropäischen Wirtschaft.

Gewiß ist die Wirtschaftsintegration kein einfacher Prozeß. Um mit Werner Gumpel zu sprechen: "Ein historischer Prozeß wie die Einigung Europas und die Schaffung eines gesamteuropäischen Marktes bringt Reibungen, das ist unvermeidlich. Entscheidend sind jedoch nicht die Reibungen, sondern der Wille, sie zu überwinden. Er sollte bei allen Beteiligten vorausgesetzt werden." (12)

(12) W. Gumpel : *Die Türkei und die EG*, in: *Südosteuropa Mitteilungen* Nr. 3, München 1975, S. 9.

Tabelle 1 : Aussenhandel der Türkei mit den EG- Staaten
(EG - 9) in Mio \$

Jahre	Einfuhr	% der Gesamt- einfuhr	Ausfuhr	% der Gesamt- ausfuhr	Handels- bilanz	Handels- volumen	% des Gesamt- volumens
1963	276,4	40,2	195,8	53,2	—	80,6	44,7
1965	224,1	39,2	205,9	44,4	—	18,2	41,5
1968	386,7	50,6	205,6	41,4	—	181,1	47,0
1970	421,3	44,5	283,1	48,1	—	138,2	45,9
1973	1142,3	54,8	611,5	46,4	—	530,8	51,5
1974	1708,2	45,2	717,3	46,8	—	990,9	45,7
1975	2338,2	49,3	615,1	43,9	—	1723,1	48,1
1976	2342,0	45,7	958,9	48,9	—	1383,1	46,6
1977	2470,1	42,6	868,0	49,5	—	1602,1	44,2
1978	1872,6	40,7	1090,1	47,6	—	782,5	43,0
1979	1827,5	36,1	1097,5	48,5	—	730,0	39,9
1980	2200,5	28,7	1242,6	42,7	—	957,9	32,5
1981	2519,2	28,2	1504,9	32,0	—	1014,3	29,5
1982	2467,1	27,9	1758,3	30,6	—	708,8	29,0
1983	2595,0	28,1	2010,5	35,1	—	584,5	30,8
1984	2979,7	27,7	2732,2	38,3	—	247,5	32,0

Ouelle: Türkisches Handelsministerium

Tabelle 2 : Ausfuhr der Türkei nach Länder Gruppen in %

	1980	1981	1982	1983	1984
OECD - Länder	42,7	48,1	44,5	48,2	52,4
davan:					
EG - Länder	42,7	32,0	30,6	35,1	38,3
USA	4,4	5,7	4,4	4,0	5,2
andere OECD - Länder	15,0	16,1	13,9	13,1	14,1
Islamische Länder	—	41,6	47,8	45,8	41,1
Andere Länder	—	10,3	7,7	6,0	6,5

— Zahlen sind nicht vorhanden

Ouelle: Türkiye İş Bankası - Türkiye'nin Ekonomik Göstergeleri 1980-84,
Ankara, 1985 s. 9.

Tabelle 3: Einfuhr der Türkei nach Länder Gruppen in %

	1980	1981	1982	1983	1984
OECD – Länder	45,3	47,9	50,1	48,5	51,7
davon:					
EG- Länder	28,7	28,2	27,9	28,1	27,7
USA	5,6	6,6	9,2	7,5	10,0
andere OECD - Länder	17,4	19,7	22,2	20,4	24,0
Islamische Länder	—	40	42,4	39,5	36,2
Andere Länder	—	12,1	7,5	12,0	12,1

— Zahlen sind nicht vorhanden

Quelle : Türkiye İş Bankası – Türkiye'nin Ekonomik Göstergeleri 1980-84,
Ankara 1985, s. 9.

Tabelle 4 : Auslandsverschuldung der Türkei in Mio \$, unterteilt nach Kreditgeber (Stand : 30.6.1985)

	in Anspruch genommene Kredite	nicht in Anspruch genommene Kredite	Gesamt	Zinsen *
1- Internationale Organisationen	4.145.8	2.253.4	6.399.2	2.376.2
davon :				
Weltbank	2.853.6	2.195.7	5.049.3	1.809.4
Internationale Entwicklungsorganisation (IDA)	179.7	—	179.7	23.7
Europäische Wohnungsbaufonds (ERF)	589.2	—	598.2	315.0
Europäische Investitionsbank (EIB)	409.0	28.6	437.6	191.1
Internationale Finanzorganisation (IFC)	44.4	10.7	55.1	17.5
OPEC und Islamische Entwicklungsbank	52.2	9.3	61.5	9.5
IFAD	17.7	9.1	26.8	10.0
2- Ausländische Regierungen	6.091.9	978.7	7.070.6	1.813.2
davon :				
USA	1.735.0	180.1	1.915.1	563.5
BRD	1.272.6	325.7	1.598.3	258.1
England	227.5	20.6	248.1	95.8
Frankreich	306.7	27.2	333.9	123.7
Andere	2.550.1	425.1	2.975.2	772.1
3- Europäische freie Geldmärkte	3.880.5	1.239.9	5.120.4	734.8
4- Ausländische Firmen	1.057.3	987.3	2.044.6	488.0
5- Konsolidierte Handelschulden	4.4	—	4.4	0.1
TOTAL	15.179.9	5.459.3	20.639.2	5.412.3

* Die Zinsen Wurden nach Gesamtschulden berechnet
Quelle : 1986 Mali Yılı Bütçe Gerekçesi, Ankara 1985

PIYASA EKONOMİSİNE FONKSİYONEL İŞLERLİK KAZANDIRMAK AÇISINDAN REKABET TEORİSİ VE POLİTİKASI(*)

Doç. Dr. Hüsnü Erkan(**)

GİRİŞ

Ülkemiz endüstrileşme yönünde önemli bir yol alarak, endüstri toplumuna dönüşüm dönemini yaşamaktadır. Tarımsal ve geleneksel toplum yapısı çözülmüş, ancak endüstrileşme yönündeki önemli gelişmelere rağmen endüstriyel toplum yapısı henüz yeterince şekillenip oturmamıştır. Toplamların, belli bir toplum yapısından yeni bir toplum yapısına dönüşümü; zor, buhranlı ve uzunca süren bir süreç olmaktadır. Ülkemiz bu dönüşüm sürecini son 25-30 yılda daha yoğun olarak yaşamıştır. Toplumsal yapıdaki dönüşüm yalnız bizde değil, daha önce endüstrileşen ülkelerin tarihsel gelişim sürecinde de, bazen daha da buhranlı olarak yaşanmıştır. (Geniş bilgi için Bknz. H. Erkan 1980). Ancak, endüstri toplumunun şekillenmesinin bilinçli ve rasyonel ekonomik politikalarla yönlendirilmesi ve hızlandırılması, söz konusu buhranlı dönemin daha kısa sürede atlatılmasını sağlamaktadır.

Ülkemiz 150 yıla yaklaşan "Batılılaşma Sürecinde", batı tipi endüstriyel toplum yapısını kendine örnek olarak almıştır. Batı tipi ülkelerin ekonomileri, piyasa sistemine dayanmaktadır. Temel yapı ve unsurları açısından ülkemizde de bugün için varolan ekonomik sistem, özde, piyasa ekonomisidir. Ancak bu piyasa ekonomisi fonksiyonel işlerlik açısından önemli yetersizliklere sahiptir. Batı tipi modern endüstri toplum yapısının temel kurumu piyasa mekanizması ve bunun işleyişidir. Eucken'e (1952, s. 255) göre "temel sorun piyasa mekanizmasına fonksiyonel işlerlik kazandırmaktır; bunu gerçekleştiremeyen her ekonomi politikası başarısızlığa mahkumdur. Stratejik nokta budur... Bizim "Toulon" buradadır." (*)

(*) Bu makale yazarın, "Piyasa Ekonomisinde Fonksiyonel İşlerliğin Yaratılması ve Geliştirilmesi - Ekonomik Sistem ve Rekabet Politikasının Bilimsel Temelleri ve Türkiye Örneği - " adlı kapsamlı çalışmasının yalnızca dördüncü bölümünün kısa bir özetinden oluşmaktadır. Çalışmanın bütünü, yayınlama imkanlarının bulunması durumunda kitap olarak çıkarılacaktır. Bu her iki çalışmanın gerçekleşmesini sağlayan, Alman Akademik Değişim Programı (DAAD)'ye ve bu alanda konuyu tartışma ve konuşma imkanı veren Freiburg Üniversitesi Profesörlerinden başta Prof. Dr. Karl Brandt olmak üzere, Prof. Dr. Erich Hoppmann ve Prof. Dr. Bernhard Külp'e burada teşekkür etmeyi bir borç bilirim.

(**) Dokuz Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğretim Üyesi.

(*) Eucken burada, Napoleon'un Toulon'u alırken danışmanlarının tavsiyelerinin aksine doğrudan Toulon Şehrine saldırmak yerine Reede nehrinin denize döküldüğü yerin, şehrin fethi açısından stratejik önemini görerek, "Toulon buradadır" diye diretip, şehri oradan kuşatarak alırken söylediği sözü aktarmaktadır.

Varolan ekonomik sisteme fonksiyonel işlerlik kazandırmadan, ne bir geçiş dönemi toplumunun sorunları çözülebilir, ne de endüstri toplumunun yapı ve çatısı oluşturulabilir. Üstelik ekonomik sistemdeki fonksiyonel yetersizlikler, toplumsal sistem bütününe içsel bütünselliği ve karşılıklı etkileşimi yoluyla politik ve sosyal alana yansıtılarak, zaman zaman köklü sorun ve buhranların ortaya çıkmasına yol açmaktadır. Bu sorunların birinci nedeni, ekonomik veya politik ya da sosyal da olsa, zamanla birbirine yansımaktadır. Bu alanlar arasındaki karşılıklı etkileşim nedeniyle, ilk nedenin hangi alandan kaynaklandığı önemini yitirmekte; birlikte ve çok yönlü karşılıklı etkileşim ortaya çıkmaktadır. Bu durumda sorunların çözümü için temel ağırlık noktası olarak, ekonomik sisteme fonksiyonel işlerlik kazandırılması ön plana çıkmaktadır.

Stratejik nokta, mevcut ekonomik sisteme fonksiyonel işlerlik kazandırmak noktasında düğümlenmektedir. Ülkemizdeki son 30 yılda karşılaşılan buhran ve sorunlar, her defasında ordunun müdahalesini kaçınılmaz kılmıştır. Kaçınılmaz olarak her defasında demokratik ve sivil toplum düzeni kesintiye uğramıştır. Her seferinde bir seri düzenlemeler getirilmiştir; ancak bir süre sonra belli huzursuzluklar ve sorunlar, biraz daha değişik biçimlerde tekrar gündeme gelmiştir. Gelecekte yeni buhran ve sorunların ortaya çıkmasını önleyebilmek için, mevcut piyasa ekonomik düzenine fonksiyonel işlerlik kazandırmak ve bu işlerliği sürekli kılabilmek için, buna uygun, bilinçli bir ekonomik sistem ve düzen politikası uygulamak gerekmektedir.

Piyasa ekonomilerinde fonksiyonel işlerliğin yaratılması ve korunması için uygulanan ekonomik sistem ve düzen politikasının merkezi unsuru rekabettir. Bu nedenle bu yazıda rekabet teorisi ve politikasının bir özeti sunulmaktadır.

Rekabet ve rekabet politikası, ekonomik sistem politikasının merkezi unsuru olmasına rağmen, piyasa sisteminin fonksiyonel işlerliği için zorunlu, fakat yeterli olmayan bir koşuldur. Yeterli koşullar için rekabet yanında, piyasa düzeninin, üretim düzeninin, para ve mali düzenlerle, gelir dağılım ve sosyal güvenlik sisteminin birlikte ve uyumlu olarak düzenlenmesi gereklidir. (Bu konuya - Piyasa Ekonomisinde Fonksiyonel İşlerlik Yaratılması ve Geliştirilmesi - adlı çalışmada geniş yer verilmiştir.)

1- PİYASA EKONOMİSİNİN TEMEL UNSURU OLARAK REKABET

1. Piyasa Ekonomisi ve Piyasaların Fonksiyonları

Piyasalar, toplumların gelişme sürecinde artan işbölümü ve ekonomik gelişme ile birlikte oluşup gelişmiştir. Her toplum yapısında ve belli bir iş bölümünün olduğu gelişme aşamasında piyasalar vardır. Ancak her toplum yapısı ve ekonomik sistem içinde piyasaların içerik, işleyiş, düzenleniş ve fonksiyonları farklı olmaktadır. Ekonomik

sistemin, merkezi bir karar biriminin yönlendirmesine bırakılmadığı durumlar, ekonominin piyasalara dayalı olarak yönlendirildiği, piyasa ekonomilerini ortaya çıkarmaktadır.

Piyasalardaki ilişki ve işleyiş, belli kurallara bağlanarak piyasa düzenlerinin oluşması sağlanmaktadır. Bu piyasa düzeni her toplumun kendi ekonomik sistem ve gelişme düzeyine göre şekillenerek varolmaktadır. Gelişmiş ekonomilerde, iş bölümünün ulaştığı boyutla birlikte piyasaların çeşitliliği artmaktadır. Piyasa ekonomisi olarak adlandırılan ekonomilerde ekonomik faaliyetlerin koordinasyonu, piyasalar tarafından gerçekleştirilmektedir.

Piyasa ekonomilerinde piyasalar belli fonksiyonları yerine getirmektedirler. Bu fonksiyonlar şunlardır. (Bknz; Woll 1980, s. 128–29; Hensel 1961, s. 162–164; Thieme 1984, s. 21–22; Erkan 1984, s. 68):

1) Piyasaların ekonomiyi yönlendirme ve koordinasyon fonksiyonu :

Ekonomik birimlerin karar ve davranışları piyasada oluşan veri ve değişkenlere bağlı olarak oluşurken piyasalar, ekonomik birimleri yönlendirmekte ve bunların planları arasındaki koordinasyonu sağlamaktadır.

2) Piyasaların enformasyon fonksiyonu :

Ekonomik planların hazırlanmasında kullanılan fiyat, miktar, kalite ve diğer koşullara ilişkin enformasyon (bilgi) piyasalardan elde edilmektedir.

3) Piyasaların malların kıtlık derecesini yansıtırma fonksiyonu :

Malların piyasada oluşan fiyatları, onların ekonomi içindeki kıtlık derecesini göstermektedir.

4) Piyasalar, çalışma ve başarıyı teşvik ve çıkarları kontrol fonksiyonunu yerine getirmektedir :

Piyasalar başarıyı ödüllendirmek, başarısızları piyasalardan eleyerek, rekabet süreci içinde karşıt çıkarları kontrol etmektedir.

5) Piyasaların özgürlüğü ve özgür davranışı sağlama fonksiyonu :

Piyasalar çok sayıda seçenek sağlamakla, ekonomik birimlerinin bağımsızlık ve özgürlüğünü garantilemektedirler.

6) Piyasaların kaynak dağıtım (allocation) fonksiyonu :

Malın kıtlık derecelerine göre ekonomik kaynakların dağıtımını sağlamaktadır.

7) Piyasaların gelir dağılımı fonksiyonu :

Piyasalar ekonomik kaynakların dağılımıyla birlikte, sosyal hasılanın üretim faktörleri arasında fonksiyonel gelir dağılımını gerçekleştirmektedirler.

8) Piyasaların, geçmişle gelecek arasında bağlantı sağlama fonksiyonu :

Geçmişte alınan kararlardan elde edilen sonuçlar değerlendirilerek, geleceğe ilişkin beklentilerin bağdaştırılmasını sağlamaktadırlar.

Piyasaların sayılan bu fonksiyonları yerine getirme derecesi onun etkinliğini veya fonksiyonel işlerliğini ortaya koymaktadır. Ancak bu fonksiyonların hepsinin birlikte en etkin biçimde gerçekleştiği piyasa düzeni, rekabet düzeni olmaktadır. Bu nedenle piyasa ekonomilerinin etkin düzenlenmesi, rekabetin düzenlenmesiyle mümkün olabilmektedir. Böylece piyasaların rekabet yoluyla düzenlenmeleri, piyasa ekonomilerinde fonksiyonel etkinlik ve işlerliği sağlamak için temel araç olmaktadır.

2. Piyasa Sistemi İçinde Rekabet ve Önemi

Yukarıdaki açıklamaların gösterdiği gibi piyasaların etkinliği ve fonksiyonel işlerliğinin temel aracı rekabettir. Bu nedenle piyasa ekonomilerinde fonksiyonel işlerliğin varlığı için rekabet ön koşul oluşturmaktadır. Böylece rekabetin varlığı, yani yaratılması, korunması ve yoğunlaştırılması ile rekabetin kalitesi, yani etkin ve fonksiyonel olarak çalışma ve başarıyı sağlaması, rekabet politikasının kendi amacı olmaktadır.

Böylece rekabet alanında, rekabetin varlığı ve kalitesi rekabet politikasının amaçlarıdır. Ancak bu amaçlar daha üst bir amaç olan ekonomik sistemin fonksiyonel işlerliği için temel araç durumundadır. Bu nedenle rekabet politikası, günümüz piyasa ekonomilerinde devletin önemli bir görevi olarak ortaya çıkmaktadır. Ancak devletin rekabet politikası ile rekabet sürecini yaratması ve geliştirmesi sayesinde piyasalar rekabet yoluyla düzenlenerek, onların fonksiyonel işlerlik ve etkinlik kazanmaları sağlanmaktadır.

Yukarıda sayılan piyasaların fonksiyonlarının hepsi ekonomik değildir. Piyasalar ekonomi dışı bazı toplumsal fonksiyonları da yerine getirirler. Örneğin, ekonomik birimlerin bağımsızlık ve özgürlüğünü sağlamak gibi.

Ekonomik alanla, sosyal ve politik alan arasındaki karşılıklı bağımlılık ve etkileşim bu alanların birlikte düşünülüp, uyumlu bir biçimde düzenlenmesini gerektirmektedir. Bu nedenle rekabet sisteminin işlerliğinin önkoşulu olarak; toplumsal alanı, politik alanı ve devlet yapısını düzenleyen devlet anayasalarının bireysel ekonomik özgürlük ve davranışları garantilemesi gerekir. Rekabete dayalı piyasa düzeninin amaçları, ekonomiyi merkezden yönetmeyen, özgürlükçü bir toplum ve devlet düzeniyle birlikte gerçekleşme şansına sahiptir. Ancak bu çevresel koşullarla birlikte, rekabet süreci yoluyla, piyasaya dayalı ekonomik sistemlerin fonksiyonel işlerliği sağlanabilmektedir.

Rekabet, sistem nötr bir kurum değildir. Özde piyasa ekonomisi ile varolabilen bir kurumdur. Rekabet, piyasa ekonomisinin bir ekonomik sistem olmasını sağlayan temel ilkedir. (Herdzina 1984, s. 18) Rekabet ancak piyasa ekonomisi ile birlikte bir varlığa sahiptir ve piyasa ekonomisinin işlerliği, rekabet sürecinin varlığına bağlıdır. Bu nedenle piyasa ekonomisi, rekabet ekonomisi olarak yorumlanmaktadır. Rekabetin bulunmadığı bir piyasa ekonomisinde, toplumsal ve bireysel ekonomik refahın optimumlaştırılması mümkün değildir. Zira ekonomik gücün kötüye kullanıldığı piyasa ekonomilerinde, potansiyel ekonomik imkanlardan yararlanmak ve yeni işletmelerin piyasalara girişi engellenmektedir.

3. Rekabet Kavramı, Özellikleri ve Fonksiyonları

Rekabet, piyasada ekonomik amaç ve çıkarlarını gerçekleştirmek isteyen ekonomik birimler arasında ortaya çıkan bir yarış ve karşıtlık şeklindeki ilişki sürecidir. Burada bağımsız ekonomik birimler olarak üreticiler ve tüketiciler, ekonomik ve ticari ilişkiler açısından her biri kendi için en iyi ekonomik koşulları gerçekleştirme yarışındadır. Rekabetin sürükleyici unsuru, tarafların bireysel ekonomik çıkar ve yararlarıdır. Rekabet yarışında taraflar, piyasa paylarını, satış veya kazanç şeklindeki yararlarını koruma ve artırma uğraşı içindedirler.

Rekabetin varlığı için, rekabet özgürlüğünün önkoşul olarak varlığı gereklidir. Ayrıca rekabet özgürlüğe hizmet eder. Bu karşılıklı ilişki yüzünden rekabetle özgürlükler arasında yakın bir bağlantı vardır. Rekabet daha çok seçenek yaratarak, bağımlılığı azaltmakta ve özgürlüğe hizmet etmektedir.

Rekabet süreci içindeki taraflar, ya bir paralel süreç içinde bulunurlar (örneğin, iki üretici arasındaki ilişki gibi) ; ya da karşılıklı alış - veriş süreci içinde (alıcı ve satıcı ilişkisi gibi) bulunurlar. Paralel süreç, piyasanın aynı cephesinde bulunan ekonomik birimler arasındaki rekabet ilişkisidir. Bu ilişki içindeki ekonomik birimlerin bazıları yenilikçi ve sürükleyici; diğerleri ise, taklitçi ve izleyicidirler. Yenilikçi işletmeler, rekabet sürecinde ödüllendirilerek bir süre, zamanla sınırlı, "monopol benzeri" aşırı kâr elde ederler. Taklitçilerin girmesi ile bu aşırı kâr ortadan kalkar. Piyasa ekonomisinde rekabet sürecinin fonksiyonları açısından yenilikçi (yaratıcı) ve taklitçi rekabet aynı derecede önemlidir.

Rekabet, rekabet konusu açısından farklı biçimler alabilmektedir. Fiyat rekabeti, kalite rekabeti ve ürün rekabeti bu açıdan ortaya çıkan rekabet kavramlarıdır.

Rekabet, rekabet politikası ile yönlendirilip, yönlendirilmeyişine göre de, serbest rekabet ve yönlendirilmiş rekabet ayrımına konu olmaktadır. Serbest rekabette, rekabet kendi akışına bırakılmıştır. Ancak rekabet çoğu kez, kendiliğinden varolmadığı için, devlet tarafından düzenlenip yönlendirilmektedir. Piyasalarda taraflar sürekli olarak rekabetten kaçma eğilimi içindedir. Bu nedenle devlet, oluşturduğu ekonomi politikası ile rekabeti koruma, geliştirme ve teşvik etmek yoluna gitmektedir; böylece yönlendirilmiş rekabet ortaya çıkmaktadır.

Rekabet, bir süreç olarak ortaya çıkmaktadır. Her dinamik olayın bir zaman boyutu olduğu gibi, rekabette bir zaman boyutu içinde, dinamik bir etkileşim ilişkisi olarak oluşup, gelişmektedir. Bu nedenle rekabet, dinamik rekabet veya rekabet süreci olarak ele alınmaktadır. Neo - klasik fiyat teorisinin statik (Durağan), tam rekabet modeli, rekabet teorisinde terkedilmiştir. Bugün bir süreç olarak ele alınan rekabet (Arndt, 1981, s. 154; Aberle, 1980, s. 12);

- Arzla talep arasında bir uyum süreci,
- Teknik gelişmeyi yaratan bir yenilik süreci,
- Piyasada başarılı olmayanları ayıklayan bir ayıklama süreci ve
- Piyasa fiyatının, sosyal açıdan zorunlu olan maliyetlere yaklaşmasını sağlayan bir sosyal düzenleme süreci

olarak ele alınmaktadır.

Rekabet, ayrıca rekabete katılanların bilgisi içinde yürütülmesi durumunda açık, aksi takdirde gizli rekabet şeklinde oluşmaktadır.

Ekonomi politikası açısından rekabet, çalışma ve başarı rekabeti (Leistungswettbewerb) ve haksız rekabet şeklinde ayrım konusu olmaktadır. Çalışma ve başarı rekabeti olumlu görülüp, teşvik edilirken, haksız rekabetin engellenmesi amaçlanmaktadır. Zira bu sonuncusu haklı bir çabaya dayanmadan çıkar elde etmeye yönelik bulunmaktadır.

Ayrıca rekabet, fonksiyonel rekabet (Workable competition) ve fonksiyonel olmayan rekabet şeklinde ayrım konusu olmaktadır. Bunun için rekabetin belli fonksiyonları yerine getirip, getirmediğine bakılmaktadır.

Rekabetin toplumsal fonksiyonu (Berg 1981, s. 215), ekonomik davranış, karar ve seçme özgürlüğünü koruma yöneliktir. Hatta Hoppmann ve von Hayek, rekabet özgürlüğünü, rekabetin tek ve temel unsuru olarak görmektedirler (Hoppmann 1981, s. 228).

Rekabetin ekonomik fonksiyonları ise çeşitlidir (Aberle 1980, s.14; Berg 1981 s. 215; Cox ve Hübner 1981, s. 4):

1) Ekonomiye Yönlendirme Fonksiyonu : Bu fonksiyon piyasaların, malların kıtlık derecesini gösterme, başarısızlıkları ayıklama ve koordinasyon fonksiyonları ile birlikte gerçekleşmektedir.

2) Kaynak Dağılım Fonksiyonu: Üretim faktörleri ve teknolojinin en etkin biçimde dağılımını sağlamaktadır. Bu yolla rasyonelleşme sağlanmaktadır.

3) Yenilik ve Teknik Gelişmeyi Sağlama Fonksiyonu.

4) Ekonomik Konjonktürdeki Gelişmelere Uyumu Arttırma Fonksiyonu.

5) Gelir Dağılımını Düzenleme Fonksiyonu.

6) Ekonomik Gücün Sınırlandırılması ve Kontrolü Fonksiyonu.

İşte bu fonksiyonları yerine getiren rekabet, etkin, Fonksiyonel rekabet veya başarı rekabeti olarak adlandırılmaktadır.

4. Rekabetin Önkoşulları

Rekabet ancak gerekli olan önkoşulların varlığı durumunda gerçekleşmektedir. Rekabet, piyasa ekonomisinin işlerliğini sağlayan araç durumundaki bir süreç olduğu için, rekabetin önkoşullarının ve fonksiyonel işlerliğinin bulunmaması durumunda, ekonomik sistemin, daha doğrusu piyasa sisteminin fonksiyonel işlerliği de olmamaktadır.

Piyasa ekonomisinde rekabetin önkoşullarını üç ana grupta toplamak mümkündür:

- 1) Rekabet düzenini oluşturan şekli - yasal düzenlemeler,
- 2) Rekabetin işlerliğini sağlayan motivasyon ve uyarı unsurları ve
- 3) Rekabete uygun piyasa yapılarının bulunması.

Bunlardan ilki, girişimci faaliyetlerine imkan veren ve ortam hazırlayan, bu alana ilişkin hukuk düzeninden oluşmaktadır. İşyeri açma özgürlüğü, sözleşme özgürlüğü, fonksiyonel işlerliğe sahip para düzeni ile rekabet sınırlamalarını belirleyen yasal düzenlemeler rekabetin varlığı için şekli önkoşullardır. Bunlar hep birlikte rekabetin işleyebileceği şekli ortamı, yani rekabet özgürlüğü alanını belirleyerek ekonomik birimlere rekabet şansı yaratmaktadır.

Rekabet, herşeyin yetersizce bilindiği bir ortamda değil, belli bir belirsizlik ortamında gerçekleşmektedir. Ancak başarı ve başarısızlık şeklinde bir sonucun henüz bel-

li olmadığı durumda rekabete girilmektedir. Böylece rekabet, bir arama, keşfetme ve bu durumların sonucuna bağlı olarak bilgi edinme sürecidir. Belli bir belirsizlik durumunda girilen rekabetin sonucu olumlu veya olumsuz olarak, yaşayarak belirlenmektedir. Piyasa koşullarında çalışmayan işletme, piyasadan elenmektedir. Bunun için belli bir bilgiye sahip olmak gereklidir. Ancak bu bilgi, piyasadaki belirsizliği ortadan kaldırmak için yetersizdir.

Rekabet için ayrıca rekabete istek ve arzunun, yani rekabet ruhunun (spirit of competition) bulunması gereklidir. Rekabet ruhu, girişimcinin ekonomik faaliyetlerinde çalışma ve başarıya önem veren tutumunu ifade etmektedir. Burada yeniliğe cesaret edebilen, rizikolara hesaplı ve planlı biçimde giren bir girişimci davranışı önem kazanmaktadır.

Rekabetçi davranışta şu unsurlar gereklidir (Berg 1981, s. 217):

1) Rakiplere karşı üstünlüğü, çalışma ve başarı dışındaki uğraşlar yoluyla değil, daha iyi koşullarda bir ürün sunarak gerçekleştirme isteğinin bulunması,

2) Rekabeti, anlaşmacı davranışlarla ortadan kaldırmaya yönelik çabalara yanaşılması ve

3) Etkin rekabet durumunda, her üreticinin aynı derecede varlığının tehlikeye düşebileceğini kabullenmesi.

Girişimcide bu düşünce yapısı ne derecede yetersizse, rekabeti sınırlandırma eğilimi o derecede güçlü olmakta; bu durumda devletin etkin bir rekabet politikası oluşturmaya ihtiyacı o derecede güçlü olmaktadır.

Rekabet sürecinde, yenilikçi girişimci kadar, bunları taklit edecek, tüketiciye daha uygun koşullarda ürün sunmaya fırsat verecek girişimcilerin bulunması aynı derecede önemlidir. Yeniliklerin taklit edilmemesi, rekabet sürecinin kesilmesine yol açmaktadır. Rekabetçi girişimcinin kendi durumunu tehlikede görerek uyarılması gerekli olmaktadır. Bu durum, ancak rekabet sürecinin kesilmeden işlemesi ile gerçekleşmektedir.

Rekabetin varolabilmesi için Piyasa yapılarının aldığı şekil önemlidir. Bunun için piyasa yapılarının yeni girişlere sürekli açık tutulması gerekir. Sınırlandırılmış piyasalarda rekabetin işleyiş dinamiği azalma eğilimindedir. Böylece ya "barış" içinde yaşamaya yönelik oligopolcü piyasa yapıları veya monopoller oluşabilir. Zira, girişin kısıtlanması ile girişimci sayısı sürekli azalma eğilimindedir. Böylece piyasadaki konsantrasyon eğilimi artmaktadır. Bu da rekabeti sınırlandıran bir durumdur. Oligopoller, kendi aralarındaki rekabeti sınırlandırıcı davranış ve anlaşmalara daha kolay girebilmektedir. Ancak girişlerin kısıtlanmadığı piyasalarda, rekabet yoğunluğunu arttırmak mümkün olabilmektedir.

Ayrıca piyasa yapıları girişimcinin rekabetçi tutum ve davranışını önemli ölçüde etkilemektedir. Zira piyasa yapısı ile, piyasa gücü arasında yakın bir ilişki vardır. Piyasa gücüne sahip işletmeler, rekabeti sınırlandıran davranışta bulunma eğilimine girebilmektedirler. Bu yüzden piyasa gücü etkin ve fonksiyonel rekabeti ortadan kaldırma eğilimindedir. Bu nedenle uygulanan rekabet politikası ile rekabet sürecinin işlerlik kazana- cağı piyasa yapılarının teşvik edilmesi gerekli olmaktadır.

II— REKABET TEORİSİ

Rekabet konusunun bilimsel analizleri farklı açılardan ve farklı biçimlerde gerçekleştirilmiştir. Bunları şu gruplar içinde toplamak mümkündür:

- 1) Klasik ekonomik anlayışta rekabet : Serbest rekabet,
- 2) Neo - klasik ekonomide rekabet : Tam rekabet,
- 3) Fonksiyonel rekabet (Workable competition),
- 4) Yeni - klasik veya Neo - klasik rekabet teorisi : Rekabet Özgürlüğü ve
- 5) Rekabet Teorisinin endüstriyel organizasyon ve firma teorisi ile açıklanması : Rekabet teorisinde yeni eğilimler.

Bu başlıklar bu bölümde kısaca özetlenmektedir.

1. Klasik Ekonomik Anlayışta Rekabet : Serbest Rekabet

Rekabet konusunun ilk analizleri A. Smith başta olmak üzere klasik ekonomist- ler tarafından yapılmıştır. Burada rekabet anlayışı, bireysel özgürlüğü temel amaç gören serbest rekabettir. Klasikler serbest rekabeti, ekonomik sistem ve düzenin temel ilkesi olarak görmüşlerdir. Klasik ekonomik görüş, 18. yy'ın mutlakçı düşünce onun müdaha- leci ekonomi politikası olan merkantilizme karşıt bir akım olarak oluşmuştur. Merkan- tilizmdeki, devletin (hükümdarın) birey üzerindeki mutlak egemenliğinin aksine, klasik yaklaşımda birey ön plana çıkarılmıştır. Bağımsız bir ekonomik birim olarak ona üre- tim araçlarını kullanım yetkisi ve tüketici tercihlerinde serbesti tanınmıştır. Böylece, bireylerin serbest kararlarına dayalı olarak, piyasalar yoluyla serbest fiyat oluşumu sağlanmıştır. Piyasa fiyatları, üretim ve tüketime ilişkin ekonomik plan ve amaçlar için gerekli enformasyonu sağlamaktadır. Arz ve talebin serbest işleyişine dayalı piyasa fiyatı ile, mal ve hizmetlerin göreceli kıtlık derecesi ve onların değeri belirlenmektedir. Kendi kendine işleyen bu sistemde devletin temel görevi, ekonomik birimlerin davra- nış serbestisini, temel özgürlükler olarak sağlamaktan ibarettir.

Kendi kendini yönlendiren piyasa ve rekabet sürecinin varlık koşulu olarak, pi- yasaya giriş ve çıkışların, bütün taraflar açısından sınırlandırılmadığı serbest piyasa

düzeni savunulmaktadır. Bu durumun karşıtı olan monopol ve monopolcü eğilimler geçici durumlar olarak görülmüştür. Zira, aşırı monopol-kârlarının bu alana yeni girişimcileri çekeceği savunulmuştur.

Bu sistemde devletin görevi, serbest rekabetin korunması için gerekli olan yasal düzenlemeleri getirmekle sınırlandırılmıştır.

2. Neo - klasik Ekonomide Rekabet : Tam Rekabet

L. Walras ve A. Marshall'ın temellerini attığı neo - klasik fiyat teorisi, klasik ekonominin devamı ve yeni yorumudur. Klasiklerin serbest rekabet görüşü, neo - klasiklerde tam rekabet modeline dönüşmüştür. Tam rekabet, aşırı kârların yok olduğu; ancak maliyetin bir unsuru olarak normal kârın elde edildiği, statik bir denge durumu olarak tanımlanmıştır. İdeal bir durum olarak görülen tam rekabetteki denge durumunu belirleyen koşulların araştırılması neo - klasik ekonominin konusunu oluşturmuştur.

Ancak Sraffa J. Robinson ve E. Chamberlin'in çalışmaları ile neo - klasik fiyat teorisi, belli varsayımlarda yapılan değişikliklerle, aynı gelişim çizgisi üzerinde kalarak tam rekabetten, aksak rekabete genişletilmiştir. Burada da analizlerin amacı farklı piyasalardaki denge oluşumunu belirleyen koşulları açıklamaktadır.

Tam rekabet modelinde, piyasa tarafları, piyasa fiyatını veri olarak almak durumundadır. Yani fiyat rekabeti yapmak söz konusu değildir. Ayrıca üretilen malların homojenliği varsayıldığı için kalite rekabetini gerçekleştirmek de söz konusu değildir. Denge durumunda reklam yoluyla rekabet yapmak gereksiz ve rasyonel olmayan bir durumdur. Ayrıca piyasada tam bilgiye sahip ve rasyonel davranan tüketicinin reklamla etkilenmesi mümkün değildir. Bu nedenlerle tam rekabette, dinamik bir rekabet yoktur; ancak sözde bir rekabet vardır.

Böylece Neo - klasikler rekabet sürecini değil, rekabet süreci sonucunda ulaşılan statik denge durumunun analizini yapmışlardır. Başka bir deyimle, piyasaların işleyiş sürecini belirleyen dinamik piyasa güçleri, neo - klasik fiyat teorisinin konusu olmaktan uzaktır. Bu nedenle, rekabet ve piyasa sürecini belirleyen yenilikler, teknik gelişme ve dinamik girişimci davranışları analiz dışı bırakılmıştır. Fiyat teorisine aksak rekabet yaklaşımı da, rekabet teorisine bir katkıda bulunamamıştır. Ancak buradan kaynaklanan tartışma ortamı, ABD'de rekabet teorisine yeni bir yaklaşımın geliştirilmesine kaynaklık etmiştir.

3. Fonksiyonel Rekabet (Workable Competition)

Neo - klasik yaklaşımın Denge modellerinde rekabet teorisine yer olmaması nedeniyle J. Maurice Clark (1940) 1939'daki bir tebliği ile fiyat teorisinden rekabet

teorisine yönelik bir yaklaşımı geliştirmiştir. Bu yaklaşım rekabet teorisi için bir dönüm noktası olmuştur. Clark, tam rekabeti, varolmayan, geçmişte gerçekleşmeyen, gelecekte de gerçekleşme ihtimali olmayan bir durum olarak görmüştür. Ancak ilk yaklaşımlarında tam rekabeti ideal bir durum, yani birinci en iyi (first best) olarak görmüştür. Rekabet politikasının bu nedenle ikinci en iyi'ye (second best) yönelik olacağını savunmuştur. Piyasada belli aksaklıklarla birlikte ortaya çıkan rekabet, fonksiyonel açıdan işleyebilir, ya da kısaca fonksiyonel rekabettir (Workable competition). Burada rekabet politikasının amacı, piyasalarda varolan aksaklıkları ortadan kaldırmak değil, rekabete fonksiyonel işlerlik kazandıran aksaklıklara izin vermek; yerine göre bunları bizzat yaratmaktır. Böylece ulaşılan durum ideal bir durumdan uzak olduğu için ikinci en iyi olarak adlandırılmıştır. Ancak yapılan uygulamalı araştırmalarda belli aksaklıkların bulunduğu piyasalarda yeni aksaklıklara izin verilmesinin, piyasa sonuçlarını iyileştirdiği görülmüştür. Böylece ideal olarak görülen tam rekabetten uzaklaştıkça, önceden varolan aksaklığın olumsuz etkileri azalarak fonksiyonel rekabetin etkinliğinin arttığı izlenmiştir. Buna panzehir (remedial impertion) tezi denmektedir. Örneğin, oligopol piyasalarında üretilen malların heterojenliğini arttırarak, mallara ilişkin tüketicinin bilgi düzeyi azaldığında üreticilerin birbiri arasında paralel ve uyumlu davranma eğilimi azalarak, rekabet yoğunluğunun arttığı görülmüştür. Böylece Clark, piyasalarda tam rekabetten saptıkça, rekabet yoğunluğunun arttığını görerek, piyasadaki aksaklıkları giderici politikalara karşı çıkmıştır. Yazar 1961'deki çalışmasıyla rekabet teorisine yeni bir yaklaşım getirmiştir. Rekabeti dinamik bir süreç olarak ele almış, kendini tam rekabetin statik yaklaşımından tamamen çözerek, tam rekabeti birinci en iyi ve fonksiyonel rekabeti de ikinci en iyi olarak görmekten vazgeçmiştir. Yeni yaklaşım Schumpeter'ci dinamik girişimci tezin den yoğun olarak etkilenmiştir. Dinamik rekabet sürecinin motoru, yenilikçi girişimcidir. Rekabet süreci, dinamik girişimcinin atılımları ve onu izleyen karşıt ekonomik birimlerin yarışmasından oluşan bir süreç olarak incelenmiştir. Yenilikçi girişimci, sınırlı bir süre için monopol kârından yararlanmaktadır. Yazar bu yeni yaklaşımı etkin rekabet (Effective competition) olarak adlandırmıştır. Bu durum, rekabet teorisinde yeni bir aşama olarak görülüp, yine fonksiyonel rekabet kavramının kullanılmasına devam edilmiştir. Fonksiyonel rekabetin dinamik teorisinde piyasa aksaklıkları ve geçici monopol durumu, rekabetin etkinliği için gerekli olmaktadır. Burada fonksiyonel veya etkin rekabetin temel sorunu, dinamik rekabeti etkin düzenleyebilmek için, piyasa aksaklıklarının kendi içinde uyumlu bir bileşimini oluşturmaya yöneliktir. Rekabet politikası açısından sorun, hangi aksaklıkların arzulanır, hangilerinin arzulanmaz olduğunu belirleme noktasında düğümlenmektedir. (Schmidt, 1981, s. 10)

Clark'ın yaklaşımına dayalı araştırmalar iki konuda yoğunlaşmıştır. İlk alan rekabet özgürlüğü ile dinamik rekabetteki geçici monopolcü eğilim arasındaki çelişkinin araştırılmasına ilişkindir. İkinci alan ise, Mason'un önderliğinde kurulan endüstriyel organizasyon yaklaşımının, dinamik ve fonksiyonel rekabeti araştırma konusu yapan uygulamalı çalışmalarıdır. Endüstriyel organizasyon tezinin, fonksiyonel rekabetin gelişmesine önemli katkıları olmuştur. Bu yaklaşımda piyasa testleri düzenlenerek,

piyasa yapısı, piyasa davranış ve piyasa sonuçlarının değerlendirilmesi yönünde önemli gelişmeler sağlanmıştır.

Böylece fonksiyonel rekabet teorisinde :

1) Rekabetçi davranışı olumlu etkileyen piyasa yapılarının (market structure) özelliklerinin test yoluyla belirlenmesi,

2) Rekabetçi sayılan davranış biçimlerinin (market conduct market behavior) test yoluyla açığa çıkarılması ve

3) Piyasa sonuçlarının (market performance) test yoluyla belirlenmesi ve buna uygun ölçütlerin geliştirilmesi üzerinde durulmaktadır. Bu araştırmalar "endüstriyel organizasyon" yaklaşımı çerçevesi içinde gerçekleştirilmektedir. J.S. Bain (1959) ve F.M. Scherer (1970) bu alanda önemli katkıları olan yazarlardandır. Yapılan uygulamalı araştırmalarla çeşitli sektör ve piyasalarda fiili rekabet sürecinin nasıl işlediği, hangi koşullara ihtiyaç duyulduğu ve hangi sonuçlara yol açtığı konusunda önemli bilgiler sağlanmıştır.

Fonksiyonel rekabet A. Phillips (1962) ve G. Kantzenbach (1966) tarafından ele alınarak, rekabet yoğunluğu ile açıklaması yapılmıştır. Phillips, firma organizasyonundan hareketle, rekabet politikası açısından rekabetin yoğunlaşmasına uyan ve uymayan organizasyon biçimlerini araştırmıştır. Buradan hareketle firmalar arası rekabet ilişkilerini araştırmaktadır. Rekabet yoğunluğunun satıcı firmaların sayıları ile doğru orantılı olduğu sonucuna ulaşmaktadır. Kantzenbach ise, rekabet yoğunluğunun arttığı piyasalar olarak, "geniş" oligopollerini görmektedir. Zira "geniş oligopolde", satıcı sayısı sınırlı da olsa, "dar oligopole" göre daha fazladır. Bu piyasalarda, potansiyel yenilikleri getirme ve taklit açısından uygun bir ortam bulunması nedeniyle, rekabet yoğunluğunun en yüksek bulunduğu piyasalar olarak kabul edilmektedir.

Fonksiyonel rekabet yaklaşımı ABD'de de Harvard Okulu'nun endüstriyel organizasyon yaklaşımı içinde piyasa yapısı, piyasa davranışı ve piyasa sonuçlarına ilişkin araştırmalar olarak geliştirilmiştir. Bu yaklaşıma yönelik yoğun eleştiri ise, Stigler'in (1968) önderliğindeki Chicago Okulu'nda gelişmiştir. Bu görüşte, piyasalara yasal müdahaleler yapılmadığı sürece, piyasaların rekabeti kendi kendine düzenleme gücüne sahip olduğu savunulmaktadır. Bu nedenle devletin rekabet politikası, piyasa yapılarını etkilemeye yönelik değil, fiyat anlaşmalarını engellemeye yönelik olmalıdır.

Fonksiyonel rekabet yaklaşımı bu eleştirileri ciddiye almıştır. Yapılan yeni araştırmalar, piyasa yapısı ile piyasa sonuçları arasındaki ilişkilerin istikrarlı olduğunu göstermiştir.

Fonksiyonel rekabetin eleştirisine yönelik bir yaklaşım Almanya'da yeni klasik veya neo - klasik "Rekabet teorisi" ile geliştirilmiştir.

4. Yeni Klasik (Neo - klasik) Rekabet Teorisi : Rekabet Özgürlüğü

Bu yaklaşımın savunucusu Hoppmann'dır. (1967, 1978, 1981). Bu yaklaşımı "neo - klasik" olarak sıfatlandırırken, neo - klasik fiyat teorisi ve bunun tam rekabet yaklaşımı ile neo - klasik rekabet teorisi ve bunun rekabet özgürlüğü yaklaşımını birbirinden kesin olarak ayırmak gerekir. Zira Hoppmann, neo - klasik fiyat teorisinin denge analizlerine yönelik model teorilerin ekonomik gerçekleri açıklamada yetersizliği nedeniyle bu yaklaşımı reddetmektedir.

Yazar A. Smith'in serbest rekabete ilişkin görüşlerini, modern rekabet teorisine getirmeye çalışmıştır. Çıkış noktası A. V. Hayek'in rekabet ve özgürlük arasındaki ilişkiye yönelik açıklamalarıdır. Hoppmann'a göre rekabet, ekonomik özgürlüklerin gerçekleştirildiği, tüketici tercihlerinin sürekli olarak karşılandığı dinamik bir süreçtir. Rekabetin gerçekleşmesi, rekabet özgürlüğünün varlığına bağlı bulunmaktadır. Bu zorunlu koşul yanında, bunu kullanmaya hazır olmak, yani rekabet ruhu ile birlikte yeterli koşul gerçekleşmektedir. Rekabet ruhunun doğal bir özellik olarak insanlarda varolduğu kabullenilmektedir. Rekabet özgürlüğünün bulunduğu her yerde, rekabet sürekli "iyi" sonuçlar vermektedir. Yazara göre bu nedenle rekabet özgürlüğü ile firmaların ekonomik - teknik gelişmesinin yol açtığı geçici monopol durumu arasında bir çelişki yoktur. Rekabet özgürlüğü bir süre sonra bu durumu ortadan kaldırmaktadır.

Bu yaklaşımda rekabet politikasının amacı, rekabeti engelleyen doğal ve yapay engellerin kaldırılmasına yönelik olmaktadır. İlk alan, sermaye mallarının bölünemez olmasından kaynaklanan kural dışı (istisnai) alanlardır. Bu alanda kamusal düzenlemeler gereklidir. Keyfi ve yapay engeller ise, ekonomik birimlerin davranış özgürlüğünü sınırlandırmaktadır. Bunların önlenmesi gereklidir. Zira bu durumda başarı rekabetine dayanmadan ekonomik yarar sağlanmaktadır. Rekabet özgürlüğünü engelleyen sınırlamaların kaldırılması, özel düzenlemelerle değil, genel hukuk normları şeklindeki genel yasalarla düzenlenmelidir.

Neo - klasik rekabet teorisi yaklaşımında, rekabet özgürlüğünün bağımsız bir değişken ve rekabet politikasının amacı olarak alınması, rekabetin bir süreç olarak görülmesi ve bunun sonuçlarının rekabet özgürlüğüne etkilerinin piyasa sonuçları testiyle açıklanması olumlu olarak değerlendirilmektedir (Aberle 1980, s. 33-34). Ancak çelişki tezinin reddi ve serbest rekabetin her türlü sonuçlarının olumlu değerlendirilmesi eleştiri konusu olmuştur. Aynı zamanda bu yaklaşımın merkezi tezi olan rekabet özgürlüğünün ölçülememesi, bu açıklamanın operasyonel olmasını engellemektedir. Bu arada piyasa yapılarına müdahalenin reddedilmesi, rekabetin etkin ve fonksiyonel olarak düzenlenmesini engelleyeceği için eleştiri konusu olmuştur (Bartling 1980, s. 49—

57). Bunlar yanında rekabet ruhunun kendiliğinden varlığı varsayımı da tartışma konusu olmaktadır (Berg 1981, s. 230).

5. Rekabet Teorisinde Yeni Eğilimler

Galbraith'ın (1952), karşıt güçler (countervailing power) tezi rekabet teorisine aktarılarak; piyasadaki ekonomik gücün önlenmesinin zor olduğu gerçeğiyle, karşıt güç yaratarak, bunlar arasındaki rekabetin teşviki önerilmektedir. Böylece güç özgürlüğü yaklaşımı oluşmaktadır. Bu durumda iki yanlı monopoller oluşarak (işçi - işveren sendikaları) maliyeti tüketiciye yansıtmaktadırlar. Ayrıca karşıt güç oluşumu, güç sarmalı yaratarak toplumsal anlaşmayı zorlaştırmaktadır. Böylece bu yaklaşımın ancak belli koşullarda geçerlilik ve işlerlik şansı vardır.

Rekabet teorisindeki ikinci bir yeni yaklaşım endüstriyel organizasyon ve firma teorisi yaklaşımıdır. Endüstriyel organizasyon yaklaşımı, fonksiyonel rekabet yaklaşımı ile birlikte gelişerek günümüzde bunun devamı şeklinde firma teorisine dönüşmüştür. Firma teorisinde manager tipi girişimcinin piyasa davranışları ve bunun ekonomik sonuçları dikkate alınmaktadır. Oysa endüstriyel organizasyonda piyasa yapıları, piyasa davranışları ve piyasa sonuçları dikkate alınıyordu. Firma teorisi, firmanın yönetsel ve davranışsal açıklamasından hareket etmektedir. Böylece bir yandan mülk sahipliği ile yönetimin büyük işletmelerdeki önemi, diğer yandan işletme içindeki farklı ekonomik çıkar gruplarının politik tutumları dikkate alınmaktadır. Bir yandan bu grupların istekleri, diğer yandan işletmenin büyüme eğilimleri ortaya çıkmaktadır. İşletmenin dışsal büyüme eğilimi, rekabeti sınırlandırıcı etkiler yaratabilmektedir. Firmalar büyüme açısından daha az maliyete yol açan dışsal büyümeye yönelerek gelir, güç ve prestij elde ederken, bunların rekabeti sınırlandırıcı etkilerinin dikkate alınması gerekmektedir.

Rekabet Teorisinde gittikçe önem kazanan bir diğer yaklaşım ekonomik kaynaklar teorisi. Ekonomik kaynakların sahibi, onların kullanım yetkisine sahiptir. Böylece ekonomik güce sahip olunurken piyasa gücü oluşmaktadır. Edwards (1955) tarafından ortaya konan bu yaklaşımda firmalar ekonomik kaynaklarını farklı piyasalara dağıtarak, belli piyasalardaki kayıpları diğerleri ile dengeleme yoluna gitmektedir. Böylece konglomerate girişimci tipi oluşmaktadır. Bu tür bir girişimci, piyasa gücünün kötüye kullanarak rakipleri piyasadan atmak, onları disipline etmek, diğer girişimcileri ürkütme ve maliyet hesaplarında farklı ilkelere uymak yoluna gidebilmektedir.

Firmanın sahip olduğu girişimci kaynaklar, teknolojik kaynaklar, satış politikası kaynakları ve finansman kaynakları, piyasa gücü elde etmenin temel kaynakları olmaktadır. Bu kaynakların kalitesi, farklılaşma derecesi ve akışkanlığı piyasa gücünün belirlenmesinde etkili olmaktadır.

III- REKABET POLİTİKASI

1. Rekabet Politikasının Gerekliliği ve Ekonomi Politikası İçindeki Yeri

Yukarıdaki açıklamalar, rekabet teorisinde tek geçerli bir görüş değil, farklı yaklaşımların varolduğunu göstermektedir. Böylece rekabet teorisi içinde de yoğun bir rekabet söz konusudur.

Piyasa ekonomisinin fonksiyonel işlerliği için, temel unsur olarak rekabet sürecinin varlığı önkoşul oluşturmaktadır. Bu önkoşulların yaratılabilmesi ve süreklilik gösterebilmesi için, devletin bilinçli bir rekabet politikası izlenmesi kaçınılmaz olmaktadır. Rekabet politikasının görevi, rekabete dayalı piyasa sürecinin korunması ve geliştirilmesidir. Piyasa ekonomisinin fonksiyonel işlerliği için, piyasalarda karşıt ekonomik birimler arasında bir yarışın bulunması, bunun dinamik bir rekabet süreci olarak işlemesi ve bu süreçte güçlü olanın değil, başarılı olanın kendini kabullendirmesi gereklidir. Devletin bir rekabet politikası bulunmaması durumunda başarılı olan değil, güçlü olan piyasaya egemen olmakta ve rekabet yarışı ortadan kalkmaktadır. Böylece piyasalar fonksiyonel işlerliğini yitirmektedir. Bu nedenle piyasa sisteminin geçerli olduğu ekonomilerde, rekabetin korunması, sürekliliğinin sağlanması ve geliştirilmesi devletin temel bir görevi olmaktadır. Piyasa ekonomilerinde rekabet politikası, pratik ekonomi politikası için hayati bir önem taşımaktadır. Rekabetin etkin işlemediği bir piyasa ekonomisinde, ekonomik düzen ve aralarındaki karşılıklı bağımlılıktan dolayı giderek sosyal ve politik düzen fonksiyonel işlerliğini kaybetmektedir. Zira piyasa sisteminin ek-senini oluşturan rekabet sürecindeki yapısal bozukluk, sistem bütününe sürekli tehlikeye atmaktadır.

Ayrıca rekabet içindeki ekonomik birimler sürekli rekabetten kaçma eğilimindedir. Yani rekabete karşı bir tutum içindedirler. Bu nedenle piyasalar sürekli olarak fonksiyonel işlerliğini yitirme tehdidi altındadır. Bu yüzden piyasa ekonomisinin istikrarlı olmayan bir iç yapısı ve aynı zamanda bir iç dinamiği vardır. Bu nedenle, sistem bütününe etkin işleyebilmesi için, öncelikle rekabet sürecinin etkin işlemesi gereklidir. Bütün bu nedenler, bilinçli bir rekabet politikasının gerekliliğini açık bir şekilde ortaya koymaktadır. Bu yüzden, bilinçli bir ekonomik sistem politikası oluşturan ülkelerde, rasyonel bir rekabet politikası izlenmektedir.

Rekabet politikası içinde bir yandan rekabet düzenini veren yasal - kurumsal düzenlemeler; diğer yandan rekabetin fonksiyonel işlerliği için koruyucu, geliştirici ve yönlendirici olan rekabet politikasının kendisi uygulanmaktadır. Böylece rekabet konusuna ilişkin olarak, rekabet teorisi yanında, rekabet politikası ile rekabet hukukunun ayrı alanlar olarak doğup, geliştiği görülmektedir.

Ekonomi politikasının üç temel alanı söz konusudur. (Ayrıntılı bilgi için bkz. H. Erkan 1984, s. 30-32) :

- Ekonomik düzen politikası,
- Ekonomik yapı (sektörel, mekansal ve işletme büyüklükleri açısından) ve
- İstikrar, büyüme ve konjonktür politikalarını kapsayan ekonomik süreç politikalarıdır.

Rekabet politikası bu alanlar içinde ekonomik düzen politikasına dahildir. Rekabetin koruma ve geliştirilmesine yönelik olan rekabet politikası, piyasa ekonomisinin mikro ekonomik sürecinin işleyişine ilişkin ilke ve kurallara işlerlik kazandırma amacındadır.

Rekabet politikası, rekabet sürecinin düzenleme, etkileme ve yönlenmesine ilişkin kamusal (ve özel) kurum ve organların faaliyetlerini kapsamaktadır. Rekabet hukukunun yarattığı kurumsal çerçeve içinde, dinamik rekabet sürecinin varlık ve geliştirilmesi sağlanarak, piyasa ekonomisine işlerlik kazandırılmaktadır. Bu nedenle rekabet politikası diğer bütün politika alanları için temel oluşturma durumundadır. Zira piyasa sisteminin işleyiş ve yönlenmesi rekabetle olmaktadır. Bu açıklamaların gösterdiği gibi, piyasa ekonomilerinde aktif sürekli bir rekabet politikası uygulaması zorunlu olmaktadır.

2. Rekabet Politikasının Amaç ve Fonksiyonları

Rekabet politikasının amacı, rekabetin korunması ve geliştirilmesidir. Rekabet teorisindeki iki farklı temel yaklaşım olan fonksiyonel rekabet ve neo - klasik rekabet teorisi bu amaçta birleşmelerine karşın, bu amacın gerçekleşme biçimi üzerinde anlaşamamaktadırlar.

Neo - klasik yaklaşımda, rekabetin özgürlük fonksiyonu özellikle vurgulanırken; fonksiyonel rekabette teknik ilerlemeyi gerçekleştirme fonksiyonu öncelikle vurgulanmaktadır. Fonksiyonel rekabet ayrıca, rekabetle ekonomik değişmelere uyum fonksiyonu ile kaynak dağılımı fonksiyonu ve gelir dağılım fonksiyonları üzerinde de önemle durmaktadır.

Rekabet teorisinde belirlenen bu fonksiyonlar ile ekonomi politikasının amaçları ve temel toplumsal amaçlar arasında yakın bir ilişki söz konusudur. Bu ilişkiler aşağıdaki gibi şematize edilebilmektedir (Herdzina, 1984, s. 31).

Temel Toplumsal

Amaçlar

(Değerler)

: Özgürlük

Refah

Adalet

Ekonomi

Politikası

Amaçları

: Ekonomik
Özgürlük

Ekonomik
Büyüme

Optimal
Kaynak
Dağılımı

Gelir Dağı-
lımında
Adalet

Rekabetin

Fonksiyonları

: Davranış
ve Seçim
Özgürlüğünün
Korunması

Teknik geliş-
menin gerçek-
leştirilmesi

Arz yapısına
uyum ve talepteki de-
ğişmeye bağlı
olarak faktör
bileşiminin
oluşumu

Bir çalışma
karşılığı olma-
yan gelirin orta-
ya çıkmasının
önlenmesi ve bu
alandaki farkın
azaltılması

(Özgürlük
Fonksiyonu)

(Buluş ve
Teknik
Gelişme
Fonksiyonu)

(Uyum ve Kay-
nak Dağılım
Fonksiyonu)

(Gelir Dağılım
Fonksiyonu)

Fonksiyonel rekabet yaklaşımında, rekabetin fonksiyonel ve etkin olmasını sağlayan temel normlar, rekabetin fonksiyonlarında içerilmektedir. Böylece rekabetin etkin ve fonksiyonel olarak gerçekleşmesi için, sosyal fonksiyonu olan özgürlük yanında; Ekonomik fonksiyonları olan teknik gelişme, ekonomik birimlerin çevresel değişmelere uyumu, ekonomik çabanın karşılığı olan gelirin sağlanması, yani adil gelir dağılımının gerçekleştirilmesi gereklidir. Böylece bu fonksiyonların gerçekleştirilmesi rekabetin temel amaçları olmaktadır. Ancak bu amaçların gerçekleşmesi durumunda, etkin ve fonksiyonel rekabet varolmaktadır.

Neo - klasik yaklaşımın rekabet özgürlüğü tezi konuyu dar kapsamda ele almaktadır. Bu görüşte, piyasa ve rekabet süreçleri bir keşfetme ve bulma süreci şeklinde işleyen, çok yönlü ve çok boyutlu bir sosyal evrimleşme sürecidir. Bu nedenle rekabetin önceden belirlenmiş normları yoktur. Ancak rekabet özgürlüğünün varlığı durumunda sistem yeterli işlerliğe sahiptir.

Yeni yaklaşımlar, bu iki karşıt görüşü birlikte ele almaktadırlar. Rekabetin sosyal fonksiyonu olan özgürlük fonksiyonu ile ekonomik fonksiyonlarından kaynaklanan amaçlar arasında kısmi çelişkilerin bulunması doğal karşılanmaktadır. Konjonktür politikasında büyüme ve istikrar arasında çelişkinin bulunması gibi, rekabet politikasında da çeşitli amaç çelişkileri vardır. Rekabet politikasının kendi amaçları arasında olduğu kadar, diğer ekonomi politikası amaçları ile de çelişkiler taşıması şeklinde, iki farklı düzeyde çelişkiler ortaya çıkmaktadır. Ayrıca fonksiyonel rekabet içindeki çelişkiler temel bir çelişki olmayıp, ancak belli özel durumlarda ortaya çıkan bir çelişki türüdür. Rekabet politikası bütünü içinde bu çelişkilerin çözümü mümkün görülmektedir.

3. Fonksiyonel ve Neo - klasik Rekabet Yaklaşımlarının Rekabet Politikasındaki Temel Tutumları

İki farklı yaklaşımın rekabet teorisindeki farklı tutumları rekabet politikasına da yansımaktadır. Ancak pratik rekabet politikasında her iki yaklaşımın sentezine dayalı, uzlaştırmacı politikalar uygulanmaktadır.

Fonksiyonel rekabette, piyasa yapıları, piyasa davranışları ve piyasa sonuçları ilişkisinden hareketle, arzulanan piyasa sonuçları belirlenmektedir. Ayrıca, bunun için gerekli piyasa davranışları ve bu davranışlar için uygun piyasa yapılarının nasıl olması gerektiği belirtilmektedir.

Arzulanan piyasa sonuçları, davranışları ve yapılarının önlenmesine yönelik düzenlemeler getirilmektedir. Bunun için bireysel piyasa davranış, yapı ve sonuçlarına ilişkin ayrıntılı değerlendirmeler yapılmaktadır. Bunlara dayalı olarak bireysel piyasalara özel durumuna dayalı müdahale ve önlemlere başvurulmaktadır.

Neo - klasik rekabet politikasında, rekabet özgürlüğünün sınırlanıp sınırlanmadığını belirlemek için "özgürlük testi" yapılmaktadır. Özel ekonomik birimlerin ekonomik özgürlüğünü sınırlayan davranışlardan oluşan bir katalog oluşturulmakta ve bunların yasaklanmasına gidilmektedir. Bu yasaklara uymayan ilgililer için cezai uygulamalar getirilmektedir. Buradaki yasaklamalar genel yasaklar şeklinde düzenlenmektedir. Böylece bireysel piyasa ve durumların değerlendirmesinden kaçınılarak, rekabeti sınırlayan durumlara ilişkin genel yasaklamalar getirilmektedir. Bununla rekabet politikası belli yasal düzenlemeler şeklindeki genel rekabet kurallarından oluşmaktadır.

Bu iki tutumun birbirinin katı şekilde eleştirmelerine karşın, rekabet politikası uygulayıcıları her iki yaklaşımdan da yararlanmaktadırlar. Bunun için rekabeti engelleyici, sınırlandırıcı durumlar belirlenerek etkin ve fonksiyonel bir rekabet sürecinin yaratılması için çaba göstermektedirler.

4. Rekabet Politikasının Karar Birimleri ve İlgili Kurumlar

Rekabet politikasında söz konusu farklı yaklaşımlardan birinin temel alınması durumunda, rekabet politikasının karar birimleri, bunların kullandığı yöntemler ve kullandıkları araçlar birbirinden farklı olmak durumundadır. Örneğin fonksiyonel rekabet yaklaşımı, neo - klasik yaklaşıma göre daha ayrıntılı ve zengin rekabet politikası araçlarına sahiptir. Ancak uygulamada her iki yaklaşımdan da yararlanıldığı için, paritık rekabet politikasının karar birimi, yöntem ve araçları daha geniş bir boyuta sahip bulunmaktadır. Diğer yandan, demokrasilerde amaç - araç ilişkisine dayalı rasyonel politikaların oluşturulması, politik süreçteki farklı grupların etkisi yüzünden belli sınırlamalara sahiptir. Ortaya çıkan sonuç çoğu kez bir uzlaşma çözüm olmaktadır.

Rekabet politikasının karar birimleri rekabet ortam ve düzeninin etkilenmesi yönünde kendilerine yasal yetkiler tanıyan kişi ve kurumlardır. Bu tanımlama ile rekabet politikasının doğrudan karar birimleri ifade edilmektedir. Zira yalnızca yasaların kendine, bu konuda görev yüklediği kimseler ve kurumlar dikkate alınmaktadır. Ekonomi politikasında olduğu gibi rekabet politikasında da, rekabet politikası karar sürecini dolaylı olarak etkileyen, ekonomik birlik ve baskı grupları da söz konusudur. Karar birimleri yanında, alınan kararları uygulama durumunda olan bürokrasi veya bakanlık idaresi gibi yetkili kurumları da dikkate almak gerekmektedir. Karar birimleri ile bu yetkili kurumlar arasında kesin sınır çekmek zordur. Zira belli kararların hazırlanması ve uygulanması bu yetkili kurumlarca gerçekleştirildiği için, karar birimlerini önemli ölçüde etkileme şansına sahiptirler. Rekabet hukukunu uygulama durumunda olan yetkili kurumların yetki alanının genişlemesiyle söz konusu sınır iyice belirsizleşmektedir.

Rekabet politikasının karar birimlerinin başında yasama organı olarak parlamento gelmektedir. Zira rekabet alanındaki düzenlemeler rekabet hukuku olarak parlamento- dan geçmektedir. İkinci derecede önemli karar birimi yürütme organı olarak hükümet, ilgili bakanlık ve ilgili kurum gelmektedir. Bunlar rekabet hukukununun yürütülmesi ile ilgilidirler. Nihayet rekabet politikasında yargı organının da önemli bir fonksiyonu vardır. Zira rekabet hukuku ve ilgili yasal düzenlemelerin belirlediği yasak ve düzenlemelere aykırı durumların hukuksal değerlendirilmesi yetkili yargı kurumlarınca gerçekleştirilmektedir.

Örneğin, Batı Almanya'da 1957'de "Rekabet Sınırlamalarına Karşı Kanun" federal meclislerden geçmiş, 1958'de yürürlüğe girmiştir. Sonuncusu 1980'de olmak üzere dört kez yenilenmiştir. Kanunun yürütülmesi ile yetkili olarak kartel kurumu oluşturulmuştur. Bu kurum, federal kartel kurumu ile federe kartel birimlerinden oluşmaktadır.

Rekabet politikasının öngördüğü önlemlerin uygulanmasında çözüm ve değerlendirme iki türlü kurumlaşmadan biriyle gerçekleşmektedir. İlk olarak sorunun sonuçlandırılması hukuksal yoldan, yani mahkemelere bırakılarak yapılabilir. Örneğin Almanya'

da daha çok bu sistem benimsenmiştir. İlk kurum olarak federal kartel kurumu; itiraz mercii olarak Berlin Ticaret Mahkemesi ve Temyiz merici olarak Federal Yüksek Mahkeme yetkilidir.

Rekabet politikası sorunlarının çözümünde benimsenen ikinci kurumlaşma biçimi ekonomik-politik yoldan gerçekleşmektedir. Bu yaklaşımda bir politik kurum, örneğin hükümet veya Maliye (İktisat) Bakanlığı önlemin uygulanmasına ilişkin kesin kararı vermektedir. Burada yetkili kurum yine parlamentonun denetiminde bulunmaktadır. Bu yöntem İngiltere'de uygulanmaktadır. Federal Almanya'da ise bazı istisnai durumlarda uygulanmaktadır. Bağımsız kurumlar olarak mahkemelerin bu ülkelerde, ekonomik-politik kurumlara göre daha hızlı çalışması ve tarafsız davranması genellikle kabul edilmektedir.

5. Rekabet Politikası Araçları

Rekabet politikasının araçları, rekabet politikası uygulamasına paralel olarak gelişmiştir. Örneğin, rekabet politikasının en çok geliştiği ülkelerden biri olan Federal Almanya'daki "Rekabet Sınırlamalarına Karşı Kanuna" dayalı olarak literatürde, yasaklayıcı önlemler, kötüye kullanmanın önlenmesi ve piyasa yapısının değiştirilmesi politikası ayrımı yapılmaktadır.

Bunlardan yasaklayıcı önlemler, rekabeti sınırlandırıcı davranış biçimlerini yasaklayarak rekabeti korumayı amaçlamaktadır. Örneğin, kartel oluşturmak, füzyon, piyasada paralel davranış oluşturulması, rakibi önleyici ve piyasadan atmaya yönelik davranışlar yasaklanmaktadır. Bu yasaklar, rekabeti engelleyici davranışları önlemekle, rekabetçi ortamda, rekabet sınırlamalarının nedenlerini ortadan kaldırmaktadır. Bu nedenle rekabetçi piyasa yapısının bulunduğu durumda, rekabeti önleyici davranışların yasaklanması, rekabetin nedenlerine yönelik rekabet politikası olarak da adlandırılmaktadır (Bknz. Bartling 1980, s. 65-88). Ayrıca rekabetçi bir ortamda rekabetin korunması amacıyla, rekabeti önleyici davranışların yasaklanması, rekabet engellerine karşı güdülen dönembaşı (ex - ante) bir politika oluşturmaktadır. Yani, rekabeti önleyici durum var olmadan yasaklanarak, oluşması önlenmeye çalışılmaktadır.

Rekabette ekonomik gücün kötüye kullanılmasının önlenmesini sağlayan önlem ve araçlar ise, rekabet sınırlamalarının nedenlerini ortadan kaldırmaya yönelik değildir. Zira burada rekabeti önleyici olabilecek piyasa gücü veya piyasa yapılarının varlığı kabul edilmekte; ancak, bunun kötüye kullanılmasının önlenmesi için gözetim ve denetimi gerçekleştirilmektedir. Örneğin, piyasanın karşı tarafının sömürülmesi; ya da ekonomik gücü, rakip bir işletmenin piyasaya girişini engelleyici yönde kullanmasını önlemek gibi. Burada oluşan ekonomik güç veya piyasa yapısına, yani piyasadaki rekabeti sınırlayıcı durumun nedenine değil; ancak onun kötüye kullanımının önlenmesi için denetimi söz konusu olmaktadır. Bu durumda nötrleştirici rekabet politikası söz konusu olmaktadır (Bartling 1980, s. 89-107).

Piyasa yapılarının değiştirilmesi politikası ise, devletin piyasada egemen olan "rekabeti bozucu" yapıya müdahale ederek, onu değiştirmesidir. Burada monopol ve benzeri piyasa gücünün egemen olduğu durumlar, uygulanan politika ile rekabetçi bir piyasa yapısına dönüştürülmektedir. Burada müdahaleler, rekabeti önleyici durumun nedenlerini ortadan kaldırmaya yöneliktir. Ancak, bu kez rekabeti önleyici durumun varolmasından sonra, söz konusu nedenin önlenmesine çalışıldığı için, dönem sonu (ex -post) olarak rekabetin nedenlerine yönelik bir politika söz konusudur. Buradaki rekabet politikası araçları, doğrudan ve dolaylı olabilmektedir. Doğrudan piyasa yapısını değiştirmeye yönelik araçlar, piyasa yapısını bizzat ve doğrudan doğruya değiştirme amacı gütmektedir.

Dolaylı araçlar ise, kullanılan belli bir aracın yarattığı etki sonucunda piyasa yapısının değişmesini sağlama amacındadır. Örneğin, vergi koymak veya sübvansiyon yoluyla piyasa yapısını değiştirmek, ya da kamusal işletmelerin rakip işletmeler olarak piyasaya girmesi bu türden araçlar olmaktadır. Böylece rekabet politikası yalnızca varolan rekabeti korumaya yönelik olmayıp, aynı zamanda onun gelişmesini sağlayan aktif bir rekabet politikası olmaktadır.

Rekabet politikasının araçlarını başka açılardan da sınıflandırmak mümkündür. Özellikle rekabetin önlenme ve sınırlanma biçiminin alacağı şekle göre sınıflandırılması mümkündür. Bu açıdan monopole, kartele ve konsentrasyona karşı rekabet politikası araçları söz konusu olmaktadır. Örneğin Tuchtfeldt, müdahale yoğunluğu açısından kartele ve monopole karşı güdülen rekabet politikasında aşağıdaki araçları saymaktadır (Bknz. Tuchtfeldt 1977, s. 81-85).

Kartele karşı rekabet politikası araçları :

- 1) Kartele karşı dolaylı araçlar, örneğin dış ticaret politikası ve gümrük indirimi,
- 2) Rekabeti sınırlandıran tarafların uyarılması ve davranışlarının değiştirme talebinde bulunulması,
- 3) Kartel dışında kalanların hukuki korunması,
- 4) Kartellerin açığa çıkarılması ve sergilenmesi amacıyla kartel sözleşmelerine ilişkin kayıtlarının tutulması,
- 5) Kartele izin vermekle birlikte, kötüye kullanımını önleyici yasal düzenleme getirmek,
- 6) Daha güçlü müdahale aracı olarak yasaklayıcı yasalar getirmek.

Monopole karşı rekabet politikası araçları ise,

- 1) Monopole karşı dolaylı araçlar; örneğin, konsentrasyon ve işletmenin dışsal büyümesini teşvik edici mali araçların uygulamadan kaldırılması,

2) Monopolün uyarılması,

3) Büyük işletmelerde olup, bitenin bilinmesi için personel ve finansal durumunun açıklanması zorunluluğu getirilmesi,

4) Orta büyüklükteki işletmeleri korumak için büyük işletmelere ek mali yükler getirmek,

5) Piyasa gücünün kötüye kullanılmasının önlenmesi ve denetimi,

6) Konzentrasyona gitmenin izne ve müracaata bağlanması,

7) İşletme büyüklükleri açısından içsel ve dışsal büyümesine üst sınırlar getirilmesi,

8) Daha etkin bir önlem olarak, konsentrasyonun çözülmesi yönünde etkili olmak için belli satış miktarı yükümlülükleri getirilmesi ve

9) En son araç olarak monopolün devletleştirilmesi.

6. Rekabet Politikasının Sınırları

Rekabet politikası ekonomi bütününe oluşturduğu düzenin bazı alanlarında uygulanmamaktadır. Zira ekonominin belli alanlarında değişik nedenlerden dolayı rekabet politikasının uygulanması amaca uygun görülmemektedir.

Daha önceki bölümlerde incelendiği gibi, piyasa alanının dışında kalan alanlar, rekabet sisteminin de dışında kalmaktadır. Böylece kamusal malların üretim ve dağıtımına ilişkin kararlar piyasanın değil, devletin politik - idari kararlarına bağlı olarak yürütülmektedir. Bu nedenle rekabet politikasında dışında bulunmaktadır. Bu alanlarda piyasa işlevini yitirdiği için ve koordinasyon aracı olarak piyasanın yerine kamusal birimlerin geçmesi, bu alanların rekabet sürecinin dışında kalmasına neden olmaktadır. Ancak bu durum, söz konusu alanların "rasyonel ve planlı" düzenlenmediği anlamına gelmez. Bilakis bu alanda devletin hiyerarşik - idari yapısına uygun olarak, kamusal mallar merkezi yönetimin plan ve kontrolünde yürütülmektedir.

Ayrıca, gelir dağılımı ve sosyal politikanın belirlediği amaçlar içinde işgücü piyasası ve ücretlerin belirlenmesi, piyasada değil, toplu sözleşmelere göre belirlenmektedir. Böylece bu alanda rekabet düzenlemesinin dışında kalmaktadır. Ancak devlet toplu sözleşme düzenlemesinin kurumsal çerçevesini belirlerken, asgari bir ücretle, ücretlere bir alt sınır çekmektedir.

Bunların yanında rekabet ilkesi ve politikasının geçerli olduğu alanlarda da istisnai durumlar, yani rekabet dışı durumların belirlenmesi yoluna gidilmektedir. Fakat bu istisnaların belirlenmesinde rekabetin işleyemediği veya işleminin uygun görülmediği

piyasalara ilişkin olarak bir tartışma yapılmazken, belli sektörlerin rekabet dışı bırakılması tartışma konusu olmaktadır. Rekabet politikasındaki farklı yaklaşımlar rekabet dışı alanların bulunmasını ilke olarak kabul etmekle birlikte, bu alanların belirlenmesine ilişkin test yöntemleri üzerinde, daha önce değinilen gerekçeler nedeniyle uzlaşamamaktadırlar. Rekabet dışı alanların belirlenmesi, rekabet politikasının belirlenmesi gibi, politik kararlara bağlı bulunmaktadır. Bu nedenle belli alanların rekabet dışı bırakılmasının, çeşitli amaç ve gereklere dayandığı görülmektedir. Böylece rekabetin ilke olarak işleyebilmesine rağmen daha üst politik amaç ve gerekçelerle belli piyasa ve sektörlerin rekabet dışı bırakılması söz konusu olmaktadır. Örneğin hızlanan endüstrileşme içinde kaybolma eğilimi içine giren el sanatlarının veya bir çok durumda tarım sektörünün rekabet dışı bırakıldığı görülmektedir. Bu gibi durumlarda genel toplumsal politikanın temel ilke ve amaçları, ekonomik amaçlara göre öncelik ve ağırlık kazanmakta veya ekonomi bütünüünün fonksiyonel işlerliği bu yolla daha çok artmaktadır.

SONUÇ

Türkiye gibi sosyo - ekonomik gelişmenin stratejik bir aşamasına ulaşmış bir ülkede, bir yandan köklü sosyo - ekonomik yapısal değişimin yolaçtığı sorun ve buhranları çözebilmek, diğer yandan geleceğin endüstri toplumunun yapısını hızla ve optimal bir biçimde oluşturabilmek için, varolan ekonomik sistem ve düzene fonksiyonel işlerlik kazandırılması zorunludur. Ülkemiz özde, fonksiyonel işlerliği yetersiz olan bir piyasa ekonomik sistemine sahip bulunmaktadır. Bu nedenle, ekonomi politikası açısından temel sorun, varolan piyasa ekonomik sistemine fonksiyonel işlerlik kazandırmak noktasında düşünülmektedir.

Bir piyasa sistemine fonksiyonel işlerlik kazandırmanın yolu, rekabet sürecine fonksiyonel işlerlik kazandırmaktan geçmektedir. Bu makaledeki açıklamaların gösterdiği gibi, rekabet teorisi ve politikası, 50 yıl öncesine göre, özellikle son 30 yılda önemli gelişmeler göstermiştir. Farklı yaklaşımlar, konuyu değişik yönlerden ele alarak bugünkü rekabet teori ve politikasının olgunlaşmasını sağlamıştır. Oysa ülkemizde şimdiye kadar, bu alanda ne bir bilimsel çalışma, ne bir kurumsal - yasal düzenleme (rekabet hukuku), ne de rekabet politikaları oluşturma yönünde çabalara raslanmıştır.

Ülkemizin sosyo - ekonomik koşulları açısından bu derece önemli olan bu konunun daha fazla ihmal edilmemesi gereklidir. Bu amaçla, rekabet teorisinin bilimsel bulgularına ve diğer ülkelerde uygulanan pratik rekabet politikası sonuçlarına dayanarak, ülkemizin kendi sosyo - ekonomik yapı ve gelişme düzeyine uygun bir rekabet politikası oluşturulması, yetkililerin en temel görevidir. Zira, rekabet sürecinin işlemediği bir piyasa ekonomisinde, sistem kendi fonksiyonlarını yerine getirmekten uzak olduğu için, ekonomik sistemin çözmek zorunda olduğu sorunlar çözülmeyp katmerleşmektedir. Ayrıca, rekabet sürecinin fonksiyonel işlerliği, güncel sorunlar olarak görülen istikrar ve büyüme süreçlerinin önkoşulu durumundadır. Bu durum da rekabet politikasının önemini ve gerekliliğini bir kat daha arttırmaktadır.

KAYNAKLAR

1. Aberie, G. (1980), Wettbewerbstheorie und Wettbewerbspolitik, Kohlhammer, Stuttgart, 1980.
2. Arndt, H. (1981), Macht und Wettbewerb; Cox, H. ; v.d. (çıkaranlar), Handbuch des Wettbewerbs, Vahlen, München 1981, s. 49–78.
3. Bain, J.S. (1959), Industrial Organization, 2. Baskı, Wiley Newyork, 1968.
4. Bartling, H. (1980) Leitbilder der Wettbewerbspolitik, Vahlen München, 1980.
5. Berg, H. (1981), Wettbewerbspolitik, D. Bender v.d. (çıkaranlar), Vahlens Kompendium der Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik, Bd 2, Vahlen, München 1981, s. 213–265.
6. Clark, J.M. (1940), Toward a concept of workable competition, A.E.R., 1940, 30, s. 241–246.
7. Clark, J.M. (1961), Competition as a dynamic process, Brookings, Washington, 1961.
8. Cox, H. ve H. Hübner, (1981), Wettbewerb : Eine Einführung in die Wettbewerbstheorie und Wettbewerbspolitik, H.Cox ve Diğerleri (Çıkaranlar), Handbuch des Wettbewerbs, Vahlen München 1981, s. 1–48.
9. Edwards, C.D, (1955), Conglomerate Business as a Source of Power. Business Concentration and Price Policy, Princeton, 1966, s. 331 v.d.
10. Erkan, H. (1980), Türkiye Bunalımı Nasıl Atlatabilir; Karacan Armağanı Yazı Yarışması, Yayınlanmamış çalışma.
11. Erkan, H. (1984) Ekonomi Politikasının Temelleri, Aydın Yayınevi, İzmir, 1984.
12. Erkan, H. (1985), Piyasa Ekonomisinde Fonksiyonel İşlerliğin Yaratılması ve Geliştirilmesi - Ekonomik Sistem ve Rekabet Politikasının Bilimsel Temelleri ve Türkiye Örneği, Yayınlanmamış Çalışma.
13. Eucken, W. (1952), Grundsätze der Wirtschaftspolitik, Mohr, Tübingen, 1952.
14. Galbraith, K. (1952), American Capitalism, The Concept of Countervailing Power, Boston, 1952.

15. Hensel, K.P. (1961), Marktordnung, HdSW, 7, Fischer, Stuttgart 1961, s. 161–169.
16. Herdzina, K. (1984), Wettbewerbspolitik, Fischer, Stuttgart, 1984.
17. Hoppmann, E. (1967), Wettbewerb als Norm der Wettbewerbspolitik, Ordo, 18, 1967, s. 77–94.
18. Hoppmann, E. (1978), Das Konzept des wirksamen freiwettbewerbs, Mohr, Tübingen, 1978.
19. Hoppmann, E. (1981), Über Funktionsprinzipien und Funktionsbedingungen des Marktsystems, L. Wegehenkel (Çıkaranlar) Marktwirtschaft und Umwelt, Mohr, Tübingen 1981, s. 219–235.
20. Kantzenbach, E. (1966), Die Funktionsfaehigkeit des Wettbewerbs Vandenhoeck Ruprecht Göttingen, 1966.
21. Phillips, A. (1962), Market structure, Organization and Performance, Cambridge/Mass. 1962.
22. Scherer, F.M. (1970), Industrial Market Structure and Economic Performance, 2. Baskı, Rand Mc Nally, Chicago, 1970.
23. Schmidt, J. (1981), Wettbewerbstheorie und -Politik, Eine Einführung, Fischer, Stuttgart, 1981.
24. Stigler, G.J. (1968), The Organization of Industry, Homework/İ 11. 1968.
25. Thieme, H.J. (1984), Wirtschaftssysteme, Vahlens Kompendium der wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik, D. Bender v.d. (Çıkaranlar) Bd, 1, 2. baskı, Vahlen München 1984, s. 1–47.
26. Tuchtfeldt, E. (1972), Wettbewerbspolitik, W. Erlicher v.d. (Çıkaranlar), Kompendium der Volkswirtschaftslehre, Bd, 2, 2. baskı, Ruprecht, Göttingen 1972, s. 178–187.
27. Woll, A. (1980), Marktordnung, HdWW. 5, Fischer, Stuttgart, 1980, s. 127–140.

İŞLETMELERİN FİNANSAL GÜÇLÜKLERİNİN ÖNCEDEN SAPTANMASINDA AYRIŞTIRMA ANALİZ TEKNİĞİNİN TİCARET BANKA İŞLETMELERİNDE DENENMESİ

Yrd. Doç. Dr. Cengiz Erol (*)

I. GİRİŞ

İşletmelerin finansal tablolarının değerlendirilmesinde karşılaştırmalı tablolar, dikey yüzdelere ve rasyolar gibi birçok yöntemler kullanılmaktadır. Bu çalışmada geleneksel yöntemlerden farklı olan istatistiksel ayrıştırma analizinin (Decomposition analysis) işletmelerin finansal sorunlarının saptanmasında nasıl kullanıldığı tartışılacaktır (Theil, 1972; Lev, 1974, s. 47-61).

Evrendeki her canlı varlığın sağlığını kontrol eden bir denge mekanizması vardır. Dengenin bozulması sistemin belli bir sorunla karşılaştığını gösterir. İşletme faaliyetinin denge noktası bozulduğunda, işletmenin de ekonomik sağlığında olumsuz gelişmeler var demektir. Çünkü, işletmenin herhangi bir faaliyet düzeyinde emek ve sermaye, stoklar ve satışlar, kasa ve kısa vadeli değerler, borçlar ve özsermaye arasında optimal bir ilişki olmalıdır. Denge kavramının statik olmadığını da unutmamalıyız. Dengede değişiklikler olabilir, ancak bu değişiklikler sağlıklı ve olumlu yönde olmalıdır.

Dengedeki değişkenliklerin nedenlerini planlanmış ve planlanmamış değişiklikler diye ikiye ayırabiliriz. Planlanmış değişiklikler yönetim tarafından planlanan faaliyetlerdir. Örneğin, kısa vadeli kıymetlerin kasaya olan oranının artırılması gibi. Planlanmamış değişiklikler beklenmeyen olaylardan kaynaklanır. Örneğin, hisse senetlerinin fiyatlarının düşmesi işletmenin sermaye yapısında değişiklikler meydana getirir. İşletmenin belirli bir zaman süreci içinde finansal tablo kalemleri arasındaki ilişkilerinin değişmesi işletme bünyesinde meydana gelen ciddi değişiklikleri yansıtır.

Bu çalışmada kullanılacak olan ayrıştırma (decomposition analysis) analizi, finansal tablodaki önemli değişikliklerin olup olmadığını özet ölçümleme ile ortaya çıkaran etkin bir istatistiksel methoddur. Ayrıştırma analizi değişiklikleri ortaya çıkarmakla kalmayıp, değişikliklerin nerede meydana geldiğini de açıklayabilmektedir. Araştırmamız, işletme bünyesinde meydana gelen finansal değişiklikleri tarayarak, işletmenin finansal güçlüklerinin ortaya çıkarılmasına yöneliktir. Çalışmanın esas konusuna geçmeden önce işletmelerin finansal sonuçlarını analiz eden geleneksel yöntemlere bir miktar işmekte yarar görmekteyim.

(*) Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

II. GELENEKSEL YÖNTEMLER

A. Karşılaştırmalı tablolar

İşletmenin finansal tablolarının birden fazla dönemleri belirtecek şekilde hazırlanmasıyla karşılaştırmalı tablolar oluşur (Koç, 1967, s. 76). Karşılaştırmalı tablolar mutlak verileri içerecek şekilde hazırlanacağı gibi oransal verilerle de hazırlanabilir. Bir yıldan fazla işletmenin faaliyet neticelerinin karşılaştırmalı tablolarla ortaya konması işletmenin finansal sonuçlarının hangi yönde gelişmiş olduğunu gösterir (Tuan, 1982, s. 43).

İşletmenin tek devrelik bilançoları işletmenin finansal durumunu gösterdiğinden faydalıdır. Ancak, işletmenin bir yıldan fazla sonuçlarını bildiren karşılaştırmalı tablolar tek dönemlik finansal tablolara oranla daha faydalıdır. Çünkü, işletmenin değişik devrelerdeki faaliyet sonuçlarını karşılaştırmaktadır. Böylece devreler arası karşılaştırmalar yapıldığından işletmeye ait gelişme trendleri izlenebilir.

Karşılaştırmalı tablolar yöntemiyle, finansal analizde işletme kendisine ait faaliyetleri devreler arasında karşılaştırarak yorumlarda bulunmaktadır. Bu yöntemde, işletme dışındaki rakip işletmeler ve endüstriyel hareketler analize dahil edilmez. Diğer bir hususta, karşılaştırmalı tabloda alınan temel yıl ile ilintilidir. Temel yıl seçimi işletme faaliyet durumunun yanlış yorumlanmasına neden olabilir. Örneğin, 1975–1983 yılına kadar devamlı şekilde kâr eden bir işletmenin 1983 yılında beklenmeyen ekonomik olaylar nedeniyle 1984–1985 yıllarında zararla karşılaştığını varsayalım. Eğer işletmenin karşılaştırmalı tablolar analizini 1983–1985 yılları için yaparsak işletmenin finansal sonuçlarını gerçek şekilde analiz etmiş sayılmayız. Görüldüğü gibi, temel yıl seçimi bizi yanlış sonuçlara götürebilir. Bu iki yıl için işletmenin içinde bulunduğu ekonomide ve sektörde bir sorun varsa, bunu yapılan analizle göremeyiz. Yani, işletmenin genel ekonomik yapı içindeki durumunu analiz etme olanağımız yoktur. Karşılaştırmalı tabloların devre sayısı arttığında sonuçların analiz edilerek değerlendirilmesi çok güçleşir. Genişleyen tabloda bilanço ve gelir tablosundaki mutlak ve oransal değişikliklerin önemi vurgulansa da, bu yöntemle işletmenin faaliyetini ortaya koyacak herhangi bir özet yapılamaz. Yöntem finansal tabloda önemli değişikliklerin olup olmadığını ve bu değişikliklerin en çok nerede yapıldığını özetleyecek güçte değildir.

B. Rasyo yöntemi

İşletmelerin finansal performanslarını ölçümleyip yorumlamada en yoğun şekilde kullanılan finansal analiz tekniği rasyolardır. Rasyo en basit şekliyle, bir değerin diğer bir değere oranı olarak tanımlanır (Meigs; Mosich; Meigs, 1975, s. 543). Rasyoların finansal tabloların değerlendirilmesinde kullanılması 1800 yıllarına kadar uzanır

(Lev, 1974, s. 11). Rasyo analizinde finansal tablolar döner varlıklar, sabit varlıklar şeklinde bölümlenebilir. Bölümlenmeden sonra herbir kalemin diğeriyle olan ilişkisi saptanarak analiz edilir. Rasyo birçok değişkeni özetleyerek finansal tabloların az de-ğişkenle daha anlamlı şekilde yorumlanmasını sağlar.

Rasyolar kârlılık, likidite, finansal kaldıraç, borç ödeme gücü, stokların devir hızı gibi değişik ana gruplara ayrılabilir. Değişik rasyo grupları ile işletmenin sabit bir devreye ait durum analizi yapılır.

Yukarıdaki şekilde sınıflandırılmış rasyolar geleneksel olarak işletme sorunları-
nın saptanmasında değişik şekillerde kullanılmıştır. Finansal analiz literatürü ince-
lendiğinde zayıf likidite, düşük kârlılık rasyolarının işletmelerin zayıf yönünün göster-
gesi olarak değerlendirildiği görülür (Lev, 1974, s. 35). Genellikle, işletmelerin iyi
rasyo sonuçlarının anlamsızlığı, kötü rasyo sonuçlarının ise birçok şeyi ifade ettiği bü-
yük anlam taşıdığı vurgulanır (Gilman, 1925, s. 44). İşletmenin rasyoları belli bir
standartın altına düşmüşse işletmede belli bir sorunun geliştiği ileri sürülebilirse de,
tek tek kendi başına kullanılan rasyoların işletme sorunlarının saptanmasında yeterli
olmadığını analizler ortaya koymuştur (Canbaş ve Erol, 1985). Örneğin, likidite
rasyosu birden küçük olan işletmenin borçlarını karşılayacak döner varlıklara sahip
değildir kanısı ile, işletmenin borçlarını ödeyemeyeceği ileri sürülerek bankaların
bu tür işletmelere kredi vermekten kaçındığı gözlemlenebilir (Lev, 1974, s. 11).

Rasyoları işletmelerin finansal sorunlarının saptanmasında en iyi şekilde ilk defa
kullanan William H. Beaver (1966) olmuştur. Beaver 1966 yılındaki çalışmasında, iş-
letmelerin sorunlu ve sorunsuz yapılarının tanımlanmasında rasyoları etkin şekilde kul-
lanmış. Bu çalışma ile birlikte rasyo analizinin öneminin daha da arttığını görürüz
(Var, 1979, s. 360).

Beaver çalışmasında aşağıdaki rasyoları değerlendirmiştir : (1) Nakit Akım Oran-
ları, (2) Safi Kâr Oranları, (3) Borç Toplam Varlıklar Oranları, (4) Likit Varlıklar/
Cari Borçlar, (5) Devir ve Sürüm Oranları ve (6) Likit Varlıklar/Toplam Varlıklar.

Beaver'in çalışmasını takiben nesnel yapıya sahip geleneksel tek değişkenli istatis-
tiksel analizden farklı olan ve rasyo analizini içeren çalışma Altman (1968) tarafından
geliştirilmiştir. Altman çalışmasında ayırım analizini (Discriminant Analysis) kullanmış-
tır. Diğer bir ifade ile, Altman (1968) rasyoları ayırım analizinde kullanarak işletmele-
rin sorunlu sorunsuz olup olmadıklarını saptamağa çalışmıştır (Canbaş ve Erol, 1985,
s. 6). Ayırım analizi bağımlı değişkenlerin öznel ve bağımsız değişkenlerin nesnel olma-
sı durumunda, bağımsız değişkenleri teker teker değil de birlikte, karşılıklı ilişkileriyle
inceleyebilen ve karşılaşılan boyut sorununu da basitleştiren (Var, 1979, s. 360) firma
iflaslarının tahminlenmesinde kullanılan uygun bir istatistiksel analiz tekniğidir (Alt-
man, 1968). Rasyolar banka sektörünün başarısızlıklarının sınıflandırma ve başarılı

başarısız bankalar arasında farklılıklarının saptanmasında da (Sinkey, 1975, 1977, 1978, 1979; Sinkey and Walker, 1975; Canbaş ve Erol, 1985; Sauls, Erol ve Canbaş, 1984) yoğun şekilde kullanılmıştır. Bu çalışmalarda ortak olarak kullanılan rasyolar; Kapital/Toplam Aktif, Kapital/Riskli Varlıklar, Krediler/Kapital, Net Kâr/Aktif Toplamı, Net Kâr/Kapital, Krediler/Toplam Kapital ve likidite rasyoları olarak gruplanabilir.

Yönetici işletmenin sürekli büyümesini ve kârlı olabilmesini sağlamak için dinamik planlara başvurur. İşletmenin dinamik plânlama ile kârlı duruma geçirilmesi arzulanken, rasyo ile statik ölçüm yapılarak sonuca varılması doğru bir yaklaşım değildir. Diğer bir ifade ile, işletmenin geçmiş dinamik faaliyetlerinin ölçülmesinde kullanılan rasyoların kullanımı etkin bir yöntem olmayabilir (Helfert, 1982, s.). Bunun yanında, rasyo kullanımının karşılaştırmalı tablolar yönteminde olduğu gibi kendine özgü değişik sakıncaları vardır. Birey (analist) rasyoyu işletmenin finansal tablolarının analizinde kullanırken bazı önemli noktaları dikkatten uzak tutmamalıdır. Bu noktaları aşağıdaki şekilde sıralıyabiliriz.

— Rasyo net kârın yatırıma oranı gibi birbiriyle ilintili kalemelerin karşılaştırması olarak ele alınmalıdır. Bazı durumlarda rakamsal değerleri iyi olsa da birbiriyle ilintisi olmayan rakamların karşılaştırılması ekonomik yönden birşey ifade etmez.

— Rasyo genel değer üzerine kurulmalıdır. Stok devir hızı bulunurken satılan malların maliyeti ele alınmalıdır. Stok devir hızı bulunurken maliyet değeri ile ifade edilen envanter değeri satış fiyatı ile karşılaştırılmamalıdır.

— Rasyoların tek bir değişken olması nedeniyle işletmedeki diğer değişimlerini yansıtmayacağı unutulmamalıdır. Örneğin, Net Kâr/Toplam Varlıklar yatırımdaki değişimleri yansıtabilir. Çünkü, net kâr yatırımların bir fonksiyonu olarak ele alınabilir. Bu düşünceden hareketle, işletmelerin performansı konusunda genel bir değerlendirmeye gitmek zordur. Çünkü işletmelerin performansını ortaya koyacak diğer işletme değişkenleri dikkate alınmamıştır. Bu nedenle, tek bir rasyo rakamına bakılarak işletme hakkında bir genelleme yapılmamalıdır.

— Kârlılık ve dönüşüm kategorisi yönünden birçok rasyo işletme performansının göstergesi olarak kullanılır. Elde edilen rasyoların genellikle standart rasyolardan yüksek olması ve artan bir yapıda olması beklenir. Durum böyle olmasına karşın, bu rasyoların açıklanması büyük bir dikkatle yapılmalıdır. Örneğin, işletmecinin reklam masraflarının toplam satışlara oranının yüksek olduğu düşüncesiyle reklam masraflarında azaltıma giderse, sadece rasyo oranının yüksekliği nedeniyle azaltıma gidilen reklam masrafları işletmenin satışlarını veya faaliyet kârını olumsuz yönde etkileyebilir. Bu da rasyonun araç olarak değil de amaç olarak kullanıldığını ifade eder. Rasyo analizinde ve diğer oransal ölçümlemelerde oranların kullanımına çok dikkat edilmelidir. Gelişi

güzel oransal kullanımlar analizi yaptırabilir. Bu durumu bir örnekle açıklayalım. X üniversitesinde hanımlar için özel bir eğitim programı açılmış. Programa gelen hanımların yüzde otuz üçünün üniversitedeki öğretim üyesi ile evlendiği rapor edilmiştir. Bu sonuca göre, programın yaygınlaştırılması hanımların üniversite öğretim üyesi ile evlenme şanslarını artıracak demektir. Ancak, programa katılan bayan sayısı sorulduğunda, programda üç adet bayan olduğu bunların sadece birisinin evlendiği öğrenilmiştir (Lev, 1974, s. 73). Görüldüğü gibi, oransal kullanım analizi olayların sonucunu yanlış şekilde ortaya koyabilir.

C. Dikey yüzdeler analizi

Dikey yüzdeler elmanın payları gibi değişik şekilde ifade edilir. Ancak pay belirtilirken, payın bir de dört mü? birdealtı mı olduğu önemlidir. Herhangi bir finansal değer ve toplam arasındaki oransal ilişkiler dikey yüzdeler olarak isimlendirilir (Tuan, 1982, s. 43). Dikey yüzdeler ile bilanço kalemlerinin değerinin önemi saptanmaktadır. Örneğin, döner varlıkların içinde yer alan stoklar döner varlıkların yüzde ellisini oluşturuyorsa, stokların döner varlıklar içindeki yeri oldukça önemlidir. Stokların cari aktiflere oranı yüzde on ise stokların işletme için önemi birinci durumdan daha azdır.

Dikey yüzdeler analizinde her bir hesap kaleminin kendi hesap grubu içindeki payı veya toplam içindeki payı hesaplanır. Cari aktifler, sabit değerler gibi her bir hesap grubunun toplam içindeki payı saptanarak işlem için değeri bulunmuş olur. Pasif kalemlerin toplam içindeki payı bulunarak işletmenin hangi oranda kısa, orta ve uzun süreli borçlandığı ve hangi oranda özkaynaklarla finansmana gittiği tespit edilebilir. Dikey yüzdeler aynı zamanda aktif ve pasif kalemlerin işletmenin finansal tabloda nasıl dağıldığını saptamada analiste olanak tanıyan önemli bir yöntemdir. Ancak bu yöntem örnek dağılımın iyi, kötü olduğu ve bu dağılımın sonucunun işletmeye sağladığı üstünlükler veya sakıncaların ne olduğu konusunda sonuca varmada yardımcı olamaz. Bir işletme için döner varlıkların toplam içindeki değerinin yüksek olması istenirken, yapısı nedeniyle diğer bir işletmede sabit varlıklarının toplam içindeki payının yüksek olması istenebilir. Diğer yandan, analizin statik bir yapıda olması işletmenin dinamik yapısını analiz etmede yardımcı olamaz. Her ne kadar, yıllar itibarıyla dikey yüzdeler analizine gidilebilirse, de finansal tablo kalemleri arasındaki dağılım işletmenin performansı hakkında özet bilgi verilmesine olanak vermez.

Dikey yüzdeler analizinin dağınıklığını, yani özet bir rakam vermeme özelliğini görebilmek için 1977-1983 yıllarına ait 24 Ticari bankanın ve İstanbul Bankası'nın aktif ve pasif kalemlerinin toplam içindeki oransal dağılımı Tablo 2 ve 3'te verilmiştir. Tablolara bakıldığında, tabiki zor, özetlemede güçlük çekilen tablolar grubu ile karşı karşıya gelinmektedir. Bankaların genel durumu bakımından tablolara bakılarak pek fazla bir şey söylenememektedir. Analist tablo rakamları arasında kaybolabilmektedir.

TABLO 1.

24 TİCARİ BANKANIN 1977-1982 YILLARI RİSK VE KARLILIK RASYOLARI

BANK	1977		1978		1979		1980		1981		1982	
	RİSK	KR	RİSK	KR	RİSK	KR	RİSK	KR	RİSK	KR	RİSK	KR
Hisarbank	1.90	0.033	1.28	0.007	3.57	0.008	6.39	0.007	8.63	0.005	—	—
İstanbul Bankası	16.87	0.002	16.94	0.002	11.99	0.011	17.92	0.001	16.95	0.001	—	—
Odibank	2.04	0.010	2.00	0.019	1.96	0.001	0.80	(0.017)	2.32	(0.021)	1.28	0.005
İşçi Kredi Bankası	6.26	0.014	8.01	0.016	10.87	0.015	7.05	0.038	3.68	0.007	10.60	0.001
Bag Bank	12.08	0.028	10.55	(0.008)	(6.21)	(0.123)	3.94	(0.092)	1.20	(0.021)	4.87	0.009
Tütünçüler Bankası	10.38	0.001	10.75	0.007	9.92	0.002	8.37	(0.014)	2.00	0.003	3.23	0.016
T. Ekonomi Bankası	6.15	0.012	7.13	0.001	8.65	(0.008)	6.16	(0.018)	6.52	0.018	0.32	0.017
Milli Aydın Bankası	2.98	0.008	4.77	0.001	4.19	0.000	3.85	0.006	3.89	0.019	8.85	(0.031)
Eskişehir Bankası	5.95	0.012	5.02	0.008	10.15	(0.020)	7.47	0.008	11.38	0.009	4.18	0.031
Demirbank	5.79	0.001	8.21	0.001	10.92	0.000	15.31	0.000	5.71	0.001	6.85	0.005
Çaybank	(3.05)	(0.095)	(0.13)	(0.021)	0.01	(0.181)	(0.01)	(0.262)	0.65	(0.004)	0.61	0.003
Garanti Bankası	13.66	0.001	0.33	0.000	21.22	0.006	25.82	0.005	11.90	0.001	16.52	0.008
Türk Ticaret Bankası	23.77	0.012	22.66	0.010	26.01	0.002	27.69	0.012	24.13	0.011	24.66	0.005
İktisat Bankası	3.12	0.017	2.91	0.074	4.89	0.000	3.41	0.002	6.43	0.002	3.55	0.001
Yapı ve Kredi Bankası	19.25	0.007	21.21	0.002	26.15	0.001	30.14	0.002	17.48	0.003	9.25	0.002
Şekerbank	22.64	0.001	29.40	0.001	7.17	0.001	9.21	0.000	10.54	0.000	6.43	0.000
Anadolu Bankası	26.59	0.007	33.65	(0.011)	30.65	(0.091)	7.59	0.012	3.65	0.009	4.09	0.015
T. İş Bankası	22.91	0.008	24.13	0.006	26.06	0.005	27.45	0.012	34.73	0.011	12.42	0.006
T. İmar Bankası	5.83	0.031	6.70	0.023	3.65	0.001	5.46	0.017	4.89	0.005	6.07	0.002
T. O. Ticaret Bankası	9.83	0.014	10.08	0.013	9.84	0.010	10.31	0.014	13.95	0.081	5.71	0.038
Pamukbank	8.88	0.012	7.22	0.014	11.00	0.014	14.71	0.024	22.15	0.014	9.55	0.002
Uetbank	—	—	17.57	0.002	21.42	0.002	21.62	0.011	26.46	0.015	13.02	0.028
Akbank	15.49	0.009	17.72	0.007	17.05	0.006	22.12	0.010	19.78	0.009	9.02	0.004
Egebank	8.64	0.009	6.46	0.006	10.09	0.008	9.13	0.067	9.66	0.050	8.52	0.043

III. AYRIŞTIRMA ANALİZİ (DECOMPOSITION ANALYSIS)

Çalışmada özet olarak açıklanmaya çalışılan geleneksel finansal analiz yöntemlerinde bilanço tablosundaki oransal değişikliklerin önemi vurgulanmıştır. Özellikle dikey yüzdelere yöntemi ile karşılaştırmalı tablolar düzenlenerek finansal tablolardaki kalemlerin genel toplamdaki dağılımına göre işletmenin yapısındaki değişiklikler incelenmektedir. Daha önce de değinildiği gibi dikey yüzdelere, karşılaştırmalı tablolar ve rasyolar yöntemlerinde değişik dönemlerdeki finansal tablo kalemleri incelenebilir. Ancak, bu yöntemlerle işletmenin durumunu ortaya koyacak özet bir skor çıkarılmada kesin güçlüklerle karşılaşılır.

Geleneksel yöntemlerin eksikliklerini ortadan kaldıracak, işletme faaliyetini açıklayacak, işletme faaliyetindeki değişiklikleri özet şeklinde ortaya koyabilecek yöntem ayrıştırma analizidir (Decomposition Analysis). Ayrıştırma analizi finansal tablolarda önemli değişiklikler olup olmadığını ve değişikliklerin en çok nerede meydana geldiğini özet değerlerle (ölçümle) açıklayan yöntemdir (Lev, 1974, s. 47). Eğer ayrıştırma analizi aktif ve pasifteki hesap grupları için yapılacaksa, ayrıştırma analizine başlamadan önce Tablo 2 ve 3'de görüldüğü gibi her aktif kalemin veya pasif kalemin bilanço toplamı içindeki payı bulunur. Böylece ayrıştırma analizinin birinci aşamasını dikey yüzdelere analizi oluşturur ve de dikey yüzdelere analizinin üstünlükleri ayrıştırma analizine entegre edilmiş olur.

Ayrıştırma analizinin ikinci aşamasına, Tablo 2 ve 3'deki aktif kalemlerinin yüzdeleri tanımlanarak başlanır. Tablo 2'de hesaplanan her bir aktif kalemin aktif toplama oranı P_i ($i = 1, \dots, n$) ile ifade edilir. Tablo 2'de örnek olarak alınan banka endüstrisinin 1977 yılındaki toplam ödenmemiş sermayenin toplam aktife oranı binde ikidir ($p_1 = .002$). Kasa oranı yüzde dördüttür ($P_2 = .04$). Bu şekilde aktif içindeki her bir kalemin toplama oranı alınıp P_i ile ifade edildikten sonra analize başlanır. Tablo 2'deki aktif kalem sayısı ondördüttür ($n = 14$ ve $P_n = P_{14}$) ve P_{14} avansları temsil eder. Analize tabi Tablo 3'deki İstanbul Bankasının 1977 yılı aktif kalemleri de aynı şekilde tanımlanır. Şöyleki, İstanbul Bankası $P_1 = .004$, $P_2 = .07$, $\dots$, $P_{14} = .0008$ 'dir. Analize esas alınan başlangıç yılından bir sonraki yıl finansal tablodaki aktiflerin oransal değerleri de q_i , $i = 1, \dots, n$, ile ifade edilir. Tablo 2'deki banka endüstrisinin 1978 yılı için aktif kalemlerinin aktif toplamına oranları, $q_1 = .0002$, $q_2 = .03$, $\dots$, $q_{14} = .06$ olarak belirlenir. Bireysel işletme olarak ele alınan İstanbul Bankası 1978 yılı bilanço aktif kalemleri de aynı şekilde tanımlanır. Örneğin, İstanbul Bankasının Tablo 3'deki 1978 yılı için aktif kalemlerinin aktif toplamına oranları $q_1 = .00$, $q_2 = .05$, $\dots$, $q_{14} = .0002$ 'dir. İncelemeye tabi endüstri, işletmenin aktif kalemlerinin toplam aktiflere oranlarının başlangıç ve bir sonraki değerleri P_i , q_i ile ifade edildikten sonra aktif kalemlerinin ayrıştırma (decomposition) ölçüsü olan BE_a , I_a aşağıdaki şekilde tanımlanır.

**24 TİCARİ BANKANIN 1977 – 1983
KONSOLİDE BİLANÇO KALEMLERİNİN GENEL TOPLAMA
ORANLARI**

AKTİF KALEMLERİN GENEL TOPLAMA GÖRE ORANLARI(%)

AKTİF KALEMLER	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
Ödenmemiş Sermaye	.002	.0002	.0006	.004	.006	.024	.02
Kasa	.04	.03	.04	.04	.09	.077	.08
T.C.M. Bankası	.16	.19	.18	.11	.05	.020	.024
Bankalar	.016	.02	.02	.06	.08	.09	.09
Menkul D. Cüzdanı	.08	.08	.08	.08	.04	.05	.05
Mevduat Karşılığı	.17	.16	.16	.14	.12	.13	.12
İştirakler	.03	.03	.03	.03	.03	.03	.03
Muhtelif Borçlular	.002	.002	.002	.003	.002	.002	.003
Krediler	.39	.37	.41	.43	.46	.45	.45
Sabit Değerler	.02	.02	.017	.02	.022	.04	.03
Diğer Aktifler	.03	.03	.043	.06	.10	.083	.10
Zarar	.00003	.0002	.0005	.0011	.00	.00	.00
İlk Tesis Masrafları	.0007	.0004	.0005	.0011	.00	.00	.00
Avanslar	.06	.06	.016	.02	.00	.00	.00
AKTİF TOPLAMI	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00

PASİF KALEMLERİN GENEL TOPLAMA GÖRE ORANLARI(%)

PASİF KALEMLER	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
İtibari Sermaye	.012	.01	.01	.02	.02	.05	.04
İhtiyat Akçesi	.015	.015	.014	.011	.01	.027	.038
Karşılıklar	.004	.004	.002	.003	.0009	.005	.003
Tahhütler	.20	.23	.20	.16	.09	.08	.098
Mevduatlar	.69	.65	.67	.70	.76	.72	.69
Tediye Emirleri	.002	.004	.005	.005	.00	.00	.00
Döviz Tevdiat	.00	.00	.00	.00	.002	.003	.008
Muhtelif Alacaklar	.05	.05	.06	.06	.043	.05	.05
Talep Olunmamış							
Kıymetler	.0001	.0001	.0001	.0001	.000	.000	.000
Diğer Pasifler	.02	.03	.03	.03	.065	.06	.061
Kâr	.007	.006	.004	.01	.009	.005	.012
PASİF TOPLAMI	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00

**İSTANBUL BANKASI'NIN 1977 – 1981
BİLANÇO KALEMLERİNİN GENEL TOPLAMA ORANI**

AKTİF KALEMLERİN GENEL TOPLAMA GÖRE ORANLARI(%)

AKTİF KALEMLER

	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
Ödenmemiş Sermaye	.004	.00	.00	.02	.006	—	—
Kasa	.07	.05	.06	.06	.275	—	—
Merkez Ban. Hesabı	.13	.02	.04	.06	.05	—	—
Bankalar	.03	.02	.04	.06	.05	—	—
Menkul D. Cüzdanı	.07	.06	.09	.097	.005	—	—
Mevduat Karşılığı	.10	.09	.09	.13	.08	—	—
İştirakler	.05	.05	.04	.03	.04	—	—
Muhtelif Borçlular	.0003	.0004	.003	.0004	.0008	—	—
Sabit Değerler	.05	.06	.08	.09	.035	—	—
Muhtelif Borçlular	.0003	.0004	.003	.0004	.0008	—	—
Sabit Değerler	.05	.06	.08	.09	.035	—	—
Diğer Aktifler	.06	.077	.07	.10	.19	—	—
Krediler	.43	.41	.416	.33	.31	—	—
Zarar	.00	.000	.00	.00	.00	—	—
İlk Tesis Masrafları	.0039	.002	.0009	.002	.00	—	—
Avanslar	.0008	.0002	.00	.00	.00	—	—
AKTİF TOPLAMI	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	—	—

PASİF KALEMLERİN GENEL TOPLAMA GÖRE ORANLARI(%)

PASİF KALEMLER

	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
İtibari Sermaye	.03	.02	.04	.04	.023	—	—
İhtiyat Akçesi	.002	.003	.003	.002	.0007	—	—
Karşılıklar	.003	.001	.001	.0007	.00	—	—
Tahhütler	.20	.26	.30	.09	.05	—	—
Mevduatlar	.72	.66	.72	.77	.82	—	—
Tediye Emirleri	.0009	.002	.007	.007	.00	—	—
Döviz Tevdiat	.00	.00	.00	.00	.00	—	—
Muhtelif Alacaklar	.02	.03	.03	.07	.06	—	—
Talep Olunmamış							
Alacaklar	.00003	.00003	.00001	.000008	.0	—	—
Diğer Pasifler	.021	.019	.03	.02	.04	—	—
Kâr	.002	.002	.001	.0006	.0007	—	—
PASİF TOPLAMI	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	—	—

$$BE_a = \sum_{i=1}^n q_i \log_e \frac{q_i}{P_i} \quad (\text{Banka Endüstri Ayırıştırma Değeri}) \quad (1)$$

$$I_a = \sum_{i=1}^n q_i \log_e \frac{q_i}{P_i} \quad (\text{İstanbul Bankası Ayırıştırma Değeri}) \quad (2)$$

Daha önce de belirttiğimiz gibi Eşitlik (1) ve (2) analiz için seçilen endüstri ve işletmenin belirlenen iki devre bilanço aktif kalemlerinin birleşimindeki değişikliklerinin derecesini saptar. Eğer, karşılaştırmalı oranlarda değişiklik yoksa ($P_i = q_i$, bütün i'ler için) bu ölçü minimum değer olan "0" sıfıra yaklaşacaktır. Bu da endüstrinin ve örnek işletmenin genel ekonomik yapı içinde finansal dengede olduğunu, yani ekonomik optimallik kriterini sağlamakta olduğunu ifade eder. Sıfırdan sapmalar endüstrinin ve işletmenin faaliyetinin dengesinin bozulduğunu gösterir. Dolayısıyla endüstri ve işletmede bazı sorunların oluşmakta olduğunu göstergesidir. q_i ilgili p_i 'den hemen değişir değişmez, BE_a , I_a (Eşitlik 1 ve 2) pozitif olacak ve farklar büyüdükçe ölçü de büyüyecektir. Yukarıdaki logaritma kullanıcının seçeneğine bırakılmıştır. Eğer, doğal logaritma kullanırsa birim ölçütü Nit olacaktır.

Ayırıştırma analizinin uygulamada nasıl kullanıldığını görmek için, yirmi dört adet bankanın ve iflas etmiş beş bankanın 1977'den 1983'e kadarki aktif ayırıştırma skorları aşağıdaki Tablo 4'de verilmiştir.

TABLO 4
24 TİCARİ BANKANIN AKTİF AYRIŞTIRMA
DEĞERLERİ (10^{-4} NİTS)

	1977/78	1978/79	1979/80	1980/81	1981/82	1982/83
B. Endüstrisi	-14.50	373.10	509.40	961.70	484.10	45.38
İstanbul Bank.	240.00	337.28	- 6.00	-68.92	—	—
İşçi Kredi B.	84.10	764.20	2152.40	1209.60	456.10	—
Odibank	566.30	1300.30	100.30	1278.40	6193.60	—
Bağbank	363.20	1287.90	1396.10	5670.60	5896.10	275.90
Hisarbank	3650.60	-1522.40	1464.80	2006.90	—	—

Tablo 4'deki 24 Ticari bankanın ve iflas etmiş beş bankanın ayrıştırma ölçüsünün nasıl hesaplandığını göstermek için 1977/1978 dönemine ait endüstrinin ve İstanbul Bankası'nın ayrıştırma ölçüsünün hesaplanması aşağıda verilmiştir (Tablo 2 ve 3'e bakınız).

$$\begin{aligned}
 BE_a(1977/78) &= .0002 \log_e \frac{.0002}{.002} + .03 \log_e \frac{.03}{.04} + .19 \log_e \frac{.19}{.16} \\
 &+ .02 \log_e \frac{.02}{.016} + .08 \log_e \frac{.08}{.08} + .16 \log_e \frac{.16}{.17} \\
 &+ .03 \log_e \frac{.03}{.03} + .002 \log_e \frac{.002}{.002} = + .37 \log_e \frac{.37}{.37} \\
 &+ .02 \log_e \frac{.02}{.02} + .03 \log_e \frac{.03}{.03} + .0002 \log_e \frac{.0002}{.0003} \\
 &+ .0004 \log_e \frac{.0004}{.0007} + .06 \log_e \frac{.06}{.06} \\
 &= -0.001459
 \end{aligned}$$

$$BE_a(1977/78) = -0.001459$$

$$\begin{aligned}
 i_a(1977/78) &= .05 \log_e \frac{.05}{.07} + .18 \log_e \frac{.018}{.13} + .02 \log_e \frac{.02}{.03} \\
 &+ .06 \log_e \frac{.06}{.07} + .09 \log_e \frac{.09}{.10} + .0004 \log_e \frac{.0004}{.0003} \\
 &+ .077 \log_e \frac{.077}{.06} + .41 \log_e \frac{.41}{.43} + .002 \log_e \frac{.002}{.0039} \\
 &+ .0002 \log_e \frac{.0002}{.0008} = .024034
 \end{aligned}$$

$$i_a(1977/78) = 0.024034$$

Tablo 4'deki ayrıştırma skorlarına baktığımızda, endüstrinin 1977/1978 yıllarında sorunlu bir dönem yaşadığını, bunun giderek düzeldiğini, 1981 yılı sonuna doğru endüstride tekrar olumsuz bir gelişme meydana geldiğini, bunun da seksen üç rakamlarına yansıdığını görmekteyiz. Daha önce de belirttiğimiz gibi bir endüstrinin ve işletmenin sağlam bir ekonomik yapıya sahip olabilmesi için iktisadi kıymetlerindeki devreler arası değişmesinin bir önceki devreye göre olumlu ve pozitif yönde olması beklenir. Araştırmamızdaki endüstride olumlu gelişmeler 1978/1979, 1979/1980, 1980/1981 yılları için gözlenmektedir. Endüstride meydana gelen değişmelerle, çalışmada örnek alınmış iflas etmiş beş bankadaki 1977-1983 yıllarında meydana gelen değişiklikler karşılaştırılırsa farklı değişmeler elde edilir. Örneğimizdeki ilk banka, İstanbul Bankası'nın 1977/1978 skoru endüstri ortalamasından daha büyüktür. Diğer bir ifade ile, İstanbul Bankası'nın başlangıç değeri (1977/1978) endüstri ölçüsünden daha iyi durumdadır. Ancak, bu durum 1978/1979 dönemi için değişiktir. 1978/1979 dönemindeki İstanbul Bankası ve Endüstri ortalamaları birbirine yakındır. Bu da İstanbul Bankası'nın endüstriye paralel şekilde faaliyet gösterdiğini ortaya koyar. İstanbul Bankası'nın 1979 yılından sonraki dönemlerde (1979/1980, . . . , 1980/1981) endüstriye göre normal olmayan değişiklikler geçirdiği gözlenmektedir. Çünkü, 1978/1979'dan itibaren endüstri ayrıştırma skorunda belli bir istikrar gözlemlenirken, İstanbul Bankası skorunda ters yönde, endüstriden büyük sapmalar gösteren değişiklikler saptanmıştır. Bu şekilde elde edilen ayrıştırma skoru İstanbul Bankası'nın içinde bulunduğu zor durumun bir göstergesidir. Bilindiği gibi İstanbul Bankası 1982 yılında iflas etmiştir. Görülüyorki, analiz sonucu elde edilen ayrıştırma skoru İstanbul Bankası'nın iflasını önceden haber verebilir niteliktedir.

İstanbul Bankası gibi Tablo 4'deki diğer bankaların ölçüm sonuçları incelendiğinde, iflas etmiş diğer bankaların endüstri ortalamasına göre normal olmayan değişiklikler geçirmiş olduğu gözlenmektedir. Daha önce de belirtildiği gibi, Tablo 4'de elde edilen ayrıştırma skorları iflas etmiş bankaların iflastan önce ekonomik dengelerinin bozulduğunu ortaya koyabilir niteliktedir. Modelimiz bankaların bilanço rakamları ile işletmelerin finansal sorunlarının daha önceden saptanabileceğini ortaya koyabilir yapıdadır. Ancak Bankaların ve diğer işletmelerin tüm finansal tablolarını modelimizde incelersek bankaların (diğer işletmelerin) bünyesinde oluşan ekonomik değişikliklerin hangi kalemelerde meydana geldiğini daha açık şekilde ortaya koyabiliriz. Buna söylerken şunu da belirtmek gerekir; Ayrıştırma analizinin finansal, ekonomik sorunların saptanmasında etkili bir yöntem olabilmesi için, analize tabi süre ve işleme alınan kalemlerin fazla olması arzulanır. Diğer bir ifade ile, çözümleyicinin işleme aldığı yılların sayısı yeterli şekilde fazla ve tablolardaki kalemler yeterli şekilde ayrılmış ise (sayısal), ayrıştırma yöntemi ile daha etkin yorumlar yapılarak işletmelerin sorunlarının erken uyarısına gidilebilir. Yani, işletmelerin finansal ve ekonomik sorunları önceden tahminlenebilir.

Buraya kadar aktif kalemlerin ayrıştırma skorunu tartıştık. Endüstri ve işletmelerin pasif ayrıştırma ölçüsü aktifde olduğu gibi hesaplanmaktadır. P_i 'ler ve q_i 'ler analize tabi iki dönem arasındaki borçlar ve özsermaye kalemlerinin pasiflerin toplamına oranlarını temsil eder. Aktif kalemler için hesaplandığı gibi analize konu olan 24 Ticari Banka Endüstrisinin ve iflas etmiş beş ticari bankanın 1977–1983 yıllarına ait pasif ayrıştırma değerleri Tablo 5'de verilmiştir.

TABLO 5
24 TİCARİ BANKANIN PASİF AYRIŞTIRMA
DEĞERLERİ (10^{-4} NİTS)

	1977/78	1978/79	1979/80	1980/81	1981/82	1982/83
B. Endüstrisi	55.16	4.331	165.48	436.65	338.71	124.10
İstanbul Bank.	146.55	2177.20	-68.27	311.87	—	—
İşçi Kredi Ban.	202.89	34.34	1812.07	7883.50	4201.70	—
Odibank	140.09	471.37	951.89	594.17	494.20	—
Bağbank	785.35	185.87	1427.40	4256.52	6378.10	7856.07
Hisarbank	1410.10	-79.93	797.08	594.59	—	—

24 Ticari Bankanın ve İstanbul Bankası'nın 1977/1978 dönemi pasif kalemler ayrıştırma skorunun hesaplanması : (Tablo 2 ve 3' bakınız).

$$\begin{aligned}
 BE_p(1977/78) &= .01 \log_e \frac{.01}{.012} + .23 \log_e \frac{.23}{.20} + .65 \log_e \frac{.65}{.69} \\
 &+ .004 \log_e \frac{.004}{.002} + .03 \log_e \frac{.03}{.02} + .006 \log_e \frac{.006}{.007} \\
 &= 0.00551616
 \end{aligned}$$

$$BE_p(1977/78) = 0.00551616$$

$$\begin{aligned}
 i_p(1977/78) &= .02 \log_e \frac{.02}{.03} + .003 \log_e \frac{.003}{.002} + .001 \log_e \frac{.001}{.003} \\
 &+ .26 \log_e \frac{.26}{.20} + .66 \log_e \frac{.66}{.72} + .002 \log_e \frac{.002}{.0009} \\
 &+ .03 \log_e \frac{.03}{.02} + .019 \log_e \frac{.019}{.021} = .014655
 \end{aligned}$$

$$i_p(1977/78) = 0.014655$$

Tablo 5'deki bulgulara göre, endüstri sürekli şekilde borçlanmaya veya sermaye artırımına gitmiş görünümüne sahiptir. Ayrıştırma değeri ilk yıllarda sürekli şekilde artış gösterirken, 1982/1983 yılında ters bir gelişme göstermiştir. Bu şekilde meydana gelen değişiklikler 1982 yılında banka sermayesinde meydana gelen artışlardan kaynaklanmıştır diyebiliriz. Analizdeki iflas etmiş beş banka endüstriye oranla 1977-1983 yıllarında büyük sapmalar göstermiştir. Pasif kalemlerdeki büyük değişiklikler iflas etmiş bankaların sorunlu dönemlerindeki ekonomik sorunların birer göstergesidir. Aktif kalemlerde olduğu gibi pasif kalemlerdeki değişikliklerde iflas etmiş bankaların iflas öncesi sorunlarını yansıtabilecek niteliktedir.

Buraya kadar bilanço kalemlerini aktif ve pasif toplamaları olarak iki grupta ele alıp işletmelerin (bankaların) finansal sorunlarını önceden saptanabileceğini göstermeye çalıştık. Ayrıştırma sonuçlarına göre iflas etmiş bankalar grubunun finansal güçlükleri iflas tarihinden çok önceki devrelerde gözlemlenebilmektedir.

Anlatılagelinen ayrıştırma analizi değişik şekilde ortaya konulabilir. Şöyleki, bilançoju aktif ve pasif kalemler olarak iki grup yerine, döner varlıklar, kısa vadeli borçlar, duran varlıklar ve uzun vadeli borçlar olarak gruplara ayırarak analizimizi

detaylandırabiliriz. Bu şekilde yapılan grupta ile aktifi ve pasifi ikiye bölerek toplam-ları bir olan ve dört tane negatif olmayan oranlar topluluğu oluşturulmuş olur. Her bir grubun oranlarını P_{ij} ile gösteririz. P_{ij} 'nin i'si döner varlıklar ve duran varlıklar için 1 ve 2 değerini, j'si de kısa vadeli, uzun vadeli finansman kaynakları için 1 ve 2 değe-rini alır. Bu şekilde ifade edilmeye çalışılan bilanço-yu aşağıdaki gibi iki yönlü bir tab-loda (TABLO 6) gösterebiliriz.

TABLO 6
SÜRELERİNE GÖRE AYRIŞTIRILMIŞ BİLANÇO GRUPLARI

SÜRE	AKTİFLER	PASİFLER	TOPLAM
Kısa Süreli	P_{11}	P_{12}	$P_{1.}$
Orta ve Uzun Süreli	P_{21}	P_{22}	$P_{2.}$
TOPLAM	$P_{.1} = 1/2$	$P_{.2} = 1/2$	1

KAYNAK : Lev, 1974, s. 53

Tablo 6'da işaretlediğimiz $P_{1.}$ ve $P_{2.}$ döner varlıklar toplamı ve kısa süreli borçlar toplamını ifade eder. $P_{.1}$ ve $P_{.2}$ 'de toplam aktif ve toplam pasifin 1/2'sini ifade eder.

Bilanço dekompozisyonunu daha açık şekilde ortaya koyabilmek ve endüstrinin 1977/78 dönemi bilanço ayrıştırma değerini hesaplayabilmek için 1977 yılı bilançosun-daki oranları (aktif veya pasif kalemlerin toplama oranları) P_{ij} ve 1978 yılı bilançosun-daki oranları da q_{ij} ile gösterilir. Bu değerleri aşağıdaki şekilde formüle ederek endüs-trinin (veya endüstri içindeki herhangi bir işletmenin) 1977/1978 yılı ayrıştırma skoru-nu hesaplarız.

$$BE_b(1977/1978) = \sum_{i=1}^2 \sum_{j=1}^2 q_{ij} \log_e \frac{q_{ij}}{P_{ij}} \quad (3)$$

$$i_b(1977/1978) = \sum_{i=1}^2 \sum_{j=1}^2 q_{ij} \log_e \frac{q_{ij}}{P_{ij}} \quad (4)$$

Eşitlik (3) ve (4) ile bir sonraki yılın bilançosunun bir öncekine oranla değişiklik derecesini buluruz. Daha önce de belirtildiği gibi, aktif ve pasif kalemlerin P_{ij} ve q_{ij} de-ğerleri değişmezse ($P_{ij} = q_{ij}$ bütün i ve j'ler için), bilanço ayrıştırma skoru sıfır olacak-

tır. Yukarıda anlatımı yapılan analizi rakamsal olarak açıklayabilmek için, örneğimizdeki 24 Ticari Bankanın ve iflas etmiş bankaların bilançolarının kısa ve uzun süreli değerler olarak bölünmesi gerekir. Mevcut verilerle bunun sağlıklı şekilde yapılması olanaklı olmadığından, konuyu rakamsal (denemsel) veremeyeceğiz.

Yukarıdaki tartışmalarda ayrıştırma analizinde bilanço kalemlerini kullandık. Ancak bu, diğer finansal tablo kalemlerinin analizde kullanılmayacağı anlamına gelmez. Gelir tablosu ve fon akışı kalemleri de ayrıştırma analizinde kullanılabilir. Örneğin, gelir tablosu ayrıştırma ölçüsü gelir tablosunun şu kalemleri arasında bulunabilir : Direk Hammadde, Direk İşçilik, Sabit Giderler, Satış Maliyetleri, Genel Gider Masrafları ve Net Kâr.

IV. SONUÇ VE ÖZET

Çalışmamızın başında finansal tabloların analizinde yoğun şekilde kullanılan geleneksel tekniklere değindik. Bu yöntemlerin çoğu tek değişkenli bir yapıya sahiptir. Tek değişkenli analiz teknikleriyle ortaya konulan sonuçlar işletmenin geleceğine yönelik yorumlar yapılmasında tereddütler ortaya koyar. Geleneksel yöntemlerden dikey yüzdelere tek değişkenli analiz tekniği olmasa da, işletmenin finansal durumunu özetleyebilecek bir sonuç ortaya koyamaz. Geleneksel yöntemlerden farklı olan ayrıştırma analizinin amacı, işletmelerin finansal durumlarını gösteren input (girdi) ve output (çıkıtı) değişikliklerinin zamana göre dağılımını göstererek, varsa sorunlarını saptamaktır. Bu nedenle dinamik yapıya sahiptir. Ayrıştırma analizi ile tespit edilen değişiklikler incelenmesi gereken çevresel ve işletme içi (kontrol edilebilen ve kontrol edilemeyen) verilerin belirlenmesine olanak verir. Bu nedenle, işletmenin aynı finansal tablosundan alınan, işletmenin ekonomik yapısı hakkında karar verilen geleneksel rasyo yönteminden ayrılır. Ayrıştırma analizini diğer tekniklerden ayıran bazı özellikleri sonuç bölümünde belirtmekte yarar vardır. Daha önce de belirtildiği gibi ayrıştırma analizinin toplanabilirlik özelliği (kullanılan özel logaritmik fonksiyondan dolayı) ayrıştırma skorundan daha faydalı biçimde yararlanılmasına olanak verir. Bu özellik analisti gelecekte incelenmesi gereken tüm sapmaları değerlendirmeye iter.

Ayrıştırma skoru doğal olarak serbest dağılımlıdır. Bu özellik ayrıştırma analizine standart varyans analizi yöntemlerine oranla daha çok kullanıma olanağı sağlar. Uygulanabilirlik bakımından analiz standart varyans analizi yöntemlerinden daha az kısıtlanmıştır. Ayrıştırma skoru standart sapma ve varyansa olduğu gibi istatistiksel dağılım ölçüsüne dahildir. Varyans merkezden ne ölçüde sapma olduğunu gösterdiği halde, ayrıştırma skoru finansal tablo kalemlerinin oransal sapmalarını gösterir. Buna göre söz konusu ölçümler arasında en önemli fark, varyansın nominal değerlere uygulanması olanaksızken, ayrıştırma analizinin nominal değerlere uygulanabilmesidir. Bunun nedeni, ayrıştırma ölçüsünün karşılaştırmalı oranlara dayanmasına karşın, varyansın olasılık ve nümerik rakamlara dayanmasıdır. Örneğin, hisse senetlerinin getirisinin varyansı, getirinin mümkün değeri ve olasılıklarına bağlıdır. Diğer yöntemlere göre, birçok üstünlüklere sahip olan ayrıştırma analiz tekniği, etkin şekilde işletmelerin sorunlarının önceden saptanmasında kullanılabilir. Dolayısıyla, bu yöntemle, işletmelerin iflaslarının önceden saptanabileceği ileri sürülebilir (Lev, 1974, s. 56-60).

KAYNAKÇA

- Altman, E.I., "Financial Ratios, Discriminant Analysis, and the Prediction of Corporate Bankruptcy," *Journal of Finance*, September 1968, ss. 589-610.
- Beaver, H., "Financial Ratios as Predictions of Failure," *Journal of Accounting Research* 4, 1966, ss. 71-127.
- Canbaş, S. ve Erol, C., "Türkiye'de Ticaret Bankaları Sorunlarının Saptanması : Erken Uyarı Sistemine Giriş," *Marmara Üniversitesi, Türkiye Ekonomisi Araştırma Merkezi, Türkiye Ekonomisi ve Türkiye İktisadi Dergisi*, Temmuz 1985, Sayı 1.
- Gilman, S., *Analyzing Financial Statements*, New York : The Ronald Press Company, 1925 s. 44.
- Helfert, E., *A Technique of Financial Analysis*, 4th Ed. Homewood IL. Richard D. Irwin. 1977.
- Koç, Y., *İşletmelerde Mali Analiz Teknikleri*, Ankara Üniversitesi Basımevi, 1967.
- Meigs, W.B., Mosich, A.N. and Meigs, R.F., *Financial Accounting*, Second Ed. McGraw - Hill, Inc. 1975.
- Lev, B., *Financial Statement Analysis : A New Approach*, Prentice Hall Inc., Englewood Cliffs, N.J. 1974.
- Sauls, E.H., Erol, C, and Canbaş, S., "Recommendations for the Improvment of the Turkish Deposit Insurance Fund and A Risk - Return Analysis of Turkish Banks," *Middle East Business and Banking*, September 1984.
- Senkey, J.F. Jr. and Walker, D.A., "Problem Banks : Identification and Characteristics," *Federal Insurance Deposit Corp. (FDIC)* 1975.
- Sinkey, J.F. Jr., "A-Multivariate Statistics Analysis of the Characteristics of Problem Banks," *Journal of Finance*, March 1975, ss. 21-35.
- , "Identifying Large Problem Failed Banks : The Case of Franklin National Bank of New York," *Journal of Financial and Quantative Analysis*, 1977, ss. 779-800.
- , "Identifying Problem Banks : How Do the Banking Authorities Measure a Bank's Risk Exposure?" *Journal of Money Credit and banking* 10, May 1978, ss. 184-193.
- , *Problem and Failed Institutions in the Commercial Bank Industry*, Contemporary Studies in Economic and Financial Analysis. Greenwich Press Inc. 1979.
- Var, T., "Finansal Raporlar ile İflasların Önceden Tahmini," *Finansal Yönetim ve Yatırım Planlaması*, Yıl 2, Sayı 4, Aralık 1979 ss. 359-366.
- Tuan, K., *İşletmelerde Finansal Tabloların Analiz ve Yorumu*, İpek Matbaacılık, Adana, 1982.
- Theil, H., *Statistical Decomposition Analysis*, Amsterdam : North - Holland Publishing Co., 1972.

DIE WIRTSCHAFTSBEZIEHUNGEN ZWISCHEN DER TÜRKEI UND DER
BUNDESREPUBLIK DEUTSCHLAND
ENTWICKLUNG, PROBLEME, PERSPEKTIVEN.

Prof. Dr. Werner Gumpel (*)

1. DIE HISTORISCHE ENTWICKLUNG DER TÜRKISCH-DEUTSCHEN
WIRTSCHAFTSBEZIEHUNGEN

Die Bundesrepublik Deutschland ist der wichtigste Handelspartner der Türkei. Das gilt sowohl für die Quantität des ausgetauschten Gütervolumens als auch für die Struktur der gelieferten Waren. Darüber hinaus haben auch andere Formen der wirtschaftlichen Zusammenarbeit, wie industrielle Kooperationen, joint ventures u. a. Bedeutung erlangt. Die Zusammenarbeit zwischen beiden Ländern erfaßt heute eine breite Palette von Formen. Die Türkei ist nach Überwindung der gravierendsten wirtschaftlichen Schwierigkeiten zu einem "normalen" Partner geworden, der für die deutschen Wirtschaftsunternehmen zunehmend an Interesse gewinnt.

Die vertraglich geregelten türkisch-deutschen Wirtschaftsbeziehungen reichen bis in das 18. Jahrhundert. Wenngleich sie zu jener Zeit faktisch ohne Bedeutung waren, gab es doch schon 1761 einen Handelsvertrag mit Preußen und 1840 mit dem Deutschen Zollverein. 1890 wurde der erste Handelsvertrag mit dem von Bismarck im Jahre 1871 gegründeten Deutschen Reich unterzeichnet ⁽¹⁾.

Das geringe Volumen des Handelsaustausches und damit dessen geringe Bedeutung waren sowohl eine Folge der großen Entfernung, die beide Märkte trennte und mit den damaligen wenig leistungsfähigen Verkehrsmitteln nur schwer zu überwinden war, als auch des politischen Desinteresses des Deutschen Reiches am Nahen Osten. Das Deutsche Reich nahm Rücksicht auf seinen Verbündeten Österreich, dem es den Handel mit der Türkei wie auch mit den anderen Balkanländern weitgehend überließ, und versuchte sich von der "orientalischen Frage" fernzuhalten ⁽²⁾. Andererseits verharrte aber die türkische Wirtschaft, verglichen mit den west- und mitteleuropäischen Staaten, in Rückständigkeit, wodurch die Handelsmöglichkeiten von vornherein limitiert waren. Aufgrund der den europäischen Mächten gewährten Kapitulationen hatte die Türkei zudem ihre handelsrechtliche Souveränität verloren und blieb von der industriellen Revolution Europas weitgehend abgeschlossen.

(*) Universität München

(1) Vgl. hierzu und zum Folgenden Gross, Hermann: *Die deutsch-türkischen Wirtschaftsbeziehungen*, in: Grothusen, Klaus D. (Hrsg.): *Die Türkei in Europa*, Göttingen 1979, S. 167.

(2) Vgl. Grothusen, Klaus D.: *Die Orientalische Frage als Problem der europäischen Geschichte*, in: Grothusen, Klaus D. (Hrsg.): *Die Türkei in Europa*, a. a. O., S. 78ff.

Hauptpartner des Landes waren jene Länder, die den größten Anteil an den Kapitulationen hatten, Großbritannien, Österreich-Ungarn und Frankreich. Ihnen folgten Deutschland und Italien erst mit großem Abstand.

Hatte der Handel zwischen der Türkei und Deutschland in der zweiten Hälfte des vergangenen Jahrhunderts auch nur geringe Bedeutung, so kam dem Kapitaltransfer aus Deutschland eine relativ große Bedeutung zu. Deutsche Banken und Industrieunternehmen beteiligten sich in beachtlichem Maße im Jahre 1888 an der Gründung der Anatolischen Eisenbahngesellschaft und 1903 an der Gründung der Bagdadbahngesellschaft sowie an den mit ihnen verbundenen Komplementärinvestitionen und an den Bewässerungsarbeiten in der Konia-Ebene ⁽³⁾. In Zusammenhang damit errichtete die Deutsche Bank im Jahre 1906 eine Filiale in Konstantinopel. 1906 wurde von mehreren deutschen Banken die Deutsche Orientbank in Konstantinopel gegründet. Sie errichtete Filialen und Agenturen in vielen Städten des Osmanischen Reichs. Wegen dessen unterentwickeltem Kreditsystem spielten die deutschen Banken eine wichtige Rolle bei der Entwicklung der Wirtschaft des Landes. Außerdem war Deutschland ein wichtiger Lieferant von militärischen Ausrüstungen und von Bahnmateriale.

Nach dem Ersten Weltkrieg wurde die Zusammenarbeit zwischen beiden Staaten intensiviert. Nach der Schaffung der Türkischen Republik durch Mustafa Kemal Atatürk fanden immer mehr deutschen Ökonomen, Techniker und Wissenschaftler den Weg in die Türkei, um dort beim Aufbau des modernen Staates mitzuwirken.

Schon 1928 war Deutschland mit einem Anteil von 14 Prozent an den Gesamtimporten zum wichtigsten Lieferanten der Türkei geworden. Bis 1938 stieg der deutsche Anteil auf 47 Prozent. Bei der türkischen Ausfuhr nahm Deutschland erst in den Jahren 1933 und 1934 mit 18,9 bzw. 37,4 Prozent den ersten Platz ein. 1938 erreichte es dann einen Anteil von 42,7 Prozent. Wichtigster Käufer türkischen Erzeugnisse war Deutschland aber auch schon vor 1933, wenn die über Drittländer gelaufenen Bezüge in die Rechnung einbezogen werden ⁽⁴⁾.

Im Vergleich zur Zeit des Osmanischen Reichs trat nach der Gründung der Türkischen Republik eine Änderung der Güterstruktur im türkisch-deutschen Außenhandel ein. So wurde Deutschland immer mehr zum Lieferanten von Produktions- und Investitionsgütern, nachdem es zuvor vor allem Textilien und andere Konsumgüter in die

(3) Vgl. Gross, Hermann: a.a.O., S. 168 sowie Wiedenfeld, K.: *Die deutsch-türkischen Wirtschaftsbeziehungen und ihre Entwicklungsmöglichkeiten*, München und Leipzig 1915, insbes. S. 8 ff.

(4) Vgl. Gross, H.: a. a. O., S. 171 f.

Türkei geliefert hatte. Diese konnten im Rahmen des von Atatürk eingeleiteten Industrialisierungsprozesses nunmehr in immer stärkerem Maße im Lande selbst hergestellt werden. Die Türkei lieferte neben den traditionellen landwirtschaftlichen Erzeugnissen Trockenfrüchte, Getreide, Eier, Baumwolle und Chromkonzentrate nach Deutschland.

Das starke Übergewicht Deutschlands im türkischen Außenhandel, das vor allem darauf beruhte, daß der Türkei besonders günstige Handelskonditionen gewährt wurden, bedeutete für die Türkei eine starke wirtschaftliche Abhängigkeit von einem Partner. Aus diesem Grunde näherte sich das Land politisch den Westmächten an, mit denen es im Oktober 1939 einen Bündnisvertrag abschloß. Dies geschah vor allem auch auf Betreiben der britischen Regierung, die befürchtete, daß eine zu eng an Deutschland gebundene Türkei zu einem starken Einfluß Deutschlands auf dem gesamten Balkan und darüber hinaus auf den gesamten Mittleren Osten führen müßte ⁽⁵⁾. Zweifellos war dies auch eines der Ziele der damaligen Reichsregierung.

Die Wirtschaftsbeziehungen zwischen der Türkei und Deutschland gerieten im Laufe des Zweiten Weltkriegs immer mehr in den Strudel der Auseinandersetzungen zwischen Deutschland und den Westmächten ⁽⁶⁾. Im August 1944 brach die Türkei die Wirtschaftsbeziehungen zu Deutschland völlig ab, trat aber erst am 25. Februar 1945 in den Krieg gegen Deutschland ein, wobei es jedoch zu keinen kriegesischen Handlungen zwischen beiden Staaten kam. Der Zweite Weltkrieg befand sich zu diesem Zeitpunkt in seiner Endphase, Deutschland war bereits zu einem großen Teil von den Alliierten besetzt. Die Wirtschaftsbeziehungen wurden nach dem Zweiten Weltkrieg im Jahre 1950 mit der aus den Trümmern Nazi-Deutschlands entstandenen Bundesrepublik Deutschland neu aufgenommen.

Mit fortschreitendem Wiederaufbau in der Bundesrepublik Deutschland wuchsen die Chancen für eine schnelle Entwicklung der deutsch-türkischen Wirtschaftsbeziehungen. Deutschland erreichte zwar nie wieder eine Position, wie sie vor dem Zweiten Weltkrieg bestand, es wurde aber für die Türkei zu einem immer wichtigeren Handelspartner und arbeitete sich an die erste Rangstelle jener Länder empor, die mit der Türkei Handel treiben. Eine enge wirtschaftliche Bindung wie in der Vorkriegszeit wurde von beiden Staaten aus wirtschaftlichen und politischen Gründen nicht mehr gewünscht. Sie wäre auch unter den gegebenen nationalstaatlichen und weltwirtschaftlichen Bedingungen

(5) Vgl. Önder, Z.: *Die türkische Außenpolitik im Zweiten Weltkrieg*. München 1977, S. 36.

(6) *ibid.*, S. 103 ff.

nicht durchführbar, zumal die Gewährung wirtschaftlicher Privilegien im Rahmen der Bestimmungen der Europäischen Gemeinschaften, insbesondere der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft, erfolgen müßte. Diese bringen enge Limitierungen der national-aktivistischen ihrer Mitgliedsländer.

2. DIE TÜRKISCH-DEUTSCHEN WIRTSCHAFTSBEZIEHUNGEN DER GEGENWART

a. Entwicklung von Handel und Kooperation.

Die türkische Industrialisierungsstrategie der Nachkriegszeit hat sichtbare Erfolge gehabt. Dies gilt auch dann, wenn in Rechnung gestellt wird, daß die Jahre des wirtschaftlichen und politischen Chaos, die mit dem 12. September 1980 endeten, der türkischen Wirtschaft und dem Ansehen der Türkei im Ausland schweren Schaden zugefügt haben. Zu der positiven Entwicklung hat das mit der EWG abgeschlossene Assoziierungsabkommen nicht unwesentlich beigetragen, wenngleich es von türkischer Seite oftmals sehr kritisch betrachtet worden ist ⁽⁷⁾.

Besonders seitdem die Regierung Turgut Özal die Wirtschaftspolitik des Landes bestimmt, erzielte die Türkei binnen-wie außenwirtschaftlich erkennbare Erfolge, die der türkischen Wirtschaft neues Vertrauen gebracht haben. In der Bundesrepublik Deutschland ist es vor allem der marktwirtschaftliche Kurs der Regierung Özal und der mit diesem verbundene Versuch, die Bürokratie abzubauen, der die Zustimmung der deutschen Unternehmer gefunden hat. Die Türkei verzeichnet wieder ein Wirtschaftswachstum, die gesetzlichen Bestimmungen für Handel, wirtschaftliche Kooperation und ausländische Investitionen in das Land wurden vereinfacht und verbessert. Damit wurden wichtige Voraussetzungen für eine Neubelebung der Wirtschaftsbeziehungen geschaffen.

Rückblickend kann gesagt werden, daß sich die türkisch-deutschen Wirtschaftsbeziehungen relativ schnell erholt haben. Sie wurden zur Grundlage der deutsch-türkischen politischen Beziehungen ⁽⁸⁾. Erst 1967 jedoch nahm die Bundesrepublik Deutschland wieder den ersten Platz unter den Partnern der Türkei ein, den sie bis 1980 als wichtigste Erdöllieferanten und aufgrund des Golfkrieges verdrängten jedoch in den Jahren 1981/82 der Irak und 1983 der Iran die Bundesrepublik auf den zweiten Platz. 1984 war sie wieder Nummer 1.

(7) Vgl. hierzu Okyar, Osman: *Turkish Industrialization Strategies. The Plan Model and the EEC*, in: Okyar, O. und Aktan, O. H. (Ed.): *Economic Relations between Turkey and the EEC*, Ankara 1978, S. 14 ff.

(8) Vgl. Pasdach, U.J.: *Die deutsch-türkischen Wirtschaftsbeziehungen*, in: *Südost-europa-Mitteilungen*, 25. 1984. 1-2, S. 47.

Wesentlich für das schnelle Wachstum der Wirtschaftsbeziehungen zwischen beiden Ländern war nicht nur die verbesserte wirtschaftliche Lage der Türkei, sondern auch die gezielte Hilfe der deutschen Bundesregierung. Hierzu gehörte ein hoher Beitrag zur internationalen Türkei-Hilfsaktion sowie die Gewährung von sogenannten Hermes-Bürgschaften, bei denen es sich um staatliche deutsche Kreditgarantien an im Handel mit der Türkei stehende deutsche Unternehmen handelt. Besonders nach Beendigung der politischen Misere im Jahre 1980 waren die Zuwachsraten im beiderseitigen Warenverkehr überdurchschnittlich. Die Zahlen, die für eine Auskunft über den Stand der Wirtschaftsbeziehungen zwischen zwei Ländern herangezogen werden können, sind vielfältig. Zu ihnen gehören u. a. die Entwicklung des Außenhandelsvolumens und deren Vergleich mit dem Gesamtwachstum des Außenhandels der beteiligten Länder, das Verhältnis zwischen Importen und Exporten bzw. die Entwicklung der Leistungsbilanz, der Umfang des Kapitaltransfers im Rahmen von Investitionen und Krediten sowie die Entwicklung der Güterstruktur des Handels. Die Rangstelle, die ein Land unter den Handelspartnern des anderen einnimmt, gibt Auskunft über dessen Bedeutung als Handelspartner. Dabei kann es durchaus sein, daß ein Land für das andere außerordentlich wichtig ist, sich aber umgekehrt eine ganz andere Situation ergibt. So steht beispielsweise die Türkei unter den Handelspartnern der Bundesrepublik nur an 23. Stelle bei der Ausfuhr und an 30. Stelle bei der Einfuhr (von 192 ausgewiesenen Ländern), während die Bundesrepublik, wie oben dargestellt, der wichtigste Partner der Türkei ist (Zahlen für 1984).

Hohe Wachstumsraten des Außenhandels bedeuten nicht unbedingt, daß der Handel problemlos verläuft. Wachsen die Einfuhren des einen Partners schneller als die Ausfuhren, so bedeutet dies ein zunehmendes Ungleichgewicht der Handelsbilanz und eine zunehmende außenwirtschaftliche Verschuldung, wenn nicht durch bestimmte Posten in der Leistungsbilanz ein Ausgleich hergestellt werden kann.

Die Handelsbilanz der Türkei im Handel mit der Bundesrepublik Deutschland ist seit Jahren defizitär. Allein in den Jahren 1980 - 1984 entstand im türkisch-deutschen Handel für die türkische Seite ein kumuliertes Handelsbilanzdefizit in Höhe von 4 Mrd. DM ⁽⁹⁾. Dieses konnte auch nicht durch Einnahmen aus Tourismus oder anderen Dienstleistungen geschlossen werden. Diese Feststellungen sprechen dafür, den Stand der Handelsbeziehungen und seine wirtschaftspolitische Wertung nicht an Hand einiger weniger, sondern an möglichst vielen Daten und Zahlen vorzunehmen.

(9) Statistisches Bundesamt (Hrsg.): Reihe Außenhandel, Wiesbaden 1980 ff.

Eine Betrachtung der für die türkisch-deutschen Wirtschaftsbeziehungen relevanten Daten rechtfertigt Zufriedenheit und Optimismus. So stiegen die deutschen Einfuhren aus der Türkei im Jahre 1983 im Vergleich zum Vorjahr um 17,6% auf 1,84 Mrd. DM, die deutschen Ausfuhren in die Türkei um 23 % auf 2,97 Mrd. DM. Diese Zuwachsraten waren die höchsten innerhalb der OECD. Diese Entwicklung hat sich im Jahre 1984 fortgesetzt. In diesem Jahr stiegen die deutschen Einfuhren aus der Türkei im Vergleich zum Vorjahr um 35,3 % und erreichten ein Volumen von 2,49 Mrd. DM, die deutsche Ausfuhr wuchs dagegen nur um 14,1 % und erreichte ein Volumen von 3,39 Mrd. DM. Diese Entwicklung hat sich im Jahre 1985 fortgesetzt, wobei sich das Handelsdefizit der Türkei nach den für die ersten neun Monate des Jahres vorliegenden Zahlen weiter verringerte. Gleichzeitig nahmen die Überweisungen der türkischen Arbeiter in Deutschland zu. Sie stiegen von 3 Mrd. DM im Jahre 1983 auf 3,35 Mrd. DM im Jahre 1984. Einnahmen aus dem Tourismus waren, verglichen mit den Einnahmen anderer Mittelmeerländer, niedrig. Sie erreichten 1984 nur 140 Mill. DM, das sind sogar 4 Mill. DM weniger als im Vorjahr. Allerdings hat das Jahr 1985 für die Türkei einen Boom deutscher Touristen gebracht, so daß hier eine wesentliche Verbesserung zu erwarten ist ⁽¹⁰⁾. Es ergibt sich daher die günstige Situation, daß das Handelsdefizit, das die Türkei im Handel mit der Bundesrepublik Deutschland erwirtschaftet, in den letzten Jahren nicht nur nicht mehr gewachsen ist, sondern sich sogar verringert hat. Diese Entwicklung kann jedoch noch nicht als grundsätzliche Wende in Richtung auf einen dauerhaften Ausgleich der Handelsbilanz betrachtet werden. Im Gegenteil: Eine anhaltende Aufwärtsentwicklung der türkischen Wirtschaft würde wahrscheinlich eine ansteigende Nachfrage nach deutschen Gütern bewirken, da die deutschen Exporte vorwiegend aus Maschinen und anderen Industrieerzeugnissen wie chemischen und elektrotechnischen Produkten, Fahrzeugen sowie Eisen- und Stahlerzeugnissen bestehen. Bei diesen Gütern wird der türkische Bedarf in Zukunft besonders stark steigen und es ist anzunehmen, daß er (wie schon bisher) in besonders starkem Maße in der Bundesrepublik Deutschland gedeckt wird. Dem könnte nur durch eine auch weiterhin überproportionale Zunahme der deutschen Bezüge aus der Türkei begegnet werden, wenn das Handelsdefizit nicht weiter wachsen soll. Das aber setzt voraus, daß die Türkei in stärkerem Maße als bisher in der Lage wäre, Industriegüter zu exportieren. Für ihre bisherigen Hauptausfuhr Güter (Agrarerzeugnisse und Textilien) dürften die weiteren Expansionschancen nach dem starken Wachstum der letzten Jahre beschränkt sein.

Dennoch kann die Situation im türkisch-deutschen Handel mit Optimismus betrachtet werden, da die Geldtransfers der türkischen Auslandsarbeiter gemeinsam mit Einnahmen aus dem Tourismus das Handelsdefizit weit mehr als ausgleichen und zu

(10) *Sämtliche Zahlen: Bundesstelle für Außenhandelsinformation, Köln.*

einer aktiven Leistungsbilanz der Türkei im Wirtschaftsverkehr mit der Bundesrepublik Deutschland führen. Für eine Erweiterung der türkischen Bezüge aus der Bundesrepublik besteht daher durchaus ein Spielraum, wenn der Handel zwischen beiden Ländern isoliert vom Gesamthandel der Türkei betrachtet wird. Allerdings müssen die türkischen Zins- und Tilgungszahlungen berücksichtigt werden. Sie erreichten 1984 ein Volumen von 674 Mill.-DM nach 486 Mill. DM im Jahre 1983 ⁽¹¹⁾.

Die Entwicklung der letzten Jahre zeigt deutlich, daß beide Länder wichtige Absatzmärkte für einander sind. Damit sind die Aussichten für eine künftige Handelsentwicklung gut. Dies führt auch zu einer intensiveren industriell-technologischen Kooperation sowie zu Direktinvestitionen deutscher Unternehmen in türkische Unternehmen und zur Zusammenarbeit bei Großobjekten. Auch die finanzielle Zusammenarbeit mit der deutschen Bundesregierung hat sich weiter entwickelt und wird vermutlich auch in Zukunft stark sein. So ist die Türkei der zweitgrößte Empfänger deutscher Finanzzuwendungen, für die im November 1985 eine Gesamtzusage in Höhe von 4,73 Mrd. DM vorlag. Für 1985 wurden 130 Mill. DM zugesagt. Die Gesamtzusage bei der technischen Zusammenarbeit belief sich im November 1985 auf 245 Mill. DM, zuzüglich 25 Mill. DM Stipendien. Hier lagen die Schwerpunkte bei Berufsausbildung, Landwirtschaft, Klein- und Mittelindustrie und Bergbau ⁽¹²⁾. Diese Hilfen bringen eine Verbesserung nicht nur der wirtschaftlichen Lage der Türkei, sie schaffen vielmehr u. a. auch Voraussetzungen für eine weitere Expansion des Handels.

Die deutschen Investitionen in die türkische Wirtschaft sind nach einigen Jahren der Abstinenz in den vergangenen Jahren wieder angestiegen. Dies ist das deutlichste Anzeichen dafür, daß das Vertrauen in die türkische Wirtschaft zunimmt. Beliefen sich die deutschen Nettotransfers in diesem Bereich 1981 noch auf 2,6 Mill. DM, so stiegen sie 1982 auf 15,1 Mill. DM, 1983 auf 23,5 Mill. DM und 1984 auf 26,7 Mill. DM ⁽¹³⁾. Dies ist zwar, verglichen mit deutschen Nettotransfers in andere Länder, eine relativ geringe Summe, die Mehrzahl aller in der Türkei aktiven Investoren kommt aber aus der Bundesrepublik Deutschland ⁽¹⁴⁾.

Diese Entwicklung gibt zwar in Hinblick auf die künftige Entwicklung zu Optimismus Anlaß, muß aber dennoch als nicht voll befriedigend bezeichnet werden. Trotz einer Hebung des Vertrauens in die türkische Wirtschaft hat die deutsche Wirtschaft noch nicht den Schock überwunden, den ihr das Chaos der Jahre 1976-1980 versetzt hat. Die Änderung der türkischen Investitionsgesetzgebung hat die bestehenden Vorbe-

(11) *Angaben der Deutschen Bundesbank*

(12) *Bundesstelle für Außenhandelsinformation, November 1985.*

(13) *ibid.*

(14) *Vgl. Middle East Business and Banking, 4.1985, 4, S. 7*

halte nicht voll beseitigen können. Verschiedene Großunternehmen loben das neue Investitionsklima in der Türkei. Die kleinen und mittleren Unternehmen sehen die Lage jedoch kritischer und werden zum Teil durch weiter bestehende Hindernisse von einem Engagement in der Türkei abgehalten. Zu diesen gehört vor allem die auch im Jahre 1985 noch starke Inflation mit der damit verbundenen ständigen Abwertung der türkischen Lira. Auch Mangel in der technischen Infrastruktur schrecken viele Ausländer ab. Der Bürokratismus wird zwar mit gewissem Erfolg bekämpft, stellt aber nach wie vor ein Problem dar. Eine Vereinfachung der Genehmigungsverfahren, wie sie von der türkischen Regierung beschlossen worden ist, reicht nicht aus, um diese Nachteile auszugleichen.

Dies alles sind jedoch keine Hindernisse, die als Schicksal hingenommen werden müssen. Zum großen Teil bemüht sich die Türkei bereits um ihre Beseitigung, zum Teil werden sie im Rahmen des fortschreitenden Industrialisierungsprozesses beseitigt werden müssen.

Sowohl die Handelsentwicklung als auch im besonderen die wirtschaftliche Kooperation und die Investitionen deutscher Unternehmen in die Türkei sollten nicht nur kurzfristig, sondern vor allem langfristig betrachtet werden. Jene Firmen, die sich durch die seinerzeit chaotische Lage in der Türkei nicht haben schrecken lassen und die auch nach Übernahme der Macht durch die Militärs im September 1980 nicht den von gewissen europäischen Institutionen und Parteien erhobenen Boykottaufruf gefolgt sind, haben jetzt im Gesundungsprozeß der türkischen Wirtschaft bessere Chancen als jene, die dem türkischen Markt ferngeblieben sind. Vielleicht bleibt der türkische Markt in einigen Bereichen in Zukunft noch wenig profitabel, im Rahmen einer langfristigen Unternehmensstrategie sollten aber auch die langfristigen Chancen dieses Marktes gesehen und beachtet werden. Die Türkei ist ein von der Bevölkerungszahl her schnell wachsender Markt mit im Jahre 2000 etwa 66-70 Millionen Konsumenten. Während in Westeuropa die Märkte weitgehend gesättigt sind, besteht in der Türkei noch ein großer unbefriedigter Bedarf. Vorerst fehlt es in der Türkei noch an der erforderlichen Kaufkraft, die effektive Nachfrage ist daher noch gering. Investitionen in dieses Land bedeuten jedoch die Entwicklung von Kaufkraft, bedeuten Hilfe bei der Entwicklung von mehr Zahlungsfähigkeit. Dieser Gedanke der Entwicklung eines Marktes der Zukunft ist bisher noch nicht voll in das Bewußtsein der deutschen Unternehmen gedrungen ⁽¹⁵⁾.

Mehr Auslandsinvestitionen bedeuten aber auch eine direkte Hilfe bei der Lösung der wirtschaftlichen und sozialen Probleme der Türkei. So entstehen durch die ausländ-

(15) Vgl. hierzu Gumpel, Werner : *Deutsche Investitionen in die Türkei - Voraussetzungen, Chancen, Risiken, Beteiligungsmöglichkeiten*, in : *Südosteuropa - Mitteilungen*, 23.1983. 2, S. 7

ischen Investitionen neue Produktionskapazitäten mit neuen Arbeitsplätzen und neue Kaufkraft. Damit wächst die Exportfähigkeit der türkischen Wirtschaft und hierdurch wiederum ihre Fähigkeit zu Importen.

Es sollte auch nicht vergessen werden, daß deutsche Erzeugnisse auf dem türkischen Markt eine besonders gute Chance haben. In der Bundesrepublik Deutschland leben mehr als 1,5 Mill. Türken. Da sie zum großen Teil viele Jahre in Deutschland verbracht haben, haben sie sich auch an deutsche Erzeugnisse gewöhnt. Nach einer Rückkehr in die Heimat werden sie ihnen wahrscheinlich den Vorzug vor vergleichbaren anderen ausländischen Produkten geben. Hierin liegt ein komparativer Vorteil für die deutsche Industrie.

In diese Richtung wirken auch die Bemühungen der deutschen Bundesregierung, die Reintegration der in die Türkei zurückkehrenden Gastarbeiter zu erleichtern. Hierfür stellt sie Sondermittel zur Verfügung. Sie sollen bewirken, daß die türkischen Arbeiter in ihrer Heimat ihre Ersparnisse zur Sicherung der eigenen Existenz und möglichst zur Schaffung neuer Arbeitsplätze verwenden. Für diesen Zweck wurden im Zeitraum von 1971 bis 1984 ca. 270 Mill. DM bereitgestellt. Leider war allerdings die Gründung sogenannter Gastarbeiterunternehmen in vielen Fällen nicht erfolgreich. Auch durch die Möglichkeit eines Transfers von Bauspardarlehen aus der Bundesrepublik in die Türkei wird den zurückkehrenden Arbeitern geholfen. Gleichzeitig wird dadurch die Zahlungsbilanz der Türkei verbessert und zusätzliche frei konvertierbare Valuta verfügbar gemacht. In der Bundesrepublik Deutschland bestehen 130.000 Bausparverträge türkischer Arbeitnehmer mit der beachtlichen Vertragssumme von 4 Mrd. DM. Eine Voraussetzung für den Transfer zumindest eines Teiles dieses Geldes sind günstige Anlagebedingungen in der türkischen Wirtschaft. Diese werden weitgehend durch die Wirtschaftspolitik der türkischen Regierung bestimmt. Insofern liegt es an ihr, diese Mittel zu aktivieren.

b. Der Agrarhandel

Neben der Zusammenarbeit im industriellen Bereich ist die Zusammenarbeit in der Landwirtschaft von Bedeutung. Wie bereits gesagt, sind Agrarprodukte die wichtigsten Ausfuhr Güter der Türkei im Handel mit der Bundesrepublik. Wie die Entwicklung der letzten Jahre zeigt, sind die Chancen für einen solchen Handel gut. Das beweisen die steigenden Ausfuhren der Türkei in die Bundesrepublik. Wenn die Zollfreiheit für Agrar- und Ernährungsgüter (wie geplant) bis zum 1. Januar 1987 voll verwirklicht ist, dürfte der Agrarhandel zwischen beiden Ländern noch bessere Entwicklungschancen haben. Die noch bestehenden Schwierigkeiten beruhen meistens auf der Anwendung des Drittländerschutzsystems der EWG, aber auch auf mangelnder türkischer Anpassungsfähigkeit an die Besonderheiten des anspruchsvollen deutschen Marktes ⁽¹⁶⁾.

(16) Vgl. hierzu Doerr, R.: *Die Türkei als Agrarpartner. Ihre landwirtschaftlichen Handelsbeziehungen zur EG, insbesondere zur Bundesrepublik Deutschland*, in: *Südost-europa Mitteilungen*, 20.1980.2, S. 12 ff.

Die Gründe für die zunehmende Bedeutung der Türkei auf dem deutschen Agrarmarkt sind vielfältig. So verfügt sie über eine starke Agrarwirtschaft, die vor allem die in Deutschland nicht zu erzeugenden typischen Mittelmeerprodukte liefern kann. Die Bundesrepublik und die Türkei ergänzen sich daher weitgehend. Deutsche Agrarexperten bestätigen, daß ein Wettbewerb zwischen türkischen und deutschen Erzeugnissen auf dem deutschen Absatzmarkt unmittelbar nur in Randbereichen erfolgt (z. B. bei bestimmten Obst- und Gemüsearten und deren Verarbeitungsprodukten) ⁽¹⁷⁾.

Einige der typischen türkischen Agrarprodukte erfreuen sich beim deutschen Verbraucher großer Beliebtheit. Hierzu gehören Haselnüsse, getrocknete Weintrauben und getrocknete Feigen. Wettbewerbsprobleme für die türkischen Erzeugnisse ergeben sich aus dem EWG-Drittland-System, das italienische, französische und griechische Produkte schützen soll. Dieses wird nunmehr auch für spanische und portugiesische Agrargüter gelten. Trotz des Zollabbaus bleiben die türkischen Agrar- und Ernährungsgüter im Bereich der EWG sogenannte Drittlandsware ⁽¹⁷⁾. Sie sind damit gegenüber den Erzeugnissen der Mitgliedsländer der Europäischen Gemeinschaften diskriminiert. Hinzu kommt die Konkurrenz der Agrarprodukte anderer Drittländer mit Einfuhrpräferenzen für den EWG-Raum. Es handelt sich vor allem um die Maghreb-Länder, Israel und die AKP-Staaten. Auch sie liefern vorwiegend typische Mittelmeererzeugnisse, die teilweise mit aggressiven Verkaufsmethoden auf dem europäischen Markt angeboten werden. Diese Produkte werden mit großem Geschick speziell auf den europäischen Markt abgestimmt: nach Warenart, Qualität, Größenordnung, Liefertermin und Preis. Diese Länder verstehen es auch, sich in die sensible europäische Kommunikations- und die standardisierte Transporttechnik einzufügen. Hier kann die Türkei bisher nicht Schritt halten ⁽¹⁸⁾. Wenn die Türkei den erfolgreichen Weg der letzten Jahre fortsetzen will, muß sie besonders auf diesem Gebiet neue Aktivitäten entwickeln. Andernfalls wird sie die hart erkämpften Marktanteile langfristig wieder verlieren. Der Wunsch der Hauptagrarproduzenten in der EWG, ihre Landwirtschaft zu schützen, wird die Türkei so lange vor Probleme stellen, wie sie nicht selbst Vollmitglied der Gemeinschaften ist. Es kann aber auch erwartet werden, daß gerade von diesen Ländern einer Vollmitgliedschaft der Türkei Widerstand entgegengesetzt wird.

Viel zu wenig bekannt ist, daß nicht nur die Türkei Agrarerzeugnisse in die Bundesrepublik Deutschland exportiert, sondern daß diese umgekehrt ebenso Agrarprodukte in die Türkei ausführt. Allerdings ist deren Wert vergleichsweise gering. Im Jahre 1984 belief sich der Gesamtbetrag der deutschen Agrarexporte in die Türkei auf 41 Mill. DM, nach nur 16, 7 Mill. DM. im Jahre 1983. Die Vergleichswerte für die türkischen Export-

(17) *ibid.*, S. 17.

(18) *ibid.*, S. 18

artikel in diesem Bereich sind pflanzliche Nahrungsmittel, Tabakerzeugnisse, Wein und Rindvieh. Die deutschen Ausfuhren haben dementsprechend und verständlicherweise eine ganz andere Struktur als die türkischen. Sie entsprechen der andersartigen Bedarfsstruktur der türkischen Wirtschaft. Die von Deutschland gelieferten Warenarten wechseln in Volumen und Bedeutung von Jahr zu Jahr, wobei die Schwankungsbreite teilweise außerordentlich groß ist. So schwankt beispielsweise die Gruppe "pflanzliche Öle und Fette" in Größenordnungen zwischen 274.000 DM (1976) und 1,4 Mill. DM (1984), Butter zwischen 198.000 DM (1977) und 1,7 Mill. DM 1984 ⁽¹⁹⁾.

Die wirtschaftliche Kooperation zwischen Deutschland und der Türkei im Bereich der Landwirtschaft und hier besonders die finanzielle und technische Hilfe der Bundesregierung, sind vor allem auf eine Nutzungsintensivierung der landwirtschaftlichen Besitzstruktur und den niedrigen Bildungsstand der Kleinbauern erschwert ⁽²⁰⁾.

Einen Beitrag zur Lösung der landwirtschaftlichen Problematik leistete die "Stiftung Deutsch - Türkischer Demonstrations- und Mustergüter". Im Rahmen der Tätigkeit dieser Stiftung wurde bereits 1957 das Gut "Türk-Alman Çiftliği" in Tahirova in Nordwestanatolien als erstes landwirtschaftliches Entwicklungsprojekt der Bundesrepublik gegründet. Heute wird dieses Gut nur von Türken geleitet. Die deutschen Experten sind als Berater in den umliegenden Dörfern tätig. Das Mustergut Tahirova wird heute im Verband der 24 türkischen Staatsgüter weitergeführt. Sie alle haben die in Tahirova praktizierte und in Lehrgängen weiter vermittelte landwirtschaftliche Buchführung übernommen ⁽²¹⁾.

Das hier aufgeführte Projekt ist nur eines unter vielen anderen Projekten, die der Entwicklung der türkischen Landwirtschaft dienen, über die aber in Literatur und Tagespresse nur wenig berichtet wird. Daneben gibt es die auf rein kommerzieller Basis ablaufenden Kooperationen bei der Verwirklichung türkischer Großprojekte, von denen auch die Landwirtschaft Nutzen hat bzw. die für die Entwicklung der Landwirtschaft durchgeführt werden. Dazu gehört die Beteiligung deutscher Firmen am Bau des Atatürk-Dammes am Euphrat sowie die deutsche Mitarbeit beim Kapazitätsausbau der Industrie zur Verarbeitung von Agrarprodukten. Gerade weil wenig über die Kooperation im Agrarsektor gesprochen wird, kann angenommen werden, daß sie gut funktioniert.

(19) Zahlen aus Statistisches Bundesamt (Hrsg.): Reihe Außenhandel, Wiesbaden 1976 ff.

(20) Vgl. Gross, H.: a. a. O., S. 174 ff.

(21) Deutsch-Türkische Gesellschaft e. V., Bonn, Mitteilungen 98. 1977

3. DIE WIRTSCHAFTSKOOPERATION IM MILITÄRISCHEN BEREICH

Ein besonderer Bereich ist die deutsch-türkische militärische Zusammenarbeit. Im Rahmen dieses Aufsatzes sollen nur deren wirtschaftliche Varianten erörtert werden, denn auch sie ist ein wichtiger Bestandteil der Kooperationen beider Staaten.

Die Bundesrepublik Deutschland gewährt der Türkei bereits seit dem Jahre 1964 Verteidigungshilfe. Vom Volumen her steht die deutsche Militärhilfe an zweiter Stelle nach der amerikanischen. Sie besteht vor allem aus Materiallieferungen. Bisher sind 14 Abkommen im Gesamtwert von über einer Milliarde Deutscher Mark abgeschlossen worden (sogenannte Tranchen). Die Abkommen haben jeweils eine Laufzeit von anderthalb Jahren. Daneben wurden 1975 und 1979 Abkommen über die unentgeltliche Abgabe von Rüstungsmaterial zwischen der Bundesrepublik Deutschland und der Türkei abgeschlossen. Bei dieser Materialhilfe handelt es sich um Überschubmaterial der Bundeswehr. Im Jahre 1980 beschloß die Bundesregierung eine einmalige Rüstungssonderhilfe in Höhe von 600 Mill. DM mit einer Laufzeit von vier Jahren. Sie soll vor allem der Erhöhung der Panzerabwehrkraft der türkischen Landstreitkräfte dienen. Die Gesamtsumme der von 1964 bis 1984 von der Bundesrepublik Deutschland geleisteten Militärhilfe an die Türkei beläuft sich auf 2,8 Mrd. DM ⁽²²⁾. Damit hat die deutsche Regierung einen nicht geringen Beitrag zur Entlastung der Türkei von den besonders hohen Militärausgaben geleistet, die von diesem Land im Rahmen der NATO getragen werden.

Darüber hinaus arbeiten beide Länder auf technologischem Gebiet in der Verteidigungsindustrie zusammen. Eine solche Kooperation gibt es vor allem beim Bau von Unterseebooten und leichten Kriegsschiffen, bei der Herstellung gepanzerter Fahrzeuge, leichter und halbschwerer Waffen und bei der Erzeugung von Munition ⁽²³⁾. Auch diese Zusammenarbeit ist für beide Seiten von Nutzen. Sie erhöht nicht nur die Sicherheit der in der NATO zusammengeschlossenen Staaten, vielmehr gehen von ihr auch weitreichende Impulse auf die türkische Wirtschaft aus. So werden mit der Entwicklung von Rüstungsindustrien Arbeitsplätze geschaffen, es erfolgt ein Technologie-Transfer, der auch für friedliche Zwecke genutzt werden kann und es werden zusätzlich qualifizierte Arbeitskräfte ausgebildet, die auch in anderen Bereichen der Wirtschaft eingesetzt werden können.

4. ZUKUNFTSAUSSICHTEN

Die Entwicklung der türkisch-deutschen Wirtschaftsbeziehungen ist besonders seit 1981 sehr zufriedenstellend verlaufen. Das betrifft nicht nur den Handel, sondern alle Bereiche der wirtschaftlichen Kooperation, einschließlich der im militärischen Bereich. Nichts ist jedoch so gut, daß es nicht noch verbessert werden könnte. Diese Meinung scheint sowohl von türkischer als auch von deutscher Seite geteilt zu werden, denn

(22) Zahlen des Bundesministeriums für Wirtschaft, Bonn

(23) Vgl. Manisalı, Erol: *Foreign Economic Relations of Turkey*, Istanbul 1979, S. 79

anläßlich des Besuchs des deutschen Bundeskanzlers in Ankara im Juli 1985 wurde das Interesse beider Seiten an einer weiteren Verbesserung der Wirtschaftsbeziehungen ausdrücklich erwähnt ⁽²⁴⁾. Das türkische Interesse besteht vor allem in einer weiteren Erhöhung der deutschen Bezüge aus der Türkei und an vermehrten deutschen Investitionen sowie einer weiteren Kredit- und Militärhilfe. Die Türkei beabsichtigt, deutsche Firmen auch in Zukunft an Großprojekten des Landes zu beteiligen. Die Stimmung für eine Erweiterung der Wirtschaftsbeziehungen ist auf beiden Seiten gut. Damit ist eine wichtige Voraussetzung für eine enge Zusammenarbeit beider Staaten gegeben.

Grenzen werden einer Erweiterung der Wirtschaftsbeziehungen durch die Exportfähigkeit der türkischen Wirtschaft gesetzt. Sie verbessert sich zwar zusehends, beschränkt aber nach wie vor die potentiellen Handelsmöglichkeiten. Gerade deswegen kommt es darauf an, daß die deutsche Seite Projekte fördert, die direkt oder indirekt zur Verbesserung der Lebensverhältnisse der türkischen Bevölkerung beitragen. Dadurch wird neue Nachfrage geschaffen, der Lebensstandard, aber auch die Arbeitsproduktivität erhöht. Beides führt zu einer Erhöhung des Außenhandelsvolumens. Besonders wichtig ist dabei die Stärkung der Kaufkraft der ländlichen Bevölkerung, weil dort der stärkste Nachholbedarf besteht. Von dort können nicht nur Impulse auf die Außenwirtschaft, sondern vor allem auf die Binnenkonjunktur ausgehen. Aus diesem Grunde ist es sinnvoll, die technische Zusammenarbeit mit der Bundesrepublik u. a. auf diesen Sektor zu konzentrieren.

Hemmnisse für die weitere wirtschaftliche Zusammenarbeit bestehen noch immer durch die Regelungen der Europäischen Gemeinschaften. Auch wenn 1987 die letzten Agrarzölle beseitigt sind, wird die Türkei als nur assoziiertes Mitglied Wettbewerbsnachteile gegenüber den Vollmitgliedern haben. Dazu trägt die geographische Lage der Türkei bei, die peripher zum westeuropäischen Markt ist und für türkische Produkte eine hohe Transportkostenbelastung bringt. Es muß dies ein Grund sein, die Frage einer türkischen Vollmitgliedschaft neu zu überdenken und zu einer für beide Seiten zufriedenstellenden Lösung zu kommen. Aus verschiedenen Gründen fürchten sich die Gemeinschaften und ihre Mitgliedsstaaten vor einer Vollmitgliedschaft der Türkei. Sie könnte aber auch für die Westeuropäer durchaus positive Folgen haben ⁽²⁵⁾. Darum wäre es wichtig, daß möglichst bald konstruktive Verhandlungen zwischen den Gemeinschaftsorganen und der Türkei aufgenommen werden. Dies gilt umso mehr als die Türkei nicht den Eindruck gewinnen darf, daß Westeuropa kein Interesse mehr an ihr hat.

Die deutsche Bundesregierung ist bisher stets für die Interessen der Türkei eingetreten, wenn sie damit nicht eigenen Interessen zuwider handelte. Es ist anzunehmen, daß sie dies auch in Zukunft tun wird. Je stärker die türkisch-deutschen Handels- und Wirtschaftsbeziehungen ausgebaut sind und je größer das ausgetauschte Gütervolumen ist, desto größer wird auch das Interesse der Bundesrepublik Deutschland an einer für die Türkei akzeptablen Regelung der Frage einer Mitgliedschaft in den Europäischen Gemeinschaften sein.

(24) *Frankfurter Allgemeine Zeitung* vom 11.7.1985.

(25) Vgl. Gumpel, W. : *Die Türkei und die Europäische Gemeinschaft*, in: Grothusen, K.D. (Hrsg.): *Südosteuropa-Handbuch*, Bd. IV: *Türkei*, Göttingen 1985, S. 468 ff.

AVRUPA TOPLULUĞUNUN ULUSLARÜSTÜ NİTELİĞİ VE TÜRKİYE'NİN TOPLULUĞA KATILMASININ DOĞURACAĞI EGEMENLİK SORUNLARI

Y. Doç. Dr. Haluk Günuğur (*)

Türkiye'nin Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET)'ye "tam üye" olmak amacıyla Topluluğa başvurması olgusunun gündeme geldiği günümüzde, Ortak Pazara tam üyeliğin, özellikle anayasa hukukumuz açısından doğuracağı sorunlara değinerek, bazı çözüm yolları aramanın yararlı olduğu görüşündeyiz. Ancak bu konuya girmeden önce, AET'ye katılmanın koşullarını belirtmek ve Topluluğun bir uluslararası örgütten çok, neden "uluslar üstü" karaktere sahip bir kuruluş olduğunu, Topluluk mevzuatına dayanarak vurgulamak gerekir.

1. AET'YE KATILMANIN HUKUKSAL PROSEDÜRÜ

Avrupa Ekonomik Topluluğuna "Tam Üye" olarak katılmanın dört koşulu vardır. Bunlara şöylece değinebiliriz :

A- Coğrafi Koşul

Topluluk bir "Avrupa" Ekonomik Topluluğu olduğuna göre tam üye olmak için başvuran bir Devletin kesinlikle "Avrupalı Devlet" olması gerekir. Gerçekten Roma Antlaşmasının 237. maddesi, Topluluğa katılma olgusunu düzenlerken, "... her Avrupalı Devlet..." deyimini kullanmaktadır.

B- Hukuksal Koşul

Gene Roma Antlaşmasının aynı maddesine göre tam üyelik, AET'ye daha önce üye olmuş öteki Devletlerin "Oybirliği" ile alacakları bir karar sonucunda gerçekleşebilir. Bir başka deyişle, bir üye Devlet, tam üyelik başvurusunda bulunan bir Avrupalı devletin bu başvurusuna karşı olumsuz oy kullanırsa tam üyelik hiçbir zaman gerçekleşmeyecektir. AET hukuku doktrininde bu yetkiye "veto yetkisi" denilmektedir.

Öte yandan, tüm üyelik başvurusu oybirliğini sağlarsa, aday Devletle bir "katılma Anlaşması" yapılmak gerekir. Bu anlaşma tam üyeliğin koşullarını içerir ve Üye Devletler ile katılan ülke parlamentolarında onaylanarak yürürlüğe girer.

(*) Gazi Üniversitesi, İ.İ.B.F. Uluslararası İlişkiler Bölümü Öğretim Üyesi

C— Politik Koşul

Topluluğa katılmanın bir başka koşulu, katılacak ülkenin klâsik anlamda "demokratik bir ülke" olmasıdır. AET'ye katılmayı düzenleyen 237. maddede yer almasa da katılacak ülke, özgür seçimlerle oluşmuş ve en az iki politik partinin bünyesinde temsil edildiği bir "Parlamento"ya sahip olmalıdır ⁽¹⁾. Bu koşul çerçevesinde Doğu bloku ülkeleri AET'ye tam üye olmak için başvurmayacakları gibi, tek parti ile yönetilen bir Batı ülkesi de tam üyelik başvurusunda bulunamaz. Nitekim, Franco İspanya'sı ve Salazar Portekiz'i, bu diktatörler yönetime egemen oldukları yıllarda Topluluğa tam üye olmak amacıyla herhangi bir başvuruda bulunamamışlardır. Hatta AET ile Yunanistan arasında yapılmış olan Atina ortaklık anlaşması, 1967 yılında bu ülkede demokrasinin yıkılmasıyla askıya alınmıştır ⁽²⁾. Topluluk temel amaçları ve kurumlarıyla, daha çok "politik" bir eser olarak ortaya çıkmıştır. Yeni katılacak hiçbir ülke, Topluluğun bu temel niteliğini görmezlikten gelemez. Katılacak ülke, Avrupa Birleşik Devletlerinin kurulmasıyla sonuçlanacak devreleri, Topluluğu kuran üye Devletlerle birlikte hareket ederek aşmak yükümlülüğünü üstlenmek zorundadır ⁽³⁾, ⁽⁴⁾.

Öte yandan, Kopenhag'da 10. kez toplanan AET ülkeleri Devlet ve Hükümet başkanları, 8.4.1978 tarihinde yayınladıkları bir bildiri ile; "üye ülkelerin herbirindeki temsili demokrasinin, insan haklarının korunmasının ve bunlara saygı gösterilmesinin, Avrupa Topluluklarına mensup olmanın ana unsurlarını teşkil ettiğini" resmen açıklamışlardır. Aynı yolda bir görüş de daha önce Avrupa Parlamentosu, Konsey ve Komisyonun ortak bildirisinde yer almaktaydı ⁽⁵⁾.

D— Ekonomik Koşul

237. maddede yer almamış dahi olsa, Topluluğa katılacak ülkelerin belli bir ekonomik gelişmişlik düzeyine sahip olmaları gerekir. Topluluğa üye olan Devletler arasındaki ilişkilerde "karşılıklı hak ve yükümlülükler" söz konusudur. Bu nedenle AET'ye katılacak üye Devletlerin Roma Antlaşmasından doğacak yükümlülükleri üstle-

(1) Bu konuda daha fazla bilgi için Bkz. Birkelbach K. "Rapport sur les Aspects Politiques et Institutionnels de l'Adhesion et de l'Association a la Communaute" P.E. Doc. Seance, 1961—62, No 122

(2) Torelli, M. "L'Association avec la Grece", in "L'Association ala CEE", Theses et travaux Juridiques, Presse Univ. de Bruxelles, Bruxelles, 1970, s. 31 vd.

(3) Rej, J. "Champ d'Application dans l'Espace. Procedure d'Adhesion et d'Association" in, Les Nouvelles, Meerch G.W.J. Bruxelles, Maison Ferdinand Larcier, 1969 Sayfa 650—651.

(4) Bu konuda daha detaylı bilgiler için Bkz. Puissechet J.P. "l'Elargissement des Communautes Europeennes", Editions Techniques et economiques, Paris, 1975, Sayfa 147 vd.

(5) J.O.C.E. 27.4.1977 tarih ve No C, 103/1 sayı

nebilmesi ve yerine getirebilmesi gerekir ⁽⁶⁾. Ancak bu koşulu, AET'ye daha önce üye olmuş Devletlerin ekonomik düzeyleriyle "eş değerde" bir düzey olarak algılamamak gerekir. Gerçekten, bugün Topluluğu oluşturan üye Devletler arasında da belirgin ekonomik düzey farklılıkları bulunmaktadır.

2. ROMA ANTLAŞMASI İLE KURULAN ULUSLARÜSTÜ HUKUK

A— Topluluk Konseyinin Hukuksal Tasarrufta Bulunma Hakkı ve Prosedürü

Roma Antlaşmasına göre "gümrük birliği" üzerine kurulan Ortak Pazar, öteki uluslararası kuruluşlardan önemli farklılıklar gösterir. Bu farklılıklar, Topluluğun uluslararası değil, uluslarüstü nitelikte bir yapıya sahip olmasından kaynaklanmaktadır. Gerçekten Roma Antlaşmasıyla yaratılan hukuk düzeni de "uluslar üstü hukuk" olarak evrimini tamamlamaktadır. Bu kavrama açıklık getirmek için Roma Antlaşmasının 148. maddesiyle getirilen AET Konseyinin hukuk normları yaratma prosedürünü incelemek gerekir.

Gerçekten Roma Antlaşmasının ilgili maddesinde Toplulukların karar organı olan ve gene Topluluklar için hukuksal tasarrufta bulunan Konsey'de üye Devletlere belli ağırlıkta oylar tanınmıştır. Bu ağırlıklı oylar şöyledir ⁽⁷⁾ :

Belçika	: 5 oy	İrlanda	: 3 oy
Danimarka	: 3 oy	İtalya	: 10 oy
F. Almanya	: 10 oy	Lüksemburg	: 2 oy
Yunanistan	: 5 oy	Hollanda	: 5 oy
Fransa	: 10 oy	İngiltere	: 10 oy ⁽⁸⁾

Bu olayların toplamı 63 etmektedir. Bir başka deyişle Konseyin bir tasarrufu oybirliği ile alınmayı gerektirseydi 63 oyu toplamak zorunlu olacaktı. Oysa Konsey oybirliği ile değil "oyçokluğu" ile karar almaktadır. Oyçokluğu için gerekli ve yeterli oy oranı 45 oydur. Burada bir ayırım yapmak gerekir. a— Komisyonun önerisi üzerine Konsey bir hukuki normu saptayacaksa herhangi 45 oy yeterlidir, b— Bunun dışındaki durumlarda en az altı üye Devletin oyunu içeren 45 oy gereklidir. Bu ikinci durumda

(6) Günüşur H. "AET'nin Üçüncü Ülkelerle İlişkileri, "İKV Yay. No Hukuk/1976—1 İST.

(7) Bu oy sistemi Avrupa Yatırım Bankası Güvernörler Konseyi tarafından da aynen uygulanmaktadır. Bkz. Söz konusu Banka Statüsü madde 10.

(8) İspanya ve Portekiz'in 1 Ocak 1986 tarihinden itibaren AET'ye tam üye olmaları nedeniyle yukarıdaki oranlar nisbi olarak değişmiştir.

Antlaşma, herhangi bir üye Devletten gelen bir öneriyi hukuk normu haline getirmek için daha çok sayıda üye Devletin onayını arama yolunu seçmiştir. Bu hukuksal çerçeve içinde yukarıdaki ağırlıklı oy tablosuna baktığımızda şu durumu görmekteyiz.

1. Alternatifte, yani Komisyonun önerisi üzerine Konsey bir "tüzük" çıkartacaksa, dört büyük Devlet (İngiltere, F. Almanya, Fransa, İtalya) ve Belçika'nın oyları 45 oyluk çoğunluğu sağlamaya yetmektedir. Bu örnekte öteki beş üye Devlet, ulusal çıkarları bakımından bu tüzüğün çıkartılmasına karşı çıksalar bile söz konusu tüzük genel çıkartılabilmektedir.

2. Alternatifte, yani herhangi bir üye Devletin önerisi üzerine Konsey bir tüzük çıkartacaksa, üç büyük Devletin (Fransa, İngiltere, İtalya) ve öteki üç Devletin (Belçika, Hollanda, Yunanistan) oyu yeterli olacaktır. Bu örnekte 10 oya sahip F. Almanya da dahil öteki üç üye Devlet, belki de ulusal çıkarlarına ters düşecek bu tüzüğün çıkartılmasına engel olamamaktadır.

Topluluk Konseyi tarafından bu şekilde saptanan AET hukuku normlarını ve onların hukuksal değerlerini Anlaşmanın 198. maddesine göre hiyerarşik olarak şöyle sıralayabiliriz :

Tüzükler ⁽⁹⁾, genel bir kapsama sahiptir. Tüm yönleriyle bağlayıcıdır ve hür üye Devlette doğrudan doğruya uygulanır.

Yönergeler ⁽¹⁰⁾, şekil ve yöntemler bakımından yetkiyi ulusal kurumlara bırakarak, yöneldiği Devleti varılacak sonuçlar bakımından bağlar.

Kararlar ⁽¹¹⁾, yöneldiği kişiler için tüm yönleriyle bağlayıcıdır ⁽¹²⁾.

Tavsiye ve görüşler ⁽¹³⁾ bağlayıcı değildir ⁽¹⁴⁾.

B— Konsey Tasarruflarının Hukuksal Niteliği

Görüleceği gibi, Konseyin bu tasarruflarından özellikle tüzükler, üye Devletlerin ulusal parlamentolarından çıkmış yasalar gibi, üye Devletlerin iç hukuklarında sonuçlar doğurmaktadır. Topluluk hukukuna göre bir üye Devlet, yukarıda değindiğimiz oylama yöntemine göre, bir kararın alınmasına ya da bir tüzük veya yönergenin çıkar-

(9) *Reglements*

(10) *Directives*

(11) *Decisions*

(12) Kararların hukuksal niteliği için Bkz. Teitgen, P.H. "La Decision dans la Communauté Economique Européenne" R.C.A.D.I. 1971/III Sayı 134, Sayfa 591

(13) *Recommandations ve Avis*

(14) Tavsiyelerin hukuksal niteliği için Bkz. Virally, M. "La Valeur Juridique des Recommandations des Institutions Internationales", A.F.D.I. 1956, Sayfa 66, vd.

tilmasına karşı çıksa, ve fakat azınlıkta kalsa ve de söz konusu belgeler 45 oyluk çoğunlukla çıkartılsa, azınlıkta kalan üye Devlet, ulusal çıkarlarına ters tüştüğü için Konseyde "veto" ettiği bir tüzüğü doğrudan doğruya, yönergeyi ise dolaylı biçimde iç hukukunda zorunlu olarak uygulamak durumunda kalacaktır. Bunu sağlamak için Topluluğu oluşturan üye Devletler, ulusal yetkilerinin bir bölümünü Topluluğa terketmişlerdir. "Topluluğa terkedilen yetkilerin önemi, üye Devletler Hükümetlerinden bağımsız kişilerden oluşan (Parlamenteler, yargıçlar vb.) organların kurulmasında, Toplulukta Hükümetler arası düzeyde alınacak kararların oybirliği kuralının zıddına oyçokluğu ile alınmasında ortaya çıkmakta ve Roma Antlaşması bizi "uluslarüstü"lüğe hatta "federalizme" götürmektedir" (15).

"AET'yi kuran Roma Antlaşmasını kaleme alınlr, büyük bir yüreklilik örneği göstererek yeni bir kavram getirmişlerdir. Bu kavram, bugüne kadar bağımsız olan Devletlerin, şimdi işbu Antlaşma ile Topluluk kurumlarının hukuk normlarına bağlı olmak zorunda kalmalarıdır. Bu bağlılık üç şekilde ortaya çıkabilir; 1— bazen bir Devlet, özel ve tüzel kişiler gibi Antlaşma önünde bağlıdır, 2— bazen bir Devlet kararlarını uygulamak zorunda olduğu toplu organların hiyerarşik çarkının dişlileri arasında sıkışıp kalabilir, 3— bazen bir Devlet, saklı tuttuğu karar alma ve girişimde bulunma erkini, ancak Topluluk tarafından etkin biçimde uygulanan bir vesayet kontrolü altında kullanabilir" (16).

Topluluğun, kendisini oluşturan üye Devletlerin üstünde bir hukuksal kişiliğe sahip olduğu (17), Topluluk Adalet Divanının bir çok kararında da açıkca vurgulanmıştır. Gerçekten Divan, 9.3.1978 tarih ve 106/77 sayılı kararında; "... Topluluk hukukunun, üye Devletler hukukundan bağımsız karaktere sahip "Sui Generis" bir hukuk olduğunu, Roma Antlaşmasının yürürlüğe girmesinden itibaren bu hukuk düzeninin tüm üye Devletlerde aynı biçimde ve doğrudan doğruya uygulanması gerektiğini..." (18) hükme bağlamıştır. "Türkiye AET'ye tüm üye olduktan sonra, bu nitelikteki hukuk düzeni, Türkiye bakımından da bağlayıcı olacaktır" (19).

(15) Reuter P. "Institutions Internationales", Themis, Paris 1969, Sayfa 301

(16) Cartou L. "Communautes Europennes", Dalloz, Paris, 1975 5. eme ed., Sayfa 153

(17) Topluluğun uluslararası kişiliği için Bkz. Pazarcı H. "Uluslararası hukuk açısından Avrupa Ekonomik Topluluğu'nun Yaptığı Anlaşmalar" SBF, yayınları 418, Ankara, 1978 S. 19 vd.

(18) Simmenthal II davası, "The European Community's Legal System", European Doc. 5/1984, Brussels, sayfa 11. (Bu yayın bundan sonra Eur. Doc. 5/1984 olarak anılacaktır).

(19) Günuğur H. "L'Association de la Turquie a la CEE Elargie", Aix - en - Provence/ France 1975 Sayfa 84.

Aynı şekilde Divan, 6/64 sayılı bir başka kararında, "... Avrupa Ekonomik Topluluğu, Topluluk lehine üye Devletlerin belirli alanlarda da olsa egemen haklarını sınırlamalarından oluşan "yeni bir uluslararası hukuk düzeni" ⁽²⁰⁾ yaratır. Bu hukuk düzeninde hukuk sùjeleri yalnızca Devletler değil, aynı zamanda onların uyruklarıdır..." ⁽²¹⁾ Gene aynı dava ile ilgili Divan kararının gerekçesinde şu görüşler yer almaktadır:

"... Olağan uluslararası anlaşmalardan farklı olarak, AET'yi kuran Antlaşma, yürürlüğe girdiği andan itibaren üye Devletlerin iç mevzuatına dahil olan ve bu mevzuatta zorunlu biçimde uygulanan yeni ve kendine özgü bir hukuk düzeni yaratır. Üye Devletler, özellikle hukuksal yetkilerinin devredilmesinden ya da sınırlandırılmasından doğan, gerçek hukuksal yaptırım gücüne sahip kendine özgü kurumları ve tüzel kişiliği, dolayısıyla hukuksal tasarruf yapma yetkisi olan ve uluslararası düzeyde temsil edilebilen, sınırsız süreli bir Topluluk kurarak, ona belirli bir alanda da olsa egemen haklar devretmişler, böylelikle kendilerine ve uyruklarına uygulanabilecek bir hukuk normları bütünlüğü yaratmışlardır..." ⁽²²⁾

İşte Roma Antlaşması ve Adalet Divanı kararları ile oluşan AET hukuku, kendisini oluşturan üye Devletler hukukundan bağımsız, bu Devletlerde zorunlu biçimde uygulanan bir hukuktur. Öteki uluslararası örgütlerde rastlanmayacak biçimde yeni ve değişik bir karaktere sahip olan bu hukuk sistemine Devletler hukuku doktrini, "uluslar üstü hukuk" adını vermektedir.

Topluluk hukuku normları ile, bu normların zorunlu biçimde uygulanacağı iç hukuk normları arasında bir çatışma çıkması halinde hangi normlar uygulanacaktır? Yazılı Topluluk hukuku bu konuda hiçbir hüküm getirmemektedir. Bir başka deyişle Toplulukları kuran antlaşmaların hiçbirinde Topluluk hukukunun üye Devletler hukukundan üstün olduğu ya da üye Devletler hukukunun Topluluk hukukuna üstün olduğu yolunda bir hüküm bulunmamaktadır. Buna karşılık Divanın görüşüne göre; "bu iki hukuk sistemi arasındaki bir çatışma, ancak Topluluk hukukunun, ulusal hukuka üstün olmasıyla çözümlenebilir. Üye Devletler bu durumlarda kendi ulusal hukuklarını uygularlarsa ortada ne Topluluk hukuku ne de Topluluk kalır. Topluluk hukukunun temel prensibi "Toplulukların iyi işleyebilmesini sağlamaktır." Bu ise ancak AET hukukunun üye Devletler hukukuna üstünlüğü kuralı ile gerçekleştirilebilir. Topluluk hukukunun önceliğinin doğal sonucu, bu hukuk ilkelerine ters düşen ulusal hukuk normlarının uygulanmazlığıdır." ⁽²³⁾

(20) *Nouvel Ordre Juridique de Droit International*.

(21) *Costa/Enel Davası European Doc. 5/1984 Sayfa 11*

(22) *Ibid. Idem*.

(23) *"La Communaute Europeenne et Son Ordre Juridique", Doc. Europeen 6/81, Bruxelles Sayfa 24 (Bu yayın bundan sonra Doc. Eur. 6/1981 olarak anılacaktır)*

Öte yandan Topluluklar Adalet Divanı AET hukukunun ulusal hukuka üstünlüğü prensibini birçok kararında göstermiştir. Costa/Enel davasında Topluluk hukukunun ulusal yasalara üstün olduğunu vurgulayan Divan, 11/70 sayılı (Internationale Handelsesellschaft) davasında ve 4/73 sayılı (Nold) davasında Topluluk hukukunun iç "anayasa hukukuna" dahi üstün olacağını hükme bağlamıştır (24).

Hatta Adalet Divanı daha da ileri giderek, yalnızca Andlaşmanın üye Devletlerde doğrudan doğruya uygulanacağını vurgulamakla kalmamış, 6.10.1970 tarih ve 9/70 sayılı Franz - Grad/ Ginanzam Traunstein (25) davası ile, 17.12.1970 tarih ve 33/70 sayılı Sace/Ministere des finances de la Republique Italienne (26) davasında, Topluluk Organlarının kararlarında yeralan bazı hükümlerin de aynı şekilde üye Devletlerde doğrudan doğruya uygulanacağını hükme bağlamıştır.

Topluluğu oluşturan üye Devletlerin mevzuatı, ilke olarak, Divanın bu görüşüne uymaktadır. Hollanda mevzuatında bu konuda hiçbir güçlük ortaya çıkmamaktadır, çünkü Hollanda anayasası uluslararası antlaşmaların "önceliği"ni açıkca kabul etmiştir (27). Öteki üye Devletlerin ulusal mevzuatları da AET hukukunun ulusal hukuka üstünlüğü prensibini benimsemişlerdir. Ancak F. Almanya ve İtalya anayasaları, Topluluk hukuku ile, anayasalarında yeralan "temel haklar" arasında bir çatışma olursa, bu iki mevzuat arasında, yararlanacak kişilere daha çok haklar sağlayan mevzuatın uygulanacağını kabul etmektedir (28), (29).

C— Topluluk Adalet Divanı kararlarının hukuksal niteliği

Topluluk organlarının Roma Antlaşmasından kaynaklanan hukuk normları yaratma erki ve prosedürü ile, Topluluk hukuku - ulusal hukuk ikilemini inceledikten sonra, AET'nin yargısal denetim ve kontrol organı olan Adalet Divanı kararlarının hukuksal değeri üzerinde durmakta yarar vardır.

Antlaşmanın uygulanmasında ve yorumlanmasında "hukuka saygı'yı sağlayan" Adalet Divanı, uluslararası bir yargı organı değil, Topluluk içi bir organdır" (30). Öte yandan Divan, Konseyin ve Komisyonun görüş ve tavsiye dışındaki hukuk normlarının yasallığının yargısal denetimini yapar (31).

(24) Ibid. Sayfa 25.

(25) Affaire 9/70 Rec. Vol. XVI, Sayfa 825.

(26) Affaire 33/70 Rec. Vol XVI. Sayfa 1213.

(27) Hollanda anayasasının 66 ve 67. maddeleri.

(28) Doc. Eur. 6/1981, Sayfa 25.

(29) Topluluk hukuku ulusal hukuk çatışması konusunda daha fazla bilgi için bkz. Cartou L.A.G.E Sayfa 146.

(30) Cartou L. a.g.e., Sayfa 130.

(31) Roma Antlaşmasının 173. maddesi.

Topluluğu kuran Roma Antlaşmasının 171. maddesine göre, Ortak Pazarı oluşturan üye Devletler, AET'nin yargısal denetim organı olan Topluluk Adalet Divanının yargısal nitelikteki tüm kararlarını kendi iç hukuklarında doğrudan doğruya uygulamak zorundadırlar. Bu kararlar, en üst düzeyde bir ulusal yargı organından çıkmış kararlar gibi hukuksal sonuçlar doğurur. Öte yandan bu kararlar üye Devletlerde zor yaptırım (cebri icra) konusu olurlar. Ayrıca söz konusu kararlar kesindir bozulmaları için herhangi bir üst yargı organına başvurulamaz.

Bir üye Devletin, Roma Antlaşması ile üstlendiği yükümlülüklerinden birini yerine getirmeyerek Topluluk mevzuatını ihlal ettiği, Divan tarafından bir yargısal karar ile hüküm altına alınırsa, söz konusu Devlet bu "yargı"nın gerektirdiği tüm önlemleri almak zorundadır. Burada bir ayırım yapmak gerekir. Topluluk mevzuatını ihlâl bir iç yasa ile veya bir idari tasarrufla olabilir. İhlâl Roma Antlaşmasına aykırı bir iç yasa çıkartılarak yapılmışsa, Divan bu yasanın Roma Antlaşmasıyla "bağdaşmazlığına" hükmedebilir. Bu durumdaki Devletin yasama organı, Antlaşmayla bağdaşmayan iç yasa yürürlükten kaldırmak ya da değiştirmek zorundadır. Söz konusu yasanın doğrudan doğruya Topluluk Adalet Divanı kararı ile yürürlükten kaldırılması tezi ise, AET mevzuatında kabul edilmemiştir. Bazılarına göre "böyle bir uygulama Topluluk hukuku gereğinden ve Divanın görüşünden de önde giden bir uygulama olurdu" (32)

İhlâl bir idari tasarruf ile, örneğin bir Hükümet kararnamesi ile olmuş ve Divan kararı bu tasarrufun Topluluk mevzuatına ters düştiğine hükmetmişse, yapılacak şey ya tasarrufun doğrudan doğruya ortadan kaldırılması ya da yerine bu mevzuatla bağdaşan yeni idari bir tasarrufun konulmasıdır. "Bu yeni düzenleme yapılmamışsa, Divan kararıyla birlikte, idari tasarruf sonucu zarar gören taraf, bu tasarrufun Roma Antlaşmasının 171 maddesi çerçevesinde iç hukuk normlarına göre değiştirilmemesi veya kaldırılmaması nedeniyle artık bu tasarrufla bağlı olmayacağını kendi Devletinin idari yargı organı önünde ileri sürebilir." (33)

Hükümsüzlüğüne karar verilen tasarrufta bulunan ya da çekimser kalmakla Antlaşmaya aykırı davrandığı kabul edilen kuruluş, Adalet Divanı yargısının uygulanmasını gerektiren önlemleri almak zorundadır. Roma Antlaşmasının 176. maddesinde yeralan bu hüküm de Divan kararlarının üye Devletler iç hukuklarında uygulanması zorunluluğunu gösteren bir başka örnektir.

Divan kararlarına uyulmasının zorunlu olduğu AET mevzuatı dışında öteki hiçbir uluslararası kuruluşta ya da yargı organında böyle bir zorunluk yoktur. Birleşmiş

(32) Miele, M. "Les Organisations Internationales et le Domaine Constitutionnel des Etats" R.C.A.D.I. 1970/III Sayfa 380

(33) Miele, M. a.g.m. Sayfa 381.

Milletler Şartının 94/1 maddesinde, Devletlerin, taraf oldukları bütün uyuşmazlıklarda Divanın kararlarına uymayı taahhüt ettikleri hükme bağlanmıştır. Aynı maddenin 2. fıkrasında şöyle denilmektedir: "bir uyuşmazlığa taraf olan Devletlerden biri, Divan hükmüne göre kendisine düşen yükümlülükleri yerine getirmezse, karşı taraf Güvenlik Konseyine başvurabilir. Konsey gerekli gördüğü zaman hükmün yerine getirilmesi için önerilerde bulunabilir ya da alınacak önlemleri kararlaştırabilir." Bu hüküm Dumbarton-Oaks önerilerinde bulunmuyordu, hüküm Antlaşmaya San Francisco konferansında konulmuştur (34). Görüleceği gibi B.M. Antlaşmasına göre Konseyin Divan kararlarını yürütme yetkisi bulunmamakta ancak öneride bulunma yetkisi sözkonusu olabilmektedir. Divan kararlarının uygulanmaması uluslararası barış ve güvenliği sağlamak için zorlama önlemlerine başvurulabilir. Bu durumda B.M. Güvenlik Konseyinin girişimi, Adalet Divanı kararının yerine getirilmesi için değil, uluslararası barışın yeniden sağlanması içindir.

Öteki tüm uluslararası örgütlerden farklı olarak Topluluk Adalet Divanının yargısal kararlarının AET'ye üye Devletlerin iç hukuklarında zorunlu biçimde uygulanmaları ve uygulanmama halinde "zor yaptırım" gücüne sahip olmaları, Topluluk hukukunun "uluslararası" niteliğini belirgin biçimde ortaya çıkarmaktadır.

3- ÜYE DEVLETLER ANAYASALARINDAKİ EGEMENLİK KISITLAMALARI VE TOPLULUK HUKUKU

Yukarıda değindiğimiz, AET Konseyinin karar alma prosedürü ile ilgili Topluluk doktrini ve Adalet Divanı kararlarından da anlaşılacağı gibi üye Devletler, "klâsik egemenlik" haklarının bir kısmından vazgeçerek "uluslararası üstü bir hukuk sujesi" yaratmışlar ve bu hukuk sujesine egemen haklar devretmişlerdir. Devletlerin egemen eşitliği ilkesi üzerine kurulan öteki tüm uluslararası kuruluşların aksine Topluluk organları, kendisine devredilen bu egemen haklar sayesinde, üye Devletlerin tümü için zorlayıcı ve bu Devletlerin iç hukuklarında doğrudan doğruya uygulanan hukuk normları yaratabilmektedir (35). Bu hukuksal oluşumu sağlayabilmek için AET'yi kuran üye

(34) Gönlübol. M. "Milletlerarası Siyasi Teşkilatlanma" S.B.F.Y. No : 236 Ankara, 1975 Sayfa 338.

(35) Topluluk hukuku karşısında üye Devletlerin egemenlik kısıtlamaları bakımından daha ayrıntılı bilgiler için bkz. Reuter P., "Le droit international comme source de droit communautaire," in Les Nouvelles Meersch G.W.J., Bruxelles, Maison Ferdinand Larquier, 1969, sayfa 437 vd. Pescatore P. "L'Apport du droit communautaire au droit international Public", C.D.E. Bruxelles 1970, Sayfa 501 vd., Meersch G.W.J. "Le Droit Communautaire et ses rapports avec les Droits des Etats Membres", in les Nouvelles, Bruxelles, Maison Ferdinand Larquier, 1969, Sayfa 41 vd. Hahn H.I. "Euratom, The conception of an International Personality" H.L.R., 1957-1958, Sayfa 1101 vd., Raux J. "Les Relations Exterieures de la Communauté Economique Européenne", Paris, Ed. Cugas, 1966, Wohlfarth, E. "Fondements Juridiques des Relations entre les Communautés Européennes et les Etats - Tiers, Bruxelles, Institut d'Etude Européennes, 1964, Cartou L. a.g.e. Sayfa 150 vd., Rideau, J. "Aspects Juridiques de l'Integration Economique en Europe : Les Communautés Européennes, "RCADI - Colloque, 1971 Sayfa 216 vd., Toluner, Sevin., "AET'nin Gümrük Sınırları ve Ege Sorunu", Milletlerarası Hukuk ve Milletlerarası Münasebetler Enstitüsü, No. 15, İstanbul, 1982, S. 7 vd.

Devletler, kendi anayasalarında yer alan "egemenlik ulusundur" şeklindeki katı ve klâsik kuraldan vazgeçmişler ve giderek egemenliği Topluluğa tanıyan yeni bir yaklaşımı benimseyerek, anayasalarını bu yolda değiştirmişlerdir. İşte bu şekilde değiştirilen üye Devletler anayasalarından bazılarını buraya aktarmakta yarar vardır.

İtalya anayasasının 11. maddesi : "İtalya, öteki Devletlerle karşılıklılık koşulu içinde, Devletler arasında barış ve adaleti sağlayan bir düzen için gerekli olan egemenlik kısıtlamalarını kabul eder", hükmünü getirmektedir.

Federal Almanya anayasasının 29. maddesi : "Federasyon Devletler arası kurumlara egemen haklar devredebilir", demektedir.

Belçika anayasasının 25/bis maddesine göre : "Belli yetkilerin kullanılması bir anlaşma ya da yasa ile Devletler hukuku kurumlarına bırakılabilir".

Fransa anayasasının 53. maddesine göre : "Uluslararası örgütlemeye ilişkin antlaşmalar, ancak yasayla onaylanan antlaşmalardır". Gene aynı anayasasının 54. maddesine göre : "Cumhurbaşkanının, Başbakanın, ya da iki Meclis başkanından birinin iste-mi üzerine Anayasa Konseyi uluslararası bir taahhüdü onaylama yetkisi ancak Anayasa değiştirildikten sonra verilebilir."

Lüksemburg anayasasının 49. maddesine göre : "Yasama, yürütme ve yargı yetkileri uluslararası örgütlere devredilebilir".

Hollanda anayasasının 92. maddesine göre ise : "Yasama, yürütme ve yargı yetkile-ri, bir sözleşme ile, uluslararası kamu hukuku kurumlarına devredilebilir. Ancak, bu yetki devri anayasa ilkelerine aykırı ise bu halde Hollanda anayasasının 91/3 maddesi uygulanacaktır". Söz konusu maddede ise şu hüküm yer almaktadır: "Bir uluslararası anlaşma anayasaya aykırı hükümler taşıyorsa, bu durumda anlaşmanın onay yasasının her iki mecliste en az üçte iki çoğunlukla çıkartılması gerekir".

Öte yandan 1972 Hollanda anayasasının geçici olarak yürürlükte bulunan 63. maddesine göre : "Uluslararası hukuk düzeninin gelişmesi gerekli kıldığı takdirde, anlaşma ile anayasa hükümlerinden ayrılabilir. Ancak bu halde de anlaşmanın uygun bulunma kararının her iki yasama meclisinde de üçte iki çoğunlukla alınması gerekir".

Ayrıca, aynı anayasanın 93. maddesi, uluslararası antlaşma hükümlerinin ve uluslararası kamu hukuku kurumları kararlarının, Hollanda mevzuatında zorunlu biçimde uygulama gücüne sahip olacağını kabul etmektedir. 94. madde ise, Hollanda krallığında yürürlükte olan yasal mevzuatın, uluslararası örgütlerin kararlarına ve uluslararası antlaşma hükümlerine ters düşmeleri halinde uygulanmayacağını öngörmektedir.

Öte yandan, İngiltere, Danimarka ve İrlanda AET'ye üye olmadan önce, bu üyeliğin anayasa hukuku açısından ortaya çıkartacağı sorunları karşılayabilmek için kendi mevzuatlarında çeşitli düzenlemelere başvurmuşlardır. Bu çerçevede Danimarka, her ne kadar anayasasının 20. maddesi egemenlik konusunda "yetki devri"ne olanak tanımaktaysa da, AET'ye katılmayı onaylayan yasayı "halk oyu"na sunmuştur. İrlanda ise Topluluk hukukuna taraf olmanın getireceği hukuksal tikanıklıkları giderebilmek için anayasasını değiştirmiş ve bu değişiklikleri "halk oyu"na sunmuştur. Katılma antlaşmasının İrlanda parlamentosu tarafından onaylanması için çıkartılan onay yasasının II. bölümünde; "Avrupa Topluluklarını kuran antlaşmaların ve Topluluk kurumlarının tasarruflarının üye Devletleri bağladıkları ve bu Antlaşmalarda öngörülen koşulların ulusal hukukun ayrılmaz parçası olduğu" belirtilmiştir (36).

İngiltere'de ise yazılı bir anayasa olmadığı için, anayasa değişikliği diye bir sorun ortaya çıkmamıştır. Ancak yargı organları önünde davalar açılarak, AET yürütme organının karar ve yetkilerinin, İngiliz parlamentosunun egemenlik yetkisini sınırlayıp sınırlamayacağı öğrenilmek istenmiştir. Davalar olumlu sonuçlanınca, katılma antlaşmasının akdinden sonra İngiltere onay yasası çıkartmıştır. 37 sayfadan oluşan bu yasanın dört bölümü katılmaya, geri kalan tüm bölümleri ise, katılmanın İngiliz hukuk düzeninde gerekli kıldığı değişiklikleri ayrılmıştır (37).

9 Haziran 1975 tarihinde onaylanan ve 11 Haziran 1975 tarihinde yürürlüğe giren Yunanistan anayasasının "Devletin fonksiyonları ve organizasyonu" başlığını taşıyan 3. kısmın, 28. maddesinin ilk fıkrasında "Uluslararası hukukun ve Yunanistan'ın taraf olduğu uluslararası sözleşmelerin iç hukuktan üstün olduğu ve bir iç yasa hükmü ile çatışmaları halinde yasalar yerine uluslararası hukuk ve sözleşme hükümlerinin uygulanacağı" açıkça hükme bağlanmıştır. Öte yandan, aynı maddenin 3. fıkrası ise "bir uluslararası antlaşma ile ulusal kurumların anayasada öngörülen yetkilerinin uluslararası kuruluşlara devredilebileceğini" öngörmektedir. AET'ye tam üyelik öncesinde anayasaya konulan bu açık hükümler nedene ile Yunanistan'ın Topluluk hukukuna taraf olması ve bu hukukun Yunan ulusal hukuku ile uyumlu kılınması hiç bir sorun yaratmamış ve tam üyelik sonrasında herhangi bir anayasa değişikliği gerekli olmamıştır.

Aynı şekilde İspanya ve Portekiz anayasaları da, bu iki ülkenin AET'ye katılmalarının gerekli kıldığı "egemenlik kısıtlamaları" ile ilgili düzenlemeleri, daha Topluluğa katılmadan gerçekleştirmişlerdir. Bu çerçevede, 6 Aralık 1978 tarihinde yapılan

(36) Robinson, M., "The Irish European Communities Act, 1972" CMLER, 1973, Vol. 10.

(37) Doğan, İ., "Türk Anayasa Düzeninin Avrupa Toplulukları Hukuk Düzeni ile Bütünleşmesi sorunu", İ.H.F.Y. No. 555, İstanbul, 1979, Sayfa 228.

halk oylaması sonucunda kabul edilen İspanya anayasasının 93. maddesi aynen şu hükümü içermektedir : "Anayasadan kaynaklanan yetkilerin kullanılmasını bir uluslararası kuruluşa devreden antlaşmaların yapılması yetkisi ancak anayasa ilkelerini değiştiren bir yasa ile verilebilir. Bu antlaşmaların ya da yetki devrinden yararlanan uluslararası veya uluslararası kuruluşların kararlarının uygulanması, Cortes Generales ⁽³⁸⁾ ya da hükümet tarafından sağlanır.

1976 Portekiz anayasasının "uluslararası hukuk" başlığını taşıyan 8. maddesine göre : "Uluslararası hukukun genel ilke ve kuralları Portekiz hukukunun ayrılmaz parçasını oluşturur. Usulüne uygun olarak onaylanan uluslararası sözleşmelerden doğan kurallar, yayımlarından itibaren Portekiz iç hukukunda bağlayıcı hukuksal sonuçlar doğururlar." Aynı maddenin 3. fıkrasında ise şu hüküm yer almaktadır : "Portekiz'in taraf olduğu uluslararası örgütlerin yetkili organları tarafından saptanan kurallar, söz konusu örgütlerin kurucu antlaşmalarında aksi öngörülmedikçe Portekiz iç hukukunda doğrudan doğruya uygulanırlar".

Görüleceği gibi AET ülkelerinin, tam üyelik öncesinde ya da sonrasında değiştirilen anayasalarına belki farklı cümlelerle ama aynı özde egemen olan görüş, "uluslararası ya da uluslararası bir örgüt lehine olarak anayasadaki klâsik egemenlik kavramına kısıtlamalar getirilebileceği, hatta bunun zorunlu olduğudur".

Yukarıda değindiğimiz anayasalar içinde İspanya ve Hollanda anayasaları özellik taşımaktadır. İspanya anayasasının özelliği, uluslararası kuruluşlar lehine olarak egemenlik yetkisinin devrini bir "yasa" ile verebilmesidir. Buna karşılık, Hollanda modelinde anayasaya aykırı hükümleri içeren bir uluslararası antlaşma, herhangi bir anayasa değişikliği söz konusu olmaksızın yürürlüğe konulabilmekte, ancak bu halde antlaşmanın onaylanabilmesi için normal yasa kabulünde gerekli ve yeterli olan çoğunluktan farklı bir çoğunluk aranmaktadır. Hollanda anayasasına göre (Madde 138/2) 2/3 çoğunluk, aslında anayasa değişikliği için gerekli olan çoğunluktur. Fakat burada anayasanın biçimsel olarak değiştirilmesi yerine, anayasaya aykırı hükümleri içeren bir uluslararası antlaşmaya, iç hukukta geniş oy desteği ile "uygulama güvencesi" verilmekte, anayasa ise hiç bir değişikliğe uğramadan aynen korunmaktadır ⁽³⁹⁾.

4— TÜRK ANAYASASI VE EGEMENLİK KAVRAMI

Avrupa Ekonomik Topluluğunu oluşturan üye Devletlerin anayasalarına ve Topluluğa üye olabilmek için bu anayasalarda "egemenlik kavramı" açısından yapılan de-
ği-

(38) *İspanyol Parlamentosu*

(39) *Bu konuda daha ayrıntılı bilgiler için, bkz. Mann, J.C., 'The Function of Juridical Decision in European Economic Integration', Martinus Nijhoff pub., The Hague, 1972, Sayfa 27 vd.*

şikliklere değindikten sonra, 1982 tarihli yeni Türkiye Cumhuriyeti Anayasasının konuya ilişkin hükümlerini ele almak gerekir.

Yeni anayasamızın 6. maddesi "egemenlik" kavramını düzenlemektedir. Söz konusu madde aynen şu hükmü getirmektedir :

"Egemenlik kayıtsız şartsız Milletindir.

Türk Milleti, egemenliğini, anayasanın koyduğu esaslara göre yetkili organları eliyle kullanır.

Egemenliğin kullanılması, hiçbir surette hiçbir kişiye, zümreye veya sınıfa bırakılamaz. Hiçbir kimse veya organ kaynağını Anyasadan almayan bir Devlet yetkisini kullanamaz." (40)

Bu maddenin ilk fıkrasında iki unsur yer almaktadır. 1— Egemenliğin aidiyeti, 2— Egemenliğin sınırsızlığı. Gerçekten egemenlik, bu maddeye göre sadece Millete ait değil, aynı zamanda herhangi bir sınırlamaya ya da koşula da tabi değildir.

Egemenlik Millet adına üç şekilde kullanılır. Ya yasama şeklindedir, bunun asli organı T.B.M.M.'dir, o kullanabilir. Ya yürütmedir, bunun asli organı Cumhurbaşkanı ve Bakanlar Kuruludur. Ya da yargıdır, bunun da asli organı bağımsız mahkemelerdir. Bu asli organlar dışında Anayasada ismi geçen kuruluşların, Türk Milleti adına egemenliği kullanması söz konusu değildir (41).

Öte yandan, 1982 Anayasasının 7. maddesi, T.B.M.M. ait olan ve Türk Milleti adına kullanılan "yasama yetkisinin devredilemeyeceğini" hükme bağlamış bulunmaktadır.

Uluslararası antlaşmaların uygun bulunması ile ilgili yeni Anayasamızın 90. maddesine göre :

"Türkiye Cumhuriyeti adına yabancı Devletlerle ve milletlerarası kuruluşlarla yapılacak antlaşmaların onaylanması, Türkiye Büyük Millet Meclisinin, onaylamayı bir kanunla uygun bulmasına bağlıdır.

....

Türk kanunlarında değişiklik getiren her türlü antlaşmanın yapılmasında birinci hükmü uygulanır.

(40) Bu hüküm 1961 Anayasasında 4. maddede yer almaktadı.

(41) Dal, K. "Türk Esas Teşkilât Hukuku", G.Ü. Basın Yayın Yüksek Okulu Basımevi, Ankara, 1984, Sayfa 144

Usulüne göre yürürlüğe konulmuş milletlerarası antlaşmalar kanun hükmündedir. Bunlar hakkında Anayasa aykırılık iddiasıyla Anayasa Mahkemesine başvurulamaz."

1961 tarihli eski Anayasamızın 65. maddesinde yeralan bu hüküm yeni Anayasamızda da aynen korunmuştur. Yeni Anayasamızın 90. maddesinin gerekçesinde, "Andlaşmaların uygun bulunmasıyla ilgili bu madde uygulamada iyi işlediği ve ihtiyaca cevap verdiği için aynen kabul edilmesi uygun görülmüştür," denilmektedir. Aynı maddenin gerekçesinde daha sonra şu görüşler yer almaktadır: Maddenin 4. fıkrası ise her nevi anlaşmaların, Türk kanunlarına değişiklik getiren hükümler ihtiva ettiği takdirde, teşrii organın peşin tasvibine sunulmasını mecburi kılmaktadır. Bu hüküm kanun yapmak yetkisinin teşrii organa ait olmasının tabii bir neticesidir. Maddenin son fıkrasında ise, milletlerarası antlaşmaların Anayasaya uygunluğunun murakabesi konusunda, kanunlarla ilgili murakabeye nazaran farklı bir usul getirilmektedir. Gerçekten, bir antlaşmanın yürürlüğe girmesinden sonra Anayasaya aykırılığı nedeniyle iptalinin, devletin milletlerarası sorumluluğunu doğurmaması için, bu murakabenin, teşrii organın tasvibinden geçmeden önce tahkik edilmesi ve sonuçlandırılması zaruridir".

Bazı hukukçular, Anayasamızda yeralan "usulüne göre yürürlüğe konulmuş antlaşmalar hakkında Anayasa Mahkemesine başvurulamaz" hükmünden hareketle, "usulüne uyulmayarak yürürlüğe konulmuş andlaşmalar" için Anayasa Mahkemesine gidilebileceğini, zayıf bir olasılıkla da olsa, Anayasa hükmünün karşıt anlamından (mefhumu muhalifinden) çıkartmaktadırlar ⁽⁴²⁾. "T.B.M.M.'nin andlaşmanın onaylanmasını bir kanunla uygun bulması gerekirken, bu yola gidilmeden andlaşmanın onaylanması halinde ortada şeklen Anayasaya aykırılık bahis konusudur. Bu durumda Anayasa Mahkemesine başvurulabilmesi zayıf bir ihtimal dahi olsa mümkün olması gerekir" ⁽⁴³⁾

5. AET'YE KATILABİLMEK İÇİN YENİ ANAYASADA YAPILMASI GEREKLİ DEĞİŞİKLİKLER

A— Anayasadaki egemenlik kavramı ve egemenliğin kullanımı

AET hukukunun uluslarüstü niteliği üzerinde yukarıda ayrıntılı biçimde durduk. Topluluğa üye olan Devletler, bu nitelikteki hukuk sistemine uyum sağlamak için, yine yukarıda değindiğimiz biçimde, tam üyelik öncesinde ya da sonrasında anayasalarını değiştirmişlerdir. Bu değişiklikler, üye Devletlerin anayasalarındaki "klâsik egemenlik" anlayışını terketmeleri ve giderek bu egemenliği Topluluğa tanıyan bir yaklaşımı benim-

(42) Eroğlu, H. "Türkiye ile ABD arasında imzalanan 3.7.1969 tarihli İkili Temel Anlaşma, A.İ.T.İ.A. Dergisi, Ankara, 1970 Cilt 2 Sayı 1 Sayfa 26

(43) İnan, Y. "1961 Anayasası ve Milletlerarası Andlaşmalar", A.İ.T.İ.A. Dergisi Ankara, 1971, Cilt 3 Sayı 2 Sayfa 283

semeleri ile olmuştur. Oysa yeni anayasamız bu konuda son derece katı kuralları içermektedir. Bu hukuksal çerçeve içinde, Topluluğun uluslarüstü niteliği ile anayasamıza egemen olan ilkeler çatışma halindedir. Yeni anayasamız Türk hukuku bakımından uyulması zorunlu hukuk normlarının hangi organlar tarafından konulacağını ve egemenliğin organlar arasında kullanımını açık biçimde belirlemiştir. Yasama, Yürütme ve Yargı yetkisinin kullanımını burada sırayla ele alıp incelemekte yarar vardır :

Yeni anayasamıza göre (Madde 7), yasama yetkisi Türkiye Büyük Millet Meclisi'nindir. Bu yetki devredilemez. Oysa Türkiye'nin Topluluğa tam üyeliği halinde Roma Antlaşmasının ulusal hukukta doğrudan doğruya uygulanan normları hemen yürürlüğe girecektir. Bu normlar T.B.M.M. tarafından belirlenmediği için Meclisin ulusal yasama yetkisine ilk sınırlamalar gelmiş olacaktır. Öte yandan Topluluklar Konseyinin yasama fonksiyonlarını kullandığı alanlarda Türk yasama Meclisi artık yasa çıkartmayacak ve o alanlardaki yetkisini kaybedecektir ⁽⁴⁴⁾. Bu nedenle, bazı hukukçulara göre, yasama yetkisinin T.B.M.M.'ne ait olduğunu vurgulayan anayasa maddesi de facto, "Konsey tasarruflarıyla, hükümlerini doğrudan doğruya doğuran andlaşmalar ve Komisyonun yasama yetkisini kullandığı alanlar dışında yasama yetkisi T.B.M.M.'ne aittir" şekline dönüşecektir ⁽⁴⁵⁾.

Aynı şekilde Anayasa'mıza göre (Madde 8), yürütme yetkisi ve görevi, Cumhurbaşkanı ve Bakanlar Kurulu tarafından, anayasa ve kanunlara uygun olarak kullanılır ve yerine getirilir. Oysa yukarıda da değindiğimiz gibi AET hukukunda yürütme yetkisi Konsey ve Komisyon tarafından ortaklaşa kullanılmaktadır. Yetkilerini kullanırken her iki organ da, uluslarüstü ve gerçek anlamda yürütme erkini kullanmaktadırlar. Bu açıdan da tam üyelik halinde Türk Hükümetinin yürütme yetkisi, Topluluk yürütme organlarının bu alandaki yetkileriyle sınırlandırılmış ve daraltılmış olacaktır. Bu durumda, bizim de katıldığımız bazı hukukçulara göre anayasanın ilgili maddesi de facto, "Yürütme görevi, kanunlar ve AET antlaşmaları çerçevesinde Cumhurbaşkanı ve Bakanlar Kurulu tarafından yerine getirilir" şekline dönüşecektir" ⁽⁴⁶⁾.

Yargı yetkisi için de aynı değerlendirmeleri yapmak olasıdır. Gerçekten anayasamızın 9. maddesi gereğince "yargı yetkisi, Türk Milleti adına bağımsız mahkemelerce kullanılır". Oysa Topluluğa tam üyelik halinde Türkiye, AET hukukuna taraf olacağından, Topluluk Adalet Divanının kararları ülkemizde, hem de zorunlu biçimde uygulanır olacaktır. Bu nedenle de anayasamızın 9. maddesinde yer alan kural yine de facto olarak "yargı yetkisi, Topluluklar Adalet Divanının bu alandaki yetkileri saklı kalmak üzere, bağımsız Türk mahkemelerince kullanılır" şekline dönüşecektir.

(44) Doğan, İ., a.g.e. Sayfa 212.

(45) Ibid. İdem,

(46) Ibid, Sayfa 213.

Öte yandan AET'ye tam üye olan bir Türkiye, Roma antlaşması gereğince kendisine düşen yükümlülüklerden birini yerine getirmediği iddiasıyla bir başka üye Devlet (Madde 170), ya da Komisyon (Madde 169) tarafından Topluluklar Adalet Divanı önünde dava edilebilecektir. Üstelik Divan, yükümlülüklerden birini yerine getirmediğine karar verirse, Türkiye belirli hukuksal yaptırımlara mahkum edilebilecek ve gerek uluslararası düzeyde, gerekse iç hukukunda bu yaptırımların gereklerini yerine getirmek zorunda kalabilecektir. AET'ye girmek demek, Topluluk Adalet Divanının "zorunlu yargı yetkisi"ni kabul etmek demektir. Şalt bu son olgu dahi Türkiye'nin bugüne kadar kabul etmediği bir durumdur. Gerçekten Türkiye, uluslararası yargı organlarının zorunlu yargı yetkisini peşinen tanımamıştır. Uluslarüstü bir Divanın zorunlu yargı yetkisinin bu anayasa çerçevesinde tanınması hukuken olası gözükmemektedir.

Özetlemek gerekirse, AET hukuk düzeni ile, anayasamızdaki egemenlik kavramı ve bu egemenliğin, yasama, yürütme ve yargı yetkisi şeklinde kullanımını öngören ilkeleri belirgin biçimde çatışma halindedir.

Sözünü ettiğimiz bu çatışma ve çelişki DPT, AET özel ihtisas komisyonu raporunda da açıkça vurgulanmıştır. Komisyon raporunda bu konuda şöyle denilmektedir : " Bu çelişkinin giderilmesi ve ilerde AET'ye katılma gerçekleştiği takdirde yasama, yürütme ve yargı organları yönünden doğabilecek kaygı ve tartışmaların bertaraf edilebilmesi, Türkiye'nin uluslararası sorumluluğunun doğmaması için anayasa açıklık getirmek zorunluğu vardır" (47).

Bu açıklığın ne şekilde getirilmesi gerektiği konusunda kendi önerimize ve özel ihtisas komisyonu önerilerine değinmeden önce, bu konuda Türk hukuk doktrininde yer alan görüşleri de buraya aktarmakta yarar olacağı kanısındayız.

Bazı hukukçular, anayasanın 6. maddesinde yer alan egemenliğin koşulsuz biçimde ulusa ait olması şeklindeki kuralın, egemenliğin devri ile bağdaşmayacağını savunmaktadırlar (48). Anayasamıza göre birbirlerine yetkilerinin kullanılması devredemeyen organların, Millete ait olduğu kesin bir dille belirtilen yetkilerin, "bizzat kendisini" Milletlerarası antlaşmalarla uluslararası kuruluşlara ya da başka bir Devlete (örneğin bir Federasyona) devredebilmeleri mümkün değildir (49). Bu durum karşısında, Türkiye'nin bizzat egemenlik yetkilerinin bir kısmını hatta teorik olarak tümünü bir milletlerarası kuruluş ya da Devlete devredebilmesi için iki yol kalmaktadır.

(47) DPT, AET Özel İhtisas Komisyonu raporu, No DPT 1871, ÖİK 292, Ankara 1983, Sayfa 96 (Bu rapor, bundan sonra AET. Ö.İ.K.R. olarak anılacaktır).

(48) Ansay, A., "Turkey and the European Community", Deutsches Orient - Institut, Summary report, dec. 1984, Sayfa 18

(49) Doğan, İ., a.g.e. Sayfa 205

a) Birinci yol, Türkiye'nin anayasasının 4. maddesinde (yeni 6. madde) yapacağı bir değişiklikle, egemenlik yetkilerinin milletlerarası kuruluşlara ya da bir Devlet lehine (Karşılıklılık kaydıyla da olsa) devrine müsait hâle getirilmesidir. Ancak böyle bir değişikliğin anayasaya uygun olarak yapılabilmesi için "anayasa değişikliğinin halk oyuna sunulması zorunludur". Bu zorunluluk bizatihi anayasanın ilgili maddesinden doğmaktadır.

b) İkinci yol, anlaşmalar yoluyla Türkiye'nin egemenlik yetkilerinin milletlerarası kuruluşlara ya da bir Devlete devri gerçekleştirilmek isteniyorsa, bu takdirde müzakere safhaları bitip metni tesbit, hatta imza edilen andlaşmanın halk oyuna sunulması gerekir (50).

Buna karşılık bazı hukukçular, 1982 anayasasının mevcut çatısının AET'ye girmeye mani teşkil etmediğini bu nedenle de herhangi bir değişikliğe gerek olmadığını savunmuşlardır (51).

Belki denilebilir ki, Türkiye'nin AET'ye katılması, Topluluk ile yapılacak bir "katılma anlaşması" ile olacaktır. Bu anlaşmanın onaylanması, daha sonra üye Devletler ve Türk parlamentoları tarafından bir yasa ile uygun bulunacaktır. Türkiye bakımından, Yasama Meclisi tarafından bir onay yasasının çıkartılması, AET hukuk düzeninin bütünüyle kabul edilmesi anlamına gelir, dolayısıyla ortada hukuksal bir sorun kalmaz.

Ancak bu görüşe katılabilmek zordur. Gerçekten, Türkiye'yi Roma antlaşmasının yarattığı "uluslarüstü hukuk düzeni"ni kabule götürecek anlaşma, anayasamızın 90. maddesi hükmüne göre, onaylandıktan sonra iç hukukumuzda sadece bir "yasa" hükmünde olacaktır. Buna karşılık getireceği kurumlar ve hükümler, anayasamızın klâsik egemenlik kavramını ve bu egemenliği kullanacak organların yetkilerini "de facto" sınırlayacaktır. Bu ise hukuksal açıdan olanaksızdır. Çünkü, hukuk normları hiyerarşisi içinde, "yasa" düzeyindeki bir hukuk normunun "anayasa" düzeyindeki bir hukuk normunu ortadan kaldırması ya da değiştirmesi söz konusu olamaz.

Öte yandan, Anayasamıza göre, Türk kanunlarında değişiklik getiren her anlaşmanın, mutlaka bir kanunla onaylanmasının uygun bulunması gerekir. Oysa aynı maddede "Türk Anayasası"nı değiştiren antlaşmaların iç hukukta nasıl yürürlüğe gireceği öngörülmemiştir. Yeni Anayasamız Danışma Meclisinde görüşülürken, SBF tarafından hazırlanan "Anayasa önerisinde" (52) bu konu düşünülmüş ve yeni bir model getirilmişti. Bu modele göre, bir uluslararası antlaşma Meclise sunulduğundan itibaren 30 gün içinde, üye tam sayısının 1/3 çoğunluğuyla, Anayasayla bağdaşmazlığı iddiasıyla Anayasa Mahkemesine götürülebilecekti. Gerçekten bir uluslararası antlaşmanın Anayasa ile

(50) *Ibid*, Sayfa 206.

(51) Akyol, Ş., "Türkiye/AET İlişkileri", *İKV Dergisi*, özel sayı, İstanbul, 1984, No. 41, Sayfa 39.

(52) "Gereğçeli Anayasa Önerisi" SBF Yayınları No. 497, Ank. 1982 Sayfa 90.

bağdaşmazlığının açıklığa kavuşturulacağı tek aşama, bu antlaşmanın Meclise geldiği aşamadır. Oysa bu hüküm yeni Anayasamıza alınmamıştır.

B— Yeni Anayasamız ve egemenlik kısıtlamaları

DPT bünyesinde kurulan AET Özel İhtisas komisyonu raporunda Topluluğa katılmayı sağlamak için Anayasamıza açıklık getirmek gerektiği ileri sürülmüş ve bu açıklığın iki alternatiften birinin Anayasamıza konulmasıyla sağlanabileceği vurgulanmıştır. Bu alternatiflerin ilki egemenlik kısıtlamaları ile ilgilidir. Bu konuda kendi görüşümüzü ileri sürmeden önce, ÖİK'nun önerisine değinelim.

Komisyon raporuna göre, Anayasamızın egemenliği düzenleyen 6. maddesine "egemenliğin uluslararası kuruluşlara kısmen devredilebileceğini" öngören bir fıkra eklenebilir ⁽⁵³⁾.

Biz, ÖİK raporundaki görüşe katılmıyoruz. Gerçekten, Topluluğun üye Devletlerinin tam üye olmak için Anayasalarında yapmış oldukları değişikliklere benzer bir değişikliğin yeni Anayasamıza konması, özellikle son yıllarda Avrupa Devletlerinden gelen, daha çok politik içerikli baskı ve zorlamalar sonucunda duyarlılığı son derece artmış "Türk kamu oyununda" gereksiz tepkiler yaratabilir. Hukuksal olmaktan çok politik ve psikolojik yönü ağır basan bu olgu karşısında, Anayasamıza "egemenlik kısıtlamalarını" öngören hükümler koymaktan çok, yukarıda değindiğimiz Hollanda Anayasasının getirdiği hukuksal mekanizmayı almakta yarar olduğu görüşündeyiz. Anayasamıza şu şekilde bir madde eklenirse sorun çözümlenmiş olacaktır. "Uluslararası hukuk düzeninin gelişmesi gerekli kıldığı takdirde, andlaşma ile Anayasa hükümlerinden ayrılabilir. Ancak bu halde antlaşmanın uygun bulunma kararının Yasama Meclisinde 2/3 çoğunlukla alınması gerekir". Bu modelde Anayasamıza aykırı hükümleri içeren bir uluslararası antlaşma (örneğinizde AET'ye katılma antlaşması), Anayasamız değiştirilmeden yürürlüğe konulabilecek, ancak bu durumda antlaşmanın onaylanması için, normal yasa kabulü için gerekli ve yeterli olan çoğunluktan farklı bir çoğunluk aranacaktır. Yeni Anayasamıza göre 2/3 çoğunluk Anayasanın değiştirilmesi için gerekli olan çoğunluktur. Ancak bu modelde Anayasa biçimsel olarak değiştirilmeyecek, Anayasa aykırı hükümleri içeren bir uluslararası antlaşmaya, iç hukukta geniş oy desteği ile "uygulama güvencesi" verilecek ve Anayasa olduğu gibi korunacaktır. Bu modelin sağlayacağı avantaj, "egemenlik kısıtlamaları" gibi son derece "duyarlı" bir konuda Anayasamıza gereksiz hükümler koyarak "Türk kamu oyu"nda sonu nereye varacağı önce den kestirilemeyecek reaksiyonlar yaratmamaktadır. Burada tek sorun, Türkiye'nin imzaladığı bir uluslararası antlaşmanın Anayasaya aykırı hükümler içerip içermediğini saptayacak organı belirlemektir. Kanımızca bu organ, yasaların Anayasaya uygunlu-

(53) AET. Ö.I.K.R., Sayfa 96.

ğunu denetleyen "Anayasa Mahkemesi" olmak gerekir. Yasama Organı, bu tür antlaşmanın 2/3 çoğunlukla onaylanmasının uygun bulunması kararını almazdan önce, Anayasa Mahkemesinden görüş isteyecektir.

C— Yeni Anayasamız ve Uluslararası Antlaşmaların Yasalara Üstünlüğü.

Bilindiği gibi yeni Anayasamız (61 Anayasası da aynı hükmü içermektedir) usulüne göre yürürlüğe konmuş uluslararası antlaşmaların iç hukukta "yasalarla" aynı hukuksal değerde olduğunu hükme bağlamıştır. Aradaki tek fark uluslararası antlaşmaların Anayasaya aykırılığı iddiasında bulunulamayacağıdır. Bizce böyle bir yola başvurulamaması, uluslararası antlaşmaların yasaların üstünde bir hukuksal değere sahip oldukları anlamına gelmez. Bu nedenle yeni Anayasamıza "Uluslararası antlaşmaların yasalardan üstün olduğu" yolunda açık bir hükmün de konulması gerekir. Bu ilkenin Anayasamızda yer alması, yalnızca AET'nin uluslararası hukuk normlarının iç hukukta uygulanabilme güvencesini sağlamakla kalmayacak, aynı zamanda Türkiye'nin uluslararası hukuka saygınlığının da simgesi olacaktır. Türkiye'nin de taraf olduğu 1969 tarihli "Antlaşmalar Hukuku Viyana Sözleşmesi"ne göre uluslararası antlaşmalar hiyerarşik olarak iç yasalara üstündür.

ÖİK raporunda da bu konuya değinilmiştir. Ancak Komisyon raporuna göre uluslararası antlaşmaların yasalara üstün olduğu yolunda bir hükmün yeni Anayasamıza konulması, 6. maddeye hiç dokunulmadan, uluslararası antlaşmaların gücüne açıklık getirecek şekilde, uluslararası antlaşmaların onaylanmasını düzenleyen 90. maddenin son paragrafına, — Usulüne göre yürürlüğe konulmuş Milletlerarası antlaşmalar kanunların üstünde yer alır ve kanunlar gibi uygulanır. Bunlar hakkında Anayasaya aykırılık iddiası ile Anayasa Mahkemesine başvurulamaz — şeklinde bir ilave yapılmak suretiyle açıklık sağlanabilir. İkinci yolun tercihi, hem hukuk tekniği bakımından, hem de uluslararası antlaşmaların değerine genel anlamda açıklık kazandırmak bakımından daha tavsiye edilir nitelikte görünmektedir⁽⁵⁴⁾.

ÖİK raporunda değinilen bu son önerinin Anayasamıza konulmasının gerekli olduğunu kabul etmekle birlikte bu önerinin 6. maddeye getirilebilecek egemenlik kısıtlaması değişikliğinin bir alternatifi olabileceği görüşüne katılabilmek güçtür. Çünkü bir uluslararası antlaşmanın iç hukukta yasaların üstünde olduğunun kabulü, bu tür antlaşmaların mutlaka "Anayasa" ile aynı düzeyde olduğunun da kabulü anlamına gelmez. Uluslararası antlaşmalara yasaların üstünde yer vermek, "Pacta sunt servanda" kuralının doğal bir sonucu olarak, Devletlerin uluslararası hukuka saygınlığının simgesidir. Bu durum, uluslararası antlaşmaların, iç yasalarla çelişmesi halinde yasaların bir tarafa bırakılarak, antlaşma hükümlerinin uygulanması yükümlülüğünü doğurur, yoksa Anayasa ile çatışan uluslararası antlaşmaların hükümlerinin, Anayasa bir tarafa

(54) AET. Ö.I.K.R., Sayfa 96.

bırakılarak, uygulanması zorunluluğunu doğurmaz. Bu nedenle, antlaşmaların yasalara üstünlüğü kuralının Anayasamıza konulması gerekli, ancak yeterli değildir.

Sonuç olarak, Türkiye'yi AET'nin uluslararası hukuk düzenine bağlayacak antlaşmanın hükümleri, Anayasamızdaki egemenlik anlayışı ile çelişmektedir. Buna getirilecek en radikal çözüm yukarıda değindirmişimiz⁽⁵⁵⁾ ve Hollanda Anayasasından aktardığımız modeldir. Antlaşmaların ulusal yasalara üstünlüğü prensibinin Anayasamıza aktarılması ise bunun bir alternatifi değil, tamamlayıcıdır.

BİBLİYOGRAFYA

- Akyol, Ş., : "Türkiye—AET İlişkileri", İKV Dergisi, Özel Sayı, 1984.
- Ansary, T., : "Turkey and the European Community", Deutsches Orient Institut, dec., 1984.
- Birkelbach, K., : Rapport sur les Aspects Politiques et Institutionnels de l'Adhesion, et de l'Association a la Communauté", Par. Eur. Document, Seance 1961—1962, No. 122.
- Cartou, L., : Communautés Europeennes , Dalloz, Paris, 1975.
- Dal, K., : Türk Esas Teşkilât Hukuku , G.Ü.B.Y.Y.O. Basımevi, Ankara 1984.
- Doğan, İ., : Türk Anayasa Düzeninin, Avrupa Toplulukları Hukuk Düzeniyle Bütünleşmesi Sorunu İ.H.F.Y., İst. 1979, No. 555.
- Eroğlu, H., : "Türkiye ile ABD Arasında İmzalanan 3.7.1969 Tarihli İkili Temel Anlaşma", AİTİA Dergisi, Ankara, 1970, Cilt II, Sayı I.
- Gönlübol, M., : Milletlerarası Siyasi Teşkilatlanma, SBF Yayını, Ankara, 1975, No. 236.
- Günuğur, H., : AET'nin Üçüncü Ülkelerle İlişkileri, İKV yayını İstanbul, 1976, No hukuk/1.
- Günuğur, H., : "L'Association de la Turquie, a la Communauté Economique Europeenne Elargie", Aix - en - Provence/France, 1975.
- Rideau, J., : "Aspect Juridique de l'Integration Economique En Europe; Communautés Europeennes," RCADI — Colloque, 1971.
- Rey, J., : "Champ d'Application dans l'Espace, Procedure d'Adhesion et d'Association", in Les Noyelles, Meerch G.W.J., Maison Ferdinand Larrier, Bruxelles, 1969.
- Reuter, P., : Institutions Internationales , Themis, Paris, 1969.
- Reuter, P., : "Droit International Comme Source de Droit Communautaire", in "Les Nouvelles", Meerch G.W.J., Maison Ferdinand Larrier, Bruxelles, 1969.
- Puissochet, J.P., : "L'Elargissement des Communautés Europeennes", Ed. Tech. et Ec. Paris, 1975.

- Hahn, H.I., : "Euratom, The Conception of en International Personality", H.L.R., 1975, No. 58.
- İnan, Y., : "1961 Anayasası ve Milletlerarası Andlaşmalar", AİTİA Dergisi, Ankara, 1971, Sayı 1.
- Mann, J.C., : The Fonction of Juridical Decision in European Economic Interaction" Martinus Nijkoff pub. The Hage, 1972.
- Meersch, G.W.J., : "Le Droit Communautaire et ses Rapports avec les Droits des Etats Membres", in "Les Nouvelles", Meersch, G.W.J., Maison Ferdinand Larcier, Bruxelles, 1969.
- Miele, M., : "Les Organisations Internationales et le Domaine Constitutionnel des Etats Membres", R.C.A.D.I., 1970/III, No. 131.
- Pazarcı, H., : Uluslararası Hukuk Açısından Avrupa Ekonomik Topluluğunun Yaptığı Anlaşmalar, S.B.F. yayınları, Ankara, 1978, No. 418.
- Pescatore, P., : "Apport du Droit Communautaire au Droit International Public", C.D.E., Bruxelles, 1970.
- Raux, J., : Les Relations Exterieures de la Communaute Economique Europeenne", Cujas, Paris, 1966.
- Teitgen, P.H., : "La Decision dans la Communaute Economique Europeenne R.C.A. D.I., 1971/III, No: 134.
- Toluner, Sevin., : AET'nin Gümrük Sınırları ve Ege Sorunu, Milletlerarası Hukuk ve Milletlerarası Münasebetler Enstitüsü, No: 15, İstanbul, 1982, S: 7 vd.
- Torelli, M., : "L'Association avec la Grece", in L'Association, a la CEE, These et Travaux juridiques, Presse Universitaire de Bruxelles, Bruxelles, 1970.
- Virally, M., : "La Valeur Juridique des Recommandations des Instituts Internationales", A.F.D.I., Paris, 1956.
- Wohlfarth, E., : Fondements Juridiques des Relations entre les Communautés Europeennes et les Etats - Tiers, Institut d'Etudes Europeennes, Bruxelles, 1964.
- D.P.T., AET Özel İhtisas Komisyonu Raporu, No. DPT 1871, ÖİK 292, Ankara, 1983.
- "Gerekçeli Anayasa Önerisi, "S.B.F. Yayını, No: 497, Ankara, 1982.
- "La Communaute Europeenne et Son Ordre Juridique" Doc. Eur., Bruxelles, 1981/6.
- "The European Community's Legal System", European Document, Brussels, 5/1984.
- "Recouils de la Cour de Justice de la CEE", Vol. XVI.

OSMANLI DEMİRYOLLARI VE DEMİRYOLU ARAÇ VE MALZEMELERİ İTHALATI

Dr. Muhteşem Kaynak *

GİRİŞ

Ulaştırma "devrim" yaratan demiryollarına geçiş, XIX. yüzyıl içinde gerçekleşmiştir. İlk defa bugünün gelişmiş ülkeleri olan İngiltere, Fransa, Almanya ve A.B.D.'de ortaya çıkan demiryolları, bir eğilim olarak, endüstrileşme süreçlerinin bir parçası halinde ve iç dinamiklerin egemenliğinde meydana gelmiştir. Anılan ülkelerin endüstrileşme süreçleri sırasında üretim yapısı içerisinde tekstil sektörü yerine, kömür, demir ve çelik sektörleri egemen olmaya başladığında ortaya "demiryolu çağı" çıkmıştır (1). Kitleli üretimin yoğunlaşıp, mal ve insan dolaşımının genişlemeye başladığı bu dönemde, demiryolları, ulusal ekonomilerin iç pazarlarını bütünleştirirken; aynı zamanda talepçi bir sektör olarak da ait olduğu ülkelerin kömür, demir, çelik, ray, vagon ve lokomotif endüstrilerinin gelişmelerine olumlu katkılarda bulunmuştur (2).

Metropol ülkelerde demiryolları, ülke-içi (iç pazar) ihtiyaçlarını karşılamak üzere ve ulusal hatlar halinde inşa edilirken; koloni ve yarı-kolonilerde genellikle ülke-dışı (dış pazar) ihtiyaçlarını karşılamak üzere dış dinamiklerin egemenliğinde ve ulusal olmayan hatlar halinde inşa edilmiştir. Koloni ve yarı-koloni ülkelerde demiryollarının oluşumunu belirleyen dört dışsal neden şunlardır: Metropol ülkelerdeki üretim süreçleri için gerekli olan üretim araçlarından hammadde girdilerinin sağlanması (hammadde ithalatı); metropol ülkelerdeki işgücünün yeniden üretiminde gerekli olan ücret mallarının sağlanması (tarımsal yiyecek malları ithalatı); metropol ülkelerde üretilen endüstriyel malların koloni ve yarı-koloni ülke pazarlarında gerçekleştirilmesi (endüstri malları ihracatı);

(*) Gazi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi.

(1) Örneğin, XIX. yüzyıl ortalarında dünya kömür üretiminin 2/3'ü, demir üretiminin 1/2'si ve çelik üretimin 5/7'sine sahip olan İngiltere, daha o yıllarda 10.000 km. lik bir demiryolu ağına sahiptir. Bkz. Hobsbawm (1968), 110. Alman demiryollarına ait aynı ilişkiyi belirten bir çalışma için bkz. Hoffmann (1963).

(2) Kaynak (1983), I. bölüm; Kaynak (1985 a).

metropol ülkelerde ortaya çıkan ve kendi içinde yatırım alanı bulamayan fazla sermaye için karlı yatırım alanlarının bulunması (demiryolu inşası için sermaye ihracı). Böylece XIX. ve XX yüzyılda metropol ülkelerden koloni ve yarı-koloni ülkelere demiryolu yapımlarında kullanılmak üzere yoğun sermaye ihracı meydana gelmiştir. Örneğin, 1913 yılı sonuna kadar İngiltere'nin tüm yabancı sermaye ihracının yüzde 41'i demiryolu yatırımlarına gitmiştir (3).

Koloni ve yarı-kolonilerde demiryolları geliştikçe, bu ülkelerle metropol ülkeler arasındaki mal hareketleri yoğunlaşıp, bölgesel ve uluslararası pazarlar bütünleşirken giderek dünya ekonomisinin tek bir üretim/tüketim alanı olarak genişlemesi hızlanmıştır. Mal ve sermaye dolaşımının uluslararasılaşmasıyla birlikte ulaştırma da uluslararasılaşmıştır ki, bunun da 1800' de 2 milyar dolardan daha az olan dünya ticaretinin 1900'de 20 milyar dolara çıkmasında yadsınamayacak etkileri olmuştur (4). Öteyandan, koloni ve yarı-koloni ülkelerde dış pazarlara yönelik olarak düzenlenen demiryolları, bir taraftan ülke-içi mal akımlarını engellerken; diğer taraftan da yerli kömür, demir, çelik, ray, vagon ve lokomotif endüstrilerinin gelişimleri üzerinde olumlu etkiler yaratmamıştır. Hatta başlangıç aşamasındaki olumlu etkiler bile bazen yatırımcı ülkeler tarafından engellenmiştir. Metropol ülkelerin endüstriyel gelişmelerinde endüstri malları talepçisi olarak önemli yerler işgal etmiş olan demiryolları, koloni ve yarı-koloni ülkelerde aynı etkilerde bulunmamış veya bulunamamıştır. Ortaya çıkan talep etkileri, yabancı sermayelerin geldiği ülkelere yönelik olmuştur. Bunun en çarpıcı örneklerinden birisi de Hindistan demiryollarında yaşanmıştır. İngiliz sermayesiyle yapılan Hindistan demiryollarının bütün ihtiyaçları İngiltere'den sağlanmıştır. Öyle ki Hindistan piyasasından sağlanabilecek malzemeler bile İngiltere'den ithal edilmiştir. (5) Böylece, demiryolu yapımları için verilen kredilerin çoğu, ray, vagon, lokomotif v.b. satın almak üzere tekrar İngiltere'ye dönmüştür. Bu yönden Hindistan demiryolları, sermaye ihracı yoluyla mal ihracının nasıl arttığını gösteren XIX. yüzyılın en açık tarihsel örneklerinden birisidir. A.B.D. ve Avrupa'nın metropol ülkeleri kullandığı demiryolu araç ve malzemelerini başlangıçta bu teknolojide öncü olan İngiltere'den satın alırken, daha sonraları kendileri yerli olarak üretmişlerdir. Buna karşılık Hindistan v.b. ülkeler, metropol ülkelerin demiryolu araç ve malzemeleri endüstrilerinin sürekli pazarları olmuştur. Demiryollarının yerli endüstrileri geliştirmeye yönelik olmaması, kendi gelişmesine koşut olarak geliştirmesi beklenebilecek demiryolu araç ve malzemeleri endüstrilerini de geliştirememiştir. Esasen şunu da eklemek gerekir ki, XIX. ve XX. yüzyılda koloni ve yarı-koloni ülkeler ne iç pazar açısından metropol ülkelerde olduğu gibi şiddetle demiryollarını gerektirecek; ne de yerli üretim açısından demiryolları yapıldıktan sonra meydana gelen endüst-

(3) Nurkse (1954), 749; Feis (1961), 23.

(4) Woodruff (1967), 224.

(5) Alam (1970); Lehmann (1965); Thorner (1951).

riyel özendirmeleri yanıtlayabilecek ekonomik yapılara sahipti.

OSMANLI DEMİRYOLLARI VE DEMİRYOLU ARAÇ VE MALZEMELERİ İTHALATI

İç ve dış dinamiklerin karşılıklı etkileşimlerinin bir bileşkesi olarak meydana gelen Osmanlı demiryolları da, koloni ve yarı-koloni ülkelerdeki uygulamalara benzer şekilde esas olarak, yabancı sermaye eliyle gerçekleştirilmiştir. Dış dinamikler yönünden Osmanlı ekonomisinin belli bölgelerini dünya pazarlarına entegre eden Osmanlı demiryolları ⁽⁶⁾, diğer taraftan gerçekleştirilme süreci sırasında ve sonrasında yine koloni ve yarı-koloni ülkelerdeki uygulamalara benzer şekilde, imparatorluğun metropol ülkelerden mal ithalatının genişlemesine yol açmıştır. İşte bu makalenin amacı da, yabancı sermaye yatırımları olarak Osmanlı demiryollarının, yatırımcı metropol ülkelerdeki temel endüstrilerin pazarlarını nasıl genişletmiş olduğunu incelemektir. Bu da Almanya temel alınmak üzere, kömür ve demiryolu malzemeleri ithalatını irdelemek şeklinde yapılacaktır.

Genellikle gümrüksüz şekilde gelen demiryolu araç ve malzemeleriyle ilgili olarak Osmanlı gümrük kayıtlarında hemen hiç bilgi yoktur. Bu durum, Osmanlı demiryollarının metropol ülkelerdeki endüstriler için yaratmış olduğu talep hakkında somut ve kesin bilgilenmeyi önlemektedir. Bununla beraber, genel olarak imparatorluk demiryollarının bütünüyle dışarıdan satın alınan demir, çelik, lokomotif ve vagonlardan oluştuğu bilinmektedir. İşçi ve kereste dışında herşey dışarıdan ithal edilmiştir. ⁽⁷⁾ Böylece, Osmanlı demiryolları İngiliz, Alman, v.b. ülkelerin endüstrileri için mal talebinde bulunmuştur.

Osmanlı demiryollarının yarattığı mal talebiyle ilgili elimizdeki en fazla bilgi, Almanya'ya aittir. Bu nedenle de Almanya, makalemizde en geniş yeri tutmaktadır.

Osmanlılar tarafından Almanlara ilk demiryolu imtiyazı 1888'de verilmiştir. Bu tarihten itibaren de iki ülke arasındaki dış ticaret büyük ölçüde artmıştır. Ancak iki ülke arasındaki dış ticaretin gelişmesi ise, Almanya'dan Osmanlı İmparatorluğu'na olan ihracatın çarpıcı bir şekilde artması yönünde olmuş, bu artışta da Almanya'dan gönderilen demiryolu malzeme ve araçlarının büyük bir etkisi gözlenmiştir. İlk defa 1888'de Anadolu Demiryollarının yapım ve işletme imtiyazının Deutsche Bank'a verilmesiyle Almanya'dan Osmanlı İmparatorluğu'na bol miktarda demiryolu malzemesi ihraç edilmiştir. Bir deniz taşımacılığı şirketi olan Deutsche Levante Linie'nin 1889'da bir grup Hamburg'lu iş adamı tarafından kuruluş nedeni de büyük ölçüde Almanya'dan impara-

(6) Kaynak (1984); Kaynak (1985 b).

(7) Issawi (1980), 148; Karkar (1972), 97.

torluğa ihraç edilen demiryolu malzemelerini taşımak olmuştur. (8) Deutsche Levante Linie 1890 ların sonuna doğru Yakındoğu'da 30'a yakın limanı faaliyet kapsamına alırken, gemi sayısını 4'den 15'e ve sefer sayısını da 24'den 61'e yükseltmiştir. Bu gelişmelere koşut olarak, Almanya'nın Hamburg üzerinden Osmanlı İmparatorluğu ile arasındaki ithalat ve özellikle ihracatında büyük artışlar meydana gelmiştir. Kuşkusuz, ihracattaki bu artış büyük ölçüde Osmanlıya yapılan demiryolu malzemesi satışıyla ilgilidir. (9) Bu malzeme satışının 1894-1897 arasındaki durumu aşağıdaki Tablo I'de gösterilmiştir.

TABLO I
1894-1897 Yılları Arasında Almanya'nın Osmanlı
İmparatorluğu'na Demiryolu Malzemesi İhracatı

Yıl	İhracat (Osmanlı Lirası)
1894	226.789
1895	304.446
1896	162.690
1897	36.355

Kaynak: "Konstantinopel. Handelsbencht für das Jahr 1897 ", Deutsches Handelsarchiv, 1898, 2.c., 512, Önsoy (1979), 33 içinde.

Almanya'nın Osmanlı pazarlarındaki faaliyeti XIX. yüzyılla sınırlı kalmamıştır. Faaliyetlerinin asıl genişlemesi XX. yüzyılda meydana gelmiştir. 1900'lerin başından itibaren Almanya, giderek artan bir dış ticaret fazlasına sahip olmuştur. Bunun önemli bir nedeni ise, Hicaz ve Bağdat Demiryollarının yapımlarının başlamasıyla Almanya'nın Osmanlı pazarlarına büyük ölçüde arttırdığı demiryolu malzemeleri satışlarıdır. Almanya'nın Osmanlı pazarına yaptığı çelik ray, lokomotif ve vagon ihracatı 1911'de 449.196 ve 1912'de de 552.024 Osmanlı lirası olmuştur. (10) Böylece, önceki yıllarda da örneklerine rastlanan Alman Dışişleri Bürosu'nun 1909 tarihli müzekkiresindeki "Böylesine önemli işlerin yerine getirilmesinden bizim avantajımız ray, lokomotif ve diğer gerekli

(8) Önsoy (1979), 31-32.

(9) Önsoy (1979), 33.

(10) *Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich*, 1914, 286, Corrigan (1954), 226 içinde verilen değerler 1 sterlin: 0.0492 mark ve 1 sterlin: 1.1 osmanlı lirası üzerinden ilgili değerlere çevrilmiştir.

malzemeler için endüstrimize yaratılacak olan önemli talepler olacaktır. Demiryollarının yapılması ayrıca Alman mühendis, teknisyen ve işçilerine önemli istihdam olanakları yaratacaktır." (11) bekleyişi önemli oranda gerçekleşmiş ve demiryolları başlangıçtan itibaren Alman endüstrilerine genişleyen pazarlar yaratmıştır. Nitekim, Bağdat Demiryolları için raylar, Almanya'daki çelik tröstlerinden birisi olan Stahlwerksverband'a ısmarlanmış, demiryolu malzemeleri Osmanlı İmparatorluğu'na Alman gemileriyle taşınmış, demiryollarının yapımında önemli işler ve görevler Alman mühendislere verilmiş; limanların, sulama tesislerinin ve demiryolları ile doğrudan doğruya ilgili inşaat işlerinin yapılması için de uydu şirketler kurulmuştur. (12)

1910 yılı istatistikleri esas alınarak bir sıralama yapılırsa, Almanya'nın Osmanlıya ihraç ettiği malların yüzde 36'sını tekstil ürünleri, yüzde 22'sini demir ve demir ürünleri ve yüzde 10'unu da makina ve teçhizat oluşturur. 1913 yılında aynı rakamlar, yüzde 28, yüzde 19 ve yüzde 9'dur. (13)

Osmanlı İmparatorluğu'nun toplam Alman ihracatındaki payı 1910'da yüzde 1.4'tür. Yine aynı tarihte Osmanlı İmparatorluğu'nun toplam Alman demiryolu ray ve diğer benzeri malzemeler ihracatındaki payı ise yüzde 5 çevresindedir. 1911'de bu rakam yüzde 7'dir. (14) Görüldüğü üzere verilen bu bilgiler, Osmanlıdaki Alman demiryolu yatırımlarının Alman endüstrisi yönünden öneminin azımsanmaması gerektiğini vurgulamaktadır.

Zaten, Alman demiryolu yapımlarının yoğunlaştığı her dönemde bu ülkeden Osmanlı İmparatorluğu'na yapılan gerek demir ve demir ürünleri, gerekse makina satışlarında önemli sıçramalar meydana gelmiştir. Aşağıdaki Tablo II'den bunu gözlemek olanaklıdır. Tablo II'ye göre 1889/90, 1891, 1895, 1901, 1904 ve 1911/12 yılları Almanya'nın Osmanlı İmparatorluğu'na demir, demir ürünleri ve makina ihracatında belli sıçramaların meydana geldiği yıllardır. Bunlardan 1889/90 yılındaki ilk sıçrama İzmit-Ankara (15), sonrakilerden 1891'deki Selanik-Manastır, 1895'deki Eskişehir-Konya, 1901'deki Hicaz

(11) *Memorandum of Zimmermann and Griesinger*, 17 Temmuz 1909. *Die Grosse Politik der Europäischen Kabinette*, 1871-1914, XXVII, no. 9964, Corrigan (1954), 226 içinde. Ayrıca bkz. Conker (1935), 49.

(12) Earle (1972), 116.

(13) Önsoy (1979), 98-102.

(14) Flaningam (1955), 328-330.

(15) 1889'da A.B.D.'nin İstanbul maslahatgüzarı King'in yazdığı raporda, Osmanlı İmparatorluğu'na sürekli olarak Alman demiryolu malzemesinin ithal edildiğine değinilmiştir. 1888'de 12 milyon mark olan Alman ihracatının 1893'de 41 milyon marka çıkması da büyük ölçüde Osmanlı İmparatorluğu'na gönderilen demiryolu malzemelerinden kaynaklanmıştır. Bkz. Ortaylı (1981), 32; Earle (1972), 48; Corrigan (1954), 97.

Demiryoluna bağlanabilirken, 1904 ve 1911/12 deki sıçramalar da Bağdat Demiryollarına ⁽¹⁶⁾ bağlanabilir. Böylece Osmanlı demiryollarına yapılan yabancı sermaye yatırımlarının büyük bir kısmı, yapı malzemesi, mühendis ve diğer teknik personel maaşlarının ödenmesi amacıyla tekrar geldiği ülkeye dönmüştür. Örneğin, Noviçev'e göre Haydarpaşa-Ankara-Eskişehir-Konya hattının yapımı için Alman şirketi tarafından harcanan toplam tutarın yüzde 70'i Alman endüstrisine geri dönmüştür. ⁽¹⁷⁾

Kullandığımız bilginin geniş şekilde Almanya'ya ait olması, Osmanlı demiryollarının yalnızca bu ülkenin endüstrisinden mal ithalatında bulunmuş olduğu anlamına gelmez. İngiliz, Fransız ve hatta A.B.D. endüstrilerinden de demiryolu malzemeleri ithalatında bulunmuştur. Örneğin, A.B.D.'deki bir firmanın 1906-1907'de Osmanlı İmparatorluğu'na 20.000 ton ray göndermiş olduğunu belirtmek gerekir ⁽¹⁸⁾. İzmir-Aydın hattında kullanılan ve daha sonra TCDD'ye geçen İngiliz imali lokomotiflerin bir listesi ise, aşağıdaki Tablo III'de verilmiştir. İlginçtir ki, Tablo III'de adı geçen Sharp-Steward gibi bazı imalatçı firmalar yalnızca Osmanlı İmparatorluğu'na lokomotif satmamakta, aynı zamanda İngiliz kolonisi Hindistan'a da satmaktaydılar. ⁽¹⁹⁾ Zaten "üzerinde güneş batmayan imparatorluk" olarak anılan B. Britanya İmparatorluğu'nun aynı zamanda bir "demiryolu imparatorluğu" da olması nedeniyle bu doğal bir durumdu. Öyle ki, daha önce de belirttiğimiz üzere 1913 yılının sonuna kadar diğer ülkelere yaptığı tüm yabancı sermaye ihracının büyük bir kısmını demiryolu yatırımları olarak gerçekleştiren İngiltere, bu sayede XIX. ve XX. yüzyıllarda diğer ülkelere bol miktarda ray, lokomotif ve vagon ihraç etmiştir. Örneğin, 1870-1875 arasında 44.000 ton makina ve 4 milyon

(16) *Bağdat Demiryollarının Konya-Bulgurlu kısmı 1903-04, diğer kısımları ise 1911-14 arasında yapılmıştır. Bu hatta kullanılan lokomotif sayısı 1904'de 10 iken, 1914'de 62'ye; yine aynı tarihler arasında yük vagonları da 171'den 1544'e yükselmiştir. Diğer taraftan, 1910'da Suriye limanları üzerinden en az 300.000 ton demiryolu malzemesi geçirilirken, Basra'nın ithalat ticaretinde 1913'de görülen yüzde 48'lik sıçrayış, esas olarak, buraya gelen demir, çelik gibi ağır malların taşınması sonucunda meydana gelmişti. Bu arada Anadolu Demiryollarından İzmit-Ankara'nın 1888-90; Eskişehir-Konya'nın 1893-96; Arifiye-Adapazarı'nın 1898-99 arasında ve diğer hatlar olan Selanik-Manastır'ın 1891-94; Hicaz Demiryolunun da 1901-08 arasında yapılmış olduklarını belirtelim. Bkz. Henderson (1949), 61; Eldem (1970), 164; Earle (1972); Corrigan (1954), 199, 226.*

(17) *Noviçev (1979), 49.*

(18) *Flaningam (1955), 325.*

(19) *Lehmann (1965).*

TABLO II

1880-1913 Yılları Arasında Almanya'nın Osmanlı İmparatorluğu'na
Demir, Demir Ürünleri ve Makina İhracatı

Yıl	Demir ve Demir Ürünleri		Makina	
	Ton	1000 Mark	Ton	1000 Mark
1880			73	160
1881	1499	881	131	206
1882	1080	655	178	221
1883	2375	961	101	208
1884	2918	1264	146	223
1885	5361	1652	165	290
1886	5102	3122	166	309
1887	5164	3024	232	345
1888	2715	3340	253	416
1889	8221	12520	413	636
1890	18650	12370	960	922
1891	38870	10270	1702	1607
1892	13450	12120	1737	1408
1893	37550	13360	3358	2681
1894	27140	8036	1646	1028
1895	46270	14740	2148	1917
1896	26140	7938	1676	1273
1897	9340	3639	660	684
1898	8729	4431	1127	1166
1899	5500	3520	1215	1322
1900	10150	5219	898	874
1901	27170	7730	549	611
1902	21350	7682	1166	1148
1903	24830	7638	1750	1438
1904	61060	21408	4067	3499
1905	26580	12459	2478	3733
1906				
1907	78170 (a)	15750 (a)	2537	3158
1908	50030	12210	2758	3576
1909	32240	8046	2606	3201
1910	71110	16040	4183	4640
1911	100500	23590	6478	7111
1912	125600	25450	5886	6598
1913	78870	18720	4093	4357

KAYNAK: Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich, 1880-1913,

Not: (a): 1907-1913 yılları için demir ve demir alaşımları.

ton ray demir ve çeliği ihraç etmiştir. ⁽²⁰⁾ Osmanlı İmparatorluğu da İngiltere'den kendine düşen payı, İzmir Aydın hattının yapım ve işletilmesi sırasında aldığı gibi, Köstence-Çernovoda ve Rusçuk-Varna hatlarının yapım ve işletilmeleri sırasında da almıştır.

Eğer, elimizde bütün ülkeleri içeren tam bilgi bulunmuş olsaydı, elbette demiryolu araç ve malzemeleri ithalatıyla ilgili kapsamlı bir tablo oluşturabilirdi. Bununla birlikte, 1911-1913 yıllarında Osmanlı İmparatorluğu'nun toplam ithalatında yüzde 8 payı olan endüstriyel mal ithalatının yarısının demiryolu malzemelerinden meydana gelmiş olduğunu belirtebiliriz. ⁽²¹⁾

Öte yandan, Osmanlı demiryollarının gelişimi ile kömür ithalatının artması arasında bir ilişkinin varlığından da söz edilebilir. Örneğin, imparatorluğun son yıllarında kömür ithalatı belirgin bir şekilde artmıştır. Osmanlı İmparatorluğu bir taraftan kömür ihracatında bulunurken, diğer taraftan da kömür ithalatı 1908-1911 arasında dört yıl gibi kısa bir sürede iki katın üzerinde bir artış göstermiştir. Aşağıdaki Tablo IV. Osmanlı İmparatorluğu'nun 1908-1911 arasında kömür ithalatının gelişmesini göstermektedir. Kömür ithalatının bu gelişiminde herhalde demiryolu yatırımlarının yoğunlaşmasının etkisi olmalıdır. Örneğin, 1914'de Aydın Demiryollarının kullandığı kömürün bir kısmı Ereğli'den gelirken büyük bir kısmı da İngiltere'den gelmekteydi. ⁽²²⁾ "...büyük ölçüde taşkömür stokuna sahip olan Osmanlı İmparatorluğu, yurt dışından, özellikle İngiltere'den kömür satın alıyordu." ⁽²³⁾ Bundan öte, 1911'de demiryollarının toplam kömür tüketiminin 239 bin tonu bulması ⁽²⁴⁾, bu yönde düşünmeyi güçlendirmektedir.

Sonuç olarak, Osmanlı demiryolları metropol ülkelerde olduğu gibi endüstrileşme sürecinin bir parçası olarak ortaya çıkmadığı için imparatorlukta kömür, demir, lokomotif ve diğer demiryolu malzemeleri endüstrilerinin gelişmesine yol açmazken; yabancı sermayenin geldiği ülkelerin kömür, demir, lokomotif ve diğer demiryolu malzemeleri endüstrilerinin pazar olanaklarını genişletmiştir. Hicaz Demiryolu dışında tamamen yabancı sermaye eliyle gerçekleştirilen demiryollarının Osmanlı endüstrisi için olumlu tek etkisi, bazı demiryolu atölyelerinin açılması olmuştur. Buna göre, 1890'da Aydın Demiryolları Şirketi, Kaklık Travers Enjekte Fabrikasını kurarken; 1894'de de bir Alman şirketi, Anadolu ve Bağdat Demiryollarında çalışan lokomotif ve vagonları onarmak üzere Eskişehir Demiryolları Fabrikasını kurmuştur. ⁽²⁵⁾

⁽²⁰⁾ Feis (1961), 27; Hobsbawn (1977), 54.

⁽²¹⁾ Pamuk (1979-1980), 200.

⁽²²⁾ Issawi (1980), 151, 291.

⁽²³⁾ Petrosyan (1974), 148.

⁽²⁴⁾ Eldem (1970), 101.

⁽²⁵⁾ Eken (1965), 119, 122.

TABLO III
İzmir-Aydın Demiryolları Şirket-i Osmaniyyesi'nden
TCDD'ye Geçen Lokomotifler

TCDD Numarası	İmalatçı Firma	İmalat Tarihi
23.001-006	Sharp-Steward (Stewart ?)	1889
24.001-002	Neilson (Neilson Reid ?)	1890
33.011-018	Sharp (Sharp-Stewart ?)	1889-1890
33.021-026	Stephenson	1911
33.031-032	Swindon	1868-1870
44.091-094	Stephenson	1906
44.101-106	Stephenson	1929-1932
22.01-04	Sharp-Steward (Stewart ?)	1889
33.61-62	Stephenson	1887-1891
34.11-13	Stephenson	1911
45.11-03	Stephenson	1911

Kaynak: Kızılkılıç (1980), 22.

TABLO IV
1908-1911 Yılları Arasında Osmanlı
İmparatorluğu'nun Kömür İthalatı

Yıl	Kömür İthalatı (Ton)
1908	203.000
1909	189.000
1910	347.000
1911	422.000

Kaynak: Eldem (1970), 101.

KAYNAKLAR

- ALAM, S.N. (1970) : "The Indian Railway System: Its Origin and Impact, " *Indian Journal of Economics*.
- CONKER, O. (1935): *Les Chemins de Fer en Turquie et la Politique Ferroviare Turque*, Basılmamış Doktora Tezi, Universite de Liege.
- CORRIGAN, H.S.W. (1954): *British, French and German Interests in Asiatic Turkey, 1881-1914*, Basılmamış Doktora Tezi, University of London, London.
- EARLE, E.M. (1972): *Bağdat Demiryolu Savaşı*, Milliyet Yayınları, İstanbul. İlk İngilizce Baskısı 1923.
- EKEN, B. (1965) : *Türkiye'de Demiryolu Münağalesi*, Basılmamış Doktora Tezi, İ.Ü. Edebiyat Fakültesi, Coğrafya Enstitüsü, İstanbul.
- ELDEM, V. (1970) : *Osmanlı İmparatorluğu'nun İktisadi Şartları Hakkında Bir Tetkik*, İş Bankası Yayınları, Ankara.
- FEIS, H. (1961) : *Europe The World's Banker, 1870-1914*, Augustus M. Kelly New York. İlk İngilizce Baskısı 1930.
- FLANINGAM, M.L. (1955): "German Eastward Expansion, Fact and Fiction: A Study in German-Ottoman Trade Relations 1890-1914, " *Journal of Central European Affairs*.
- HENDERSON, W. O. (1949): "German Economic Penetration in the Middle East, 1870-1914, " *The Economic History Review*.
- HOBSBAWM, E.J. (1968) : *Industry and Empire, An Economic History of Britain Since 1750*, Weidenfeld and Nicolson Ltd., London.
- HOBSBAWM, E.J. (1977): *The Age of Capital, 1848-1875*, Weidenfeld and Nicolson Ltd., London.
- HOFFMANN, W.G. (1963) : "The Take-off in Germany, " Rostow, W.W. (1963): *The Economics of Take-off into Sustained Growth*, St. Martin's Press Inc., New York, içinde.
- ISSAWI, C. (1980) : *The Economic History of Turkey, 1800-1914*, University of Chicago Press, Chicago.

- KARKAR, Y. (1972): *Railway Development in the Ottoman Empire, 1856-1914*, Vantage Press, New York.
- KAYNAK, M. (1983): *Demiryolları ve Ekonomik Gelişme, XIX. yüzyıl Deneyimi, Basılmamış Doktora Tezi, Gazi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Ankara.*
- KAYNAK, M. (1984): "Osmanlı Ekonomisinin Dünya Ekonomisine Eklemlenme Sürecinde Osmanlı Demiryollarına Bir Bakış," *Yapıt, Toplumsal Araştırmalar Dergisi*, s. 5.
- KAYNAK, M. (1985 a.): "Demiryollarının Ekonomik Gelişmeye Etkileri: "Geleneksel" ve "Niceliksel Yaklaşım"ın Eleştirel Bir İncelemesi," *Gazi Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi, Ankara.*
- KAYNAK, M. (1985b.): "Osmanlı Devletinde Ulaştırma Sistemi ve Demiryolları, " 21-23 Kasım 1985 Atatürk Kültür Merkezi-İzmir'de yapılan 1885-1985 Türkiye Ekonomisinin 100 Yılı ve İzmir ve İzmir Ticaret Odası Sempozyumu'nda sunulan bildiri.
- KIZILKILIÇ, N. (1980): "Türkiye'de Özel Demiryolu Şirketleri," *Demiryol, Aylık Mesleki Dergi*, s. 652.
- LEHMANN, F. (1965): "Great Britain and the Supply of Railway Locomotives of India: A Case Study of "Economic Imperialism", *The Indian Economic and Social History Review*,
- NOVİÇEV A.D. (1979): *Osmanlı İmparatorluğu'nun Yarı Sömürgeleşmesi*, Onur Yayınları, Ankara.
- NURKSE, R. (1954): "International Investment to-day in the Light of Nineteenth-Century Experience," *The Economic Journal*.
- ORTAYLI, İ. (1981): *İkinci Abdülhamit Döneminde Osmanlı İmparatorluğunda Alman Nüfuzu*, A.Ü.S.B.F. Yayını, no. 479, Ankara.
- ÖNSOY, R. (1979) : *Osmanlı-Alman Ticari Münasebetleri, 1871-1914*, Basılmamış Doçentlik Tezi, Hacettepe Üniversitesi, Ankara. (Tez daha sonra kitap halinde basılmıştır.)
- PAMUK, Ş. (1979-1980): "Kapitalist Dünya Ekonomisi ve Osmanlı Dış Ticaretinde Uzun Dönemli Dalgalanmalar, 1830-1913, "Türkiye İktisat Tarihi Üzerine Araştırmaları: II, *ODTÜ Gelişme Dergisi (Özel Sayı)*, Ankara.
- PETROSYAN, Y.A. (1974) *Sovyet Gözüyle Jöntürkler*, Bilgi Yayınevi, Ankara.
- STATISTISCHES JAHRBUCH FÜR DAS DEUTSCHE REICH 1880-1913, Yıllık Yayın
- THORNER, D. (1951) : "Great Britain and the Development of India's Railways," *The Journal of Economic History*.
- WOODRUFF, W. (1967): *Impact of Western Man, A Study of Europe's Role in the World Economy, 1750-1960*, St. Martin's Press, New York.



KESİKLİ ÜRETİM SİSTEMLERİNDE DETAYLI PROGRAMLAMA

1. GİRİŞ

Dr. Erhan Kozan *

Üretim yönetiminin amacı verimliliği artırarak en düşük maliyetle üretimi sağlamak ve işletme kapasitelerinden optimum yararlanmaya yöneliktir. Günümüz işletmelerinde kapasitelerden optimum yararlanma üretim planlama programlama olarak tanımlanan üretim yönetimi alt işlemleri ile en iyi şekilde sağlanabilmektedir. Bu alt işlemlerden üretim planlaması, işletme kapasitelerinin optimum kullanılmasında zaman sürecini esas alarak kaynak dağılımını sağlayarak gelecek dönemler için üretim sürecinin düzey ve sınırlarını belirlemekte ve buna ilişkin olarak sermaye, işgücü ve stok seviyeleri ve bunların birleşimi ile ilgili kararların alınmasını kapsamaktadır. Üretim planlamasının ayrıntılı bir şekli olan üretim programlaması ise, dışarıdan sağlanan parçaların tedarik sürelerini, işlemler için gerekli parça miktarını, üretim sürelerini ve ürünlerin işlem zamanlarını ve yerini belirliyerek talebi miktar ve zaman ölçüleri bakımından karşılamak amacıyla yapılmaktadır.

Üretim yönetiminde üretim faaliyetlerini çeşitli başlıklar altında toplamak genel bir ilkedir. Böyle bir ayırım yapmanın nedeni ise değişik tip üretim faaliyetleri için (örneğin kesikli ve sürekli üretimler) geçerli ilke ve yöntemlerin değişik olmasıdır. Üretim planlama/programlama fonksiyonunda bu üretim tiplerine göre büyük farklılıklar gösterdiğinden her üretim tipi için ayrı ayrı ele alınması gerekmektedir.

Üretim yönetiminde üretim faaliyetlerini çeşitli başlıklar altında toplamak genel bir ilkedir. Böyle bir ayırım yapmanın nedeni ise değişik tip üretim faaliyetleri için (örneğin kesikli ve sürekli üretimler) geçerli ilke ve yöntemlerin değişik olmasıdır. Üretim planlama/programlama fonksiyonu da bu üretim tiplerine göre büyük farklılıklar gösterdiğinden her üretim tipi için ayrı ayrı ele alınması gerekmektedir.

Kesikli üretim sistemlerinde üretim planlama işlemi Toplam planlama/Ana programlama adı altında yapılmaktadır. Planlamanın devamı olarak yapılması gereken programlama işlemi kesikli üretim sistemlerinde detaylı programlama olarak adlandırılmakta ve Toplam planlama/Ana programlama çıktıları kullanarak bunları ayrıntı düzeyinde tamamlamaktadır. Dolayısıyla planlama ve programlama işlemlerinin ayrı ayrı ancak birbirlerini tamamlayıcı niteliklerinin göz önünde bulundurularak yapılmalarında büyük yarar vardır.

Kesikli üretim sistemlerinde toplam planlama/Ana programlama olarak adlandırılan planlama olgusu bu derginin bir önceki sayısında "Toplam Planlama/Ana prog-

(*) *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Yönetimi Bölümü Öğretim Görevlisi.*

ramlama: Bir Yaklaşım" adı altında size sunulmuştu⁽¹⁾. Bu çalışmada ise bir önceki çalışmayı tamamlayıcı nitelikte olacak detaylı programlama ve bununla ilgili problemler ele alınacaktır.

2. DETAYLI PROGRAMLAMA

Kesikli üretim sistemlerinin programlanması problemi, kontrol edilemeyen değişkenlerin (makina bozulması, yeni iş talepleri gibi) etkileri nedeniyle mevcut programlama problemlerinin en karmaşığı olarak görülmektedir. Ayrıca, kesikli üretim sistemlerinde, ürün ve parça çeşitliliği, ürünün oluşması için gerekli süreç sayısı, parçaların izlediği rotalar işlem süreleri ile ilgili kararlar sık sık değişikliğe uğramaktadırlar. Bu değişiklikler de kesikli üretim sistemlerinde detaylı programlama işlevini diğer sistemlere göre oldukça karmaşık kılmaktadır.

Üretimde, talebin karşılanmasında karşılaşılan darboğazların genellikle kapasite yetersizliğinden kaynaklandığı varsayılmıştır. Ancak, bu gibi durumlarda herhangi bir üretim sistemi incelendiğinde atelye içindeki kabarık sayıda yarı-mamül (ara stok) yığınları ve bir kısım tezgahların çalışırken diğerlerinin boş durduğu görülebilmektedir⁽²⁾. Kolayca gözlenebilen bu durumlar, sorunun program yetersizliğinden kaynaklandığının en iyi göstergeleridir. Bunlara ilaveten, yüksek seviyede fazla çalışma talebi, zamanında tamamlanamayan işlerin çokluğu, düşük tezgah/işgücü kullanım oranları gibi göstergeler programlamanın önemini ve gerekliliğini ortaya koymaktadır.

Dolayısıyla, işlemler için belirlenen başlama ve bitiş zamanlarını dikkate alan, işlemlerin makinalara atanması ve sıralanması süreci olan detaylı programlama ve bununla ilgili problemlerin kapsamlı olarak tartışılmasında yarar vardır.

2.1 Sıralama Problemlerinin Genel Karakteristikleri

Programlama problemleri, üretim sistemlerinin belirli özelliklerine göre sınıflandırılmaktadırlar. Bu özellikler;

- İş siparişlerinin sisteme geliş biçimi,
- Tezgah sayısı,
- Tezgahlar arası iş akış biçimi, ve
- Kullanılan kriterler,

(1) Daha fazla bilgi için bakınız: Kozan, E., "Toplam Planlama/Ana programlama: Bir Yaklaşım" Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt 2 Sayı 3, Nisan 1984. s. 119-135.

(2) Kobu, B., Üretim Yönetimi, İşletme fakültesi Yayınları No. 67, İstanbul, 1979. s. 47.

olarak sıralanabilir.

Kesikli üretim sistemlerinin programlamasında karşılaşılan problemler, genellikle sıralama problemleri için kurulan modellerle çözümlenir. Genelde, sıralama problemleri statik ve dinamik problemler olarak iki ana gruba toplanmaktadır⁽³⁾.

Statik sıralama problemlerinde belirli bir dönemdeki işlerin biliniyor olması ve bu işlerde değişiklik olmaması varsayılmaktadır. Dinamik sıralama problemlerinde ise böyle bir sınırlama bulunmamaktadır. Bu nedenle, dinamik sıralamada belirli bir dönem için sıralama yapılması söz konusu olmamaktadır. Ayrıca, dinamik sıralamada, değişik zamanlarda, değişik özelliklerdeki işlerin sistemde bulunması bu sıralamanın sürekli değişmesini gerektirmektedir. Bu iki ana sıralama grubu, sistemdeki tezgah sayılarına ve iş akışı biçimine göre alt gruplara ayrılmaktadır.

2.1.1 Statik Sıralama Problemleri

Kesikli üretim yapan sistemlerdeki sıralama problemlerinin çözümlenmesinde analitik yöntemlerle belirli statik sıralama problemleri çözümlenebilmektedir. Geliştirilen analitik yöntemlerle, tek tezgahlı sıralama problemi, iki tezgahlı sıralama problemi ve üç tezgahlı sıralama problemi için uygun çözümler bulunabilmektedir⁽⁴⁾. Bu tip problemlerde tezgah sayısı üçü geçtiğinde problemin boyutu aşırı büyümekte ve çözüm bulmak çok güçleşmektedir. Bu nedenle, tezgah sayısı üçü geçen ve karışık iş akışı gözlenen bu sistemlerde uygun çözüm bulan yöntemler oldukça kısıtlıdır. Mevcut yöntemlerde ise belirli kriterlere göre sonuç elde edilebilmektedir. Ancak, seri şekilde birbirlerine bağlı ve aralarında iş transferi bulunan üçten fazla tezgah bulunduran kesikli üretim sistemlerinde darboğaz yaratan tezgah sayısı bir, iki veya üç ise uygun çözüm bulunması kolaylaşmaktadır. Bu tür durumlarda tezgah sayısı iki veya üçe indirgenerek analitik yöntemlerle uygun çözümler bulunabilmektedir.

2.1.2. Dinamik Sıralama Problemleri

Dinamik sıralama problemlerinin çözümlenmesinde stokastik modellerden yararlanılmaktadır⁽⁵⁾. Stokastik modellerdeki elemanlar probabilistik olup, bu elemanlar işlem rotaları, işlem süreleri, süreç sayıları, ürün ve parça çeşitliliği, mühendislik hiz-

(3) Elmaghraby, S.E., "The machine Sequencing Problem Review and Extensions", Naval Research Logistic Quarterly, V.15, 1968, s. 205-232.

(4) Johnson, S.M., "Optimal Two-and Three-Stage Production Schedules with Set up Times Included", Naval Research Logistics 1 (Mart 1954). s. 61-68.

(5) Elmaghraby, S.E.; a. e. g., s. 205.

metleri, işlem karakteristikleri, işlem uygunluğu ve geçerliliği gibi değişkenlerden oluşmaktadır.

Yukarıdaki özellikleri içeren dinamik problemlerin çözümünde en uygun analitik yaklaşımlar kuyruk teorisi uygulamalarıdır. Bu yaklaşımların kullanılabilmesi, iş gelişleri, işlem süreleri ve iş akışlarıyla ilgili bir takım varsayımların yapılmasını gerektirmektedir. Ancak varsayımların çokluğu, özellikle çok tezgahlı ve karmaşık iş akışlı problemlerde bu yaklaşımların uygulanmasını zorlaştırmaktadır. Dinamik sıralama problemlerinin çözülmesinde en geçerli yöntem, büyük ölçekli bilgisayarlar kullanılarak çözüm sağlanabilen benzetişim modelleridir. Literatürde, bu tür benzetişim modellerine Jackson (6), Nelson (7), Smith (8) ve Baker ve Dzielinski'de (9) raslanmaktadır.

Detaylı programlama problemlerinin çözülmesi için geliştirilen yöntemlerin yapısını işlerin tezgahlara atanması, sıralanması ve bunlarla ilgili problemler oluşturmaktadır. Bu nedenle, bir sonraki kısımda atama ve sıralama işlevlerinin aşamaları ve amaçları açıklanmaktadır.

2.2. Sıralama İşlemi

İşletmeler, detaylı programlamada malzeme, işlem ve makinalara ait belirli bilgilerden faydalanmak zorundadırlar. Bu bilgiler teknik resimler, ürünün kalite spesifikasyonları, malzeme listeleri, yardımcı araç, gereç ve aparatların cinsi, miktarı, kalitesi, tedarik şekli ve mevcut malzeme miktarlarıdır.

Yukarıdaki bilgilerin ışığı altında, ürünün hammadde halinden mamül hale gelinceye kadar fabrika içinde izlediği yolu ve bu esnada uygulanan işlemleri ayrıntılı bir biçimde belirliyen rotalar saptanmaktadır. Rotalar kullanılarak da işlemlerin tezgahlara ilk ataması yapılmaktadır. Daha sonra ise, iş merkezlerinin kapasite olanakları göz önünde bulundurularak, işlemlerin tezgahlardaki çakışma ve gereksiz beklmelerini önlemek amacıyla, işlemlerin tezgahlardaki sıralaması yapılmaktadır (10).

-
- (6) Jackson J.R., "Jobshop-Like Oueueing Systems", Management Science, Vol. 10, No. 1 Ekim 1963, s. 131-132.
 - (7) Nelson, R.T., "Labor and Machine Limited Production Systems", Management Science, Vol. 13, No. 9 Mayıs 1967, s. 648-671.
 - (8) Smith W.E., "Various Optimization for Single Stage Production", Naval Research Logistics Quarterly, Vol. 3, Mart 1956, s. 59-66.
 - (9) Baker, C.T. ve Dzielinski, P.B., "Simulation of a Simplified Jopshop," Management Science, Vol. 6, No. 3 (Nisan 1960), s. 211-223.
 - (10) Dilworth, J.B., a. g. e. s. 257.

Yukarıda kısa özeti verilen sıralama işlemi, üç aşamadan oluşmaktadır (11). Bunlar;

i- İşlerin ilk ataması

Makinaların kapasiteleri göz önünde tutularak, parçaların tezgahlara ilk ataması yapılır. Her parçanın tezgahlarda ne zaman işleneceği belirlenir.

ii- İşlerin Sıralanması

Tezgahlarda bir birlerine bağımlı olarak işlenen işlerin tezgahlarda beklemeden ve çakışmadan akışı sağlanır. Bu nedenle her parçanın iş merkezlerindeki birbirine bağımlı başlama ve bitiş zamanları belirlenir.

iii- Siparişlerin Programlanması

Her iş merkezinde işlem görecektir işlerin öncelik sıralarının saptanması işlemidir. Görüldüğü gibi, sıralama işlemi, işlerin tezgahlara bir zaman ölçeği içinde dağıtılmalarıdır. Bir sıralama problemi ise ancak aşağıdaki dört çeşit bilginin ışığı altında açıklığa kavuşturulabilir;

i- İşler ve İşlemler.

ii- Sistemdeki makina tipleri ve sayıları

iii- Sıralama disiplinlerinin, sıralama yöntemleri üzerindeki kısıtlamaları.

iv- Sıralama kriterleri.

Kesikli üretim sistemlerinde, üretim miktarının az, buna karşılık ürün çeşidinin çok olması, üretilen ürün cinsinin sık sık değişmesi ve üretilecek ürün miktarlarının tam olarak bilinmemesi, bu tür sistemlerde programlama işlevini güçleştirmektedir. Yapılacak her yeni iş için ayrı bir iş emrinin hazırlanması, her iş emrindeki iş/işlem sıraları farklı olduğu için, belirsizliklere neden olmaktadır. Bu sorun yükleme ve programlamanın yeniden yapılmasını gerektirmektedir. Dolayısıyla programlamanın uygulanabilirliği bu belirsizliklerin kısmen de olsa ortadan kaldırılmasına bağlıdır. Bu ise ancak bir takım varsayımlarla sağlanabilmektedir.

2.3. Sıralamada Amaçların Belirlenmesi

Programlama kararları çoğunlukla değişik amaçlara yönelik verilirler. Bu amaçlar genellikle birbirleriyle rekabet halindeki alternatiflerdir. Kesikli üretim sistemlerinde çoğunlukla aşağıdaki alternatiflerin biri veya birkaçı programlama için amaç olarak alınabilirler (12).

(11) Carson, B.G., Bolz, A.H., ve Young, H.H., Production Handbook, Ronald Press Co. New York, 1972, 3. baskı, s. 3. 35.

(12) O'Brien, James. J., Scheduling Handbook, New York Mc Graw-Hill, 1969.

- Makinaların, araçların ve gereçlerin boş beklemelerinin minimizasyonu.
- İşçilerin boş beklemelerinin minimizasyonu.
- Ara stokların minimizasyonu.
- İş yükleme maliyetlerinin minimizasyonu.
- Teslim tarihinden önce bitirilen iş miktarının maksimizasyonu.
- İmalat maliyeti yüksek olan işleri mümkün en kısa sürede bitirme.

Pratikte mutlak bir en iyi çözüm bulunması imkansız derecede güçtür. Çünkü sistemde her hariç tutulan öğe ve ikame kriterlerinin üst seviyeli amaçlarında tam olarak temsil edilememesi bizi en iyi çözümden uzaklaştırmaktadır. Ayrıca, değişik amaçlar arasında uyumun sağlanamaması da en iyi çözümü engellemektedir. Yukarıda verilen programlama amaçları incelendiğinde amaçlar arasında çelişkiye varan farklılıklar gözlenmektedir. Bu nedenle programlama problemlerinde salt en iyi çözümü bulabilmek için amaçları birlikte değerlendirmeye yarayacak, maliyetlerin minimizasyonu gibi, ortak bir amaç kullanılabilir. Diğer bir deyişle, programlamanın amacı bu maliyet unsurlarından bir veya bir kaçının meydana getireceği toplam maliyetin minimize edilmesidir. Eilon ⁽¹³⁾ programlama problemlerinde işlem sıralanmalarını belirlemek amacıyla bir doğrusal programlama modeli geliştirmiştir. Modelde amaç olarak yalnız, işlerin makinalardaki işlem sıralarının belirlenmesini almıştır. Eilon, modelinde programın kapsadığı periodlardaki işlem sürelerine ilişkin maliyetleri minimize etmeye çalışmaktadır.

Programlama problemlerinin karmaşıklığına rağmen çözüme çabuk ve kolay ulaşma isteği bizi, amaç fonksiyonunun kurulmasında çeşitli karar kurallarını kullanmaya yöneltmektedir. Karar kurallarının kullanılması iyi bir programlama için pratik bir yol olmasına rağmen, genelde ideal programlardan bizi saptırmaktadırlar. Johnson'un ⁽¹⁴⁾ belirttiği gibi, deneyler kesikli üretim sistemlerinde işlemlerin sıralanması için uygun bir "Öncelik kuralının" seçilmesinin yararlı olacağını göstermektedir.

Kesikli üretim sistemlerindeki işlerin, bir iş merkezinde işlenip diğerine gönderilmeleri ve işlem görmek için diğer bir bekleme hattına girmeleri gerekmektedir. İş biten parçaların merkezi terketmelerinden sonra bekleme hattından bazı karar kurallarına dayandırılarak diğer bir iş seçilmektedir. Bu süreç, sistemin genellikle bekleme hatları şebekesi olarak değerlendirilmesine neden olmaktadır. Bu şekilde ele alınan sistemlerde, gerçek ve yaratılan işlem zamanlarına dayandırılarak değişik tipteki karar kurallarının

(13) Eilon, Ş., *Elements of Production Planning and Control*, Mc Millan Co., 1969 (3. Baskı). s. 345.

(14) Johnson, A.R., Newell W.T. ve Vergin, C.R., a. g. e., s. 385.

sıralama üzerindeki etkileri incelenmektedir. Örneğin, Conway, Maxwell ve Miller bu konuda 92 değişik karar kuralını incelemişlerdir ⁽¹⁵⁾. Bunların çoğu diğerinin birleşimi şeklinde olduğundan sayılarını azaltarak incelenmeleri de mümkündür. Bu karar kurallarının en etkililerini kullanarak yapılan diğer bir çalışma ise Nanot tarafından yapılmıştır ⁽¹⁶⁾. Nanot bu çalışmada, on adet karar kuralını altı değişik kesikli üretim sisteminde, iki milyondan fazla sıralama alternatifinin benzetişimini yaparak, test etmiştir. Nanot tarafından kullanılan karar kuralları şu şekildedir;

- i- İlk gelene ilk servis.
- ii- En erken bitirme süresi
- iii- Statik artış (Teslim tarihi ile merkeze varış tarihi arasındaki süre farkı).
- iv- Statik artış ile kalan işlem zamanı oranı.
- v- Statik artışın kalan işlem sayısına oranı.
- vi- Sistemde ilk olana ilk servis.
- vii- Son gelene ilk servis.
- viii- Dinamik artış (Teslime kadar olan süre ile kalan işlem süresi farkı).
- ix- Dinamik artışın tahmini kalan işlem süresine oranı.
- x- Dinamik artışın kalan işlem sayısına oranı.

Nanot, Conway ve Maxwell⁽¹⁷⁾, Bowman⁽¹⁸⁾ ve diğerleri bu konudaki araştırmalarında, "En Erken Bitirme Süresi" karar kuralının kullanılması halinde, diğer karar kurallarına göre, en küçük ortalama tamamlanma süresinin bulunacağını vurgulamışlardır. Fakat "En Erken Bitirme Süresi" karar kuralının işlerini tamamlanma süresi ile ilgili standart sapmasının, "Sistemde ilk olana ilk servis" ve "Dinamik artış" karar kurallarının işlerin tamamlanma süresi ile ilgili standart sapmasından az bir farkla büyük olduğunu belirlemişlerdir.

(15) Conway, R.W., Maxwell, W.L., ve Miller, L.W., 'Theory of Scheduling Reading, Mass, Addison-Wesley Pub. Co. 1967.

(16) Nanot, Y.R., "An Experimental Investigation and Comparative Evaluation of Priority Disciplines in Job-shop like Queueing Networks", Ph. D. dis., UCLA, 1963'den Johnson, R.A., Newell, W.T. ve Vergin, R.C. Operations Management: A system concept, New York, Houghton Miffling, 1972, s. 385.

(17) Conway, R.W. ve Maxwell W. L., "Network Scheduling by the shortest Operation Discipline" Operations Research Vol. 10, No. 1, 1962, s. 51-73.

(18) Bowman, E.H., "The Scheduling-Sequencing Problem" Operations Research Vol. 7, No. 7, 1959, s. 621-675.

Le Grand ⁽¹⁹⁾ siparişlerin zamanında yetiştirilmesine önem verilmesi durumunu göz önünde bulundurarak incelediği sistemlerde, her sipariş için "Dinamik artığın tahmini kalan işlem süresine oranı" kuralının diğer kurallara göre daha iyi sonuçlar verdiğini göstermiştir.

Carrol ⁽²⁰⁾ ise bekleme süresi maliyetinin işlem süresine oranını ⁽²¹⁾ kullanarak yaptığı denemeler sonucu, bu oranın büyüklüğüne göre siparişlerin sıralanması gerektiğini vurgulamıştır. Bu kuralın teslim tarihinin karşılanmasıyla diğer karar kurallarına göre en iyi sonucu verdiğini gözlemiştir.

Yukarıda verilen öncelik karar kurallarının bir üretim çevresinden diğerine göre daha farklı sonuçlar vereceği açıktır. Ayrıca bu karar kuralları işletmelerin değişik kriterlere verdikleri ağırlıklara bağımlı olarak önemli farklılıklar göstermektedir. Örneğin, işlerin zamanında teslimine önem veren bir kriterle fazla ağırlık verildiğinde "En Erken Bitirme Süresi" karar kuralı diğer karar kurallarına göre üstünlük sağlamaktadır. Bu konuda Le Grand ⁽²²⁾ Hughes Aircraft şirketinde gerçek verilerle altı öncelik karar kuralını on değişik kriter üzerinde karşılaştırmıştır. Sonuçları Tablo 1'de verilen bu çalışma, kriterlere eşit ağırlıklar verildiğinde "En Erken Bitirme Süresi" karar kuralının en iyi ortalama performansı verdiğini göstermektedir.

Belirli bir durum için seçilecek karar kuralı, işyeri büyüklüğü, siparişlerin geliş davranışları, büyüklükleri, benzerlikleri, değerleri, siparişlerin bekleme süreleri, ara stok maliyetleri ve makinalardan faydalanma faktörlerine göre değişmektedir ⁽²³⁾. Bu nedenle, herhangi bir öncelik kuralının her sistem için en ideal olduğunu söylememiz mümkün değildir ⁽²⁴⁾.

(19) Le Grand, "The development of a Factory Simulation System", *Management Technology* 3. 1963'den Buffa, S. Elwood; "Readings in Production and Operations Management, John Wiley, New York, 1966.

(20) Carrol, R.W., "Heuristic Sequencing of Single and Multiple Component Jobs", *Unpublished Ph. D. dis., Sloan School of Management, M.I.T., 1965.*

(21) Bekleme süresi maliyetinin işlem süresine oranı COVERT olarak da anılır.

(22) Le Grand, a.g.e.

(23) Johnson, A.R., Newell W.T., ve Vergin, C.R., a. g. e. s. 387.

(24) Kesikli üretim sistemlerinde işlemlerin makinalarda sıralanması için seçilecek en ideal karar kuralı, en küçük tamamlanma süreleri ortalamasını ve tamamlanma süreleri için en küçük standart sapmayı birlikte verendir.

TABLO 1
DEĞİŞİK KRİTERLERE GÖRE ÖNCELİK KARAR KURALLARININ
KARŞILAŞTIRILMASI

Grup	Kriterler (Eş ağırlıklı)	Öncelik Karar Kuralları					
		EEBS	DA/KİS	İĞİS	EKBZ	SİİS	RS
(1)	Tamamlanan iş sayısı	1.00	0.87	0.86	0.84	0.94	0.84
(2)	Geç tamamlanan işlerin yüzdesi	0.83	1.00	0.54	0.48	0.62	0.68
(3)	Tamamlanan işlerin dağılımlarının ortalaması	1.00	0.63	0.54	0.46	0.64	0.79
(4)	Tamamlanan işlerin dağılımlarının standard sapması	0.20	1.00	0.20	0.22	0.24	0.20
(5)	Atölyelerde bekleyen ortalama iş sayısı	1.00	0.73	0.73	0.68	0.84	0.67
(6)	Siparişlerin ortalama bekleme süresi	1.00	0.52	0.38	0.36	0.51	0.66
(7)	Siparişleri stokta taşımanın yıllık maliyeti	0.76	0.96	0.84	0.91	1.00	0.80
(8)	Beklemedeyken stok maliyetinin makinadayken stok maliyetine oranı	0.91	0.99	0.98	1.00	0.99	0.93
(9)	İşçilerden faydalanma yüzdesi	1.00	0.92	0.93	0.91	0.87	0.92
(10)	Makina kapasitelerinden faydalanma yüzdesi	1.00	0.92	0.93	0.91	0.97	0.91
Ortalama Performansa göre sıralama		8.70 (1)	8.54 (2)	6.93 (5)	6.77 (6)	7.62 (3)	7.40 (4)

Kaynak: Le Grand'ın adı geçen araştırması.

EEBS: En erken bitirme süresi

DA/KİS: Dinamik artığın tahmini kalan işlem süresine oranı.

İĞİS: İlk gelene ilk servis.

EKBZ: Her işlemin planlanan en küçük başlama zamanı.

SİİS: Sistemde ilk olana ilk servis.

RS: Rasgele sıralama.

Koşulların değişmesi halinde karar kurallarının yeni koşullara uydurulması gerekmektedir. Uygun bir karar kuralının seçimi işlerin talep tarihinde teslim edilip edilmediğine, iş merkezlerindeki boş zamanları, ara stok seviyelerini ve diğer koşulları periodik olarak kontrol etmeye yarayan etkin bir bilgi geri besleme sisteminin kurulmasına bağlıdır. Bu şekilde aksayan yerlerin bulunup düzeltici kararların verilmesi mümkündür.

3. SONUÇ

Bu çalışmada kesikli üretim sistemlerinde detaylı programlama ve bununla ilgili problemler kapsamlı olarak ele alınmaktadır. Programlama yapılırken karşımıza çıkan sorunlardan önemli bir tanesi en iyi programlamanın ne olduğudur. Ancak bu seçtiğimiz kriterlere bağımlı olduğundan, bir kriter için en iyi sonucu veren bir programlama diğer bir kriter için en iyi sonucu vermeyebilir. Örneğin maliyeti çok olan işlerin mümkün olan en kısa sürede bitirilmesi amaç alındığında "En Erken Bitirme Süresi" karar kuralı olarak alınmaktadır. Ara stokların minimizasyonu amaç olarak alınsa idi, en fazla stok alanına gereksinim duyan işlerin ilk önce işlenmesine yönelik bir karar kuralı kullanılacaktı. Dolayısıyla kullanılacak detaylı programlama yönteminin değişik karar kurallarına uydurularak kullanılması gereklidir. Bu nedenle bu çalışmada kesikli üretim sistemlerinin programlanmasında kullanılacak kriterleri, nerede ve niçin kullanılabileceklerini, değişen şartlar altında hangilerinin seçilmesi gerektiğini belirlemeye yardımcı olmak amacıyla genel bir çerçeve çizilmeye çalışılmıştır.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

- Baker, C.T. ve Dzielinski, P.B., "Simulation of a Simplified Jopshop", *Management Science*, Vol. 6, No. 3, Nisan 1960.
- Bock, R.H., ve Holstein, N.K., *Production Planning and Control*, (2. Baskı) Charles E. Merrill Books Inc. Columbus, Ohio, 1964.
- Bowman, E.H., "Production Scheduling by the Transportation Method of Linear Programming". *Operations Research*, Vol. 4, No. 1, Şubat 1956.
- "The Schedule-Sequencing Problem", *Operations Research*, Vol. 7, No. 2, 1959.
- Carrol, R.W., "Heuristic Sequencing of Single and Multiple Component Jobs", Unpublished Ph. D. dis. Sloan School of Management, M.I.T., 1965.
- Carson, B.G., Bolz, A.H., ve Young, H.H., *Production Handbook*, (3. baskı), Ronald Press Co. NewYork, 1972.
- Conway, R.W., ve Maxwell, W.L., "Network Scheduling by the Shortest Operation Discipline", *Operations Research*, Vol. 10, No. 1, 1962.
- Dilworth, J.B., *Production and Operations Management: Manufacturing and Nonmanufacturing*, Random House, 1979.
- Eilon, S., *Elements of Production Planning and Control*, (3. baskı) McMillan Co., 1969.
- Elmaghraby, S.E., "The Machine Sequencing Problem-Review and Extensions", *Naval Research Logistic Quarterly*, V. 15, 1968.
- Jackson, J.R., "Job shop-like Queueing Systems", *Management Science*, Vol. 10, No. 1, Ekim 1963.
- Johnson, S.M., "Optimal Two-and Three-stage Production Schedules with Set up Times Included", *Naval Research Logistics Quarterly* 1 Mart 1954.
- Johnson, A.R., Newell, T.W., ve Vergin, C.R., *Operation Management: A System Concept*, Houghton Mifflin Boston, 1972.
- Kobu, B., *Üretim Yönetimi*, İşletme Fakültesi Yayınları, No: 67. İstanbul, 1967.
- Kozan, E., "Toplam Planlama/Ana programlama: Bir Yaklaşım", *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt 2, Sayı 3, Nisan 1984.
- Le Grand., "The Development of a Factory Simulation System Using Actual Operating Data", *Management Technology* 3. 1963.den *Readings in Production and Operation Management*. Buffa E.S., Edition, John Wiley, New York, 1966.
- Nanot, Y.R., "An Experimental Investigation and Comparative Evaluation of Priority Disciplines in Jop Shop-Like Queueing Networks" Ph. D. diss, UCLA, 1963'den Johnson, A.R., Newell, T.W., ve Vergin, C.R., *Operations Management: A System Concept*, NewYork, Houghton Mifflin, 1972.
- Nelson, R.T., "Labor and Machine Limited Production Systems", *Management Science*, Vol. 13, No. 9, Mayıs, 1967.
- O'Brien, J.J., *Scheduling Handbook*, NewYork, Mc Graw-Hill, 1969.
- Smith, W.E., "Various Optimization for Single Stage Production", *Naval Research Logistics Quarterly*, Vol. 3, Mart, 1956.

ELASTICITIES OF SUBSTITUTION IN DEVELOPING COUNTRIES AND IN TURKEY

Doç. Dr. Bilge Aloba Köksal (*)

I. INTRODUCTION

The importance of factor substitution in production from the viewpoints of growth, income distribution, employment and international trade, has stimulated the empirical estimation of the elasticity of substitution between capital and labor in developing as well as developed countries. In developing economies where labor is generally the more abundant factor of production, such attempts were mainly concerned with throwing some light upon the employment potential of the manufacturing sectors with the aim of forecasting the effectiveness of economic policies oriented toward employment promotion by influencing the choice of technique. In this paper an attempt is made,

- firstly, to analyze and evaluate briefly the estimates of elasticities of substitution obtained in relation to some developing countries as well as the models used in their estimation, and
- secondly, to present our estimates of the elasticity of substitution and returns to scale related to Turkish manufacturing and to evaluate the findings in the light of results obtained in other developing countries and previously in Turkey.

II. ANALYSIS AND EVALUATION OF SUBSTITUTION ELASTICITIES IN DEVELOPING ECONOMIES OTHER THAN TURKEY

In this section a survey of the estimates of elasticities will be presented along with a discussion of the models used in the estimation process. This approach where the models are also explored, has been preferred since it enables a more meaningful comparison and evaluation of the estimates obtained by different procedures.

A) Estimates based on the direct method

Elasticity of substitution between capital and labor which is a characteristic of the existing technology is given by,

(*) *Scholl for advanced Vocational Studies, Boğaziçi University.*

$$\sigma = \frac{d(K/L) / (K/L)}{d(w/r) / (w/r)} \quad (I)$$

where K/L and w/r are the capital - labor and wage - interest ratios, and measures the responsiveness of the K/L ratio to changes in factor prices. By expressing (I) in logarithmic form a linear regression model can be obtained where $\sigma = b$ is the substitution parameter to be estimated :

$$\log(K/L) = \log a + b \log(w/r) \quad (II)$$

This model which permits the direct estimation of b assumes capital and labor to be homogeneous, technical change to be neutral and factor pricing to be according to marginal principles. But the need for capital data has rendered the model especially inconvenient for application to developing countries where capital data are either unavailable or their reliability is questionable. Despite this drawback the model has been applied to developing countries. Clague ⁽¹⁾ for example, using the model, has estimated common elasticities of substitution for the manufacturing sectors of Peru and the U.S., but the rather low elasticity values obtained (.50 on the average) were attributed to the highly restrictive assumptions used in forming the capital series. On the other hand, application of the same model to cross - sectional 1965 data for Mexico ⁽²⁾ has revealed higher elasticity values (between .63 and 1.23) for the two - digit industry categories ⁽³⁾ constituting the manufacturing sector.

B) Estimates based on the simple CES model

Since the elasticity of substitution is one of the characteristics of the existing technology of production, most of the attempts were directed toward estimating it as a parameter of specific aggregate production functions. Since the Cobb - Douglas

-
- (1) C.K. Clague, "Capital - Labor Substitution in Manufactureng in Under developed Countries", *Econometrica*, vol. 37, 1969, pp. 528—537.
 - (2) H. Bruton, "The Elasticty of Substitution in Developing Countries, Research Memorandum Paper, no. 45, Williams College, Massachusetts : 1972.
 - (3) According to the international (ISIC) classification the manufacturing industry is divided into subsectors where subdivisions increase with the number of digits. The system has been changed by the United Nations in 1968 and the State Statistical Institute of Turkey has begun classifying the manufacturing indistry according to the new system in 1973 where category definitions have been altered.

production function assumes the elasticity of substitution to be equal to one, it could not be used for this purpose and the Constant Elasticity of Substitution (CES) production function was developed where elasticity could take on any value between zero and infinity but remained constant along any isoquant. As first developed by Arrow, Chenery, Minhas and Solow (ACMS) the function assumed constant returns to scale and was of the following form,

$$Y = \gamma [\kappa K^{-\rho} + (1-\kappa) L^{-\rho}]^{-1/\rho} \quad (III)$$

where Y is output, γ and κ are the efficiency and capital intensity parameters and ρ is the substitution parameter with $\sigma = 1/1 + \rho$. Because the parameters of (III) cannot be estimated directly by logarithmic transformation, an indirect method based on the side relation between labor productivity, Y/L (taken as a proxy for capital intensity) and wages, w ,

$$Y/L = a w^b \quad (IV)$$

was devised by ACMS ⁽⁴⁾. Under the assumptions of profit maximization and factor pricing according to marginal products, the CES function can be derived from this relationship ⁽⁵⁾. By expressing (IV) in logarithmic form the following regression model can be obtained,

$$\log(Y/L) = \log a + b \log w \quad (V)$$

where b corresponds to the elasticity of substitution assuming neutral technical progress, full capacity output and adjustment without time lags. This model has provided an additional impetus for the investigation of substitution possibilities in developing economies since it is simple and does not require the use of capital data.

(4) K.J. Arrow, H.B. Chenery, B.S. Minhas and R.M. Solow, "Capital - Labor Substitution and Economic Efficiency", *The Review of Economics and Statistics*, vol. 43, 1961, pp. 225-250. The CES function has also been developed by M. Brown and J.S. de Cani, "Technological Change and the Distribution of Income", *International Economic Review*, vol. 4, 1963, pp. 289-309.

(5) For the derivation of the CES function from this relationship see A.C.M.S. op. cit. pp. 228-230.

An important application of the ACMS model to developing countries on a cross - country basis is that of Daniels ⁽⁶⁾. Using data from eight developing countries, Argentina, Chile, El Salvador, Korea, Paraguay, Peru, Portugal and Spain, and converting the data to U.S. dollars, Daniels has estimated common elasticities of substitution which range between .38 and 1.80 for the various subsectors of the manufacturing industry. The elasticity values of this study are in general slightly higher than those obtained for Mexico by the direct method of equation (II). When the ACMS model was applied to Mexican manufacturing on a cross - regional basis, the estimates turned out to be close to 1.00 and ranged between .64 and 1.33 for the two digit industry categories. On the other hand, the use of the same model at the four digit industry level where industry categories were defined more narrowly, has yielded lower estimates of elasticity ⁽⁷⁾ for the same study. Since broadly defined industry categories may also include factor substitution due to product diversification, this result is consistent with theoretical expectations.

Further evidence concerning variable elasticities of substitution in developing economies was provided by empirical analyses related to the manufacturing sectors of Brazil and Argentina. In a study by Tyler ⁽⁸⁾ where the ACMS model and cross - regional data for 1959 were used, elasticities between .44 and 2.67 were estimated for the two digit industries of the Brazilian manufacturing sector. For Brazilian manufacturing at the aggregate level the same study has revealed a substitution parameter of 1.00. In the case of Argentina as well, the results of the ACMS model have pointed to the existence of considerable substitution possibilities between capital and labor. In the cross - regional study by Katz ⁽⁹⁾ estimates between .46 and 2.02 for the year 1946 and between .47 and 1.73 for 1954 were found in relation to the subsectors of Argentine manufacturing industry. The similarities between these findings and the findings of the studies mentioned earlier can easily be observed.

C) Estimates based on modified CES models

In the studies referred to above, the simple ACMS model of equation (V) has been used without any modification. More complicated CES models however have also been used in analyses related to developing economies. The results obtained and the regression models utilized in some of these studies are briefly discussed in this section.

(6) M. Daniels, "Differences in Efficiency Among Industries in Developing Countries", *American Economic Review*, vol. 59, 1969, pp. 159-171.

(7) H. Bruton, op. cit. pp. 18-20.

(8) W. Tyler, "Labor Absorption with Import Substituting Industrialization: An Examination of Elasticities of Substitution in the Brazilian Manufacturing Sector", *Oxford Economic Papers*, vol. 26, 1974, pp. 93-103.

(9) J. M. Katz, *Production Functions, Foreign Investment and Growth*, North Holland Publishing Co., Amsterdam: 1969. Tables 3.1 and 3.2 pp. 47-48.

If observations are based on yearly differences of $\ln(Y/L)$ and $\ln(w)$ the following variant of the ACMS model can be obtained :

$$\Delta \ln(Y/L) = \alpha_1 X_1 + b \Delta \ln(w) \quad (VI)$$

Using the above model and interpreting the parameter b as the elasticity of substitution, Abed ⁽¹⁰⁾ was able to obtain a value of 1.076 for the Egyptian industrial sector as a whole, thus providing additional evidence from a developing economy related to the substitution potential between capital and labor. The distinguishing aspect of this analysis is the combining or 'pooling' of cross - regional and time series data. However, since the research was primarily undertaken for the estimation of labor demand equations, b values for the subsectors are not available. By the use of percentage instead of absolute changes in equation (VI) Harris and Todaro have developed another model in which the b parameter could be interpreted as the elasticity of demand for labor when output is held constant ⁽¹¹⁾. This parameter which also reflects substitution possibilities, has been estimated to be not significantly different from 1 for the manufacturing, commercial and service sectors of another developing country, namely Kenya.

One of the assumptions of the simple ACMS model, that of immediate adjustment by firms and industries to factor price changes, has been eliminated by Griliches in the following variant of the simple model ⁽¹²⁾.

$$\log(Y/L)_t = \log a + \sigma(1 - \lambda) \log w_t + \lambda \log(Y/L)_{t-1} \quad (VII)$$

In this model where time lags are taken into account, average productivity (Y/L) of period t is determined by the average productivity of the preceeding period $(t - 1)$ and the wage rate of period t . The possibility of obtaining λ directly through linear regression analysis also enables the calculation of σ which constitutes part of the

(10) G. Abed, "Labor Absorption in Industry : An Analysis with Reference to Egypt", Oxford Economic Papers, vol. 27, 1975, pp. 400-417.

(11) See : J.R. Harris and M.P. Todaro, "Wages, Industrial Employment and Labor Productivity : The Kenyan Experience", Eastern Africa Economic Review, vol. 1, 1969, pp. 29-46.

(12) For further details see : Z. Griliches, "Production Functions in Manufacturing : Some Preliminary Results", M. Brown ed., The Theory and Empirical Analysis of Production, Studies in Income and Wealth vol. 31, NBER, New York : 1967, pp. 275-322.

coefficient of $\log w_t$. Applying this model, Behrman ⁽¹³⁾ has calculated long term substitution elasticities for various sectors of the Chilean economy. This study which is based on time series data has revealed estimates of elasticity that are relatively low for agriculture (.31), services (.09), public utilities (.03) and mining (.51) but not significantly different from one for the government (.89) and the manufacturing (.76) sectors.

Another modified CES model developed by Griliches tries to account for autocorrelation ⁽¹⁴⁾. An important drawback of time series analyses is the possibility that observations in a time series may not be independent from each other. Assuming the presence of some dependency of autocorrelation, Griliches accounts for this in the following model :

$$\log (Y/L)_t = \log a + \sigma \log w_t + \rho \log (Y/L)_{t-1} - \sigma \rho \log w_{t-1} \quad (\text{VIII})$$

This model unlike the earlier one, does not consider lags but aims to account for autocorrelation by incorporating it into the model. If regression results reveal the coefficient of $\log w_{t-1}$ to be approximately equal to the product of σ and ρ , obtained as the coefficient of the second and third terms, the fit of the model will also have been confirmed. This model has been applied by Bruton on a cross - country basis using United Nations data which include a large number of developing countries. The use of 1965 and 1966 data converted to U.S. dollars has revealed elasticity estimates varying between .57 and 1.75 for the two digit categories of the manufacturing sector (except for fabricated metals (.021) ⁽¹⁵⁾).

An important assumption of the CES production function as given by equation (III), and of the models discussed above was constant returns or a scale parameter equalling 1. To overcome this restrictive assumption, the validity of which has often been questioned, the CES production function has later been modified to include a scale parameter, v , which could take on any value between zero and infinity;

$$Y = [\kappa K^{-\rho} + (1 - \kappa) L^{-\rho}]^{-1/\rho} v \quad (\text{IX})$$

(13) J.R. Behrman, "Sectoral Elasticities of Substitution Between Capital and Labor in a Developing Economy : Time Series Analysis in the Case of Post - War Chile", *Econometrica*, vol. 40, 1972, pp. 311-326.

(14) See : Z. Griliches, op. cit., pp. 290-322.

(15) H. Bruton, op. cit., p. 18.

and based on this version Ferguson and Paroush have independently developed the following indirect regression model ⁽¹⁶⁾:

$$\log Y = \log a + b \log w + c \log L \quad (X)$$

where the substitution and scale parameters are given by $\sigma = b/c$ and $v = c-b/1-b$ respectively. A slightly modified version of (X) has been applied to the manufacturing sector of Argentina. In this study time series data for the 1954–1961 period were used and elasticity values ranging between .05 and .49 have been estimated for the individual subsectors. These estimates, although relatively low, are not in general considerably different from other time series analyses conducted in developed and developing countries. The scale parameter values of the same study, ranging between .77 and 1.60 (except for tobacco (2.20)) provide evidence in favor of relatively constant returns in Argentine manufacturing, a result which is also in line with the estimates obtained in the U.S. and the U.K. ⁽¹⁷⁾ through the use of the same model.

The regression models considered above have all assumed the presence of perfect competition where wages are equal to marginal products and where elasticities of demand for labor (E_{wL}), and for the product (E_{py}) are infinite. When imperfections are introduced, then wages will be equal to marginal revenue product as follows,

$$w = \frac{\partial Y}{\partial L} \times \frac{(1 + E_{py})}{(1 + E_{wL})} \quad (XI)$$

but the second term on the right will not be equal to one. Using this relationship Feldstein and Katz have independently developed the following model based on the CES function with variable returns to scale ⁽¹⁸⁾,

(16) For further details concerning this model see : C.E. Ferguson, "Substitution, Technical Progress and Returns to Scale", *American Economic Review*, vol. 55, 1965, pp. 296–305, and, J. Paroush, "The h -Homogeneous Production Function with Constant Elasticity of Substitution : A Note", *Econometrica*, vol. 34, 1966, pp. 225–227.

(17) For the estimates related to Argentina see : J.M. Katz, op. cit., and for the estimates related to the U.S. and the U.K. see : C.E. Ferguson, op. cit., pp. 298–302, and R.J. Dixon and A.P. Thirlwall, *Growth and Unemployment in the United Kingdom*, MacMillan Press Ltd. London : 1975, pp. 234–235.

(18) For the derivation of this model see : M. Feldstein, "Alternative Methods of Estimating a CES Production Function for Britain", *Economica*, vol. 34, 1967, pp. 384–394, and J. Katz, op. cit., pp. 70–73.

$$\begin{aligned} \log Y/L = & \sigma \log \left[v(1-\kappa) \gamma^{-\rho/v} \right]^{-1} + \sigma \log w + (1-\sigma) \log P \\ & + \sigma \log \left[\frac{1+E_{wL}}{1+E_{py}} \right] + \frac{(1-\sigma)(v-1)}{v} \log Y \quad (XII) \end{aligned}$$

where the term $(1-\sigma) \log P$ tries to eliminate the bias which may arise as a result of a positive relationship between the price level and wages. Since this model needs information on elasticities, an indirect way of incorporating imperfections into the model has been devised by Katz. Assuming $v = 1$ and no relationship between wages and the price level, the last and the third terms drop out. If market conditions are assumed to remain constant, when data related to period t is subtracted from data of $t + 1$, the fourth term also drops out and the following simplified model based on first differences is obtained,

$$\log (Y/L)_{t+1} - \log (Y/L)_t = a + \sigma [\log w_{t+1} - \log w_t] \quad (XIII)$$

A cross - regional application of this model to Argentine data based on the differences between 1954 and 1946 has yielded elasticity values between .17 and 1.17 ⁽¹⁹⁾ which although slightly lower, are not significantly different from those obtained by the ACMS model for the same country.

2) Evaluation of Results

A closer examination of the findings related to the studies discussed above permits us to isolate certain common aspects. Since these aspects are related to both the substitution possibilities in the manufacturing sectors of developing economies and the methods utilized in the empirical analyses, this section of our study is devoted to a brief discussion of these common characteristics.

- The first common characteristic that can be identified is the existence of a large number of industries with elasticity values close to or greater than 1 in the studies based on cross - sectional data. Furthermore, the elasticity values related to developing countries are in general somewhat higher than those

(19) *Ibid.*, p. 77.

obtained in developed countries using similar methods ⁽²⁰⁾. Since in cross-section studies observations from different regions are used, the greater inter-regional differences in wage rates observed in developing economies may account for this result by reflecting better the equilibrium points on the production function.

- The second striking aspect of these studies is that particular subsectors of the manufacturing industry generally yield lower whereas certain other industries yield relatively higher elasticity values and that this pattern does not vary greatly from one country or study to another. This tendency is apparent in Table I which we have prepared by using the elasticity values for Argentina, Brazil, Mexico and the cross-country study of Daniels covering eight developing economies. Also, to avoid any bias that may arise from methodology, only studies using the simple ACMS method on a cross-sectional basis have been included. The values in the table are higher for paper, tobacco, chemicals and stone-clay categories, but comparatively lower for leather, textiles and vehicles.

Table I
A Cross-Country Comparison of Elasticity Values
For Some Industry Categories

	Vehicles	Chemicals	Stone - Clay	Food	Paper
Brazil	.73	.87	1.07	.80	1.56
Mexico	.93	.97	1.09	.80	1.33
Argentina	.46	.90	1.19	1.35	1.49
Cross-country	.47	1.09	1.11	.75	1.34

	Printing	Textiles	Wood	Fabricated Metals	Tobacco	Leather
Brazil	1.01	.44	.90	--	1.43	.66
Mexico	.75	.73	.76	.92	--	.64
Argentina	.87	--	.93	.87	1.76	.87
Cross-country	.82	1.01	.86	.97	1.49	.53

(20) For some cross-sectional estimates related to the U.S. and the U.K., see A.C.M.S. op. cit. pp. 225 — 250, C.E. Ferguson, "Cross-Section Production Functions and the Elasticity of Substitution in American Manufacturing Industry", *Review of Economics and Statistics*, vol. 45, 1963, pp. 305 — 313, and R. J. Dixon and A.P. Thirlwall, op. cit. pp. 236—237.

- Another significant finding of the studies in developing countries is the lower elasticity values yielded by time series analyses. Values ranging between .05 and .49 for Argentina and between .03 and .89 for Chile are evidences favoring this argument. This tendency which is also apparent in studies related to developed economies was explained by the assertion that time series and cross - section approaches could be measuring different concepts. Although time series analyses aim to measure long run or ex - ante substitution potential, ex - post situations cannot be eliminated and because ex - post substitution possibilities are limited this tends to lower the estimates. Whereas in cross - section analyses more persistent factor prices and factor combinations can be reflected (21).
- The final point which deserves attention is the fact that utilization of different models have not led to appreciable differences in the results obtained. As mentioned earlier the direct and the ACMS model have yielded similar results in the case of Mexico, and the findings of the ACMS model and the model which takes market imperfections into account are closely resembling for Argentina. Furthermore despite the different models used, the results of the cross - country studies of Daniels and Bruton point in the same direction with elasticity values ranging between .38 and 1.80 for the former and between .57 and 1.75 for the latter study. Similarities between specific industry categories can also be detected from Table II.

TABLE II
Elasticity Values for Some Industry Categories
Obtained on a Cross - Country Basis

Cross - Country Study	Tobacco	Clothing	Publishing	Rubber	Chemicals
			Printing		
By Daniels	1 .49	.79	.82	1 .31	1 .09
By Bruton	1 .17	.58	.83	1 .11	.91

Having briefly evaluated the findings of some of the research done in other developing countries with respect to substitution elasticities, we now proceed with evidence related to Turkey.

(21) For a more detailed discussion of this point see : M. Feldstein, *op. cit.*, pp. 384—394 and M. Brown, *Theory and Measurement of Technological Change*, Cambridge University Press, Cambridge, Mass, 1968, p. 130.

III. ANALYSIS AND EVALUATION OF SUBSTITUTION ELASTICITIES IN TURKEY

The first part of the analysis in this section is devoted to a brief discussion of some estimates of elasticity formerly obtained in relation to the Turkish economy. The section continues with the presentation of our empirical analysis and findings and concludes with an evaluation and interpretation of these findings within the framework of the capital - labor substitution potential of the Turkish manufacturing industry.

1) Survey of Former Estimates of Elasticities of Substitution

Most of the efforts at estimating elasticities of substitution in Turkey, similar to the research done in other countries, have been directed toward the manufacturing sector ⁽²²⁾. In one of the earlier studies, Törüner has obtained an elasticity value of .766 for the private and .68 for the government sectors of the Turkish manufacturing industry. Using the ACMS model and cross - section data at the firm level for 1967, the substitution elasticities for the subsectors were found to be between .08 and 1.68 with values relatively close to 1.00 for food, chemicals and vehicles ⁽²³⁾. Another study ⁽²⁴⁾ conducted with the purpose of estimating substitution elasticities, has yielded an elasticity value close to 1 for private manufacturing (using 1967 data) but a significantly lower value for government manufacturing (using data for the 1939—1963 period), a result which could be explained by the use of cross - section data for the private but time series data for the public sector. On the other hand the time series estimate of Tütüncü ⁽²⁵⁾ based on data for the 1965—1975 period has turned out to be .933 for private manufacturing.

In another time series study, which was conducted by the State Planning Office of Turkey, and where the relationship between productivity ($\ln Y/L$) and real wages ($\ln w/L$) in private manufacturing was investigated, the authors were able to obtain b values ranging between 1.00 and 2.00 for the subsectors and equal to 1.62 for the sector as whole ⁽²⁶⁾. This study is another example from Turkish manufacturing of relatively high elasticity values obtained with time series data, a finding which is in contrast with studies performed outside of Turkey.

(22) Since the present study was completed in 1981, the survey covers the research done prior to 1980.

(23) In the same study elasticity values of 1.18 and .695 have also been calculated for the agriculture and mining industries respectively. See : M. Törüner, *İmalât Sanayiinde İnsangücü Faktörü*, Publication of the State Planning Office, Ankara : 1971.

(24) Ibid. pp. 21 — 22.

(25) E. Tütüncü, *İmalât Sanayiinde İşgücü Kullanımı*, Publication of the State Planning Office, Ankara : 1977.

(26) See : K. Ebiri, Z. Bozkurt and A. Çulfaz, *Türkiye İmalât Sanayiinde Sermaye ve İşgücü*, Publication of the State Planning Office, Ankara : 1977, p. 105.

Öztürk, Doğan and Yücel ⁽²⁷⁾ have used a different approach to the classification of industries in their attempt at estimating substitution elasticities for the manufacturing sector. They have calculated elasticity values for the consumption goods (. 72), investment goods (. 64) and intermediate goods (. 73) industries separately. In this study which is based on cross - section data at the firm level for the year 1970, the elasticity value for aggregate manufacturing was estimated to be . 668, and for the two digit categories the values ranged between . 04 and 2.55 with relatively high values for the coal - petroleum, furniture, paper, rubber and food sectors.

The studies referred to above were all applications of the simple ACMS model which assumes constant returns to scale. However, the CES model of equation (X) which takes non - constant returns into account has also been applied to Turkish manufacturing using time series data. Model (X) with a time trend to account for technical change, has been employed by Yıldırım ⁽²⁸⁾ with the primary aim of measuring technical progress. The study has also yielded elasticity estimates that are close to or over 1 for the food, furniture, rubber, paper, leather, wood and apparel industries but relatively low (. 497) for the sector as a whole. The high values for the subsectors, despite the time - series approach, are a striking feature of this analysis. The estimated scale parameters of the same study suggest the presence of relatively constant returns in Turkish manufacturing.

In the research we have briefly outlined above, CES production function models have been employed either using cross - section data at the firm level or time series data at the firm or industry level ⁽²⁹⁾, whereas the majority of cross - section studies outside of Turkey have utilized data on a cross - regional basis. In view of this point and with the intention of adding a new dimension to the studies previously conducted in Turkey, we have undertaken an analysis at the cross - regional level for investigating the substitution possibilities in Turkish manufacturing. The following section presents our empirical analysis.

(27) See : E. Öztürk, A. Doğan and E. Yücel, *İmalât Sanayiinin Yapısı ve Verimlilik Düzeyi*, Publication of the National Productivity Center, Ankara : 1975.

(28) See : N. Yıldırım, *Neoklasik İktisadın Teknolojik Gelişme Yaklaşımı*, Publication of the Faculty of Political Science, Ankara : 1973. pp. 204—205.

(29) The only study we have encountered which doesn't use the CES models is that by Avrahoğlu. Using a model based on the Variable Elasticity of Substitution Production Function (VES) and using time series data for the 1959—1967 period, an elasticity value of . 65 was obtained for the Chromium mining industry. See : Z. Avrahoğlu, *Üretim Fonksiyonları*, Publication of İTİA, no. 102, Ankara.

2) Interregional Estimates of Elasticities of Substitution and Their Evaluation

In the first part our empirical analysis the methodology and the data used are examined and the regression results for aggregate manufacturing and the two digit industry categories are presented. The high share of the manufacturing sector (80 %) in total value added generated by the Turkish industry, along with the high export potential of the sector were the main reasons for selecting the manufacturing industry as our subject of investigation. The explanatory part is followed by an interpretation of our findings in the light of studies related to Turkey and other developing countries.

A) Methodology and results

The regression model employed in the analyses of this section is,

$$\log Y = \log a + b \log w + c \log L$$

given earlier by equation (X). In this model where w is the wage rate, L is the unit of labor input and Y is output in terms of value added, $\sigma = b/c$ and $v = c - b/1 - b$ indicate the substitution and the scale parameters as mentioned before. This model has been particularly selected as it doesn't require the use of capital data (which is not available at the regional level in Turkey) and yet permits the estimation of the scale parameter which is claimed to be significant in manufacturing.

The data used pertain to the 1976 annual survey of firms employing ten or more workers in private manufacturing, compiled by the State Statistical Institute of Turkey. The year 1976 which is a 'peak' year for the Turkish economy has been especially chosen to minimize any bias that may result from the presence of excess capacity. The reason for including only the private sector is our belief that the assumptions of the model especially related to the pricing of factors of production are more likely to be valid for the private sector. The cross - sectional observations relate to the aggregates of value added and number of workers for the eight most industrialized provinces of Turkey, namely Adana, Ankara, Bursa, İçel, İstanbul, İzmir, Kocaeli and Zonguldak, because these are the only provinces for which data are available at the disaggregate level. Observations related to average wages have also been calculated on a provincial basis by dividing total wages by the number of employees for each industry. The inclusion of only eight of the sixty - seven provinces in the analysis does not render the data less representative since these eight provinces account for 86.2 % of the total value added generated by the private manufacturing sector covered by the annual surveys.

A cross - regional analysis has been preferred not only for its superiority in comparison with time series analyses as has been emphasized by Feldstein ⁽³⁰⁾ and Bruton ⁽³¹⁾, but also because of persistent wage differentials among provinces which are presumed to reflect better the equilibrium points on the production function. These interprovincial wage differences are apparent in Table III which we have prepared by using data related to the annual surveys for the years 1972 and 1976. (The numbers in parentheses indicate the ranking of provinces with respect to average wages)

TABLE III
Average Wages in 1972 and 1976 (in TL.)

	Adana	Ankara	Bursa	İçel	İstanbul	İzmir	Kocaeli	Zonguldak
1972	17 600 (4)	13 894 (7)	21 979 (2)	15 012 (5)	20 712 (3)	14 092 (6)	35 108 (1)	11 320 (8)
1976	42 843 (5)	38 976 (7)	45 343 (4)	51 715 (3)	63 725 (2)	41 562 (6)	81 678 (1)	33 256 (8)

As can be observed from Table III, the wage rates for Kocaeli, İstanbul and Bursa are high compared with wage rates for Zonguldak, Ankara, İzmir, İçel and Adana. The range of variation in the wage rate was in the order of 3.1 to 1 in 1972 and 2.46 to 1 in 1976. When average wages for the eight regions in 1972 were rank correlated with those of 1976, a spearman correlation coefficient of .88 was obtained signifying the persistency of the observed pattern.

The results of the ten regression analyses arrived at by fitting equation (X) to our data are presented in Tablo IV. The reason for having n less than eight for some of the regressions is the non - existence of firms employing ten or more workers in that particular industry category. The high $\bar{R}^2$ values adjusted for degrees of freedom and the low standard errors for the coefficients suggest a good statistical fit for the regression equations. Using the Fisher transformation method, the $\bar{R}^2$'s have turned out to be significant at the .05 level. The elasticity and scale parameters for aggregate manufacturing and the subsectors (calculated by using the estimated co - efficients of Table IV) are presented in Table V.

(30) M. Feldstein, op. cit., pp. 390-394.

(31) H. Bruton, op. cit. pp. 1-10.

TABLE IV
(a)

Regression Results for Two - digit Categories (1976)

ISIC Industry	Regression Equation	$\bar{R}^2$	n
31. Food - Beverage - Tobacco	$\log Y = -1.94017 - 1.48819 \log w + 1.02419 \log L$ (.9784) (.1084)	.933	8
32. Textiles - Apparel - Leather	$\log Y = -4.35015 - 2.13048 \log w + .90821 \log L$ (.58505) (.0774)	.965	7
33. Wood - Wood Products	$\log Y = -1.91356 + 1.58350 \log w + .91160 \log L$ (.6849) (.1571)	.918	8
34. Pulp - Paper - Printing	$\log Y = -2.60725 + 1.65749 \log w + .98912 \log L$ (.3139) (.0683)	.980	7
35. Chemicals - Petroleum - Coal - Rubber - Plastics	$\log Y = -.79374 + 1.43189 \log w + .79642 \log L$ (.5083) (.1442)	.875	7
36. Stone - Clay - Glass	$\log Y = -.420211 + 1.28933 \log w + .84462 \log L$ (.66404) (.1654)	.856	8
37. Primary Metals	$\log Y = 2.79017 + .51934 \log w + 1.00501 \log L$ (.2902) (.0876)	.984	7
38. Fabricated Metals - Machinery - Vehicles	$\log Y = -.00630 + 1.1900 \log w + .89880 \log L$ (.3494) (.0752)	.966	7

(b)
Regression Results for Aggregate Manufacturing

Years	Regression Equation				$\bar{R}^2$	n
1972	$\log Y = - .53918$	$+ 1.31037$	$\log w + .94679$	$\log L$	.981	8
		(.5838)	(.1512)			
1976	$\log Y = - .0062$	$+ 1.18406$	$\log w + .91216$	$\log L$	.838	8
		(.2417)	(.0551)			

As can be observed from Table V, the elasticity values for the two - digit categories range between .517 and 2.35 with values except the one related to primary metals being over 1. For the two regression analyses undertaken at the aggregate

TABLE V
(a)
Elasticity and Scale Parameters for the Two - digit
Categories (1976)

ISIC Industry	Elasticity of substitution $\sigma = \frac{b}{c}$	Returns to scale $v = \frac{c-b}{1-b}$
31. Food - Beverage - Tobacco	1.4530	.9504
32. Textiles - Apparel - Leather	2.3458	1.0812
33. Wood - Wood Products	1.7370	1.1515
34. Pulp - Paper - Printing	1.6760	1.0165
35. Chemicals - Petroleum - Coal - Rubber - Plastics	1.7979	1.4714
36. Stone - Clay - Glass	1.5265	1.5370
37. Primary Metals	.5168	1.0104
38. Fabricated Metals - Machinery - Vehicles	1.3240	1.5324

(b)
Elasticity and Scale Parameters for Aggregate Manufacturing

Years	Elasticity of Substitution $\sigma = \frac{b}{c}$	Returns to Scale $v = \frac{c-b}{1-b}$
1972	1.3840	1.1720
1976	1.2981	1.4772

industry level for comparing the 1972 and 1976 parameters, the elasticity values are both above 1 and do not differ appreciably from each other. The scale parameters as Table V indicates are close to 1 being between .95 and 1.537. Since the elasticity and scale parameters are calculated by means of the coefficients of $\log w$ and $\log L$, the reliability of the parameters will be effected by the reliability of the estimated coefficients, b and c . One factor which could increase the standard errors of the coefficients and thereby decrease their reliability is the presence of a significant association between $\log w$ and $\log L$ or: multicollinearity. The test for multicollinearity, made by investigating the significance of the simple correlation coefficient, r , between $\log w$ and $\log L$ did not reveal the r 's to be significant at the .05 level, (except for primary metals) thus further increasing the statistical reliability of the parameters.

B) Evaluation of results

The results of our empirical analysis point in the same direction as the studies made in other developing countries and previously in Turkey and suggest the presence of substitution possibilities between capital and labor in Turkish manufacturing. When compared with the elasticity values of Table I which are estimated for various developing countries by the use of the ACMS model, our estimates are slightly higher. However, the relatively higher values for chemicals, paper - printing and stone - clay categories, but lower values for food and fabricated metals are indications of a similarity of pattern not only with Table I but also with Table II where estimates for the cross - country analyses were presented. The considerably low value of .53 for the primary metals category of Turkish manufacturing can be explained by the highly specialized technological requirements of the industry. The relatively unchanging elasticity values estimated for aggregate manufacturing in Turkey are in line not only with findings for other developing economies, but also with the results related to developed countries. The elasticity value of 1.00⁽³²⁾ for the Brazilian and 1.076⁽³³⁾ for the Egyptian manufacturing sectors at the aggregate level, and the values of 1.221 for 1963 and 1.439 for 1958 obtained for British⁽³⁴⁾ aggregate manufacturing may be given as examples of this assertion.

If we compare the elasticity values of Table V with those of previous studies made in Turkey, one striking aspect is the large number of estimates that are close to 1 in both cases. However a general upward tendency can be observed in the case of Table V. The use of a more sophisticated model and cross - regional data emphasizing regional differences may be offered as an explanation for this tendency.

(32) W. Tyler, *op.cit.* p. 97.

(33) G. Abed, *op. cit.* p. 402.

(34) R.J. Dixon and A.P. Thirlwall, *op.cit.* p. 236.

Despite the similarities pointed out above, differences can also be detected in elasticity values obtained not only with respect to the manufacturing Sectors of different countries but also with respect to the various subsectors of the manufacturing industry. Two main reasons can be advanced to account for these differences. The first is the possible variation in the stage of development reached by the same industries in different countries, a phenomenon which effects industrial structure and thereby the substitution possibilities which are characteristics of the existing technology of production. A second factor which may explain the observed differences is the variation in the approaches or the type of data used in the estimation process. The rather low elasticity values for the Argentine manufacturing sector obtained by model (X) may easily be attributed to the time series data since the cross - section analysis for Argentina based on the ACMS model has revealed elasticity values of close to 1 as mentioned earlier.

The scale parameter estimates, being in the vicinity of 1 for our analysis are evidence favoring constant returns both at the aggregate and the disaggregate levels within Turkish manufacturing. These results are not only similar to scale parameter values obtained by Yildirim ⁽³⁵⁾ for Turkish manufacturing, but are also in line with the findings of studies related to Argentina, U.K. and the U.S. where the same model was employed.

IV. CONCLUSION AND ECONOMIC IMPLICATIONS

In the former part of our study, after identifying the concept of the elasticity of substitution between capital and labor, we have briefly explored the estimates of elasticities in relation to some developing countries and the econometric models on which these studies were based. The latter part of our study covered the presentation of our own empirical analysis as well as the evaluation of its results in the light of research conducted in other developing economies and previously in Turkey. In this section we shall conclude with a brief consideration of some of the economic implications that can be derived from our study.

With the development of the CES production function models it became possible to measure the elasticity of substitution within an aggregate production function framework. The same development also opened the way for investigating the employment potential of the manufacturing sectors of developing economies where labor is known to be the abundant and capital the scarce factor. As indicated by our survey, elasticity values obtained for a large number of industries of the developing economies are positive and rather high. The results of our own regression analyses also support the research in other developing countries and in Turkey, and point to the presence of technological alternatives for the manufacturing sector as a whole and its subsectors.

(35) See : N. Yildirim, *op. cit.*, pp. 204-205.

The existence of capital - labor substitution possibilities in an economy will have favorable effects on growth and development if this potential can increase the utilization of the relatively more abundant factor of production and thus decrease costs. However, if factor prices do not reflect factor scarcities, as is claimed to be valid for some developing countries where the cost of capital is kept artificially low and that of labor high, this will encourage the choice of those techniques that are not optimal for the economy as a whole and will thus create adverse effects on employment. So far as the estimated elasticity values can be relied upon to reflect existing technological substitution possibilities between capital and labor in production, the use of policy measures influencing the choice of technique through factor - price intervention (tax - subsidy measures) will be justified and employment will thereby be promoted ⁽³⁶⁾.

Although obtained in economies with widely differing characteristics, important similarities can be observed in such production function parameters as the elasticity of substitution and returns to scale. These similarities point to a common denominator whose nature and economic implications deserve to be investigated in further detail.

REFERENCES

- ABED, G., "Labor Absorption in Industry : An Analysis with Reference to Egypt", Oxford Economic Papers, vol. 27, 1975, pp. 400-417.
- ARROW, K. J., CHENERY, H.B., MINHAS, B.S. and SOLOW, R.M., "Capital - Labor Substitution and Economic Efficiency", The Review of Economics and Statistics, vol. 43, 1961, pp. 225-250.
- AVRALIOĞLU, Z., Üretim Fonksiyonları, AİTİA yayını, no. 102, Ankara.
- BEHRMAN, J.R., "Sectoral Elasticities of Substitution Between Capital and Labor in a Developing Economy : Time Series Analysis in the Case of Post - War Chile", Econometrica, vol. 40, 1972, pp. 311-326.

(36)

For a detailed discussion of the question of choice of technique and related economic policy measures see : B.A. Köksal, "Teknik Seçiminin ve Teknik Seçimini Yönlendirmenin Gelişmekte Olan Ülkeler ve Türkiye açısından Önemi", Journal of the Faculty of Economics of İstanbul University, vol. 39, 1981, pp. 191 - 216.

- BROWN, M., and de CANI, J.S., "Technological Change and the Distribution of Income", *International Economic Review*, vol. 4, 1963, pp. 289-309.
- BROWN, M., *Theory and Measurement of Technological Change*, Cambridge University Press, Cambridge, Massachusetts :1968.
- BRUTON, H., *The Elasticity of Substitution in Developing Countries*, Research Memorandum Paper, no. 45, Williams College, Massachusetts :1972.
- CLAGUE, C. K., "Capital - Labor Substitution in Manufacturing in Underdeveloped Countries", *Econometrica*, vol. 37, 1969, pp. 528-537.
- DANIELS, M., "Differences in Efficiency Among Industries in Developing Countries", *American Economic Review*, vol. 59, 1969, pp. 159-171.
- DIXON, R. J. and THIRLWALL, A.P., *Regional Growth and Unemployment in the United Kingdom*, MacMillan Press Ltd., London : 1975.
- EBİRİ, K., BOZKURT, Z. ve ÇULFAZ, A., *Türkiye İmalât Sanayiinde Sermaye ve İşgücü*, D.P.T. yayını, Ankara : 1977.
- FELDSTEIN, M., "Alternative Methods of Estimating a CES Production Function for Britain", *Economica*, vol. 34, 1967, pp. 384-394.
- FERGUSON, C. E., "Cross - section Production Functions and the Elasticity of substitution in American Manufacturing Industry", *The Review of Economics and Statistics*, vol. 45, 1963, pp. 296-305.
- FERGUSON, C.E., "Substitution, Technical Progress and Returns to Scale" *American Economic Review*, vol. 55, 1965, pp. 296-305.
- GRILICHES, Z., "Production Functions in Manufacturing : Some Preliminary Results", in M.Brown ed., *The Theory and Empirical Analysis of Production*, *Studies in Income and Wealth*, vol. 31, NBER, New York, 1967, pp. 275-322.
- HARRIS, J. R. and TODARO, M.P., "Wages, Industrial Employment and Labor Productivity : The Kenyan Experience", *Eastern Africa Economic Review*, vol. 1, 1969, pp. 29-46.
- KATZ, J.M., *Production Functions, Foreign Investment and Growth*, North Holland Publishing Co., Amsterdam : 1969.

KÖKSAL, B.A., "Teknik Seçiminin ve Teknik Seçimini Yönlendirmenin Gelişmekte olan Ülkeler ve Türkiye Açısından Önemi", İ.Ü. İktisat Fakültesi Mecmuası, cilt 39, 1982, s. 191-216.

ÖZTÜRK, E., DOĞAN, A. ve YÜCEL, E., İmalât Sanayiinin Yapısı ve Verimlilik Düzeyi, Milli Prodüktivite Merkezi Yayını, Ankara : 1975.

PAROUSH, J., "The h-Homogeneous Production Function with Constant Elasticity of Substitution : A Note", Econometrica, vol. 34, 1966, pp. 225-227.

TÖRÜNER, M., İmalât Sanayiinde İşgücü Faktörü, D.P.T. yayını, Ankara : 1971.

TÜTÜNCÜ, E., İmalât Sanayiinde İşgücü Kullanımı, D.P.T. yayını, Ankara : 1977.

TYLER, W., "Labor Absorption with Import - Substituting Industrialization : An Examination of Elasticities of Substitution in the Brazilian Manufacturing Sector", Oxford Economic Papers, vol. 26, 1974, pp. 93-103.

YILDIRIM, N., Neoklasik İktisadın Teknolojik Gelişme Yaklaşımı, SBF yayını, Ankara: 1973.

TÜRKİYEDE İSTİHDAM POLİTİKALARI

Doç. Dr. Orhan Morgil *

GİRİŞ

Bütün ülkelerde uygulanan ekonomik politikaların temel hedeflerinden biri tam istihdamın sağlanmasıdır. Tam istihdam bir ülkede cari ücret düzeyinde çalışmak isteyen herkesin yeteneklerini değerlendirebilecekleri bir iş bulmaları ve böylece üretim sürecinde yer almalarına denir. Çeşitli nedenlerle tam istihdamın sağlanamaması, işsizlik dediğimiz hem sosyal ve hemde ekonomik boyutu olan sorunu ortaya çıkarmaktadır. Ekonomik yönden işsizlik kaynak israfını ve milli gelir kaybını ifade eder. Sosyal yönden işsizlik gelir dağılımında adaletsizliği, ahlaki değerlerin sarsılmasını ve toplumda istikrarsızlığın ortaya çıkmasını ifade eder. Ekonomik ve Sosyal sorunlar yaratan işsizliğin önlenmesi için birçok ülkede istihdam politikalarına ağırlık verilmiştir. Konuya Türkiye açısından bakıldığında, ilk olarak Türkiye'de karşılaştığımız işsizlik sorununun niteliğine kısaca göz atmamız gereklidir. Bilindiği gibi çeşitli ülkelerde karşılaşılan işsizlik iki ana kategoriye ayrılır.

1- Konjonktürel (devrevi) İşsizlik

Bu tip işsizlik genel olarak talep yetersizliğinden ortaya çıkmaktadır. Bu durumda nitelikli bir işgücü ve yeterli sermaye birikimi olduğu halde, ekonominin bunalım ve durgunluğa düşmesi sonucunda işsizlik ortaya çıkmaktadır. Dünya ekonomisinde görülen en şiddetli konjonktürel işsizlik 1929 bunalımında ortaya çıkmıştır. Amerika Birleşik Devletlerinde bu dönemde işsizlik % 25-30'lara ulaşmıştır. Günümüzde İngiliz iktisatçı Keynes'in ortaya koyduğu makro-iktisat politikaları ile (Bütçe, vergi, para politikaları gibi) Konjonktürel işsizlikle mücadele edilebilmektedir. Dolayısıyla istihdam politikasının özünü çeşitli makro-İktisat politikalarının iyi bir şekilde koordine edilerek konjonktürel işsizliğin önlenmesine yöneltilmesi teşkil etmektedir. Özellikle, doğru ekonomik politikalarla iç ve dış talebin canlandırılması önemlidir.

2- Yapısal İşsizlik

Bu tip işsizlik genellikle sermaye birikiminin ve teknik bilgi düzeyinin yetersizliğinden kaynaklanmaktadır. Yapısal işsizliğin önlenmesinde uygulanacak istihdam politikaları büyüme, eğitim ve nüfus politikaları ile yakından ilgilidir.

Türkiye'de nüfus, işgücü arzı ve işgücü talebi istatistiklerine baktığımızda günümüzde Türk ekonomisinin önemli bir işsizlik ve istihdam sorunu ile karşı karşıya olduğunu görmekteyiz. Devlet Planlama Teşkilatının yapmış olduğu en son hesaplamalara göre

(*) Hacettepe Üniversitesi, İktisat Bölümü Öğretim Üyesi.

1984 yılında Türkiye'de toplam işgücü fazlası 2 milyon 975 bin kişi olup, işsizlik oranı % 16,5'dir. 1972 yılında % 12,1 olan işsizlik oranının 1984 yılında % 16,5 ulaşması, Türk ekonomisinde ciddi bir işsizlik sorununun olduğunu ve kapsamlı bir istihdam politikasının hazırlanarak uygulamaya konmasının gerekli olduğunu göstermektedir.

Türkiye'de uygulanacak istihdam politikalarının belirlenmesi için herşeyden önce Türk ekonomisinde karşılaştığımız işsizliğin ne tür bir işsizlik olduğunun belirlenmesini gerektirmektedir. Gelişmekte olan bir ülke durumunda bulunan Türkiye'de zaman zaman sınırlı bir düzeyde konjonktürel bir işsizlikle karşılaşmakla beraber esas olarak yapısal bir işsizlikle karşı karşıya bulunmaktayız. Bu nedenle, uygulanacak istihdam politikası, büyüme, eğitim ve nüfus politikaları ile yakından ilgilidir. Diğer bir ifade ile Türkiye'de uygulanacak istihdam politikası büyüme, eğitim ve nüfus politikalarından ayrı olarak düşünülemez. Diğer taraftan nüfus yapımıza baktığımızda toplam nüfusunun % 50'sini 0-19 yaş grubunun teşkil ettiğini görüyoruz. Türkiye'nin çok genç bir nüfus yapısına sahip olması, önümüzdeki yıllarda bu genç nüfusun emek piyasasına gireceğini ifade etmektedir. Bu durumda Türkiye'nin gelecek yıllarda geniş istihdam imkânları sağlayacak politikalara ağırlık vermesini zorunlu kılmaktadır. Diğer bir ifade ile ülkemiz istihdam politikalarına ve genç insan gücümüze iş imkânları sağlamaya büyük bir önem ve ağırlık vermelidir. Sosyal ve siyasi istikrarın devamı ve geliştirilmesinin büyük ölçüde buna bağlı olduğunu unutmamalıyız.

Bu tebliğimizde ilk olarak 1963 yılından itibaren başlayan Planlı kalkınma döneminde uygulanan büyüme politikalarının istihdam yönünden ortaya çıkan sonuçlarına kısaca temas edilecektir. Daha sonra 1980 yılının başından beri uygulanan politikaların istihdam yönünden etkileri tartışılacaktır. Tebliğimin son kısmında Ekonomimizin en önemli sorunu olan işsizliğin önlenmesi ve özellikle genç işçilerin sorunlarının çözülmesi için uygulanması gerekli istihdam politikaları üzerinde durulacaktır.

II. PLANLI DÖNEM VE İTHAL İKAMESİNE DAYANAN SANAYİLEŞME POLİTİKASI

Türkiye 1963 yılında uygulamaya konan I. Beş Yıllık Kalkınma Planı ile büyüme sürecini yol gösterici ve yönlendirici bir planlama ile yürütme yolunu seçmiştir. Planlı dönemde sanayileşme politikamızın temelini ithal ikamesine dayalı bir sanayileşme stratejisi teşkil etmiştir. Bu nedenle, iç sanayimiz yüksek gümrük vergileri, ithalat kısıtlamaları ve kotalarla korunmuştur. Zamanla katı bir himayeciliği ortaya çıkartan bu uygulamalar sonucunda iç piyasaya yönelik daha ziyade küçük ölçekli ve nisbi olarak yüksek maliyetlerle çalışan bir sanayi yapısı ortaya çıkmıştır. Bu dönemde, düşük döviz kuru ve düşük faiz oranları ile sanayi sektörüne kaynak aktararak, sermaye birikimi hızlandırılmaya çalışılmıştır. Diğer taraftan, üretilen mallara olan iç

talep, genişletici maliye ve para politikaları ile desteklenmiş ve böylece iç piyasa hızlı bir şekilde büyütülmüştür.

Bu dönemde istihdam politikasının özünü hızlı bir büyüme ve sanayileşme ve kişi başına düşen gelirin artırılması teşkil etmiştir⁽¹⁾. Buna göre hızlı büyüme ve sanayileşme yeni iş sahaları açarak istihdam imkânlarının hızla artması sonucunu verecek ve işsizlik sorunu ortaya çıkmayacaktır. Kişi başına düşen gelirin yükselmesi ise eğitimin yaygınlaşmasını ve eğitimde kalma süresinin uzamasını sağlayarak işgücü katılma oranını ve buna bağlı olarak işgücü arzının azaltacaktır. İşgücü katılma oranını istihdam edilen nüfus artı işsizlik (15-16 yaş grubu) bölü toplam nüfus (15-65 yaş grubu) olarak tanımlıyoruz. 1963-1977 yıllarını kapsayan ilk üç plan döneminde hızlı bir ekonomik büyüme ve sanayileşme sağlanmıştır. Bu dönemde ortalama büyüme hızı % 6,8 olarak gerçekleşmiştir. Sanayi üretim ise ortalama % 9,8 oranında artmış ve ekonomik yapımızda sanayi kesimi giderek ağırlık kazanmıştır. Yatırımların G.S.M.H. içindeki payı 1963'de % 16'dan 1977'de % 22'ye yükselmiştir. Kişi başına düşen G.S.M.H.'la 1962 yılında 200 dolar iken 1977 yılında 1200 dolara yükselerek altı kat artmıştır.

Bütün bu gelişimler Türk Ekonomisinde istihdam hacminin önemli ölçüde genişlemesine ve işgücü katılma oranının azalmasına imkân vermiştir. Ancak, bu dönemde işsizlik sorunu çözülememiştir. İşgücüne katılma oranı kişi başına düşen gelirin yükselmesi ile tahmin edilen şekilde önemli sayılabilecek bir şekilde azalmıştır. İşgücüne katılma oranı 1962 yılında % 77 iken 1977 yılında % 63,3 düşmüştür. Ancak, işsizlerin sayısı 1962 de 1 milyon 370 binden 1977 de 1 milyon 980 bin kişiye yükselmiştir. Aynı dönemde işsizlik oranı % 10,5'dan % 12,1'e çıkmıştır. 1963-1977 döneminde işgücü katılma oranının azalmasına ve hızlı bir ekonomik büyüme ve sanayileşme sağlanmasına rağmen işsizlik sorununun çözülmemesinin sebepleri nelerdir ? Bu sebeplerin sağlıklı bir şekilde belirlenmesi Türkiye'nin bugün uygulayacağı istihdam politikalarına ışık tutacaktır.

Bu sebepleri aşağıdaki şekilde belirtebiliriz.

a- Nüfus Artış Hızı

Beş yıllık kalkınma planlarının uygulanmaya konduğu 1963-1977 dönemleri arasında ortalama nüfus artış hızı % 2,5 olmuştur. Ancak, işgücü katılma oranının azalması ile aynı dönemde iktisaden faal nüfus % 1.8 oranında artmıştır. 1985 yılında yapılan nüfus sayımında nüfus artış hızımızın % 2,7 olduğunu göstermektedir. Son yıllarda işgücü katılma oranında önemli bir değişme olmadığı göz önüne alınırsa iktisaden faal nüfus artışının % 2-2,2 arasında olacağı açıktır. Emek arzında bu kadar hızlı bir artış olma-

(1) İlhan Dülger, *Türkiye'de İşsizliğin sebepleri, İşgücü Fazlasının Yapısı ve Politikaların Etkinlik Derecesi, Bilim Uzmanlığı Tezi, Hacettepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ağustos, 1984, Ankara.*

şı işsizlik ve istihdam sorununu çözmeyi güçleştirmektedir.

b- Nüfus Yapısı ve Eğitim

Planlı dönemde işsizlik sorununun çözülememesinin temel nedenlerinden biride teknik ve mesleki eğitimin yeterli bir şekilde yaygın hale getirilmemesidir. Türkiye'nin nüfus yapısına baktığımızda, genç bir nüfusa sahip olduğumuz görülmektedir. Bu nedenle, gençlerimizin beceri kazanabilmesi ve böylece kolayca istihdam edilir hale gelmesi için yaygın bir mesleki ve teknik eğitime ihtiyaç vardır.

c- İstihdam Katma Değer Esnekliğinin Düşük Olması

İstihdam katma değer esnekliği gayri safi Yurtiçi hasılda yüzde birlik bir artış olduğu zaman istihdam hacminde yüzde kaçlık bir artış olacağını gösteren bir katsayıdır. İthal ikamesine dayanan sanayileşme stratejisinin uygulandığı planlı dönemde istihdam katma değer esnekliği 0,22 olmuştur⁽²⁾. Bu nedenle iktisaden faal nüfus % 1,8 oranında artarken, istihdam hacmi % 1,5 oranında artmış ve dönemde işsizlik çoğalmıştır.

İstihdam katma değer katsayısının değerinin küçük olması, planlı dönemde uygulanan ekonomik politikalarla yakından ilgilidir. Bilindiği gibi bu dönemde sermaye birikimini hızlandırmak için düşük döviz kuru ve düşük faiz politikası uygulanmıştır. Bu politikalar, sermaye birikimini ve büyümeyi hızlandırmakla beraber, sermaye yoğun teknolojinin uygulanmasına yol açarak istihdam katma değer esnekliği katsayısının değerinin azalması sonucunu vermiştir.

d- Büyüme Politikası ile Bütünleştirilmiş İstihdam Politikasının Uygulanması

Planlı dönemde istihdam sorununun hızlı bir büyüme ve sanayileşme ile çözülmesi esas alınmıştır. Sektör ve alt-sektörler esas alınarak bir istihdam politikası uygulanmasına gidilmemiştir. Bu durumun yukarıda da belirttiğimiz gibi istihdam katma değer katsayısının düşük olması sonucunu vermiştir.

III. EKONOMİK BUNALIM VE DIŞA AÇIK BÜYÜME POLİTİKASI

1974 yılında başlayan petrol şoku ve bunun sonucunda Dünya Ekonomisinde ortaya çıkan stagflasyonun Türk ekonomisi üzerinde etkilerini göstermesi ile 1977 yılından itibaren ithal ikamesine dayanan sanayileşme politikası tıkanmaya başlamıştır. Dış ticaret hadlerinin Türkiye lehine dönmesi ve 1977 yılından itibaren hızlanan enflasyona rağmen uygulanan sabit döviz kuru politikası ekonomimizin döviz dar boğazına düşmesine neden olmuştur. Döviz dar boğazı özellikle sanayi üretimde tıkanıklar

(2) İbrahim Tanyeri, "Türkiye'de İktisadi Kalkınma, İstihdam ve İşsizlik," 1984'den 1985'e Türkiye Ekonomisi, Ankara Sanayi Odası Yayını, Nisan, 1985, Ankara, pp. 185-201.

ortaya çıkarmıştır. Üretim ve ithalattaki tıkanıklıklara rağmen genişletici para ve maliye politikalarının uygulanması ekonomideki talep enflasyonu baskılarının giderek şiddetlenmesi sonucunu vermiştir. Enflasyon oranı 1978'de % 53, 1979'da % 79 ve 1980'de 107 olmuştur. Şiddetli enflasyonist baskıya karşın fiyat kontrollerinin uygulanması sonucunda yokluk ve karaborsa ortaya çıkmıştır. Sanayi üretim 1979 ve 1980 yıllarında % 5,4 gerilemiş ve G.S.M.H.'nin büyüme hızları aynı yıllarda negatif olmuştur. Sabit sermaye yatırımlarında da aynı dönemde gerilemeler olmuştur. Bu gelişmelere bağlı olarak 1979-1980 döneminde işsiz sayısında ve işsizler oranında çok hızlı bir artış meydana gelmiştir. 1977'de 1 milyon 920 bin olan işsiz sayısı, 1980 yılında 2 milyon 520 bine yükselmiştir. Aynı dönemde işsizlik oranı ise % 12,1'den % 15,1'e yükselerek, çok hızlı bir artış göstermiştir.

Ekonomimizin içine düştüğü bunalım 24 Ocak 1980 istikrar tedbirlerinin uygulanması sonucunu vermiştir. Uygulamaya konan ekonomik programın temel amaçlarına kısaca değinmemiz konumuz açısından faydalı olacaktır⁽³⁾.

— Uygulanan ekonomik programın temel felsefesi ve uzun dönemli amacı Türkiye'de devletin ekonomiye olan doğrudan müdahalelerini asgariye indirerek serbest piyasa ekonomisine işlerlik kazandırmaktır. Serbest piyasa ekonomisinde makro yönden genel dengelerin belirlenmesi ve mikro yönden öncelikli sektörlerin tesbiti ve teşviki şeklinde yol gösterici planlama söz konusu olmakla beraber temelde ekonomide kaynak dağılımının fiyat mekanizması ile sağlanması hedeflenmektedir.

— Sanayileşme stratejisi değiştirilmiş, ithal ekonomisine dayalı iç talep genişlemesi ile desteklenen, ucuz kredi ve ucuz döviz ile kaynak sağlanan sanayileşme stratejisinden mukayeseli üstünlükler teorisini esas alan dışa açık bir sanayileşme politikasına geçilmiştir. Buna göre sanayide yapısal değişimin sağlanması esas alınmış ve bu yapısal değişimin piyasa mekanizması ile başarılması amaçlanmıştır.

— Ekonomik istikrarın sağlanması ve ekonomide kaynak ve gelir dağılımını bozan enflasyonun kontrol altına alınması için denk bütçe, sıkı para ve reel faiz politikaları uygulanmaya çalışılmıştır.

— Dış dengenin sağlanması ve döviz darboğazının aşılması için genel olarak döviz girdilerini ve özel olarak ihracatımızı hızla geliştirerek gerçekçi kur ve kapsamlı ihracatı teşvik politikalarının uygulanmasına başlanmış ve kambiyo sistemi geniş ölçüde serbestleştirilmiştir.

(3) Orhan Morgil, 24 Ocak Ekonomik Politikalarının Sektörlere ve Firmalara Etkileri ve Alınması Gerekli Tedbirler, Yeni Forum Derg, Cilt 3, Sayı 79, 15 Aralık 1982.

Uygulanan yeni ekonomik program Türkiye'nin döviz darboğazından kurtulup, dış ödemeler bilançosunda belli bir dengeye ulaşması yönünden başarılı sonuçlar vermiştir. Ancak, ekonomik istikrarın sağlanması ve enflasyonun kontrol altına alınmasında yeterli bir sonuç elde edilememiştir.

1981-1984 döneminde istihdam politikasının özünü atıl kapasitenin harekete geçirilerek üretimin artırılması ve yatırımların emek yoğun ve dışa açık sanayilere yönlendirilmesi teşkil etmiştir. Gerçekci kur ve reel faiz politikaları ile sermayenin pahalı bir faktör haline getirilmesi ve ücret artışlarının sınırlandırılması yatırımların daha ziyade emek yoğun alanlara kaymasına imkân vermiştir. Ancak, istikrar politikalarına ağırlık verildiği için gerek kamu ve gerekse özel sektörün yatırımlarındaki artış sınırlı kalmıştır. Üçüncü plan döneminde, yani 1973-1977 yılları arasında, sabit sermaye yatırımların G.S.M.H. içindeki payı % 19,7 olmuştur. 1981-1984 döneminde bu oran % 18,5 olarak gerçekleşmiştir. 1981-1984 döneminde G.S.M.H.'ların ortalama yıllık büyüme hızı % 4,4 olarak gerçekleşmiştir. 1980-1984 döneminde toplam yatırımların ve büyüme hızının sınırlı düzeyde artışı sonucu yeterli istihdam yaratılamamış ve işsizlik giderek artmıştır. Devlet planlama teşkilatının en son verilere göre yaptığı hesaplara göre 1984 yılında işsiz sayısı 3 milyona ve işsizlik oranı % 16,6'ya ulaşmış bulunmaktadır.

İşsiz sayısının ve işsizlik oranının sürekli olarak artması Türkiye'de istihdam politikalarının başarılı olmadığını göstermektedir. İstihdam ve işsizlik konularına daha kapsamlı ve tutarlı politikalarla yaklaşılması gerekmektedir.

IV. UYGULANMASI GEREKLİ İSTİHDAM POLİTİKALARI

Türkiye'de son yıllarda nüfus artışının yeniden hızlanması ve Türkiye'nin çok genç bir nüfus yapısına sahip olması, önümüzdeki yıllarda kalkınma planlarında istihdam politikalarına büyük bir öncelik verilmesini gerektirmektedir. Son nüfus sayımında yıllık nüfus artış hızı, bir önceki sayımda belirlenen % 2,2'den % 2,7'e yükselmiştir. Diğer taraftan, toplam nüfusumuzun % 50'sini 0-19 yaş grubu teşkil etmektedir. Bunun yanında, D.P.T. işsizlik oranını hesaplarken öğrencilikle ilişkisi olmayan ve boşta gezer durumunda bulunan 2,7 milyon 15-24 yaş grubunda olan gençleri işgücü fazlası tanımını dışında tutmaktadır. Bu nedenle, Türkiye'de genç nüfusun işsizlik oranının genel ortalamanın çok üzerinde olduğunu söyleyebiliriz. Bütün bu gerçekler, Türkiye'de istihdam politikalarına birinci öncelik verilmesini ve istihdam politikaları belirlenirken emek arz ve talebinin bir bütün olarak ele alınmasının gerekliliğini ortaya koymaktadır.

Türkiye'de istihdamın geliştirilmesi ve işsizliğin giderek azaltılması için istihdam politikası aşağıda belirtilen esaslara dayandırılmalıdır.

— Sektör ve alt sektör analizleri yapılarak yatırımların yönlendirilmesinde emek yoğun sahalara ağırlık verilerek istihdam katma değer esnekliği katsayısının yükseltilmesi gereklidir. Geçmişte olduğu gibi sermaye yoğun teknolojilere ağırlık verilmemesi için gerçekçi kambiyo kuru ve reel faiz politikalarının istikrarlı bir şekilde önümüzdeki yıllarda da uygulanması faydalı olacaktır. Emek yoğunluğu ağır olan alt-yapı, konut ve turizm yatırımları ile özellikle tarıma dayalı ve hammaddesi Türkiye'de bulunan sanayi yatırımlara öncelik verilmelidir.

— Önümüzdeki yıllarda yıllık nüfus artışı hızının % 2,4, iktisaden faal nüfus artışı'nın % 2 ve istihdam katma değer esnekliği katsayısının % 30 olacağını kabul edersek, Türkiye'de istihdam sorununun çözülebilmesi için G.S.M.H.'ların yıllık ortalama hızının % 7 olması gerekmektedir. Bilindiği gibi Beşinci Beş Yıllık Kalkınma planı yıllık ortalama büyüme hızının % 6,3 olmasını hedeflemiştir. Bu hedefin istihdam sorununun çözülmesi için bir miktar daha yükseltilmesi gerekmektedir. Türk ekonomisinde % 7'lik bir büyümenin sağlanabilmesi için G.S.M.H.'ların % 22'si yatırıma yönlendirilmelidir. Diğer bir ifade ile yatırımların artırılması için ekonomimizde daha fazla sağlıklı finansman kaynağı yaratılmalıdır.

— Türk ekonomisinde sağlıklı finansman kaynağının yaratılmasının bir yolu devlet tasarruflarının artırılmasıdır. 1970'li yıllarda devlet bütçesinin % 30'u yatırıma ayrılırken bu oran son yıllarda % 20'nin altına düşmüştür. Bu nedenle, bir taraftan devletin cari harcamalarını azaltacak program bütçe uygulamasının ciddiyetle ele alınması ve diğer taraftan vergi sisteminin ve vergi idaresinin vergi kayıplarını asgariye indirecek ve vergi gelirlerini artıracak şekilde sürekli olarak geliştirilmesi önemlidir. Son yıllarda geliştirilen "fon" uygulamaları ile özellikle alt-yapı ve konut sektörlerine kaynak aktarımında esnek bir sistem getirilmiştir.

Bu esneklik faydalı olmakla beraber, fon kaynaklarının etkin kullanılmasına özel bir gayret gösterilmesini de gerekli kılmaktadır.

Türk ekonomisinde orta dönemde kaynak yaratılmasının temel ve en etkin yolu ekonomimizde verimliliğin artırılmasıdır. Türkiye'de gerek kamu sektörü ve gerekse özel sektör verimlilik artışına gereken ağırlığı vermemiştir. Nitekim, 1960, 1982 yılları arasında verimliliğin Federal Almanya'da % 120 ve Fransa'da % 80 artmasına karşılık, Türkiye'de verimlilik artışı % 5 olmuştur⁽⁴⁾. Kalkınma ve sanayileşme yönünden önemli bir gelişme gösteren Türk ekonomisinde artık kaynak yaratmanın verimlilik artışı ile olabileceğini anlamamız gereklidir. Kamu ve özel sektör üst-düzey yöneticilerinin mo-

(4) Devlet Bakanlığı İMYKK, *İşsizlikle mücadele*, Yayın No. 2, Haziran 1985, Ankara, p. 10.

dern yönetim tekniklerini, hizmet içi eğitim programları, teşvik edici ücret sistemlerini uygulayarak verimlilik artışı sağlamaları şarttır. Diğer taraftan, ekonomimizde tekellerin önlenmesinin ve iç ve dış rekabete işlerlik kazandırılmasının verimlilik artışı yönünden önemini belirtmek faydalı olacaktır. Bunun yanında, kanımca ihracat ve yatırımlara uygulanan teşvik sisteminin giderek verimliliği esas alan bir baza oturtulması kaçınılmazdır. Amerikan ekonomisinde bu şekilde uygulamaların başlatıldığını unutmamalıyız.

Verimliliğin ve iç tasarrufların arttırılması yönünden enflasyonun önlenmesi gereklidir. Enflasyonun son yıllarda yeniden hızlanması ekonomimiz açısından önemli sorunlar ortaya çıkarmaktadır. Enflasyon dönemlerinde rasyonel hesaplama yapılamadığından yatırımlar verimsiz sahalara yönelmektedir. Aynı zamanda enflasyon kişilerin tasarruf eğilimlerini menfi yönde etkilemektedir.

İstihdam politikasında dengeli ve gerçekçi bir ücret politikasının uygulanması önemlidir. Ekonomik yönden ücretler bir yandan bir maliyet unsuru, diğer yandan iç piyasada toplam talebi belirleyen en önemli unsurlardan biridir. Bu nedenle dengeli bir ücret politikası istihdam hacminin genişletilmesine imkan yaratır. Ücret sisteminin belirlenmesinde iş etüdlerinin esas alınması ve özellikle genç işçilerimizin niteliklerini geliştirmelerini teşvik edici bir ücret sisteminin uygulanması, verimlilik ve istihdam artışına imkân verecektir. Sosyal adalet ilkesini gözönünde bulunduran dengeli ve gerçekçi bir ücret sistemi çalışma barışının sağlanması ve idamesini temin ederek istihdam hacminin arttırılmasına olumlu katkılarda bulunacaktır.

İstihdam konusuna arz yönünden baktığımızda, son nüfus sayımında nüfus artış hızının % 2,7 olduğunu görüyoruz. Bu durumda iktisaden faal nüfus artışının yani emek arz artışının % 2-2,2 arasında olacağını bekliyebiliriz. Emek arzının Türkiye'de birçok diğer ülkeye göre çok hızlı bir şekilde artması, ekonomimizi zorlamakta ve istihdam sorununun çözümünü çok güçleştirmektedir.

Bu noktada bir hususun belirtilmesi faydalı olacaktır. Teorik olarak bir ülkenin büyüklüğü ve sahip olduğu doğal kaynaklara göre ekonomik yönden optimum bir nüfus büyüklüğü vardır. Ancak, uygulamada, bu optimal nüfus büyüklüğünü kesin çizgilerle tespit etmek mümkün değildir. Konuya bu açıdan bakıldığında Türkiye'nin geçmişte nüfus artışını teşvik etmesi doğru bir politika olarak değerlendirilebilir. Bugün, Türkiye'nin nüfusu 52 milyona ulaşmış bulunmaktadır. Bunun yanında, işsizlik büyük boyutlara ulaşmıştır. Türkiye, uygulayacağı istihdam politikasında emek arzını azaltıcı tedbirlere ağırlık vermek zorundadır. Bu nedenle, ciddi ve kapsamlı bir aile planlamasının uygulanarak önümüzdeki yıllarda nüfus artış hızımızın mutlaka % 2 oranının altına çekilmesi gereklidir. Gerek sanayileşmiş ülkelerde ve gerekse başta Sovyet Rusya olmak üzere sosyalist ülkelerde nüfus artış hızının % 1'in altında olduğunu belirtmemiz, konuya açıklık getirecektir.

Türkiye'de 24 Ocak 1980 istikrar tedbirlerinin uygulamaya konması sonucunda bazı şirketler finansman gücünü içine düşmüş ve yatırımlarını tamamlayamamış veya tamamladıkları tesislerini işletmeye alamamışlardır. Bunlar içinde özellikle yurt sathına dağılmış, emek-yoğun teknolojilere ağırlık veren ve geniş ölçüde yerli hammaddeye dayanan çok ortaklı işçi şirketleri önemli bir yer tutmaktadır. Bu şirketlerin bir program dahilinde işletmeye alınarak yurt ekonomisine kazandırılması kısa dönemde önemli bir istihdam imkânı yaratacaktır. Bu konuda Devlet Planlama Teşkilatı ve DESİYAB'ın yaptığı çalışmalar vardır. Bu çalışmaların hızlandırılması ve işçi şirketleri yönünden müsbet sonuçların bir an önce alınması büyük önem arz etmektedir.

Sayı 200'ü aşan Türk müteahhidlik firmaları Ortadoğu ve Kuzey Afrika'da 15 milyar doların üzerinde ihale almışlardır. Ortadoğu ülkelerinde 200 bin Türk işçisi çalışmaktadır. Yapılan araştırmalar, önümüzdeki beş yıl içerisinde Ortadoğu ve Kuzey Afrika ülkelerinin planlarında öngörülen yatırımların 500 milyar dolar civarında olacağını göstermektedir. Türk müteahhidlik firmaları devlet tarafından yeterli teşvik ve kredi ile desteklendikleri takdirde bu pazarın % 10'na sahip çıkabilirler. Bu gelişme hem Türk işçilerine istihdam imkânı yaratacak ve hem de ülkemize büyük ölçüde döviz kazandıracaktır.

Türk ekonomisinde uygulanacak istihdam politikasının en önemli unsuru teknik ve mesleki eğitimin yaygınlaştırılmasıdır. Çok genç bir nüfus yapısına sahip olmamız ve gençlerde işsizlik oranının yüksek olması, gençlerimize teknik bilgi ve beceri kazandıracak eğitime giderek daha fazla kaynak ayrılmasını zorunlu kılmaktadır. Burada önemle üzerinde durulması gereken nokta, eğitim düzenimizde klasik lise eğitiminden teknik ve mesleki eğitime kayılmasıdır. Türkiye'de beceri kazanan gençlerimiz çok kolaylıkla iş bulmaktadırlar. Nitekim orta okul mezunlarında işsizlik oranı % 11,5 iken orta sanat okulu mezunlarında bu oran % 0,2'dir.

Diğer taraftan iş başında eğitim sisteminin geliştirilmesi ve işbaşı eğitiminin yaygınlaştırılması için Sanayi Odalarının ve Sendikaların birlikte çalışmaları ve hükümet, Sanayi Odaları ve Sendikalar tarafından mali fon temin edilmesi gereklidir.

Eğitim çalışmalarının başarı kazanabilmesi için nitelikli işçiye daha yüksek ücret verilmesini sağlayacak ücret sisteminin uygulanması çok önemlidir.

Beşinci Beş Yıllık Planda öngörülen teknik ve mesleki insangücünün çalışma hayatındaki görev, yetki, ünvan, sorumluluk ve ücret kademelerinin tespiti ve hizmet içi eğitiminin ilerlemelere temel teşkil etmesi ile ilgili tedbirin hızla uygulamaya konması gençlerin mesleki ve teknik eğitime daha fazla talep göstermeleri yönünden büyük önem arz etmektedir.

Genç işçiler arasında işsizliğin azaltılması için işverenleri gençleri istihdam et-

meye yöneltecek kapsamlı bir teşvik sistemi hazırlanarak, bir an önce uygulamaya konulmalıdır.

SONUÇ

Türk ekonomisinin en önemli sorunlarından birini teşkil eden yapısal işsizlik son yıllarda giderek artmıştır. İşsiz sayısı 3 milyona ve işsizlik oranı % 16,6'ya yükselmiştir. Bu nedenle, Türkiye'de iktisadi kalkınma stratejisi içinde istihdam politikalarına önemli bir ağırlık verilmesi zorunlu hale gelmiştir. Geçmişte olduğu gibi işsizliğin sadece ekonomik büyümenin hızlandırılması ile çözülmesi yaklaşımı yeterli değildir. Bu yaklaşım yanında sektör ve alt-sektör analizleri yapılarak yatırımların yönlendirilmesinde istihdam etkisi mutlaka göz önüne alınmalıdır. Diğer taraftan, teşvik sistemi gözden geçirilerek, verimlilik ve istihdam artışını esas alan bir teşvik sistemi tutarlı bir şekilde geliştirilmeli ve kısa sürede uygulamaya konmalıdır.

BİBLİYOGRAFYA

- Bircan, İsmail; Türk Ekonomisinin Dış Açılmasının İstihdamın Gelişmesine Etkileri, DPT, Mayıs 1983, Ankara
- Dülger, İlhan; Türkiye'de İşsizliğin Sebepleri, İşgücü Fazlasının Yapısı ve Politikaların Etkinlik Derecesi, Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Bilim Uzmanlığı Tezi, Ağustos, 1984, Ankara.
- Devlet Bakanlığı, İMYKK; İşsizlikle Mücadele, Yayın No. 2, Haziran 1985, Ankara.
- Hamurdan, Yusuf; "Teknoloji Seçiminin İstihdam Politikasındaki Yeri", Türkiye İktisat Kongresi, DPT Yayın no. 1983, Ankara, 1981, Cilt III.
- Morgil, Orhan ; "24-Ocak-Ekonomik Politikalarının Sektörlere ve Firmalara Etkileri ve Alınması Gerekli Tedbirler", Yeni Forum Dergisi, Cilt III, Sayı 79, 15 Aralık 1982.
- Tanyeri, İbrahim; "Türkiye'de İktisadi Kalkınma, İstihdam ve İşsizlik", 1984'den 1985'e Türkiye Ekonomisi Semineri, Ankara Sanayi Odası Yayını, Nisan 1985, Ankara.

TABLO : I
İŞGÜCÜ ARZ VE TALEBİ
(1962–1984)

	1962	1972	1982 ^(*)	1984 ^(*)
I. Sivil İşgücü (E + K)		15.873	18.198	18.681
II. İşgücü Talebi		14.037	15.467	15.706
III. Toplam İşgücü Fazlası (000)	1.370	1.836	2.731	2.975
Açık işsiz (000)	100	373	866	1.010
İş aramayan işsiz (000)	320	563	1.200	1.300
Tarımdaki gizli işsiz (000)	950	900	665	665
Toplam İşgücü Fazlası Oranı (%)	10,5	12,3	15,6	16,5
IV. 15 + Yaş nüfusun işgücüne katılma oranı (%)	78,8	70,47	61,54	60,78
V. Bağımlılık oranı (%)	1,3	1,65	2,03	2,12

(*) En son verilere göre, nüfus, işgücü arz ve talebi 1923–2000 döneminin tamamını kapsayacak şekilde gözden geçirilmiştir.

Kaynak : DPT.

ÇEVRESEL PSİKOLOJİ VE TURİZM PAZARLAMASI Teori ve Uygulamadaki Gelişme Alanları

GİRİŞ

Doç. Dr. Yavuz Odabaşı(*)

Bir an gözlerimizi kapayıp, güney kıyılarında güzel bir kumsalda bulunan otele lin temiz, düzenli lobisinde dinlendiğimizi, karşımızda Akdeniz'in güzel mavisi ile yeşil çam ormanının kaynaştığını düşleyelim.

Şimdi, başka bir olayı gözlerimizin önüne getirelim. Havaalanında veya otobüs terminalinde bunaltıcı bir yaz gününde büyük bir karmaşıklık içerisinde itişe, kalkışa valizlerimizi almaya çalışıyoruz. Bitkin, sinirli ve çaresiz bir durumdayız.

Yukarıda verilen değişik iki örnekte anlatılan durumlara ve durumları yaratan çevreye karşı göstereceğimiz tepkiler farklı olacaktır. Bir an için, fiziki çevrenin nasıl alışveriş yaptığımıza, spor alışkanlığımıza, çalışmalarımıza etki ettiğini düşünürsek, gürültü, ışık, ısı seviyeleri, etrafımızdaki insanların sayısı gibi etkenlerin davranışımıza değişik boyutlarda etkide bulunduğunu anlarız. Yukarıda örneklerle açıklamaya çalışılan durumlar, düzenlenmiş çevrenin birer boyutu ile ilgilidir. Düzenlenmiş çevre, insanlar tarafından değişikliğe uğratılan fiziksel çevre anlamındadır. Hotel lobisi, havaalanı veya otobüs terminali hepsi insanlar tarafından yapılan, düzenlenen çevrenin birer parçasıdır. Herbir durumda, kişi, değişik duygulara sahip olacak ve farklı davranışlar ortaya koyacaktır. Diğer bir deyişle, çevre, kişilerin duygularını, dikkatlerini, algılama derecelerini etkileyecektir. Kişinin çevreye göstereceği tepki ise, kişilere gösterebileceği tepkilerde olduğu gibi, düşünceler ve tutumlar tarafından şekillenecektir.

İnsan-çevre etkileşimi konusunu ele alan çevresel psikolojinin turizm konusunda ne gibi uygulama alanları bulabileceği ve gelişme yönlerinin neler olabileceğinin incelenmesi, bu çalışmanın konusunu oluşturmaktadır. Bu nedenle, önce çevresel psikolojinin kuramsal yapısı ele alınmış, daha sonra ise turizm konusundaki etkinliği değerlendirilmeye çalışılmıştır.

(*) Anadolu Üniversitesi, İşletme Bölümü

ÇEVRESEL PSİKOLOJİNİN GELİŞİMİ VE YAPISI

Psikologlar insan davranışlarını genel olarak iki grup değişkenin bir fonksiyonu olarak açıklamışlardır (1). Bunlardan birinci grup, çevrelerdeki değişimleri tanımlamıştır. Çevre, bu anlamda, kişiden bağımsız olarak ölçülebilen ve davranışı açıklanmaya çalışılan kişi veya kişilerin dışında kalan herşey olarak tanımlanabilir. Diğer grup değişkenler ise, kişisel farklılıkları açıklayan değişkenlerdir. Davranış, bu iki grup değişkenin karşılıklı etkileşimine bağlı olarak ortaya çıkmaktadır. Bu yüzden, sistematik bir çalışma bir taraftan kişiler arasındaki farklılıkları incelerken, bir taraftan da çevreler arasındaki farklılıkları incelemelidir. Ne tek başına kişisel etkenler, ne de çevre, insan davranışının karmaşıklığını açıklayamaz. Davranış bu iki grup etkenin dinamik etkileşimi sonucunda ortaya çıkmaktadır.

Çevresel psikoloji, çevre ve insan davranışının karşılıklı ilişkisini incelemek ihtiyacından ortaya çıkmıştır. Genellikle, insan ile sosyal ve fiziki çevrenin ilişkisini inceleyen bilim dalı olarak tanımlanır. Fiziki çevrenin, yapay ve doğal olarak ayrımının yapılıp incelenmesi de çevresel psikolojinin çalışma alanı içerisine girer. Çevresel psikolojinin ilgilendiği konular, bu yüzden, oldukça geniş bir alanı kapsar. Çevresel psikoloji, yalın anlamda sadece uygulamalı sosyal psikolojinin bir dalı değildir. Geniş bir uygulama alanı olduğundan, bir çok bilim dalı ile yakından ilgilidir. Psikoloji, sosyoloji, antropoloji, coğrafya, şehir planlama, mimari gibi çalışma alanlarının ortak çabaları sonucu ortaya çıkmış bir daldır.

Çevresel psikoloji incelenirken, genellikle dört önemli kavram ele alınır (2). Bunlar: kişisel alan (personal space), hükmedilen bölge (territoriality), kişisel gizlilik (privacy), izdiham (crowding) olarak ayrılır.

Kişisel Alan. Kişinin psikolojik olarak belirlediği, görünmeyen sınır olarak tanımlanabilir. Genellikle, bilinçli olarak yapılmayan, başkalarının belli bir uzaklıktan fazla kendilerine sokulmalarını önleyen bir sınırdır.

Konuyu en iyi şekilde açıklamak için, kalabalık bir asansörde kişilerin davranışını gözlemek açıklayıcı bir yöntem olacaktır. Asansöre binen kişi, yüzünü otomatik ola-

(1) James A. Russell, Alber Mehrabian, "Environmental Variables in Consumer Research", *Journal of Consumer Research*, Haz. 1976, s. 62

(2) Elizabeth Hall, *Psychology Today : An Introduction*, 5. Baskı Random House, New York, 1983, s. 636

(3) Kelly G. Shaver, *Principles of Social Psychology*, 2. Baskı, Wintrop Pub., Cambridge, 1981, s. 461

rak kapiya dönecek şekilde duracak ve hangi katta bulunduğunu gösteren ışıklardan gözlerini ayırmayacaktır. Birbirlerini önceden tanımayan bu kişiler konuşmaktan kaçınacaklardır. Bunun önemli bir açıklaması, asansördeki kişilerin, kişisel alanlarının çiğnenmesi olabilmektedir (3). Bazı durumlarda, iki tarafın isteği ile, sosyal durumun bir gereği olarak bu alan değişebilir. Örneğin, servis yapacak olan garson ile aradaki mesafe, gerekli servisin ve konuşmanın yapılabilmesi için azalabilmektedir. Ancak, çok kişisel bir konuşma olacak kadar azalmıyacaktır. Kişisel alanın belirlenmesinde, kültür, kişilik ve ortam gibi değişkenler önem kazanmaktadır.

Kişisel alanın çiğnenmesinin en önemli sonucu, stres ve huzursuzluk durumunun ortaya çıkması olmaktadır. Kişi, çeşitli tedbirler almak suretiyle, bu alanın yeniden oluşmasına özen gösterecektir.

Hükmedilen Bölge. İnsanlar arasında hükmedilen bölge, kişi veya grup tarafından, bir yer veya coğrafik alanın hakimiyeti ile ilgili olarak gösterilen davranış biçimi şeklinde tanımlanabilir (4). Kişisel alan ile hükmedilen bölge arasında önemli farklar vardır. Hükmedilen bölge sabit iken, kişisel alan kişi ile hareket eden psikolojik bir kavramdır. Kişisel alanın sınırı görünmez iken, hükmedilen bölge görünebilir, farkedilebilir bir özelliğe sahiptir. Kişi, hükmettiği bölge görünebilir, farkedilebilir bir özelliğe sahiptir. Kişi, hükmettiği bölgenin çiğnenmemesine özen gösterecek, böyle bir durumda kaldığında stres ve tedirginlik duyacak, kişiliğine yönelmiş bir hareket olarak olayı algılama biçimi ortaya koyacaktır.

Kişisel Gizlilik. Bu konuda tam bir tanım verebilmek oldukça güç olmasına karşın, iki önemli boyutundan söz etmek olasıdır. Birinci boyut, kişinin diğer kişilerden uzaklaşması, kendini soyutlamasıdır. Bu açıdan, yalnız kalmayı istemek ve diğer kişilerle ilişki kurulmasına karşı koymak önemli özelliklerdir. İkinci boyut, kişisel bilgi akışını kontrol edebilme özelliği ile ilgilidir. Kişinin kendi hakkındaki bilgilerin ne kadarının, kimlere, ne zaman ve nasıl iletebileceğini kontrol etme arzusu ve davranışı inceleme alanı içersindedir.

Kişisel gizliliğin yaratılmasında, çevresel engeller, kelimeler ve sözlü olmayan davranışlar önemli etkenler olarak kabul edilirler. Kişisel gizliliğin bir boyutu olan yalnız başına kalma, arzu edilenin üstünde olursa, meşgul edilme ve rahatsız edilme duygularını yaratabilir. Diğer taraftan, arzu edilenin altında bir yalnızlığın gerçekleşmesi durumunda, yalnızlık ve terk edilmişlik duygularının ortaya çıkması olasıdır. Bu açıdan, kişisel gizliliğin düzeyi psikolojik rahatlık için elzem olmaktadır. Ancak, bu düzey, kişilerin değişik beklenti ve ihtiyaçlarına göre çok farklı boyutlarda olabilmektedir.

İzdiham. Belli bir alanda bulunan kişilerin sayısı açısından belirtilen fiziki durum olarak tanımlanabilen izdiham kavramı yeterli olmamaktadır. Çevresel psikoloji açısından

(4) Hall, s. 640

izdiham, belirlenmiş alanın algılanması ve bu alanın kişi veya kişilerin hareketleri üzerine getirdiği sınırlamalar açısından önem kazanır. Bu anlamda, nüfus yoğunluğu izdihamın ön koşulu ise de, aralarındaki farkın bilinmesi gerekmektedir. İzdihamın gerçekleştiği alan, yer çok önemli olmaktadır. Örneğin, kumsal gibi kişilerin dinleneceği yerlerde, adım atılmayacak derecede kalabalık varsa, bu istenmeyen bir durumdur. Ancak, aynı şey diskotek için söz konusu olamaz. Burada önemli olan konu, gidilecek yerlerin algılanma farklılıkları ve kişinin hareketlerine gelebilecek sınırlamalar olmaktadır.

İzdihamın önemli bir sonucu, kişinin çevre üzerindeki kontrolünü kaybetmesi üzerine ortaya çıkan strestir. Bunun bir sonucu olarak, kişi sosyal ilişkiden kaçınma davranışı gösterir. Bu ise, arzu edilmeyen bir psikolojik durumdur.

Çevresel psikolojinin genel prensiplerini birçok alanlara uygulayabilmek olasıdır. Özellikle, turizm açısından getirebileceği fayda ve uygulamalar çok çeşitlidir. Kişisel alan ile ilgili bilgiler, turistik tesislerin iç mimarisi ve yerleşiminde dikkatlice kullanılabilir. Hükmedilen bölgenin, lobi, lokanta, bar gibi bir bedel karşılığında, geçici olarak satın alınan alanlarda kişileri tatmin edecek düzeyde yeterli olmasına özen gösterilmelidir. Kişisel gizlilik konusunda, turistlerin ne düzeyde yalnız kalmak ve zamanlarını kendilerine ayırmak istediklerini bilmek ve günlük programları bu faktörü gözönüne alarak düzenlemek gerekmektedir. Önceden alınacak tedbirler ile, gümrüklerde veya belli yörelerin ziyaretinde ortaya çıkabilecek izdiham önlenebilecektir.

ÇEVRESEL PSİKOLOJİNİN UYGULAMA ALANI OLARAK TURİZM

Psikoloji ve sosyal psikoloji bilim dalları turizm pazarlamasında yaygın olarak kullanılmasına karşın, turizm olgusunun incelenmesinde yeterli olamamaktadır. Psikoloji, turistin güdülenme nedenleri ve turizm faaliyetine katılmadaki kişilik faktörlerini incelerken, kişiyi etkileyen sosyal çevre ve durumsal etkenleri gözönüne almaktadır (5). Diğer taraftan, sosyal psikoloji, turist ve yerli halkın kuracakları ilişkideki kültürel etkileri, grup turizminde önemli olan grup baskısı ve grup davranışları gibi konuları incelemektedir. Sosyal psikologlar, yetersiz kalan bir çok çalışmalara yeni boyutlar katmak için, 1970'li yıllardan sonra fiziki ve diğer çevre değişkenlerini araştırma konuları arasına almaya başlamışlardır. Özellikle, turizm çalışmaları, fiziki ve sosyal çevrenin turisti ve turizmi nasıl etkilediği bilinmeden tamamlanmış sayılamaz.

Turizm pazarlamasının her aşaması ile çevre etkeni birbirinden ayrılmaz bir etkileşim içindedir. Turist ile gidilen, gezilen yöre arasındaki ilişki bir kişi-çevre ilişkisi olup, pazarlamacılar tarafından doğru şekilde analiz edilmesi gereken bir konudur. An-

(5) P. F. Stringer, P.L. Pearce, "Toward A Symbiosis of Social Psychology and Tourism Studies", *Annals of Tourism Research*, 1984, S. 8

cak, bu etkileşim bilindiğinde tüketici olarak turisti tatmin edebilecek çalışmalar yapılabilir. Özellikle, çevrenin tüketicinin karar verme sürecine, genel davranışına ve tüketim yapısına etkide bulunduğu gözönünde bulundurulmalıdır (6).

Turizm olgusunun önemli bir boyutu olan seyahat işlevi, üç aşamada, çevre psikolojisi açısından değerlendirilebilir. Bu değerlendirme, özellikle pazarlamacılar için planlarda ve düzenlemelerde kullanacakları bir yol gösterici olacaktır.

Karar Verme ve Planlama. Seyahatin planlanması ve kararlaştırılması sosyal bir olaydır ve genellikle evde yürütülür. Geride bırakılacak hergün içinde yaşanan çevre ile görülmesi düşünülen yöredeki çevre özellikleri, planlamaya etkide bulunan önemli etkenlerdir. Yörenin seçiminde, sosyal çevre özelliklerini içeren tercihlerin rolü büyük olacaktır. Ayrıca, seçenekler arasında bir seçim yapılma ve birinde karar kılma durumunda, potansiyel yörelerin imajları güçlü bir rol oynayacaktır. İmajlar, ne kadar harcama yapılabileceğine, ne kadar kalınacağına ve neler yapılması gerektiğinin belirlenmesinde önemli roller oynayacaklardır.

Turist, günlük sıkıcı ortamından uzaklaşarak, yeni ve değişik bir çevreyi arzulaayan kişidir. Bu arzu geçici bir süreyi kapsamasına rağmen, fiziki ve ruhsal bir rahatlık elde edeceğine inanır. Bu açıdan, turistin güdülenme nedenlerinin bilinmesi gerekmektedir. Yapılan bir araştırmaya göre (7), kentler fizyolojik ve ilişki kurmak ihtiyaçlarını cevaplarırken, başarma-yaratma deneyimini elde etmek kentsel olmayan çevrelerde ortaya çıkmaktadır. Buna paralel olarak, insanlar tarafından yapılan yapay çevrenin daha çok fizyolojik ihtiyaçları karşılamada etkin olduğu, doğal çevrenin ise, başarma-yaratma ihtiyacını tatmin ettiği ortaya çıkmıştır.

Turizm pazarlamacılarının, özellikle reklamcılarının, bu konuyu özenle incelemek ve dikkate almak zorunluluğu vardır. Reklam ve tanıtma malzemelerinin bu konuda nasıl bir yanlışlık içerisinde olduğu çalışmalar ile ortaya konmuştur. Turistlerin seçim kararlarının incelenmesine geçerek, seçimdeki güdülenmenin, gidilecek yerin sırf belli özelliklerinden değil, turistin psikolojik ihtiyaçlarını karşılamadaki etkinlikleri açısından değerlendirilmesi gerekliliği ortaya çıkmaktadır (8). Turistik yörelerin yiyecek-

(6) Dan Sarel, "Advances in Environmental Psychology : A New Perspective on Consumer Behavior", A.M.A. Educators' Conference Proceedings, 1981, s. 136

(7) P.L. Pearce, The Social Psychology of Tourist Behavior Pergamon Press, New — York, 1982, s. 130

(8) J. Crompton, "Motivations For Pleasure Vacation." Annals of Tourism Research, 1979 — s. 411

leri, kültürü, iklimi tanıtmaya ve reklamlarda her grup turist için uygulanmamalı, yaratma-başarma, kendini kanıtlama ihtiyaçlarına cevap verecek özellikler de belirtilmelidir (9). Bu konuda, reklam ve tanıtmaya paralel olarak, seyahat acentaları potansiyel turistlere karar verebilmelerinde ve planlama yapabilmelerinde yardım edebilmelidirler.

Seyahatin Gerçekleşmesi. Turizm ile ilgili araştırmalar, seyahat süresinde oluşan davranışlar, gezilen kültürel-sosyal yerlerden elde edilen tatminler üzerinde yoğunlaşmıştır. Turist, yerli halk ve fiziki çevre arasında oluşan ilişki, turizm pazarlamasının ana konularından olmaktadır.

Çevre-tüketici analizlerinin en faydalı olduğu alan, genellikle hizmet pazarlamasında olmaktadır. Hizmetlerin, üretim kaynağından ayrılmazlık özellikleri bulunmaktadır (10). Bir ihtiyacı tatmin etmeye yönelik olarak sunulan hizmetlerin faydası ancak satın alındıkları anda takdir edilmektedir. Bu an ise, üretim ve tüketimin birlikte olduğu andır. Bu nedenle, bir hizmetin belirli bir zamanda birden çok pazarda satılma olanağı yoktur. Çevre, genellikle, hizmetin üretim sürecinin bir parçası olmakta, aynı zamanda tüketimin gerçekleştiği ortamı da kapsamaktadır.

Bir hizmet türü olan turizmde, turistik mal ve hizmetler yalın varlıkları ile satışa sunulamaz. Diğer bir deyişle, turistik ürün, çevre verileri ile birlikte düşünülmelidir (11). Turistik ürünün çevre olanakları ile birlikte pazarlanması son derece önemli bir konudur. Eğer bir ülkenin veya bölgenin genel görünümü ve koşulları turistin gözünde tatmin edici bir düzeyde bulunmuyorsa, turistik ürünün pazarlaması ve bu pazarlamada sürekli bir başarının sağlanması hemen hemen olanaksızdır (12).

Seyahat Sonrası. Seyahat sonrasında beklentiler ile gerçekleşenler karşılaştırılır. Tüketici davranışlarında, satın alma sonrası ortaya çıkan psikolojik durum, turizm faaliyetine katılan turist için de geçerlidir. Buna göre, satın alma sonrasında kişi, ya tatmin ya da tatmin olmama duygularına sahip olacaktır (13). Beklentiler ile gerçekleşenler ne kadar birbirine yakın ise, o derece tatmin gerçekleşmiş olur. Genelde tatmin olan turist, seyahat esnasındaki olumlu anıları ve deneyimleri daha çok ve doğru şekilde hatırlama eğiliminde olacaktır.

- (9) David Uzzell, "An Alternative Structuralist Approach To The Psychology Of Tourism Marketing", *Annals of Tourism Research*, 1984, s. 81
- (10) Şükri Akdoğan, "Pazarlama Yönetim Fonksiyonları Açısından Hizmet Pazarlaması." *Erciyes Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, Aralık 1983, s. 126
- (11) Alparslan Usal, *Turizm Pazarlaması*, İzmir, 1984, s. 14
- (12) Hasan Olalı, *Turizm Politikası ve Planlaması*, İzmir, 1982, s. 186
- (13) William M. Pride, O.C. Ferrell, *Marketing*, 3. Baskı, Houghton Mifflin Com., Boston, 1983, s. 90.

Seyahatinden memnun kalan, beklentilerini elde edebilen turist, gördüğü çevreyi ve olayları kendi ülkesinde de arama ve bulmaya çalışacaktır ⁽¹⁴⁾. Örneğin, seyahat ettiği yöre hakkındaki televizyon ve radyo, gazete haberlerini daha yakından takip edecek, sosyal ve kültürel etkinliklerden haberdar olmaya özen gösterecektir.

Kısaca, seyahat esnasındaki çevreyi, olanakları ölçüsünde kendi çevresinde yaratına eğiliminde olacak ve bu çevre özlemi, yeniden aynı yöreye gitme kararının alınmasında önemli bir rol oynayacaktır. Ayrıca, kendine sorulduğunda daha önce seyahat ettiği yöre hakkında, çevresindekilere olumlu bir referans kaynağı olacaktır. Böyle bir durum ise, turizm pazarlamacılarının arzu ettikleri bir etkileşimi ortaya çıkarabilecektir.

SONUÇ

Çevre etkenlerinin insan davranışı üzerindeki potansiyel etkisinin farkedilmesi, son yirmi yılda bu konudaki araştırmaların giderek artmasına neden olmuştur. Değişik bilim dallarının ortak ilgisini oluşturan çevresel psikoloji, fiziki çevre ile kişilerin davranışlarının karşılıklı ilişkilerini incelemeyi hedefler.

Tüketici-çevre etkileşimi, özellikle turizm alanında büyük bir uygulama ve inceleme alanını oluşturmaktadır. Sosyal ve çevresel değişkenler turizm pazarlaması ve planlamasında önemli bir yer almaktadırlar. Çevrenin önemi turizmciler tarafından bilinmesine karşın, fiziki çevre ile turistin güdülenmesi ve tatmini arasındaki ilişkinin derecesi henüz tam anlamı ile açıklanmamıştır.

Çevre psikolojisi ile anlaşılmaya çalışılan turist davranışı, ikinci defa seyahatin planlanmasında, çevrenin düzenlenmesinde, yeni turizm alanlarının geliştirilmesi ve dizaynında etkili olabilecektir. Bunun için, turizm pazarlamacıları, psikologlar, şehir plancıları, mimarlar gibi ilgili uzmanların ortak çalışması kaçınılmaz olmaktadır.

(14) J. D. Fridgen, "Environmental Psychology and Tourism." *Annals of Tourism Research* 1984, s. 32

KAYNAKÇA

1. Akdoğan, Şükrü., "Yönetim Fonsiyonları Açısından Hizmet Pazarlaması." Erciyes Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergesi, Aralık, 1983.
2. Crompton, J., "Motivations For Pleasure Vacation." Annals of Tourism Research, 1979.
3. Fridgen, J.D., "Environmental Psychology and Tourism." Annals of Tourism Research, 1984.
4. Hall, Elizabeth., Psychology Today: An Introduction, 5. Baskı Random House, New York, 1983
5. Olalı, Hasan., Turizm Politikası ve Planlaması, İzmir, 1982.
6. Pearce, P.L., The Social Psychology of Tourist Behavior, Pergamon Press, New York, 1982.
7. Pride, M.William, O.C. Ferrell., Marketing, 3. Baskı, Houghton Mifflin Co., Boston, 1983.
8. Russell, A. James, Albert Mehrabian, "Environmental Variables İn Consumer Research." Journal of Consumer Research, Haziran, 1976.
9. Sarel, Dan., "Advances İn Environmental Psychology: A New Perspective On Consumer Behavior." A.M.A. Educators Conference Proceedings, 1981.
10. Shaver, G. Kelly., Principles of Social Psychology, 2. Baskı, Wintrop Pub., Cambridge, 1981.
11. Stringer, P.F., P.L. Pearce., "Toward A Symbiosis of Social Psychology And Tourism Studies." Annals of Tourism Research, 1984.
12. Usal, Alpaslan., Turizm Pazarlaması, İzmir, 1984.
13. Uzzell, David., "An Alternative Structuralist Approach To The Psychology Of Tourism Marketing." Annals of Tourism Research, 1984.

KALKINMANIN FİNANSMANINDA KAYNAKLAR VE KAYNAK DENGESİ SORUNU

Doç. Dr. Halime Oygur (*)

Bu çalışma iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde kalkınma ve finansmanı konusu genel teorik bir çerçeve içinde ele alınmaktadır. İkinci bölümde ise konu Türkiye açısından incelenmektedir.

I – KALKINMANIN FİNANSMANINDA KAYNAK SORUNU :

Az gelişmiş ülke sorunlarının tartışılmaya başlandığı Harp sonrası yıllarda, bu ülkelerin "fakir oldukları için fakir olduğu" görüşü yaygındı. Az gelişmiş ülkelerin düşük gelir düzeyinde bir çeşit kararlı denge içinde olduğunu kabul eden bu görüş kısaca "Fakirliğin Kısır Döngüsü" olarak bilinmektedir. Düşük gelir düzeyine bağlı olarak ortaya çıkan düşük tasarruf, düşük yatırım ve düşük gelir artışı zinciri, bir kısır döngü oluşturmakta ve az gelişmişlik olgusuna süreklilik kazandırmaktadır. Bu durumdan kurtulmanın yolları konusunda değişik yaklaşımlar önerilmişse de, o yıllarda hemen bütün iktisatçıların birleştikleri nokta, kısır döngüyü kırmak için bir yatırım hamlesinin gerekli olduğu idi. Böylece kalkınma olgusu sermaye birikimi ile özdeşleştiriliyor, adeta sermaye birikiminin bir fonksiyonu olarak görülmüyordu. Nitekim o dönemde çalışmalar yapan A. Lewis, R. Nurkse, W.W. Rostow gibi iktisatçıların bu çizgide bir kuramsal çerçeve oluşturduklarını görüyoruz. A. Lewis'e göre bir ülkenin kalkınabilmesi için yatırımların milli gelir içindeki payının % 12-15'e yükselmesi gerekiyordu. Aynı şekilde Rostow'un take-off'un gerçekleşmesi için gerekli gördüğü üç temel önkoşuldan birisi yatırımların milli gelir içindeki payının % 10'un üstüne çıkması ya da başlangıç aşamasına oranla bir misli artması idi. 1960'lı yıllarda birçok az gelişmiş ülkenin kalkınma planları Harrod - Domar modeli üzerine kurulmuştu ve bu modelde büyüme hızı bütünüyle tasarruf oranı ve sermaye hasıla katsayısına tabiydi. Özetle, bu yıllarda sermaye birikimi ve kalkınma arasında mekanik bir ilişki olduğu varsayılıyor ve kalkınmanın yeteri kadar tasarruf ve yatırımın sağlanması halinde adeta otomatik olarak gerçekleşeceği kabul ediliyordu. Bu yaklaşım daha sonraki yıllarda çeşitli eleştirilere hedef olmuştur. Bu çerçeve içinde yatırımlar ve gelir artışı arasındaki ilişkinin yönü yani, hangisinin hangisini uyardığı konusunda farklı görüşler ortaya atılmıştır. Öte yandan kalkınmanın çok yönlü ve karmaşık bir olgu olduğu ve sadece milli gelirdeki kantitatif değişikliklerle ölçülemeyeceği fikri de oluşmağa başlamıştır. Kalkınma artık ekonomik ve sosyal hayatta topyekun bir değişme olarak görülmüyor; insanların düşünce tarzı ve kafa yapısının değişmesinden, piyasa koşullarının ve kurumsal yapının düzeltilmesine kadar bir dizi kalitatif değişikliği içerdiği kabul ediliyordu. Bu yeni yaklaşım böylece sermaye birikiminin kalkınma süreci içindeki yerinin gereğinden fazla abartılmasına karşı çıkmış oluyordu.

(*) H.Ü. İktisat Bölümü Öğretim üyesi.

Aslında, sermaye birikimi ile kalkınma arasındaki sebep - sonuç ilişkisinin yönünü ve nedenselliğin derecesini tartışmak mümkündür. Ancak sanırız, bu iki olgunun birbirini olumlu biçimde etkilediğini ve pekiştirdiğini kabul etmek gerekir. Sermaye birikiminin dolayısıyla yatırımların, kalkınma için yeterli olmasa bile gerekli bir önkoşul olduğu kabul edildiğinde ise, tasarrufların önemi ön plana çıkmaktadır. Başka bir ifade ile eğer kalkınma, belli büyüklükte bir yatırım hamlesinin gerçekleşmesine bağlıysa, o zaman bu yatırım hamlesini finanse edecek gerçek kaynakların mobilize edilmesi hayati önem taşımaktadır. Böylece kalkınmanın ancak reel tasarrufların artırılması ya da tüketim düzeyinin kısıtlanması şeklinde bir fedakarlıkla sağlanabileceği ortaya çıkmaktadır. Nitekim bugünün gelişmiş ülkelerinin hepsi bulundukları noktaya bu yoldan ulaşmışlardır.

Reel tasarrufların artırılması sürecinde farklı yaklaşımlar söz konusudur. Kaynakların mobilizasyonu tedrici olarak ve uzunca bir zaman dilimi içinde gerçekleştirilebilir. Bu durumda, kalkınmanın gerektirdiği fedakârlık daha ılımlı ve uzun süreli olurken, toplumun belli kesimleri üzerinde yoğunlaşır. Diğer alternatif ise, tararrufların bilinçli bir politikayla, radikal bir biçimde ve kısa sürede artırılmasıdır. Bu yaklaşımda toplumdaki geniş kitlelerin tüketimi birden ve büyük ölçüde kısıtlanır. Bu şekilde gelecekteki refah artışı bir kuşağın ciddi fedakarlığı ile finanse edilmiş olur. Aslında hangi yaklaşımın seçileceği bir toplumsal ve politik tercih meselesidir. Ancak her iki yöntemin de başarılı sonuçlar verebileceği değişik ülkelerin deneyimleri ile kanıtlanmıştır. Örneğin başta İngiltere olmak üzere Batılı ülkeler birinci yaklaşımı tercih etmişlerdir. Sermaye birikimlerini uzunca bir süreç sonunda "kapitalist" yolla sağlamışlardır. P.Deane, Mathias ve Hartwell gibi bazı iktisat tarihçilerinin topladığı veriler ve yaptıkları hesaplar, İngiltere'de sermaye birikiminin 200 yıllık bir dönem içinde tedricen gerçekleştiğini ortaya koymaktadır⁽¹⁾. Sanayi devrimini besleyecek gelişmeleri 18.yy başlarından itibaren izlemek mümkündür. Ne var ki, yatırımların milli gelir içindeki payı ancak 19.yy başlarında %7-8'e ulaşabilmiş, yüzyılın ortalarında %10 ve sonuna doğru %12 olmuştur. Bu gelişme İngiltere'de tasarruf oranının 150-200 yıllık bir dönem içinde yükseldiğini ve büyümenin de buna paralel olarak uzun vadeli bir trend içinde sağlandığını göstermektedir. Bu dönemde İngiltere'nin dış ekonomik ilişkilerinin son derece olumlu koşullar içinde cereyan ettiği ve sermaye birikimine önemli ve çok yönlü katkılarda bulunduğu da hemen hatırlanmalıdır.

Öte yandan başta Sovyetler Birliği olmak üzere Doğu Avrupa ülkelerinin deneyimlerinin incelendiğinde çok farklı bir gelişme çizgisi görülmektedir. Örneğin, Sovyetler sanayileşmeyi tüketimi birden ve büyük ölçüde kısıtlayarak sağladıkları reel kaynaklarla finanse etmişlerdir. 1928 yılında milli gelirin % 64.7'si özel tüketim harcamalarına giderken, bundan sadece 9 yıl sonra 1937'de bu oran % 52.5'e düşmüştür. Bu gelişmeye paralel olarak aynı yıl yatırımların milli gelir içindeki payı % 25.9 olmuştur⁽²⁾. Kalkınma süreci içinde milli gelirin 1/4'ini yatırıma yönelten ve bunu bütünüyle kendi kaynaklarıyla finanse eden bir başka ülke daha göstermek mümkün değildir. Yukarıda da belirtildiği gibi İngiltere'de yatırım oranı 19. yy. ortasında 1/8 olmuş, Almanya ise 1/7'e ulaşmıştır.

Sovyetler Birliği'nde bu büyük çaba sonunda sınai üretim hızla artmış ve 1950'lerin başında 1928 düzeyinin 6 misli fazlası üretilmiştir. Ancak 1950'lerdeki ücret seviyesinin 1928 düzeyinin bile gerisinde kalışı bu üretim artışının, ne büyük bir toplumsal özveri pahasına elde edildiğini ortaya koymaktadır. Ayrıca nisbi fiyat yapısını değiştiren Makas Buhranı ve genelde tarım kesiminden sağlanan reel kaynaklar, Sovyet sermaye birikiminin finansmanını beslemiştir.

Daha sonraki yıllarda Doğu Avrupa ülkelerinin de Sovyet kalkınma modelini benimsediklerini ve benzer yöntemlerle geliştiğini görüyoruz. 20–30 yıl gibi kısa bir süre içinde oldukça gelişmiş bir sınai yapıya ulaşan bu ülkeler sanayileşmeyi besleyen kaynakları, halkın tüketim düzeyini büyük ölçüde kısırarak sağlamışlardır.

Meseleye günümüz az gelişmiş ülkeleri açısından bakıldığında şunlar dikkat çekmektedir. Söz konusu ülkelerin hemen hepsinde iç tasarruf hacmi yetersizdir; hedef alınan hızlı büyümeyi finanse edecek düzeye ulaşamamaktadır. Bunun temel nedeni kişi başına gelir seviyesinin düşük oluşu ve gelirin büyük bir kısmının zorunlu tüketim harcamalarına gitmesidir. Ancak tasarruf hacmini olumsuz yönde etkileyen bir başka önemli faktör bu ülkelerdeki tüketim alışkanlıklarından kaynaklanmaktadır. Aslında günümüz az gelişmiş ülkelerinin çok ciddi bir dezavantajı gereksiz ve lüks bir tüketim paternini körükleyen bir ortam içinde bulunmalarıdır. Gelişen kitle iletişim araçları Batının tüketim kalıplarını bu ülkelere aktarmaktadır. Üstelik gelişmekte olan ülkelerin çoğunun benimsediği tüketim malları üretimine dönük ithalat ikameci sanayileşmenin sürdürülebilmesi de, üretilen bu malların tüketilmesine bağlıdır. Böylece kalkınmanın tasarruf ve tüketim ile ilişkileri açısından hayati bir çelişki doğmaktadır. Gelir dağılımındaki adaletsizlik de böyle bir ortamda kuramsal beklentinin aksine, toplam tasarruf hacmini olumsuz yönde etkilemektedir. Kültürel, sosyal ve ekonomik nedenlerden kaynaklanan iddihar alışkanlığı ise az gelişmiş ülkelerde tasarrufların yatırıma dönüşmesi sürecinde ortaya çıkan önemli bir engeldir. Finansal ve mali aracı kurumların gelişmemiş olması da iç tasarruflar açısından olumsuz bir faktördür. Diğer taraftan birçok az gelişmiş ülke zorunlu tasarrufların mobilizasyonunda da çeşitli nedenlerle başarılı olmamakta, potansiyel vergilerin ancak küçük bir kısmı realize edilebilmektedir. Sonuç, çeşitli ekonomik sosyal ve politik nedenlere bağlı olarak iç tasarruf hacminin yetersiz kalışıdır. Bu durumda birçok az gelişmiş ülke kaynak açığını yabancı kaynaklarla kapatma yoluna gitmektedir.

Dış tasarruf kaynaklarından bir tanesi yabancı sermaye yatırımlarıdır. Bilindiği gibi yabancı sermaye akımlarının başlangıcı bir hayli eskilere kadar gitmektedir. Ancak dolaysız yatırımların önemli boyutlara ulaşması II.Dünya Savaşından sonra ve çok uluslu şirketler aracılığıyla olmuştur. Bu şekilde sağlanan dış tasarrufların sağladığı yararları ve yol açtığı sakıncaları tartışmak mümkündür. Ancak zaten yabancı sermaye akımlarının büyük bir kısmı, gelişmiş ülkeler arasında cereyan etmektedir ve az gelişmiş ülkelere giden kısmı nisbi olarak önemsizdir. Nitekim örneğin 1984 yılında yabancı sermaye, az gelişmiş ülkelere akan dış finansman kaynaklarının yalnız % 12'sini oluşturmaktaydı³

Dış yardım, II. Dünya Savaşı sonrası yıllarda az gelişmiş ülkelerin (AGÜ) büyük bir ümitle başvurduğu bir finansman kaynağıdır. Ancak gerekli yapısal, kurumsal ve davranışsal özelliklere, altyapıya ve yetişmiş insan gücüne sahip olmayan bu ülkelere dış yardımın beklenen sonucu yaratmaması hiç de şaşırtıcı değildir. Bu yıllarda az gelişmiş ülkelere dış kaynak akımını mümkün kılan, dünya siyasi ortamı kadar ekonomik koşulların uygunluğu idi. 1950 ve 60'lı yıllarda Batılı ülkeler hızla büyürken, bu büyümenin yararları kısmen de olsa az gelişmiş ülkelere yansımıştır. Az gelişmiş ülkeler bu altın dönemin olumlu konjonktürü içinde, hem gelişmiş ülkelere daha fazla mal satmışlar hem de bu ülkelerin iç tasarruf fazlasını önce yardım,sonraları da uygun koşullu kredi şeklinde kullanma imkânını bulmuşlardır. Başka bir ifadeyle bu dönemde az gelişmiş ülkeler, gelişmiş ülkelerin iç yatırımlarınca massedilemiyen iç tasarruf fazlasını kendi kalkınmalarının finansmanında kullanmışlardır.

Petrol krizini izleyen yıllarda ise OPEC ülkelerinin elinde biriken fonlar uluslararası bankacılık sistemine kaymış ve az gelişmiş ülkeler bir süre daha kolay şartlarla kredi imkânından yararlanmışlardır. Bu dönemde uluslararası ortamın söz konusu ülkeleri daha fazla borçlanmaya teşvik eden bir nitelik taşıması dikkat çekicidir.

Kısacası, II.Dünya Savaşını izleyen 25–30 yıl boyunca dış borçlanma hem alan hem de veren ülkeyi fazla ağır bir yük altına sokmamış ve az gelişmiş ülkelerin kaynak sıkıntısına kısmen de olsa çözüm getirmiştir.

1970'li yılların sonuna doğru dış borçlanma ile beslenen ve bu şekilde iç tüketimi kısımadan sağlanan kolay kalkınmanın sonuna gelinmiştir. Giderek yoğunlaşan dünya bunalımı bir yandan AGÜ'lerin ihracat pazarlarını kısıtlarken bir yandan da dış borçlanmanın bedelini taşınmaz ölçüde arttırmıştır. Borçlanmada ağırlığın ticari kredi kaynaklarına kaymış olması ve bunların faizinin büyük ölçüde artması dış borcun yükünü ağırlaştırmıştır. Bu koşullar altında birçok ülke borcunu ödeyemez duruma düşmüş bir çokları da borcun faizini ödeyebilmek için yeni borçlar altına girmek zorunda kalmıştır. Bu borç yükü altında ezilen AGÜ'lerde iktisadi hayatı felce uğratan bunalımlar ortaya çıkarken, uluslararası finans piyasalarında da hatırı sayılır krizler yaşanmıştır. Kısacası yakın geçmişteki gelişmeler, dış borçlanmanın özellikle kısa vadeli borçlanmaya dayalı kalkınma çabalarının bedelini son derece ağırlaştırmıştır. Bu yılların deneyimi, az gelişmiş ülkelere (günümüz dünyasının koşulları altında) kendi imkânlarının ötesinde bir kalkınma çabasının sürekli olamayacağını kanıtlamıştır. Dış kaynaklardan temin edilen fonlar az gelişmiş ülkelerin sorunlarına bir süre için çözüm getiriyorlarsa da bu fonlarla ilgili yükümlülüklerin devreye girmesiyle yapay rahatlık dönemi sona ermektedir. Özellikle günümüz ekonomik koşulları altında kalkınmayı dış tasarruflarla finanse etmek çok sağlıklı olmayan, bedeli çok ağır bir biçimde ödenen bir yol olarak gözükmektedir.

Çalışmamızın bundan sonraki bölümünde Türk ekonomisinin yakın geçmişteki deneyimleri üzerinde durulacak ve kaynak dengesi ile ilgili sorunları incelenecektir.

II – TÜRKİYE'DE KALKINMANIN KAYNAK SORUNU :

Cumhuriyetin kuruluşundan günümüze kadar geçen dönem içinde Türkiye'de iç tasarruf hacmi küçümsenemeyecek bir gelişme göstermiş ancak yine de arzu edilen düzeye ulaşamamıştır.

Cumhuriyetin kurulduğu yıllarda yurtiçi tasarrufların gayri safi milli hasıla içindeki payının % 5 civarında olduğu ve bu tasarruf hacminin yabancı sermaye girişi ile takviye edilerek % 8'lik bir yatırım oranına imkân verdiği görülmektedir⁵. Takib eden yıllarda tedricen yükselen iç tasarruf oranı, 1950–55 döneminde % 10'a çıkmıştır. Aslında bu yıllarda Türk ekonomisinin altın çağını yaşadığı düşünülürse % 10'luk bir tasarruf oranının bir hayli düşük olduğu söylenebilir. Nitekim ekonomideki tasarruf hacminin yetersiz olduğu ve bunu genişletme gereği Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planında önemle belirtilmiştir.

BBYKP'nda % 7'lik bir büyüme hızı hedef alınmış ve Plan dönemi için sermaye hasıla katsayısı 2.6 olarak öngörülmüştü. Bu durumda plan hedefinin gerçekleştirilmesi için milli gelirin % 18.3'ünün yatırımlara ayrılması gerekiyordu. Birinci Plan bu yatırımların finansmanını sağlayabilmek için yurtiçi tasarruf oranının % 14.8 olmasını ve % 3.5 oranındaki finansman açığının dış kaynaklarla kapatılmasını öngörmekteydi. Planlı dönemin makro değişkenleri ve kaynak dengesi incelendiğinde, 4 Plan döneminde de iç tasarruflarla ilgili hedeflerin gerisinde kalındığı görülmektedir. Her 4 Planda da, iç tasarruf oranı iyimser bekleyişler doğrultusunda tesbit edilmiş ancak uygulamada sürekli olarak bu hedeflerin gerisinde kalmıştır. İç tasarrufların beklenenin ya da hedef alınan gerisinde kalmasına bağlı olarak yatırım hedefleri de tam olarak gerçekleşememiştir.

1980 – 81 yıllarında ilk kez (1973 hariç) % 20'nin üstüne çıkan tasarruf oranı daha sonraki yıllarda düşmeğe başlamıştır. Nominal ve reel faiz oranlarının arttığı bu dönemde tasarrufların azalması, bir yandan kişi başına gelirin düşmesi bir yandan da çeşitli nedenlere bağlı olarak lüks tüketimin artmış olmasıyla açıklanabilir.

Yukarıdaki rakamlar iç tasarruf oranının 60 yıl içinde % 5'ten % 20'ye yükseldiğini ortaya koymaktadır. Bu küçümsenmeyecek bir gelişmedir. Ancak değerlendirmeyi daha sağlıklı yapabilmek için Türkiye gibi kalkınma çabası içinde olan başka ülkelerin aynı konudaki performanslarını incelemekte yarar vardır. Türkiye ile aşağı yukarı aynı gelişmişlik düzeyinde olan 55 ülke ile yapılan basit bir karşılaştırma şunları ortaya koymaktadır. 1977 senesinde Türkiye'de % 17 olan iç tasarruf oranı, orta gelişmiş ülkeler grubu olarak adlandırılan 55 ülkede (OGÜ) % 24 olmuştur. Bu grup içinde yer alan Uzak Doğu ülkelerinde ise % 28 gibi grup ortalamasının bir hayli üstünde bir tasarruf oranı dikkat çekmektedir. Üstelik söz konusu ülkeler bu yüksek tasarruf oranına çok kısa bir sürede

ulaşmışlardır.1960 yılında % 6.5 olan iç tasarruf oranı 17 sene gibi kısa bir dönem içinde 4 mislinden fazla artarak % 28'e ulaşmıştır ⁶. Aynı yıllar içinde Türkiye'deki gelişme ise % 13.4'ten % 18.2'ye olmuştur.1980'li yıllarda dünya konjonktüründeki olumsuz gelişmelere paralel olarak OGÜ'lerdeki tasarruf oranı % 21'e gerilerken, Türkiye % 18 ile yine onların gerisinde kalmıştır. Ortaya çıkan tablo, Türkiye'nin kalkınma çabası boyunca iç tasarruf hacmini arttırmış olmakla beraber, kendi benzerlerinin ve gelişme düzeyinin gerektirdiğinin gerisinde kaldığı şeklindedir. Ulusal kaynaklarını mobilize edemiyen ve iç tasarruf hacmini gerektiği ölçüde arttıramayan diğer ülkeler gibi Türkiye de,kalkınmasının finansmanı için dış kaynaklara yönelmiştir.

Cumhuriyetin ilk yıllarında kaynak dengesi ortalama %3—4 açık vermiş, yani yatırımları finanse edebilmek için milli gelirin % 3—4'ü oranında yabancı kaynak kullanılmıştır. Bu oran 1929 yılında % 5'e kadar yükselmiştir. Planlı dönem boyunca dış kaynaklara duyulan ihtiyaç ise önemli dalgalanmalar göstermektedir (Tablo 1). İç tasarruf oranının % 14.2 olarak gerçekleştiği I. Plan döneminde dış tasarruf ihtiyacı GSMH'nın % 3.2'si kadar olmuştur. Bu, o dönemdeki toplam yatırımların yaklaşık 1/4'inin dış tasarruflarla finanse edildiği anlamına gelmektedir.

1968 — 72 yıllarını kapsayan II. Plan döneminde iç tasarruf hacmi büyük ölçüde gelişmiş ve buna bağlı olarak dış kaynak ihtiyacı azalmıştır. Nitekim bu Plan döneminde dış tasarruf oranı % 1.4'e gerilemiştir. III. Plan döneminde ise ilgi çeken husus bir yandan yatırımların artması, bir yandan da iç tasarrufların azalmasıdır. Bir önceki dönemde 0.19 olan Marjinal Tasarruf Eğilimi 0.12'ye düşünce, iç tasarrufları dış tasarruflarla takviye etme ihtiyacı belirmiş ve böylece milli hasılanın % 5.8'ine varan oranda yabancı kaynak kullanılmıştır. Bu şekilde III. Plan döneminde gerçekleşen yatırımların yaklaşık 1/3'i yabancı kaynaklardan sağlanan fonlarla finanse edilmiştir.

IV. Plan döneminde (1979 — 83) ise dış tasarruf oranının nisbi olarak gerilediğini ancak mutlak değer olarak yüksek kaldığını görüyoruz. Son 10 yıllık dönem incelendiğinde dikkatimizi çeken husus, ilk 6 yıl boyunca (1975—81) yatırımların GSMH içindeki payının hep % 22'nin üstünde seyretmiş olmasıdır. 1980 yılında ise Türk ekonomisinin tarihinde ilk kez yatırım oranı % 25'in de biraz üstüne çıkmıştır ⁷. Ne var ki, gerek Türk ekonomisinin gerek dünya konjonktürünün koşulları altında bu yatırım hamlesi bir süre sonra sürdürülemez olmuş, dış kaynakların takviyesine rağmen % 20'lere düşmüştür. 1982, 83 ve 84 yıllarında kaynak dengesinin (iç yatırımlarla iç tasarruflar arasındaki fark) düzelmiş olması yatırımlardaki gerileme ile açıklanmaktadır (Tablo II).

Hedef aldığı hızlı büyümeyi bir fedakarlığa katlanmadan yani kendi iç tüketimini kısmadan gerçekleştirmek isteyen bütün diğer ülkeler gibi Türkiye de başkalarının tasarruflarını kullanmak yoluna gitmiştir. Cumhuriyetin ilk yıllarındaki yabancı sermaye girişleri bir kenara bırakılacak olursa Türk kalkınma hamlesinin finansmanında yararlanan yabancı kaynak dış yardım ve borçlanma olmuştur.

II. Dünya Savaşını izleyen yıllarda Türkiye dünya politikası ve ekonomik konjonktüründeki gelişmelere paralel olarak ABD ve çeşitli uluslararası kuruluşlardan askeri ve ekonomik yardım almıştır. Nisbeten uygun koşullarla alınan bu dış yardımlar, Kore Savaşının yarattığı olumlu dış konjonktürle birleşince 1950 – 53 döneminde ortalama % 10'un üstünde bir büyüme hızı gerçekleşmiştir. Ancak 1950'lerin ortalarına doğru dış ticaret açığının giderek artması ve bu arada dış yardımın kısılması ile MB aracılığıyla kısa vadeli borçlanmaya gidilmiştir. Bu gelişmelere bağlı olarak 1950–53 döneminde ihracat gelirinin % 10'u civarında olan yıllık borç ödemeleri (ana para + faiz) 1954'de % 27'ye ve 1955'te % 40'a çıkmıştır⁸. Ekonominin tam anlamıyla bir çıkmaza girdiği 1958 yılı sonunda IMF güdümünde bir istikrar programının kabulü kaçınılmaz olmuştur. Planlı kalkınma çabalarının başladığı 1960'lı yıllarda ise OECD Konsorsiyum kredileriyle desteklenen içe dönük bir sanayileşme hamlesine girilmiştir. Bu yıllar görece fiyat istikrarının sağlandığı nisbeten hızlı büyüme yılları olmuştur. Ancak borçlanmanın bedeli o yıllarda dahi hissediliyordu. 1960–70 döneminde ihracat gelirlerinin ortalama % 32'si yardımlardan doğan geri ödemelere ayrılmıştır. O yıllarda OECD ve Dünya Bankası'na normal sayılan yıllık borç ödemesi/ihracat gelirleri oranı ise % 15–20 idi.

1970'e gelindiğinde Türkiye'nin dış borçları bir hayli artmış ve GSMH içindeki nisbi önemi % 14.4'e ulaşmıştı. Bu oran benzer gelişmişlik düzeyindeki OGÜ'nin % 12.3 olan ortalamasının bir miktar üstündeydi⁹. Ne var ki bu gruba dahil ülkelerden Güney Kore ve Şili'de aynı oran % 20'yi de aşmıştı. Türkiye'nin, o dönemde borç yükünün özellikle ihracata oranla ağır oluşu, bir bakıma ihracat gelirlerinin hem mutlak değer hem de artış hızı olarak yetersiz oluşuna bağlanabilir. 1960–70 arasında ihracatımızın yıllık büyüme hızı % 1.6 olurken OGÜ'lerde ihracat aynı dönemde yılda ortalama % 5.4 hızıyla gelişmiştir.

1970'lerin ilk yıllarında Türk ekonomisi gelişen fakat fiyat artışlarının hızlandığı bir dönem yaşamıştır. 1973 petrol krizi, dönemin uluslararası konjonktürü ve 1974 Kıbrıs Ha-rekâtı, bu dönemin etkileri açısından önem taşıyan olaylardır.

1973'ü izleyen birkaç yıl boyunca, petrol fiyatlarının artışına paralel olarak dünya bankacılık sisteminin elinde biriken petro-dolarlar nominal faiz hadlerini düşürmüş, hatta reel faiz hadleri artan uluslararası fiyatlar nedeniyle negatife düşmüştür¹⁰. Kredi veren kuruluşların, borç alanın güvenilirliğini incelemekten fon sağladığı bu dönemde, diğer az gelişmiş ülkeler gibi Türkiye de kolay ve ucuz kredi temin edebilmiştir. İşte, iç tasarruflar gelişmediği halde 1973–77 döneminde çok yüksek yatırım oranlarına ulaşılması bu hesapsız borçlanmayla mümkün olmuştur. O yıllarda Türk ekonomisine kısa vadeli yapay bir canlılık sağlayan DÇM ve garantisiz ticari borçların bedeli ise bugün dahi

ödenmektedir. Borçlanmadaki hesapsızlık şu rakamlarda izlenebilmektedir. 1975 yılında 4.7 milyar dolar olan toplam dış borçlar 1978 yılında 13.8 milyara yükselmiştir. Aynı dönem içinde kısa vadeli borçların toplam borçlar içindeki payı da % 24'ten % 52'ye fırlamıştır ¹¹. 1978'e geldiğinde ödenmesi gereken vadesi gelmiş borçların miktarı 4.8 milyar dolardı. Aynı yıl ithalatın 4.6 milyar ihracatın ise 2.3 milyar civarında gerçekleştiği hatırlanırsa ekonominin nasıl bir çıkmaza girdiği kolayca görülecektir. Böyle bir çıkmazın yeni bir istikrar politikasıyla sonuç bulması kaçınılmazdı. Klasik bir istikrar programının bütün özelliklerini taşıyan 1979 yılında büyüme hızı negatif olmuş, enflasyon ise % 60'ın üstüne fırlamıştır. Kısacası kendi öz kaynaklarını zorlamadan, rahat ve hesapsız kalkınma isteğinin bedeli çok ağır bir biçimde ödeniyordu.

24 Ocak 1980'de başlatılan dışa açılma programının büyük bir talihsizliği dünya ekonomisindeki durgunluk dönemine rast gelmesidir. Artan faiz hadleri, doların değerlenmesi, Batıdaki koruyuculuğun yaygınlaşması ve dış ticaret hadlerinin kötüleşmesi gibi olumsuz faktörler altında yürütülen bu politika kısa bir süre sonra borçlanmayla ilgili eski alışkanlığın körüklenmesine yol açmıştır. 1980 sonrasında dış borçlar konusundaki gelişmeler şöyle özetlenebilir.

1980 senesinde 15 milyar dolar olan toplam dış borçlar 1984 sonunda 20 milyara ulaşmıştır. Bu dönem içinde kısa vadeli borçlar yaklaşık iki misline çıkarak 4.6 milyar dolara yükselmiştir ¹². Dönem boyunca ödenen borç içinde faizin payı % 60'lar civarında olmuştur. Her yıl ihracat gelirlerimizin yarısına yakın kısmı dış borç servisine tahsis edilmiştir. Bu göstergeler nasıl bir kısır döngü içinde olduğumuzu açıkça ortaya koymaktadır. Borçların yeni borçlarla finanse edilmesi ekonomiyi kısa vadeli soluklandıran, pahalı ve tehlikeli bir yöntemdir. Her ne kadar programın ilk yıllarında borç yapısının uzun ve orta vadeli borçlar lehine değişmesi sağlanmışsa da son 2 yılda ters yönde bir eğilim ortaya çıkmıştır. Daha önceki yılların deneyimi ekonominin kısa vadeli borçlarla yaşatılmak istendiği dönemlerin hep bir tıkanmayla sonuçlandığını ortaya koymaktadır. Bu açıdan önümüzdeki yıllar için çok iyimser tahminlerde bulunmak oldukça zordur.

III – SONUÇ

Türkiye'nin ve benzeri ülkelerin yakın geçmişteki tecrübesi kendi öz kaynaklarını zorlamadan kalkınmak isteyen ülkelerin er veya geç bir darboğaz noktasına geldiklerini ortaya koymaktadır. Dış borçlanmanın sağladığı finansman imkânları ile kalkınmanın kolay bir biçimde gerçekleşeceğini zannetmek büyük bir yanılgıdır. Aslında dış borçlanma, kalkınmanın gerçekleşmesi için gerekli olan fedakarlığın ertelenmesinden başka bir şey değildir. Üstelik günümüz koşullarında bu ertelemenin bedeli çok ağır bir biçimde ödenmektedir. Dış borçların giderek artan yükü bugün birçok az gelişmiş ülkeyi içinden çıkılması zor bir çıkmaza sürüklemiştir.

Kalkınmada sağlıklı yaklaşım, iç kaynakların mobilizasyonu ile genişleyen iç tasarruflara (zorunlu + gönüllü) dayalı finansmandır. Dış tasarrufların kalkınma hamlesine katkısı ise çok dikkatli ve akılcı bir hesaplama ile sağlanmalı ve yardımcı nitelikte kalmalıdır.

TABLO—I
PLANLI DÖNEMDE KAYNAK DENGESİ
(GSMH'nın % olarak)

	Yatırım	İç Tasarruf	Dış Tasarruf
I. Plan	17.5	14.2	3.2
II. Plan	19.4	18.0	1.4
III. Plan	21.8	16.0	5.8
IV. Plan	20.3	16.9	3.4

Kaynak: DPT, Genel Denge, Planlar ve Yıllık Programlar.

TABLO—II
1980'li Yıllarda Kaynak Dengesi
(GSMH'nın % olarak, Cari Fiyatlarla)

	İç Tasarruf	Yatırım	Dış Tasarruf
1980	20.9	26.1	5.2
1981	20.5	24.0	3.5
1982	18.2	20.3	2.1
1983	17.7	20.0	2.3
1984	16.6	20.1	3.5

Kaynak: I.Tanyeri "Türkiye Ekonomisinde Büyüme ve İstihdam Sorunu" 1984'ten 1985'e Türkiye Ekonomisi Semineri., ASO, Ankara 1985 s.202.

REFERANSLAR

- 1— Deane, P. The First Industrial Revolution. Cambridge Univ Press. 1967. Deane, P., "Capital Formation in Britain before the Railway Age" Capital Formation in the Industrial Revolution ed. François Crouzet London 1972, Hartwell, R.M. The Causes of the Industrial Revolution in England Methuen and Co. London 1967.
- 2— Oygur H., Doğu Batı Ekonomik İlişkileri, H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yayınları, Ankara 1985. s.6.7.
- 3— Finance and Development, September 1985, Volume 22, N3, S.5.
- 4— İbid.
- 5— Y.S. Tezel "1923—38 Döneminde Türkiye'nin Dış İktisadi İlişkileri" Atatürk Döneminin Ekonomik ve Toplumsal Sorunları İstanbul 1977.
- 6— G.Kazgan Ekonomide Dışa Açık Büyüme, Altın Kitaplar, İstanbul 1985. S.262.
- 7— Merkez Bankasının 1984 Yılı Raporundaki verilere göre, 1980 ve 81 yılına ait yatırım/GSMH oranının çok daha düşük olduğu gözlenmektedir. Örneğin bu verilere göre 1980'e ait yatırım oranı % 21.4 olarak hesaplanmaktadır.
- 8— Z.Başak, Dış Yardım ve Ekonomik Etkileri, Türkiye 1960 — 70 H.Ü. Yayınları C.16, S.76.
- 9— G.Kazgan, İbid. S.277.
- 10— G.Kazgan, İbid. S.184.
- 11— G.Kazgan İbid, S.335.
- 12— M.B.Yıllık Rapor S.117.

TÜKETİM KOOPERATİFLERİNDE BUNALIMA ÇÖZÜM: MONDRAGON MODELİ

Doç. Dr. Ahmet Şahinöz(*)

Birbuçuk asırlık bir geçmişi olsa da, tüketim kooperatifleri hareketinin yaygınlaşabilmesi ancak İkinci Dünya Savaşından sonraki yıllarda gerçekleşebilmiştir. Endüstri devrimini izleyen tüketim kooperatifleri hareketi, doğal olarak ilk önce Avrupa ülkelerinde görülmüş ve daha sonrada dünyanın diğer bölgelerine yayılabilmiştir.

Üyelerinin tüketim düzeylerini iyileştirmeyi kendine amaç edinen bu tür kooperatifler, tüketicinin pazar ekonomisine entegrasyonu ile ekonomik yaşamda kendilerini kabul ettirmişlerdir. Endüstrileşmenin getirdiği kentleşme kitle üretim ve tüketimini yaygınlaştırmıştır. Üretim alanında iş bölümü ve uzmanlaşma ise tüketim olayında pazara bağımlılığı iyice arttırmıştır. Kişi artık gereksinim duyduğu herşeyi üreten değil, fakat ürettiğini pazarlayarak elde ettiği gelir ile diğer ekonomik mal ve hizmetlere talep yaratan bir tüketicidir.

Tüketim mallarında tamamen pazara bağlı olan düşük gelir gurupları, sınırlı gelirleri ile mümkün olan en yüksek tüketim düzeyine ulaşmak için kooperatifleri bir araç olarak görmektedirler. Tüketim kooperatifleri mal ve hizmetleri kaynağından temin ederek, gerekse ticari kâr oranını en aza indirerek üyesine, diğer ticaret merkezlerine oranla daha ucuz'a mal satabilmektedir. Bu da dolaylı olarak üye tüketicilerin kullanılabilir gelirlerini arttırmış olur.

Tüketim kooperatifleri alanındaki ilk girişimler 19. yüzyılın ilk yarısından itibaren görülmeye başlasada, ancak 1844 yılında 27 İngiliz dokumacısının girişi ile ilk kalıcı kooperatif gerçekleştirilebilmiştir. İngiltere'nin sanayi kenti olan Rochdale'da Robert OWEN'in düşüncelerinden esinlenerek "Hakkaniyetli Öncüler" tabelasıyla açılan mağaza sadece İngilterede değil, aynı zamanda diğer Avrupa ülkelerinde de büyük yankı yapacaktır. Oysa 1835 yılında Fransa'nın Lyon kentinde, Charles FOURİER'in düşüncelerinden esinlenerek kurulan "Toplumcu ve Dürüst Ticaret" isimli mağaza ve bu mağazayı izleyen yedi ayrı tüketim kooperatifi, çevredeki tüccarların baskısı ile Lyon valisi tarafından kapatılmıştır ⁽¹⁾.

Fakat toplumun en büyük kesiminin istek ve beklentilerine yanıt getiren tüketim kooperatifleri hareketini yasaklarla engellemek elbette mümkün olmamıştır. 1848 yılından başlayarak bütün 19. yüzyıl boyunca Fransada, özellikle Paris, Lyon, Lille ve Nantes gibi büyük endüstri kentlerinde, işçilerin önderliğinde çok sayıda tüketim kooperatifi

(*) Hacettepe Üniversitesi İktisat Bölümü Öğretim Üyesi.

(1) Coop. F.N.C.G., No : 594, Paris, 23 Eylül 1976, s. 26.

faaliyete geçmiştir. 1862 yılında Rochdale kooperatif statüsünün öğrenilip uygulamaya konması, Fransa'da bu hareketin daha sağlam temellere oturmasını sağlamıştır. Diğer taraftan, ilk zamanlar birbirlerinden kopuk ve habersiz olarak faaliyet gösteren tüketim kooperatifleri 1885 yılında Paris'te 85 delege ile bir araya gelerek ilk ulusal kongrelerini yapmış ve Fransız Kooperatifleri Birliğini kurmuşlardır. 1889 da ise yine Pariste ilk Uluslararası Kooperatif Kongresini gerçekleştirmişlerdir.

20. yüzyılın başından itibaren ise bu alanda daha büyük ve daha somut adımlar atılmaya başlanmıştır. Fransa'da bugünkü tüketim kooperatiflerinin iki temel ulusal kuruluşu olan "Tüketim Kooperatifleri Genel Topluluğu" (SGCC) - 1906 - ve "Tüketim Kooperatifleri Ulusal Federasyonu" (FNCC) - 1912 - bu dönemde kurulmuşlardır. Savaş dönemleri dışında tutulursa bugüne kadar yaşamlarını sürdüren bu iki kuruluş ülkedeki tüketim kooperatiflerine çeki düzen vermiş, bu hareketi modern kooperatifçilik doğrultusunda yönlendirmiş ve en önemlisi kooperatifler arası belli bir birlik ve dayanışma sağlamıştır. Yine bu iki kuruluş, tüketim kooperatiflerine mal sağlamak amacıyla birçok üretim kooperatifinin kurulup gelişmesine de ön ayak olmuşlardır.

FRANSA'DA TÜKETİM KOOPERATİFLERİ

Bugün Fransada Tüketim Kooperatifleri Ulusal Federasyonu (FNCC) çatısı altında örgütlenmiş 210 tüketim kooperatifinin 2 milyon'un üzerinde üyesi vardır ⁽¹⁾. Kooperatif üyelerinin büyük çoğunluğunu doğal olarak toplumun düşük gelir gurupları oluşturmaktadır. Kooperatif üyesi 2 milyon ailenin % 81'i işçi ve memur, % 5,5'u serbest meslek, % 6'sı tarım kesimine aittir. Sanayici ve tüccar kökenli aileler ise toplam üye sayısının sadece % 3'ünü oluşturmaktadır ⁽²⁾.

Ülkenin tüm bölgelerine yayılmayı başarmış tüketim kooperatiflerinin 5900 satış merkezi bulunmaktadır. Bunların 208'i içinde her türlü tüketim malının satıldığı bir kaç bin m² 'lik alanlar kaplayan süpermarketlerdir. Bu tür satış merkezleri daha çok, nüfusun yoğun olduğu yörelerde toplanmışlardır. 5319 satış merkezi ise 300 m² ye kadar bir alan kaplayan normal marketlerdir. Bu marketler ülkenin her bölgesine dağılmış durumdadır. Geri kalan satış merkezleri şöyle bir dağılım göstermektedir: 194 petrol bayii, 101 otomobil galerisi, 53 kafeterya ve 25 mobilya-beyaz ev eşyası satan mağaza. Diğer Avrupa ülkelerinde tüketim kooperatiflerine bağlı satış merkezi sayılarını şöyle sıralayabiliriz; İngiltere: 24000, Finlandiya: 4300, F. Almanya: 4200, İtalya: 3500, Belçika-Lüksemburg: 2800, İsveç: 2600, İsviçre: 1950, Danimarka: 1900, Norveç: 1800, Avusturya: 1200, v.s.

Gelişmiş endüstri ülkelerinde, son yirmi yılda tüketim malları dağıtım sisteminde meydana gelen değişikliklere ayak uyduran tüketim kooperatifleri, küçük mağazalardan

(1) - Chiffres - Cle d'activite en 1984. *Maison de la Coopération, Paris, 1985, s. 91.*

(2) - Libre Service - Actualité. *FNCC, Paris, 1976, s. 17.*

süper marketlere yönelmişlerdir. Bütün alış-veriş gereksinmelerini tek bir mağazadan karşılama olanağı sağladığı için, özellikle çalışan ailelerden büyük ilgi gören kooperatif süper marketleri, tüketim kooperatifleri dağıtım ağı içerisinde giderek artan bir öneme kavuşmuşlardır. Ekonomik yoğunlaşma sonucu, kooperatiflere ait mağaza sayısı 1970'lerden sonra her yıl biraz daha azalırken, süper marketlerin sayısında sürekli bir artış olmuştur. Böylece süper marketlerin tüketim kooperatifleri toplam yıllık satışlarındaki payı 1970'lerde sadece % 10 civarında iken 1984'te % 45'lere yükselmiştir ⁽¹⁾. Yine aynı yoğunlaşma sonucudur ki, bugün ilk iki büyük süper market, Fransız tüketim kooperatiflerinin toplam yıllık satışlarının % 26,5'ünü elinde bulundurmaktadır.

Yukarıda sözünü ettiğimiz 5900 kooperatif satış merkezinin satışlarının % 79'unu gıda ürünleri ve % 21'ini de diğer ürünler oluşturmaktadır ⁽²⁾. Gıda ürünlerinin yarısı yakın kısmını taze yiyecekler, dörtte birini içecekler ve geri kalan kısımda diğer gıda ürünleri oluşturmaktadır.

Fransada tüketim kooperatifleri, satış mağazaları dışında "katolog"lar kanalıyla da tüketiciye ulaşabilmektedirler. Tüketici, kooperatif mağazalarında satışa sunulan her türlü ev eşyasını ve giyeceği katologda bulabilmekte ve arzu ettiğini posta kanalıyla alabilmektedir. Bu alanda iki türlü katolog tüketicinin hizmetine sunulmaktadır; birincisi, yılda bir defa 1 milyon adet basılıp dağıtılan Tasarruf Paketi Katologu. İkincisi, yılda iki defa 750.000'er basılıp dağıtılan Genel Katologdur. Tasarruf Paketi Katologu kanalıyla yapılan yıllık satış tutarı, son dönemlerde bir milyar Fransız Frangını ⁽³⁾ aşmıştır.

1984 verilerine göre 40.000 civarında işçi çalıştıran Fransız tüketim kooperatiflerinin toplam yıllık satış hasılatı 31 milyar FF'dir. Bu rakam 1970 yılında sadece 6 milyar idi. Yetmişli yıllarda düzenli bir gelişme gösteren kooperatifler, her geçen gün kendini yenileyip geliştirerek 15 yılda satış gelirlerini beş katına çıkarabilmiştir.

Bugün tüketim kooperatifleri Fransa'da iç pazarın yaklaşık % 3'ünü kontrol etmektedir. Bu oran katolog kanalıyla satışta % 16'ya, içerde % 6'ya ve gıda maddelerinde % 4'e yükselirken, yiyecek dışı maddelerde % 0,6'lara düşmektedir ⁽⁴⁾. Ülke düzeyinde % 3'ünde altında kalan tüketim kooperatiflerinin pazar payı, bölgeden bölgeye büyük farklılıklar göstermektedir. Örneğin, Charente-Maritime, Meuse, Creuse gibi bölgelerde bu oran % 10'ların üzerine çıkabilmektedir ⁽⁵⁾.

(1) Les Cooperatives de Consommateurs FNCC, Paris, 1985, s. 46.

(2) Les Cooperatives de Consommateurs en France. FNCC, Paris, s. 8

(3) 1 FF = 75 TL.

(4) - Chiffres - Clé... op. cit., s. 3

(5) J. LACROIX; L'apport des cooperatives de consommateurs ala societe d'aujourd'hui. FNCC, Paris, 1978.

Fransız tüketim kooperatiflerinin genel slogan'ı; "Düşük fiyat, Yüksek kalite ve Üstün hizmet"tir. Kooperatifler bu sloganı uygulamaya koyarken en büyük desteği şüphesiz kendilerine ait 13 gıda firmasından görmektedirler. Tüketim kooperatifleri kendi üretim birimlerine dayanarak bir taraftan üretici ile tüketici arasındaki aracılığı ortadan kaldırarak düşük fiyat politikasını uygulayabilmekte, bir taraftanda pazarladığı ürünlerde belli bir kaliteye ulaşım standartlaşmaya gidebilmektedirler.

Tüketiciler ile üreticiler arasında yer alan araçlar, sadece fiyatların yükselmesine neden olan ve haksız kazanç sağlayan kişiler olarak düşünülmemelidirler. Bilindiği gibi herhangi bir mal üreticiden tüketiciye ulaşmaya kadar bir çok değişikliğe uğrar. Taşıma, stoklama, muhafaza etme ve ürünü satışa hazırlama gibi ara hizmetler hep bu süreçte gerçekleştirilir. İşte kooperatifler kendi üretim birimlerini kurarak hem üretici ile tüketici arasındaki süreçte yaratılan katma değeri alırlar, hemde bu süreçte araçlarca sağlanabilecek haksız kazançları önlemiş olurlar.

Fransız Tüketim Kooperatifleri Federasyonu ayrıca, kendi firmalarının yetersiz olduğu üretim alanlarında anlaşmalı firmalara, kendi markalarını taşıyan fason üretim yaptırmaktadır. Bu tür üretim sisteminin avantajı, tüketiciyi mümkün olduğunca kooperatif ürünlerine yönlendirmek, ürün sağlamada belli bir düzenlilik sağlamak ve anlaşma yapılan firmalara tüketim kooperatiflerinin kendi kalite ve normlarını kabul ettirmektir. Diğer taraftan, kooperatif markası taşıyan mal sayısının bu yöntem ile genişletilmesi, tüketiciler arasında belli bir alışkanlık yaratılmasına ve kooperatif ruhunun canlı tutulmasına yardımcı olmaktadır.

Yukarıda sözünü ettiğimiz 13 gıda fabrikasının isimlerini, faaliyet alanlarını ve yıllık satış hasıllarını şöyle sıralayabiliriz;

Fabrikanın Adı	Üretim Alanı	Yıllık Satış Hasılatı (1000 FF)
— Ste Bertrand a Yainville	Sıvı yağ ve cips	310.000
— Le Havre	Kahve işleme ve tapyoka	297.366
— Ste Bertrand a Gennevilliers	İrmik ve makarna	282.000
— Narbonne	Şarap	176.763
— Begles	Çukolata	153.519
— Roye	Konserve (meyve-sebze)	120.909
— Le Guilvineo	Konserve (deniz ürünleri)	78.772
— Marseille	Kahve ve pirinç işleme	70.937
— Carhaix	Konserve	64.003
— Marmande	Recel ve domates salçası	43.898
— Raismes	Sirke ve hardal	42.388
— St-Gilles-Croix-de-Vie	Konserve (deniz ürünleri)	26.640
— Einville-au-Jard	Tuz	17.197
TOPLAM		1.684.392

Kaynak : Chiffres - cle d'activite en 1984, op. cit. s. 4.

13 gıda fabrikası yılda toplam 1,7 milyar FF'a yaklaşan satış gelirleri karşılığı olarak 85 bin ton ırmik, 51 bin ton sebze konservesi, 21 bin ton sıvı yağ, 12,5 bin ton tuz, 11,6 bin ton sirke ve hardal, 11 bin ton makarna ve 5-6 bin ton civarında da işlenmiş kahve, çukolata, meyve konservesi, balık konservesi ve cips üretilip 450 çeşit kalem olarak tüketim kooperatiflerine sunabilmektedir. Sonuç olarak bu fabrikalar tüketim kooperatiflerinin gıda ürünlerine olan taleplerinin yaklaşık % 35'ini karşılayabilmektedir. Bu ise tüketim kooperatiflerine büyük bir ekonomik bağımsızlık ve diğer ürün kaynakları karşısında önemli bir pazarlık gücü sağlamaktadır. Sözü ettiğimiz bu oran İsviçre'de % 40'ı aşarken, diğer Avrupa ülkelerinde % 15 ile % 30 arasında bulunmaktadır.

Fransız Tüketim Kooperatifleri Federasyonunun üretim ve dağıtım alanları dışında diğer uğraşlarında şöyle sıralayabiliriz.

— Konut sahibi olmak ve ev eşyası satın almak isteyen ortaklarına, elverişli koşullarda kredi vermek üzere kurulup geliştirilen "Konut Kredi Kooperatifleri Birliği" şimdye kadar 180 binden fazla kişiye, bu alanda 426,7 milyon FF tutarında kredi verilmiştir.

— Kooperatif ortakları için yangın, hırsızlık, ev, otomobil ve hayat sigortası ile ilgili alanlarda faaliyet gösteren "Kooperatif Sigortası". 1984 yılı rakamlarına göre 218,1 milyon FF sigorta primi toplamıştır.

— "Kooperatifler Merkez Bankası". 6,7 milyar FF lık toplam bilançosu olan bu banka Federasyona bağlı kooperatiflerin, sigortaların ve diğer kooperatif kurumlarının banka hizmetlerini yerine getirir. Ülke düzeyine dağılmış 30 sürekli ve 60 geçici şubesi vardır.

— "Kooperatif Labratuarı". Bu kuruluş gıda ürünlerinin bilimsel tahlilini yapmak ve tüketicileri varılan sonuçlardan ve piyasadaki fiyatlardan haberdar etmekle görevlidir. Tüketicilerin eğitimi korunması amacıyla sürekli bir haber bülteni yayımlar.

— Tüketim Kooperatifleri Federasyonu üyelerine elverişli koşullarda tatil yapma olanağı sağlamak için üç ayrı tatil kuruluşu geliştirmiştir. Bunlardan ilki "Karşılıklı Yardım Kooperatifleri"dir. Bu kooperatifin çocuklar için 6 tatil merkezi, 3 normal tatil köyü, bir karavanlı tatil merkezi ve bir tanede yaşlılar için dinlenme sitesi bulunmaktadır. İkincisi, "Ulusal Tatil Komitesi" ve üçüncüsü de Fransada 6 şubesi olan "Kooperatif Seyahat Acenteleri" dir.

Tüketim Kooperatifleri üzerine verdiğimiz bu özet bilgi, çok olumlu bir izlenim bıraksa da, Fransız tüketim kooperatiflerinin bu günlerde önemli bir finansman sorunuyla karşı karşıya bulunduğunu biliyoruz. Kendilerini yenilemede doğan gecikmeden ve kredi temininde karşılaşılan güçlüklerden kaynaklanan mali bunalım, Ulusal Tüketim

Kooperatifleri Federasyonunu bazı taşınmaz malları satmaya ve Naney, Pan ve Alfortville gibi bazı bölgesel kooperatifleri kapatmaya zorladığını da belirtelim.

FINANSMAN SORUNU VE MONDRAGON KOOPERATİF MODELİ.

Fransız Tüketim Kooperatiflerini zor durumda bırakan finansman sorunu, aslında sadece Fransa'ya özgü olay değildir. Son birkaç yıldır aynı sorun, şu ya da bu şekilde İtalya, Belçika, F.Almanya, İngiltere gibi Avrupa ülkelerinin çoğunda kendini göstermektedir.

Tüketim kooperatifleri finansman gereksinimlerini karşılamak için ilk önce oto-f finansman olanaklarını zorlamışlardır. Bu ise doğal olarak, ortaklarının katılım paylarını arttırmalarına ya da ortaklara dağıtılan risturnların azaltılmasına yol açmıştır. Fakat yaşam koşullarını iyileştirmek için kooperatife üye olan kişiler için ne birinci ne de ikinci çözüm pek fazla çekici olamamıştır. Aslında kooperatifin sağlıklı olarak gelişmesi sonuçta kooperatif üyesinin gelirinin büyümesi anlamına gelmektedir. Ancak tüketici üye böyle bir katkıyı kısa dönemde göremeyeceği için, bu tür yatırımlar onu pek fazla çekmemektedir. Zira küçük gelir grupları, gelirlerinin tümünü yada tümüne yakın kısmını hemen tüketmektedirler.

Otofinansman olanakları böyle kısıtlanmış olan tüketim kooperatiflerinin dışarıdan, özellikle ticari bankalardan, serbest piyasa koşullarında kredi sağlayıp kullanmaları çok güçtür. İşte bu güçlük kooperatifleri, finansman kaynağı arayışında yeniden üyelerine döndürmüştür. Fakat bu sefer oto finansman olayına, Mondragon kooperatif modelinden esinlenerek değişik bir yöntem ile yeni bir soluk getirilmek istenmektedir. Bu da, tüketim kooperatiflerinin sahip oldukları taşınmaz aktiflerinin bir kısmının ortaklarına satılmasıyla elde edilecek taze sermayeye dayanmaktadır.

Taşınmaz aktifler karşılığı, ortaklardan sağlanacak bu yeni "ortaklık sermayesi" her an geri istenemeyecek, fakat bu sermaye, ülkeledi enflasyon ve büyüme hızına bağlı olarak yıllık faize tabi tutulacak, yada yıllık kooperatif kârının üçte biri üzerinden pay alacaktır. Belli bir uzun dönem sonunda, on yada yirmi yıl, yada ortağın emeklilik dönemi başlangıcında, ortak isterse parasının tümünü toptan alabilecek, isterse bu parayı kooperatife kredi şeklinde bırakabilecektir.

Ancak böyle bir uygulama, kooperatiflerin uluslararası ilkelerinden olan "sermayeye sınırlı faiz" ilkesini karşısına almaktadır. Fakat sermaye piyasasının ve vergi sisteminin henüz gelişmediği ve enflasyon olayının çok önemsiz olduğu bir dönemde getirilen bu ve buna benzer ilkeler, artık günümüz ekonomilerinde geçerliliğini yitirmeye başlamıştır. Büyük ölçüde, bu ilke sonucudur ki kooperatif üyesi artık tasarrufunu kendi kontrolü ve çıkarı dışında büyüyen kooperatifte değil, fakat daha büyük gelir sağlayan diğer ekonomik kesimlerde değerlendirmek istemektedir. Ve sonuç olarak, Mondragon

duatını toplamış durumdadır. Diğer bankalar gibi bütün modern bankacılık hizmetlerini uygulayan Kooperatif Kredi Bankası, bu hizmetlere ek olarak topladığı mevduatı öncelikle ve uygun koşullarda, bulunduğu Bask bölgesinin sosyal, kültürel ve ekonomik kalkınmasına katkıda bulunan yatırımların emrine vermektedir.

Bu banka doğal olarak Mondragon kooperatifler grubunun tasarruflarını topluyor ve gerek duyulduğunda da onların finansman gereksinimlerini karşılıyor. Fakat banka diğer taraftan, sahip olduğu çok geniş ve yetenekli bir kadro ile kooperatifler'e verilen kredilerin kullanım alanlarını etkin bir biçimde denetleyebiliyor. Bu şekilde bankanın verdiği krediler amacına ulaşıyor ve zamanında geri dönüyor.

20 bin çalışanı ve 150 kooperatifiyle Mondragon kooperatifler grubunun kendine özgü bir sosyal sigorta kurumu da vardır. Devlet'in sosyal sigorta kurumu ile hiç bir bağlantısı yoktur. Diğer taraftan, Mondragon kooperatifler grubunun bütün üretim ve tüketim kooperatifleri için çalışan bir araştırma - geliştirme merkezi vardır. Bu merkez hem yeni ürün ve tekniklerin denenmesinde, hemde ürünlerin kalite yönünden kontrolünün yapılmasında, hemde yeni yatırım projelerinin hazırlanmasında kooperatifler için çalışma yapar.

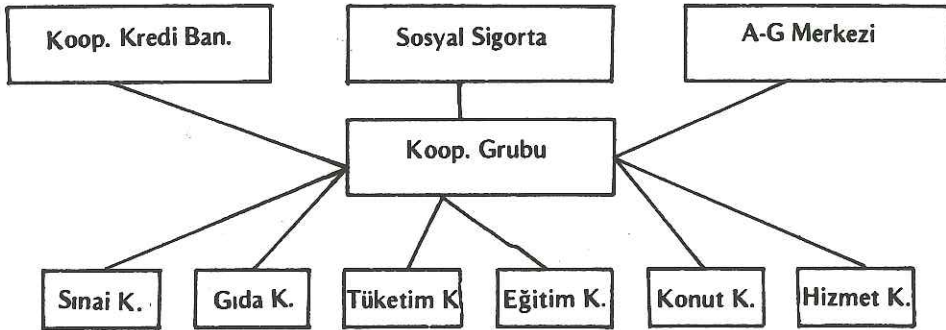
Mondragon kooperatiflerinde ekonomik verimliliğin arttırmak için ise şöyle bir sistem geliştirilmiştir; Her kooperatif yıl sonu itibarıyla kâr-zarar durumuna bakar, eğer kooperatifin kâr'ı bir yıl öncesine göre artmış ise, artan kâr'ın bir kısmı o kooperatifte çalışan işçilerin kooperatifteki sermayelerine eklenir. Aksi durumda ise zararın bir kısmı sermayelerinden düşülür. Buda ister istemez kooperatif çalışanların'ı verimlilik ve etkin çalışma bakımından yönlendirilmiş olur.

Diğer taraftan, 150 kooperatif arasında sıkı bir işbirliği mevcuttur. Birbirlerine personel ve alet-ekipman yardımı yaparlar. Mondragon kooperatifler grubunun altı ana faaliyet alanını ise şöyle sıralayabiliriz; 1- Sınayi kooperatifleri, 2- Gıda kooperatifleri, 3- Tüketim kooperatifleri, 4- Eğitim kooperatifleri, 5- Konut kooperatifleri, 6- Hizmet kooperatifleri.

modelinden yararlanarak bugünkü finansman bunalımından çıkmak isteyen fransız tüketim kooperatifleri, bu ilkeyi yasal bir engel olarak görmektedirler.

Avrupa tüketim kooperatiflerini sarsan finansman bunalımından etkilenmeyen Mondragon kooperatifleri grubuna gelince, diğer kooperatiflerde rastlanmayan ilginç bir örgütlenmeye sahiptirler. İspanya'nın Bask bölgesinde, Bibao ve San Sebastian yöreleri arasında, Mondragonda genel merkezi bulunan kooperatifler grubunun kökeni İkinci Dünya Savaşı dönemine dayanmaktadır ⁽¹⁾. 1941 yılında papaz Don Jose Maria Arizmendi Arrieta, 1936 - 1939 iç savaşının yol açtığı sefaleti yaşayan Bask bölgesine atanır. Halkın içinde bulunduğu açlık ve sefaletten çok etkilenen Papaz, 1943 yılında, kilisenin de yardımıyla bir teknik okul yaptırır. Bu okulun ilk mezunu beş mühendis, bölge halkının tasarrufları sayesinde 1956 yılında, kooperatif biçiminde ULGOR adlı (beş mühendisin soy adlarının ilk harfleri) bir teknik atölye kurarlar. Atölyede ilk önce, soba ve mutfak fırını, daha sonrada buz dolabı üretirler. Zamanlada yeni kooperatifler kurarak başka üretim alanlarına da el atacaktırlar.

1959 yılında, bu kooperatifler grubu kendi finansman gereksinimlerini karşılamak için, aşağıdaki şekilde görüldüğü gibi, "Kooperatif Kredi Bankası"nı kurmuşlardır. Bugün 20 bin'in üzerinde ücretli işçi çalıştıran Mondragon kooperatifler grubunun başarı sırrı büyük ölçüde "Caja Laboral Popular" diye anılan bu finansman kuruluşuna bağlıdır.



(1) F. Robert; "Mondragon en Pays Basque Espagnol". in Anayse des Coop. Consommateur. Paris. ağustos 1985.

Mondragonda her kooperatif grubu üç ayrı kaynaktan finanse edilir. Bu kaynakları katkı yüzdeleri ile şöyle sıralayabiliriz;

- 1- Ortaklar ($\pm$ % 10)
- 2- Kooperatif Kredi Bankası ($\pm$ % 70)
- 3- Çalışma Bakanlığı ($\pm$ % 20)

Mondragon kooperatifler grubunda çalışmaya başlayan her işçi, ilk girişinde yaklaşık 250 bin Peseta getirmek zorundadır. Parası olmayan Kredi Bankasına borçlanabilmektedir. Bu paranın % 25'i kooperatifin mülkiyetine geçer ve işçi bu parayı hiç bir zaman geri alamaz. Geri kalan % 75 lik kısım ise % 6 lık bir faiz ile işler ve işçi emekliliğe ayrılışında bu birikmiş parasını toptan alır.

Kooperatifler grubunun temel taşıını oluşturan Kooperatif Kredi Bankası, özel yada Devlet bankaları gibi mevduat toplamaktadır. Şu an 300 bini aşan müşterinin mev-

Kooperatifler grubunun temel taşıını oluşturan Kooperatif Kredi Bankası, özel ya da Devlet bankaları gibi mevduat toplamaktadır. Şu an 300 bini aşan müşterinin mevduatını toplamış durumdadır. Diğer bankalar gibi bütün modern bankacılık hizmetlerini uygulayan Kooperatif Kredi Bankası, bu hizmetlere ek olarak topladığı mevduatı öncelikle ve uygun koşullarda, bulunduğu Bask bölgesinin sosyal, kültürel ve ekonomik kalkınmasına katkıda bulunan yatırımların emrine vermektedir.

Bu banka doğal olarakta Mondragon kooperatifler grubunun tasarruflarını topluyor ve gerek duyulduğunda da onların finansman gereksinimlerini karşılıyor. Fakat banka diğer taraftan, sahip olduğu çok geniş ve yetenekli bir kadro ile kooperatiflere verilen kredilerin kullanım alanlarını etkin bir biçimde denetleyebiliyor. Bu şekilde bankanın verdiği krediler amacına ulaşıyor ve zamanında geri dönüyor.

20 bin çalışanı ve 150 kooperatifyle Mondragon kooperatifler grubunun kendine özgü bir sosyal sigorta kurumu da vardır. Devlet'in sosyal sigorta kurumu ile hiç bir bağlantısı yoktur. Diğer taraftan, Mondragon kooperatifler grubunun bütün üretim ve tüketim kooperatifleri için çalışan bir araştırma - geliştirme merkezi vardır. Bu merkez hem yeni ürün ve tekniklerin denenmesinde, hem de ürünlerin kalite yönünden kontrolünün yapılmasında, hem de yeni yatırım projelerinin hazırlanmasında kooperatifler için çalışma yaparlar.

Mondragon kooperatiflerinde ekonomik verimliliği arttırmak için ise şöyle bir sistem geliştirilmiştir; Her kooperatif yıl sonu itibariyle kâr - zarar durumuna bakar, eğer kooperatifin kârı bir yıl öncesine göre artmış ise, artan kârın bir kısmı o kooperatifte çalışan işçilerin kooperatifteki sermayelerine eklenir. Aksi durumda ise zararın bir kısmı sermayelerinden düşülür. Bu da ister istemez kooperatif çalışanlarını verimlilik ve etkin çalışma yönünden yönlendirmiş olur.

Diğer taraftan, 150 kooperatif arasında sıkı bir işbirliği mevcuttur. Birbirlerine personel ve alet - ekipman yardımı yaparlar. Mondragon kooperatifler grubunun altı ana faaliyet alanını ise şöyle sıralayabiliriz; 1- Sınai kooperatifleri, 2- Gıda kooperatifleri, 3- Tüketim kooperatifleri, 4- Eğitim kooperatifleri, 5- Konut kooperatifleri, 6- Hizmet kooperatifleri.

Yukarıda Mondragon Kooperatifler grubunun işleyiş biçimini kısaca özetlemeye çalıştık. İspanya'nın Bask bölgesinde, özellikle finansman alanında başarılı bir gelişim gösteren bu modelin Fransa'da ve diğer Avrupa ülkelerinde uygulanıp uygulanmayacağını ve eğer uygulanırsa aynı başarıyı gösterip göstermeyeceğini önümüzdeki yıllarda birlikte göreceğiz.

KAYNAKÇA

J. LACROIX : L'apport des cooperatives de consommateurs a La societe d'aujourd'hui. F.N.C.C., Paris, 1978.

Cle' d'Activite en 1984. Maison de la Cooperation, Paris, 1985

Coop. F.N.C.C., No : 594, Paris, 23 Eylül 1976.

Libre Service - Actualite. F.N.C.C., Paris, 1976.

Les Cooperatives de Consommateurs. F.N.C.C. Paris, 1985.

F. ROBERT; "Mondragon en Pays Basque Espagnol" in Analyse des Coop. Consommateurs. Paris, Ağustos 1985.

MARSHALL'DA "İKAME" KAVRAMI

Doç. Dr. İbrahim Tanyeri (*)

GİRİŞ

Alfred Marshall; nüfusu, zenginliği, bilgi düzeyi ve teknik başarısı sürekli olarak artan Victoria İngiltere'sinde yaşamıştır. Yaşadığı çağda sürekli bir değişme ve gelişme içinde olan İngiliz iş hayatını yakın bir ilgi ile izleyen Marshall'ın iktisadi değişme süreci içinde değişmeyi yakalamak ya da "değişmenin değişmeyen ilkelerini" ortaya koyarak iktisadi değişme sürecini incelemek istediği söylenebilir ⁽¹⁾. "Değişme içinde süreklilik" ⁽²⁾ düşüncesi Marshall'ı etkilemiş ve bu düşünce Marshall'ın iktisadi analizinin temel hareket noktası olmuştur. "İktisadi evrimin tedrici" olduğunu "doğanın sıçrama yapmadığını" (natura non facit saltum) savunan Marshall için sürekli değişen bir iktisadi ortamda değişmeyi incelemek iktisadi analizin temellerini oluşturur. "İktisatçının Kâbe'sinin iktisadi dinamikten ziyade iktisadi biyoloji" olduğunu yazan Marshall biyolojik kavramların mekanik kavramlardan daha karmaşık olduğunu, bunun için iktisadın temel ilkelerinin incelendiği bir kitapta mekanik analogilere daha çok yer verilmesi, statik analogiyi çağrıştıran "denge" kavramından sık sık faydalanılması gerektiğini de belirtmiştir ⁽³⁾.

Marshall'ın analizinde statik analogiler yolu ile "normal"i yakalamak, iktisadi değişmeyi ve iktisadi evrimi kavramanın önkoşulu sayılmaktadır. Principles of Economics, temel olarak "normal" koşullarla ilgilenmiştir. Marshall "normal" terimini arada sırada ortaya çıkan ve etkileri istisnai sayılan eğilimlere göre sürekli ve değişmez etkileri olan eğilimleri anlatmak için kullanmaktadır ⁽⁴⁾. Böyle olunca normal koşullar uzun dönemde hakim olacak etkenleri ve eğilimleri kapsıyor demektir. Uzun dönem normal koşulları bazen statik koşullar olarak görmek mümkündür. Ancak Marshall'a göre normal koşullar ve normal değer sorunu iktisadi dinamiğin bir sorunudur. Çünkü statik bir yandan dinamiğin bir alt bölümü veya özel durumu olarak görülebilir. Öte yandan iktisadi hareketsizlik ya da durgunluk ile ilgili kavram ve öneriler, ki en önemlisi durgun durum (stationary state) hipotezidir, iktisadi analizde akıl yürütmeyi açık hale getirmek için

(*) Hacettepe Üniversitesi İktisat Bölümü Öğretim Üyesi.

(1) G.L.S. Shackle, "Means and Meaning in Economic Theory" Scottish Journal of political Economy. Vol. 29 No: 3 November 1982, S. 228.

(2) B. Foa, "Marshall Revisited in the Age of DNA" Journal of Post Keynesian Economics Vol. 5 No: 1 Fall 1982, S. 4.

(3) A. Marshall, Principles of Economics. 8th ed. London Macmillan, student ed. 1969, S. 12.

(4) Ibid., S. 28.

kullanılan ve bu görev bittiğinde terkedilecek kavram ve öneriler olarak kabul edilebilirler ⁽⁵⁾. Bunun içindir ki Marshall'da statik analiz ile dinamik analiz arasında yumuşak bir ayırım ve geçiş olduğu söylenebilir.

Statik analiz ile dinamik analiz arasındaki bu yumuşak ayırım ve geçiş, Marshall'ın yaşanan somut zamana verdiği önemden kaynaklanır. Somut tarihsel zamanda, belirli bir zaman kesiti değiştirilemez geçmiş ile bilinmeyen gelecek arasında bir zaman kesitidir. Böyle bir zamanda geçmiş geleceği etkiler. Somut tarihsel zamanda sadece ileriye doğru hareket edilir; geriye dönüş yoktur. Böyle bir zaman tersine çevrilemez (irreversible) bir zamandır ⁽⁶⁾. Marshall'ın dönem analizi somut tarihsel zaman anlayışının iktisadi hayattaki etkilerini çok güzel sergileyen bir analizdir. Sermaye stokunun değiştirilemediği kısa dönemde oluşan normal değer, uzun dönem iktisadi kararlarını etkiler. Böylece kısa dönemden sonra gelen uzun dönem yatırım kararları ile sermaye stokunun değiştirilebildiği kadar uzun bir dönemdir. Yatırımların gerçekleşmesi için gereken belirli bir süreye ihtiyaç vardır. Marshall bu süreyi bir kaç yıl olarak belirtir ⁽⁷⁾. Demek oluyor ki Marshall'da uzun dönem, normal koşulların etkili olabilmesi için geçmesi gereken belirli bir somut tarihsel zamanı da içeren bir kavramdır. Somut zamanı iktisadi analizde karşılaşılan zorlukların temel nedeni olarak gören Marshall, somut zamandan kaynaklanan bu zorlukları yenmek için iktisadi analizi adım adım ilerletmek gerektiğini belirtir. Bu bakımdan "ceteris paribus" gibi, "durgun durum" gibi soyutlamalara gerek duyulmuştur. Uzun dönem normal koşullarının önemli bir kavramı olan "durgun durum" Marshall tarafından "üretim, tüketim, bölüşüm ve mübadelenin genel koşullarının hareketsiz kaldığı" bir durum olarak tanımlandıktan hemen sonra, durgun durumun "hareket dolu" olduğu da belirtilmektedir ⁽⁸⁾. Böyle bir yaklaşım içinde durgun durum sermaye birikiminin durduğu mutlak bir durgunluktan çok sermaye birikiminin devam ettiği göreceli bir durgunluk olarak kabul edilebilir. Böyle bir kabul ise uzun dönemden sonra bir kaç kuşağı kapsayan çok uzun döneme doğru giden yolu açacaktır ⁽⁹⁾.

(5) Ibid. S. 304 n. 2.

(6) Bu konuda bakınız: J. Robinson, *Essays in the Theory of Economic Growth*. London, Macmillan 1964, S. 23-26 ve J. Robinson, "Time in Economics" *Kyklos*, vol. 33 Fasc. 2 1980 S. 220-226.

(7) A. Marshall, *Principles*., S. 315.

(8) Ibid, S. 305.

(9) Ibid, S. 304-315 ve S. 381-382; A. Marshall. "Mechanical and Biological Analogies in Economics" A.C. Pigou (ed.) *Memorials of Alfred Marshall*. New York A. M. Kelley 1966 S. 312; T. W. Hutchison, A. Review of Economic Doctrines 1970-1929. Oxford, Clarendon Press 1962, S. 80; B.J. Loasby, "Whatever Happened to Marshall's Theory of Value" *Scottish Journal of political Economy*, vol. 25 no. 1, Feb. 1978 S. 2; M. Milgate, *Capital and Employment*. London, Academic Press 1982. S. 28-33.

Marshall'ın *Principles*'de kullandığı bazı önemli kavramlar temelde statik bir analizin kavramları olmakla birlikte, dinamik bir analize geçişi sağlayacak biçimde yorumlanıp kullanılmaktadır. Bu önemli kavramlardan biri de "ikame" kavramıdır. Marshall üretim faktörlerinin arzını ve talebini etkileyen dinamik "ikame" ilkesinden söz etmektedir ⁽¹⁰⁾. Ancak ikame kavramı bir yandan statik analizin bir kavramı gibi kullanılırken, öte yandan dinamik bir analizin kavramı gibi yorumlanabilmektedir.

Bu çalışmanın amacı Marshall'ın ikame kavramını yakından inceleyip, bir yandan statik analizde nasıl kullanıldığını ortaya koymak, öte yandan ikame kavramının esnek bir yorumla dinamik analize nasıl yol açtığını incelemektir.

I. STATİK ANALİZ VE İKAME KAVRAMI

ikame kavramının statik analizdeki önemini ve bu analizde nasıl kullanıldığını anlayabilmek için statik analizin ve "statik" in ne olduğunu irdelemek gerekir. Statik terimi iktisada mekanikten geçen bir terimdir. Mekanikte statik terimi hareketsizlik, durgunluk durumunu anlatır. Mekanikteki bu anlamı ile hiç bir iktisadi sistem durgun değildir. Çünkü temel iktisadi faaliyetlerden biri olan üretim bir değişme sürecini anlatmaktadır ⁽¹¹⁾. Ancak iktisadi analizde de iktisadi güçlerin birbirlerini dengelediği hipotetik bir durgun durum düşünmek mümkündür. Böyle hipotetik bir durgun duruma statik iktisadi analizde başvurulabilir. L. Walras'ın genel üretim dengesi analizi bu anlamda bir statik analiz için güzel bir örnektir.

Walras'ın genel üretim dengesi analizinde, analizi sınırlandıran başlangıç verileri şunlardır: i) Bireylerin zevk ve tercihleri, ii) üretim faktörlerinin başlangıç miktarları, iii) bu faktörlerin bireyler arasındaki bölüşümü, ve iv) teknoloji düzeyi. Bu verilerin sınırlaması altında fayda ve kâr ençoklaştırması yapan bireylerin üretim, tüketim, bölüşüm ve mübadele açısından durumlarını değiştirmek istemeyecekleri fiyatlar ve miktarlara ulaşılacağı kabul edilir. Böyle bir duruma ulaşıldığı zaman statik bir denge durumu söz konusudur. Walras statik genel üretim dengesine el yordamı (tâtonnement) süreci ile ulaşıldığını belirtir. El yordamı süreci şöyle çalışır. Nihai mallar piyasalarında "mezat tellalı" (auctioneer), üretken hizmetler piyasalarında "bilet" (ticket) mekanizması çalışmaktadır. Başlangıçta rastgele belirlenen fiyatlar dengeyi sağlayacak yönde sürekli olarak değiştirilir. Genel üretim dengesini sağlamayan fiyatlarda mal ve üretken hizmet mübadelesinin yapılmadığı varsayılır. Böylece sürekli olarak değişen fiyatlar yolu ile genel dengeyi sağlayacak fiyatlara ulaşılır. Denge fiyatlarına ulaşıldıktan sonra mal ve üretken hizmetlerin mübadelesi anında yapılır. Ancak mübadelenin anında yapılabilmesi, üreti-

(10) A. Marshall, *Principles* ..., S. 13.

(11) J.R. Hicks, *Capital and Growth*. Oxford, Oxford University Press, 1965 S. 5-6.

min zaman almayan bir süreç olmasını gerektirir ⁽¹²⁾. Bu bakımdan statik terimi durgun duruma ulaşma sürecinin süresine ilişkin hiç bir şey belirmez ve bu anlamda zamansızdır ⁽¹³⁾. Böyle olunca durgun durum somut tarihsel zaman yerine soyut mantıksal bir zamanı yada zamansızlığı gerektirir. Ancak, "statik dengeye yönelme eğilimin kendisi dinamik bir olaydır." ⁽¹⁴⁾ Bu dinamik olay somut tarihsel zaman içinde gerçekleşir. Bunun içindir ki zaman almayan bir üretim süreci ancak hipotetik, soyut ve mantıksal bir zaman kavramı ile mümkündür. Böyle olunca saf ve kusursuz bir statik analizin çok yüksek düzeyde soyutlamaları gerektirdiği kabul edilebilir. Temel olarak statik analizin bir kavramı olan faktörler arası ikame kavramı da yüksek düzeyde bir soyutlama sonucu ortaya çıkmıştır. Walras ve Walras'tan esinlenen neoklasik analiz, belirli bir zamanda, bilinen alternatif üretim yöntemleri ya da teknik bilgi kataloğu tarafından belirlenen teknoloji düzeyini veri kabul eder. Veri bir teknoloji düzeyinde aynı miktar ürünü en etkin biçimde üretebilecek çeşitli faktör bileşimleri faktörler arası ikame olanaklarını da gösterir. Bir faktör bileşimine geçiş faktörler arası ikame olayını yaratır. Hangi faktör bileşiminin seçileceği faktör fiyatlarına bağlı olarak belirlenir. Faktör bileşimleri ile temsil edilen teknikler birbirlerinden üstün değildir. Her faktör bileşimi bir kâr-ücret oranında seçilebilir bir bileşimdir ⁽¹⁵⁾.

Zevkler, üretim faktörlerinin başlangıç miktarları ve bunların bölüşümü ile teknoloji düzeyi veri alındığında, sistemi dengede tutacak fiyatlar ve miktarlara anında ulaşılır. Denge fiyatlarına bağlı olarak üretim teknikleri içinden en kârlı olanının seçilmesi, soyut mantıksal zamanda yapılan faktörler arası ikame yolu ile gerçekleşir.

Gelişen bir ekonomi ile durgun bir ekonomi ayrımını açık ve belirgin bir biçimde ortaya koymayan Marshall, ikame kavramını da kesin olmayan yumuşak bir biçimde tanımlamaktadır. Böylece ikame kavramı statik ve dinamik analizlerde kullanılabilir bir kavram durumuna gelmektedir. Marshall'a göre faktörler arası ikame soyut ve mantık-

(12) L. Walras, *Principles of Pure Economics*. Çev. W. Jaffe, New York, A.M. Kelley, 1969, S. 142; W. Jaffe, "Walras Theory of Tâtonnement: A Critique of Recent Interpretations" *Journal of Political Economy* vol. 75 no. 1 Feb. 1967 s. 6-13; Y. Akyüz, *Sermaye Bölüşüm Büyüme*. Ankara, SBF yayını 1977 s. 123-135; İ. Tanyeri, *Fiyat Teorisi Ölçek Ekonomileri ve Teknolojik Gelişme*. Ankara, Hacettepe Üniversitesi yayını 1984, s. 22-28.

(13) P.A. Samuelson, *Foundations of Economic Analysis*. New York, Atheneum, 1967. s. 313.

(14) J.R. Hicks, *Capital and Growth*. s. 18.

(15) J.R. Hicks, *Value and Capital* 2nd ed. Oxford, Clarendon Press 1968 s. 91-92; J. Robinson, *The Accumulation of Capital* 3rd ed. London, Macmillan 1971, s. 101; J.R. Hicks, *Capital and Time*. London Oxford University Press 1973, s. 120; J. Robinson "Misunderstandings in the theory of Production" G.R. Feiwel (ed.) Samuelson and Neoclassical Economics. Boston, Kluwer. Nijhoff Publ. 1982 s. 91; Y. Akyüz, *Sermaye Bölüşüm Büyüme* s. 410-414; İ. Tanyeri, *Fiyat Teorisi*... s. 92-94.

sal zaman içinde olan bir olay değildir. Faktörler arası ikame olayı somut tarihsel zaman içinde ve marjinal değişmelerle ortaya çıkar. Bunun içindir ki Keynes, Marshall'ın Ricardocu uzun dönem denge analizine yaptığı katkısı, uzun dönem marjinal ilkesi ile ikame ilkesini ilave etmek olarak görmektedir ⁽¹⁶⁾. Böyle bir yaklaşım içinde, Marshall'ın dönemlerini üretim faktörlerinin talepte ortaya çıkan bir değişmeye uyum sağlama süreleri açısından tanımlaması olağan karşılanmalıdır ⁽¹⁷⁾.

Marshall'ın durgun durum anlayışı, gelişen bir ekonomiye geçişi kolaylaştıracak öğelere sahip olduğu için, uzun dönem normal koşulları mutlak bir durgunluğu ifade eden saf statik analizin koşulları değildir. Ancak Marshall zaman zaman mutlak bir durgunluğu gerektirecek tanımlamalar da yapabilmektedir. Örneğin ikame ilkesi şöyle tanımlanmaktadır. Üreticiler, bilgilerinin ve girişimciliklerinin ulaşabildiği oranda, amaçlarına en uygun olan üretim faktörlerini seçerler. Kural olarak, seçilip üretimde kullanılan üretim faktörlerinin arz fiyatlarının toplamı bu üretim faktörleri yerine kullanılabilecek başka bir üretim faktörleri bileşiminin arz fiyatları toplamından daha ucuzdur. Üreticiler durumun böyle olmadığını farkettilerinde daha ucuz olan faktör bileşimini, kullanılan mevcut faktör bileşimi ile ikame edeceklerdir ⁽¹⁸⁾. Bu tanım veri bir teknoloji düzeyinde mevcut ve bilinen üretim faktörleri arasında yapılan bir ikame olayını ön plana çıkarmaktadır. Tanıma göre faktörler arası ikame somut tarihsel zaman içinde yer almaktadır. Öte yandan tarihsel zaman içinde yapılan ikame ile iktisaden en etkin kullanım hedef alınmakla beraber en etkin kullanım durumuna ulaşmanın kolay olmadığı da belirtilmektedir ⁽¹⁹⁾.

Marshall faktörler arası ikame olayını, bir yandan saf statik koşullarda, ya da analiz döneminin zaman süresi çok kısa iken, mutlak durgunluğu sağlayacak bir olay gibi görmekte ve ikame kavramını bu çerçeveye uygun olarak tanımlamaktadır. Ancak analiz dönemi uzadıkça, örneğin uzun döneme geçildiğinde, saf statik koşullara uygun olan ikame tanımı yumuşatılmakta ve tanımın kapsamı genişletilmektedir. Böylece kârını mümkün olan en yüksek düzeye çıkarmayı amaç edinen iş adamı, kârlılığın marjına ya da sınırına ulaşınca kadar yatırımları her yönde arttıran bir kişi olarak görülebilmek-

(16) J.M. Keynes, "The General Theory of Employment" D. Moggridge (ed) The Collected Writings of John Maynard Keynes. vol. XIV London, Macmillan 1973, S. 112.

(17) J.M.A. Gee, "Marshall's Views on "Short Period" Value Formation" History of Political Economy. vol. 15 No: 2 1983 s. 184-187.

(18) A. Marshall. Principles of Economics. s. 284 ve 335-338.

(19) Ibid. s. 141.

tedir ⁽²⁰⁾. Yatırımlar yapılırken üreteceği mal ya da malların talebi ile ilgili bekleyişler önem kazanabilmektedir ⁽²¹⁾. Böylece uzun dönem, bir yandan sermaye miktarının ve üretim organizasyonunun uzun dönem eğilimlere uyum sağlamasına, öte yandan iş hayatı ile ilgili bilgi ve özel yetenekleri geliştirmeye yetecek kadar uzun bir dönem olmaktadır ⁽²²⁾. Dönem biraz daha uzadığında iş adamının makina ve teçhizata yaptığı yatırımlardan elde etmeyi beklediği getiri, zevklerde ortaya çıkabilecek değişimler ve yeni buluşlar (inventions) sonucu, gerçekleşemez duruma gelebilecektir ⁽²³⁾. Üretim organizasyonunda, iş hayatı ile ilgili bilgi ve özel yeteneklerde ve zevklerde ortaya çıkabilecek değişimler ile yeni buluşların dahi söz konusu olabildiği böyle bir uzun dönemde; tedricen artan üretim, azalan maliyetlere yol açabileceği için, marjinal ürünü tanımlamak ya da üretimde marjinal değişimlerden söz etmek pek kolay değildir ⁽²⁴⁾. Böylece statik analizin sınırlarına dayanılmış olduğu için artık dinamik analize ve hatta biyolojik kavramlara yönelmek gerekmektedir.

II. DİNAMİK ANALİZ VE İKAME KAVRAMI

İkame sürecini rekabetin bir biçimi olarak gören Marshall, rekabetin genel olarak tam olmadığını varsaymaktadır. Menkul kıymet borsaları ile toptan alışverişin yapıldığı borsalar dışında piyasalar hakkında tam ve mükemmel bilgi sahibi olmayı gerektiren tam rekabet söz konusu değildir ⁽²⁵⁾. Bu bakımdan mümkün olan en yüksek kâr'a ulaşmak için rekabetçi koşullar içinde birbiri ile yarışan iş adamları, zevkler ve teknoloji düzeyi hakkında tam ve mükemmel bir bilgiye sahip olmadan yarışıyorlar demektir. Bu yarış içinde iş adamları bir yandan zevkler ve teknoloji düzeyi hakkındaki bilgilerini arttırırken öte yandan zevkleri ve teknoloji düzeyini değiştirecek çabalar içine de girmektedirler. Böyle bir ortamın mantıksal saflığa sahip statik bir analize imkân sağlayan bir ortam olmaktan uzak olduğu söylenebilir. Bunun içindir ki Marshall iktisadi olayları anlamak için temel olarak statik bir analizi benimsemekle beraber statik analizin bazı kavramlarını, gelişen ve değişen bir ekonomiyi inceleyecek, böylece dinamik ve hatta biyolojik bir analize geçmeyi kolaylaştıracak biçimde tanımlayabilmiştir.

Marshall'ın ikame kavramı da böyle bir kavramdır. Kısa dönemde statik bir analizin gereklerine uygun bir biçimde tanımlanan ikame kavramı, dönem uzadıkça dinamik analizin gereklerine de cevap verebilecek bir biçimde genişletilmektedir. Böylece belirli

(20) Ibid, s. 298-299

(21) Ibid, s. 310-311

(22) Ibid, s. 313

(23) Ibid, s. 341

(24) Ibid, s. 664

(25) Ibid, s. 448-49

bir zaman kesitinde, bilinen ve birbirinden üstün olmayan farklı üretim teknikleri arasında faktör fiyatlarına bağlı olarak soyut zamanda gerçekleşen faktörler arası ikame yeri- ne, iş adamlarının rekabet yarışında yenik düşmemek için tarihsel zaman içinde geliştirdikleri üretim teknikleri ön plana çıkmaktadır. Böyle olunca üretim tekniklerinin geliştirilmesi tarihsel bir sürecin sonucu olarak görülüyor demektir.

Herhangi bir maldan belirli bir miktar üretebilmek için yatırım yapıldığı zaman, belirli bir üretim tekniği ve faktör bileşimi seçilir. Marshall'ın kısa döneminde seçilen bir faktör bileşiminin değiştirilmesi, faktör fiyatlarına bağlı olarak mevcut teknik bilgi katoloğundan yeni bir faktör bileşimi ya da üretim tekniği seçimi olarak yorumlanamaz. Kısa dönemde faktör bileşimi veya faktör oranları değişiyorsa, bu durum üretilen malın talebinde ortaya çıkan bir değişme sonucu, veri alınan makine ve teçhizatın kullanım yoğunluğunun değişmesi ile açıklanabilir. İktisadi değişmeyi marjinal ve birikerek artan sürekli gelişmelerin bir sonucu olarak gören Marshall için, kısa dönemde makine ve teçhizatın veya sermaye stokunun kullanım yoğunluğuna bağlı olarak yapılan örgütsel ve teknik düzenlemeler sonucu değişen faktör oranları, soyut zaman içinde gerçekleşen bir faktör ikamesi sonucu olarak düşünülemez. Kısa dönemde gözlenmeye başlayan bu örgütsel ve teknik düzenlemeler teknik bilgi düzeyini değiştiren düzenlemeler olarak kabul edilebilir. Teknik bilgi düzeyinin değişmesine yol açan bu gelişmeler zaman içinde birikerek yatırım kararlarının alındığı uzun dönemde kendilerini daha da güçlü bir biçimde duyururlar. Böylece faktör oranlarının değişmesini mantıksal zamanda ortaya çıkan bir ikame olayı olarak görmeyen Marshall için ikame olayı, tarihsel zaman içinde ve teknoloji düzeyini de değiştirerek gerçekleşen bir olay durumuna gelir ⁽²⁶⁾. İkame olayına böyle bir yaklaşım, Marshall'ın ikameyi yeni üretim tekniklerinin bulunup uygulamaya sokulmasına yol açan dinamik bir süreç olarak görmesi demektir ⁽²⁷⁾. Bu bakımdan belirli bir anda, veri teknoloji düzeyinde, belirli bir miktar malı üretmek için çok sayıda üretim tekniğinin mevcut olması beklenemez. Çünkü herhangi bir kişi ya da firmanın şimdikinden çok farklı görelî faktör fiyatlarında kullanılabılır duruma gelmesi beklenen üretim tekniklerini, önemli araştırmalara ve maliyetlere katlanarak geliştirmesi için bir neden bulmak kolay değildir ⁽²⁸⁾.

Marshall ikame ilkesini statik bir yaklaşım içinde değerlendirirken, "üreticilerin bilgileri ve girişimciliklerinin ulaşabildiği oranda, amaçlarına en uygun olan üretim faktörlerini seçtiğini" belirtmişti. Statik analizin gereklerine uygun olan bu tanımın bile dinamik çağrışımlara açık bir tanım olduğu söylenebilir. Kaldı ki Marshall en uygun ü-

(26) J.R. Hicks, *Capital and Time*, s. 115-122 ve İ. Tanyeri *Fiyat Teorisi...* s. 103-108.

(27) G. Pursell, "Unity in the Thought of Alfred Marshall" *Quarterly Journal of Economics* vol. 72 No. 4 No. 1958 s. 597.

(28) B.J. Loasby, "The Entrepreneur In Economic Theory" *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 29. No. 3 Nov. 1982 s. 237-238.

retim faktörlerini ve faktör bileşimini seçen işadamları ve modern girişimciyi tanımlarken ikame ilkesini dinamik analizin gereklerine daha uygun bir biçimde genişletip yorumlamaktadır. Dinamik analize geçişi sağlayıp, dinamik ortama uygun yorumları mümkün kılan görüşleri, Marshall'dan yapacağımız alıntılar ile sergilemeye çalışalım.

"Atık ve uyanık bir işadamları, işinin başlangıcında ve her aşamasında veri bir harcamaya ile daha iyi sonuçlar almak için iş düzenlemelerini yeniden gözden geçirir. Başka bir deyişle, uyanık işadamları kârını arttırmak için durmaksızın ikame ilkesini uygular. Böylece insanın örgüt ile bilgiden kaynaklanan ve doğa üzerindeki gücünü ya da işin toplam etkinliğini arttırabilen işadamları, nadiren başarısızlığa uğrar... aynı yerde ve aynı işte, aynı amaçlara ulaşmaya çalışan iki kişinin bile tamamen aynı uygulamaları benimseyecekleri söylenemez. Değişme eğilimi, gelişmenin temel nedenidir. Herhangi bir işte işi yürüten kişiler ne kadar becerikli ise değişme eğilimi o kadar artar." (29). Bu alıntıdan anlaşılacağı gibi, Marshall ikame ilkesini soyut zamanda ve anında çalışan bir ilke olarak düşünmemekte, ikamenin zaman içinde sürekli olarak yapıldığını belirtmektedir. Ayrıca işadamlarının aynı uygulamalar içinde olmadıklarını, ikame süreci içinde her işadamlarının farklı uygulamalar ile değişikliklere yol açabileceklerini savunmaktadır.

Marshall bir sanayicide olması gereken nitelikleri sayarken; "... özel siparişleri karşılamak yerine genel piyasa için mal üreten bir sanayici; tüccar ve üretimin örgütleyicisi rolü ile kendi iş alanındaki konularda mükemmel bilgi sahibi olmalıdır. Üretim ve tüketimin genel hareketlerini tahmin etme gücüne sahip olmalıdır. Gerçek bir ihtiyacı karşılayacak yeni bir malı arz etmek veya eski bir malın üretim planını geliştirmek için bir fırsat olup olmadığını görebilmelidir. İhtiyatlı kararlar verebilmeli ve cesaretle risk altına girebilmelidir..." (30) demektedir. Böylece gelecekle ilgili tahminler yapmak, yeni bir mal üretmek veya eski bir malın üretim tekniklerini geliştirmek için fırsatlar aramak ve risk altına girmek, ikame ilkesini sürekli olarak uygulayan sanayicinin nitelikleri arasında sayılmaktadır. Bu nitelikler saf statik bir ortamda çalışan ve işi ile ilgili her türlü bilgiye sahip olan bir sanayicinin nitelikleri değildir. Bu nitelikler, rekabet mücadelesinde yenik düşmemek için teknolojik bilgi düzeyini değiştirmeye çalışan ve bu mücadele içinde yaparak öğrenen bir sanayiciyi tanımlamaktadır (31).

(29) A. Marshall, *Principles of Economics*, s. 295.

(30) Ibid, s. 248.

(31) B.J. Loasby, "The Entrepreneur in Economic Theory" s. 236-38; J.D. Chasse, "Marshall, the Human Agent and Economic Growth" *History of Political Economy* vol. 16, No. 3 Fall 1984 s. 386.

Marshall büyük ölçekli üretimin faydalarını tartıştığı bölümde, makina yapımında ortaya çıkan gelişmelerden, yeni makinalardan ve yeni üretim süreçlerinden söz edebilmektedir. İnsanların daha önce hiç düşünmedikleri yeni ihtiyaçlar yaratmanın modern sanayicinin karakteristik bir görevi olduğunu belirtmektedir ⁽³²⁾. Yatırımları gerçekleştiren kişinin uzun dönemde yatırımlardan elde ettiği getirinin, elde etmeyi umduğu getiriden farklı olabileceğini düşünmektedir. Yatırımlardan beklenen getirinin, buluşlar yolu ile veya moda ve zevklerde ortaya çıkacak değişimler ile gerçekleşmeyeceği ifade edilmektedir ⁽³³⁾. Buluşların söz konusu olduğu, zevklerin değiştiği bir ortamın ise statik bir ortam olmayıp dinamik bir ortam olduğu açıktır.

Marshall eserlerinde yer yer dinamik analizin ötesine geçerek biyolojik ve evrimci süreçlerin incelemesine bile girmektedir. Böylece ikame ilkesinin kapsamı daha da genişlemektedir. Örneğin; "en uygunun yaşaması yasasının özel ve sınırlı bir uygulamasından başka bir şey olmayan ikame yasası..... genel olarak bir sınai örgütlenme yönteminin başka bir yöntem yerine geçmesini sağlamaya yönelik...." ⁽³⁴⁾ bir yasa olarak tanımlanabilmektedir. Marshall biyolojik kavramlar kullanarak toplumsal bir organizmanın gelişmesinin bir yandan fonksiyonların farklı parçalar arasında, artan bir biçimde bölümlere ayrılmasını, öte yandan bu parçalar arasında daha yakın ve sıkı bağlantıları gerektirdiğini ifade eder. Farklılaşma ya da fonksiyonların artan biçimde bölümlere ayrılması, sanayi açısından işbölümünün, uzmanlaşmış becerinin, bilginin ve makinaların gelişmesi olarak yorumlanır. Sanayide bu tür gelişmelerin ortaya çıkabilmesi için ikame ilkesinin sürekli olarak çalışması gerektiği düşünülebilir. En uygun ve en başarılı işbölümü, beceri, bilgi ve makinaların ortaya çıkmasında ikamenin etkili bir mekanizma olduğu kabul edilebilir ⁽³⁵⁾.

Marshall evrimci bir gelişme süreci içinde olan batı dünyasının modern örgütlerinde, katılığın yerini esnekliğin aldığını ve sınai yöntemlerin şaşırtıcı bir hızla değiştiğini belirtmektedir ⁽³⁶⁾. Bu esnekliğin sağlanmasına ve sınai yöntemlerin değişmesine yardımcı olan mekanizmalardan birinin ikame ilkesi olduğu ifade edilmekte ve ikame ilkesi Darwinci yaşam mücadelesinde yenik düşmemek için kullanılan bir ilke olarak görülmektedir ⁽³⁷⁾. Sınai ve toplumsal gelişme ve evrimin sadece nicelik değişimlerinin bir sonucu olmadığını, nitelik ve karakter değişimlerini de kapsayan organik bir değişme

(32) A. Marshall, *Principles of Economics*. s. 232-34; G. Pursell, *Op. cit.* 597; B.J. Loasby, *"The Entrepreneur...."* s. 236.

(33) A. Marshall, *Principles of Economics*. s. 341.

(34) *Ibid*, s. 495.

(35) *Ibid*, s. 200-201

(36) *Ibid*, s. 200-204.

(37) G. Pursell, *op. cit.* s. 597-598; J.M.A. Gee, *op. cit.* s. 195-196; J.D. Chasse, *op. cit.* s. 400.

olduğunu belirten Marshall için ikame ilkesi ürün ve süreç yeniliklerine ve böylece sınıai ve toplumsal gelişmeye imkan sağlayabilecek bir ilke durumuna gelmektedir (38). Böylece ikame kavramı Marshall tarafından statik analizin gereklerini yerine getiren bir kavram olarak kullanıldığı gibi, dinamik ve hatta biyolojik bir analizin gereklerini yerine getiren bir kavram olarak ta kullanılmaktadır.

SONUÇ

İktisadi sorun belirli bir tarihsel zaman kesitinde veri kıt kaynakların et etkin kullanımı sorunu olarak kabul edildiğinde, faktör ikamesi, iktisaden en uygun faktör bileşiminin seçimi sırasında anında yapılan bir işlem olarak kavramsallaştırılabilir. Böyle bir kavramsallaştırma, etkin kullanımı sağlayacak duruma ulaşmak için yapılacak marjinal değişimleri ortaya koymak açısından yeterlidir. Böylece ikame ilkesi, saf statik analizin bir gereği olarak, soyut zamanda anında yapılan bir işlemi anlatan bir ilke durumuna gelir.

Sermaye birikimi, yani sermaye stokundaki artış, önemli bir iktisadi sorun olarak kabul edildiğinde, saf statik analizin dışına çıkmak zorunlu olur. Çünkü veri kıt kaynaklardan biri olan sermaye stokunun değişebilir duruma gelmesi bizi iktisadi değişme ortamına götürür. İktisadi değişimin olduğu bir ortamda ise dinamik ve hatta biyolojik bir değişme analizi gerekli olmaktadır.

Marshall'ın iktisadi analize yaptığı katkının, uzun dönem denge durumuna ulaşmada marjinal değişimlerle sağlanan ikamenin önemini ortaya koymak olduğu, Keynes tarafından ileri sürülmüştür. Ayrıca Marshall'ın analizinde denge kavramının çok önemli bir kavram olduğu da kabul edilmektedir. Ancak dengeye götürücü süreçte Marshall'ın zamana verdiği önemi de inkar edemeyiz. Bu bakımdan Marshall, faktör ikamesini tarihsel zaman içinde gerçekleşen bir süreç olarak görmüştür. Tarihsel zaman içinde marjinal değişimlerle gerçekleşen faktör ikamesi Marshall'ın dönem analizi ile birleşince, dinamik analizin temelleri de atılmıştır. Belirli bir tarihsel zaman kesitinde veri parametreleri olan teknoloji düzeyi, zevkler, faktör donanımı ve faktör bölüşümüne bağlı olarak alınan kararlar sonucu ulaşılan üretim miktarları ile fiyatlar, veri alınan parametrelerin sınırlaması altında firmaların görece bir dengeye ulaşmasını sağlamaktadır. Ancak, genel olarak firmaların birbirinden farklı kâr oranlarına sahip olmasına yol açan bu görece denge, rekabetçi mekanizmanın kâr oranlarının eşitlenmesi yönünde çalışması ile yeni yatırımlar yapılmasını ve firmaların sermaye stoklarının değişmesini gerektirecektir. Böylece firmaların yaptığı yatırımlar sonucu ortaya çıkan sermaye birikimi, faktör ikamesini de bera-

(38) A. Marshall, "Mechanical and Biological..." s. 317; J.K. Whitaker, "Some Neglected Aspects of Alfred Marshall's Economic and Social Thought" History of Political Economy. vol. 9 No: 2 1977 s. 196; J.M.A. Gee, op. cit. s. 197.

berinde getirerek kâr oranlarının eşitlenmesi anlamında dengeye götürücü bir süreç olarak görülebilir. Uzun dönem denge değerleri olarak düşünülen normal değerleri etkileyen veri parametrelerin zaman içinde değişmeden sabit kalması durumunda, uzun dönemde kâr oranlarını eşitleyecek denge durumuna ulaşılabilir. Veri alınan parametrelerin uzun dönemde hiç değişmeden sabit kaldığını varsaymak, uzun dönemin somut tarihsel zamanla bağıını kesip soyut zamana ilişkin bir kavram gibi ele alınmasını gerektirir.

Marshall'ın analizinde, veri parametrelerin zaman içinde çok yavaş da olsa değiştiğini gösteren bazı paragraflara ikinci bölümde işaret edilmişti. Bu bakımdan Marshall' da uzun dönem durgun durumu sağlayan normal değerler, sermaye birikiminin devam ettiği görel bir durgunluğu ifade etmektedir. Böyle olunca uzun dönem dengesi de "görel bir denge" durumuna gelmektedir. Sermaye birikiminin kaynağı olan kârlar uzun dönemde sermaye birikimini imkansız kılacak bir düzeye inmiyor ise, iktisadi değişiminin durması söz konusu olamaz. Marshall'ın bir yandan sermaye birikimi ile faktör ikamesini, zaman zaman teknolojik gelişmeye yol açan süreçler olarak görmesi; öte yandan zevklerde değişiklikler yaratacak nitelikte sanayicilerden söz etmesi, uzun dönem durgun durumu hareket dolu görel bir durgunluk ve görel bir denge olarak düşündüğünü gösterir.

Marshall'ın analizinde denge kavramına çok önemli bir yer verilmekle birlikte, denge kavramının ilginç bir biçimde kullanıldığı söylenebilir. Denge kavramı somut tarihsel zaman süreleri ile ilişkilendirilebilen dönemler içinde, görel bir durgunluğu ve hareketsizliği ifade etmek için kullanılmaktadır. Her analiz dönemi içinde ortaya çıkan görel durgunluk ve hareketsizlik, daha uzun dönemler için değişmeyi ve hareketi içinde taşıyan bir durgunluk ve hareketsizliği ifade etmektedir. Bu bakımdan yavaş ve tedrici bir değişme sürecini analiz etmek isteyen Marshall'da ikame ilkesi temel olarak marjinal değişmelerle dengeye götürücü bir ilke durumuna gelmektedir. Ancak ikame ilkesinin yavaş ve tedrici değişmeleri uyaran dengesizliklere de yol açtığını düşünmek mümkündür.

KAYNAKÇA

- 1) A zach 1 - Inperman S, Inflation, Indexetion et caflits Socieux, Les Presses de l'Univevite Loyal Quebec, 1975.
- 2) Baban Şükri, İktisat İlminin Umumi Prensipleri, C.1. Sermet Matbaası, İstanbul, 1956.
- 3) Bernier Bernond, Pourpoui Les Prix Martert - ils? Les Mecanismes de P'Inflation, Dunod Actvolite, Paris, 1970.
- 4) Bilkur Şefik, Konjarktür Dairesinin Faaliyetleri, Türkiye Ekonomisinin Başlıca Meseleleri, Türk İktisat Cemiyeti Yayını, Ankara, 1944.
- 5) Culbois Paul, Lo Politique Conjuncturelle Cujos; Paris, 1974.

- 6) Çınar Cemil, Milli Gelir Ulusal Kollokyumu, D.I.Z. Yay. No. 661, Ankara, 1972.
- 7) Coşkun Gülay, Kamu Mali Yönetimi, TODAİE, Ankara, 1978.
- 8) Çubukçu Tuğrul, Enflasyon Teorisi ve Türkiye'de Enflasyon, H.Ü. İ.İ. B.F. yay. No. 2 Ankara, 1983.
- 9) Eppenstein Fronz, Toptan Eşya Fiyatları Endeksi Hakkında Rapor, Ticaret Bakanlığı kayıtları, 1941.
- 10) Eppenstein Fronz; Toptan Eşya Fiyat Endekslerinin Pardoisyonuna ait Müfredat Hesapları., Çev. Şefik Bilkur, Ticaret Bakanlığı kayıtları, 1942.
- 11) Fischer Irving, Le pouvoir D'ochat De La Monnoie, Paris, 1926.
- 12) Quitton Herri, Les Movemats Conjuncturels, Precis Dolloz Paris, 1971.
- 13) Gürkan Kenan, İstatistik ve Araştırma Metodları, Sermet Mat., İst., 1974.
- 14) Hebalder Von Gottfried, Prosprite et Depression, Societe Des Nation, Geneve, 1939.
- 15) Hachol Jean, Exparsion et Recession, Paris, 1970.
- 16) Kayım Halil, İstatistiksel Ön Tahmin Yöntemleri, Ankara, 1985.
- 17) Karun Sevil, Türkiye'de Toptan Eşya Endeksleri, Sevinç Matbaası, Ankara, 1968.
- 18) Karun Uğur, İstatistik, Sevinç Matbaası, Ankara, 1975.
- 19) Mochol Andre, Economie Politique Et Technique Statistique, Paris, 1945.
- 20) Pietier Andre, Statistique et Observation Economique), Paris, 1961.
- 21) Polat Mehmet - Ayhan Hülya, Sektörel Yatırım Defletübü, D.P.T. 1550: I PP : 396, Ankara, 1977
- 22) Stadbaver Josef, Office Statistique des Communoutes Evropeennes, Belgquque, 1976.
- 23) Uman Nuri, Enflasyon Muhasebesi, Boğaziçi Üniv. yay. İst., 1979.
- 24) Yürekoğlu Ahmet, Enflasyon Endeksleme ve Türkiye Yönünden Bir Yaklaşım, Ankara, 1980.

RECENTS DEVELOPPEMENTS DANS LE SECTEUR CEREALIER EN TURQUIE *

M. Yavuz Tekelioğlu**

I. INTRODUCTION

Les céréales constituent un produit vital de base de la consommation alimentaire mondiale. Assimilées directement ou transformées en protéines animales elles assurent aujourd'hui 70 % des besoins.

Malgré cette importance, le tableau mondial des céréales est loin d'être uniforme. Un décalage existe, entre production, répartition et besoin. Les pays en développement qui couvrent les deux tiers de la population de notre planète ne produisent que 40 % du blé et absorbent la moitié des importations. Le nombre de bouches à nourrir dans ces pays s'accroît de 80 millions tous les ans et dans certaines régions le déficit dans l'alimentation prend une allure croissante, inquiétante et même dramatique.

D'après le FAO, le déficit alimentaire des pays en voie de développement atteindra 60 milliards de dollars en l'an 2000, dont 24,4 milliards de dollars proviendront du déficit céréalière. Ceci couvrira 165 millions de tonnes de céréales ⁽¹⁾.

Subvenir aux besoins d'alimentation de la société humaine dans l'histoire, a constitué sans doute le souci principal de tous les pays. "La Grèce antique puis les Romains importaient du blé de leurs colonies, déjà Socrate écrivait qu'on ne pouvait appeler homme d'Etat quelqu'un qui ignorerait tout des problèmes du blé." ⁽²⁾

Quant à notre époque l'on observe une tentation d'utiliser les céréales comme un instrument officieux de la diplomatie. En effet, pendant que les pays exportateurs profitent de l'atout de la production céréalière, les pays importateurs souffrent de la

* Etude communiquée au Séminaire International sur "Les Céréales et Production Céréalière en Méditerranée" organisé conjointement par le Centre International de Hautes Etudes Agronomiques Méditerranéennes (France) et l'Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II (Maroc) sous l'égide de la Commission des Communautés Européennes du 6 au 9 Mars 1985 à Rabat.

** Maître de conférence à la Faculté des Sciences Economiques et Administratives de l'Université de Hacettepe.

(1) FAO, "Agriculture Toward 2000" Rome 1981, p. 24-27.

(2) Dan Morgan, "Les géants du grain", Fayard, Paris 1980, p. 17.

sujetion, ce qui rend la production céréalière un produit stratégique dans les confrontations économiques internationales. Elle se situe dans un marché où les intérêts en jeu sont puissants ⁽³⁾.

La consommation de céréales par personne en Turquie se trouve actuellement parmi la plus élevée du monde. Pour faire face aux besoins d'une population en croissance rapide la Turquie a lancé une politique céréalière afin d'assurer son autosuffisance dans ce domaine.

Comment à partir d'une économie céréalière à faible performance, la Turquie a pu assurer son autosuffisance et même devenir un pays exportateur de grain ? Voici à quoi répond cette étude en se référant spécialement au blé vu son importance pour notre pays...

II- EVOLUTION HISTORIQUE : Vers une place honorable dans le monde.

Les céréales constituent la base de l'alimentation humaine et animale en Turquie. La répartition de la production par céréale fait apparaître en 1983 une prédominance pour le blé 67 %, viennent ensuite l'orge 22 %, le maïs 6 %, et le seigle 4 % ⁽⁴⁾.

Le blé qui demeure la principale culture céréalière forme la nourriture fondamentale du pays. Le pain excellent en Turquie est servi à tous les repas et est consommé en grande quantité quoiqu'il y ait au menu.

L'Asie Mineure qui est considérée comme le lieu d'origine de nombreuses principales cultures est aussi principal centre du blé, de l'orge, de l'avoine et du seigle. ⁽⁵⁾ La pratique de céréaliculture remonte ainsi aux temps les plus reculés de la civilisation humaine.

La Turquie actuelle compte près de 50 millions d'habitants soit environ 1 % de la population du monde. Pour nourrir cette population, la superficie consacrée aux céréales a été portée à 13,3 millions d'ha en 1983, soient 1,85 % du total mondial. La production obtenue a dépassé 24 millions de tonnes constituant ainsi 3,1 % de la production mondiale de céréales. Les emblavures en blé ont constitué en 1983, 4 % du total mondial, et la production en a représenté le 3,3 %.. ⁽⁶⁾ La Turquie a donc acquis depuis

(3) "L'économie agro-alimentaire mondiale" Crédit Agricole, 1977, p. 15.

(4) *Sommaires des statistiques agricoles 1983, Institut National de Statistique (INS) Ankara, Janvier 1985.*

(5) Pat Roy Mooney "Les semences de la terre" Inter Pares, Ottawa, p. 5.

(6) FAO. "Production yearbook 1984"

quelques années une place importante (7^{ème} ou 8^{ème} selon les années) parmi les grands producteurs mondiaux.

Les indicateurs comme à l'échelle méditerranéenne, mettent également en lumière le poids important de la Turquie dans cette zone. En 1983, elle abritait 10,7 % de la population méditerranéenne et totalisait à elle seule 15,6 % de la production céréalière et 21 % du blé produit dans cette région ⁽⁷⁾.

La superficie cultivée en denrées alimentaires de la Turquie formait en 1983, 19 % de la superficie méditerranéenne, pendant que les emblavures en blé constituaient 25 % du total de cette zone. Ainsi après la France, la Turquie se trouvait le deuxième grand producteur de céréales dans la Méditerranée ⁽⁸⁾.

Au niveau national, les céréales sont les produits les plus importants de notre pays. Elles occupent actuellement près de 80 % de la superficie cultivée et 55 % de cette dernière, se compose de blé.

La valeur de production céréalière constitue un tiers de la valeur de production végétale et un cinquième de la production agricole. Ces valeurs sont assez significatives pour le blé qui est aujourd'hui la première récolte céréalière de la Turquie. En effet, celui-ci représentait en 1983 13 % de la valeur totale de production agricole et 22 % de celle de production végétale. En cette même année, 5,7 % du produit national en Turquie provenait des champs de céréales et le blé en constituait 3 % ⁽⁹⁾.

1. Production : 30 ans de progrès en trois étapes.

Au cours de dernières trois décades, la production des céréales a connu une forte croissance en Turquie. En effet, celle-ci a plus que doublé pendant que la production de blé a presque triplé. Cette période est caractérisée par l'existence de trois étapes dont les acteurs affectant la production, ne sont pas de même nature. Pour mieux illustrer les étapes de la croissance céréalière il faudrait constituer le tableau I où chaque étape se subdivise en plusieurs périodes de 5 ans.

— Première étape (1950 - 1965)

Cette étape est caractérisée par la mise en culture de nouvelles terres à la suite d'une mécanisation poussée. Le nombre des tracteurs est passé de 1756 en 1948 à 54668 en 1965. De 1949 à 1953, 40.000 tracteurs environ ont été importés des Etats-

(7) *Ibid*

(8) *Ibid*

(9) *Organisation d'Etat de Planification (OEP). Le programme annuel de 1984. Ankara 1984.*

Unis au titre d'Aide Marshall. Sous le programme de mécanisation agricole stimulé par l'économie turque, la superficie consacrée aux céréales est passée de 8,2 millions d'ha à 12,9 millions d'ha en 1965. L'augmentation des emblavures était de 3,4 millions d'ha pour le blé. Cet accroissement spectaculaire s'est traduit par une augmentation appréciable de la production céréalière (voir tableau I de l'annexe).

Surtout grâce à d'excellentes conditions atmosphériques la Turquie a obtenu de bonnes récoltes entre 1950 et 1955. Celles-ci ont permis au pays d'avoir des quantités importantes de céréales disponibles pour l'exportation (voir le tableau II de l'annexe).

A la fin de la première étape le montant d'augmentation de la production était de 4,6 millions de tonnes pour le blé et de 7,7 millions de tonnes pour le total des céréales.

En ce qui concerne les rendements, ils n'ont guère changé pendant cette période, ceux du blé ont même baissé légèrement entre 1955 et 1960. Ceci peut s'expliquer par le fait que l'utilisation des intrants outre que les machines, restait insignifiante et l'agriculture ne faisait qu'une consommation négligeable d'engrais. A titre d'exemple, le montant d'engrais appliqué dans la production de blé n'était que de 120.000 tonnes en 1964 et de 224.000 tonnes en 1965 (voir tableau I de l'annexe) ⁽¹⁰⁾.

Ainsi au cours de cette première étape la progression de la production est due à l'augmentation de la surface cultivée et la mécanisation rapide en est largement responsable. Toutefois à partir de 1956 la Turquie devenait tributaire des importations de blé pour faire face à l'accroissement rapide de sa population soit de 2,6 % par an.

— Deuxième étape (1966 - 1975)

Cette décennie qui constitue la seconde étape de la croissance céréalière commence à se dominer par le progrès agronomique. L'effet de mécanisation y est moins accentué. L'augmentation de la superficie cultivée descend à 3 % pour les céréales et de 13 % pour le blé. En revanche, l'accroissement de la production monte à 28 % pour les céréales et à 45 % pour le blé ⁽¹¹⁾.

A la fin de cette étape la Turquie ne compte plus sur les importations provenant des Etats-Unis dans le cadre de la loi 480. Elle assure son autosuffisance dans la consommation du grain. Cette étape donc forme le passage de dépendance à l'autarcie.

(10) Renseignements obtenus du Ministère de l'Agriculture et la Forêt (MAF).

(11) INS, 1985.

Tableau I : Les étapes de progression en blé
Turquie : 1950 — 1984

Les Etapes et Périodes	La Surface Cultivée		Production de Blé		Rendements de Blé	
	en total des céréales (000 d'ha)	en blé (000 d'ha)	Evolution annuelle moyenne par période (000 tonnes)	Accroisse- ment annuel moyen par période %	Evolution annuelle moyenne par période (Kg/Ha)	Accroissement annuel moyen par période (%)
— 1950	8 244	4 477	3 872	—	864	—
1951 — 1955	10 620	6 013	6 369	—	1070	—
1956 — 1960	12 551	7 435	7 910	4,4	1063	- 0,1
1961 — 1965	12 947	7 827	8 450	1,3	1078	0,3
1966 — 1970	13 166	8 292	9 924	3,2	1197	2,1
1971 — 1975	13 321	8 856	12 290	4,3	1386	3,0
1976 — 1980	13 542	9 259	16 770	6,4	1812	5,5
1981 — 1983	13 427	9 160	16 970	0,4	1853	0,7
1984	—	—	17 200 ^x	—	—	—

^x Estimation de l'Institut National de Statistique,

Source : Institut National de Statistique.

Sommaires des Statistiques Agricoles 1969 et 1983.

La réalisation de ce progrès repose dans une large mesure sur l'accroissement des rendements dont la part dans la progression de la production de blé s'élève à deux tiers. En effet, l'augmentation annuelle moyenne de ces derniers s'est élevée pour la première fois respectivement de 2,1 % à 3 % au cours de la première et deuxième période de cette étape. On y trouve deux raisons principales qui en sont responsables:

— Introduction de nouvelles variétés à hauts rendements.

A partir de 1965 l'introduction massive en Turquie de nouvelles variétés ont permis d'obtenir des rendements plus élevés que les variétés traditionnelles. Pendant que les variétés mexicaines, Sonora 64 et Lerma Roja voyaient leur succès sur la côte méditerranéenne, une variété russe, Bezostaya s'adaptait bien à l'Anatolie Central et la Thrace. L'utilisation de ces variétés s'est répandue rapidement. En effet, la superficie des terres cultivées en nouvelles variétés couvrait en 1972 65 % des superficies cultivées en blé de la côte et 79 % de celle de Thrace ⁽¹²⁾.

Cette nouvelle technologie agricole appelée "La révolution verte" a conduit la Turquie à établir un projet de blé avec la collaboration de CIMMYT et de l'Université d'Etat de l'Oregon aux Etats-Unis. Grâce à ce projet, de vastes recherches entreprises ont abouti à la mise au point de nouvelles variétés locales améliorées...

En relation avec l'ampleur de la révolution verte la consommation d'engrais s'est considérablement accrue au cours de cette étape. L'application annuelle moyenne d'engrais en culture de blé qui n'était que de 806.000 tonnes entre 1966 et 1970, s'est élevée à plus de 1.200.000 tonnes entre 1971 et 1975. D'autre part, l'utilisation annuelle moyenne des herbicides dans la culture des céréales, malgré son insuffisance s'est accrue aussi, passant de 941 tonnes de la première à 1.546 tonnes en deuxième période.

— L'adoption de la nouvelle technique d'exploitation

Le plateau Anatolien où arido-culture se pratique, couvre à lui seul la moitié de la superficie cultivée en blé de la Turquie. Les agriculteurs y pratiquent la rotation blé-jachère pour garder l'humidité du sol.

A partir de 1972, le Ministère de l'Agriculture et des Forêts (MAF) a lancé un vaste programme de recherche qui grâce aux nouvelles techniques, permettait d'assurer au sol plus d'humidité disponible pour la culture du blé.

Le paquet d'essai mis en place visait essentiellement l'expérimentation de différents types de labours pour réduire au minimum l'évaporation. Le paquet d'essai sou-

(12) "Turkey's wheat research and training project" CIMMYT, Mexico, 1977, P. 18.

tenu par la fixation du temps de labour, la date de semis, l'utilisation d'engrais et des herbicides etc... a été essayé dans les stations de recherches et les fermes d'Etat afin de contrôler les erreurs d'expérimentation. Puis plusieurs des meilleures combinaisons ont été choisies et mises en essai d'adoption chez les agriculteurs de 1972 à 1975... (13).

Les rendements obtenus avec les nouvelles techniques étant toujours le double de ceux des voisins, le paquet au meilleur résultat s'est étendu par un immense programme de démonstration conduit par le service de vulgarisation du MAF.

L'adoption de nouvelles techniques d'exploitation a commencé à donner des résultats spectaculaires sur le plateau à partir de 1976 et surtout pendant la troisième étape.

— Troisième étape (de 1976 à nos jours).

Cette étape commence en 1976 et marque un tournant dans l'histoire de la production céréalière en Turquie. En effet, celle-ci a atteint 24,3 millions de tonnes tandis que la production de blé dépassait 16 millions de tonnes pour la première fois. C'est le début des productions consécutives de 9 ans. Les récoltes battent les records et la superficie cultivée se stabilise, on constate même une légère baisse entre 1981 et 1983.

La progression remarquable de la production est due à l'amélioration de la productivité qui a accru de 5,5 % en moyenne annuelle de 1976 à 1980. Pendant cette période la Turquie dépassant les frontières de l'autosuffisance devenait un pays exportateur du grain, et assurait l'exportation de 3,5 millions de tonnes de blé aux marchés internationaux.

Au cours de cette dernière étape l'appel fait par l'agriculture pour les facteurs de production devient plus important. Ainsi l'utilisation annuelle moyenne de l'engrais dans la production de blé passe de 3 à 3,3 millions de tonnes, de la première à la deuxième période et l'application d'herbicides monte de 4085 à 4663 tonnes annuellement au cours des mêmes périodes. La production céréalière est désormais moins tributaire des aléas climatiques grâce aux effets combinés de l'amélioration des variétés et l'adoption de nouvelles techniques d'exploitation. En effet, la technologie adoptée sur le plateau donne des résultats aussi bon en mauvaise année qu'en bonne année (14). Son rôle dans la progression des rendements et de la production dans l'Anatolie Centrale est remarquable. Aussi elle mérite d'être appréciée au niveau international comme un

(13) *Ibid* P. 13.

(14) *Ibid*

bon exemple du succès de l'aridoculture (dryfarming) grâce à laquelle les récoltes et les rendements ont presque doublé dans le plateau anatolien ⁽¹⁵⁾.

La Turquie, à cette troisième étape, est à la fois exportatrice et importatrice de blé. Ceci est aussi bien pour faire face aux contrats d'exportation où par la nécessité de reconstituer les stocks et maintenir les prix intérieurs à des niveaux raisonnables.

Elle se trouve maintenant en face d'autres problèmes qui exigent peut-être de modifier sa politique céréalière en fonction des besoins de la société turque.

2. Consommation : Manger plus de pain que de viande.

Les pays sous-développés ne livrent pas à leur population le minimum vital évalué par la science. Ces pays ont particulièrement un niveau de consommation déficitaire.

Dans le tableau de rations journalières par habitant on peut remarquer que les besoins caloriques turques sont couverts en moyenne. De ce fait la Turquie se trouve avantagée par rapport à beaucoup de pays sous-développés où règne une insuffisance nutritive.

D'après les dernières recherches réalisées par l'Université de Hacettepe en collaboration du Ministère de l'Agriculture et de l'UNICEF, le régime alimentaire de la Turquie pour l'année 1984 atteint 3.308 calories par personne et par jour ⁽¹⁶⁾.

La consommation journalière de protéines fixés à 97 g. par personne est faible surtout en ce qui concerne les protéines animales qui ne représentent que 25 g. ⁽¹⁷⁾.

La part du lion dans l'alimentation provient des céréales. Une consommation annuelle de 225 kg de céréales par personne dont 180 kg de blé semble très élevé ⁽¹⁸⁾. Actuellement 53 % des besoins en calories et 59 % des besoins en protéines sont dérivés du blé ⁽¹⁹⁾. Il est néanmoins certain que l'on mange de grandes quantités de céréales en Turquie à tous les repas. En effet, d'après les recherches citées ci-dessus, la consommation journalière de pain s'élève à 495 grammes par personne ⁽²⁰⁾.

(15) H. Hanson, N.E. Borlaug et R.G. Anderson "Turkey a dryland succes" in "Wheat in the Third World", Westview press, Boulder Colorado 1982, P. 59-68.

(16) "Rapport provisoire de travaux d'enquête sur l'alimentation", Université de Hacettepe (UH), Ankara, 1985.

(17) Ibid

(18) Ibid.

(19) "L'alimentation en Turquie et politiques de production agro-alimentaires" publication de Fondation du Développement de Recherches en Turquie, Ankara 1980, P. 9.

(20) UH, Rapport provisoire.

En ce qui concerne la consommation de viande, elle reste actuellement la plus faible de l'Europe. Le niveau de consommation par tête, en viande n'est que de 19 kg annuellement ⁽²¹⁾. Ceci semble n'avoir aucun rapport avec un pays qui se trouve parmi les pays où l'effectif du bétail est très élevé. A titre d'exemple en 1979, l'effectif du bovin en Turquie totalisait 25 % du total de la Méditerranée du Nord tandis que la production bovine de viande n'en constituait que 5,7 %. La même année l'effectif d'ovin et de caprin constituait respectivement 44 % et 65 % de la Méditerranée du nord ⁽²²⁾.

La production de viande ne paraît pas considérable si l'on tiens compte de l'effectif total du cheptel. Ceci peut s'expliquer par le poids à l'abattage extrêmement faible du bétail. En effet, à cause du manque d'aliments concentrés et d'une insuffisance de la production fourragère, l'alimentation du bétail dépend dans une large mesure des paturages.

Comme nous l'avons déjà indiqué, les efforts faits depuis 1950 pour accroître la production céréalière, ont provoqué un accroissement rapide de la surface cultivée. Mais ceci s'est produit presque entièrement au détriment des paturages. En dépit de cette baisse considérable de la superficie les effectifs du cheptel ont augmenté plus vite.

En effet, ceux-ci (bovin, ovin et caprin) sont passés de 52 à 85.5 millions de bêtes entre 1950 et 1980, tandis que la superficie des paturages diminuait de 37.8 à 14 millions d'ha au cours de la même période ⁽²³⁾. Ceci bien évidemment a diminué considérablement la superficie en paturage disponible par animal. En outre, la superficie restante a été paturée à l'excès dans une mesure désastreuse.

Actuellement l'élevage intensif est encouragé notamment par un accroissement de fourrage dont la pénurie est l'obstacle le plus sérieux au développement du secteur d'élevage de notre pays...

III- RECENTS DEVELOPPEMENTS ET AVENIR DU SECTEUR CEREALIER.

Au cours de cette dernière décade la Turquie a connu une croissance démographique soit de 2,1 % par an. Pendant la même période le nombre de citoyens par rapport au nombre total des habitants est passé en pourcentage de 41,8 % en 1975 à 48 % actuellement. Les revenus distribués ont augmenté malgré la répartition inégale du revenu

(21) MAF

(22) "Annuaire des pays méditerranéens", IAM, Montpellier 1981 p. 98-107.

(23) INS, *Sommaires des statistiques agricoles et "1980 Census of Agriculture, Result of Household Survey"*, Ankara 1982.

national ⁽²⁴⁾.

L'ensemble de ces facteurs a joué en faveur d'une augmentation de la demande des produits alimentaires, et l'accroissement de la demande alimentaire globale a été le stimulant fondamental de la croissance et du progrès agricoles. Jusqu'à maintenant l'agriculture turque a pu faire face à la demande de la plupart des produits comme nous l'avons révélé précédemment, soit par l'extension des superficies cultivées aux dépens des paturages permanents, soit par l'intensification des superficies déjà cultivées par l'introduction de techniques ou de facteurs nouveaux.

Nous pouvons avancer qu'à l'heure actuelle l'approvisionnement alimentaire de la Turquie s'effectue presque entièrement par prélèvement direct sur la production dont l'augmentation est en moyenne nettement supérieure à celui de la croissance démographique. La production agricole couvre donc l'essentielle des besoins du pays et lui permet même d'être exportateur.

Toutefois l'élévation relative du niveau de vie entraîne une modification dans les rations alimentaires au profit de substances plus riches, viandes, produits laitiers, sucre dont les élasticités sont plus fortes que celles de substances pauvres : céréales, tubercules, etc....

Dans ce contexte, quelles peuvent-être les tendances d'évolution des céréalicultures en Turquie ? Quels sont les facteurs déterminants l'avenir de la production céréalière turque ?

Avant d'étudier ceci il serait plus raisonnable de passer en revue les récents développements de l'économie turque, puis d'étudier l'influence de nouvelles politiques lancées en janvier 1980, sur le secteur céréalier, spécialement le blé.

1. Le grand tournant de 1980

Au cours de la deuxième moitié des années 1970, l'économie turque se trouvait dans une situation critique. Le premier choc pétrolier et surtout la politique économique intérieure suivie par la Turquie, ont provoqué la dégradation des performances économiques. Au lieu d'assurer les ajustements nécessaires aux changements économiques extérieurs, la Turquie a cherché entre 1973 et 1977 à augmenter son taux élevé de croissance grâce à des emprunts provenant de marchés européens. Par suite de cette politique expansionniste, les importations ont augmenté rapidement et la croissance économique s'est accélérée.

(24) INS, "Recensement démographique de 1980", Ankara 1984, p. 3-5.

Au cours de cette même période les recettes d'exportation sont plus ou moins restées stationnaires, ce qui a alourdi le déficit de la balance des paiements et accéléré l'inflation intérieure.

Le second choc pétrolier empêchant la réussite des tentatives faite en 1978 et 1979 pour stabiliser l'économie a rendu la situation plus grave. La facture pétrolière, qui constituait seulement 17 % des recettes d'exportations en 1973, est montée à 61 % en 1978 et 76 % en 1979. Elle dépassait même en 1980, 33 % de la valeur totale des exportations ⁽²⁵⁾.

Quant à l'inflation, le taux annuel qui se trouvait en moyenne de 20 % entre 1970 et 1977 s'est accéléré, passant de 64 % en 1979 à 107 % en 1980.

Le programme de stabilisation économique lancé en janvier 1980 visait à réduire l'inflation et le déficit de la balance des paiements. Pour battre la première, une politique monétaire est utilisée comme instrument de régulation de la demande. Pour réduire le déficit de la balance des paiements, le système traditionnel de taux de changes fixes a été remplacé par de petits ajustements périodiques qui sont devenus quotidiens en juin 1981. Ainsi la parité de la livre turque a été portée de 70 en janvier 1980 à 460 livres turques pour un dollar U.S. actuellement. Le programme de stabilisation, a libéré dans une large mesure le commerce extérieur et les opérations en devises.

Pour lutter contre l'inflation et favoriser l'épargne, les taux d'intérêts ont été relevés dans le cadres des mesures monétaires. Ces mesures ont été complétées par une politique très rigoureuse en matière de revenu, qui se solde depuis 1981, par une diminution des salaires et des traitements en termes réels.

La nouvelle politique évite toute intervention excessive de l'Etat dans la vie économique. Elle vise également à changer radicalement la stratégie de développement de la Turquie en accordant une large place aux forces du marché. La Turquie a bénéficié d'un accord de confirmation de trois ans du FMI et d'une aide spéciale de l'OCDE afin de réaliser son programme de restructuration.

Le programme de stabilisation a obtenu des résultats remarquables pendant les trois premières années. L'inflation a été ralentie, le déficit extérieur a été réduit grâce à l'augmentation des exportations et la production industrielle a redémarré... La Turquie a augmenté son PNB de 4 % au moyen annuel au cours de cette période ⁽²⁶⁾.

(25) OCDE, *Etudes Economiques, Turquie 1980, 1981, 1982*.

(26) OEP, *Programmes annuels de 1983 et 1984*.

Mais en 1984, l'inflation s'est accélérée de nouveau et est montée à 52 % au lieu de l'objectif prévu de 25 % ⁽²⁷⁾. La Turquie a du prendre des mesures plus restrictives afin de réduire l'inflation.

Le résultat néfaste de la politique monétaire a été évidemment l'augmentation du taux de chômage du à la restriction des dépenses de l'investissement. Le chômage atteint actuellement 20 % de la population en âge de travailler ⁽²⁸⁾.

Il n'est pas possible de procéder pour l'instant à une évaluation globale de la nouvelle politique économique. Mais ceci ne nous empêche pas d'entreprendre une analyse partielle de la situation agricole, surtout celle du secteur céréaliier dans le cadre du programme de stabilisation.

2. La politique agricole et les mesures de stabilisation.

Le premier objectif des politiques agricoles est de développer la production dans l'agriculture. Les politiques des prix, la commercialisation, la réglementation du commerce extérieur et les subventions aux moyens des productions jouent, à cet égard, un rôle essentielle.

Les mesures relatives à l'infrastructure et aux conditions techniques et économiques de la production agricole ainsi que la politique de structures, contribuent également à favoriser l'expansion de la production agricole. Dans ce domaine les politiques sont exercées principalement par la voie des investissements publics ⁽²⁹⁾.

Apte à sa philosophie, la politique monétaire en vigueur a mis l'accent plutôt sur les politiques de prix, de subventions aux moyens de production et de crédit.

Pour freiner l'inflation, les prix de soutien agricole ont été relevés faiblement. Aussi de 1981 à 1984 les prix de soutien n'ont pas suivi dans l'ensemble la hausse générale des prix. Ce qui vraisemblablement diminue en termes réels les revenus des agriculteurs. Par contre, les prix des facteurs de production utilisés dans la production agricole n'ont cessé d'augmenter. Particulièrement sur les conseils de la Banque Mondiale, la suppression considérable des subventions applicables aux engrais et aux pesticides a accusée une forte augmentation de prix.

Les politiques de crédit se sont orientées dans le cadre de nouvelles politiques

(27) *Ministère du Commerce*

(28) *OEP 1984*

(29) *OCDE "Le développement de l'agriculture en Europe Méridionale" Paris, 1969, p. 33.*

vers les crédits agricoles plus chers que la période précédente.

Les taux d'intérêts des crédits accordés à l'agriculture, bien qu'ils soient bonifiés, restent élevés compte tenu des efforts de stabilisation sur les prix agricoles.

Comme le programme de stabilisation a visé de limiter la croissance des revenus nominaux afin de faire baisser le taux d'inflation, le paiement des produits, sujet au prix de soutien, ne se fait pas comptant. Les agriculteurs touchent 50 % de leur argent à la vente, et le reste est payable dans les six mois et en deux fois.

Dans ces conditions, en 1980 le produit agricole brut au coût des facteurs n'a augmenté que de 0,1 %. Ce pourcentage a été de 3,2 % entre 1973 et 1977, de 2,4 % entre 1978 et 1980. Après avoir fortement progressé en 1982, soit de 6,2 %, la production agricole a diminué à 0,3 % en 1983 ⁽³⁰⁾.

La politique agricole, dans le cadre de la nouvelle politique, ne s'intéresse pas aux problèmes structurels de l'agriculture qui constituent l'obstacle le plus sérieux pour le développement agricole de notre pays... Elle ne s'intéresse pas non plus à l'organisation des petits exploitants sous un système de coopération efficace, qui pourrait permettre de réaliser des économies et une amélioration de la compétitivité.

Par la politique adoptée depuis janvier 1980, non seulement les mesures de stabilisation sont mises en place mais aussi la politique économique est réorientée. D'après le nouveau programme économique, la Turquie trouve son avantage comparatif dans les produits agricoles et l'industrialisation basée sur l'agriculture, est à l'ordre du jour. A cet effet, le crédit agricole est largement utilisé dans l'établissement de grandes entreprises agro-alimentaires. Dans ce domaine les entrées de capitaux étrangers deviennent importants grâce à la simplification des procédures administratives, la réglementation des changes et la diffusion d'informations concernant les possibilités d'investissements ⁽³¹⁾.

Les Etats-Unis en tire l'avantage, investissant dans le cadre de co-entreprises avec des partenaires turcs. La compétition avec la CEE pour la conquête des marchés du Moyen Orient pousse les Etats-Unis, à investir dans le secteur agro-alimentaire en Turquie, pays qui se trouve à proximité de ces marchés et qui entretient de bonnes relations avec le monde islamique.

La tendance de l'industrialisation sur une agriculture qui dispose d'un vaste poten-

(30) OEP, Programmes annuels.

(31) OCDE, Etudes économiques 1983, p. 54-57.

tiel mobilisable, bien que favorable en Turquie, porterait de graves problèmes si les obstacles posés par la petite taille des exploitations, le manque de capitaux et de compétences ne sont pas surmontés. Ce qui constitue le côté faible de la politique agricole appliquée dans le cadre du nouveau programme économique.

3. L'influence des mesures sur le secteur céréaliier.

Depuis la mise en place du programme de stabilisation, les termes d'échanges internes se sont détériorés pour l'agriculture, comme le montre bien les chiffres ci-dessous.

EVOLUTION DES TERMES D'ECHANES INTERNES (1970 - 1984)

ANNEES	Termes d'échange interne (1963 = 100)	Prix soutien de blé (aux prix constants du marché 1963 = 100)
1970	91,8	55
1971	88,4	55
1972	83,4	45
1973	85,1	43
1974	94,7	67
1975	112,3	75
1976	110,8	71
1977	107,6	62
1978	94,2	42
1979	74,8	35
1980	70,7	32
1981	75,0	45
1982	69,8	39
1983	65,1	35
1984	74,0	44

La détérioration est plus marquée pour le blé. En effet, les prix constants du blé ont leur valeur les plus basses à partir de 1979. Etant donné que l'influence sur les revenus des agriculteurs se réalise grâce à une action des pouvoirs publics s'exerçant sur les prix agricoles, nous pouvons avancer que la politique monétaire a réduit en termes réels les revenus des producteurs de blé.

En Turquie, l'Etat intervient assez souvent dans la formation des prix et la vente des produits agricoles. Tous les ans le gouvernement fixe les prix plancher pour toute la production de céréales. Les agences d'Etat jouent un rôle important dans l'organisation de la commercialisation et les intervention sur le marché.

Dans le cas des céréales, c'est l'Office des Produits du Sol (TMO), une entreprise d'Etat, liée au MAF, qui est chargée de la stabilisation du marché des céréales. Le TMO assure aux agriculteurs des garanties de prix sous forme de prix fixés ou de prix de soutien. Le TMO peut acheter du blé aux producteurs, aussi bien qu'aux intermédiaires. En général les producteurs livrent 40 % de leur ventes au TMO et 60 % aux commerçants ⁽³²⁾. Environ 1/5 du blé produit en Turquie est acheté par le TMO. Les clients principaux de TMO sont les municipalités, l'armée, les écoles et les hôpitaux. Les derniers profitent de la vente à prix raisonnables de TMO, tandis qu'elle est chargée de fixer un minimum pour les prix versés aux agriculteurs. Les pertes financières provenant de ces opérations sont couvertes par le trésor.

La capacité de stockage du TMO s'élève environ à 3 millions de tonnes, soit 18 % de la production de blé de la Turquie.

La balance du commerce du blé est assurée par le secteur privé: commerçants, grands exploitants et propriétaires de moulins à farine. Ils se trouvent des relations compétitives et complémentaires entre le TMO et le commerce privé.

Le prix de gros et le prix à la ferme se trouvent normalement au dessus du prix de soutien (annexe tableau 3). Les années de bonnes récoltes, les prix de soutien sont efficaces sur les prix du marché. Si la récolte est mauvaise, ils forment les prix planchers. L'ecart entre les prix, change en fonction de la récolte.

(32) MAF, *Recherche de blé, Manisa 1981*, p. 60.

La quantité de blé acheté par le TMO chaque année est la fonction de la production relative à la demande, au niveau du prix de soutien et au niveau des stocks qu'elle a au début de la récolte. Le facteur le plus important est évidemment le niveau de production.

La diminution des achats du TMO, au cours de ces dernières années peut s'expliquer par le mode de paiement, 50 % seulement de la production achetée sont payés au moment de l'achat et le reliquat est payé au cours des six mois suivants. Les producteurs vendent leurs récoltes aux commerçants qui ayant des possibilités de stockage, décalent leurs produits au marché pendant l'hiver et tirent le maximum de profits.

A cause de l'importance des prix des céréales nous avons donné plus de place au TMO dont le rôle dans la stabilisation du marché est primordial.

En ce qui concerne les prix de facteurs de production utilisés dans la culture du blé, ils ont augmenté beaucoup plus vite au cours de 1979-1984 qu'au cours de 1970-1975 (voir le tableau 2).

Tableau 2. Indices des prix de facteurs de production utilisés dans la production du blé (1979 = 100)

Facteurs de production	1970	1975	1979	1980	1981	1984
Engrais	55.6	126.6	100	627.6	697.9	1569.0
Herbicides	14.0	51.6	100	295.6	429.3	1153.0
Carburants	16.0	36.0	100	324.6	530.4	1320.0
Semences certifiées	15.3	38.2	100	210.5	378.3	828.9
Tracteurs	16.4	23.2	100	266.5	359.8	750.0
Taux d'intérêt de crédit agricole, pour engrais et semences.	10,5%	10.5%	15 %	22 %	22 %	28 %
Prix de soutien du blé TMO	16.7	47.0	100	201.1	367.6	902.0

Source : tableau préparé à partir des données des: Ministère de l'Agriculture, Ministère l'Energie et des Ressources Naturelles, Ministère du Commerce, Organisation d'Etat de Planification, et Banque Agricole de la République de Turquie.

La hausse des prix est plus importante pour l'engrais qui a augmenté plus de 15 fois, depuis 1979. Ensuite viennent les carburants, et les herbicides qui ont augmenté de 13 et 11 fois séparément. Les prix des semences certifiées et des tracteurs ont augmenté aussi plus vite par rapport à la période précédente mais moins vite que les autres facteurs de production.

De 1979 à 1984 le taux de crédit agricole accordé pour l'achat d'engrais et de semences a augmenté de 15 % à 28 %. Ce taux n'était que de 10,5 % en 1970.

Comme il ressort du tableau 2, la tendance de l'augmentation du prix de soutien par rapport aux prix des facteurs de production est moins élevée. Après ce tableau, qui illustre les variations des prix par rapport à l'année ou période précédente, il nous a paru utile de constituer le petit tableau ci-dessous pour montrer la situation concrète des producteurs de blé entre deux périodes étudiées. Ici les prix des facteurs de production sont divisés par les prix de soutien du blé de TMO. Les coefficients ainsi obtenus montrent la quantité de blé nécessaire pour acheter (une unite ou un kg) de chaque facteur.

Tableau 3: valeurs des facteurs de production en quantités de blé (kg).

	1975 - 1979	1980 - 1984	Variation en pourcentage par rapport à la période précé- dente.
Tracteurs	53 500	77 500	45
Semences cer- tifiées	1,35	1,50	11
Carburant	1,30	2,40	85
Engrais	0,35	0,45	29
Herbicides	11,30	17,70	57

Sources: tirées des données du tableau 2.

A titre d'exemple, il faudrait 1,35 kg de blé pour acheter un kg de semence certifiée pendant la période de 1975 à 1979, tandis qu'il en faut 1,50 kg au cours de la deuxième période.

Ces chiffres montrent bien combien la situation des producteurs de blé s'est détériorée depuis la mise en place du programme de stabilisation. Il n'a fait qu'appauvrir des masses de paysans dont les sacrifices n'ont rien apporté au soulagement de l'inflation.

Pourtant la production n'a pas reculé, ce qui semble intéressant. Mais elle s'est stabilisée, car la Turquie produit entre 17,5 et 16 millions de tonnes de blé depuis 1976.

Le blé constitue un mode de vie dans le milieu rural et entre 50 et 60 % de la production est consommée sur place ⁽³³⁾. En outre, les agriculteurs turcs sont devenus tributaire des intrants modernes. L'achat à crédit d'engrais, d'herbicides, et de semences sélectionnées ne les empêche pas de produire bien qu'ils ne soient pas contents des prix annoncés après la récolte.

Une autre raison importante pour la stabilisation de la production est que les producteurs turcs, après la suppression des subventions applicable aux engrais et aux herbicides, et la hausse du carburant utilisé pour leurs tracteurs, ont commencé à chercher les moyens les plus efficaces d'utilisation de ces intrants... Aussi la hausse des prix de facteurs de production ne les empêche pas de produire, mais les empêche de produire d'avantage.

(33) MAF, "Projet pour le développement de la production de blé", Ankara 1982, p. 16 - 17.

IV. CONCLUSION

Au cours de cette étude, nous avons montré comment la Turquie, pays dépendant, a pu s'assumer et même exporter du grain alimentaire, actuellement sujet à des nouvelles confrontations sur la scène mondiale.

L'Avenir des céréales en Turquie dépendra des politiques nationales élaborées. Lorsqu'elle aura la possibilité d'augmenter sa production de blé, il y aura deux possibilités distinctes d'utiliser cette expansion.

Elle choisira d'être un pays exportateur important de blé, en exportant surtout dans le bassin méditerranéen, aux pays islamiques avec lesquels elle entretient de bonnes relations et qui ont des pétro-dollars. Ceux-ci lui permettraient d'avoir des fonds nécessaires pour accélérer son développement économique. Ainsi le blé devient le pétrole jaune de la Turquie.

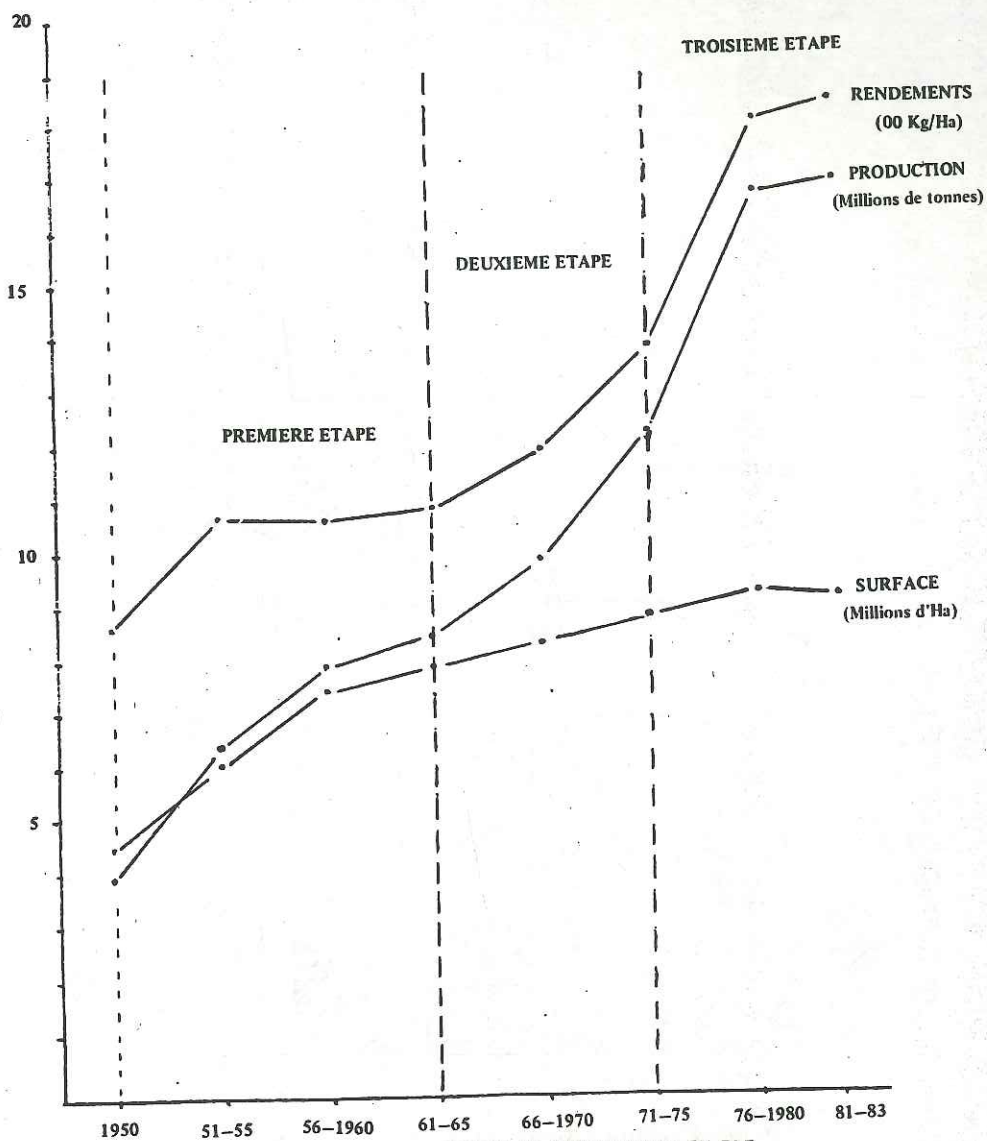
Ou bien la Turquie se limiterait uniquement à la consommation interne de blé, consacrant une part de la superficie aux fourrages ce qui lui assurerait l'amélioration de l'élevage et à la suite de quoi l'alimentation serait équilibrée.

L'idéal serait de pouvoir exporter et favoriser le fourrage. Cela permettrait de passer à la 4ème étape de la progression céréalière de notre pays...

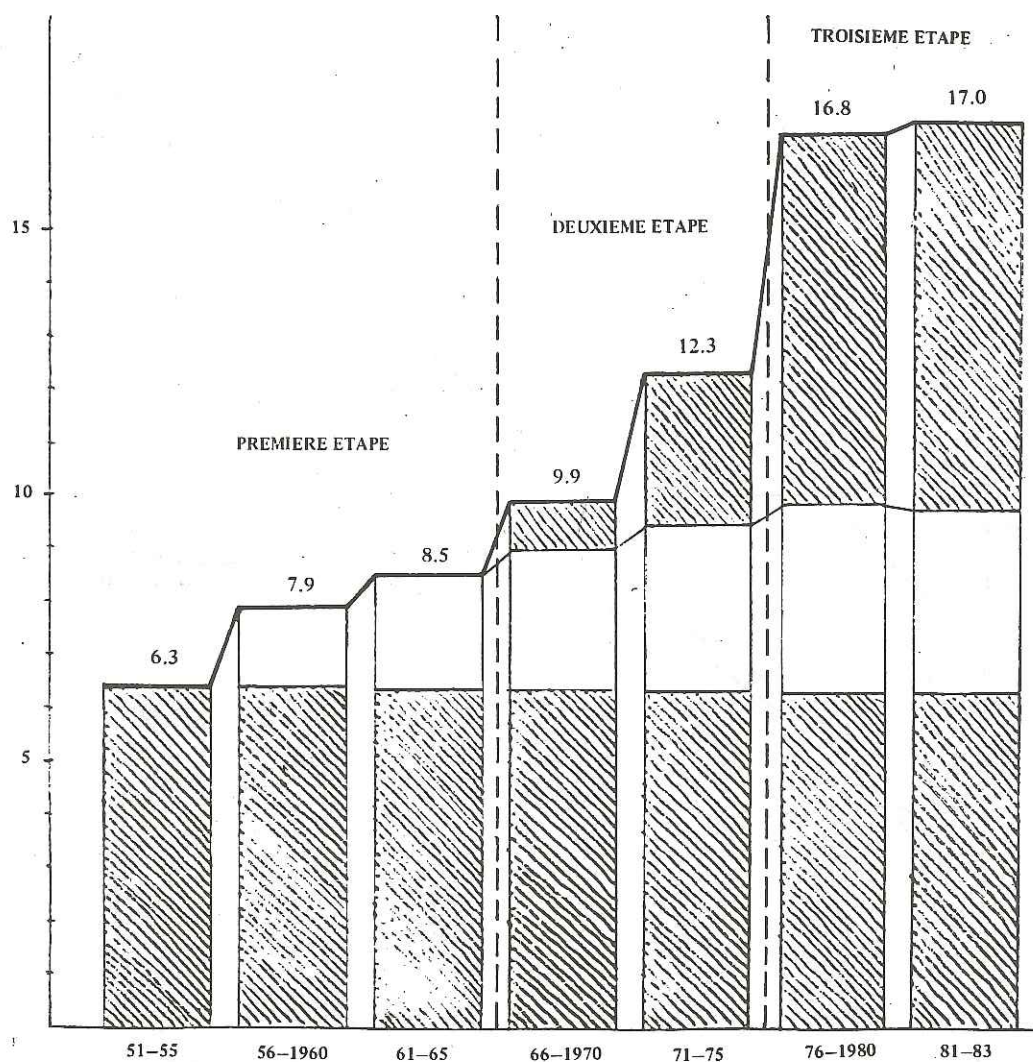
— o0o —

ANNEXES

--- 0 ---



Graphique 1 - LES ETAPES DE PROGRESSION EN BLE



Graphique 2 – COTRIBUTION DE LA SURFACE CULTIVÉE ET DES
RENDEMENTS DANS L'AUGMENTATION DE LA PRODUCTION DE BLE EN
TURQUIE.

Tableau I : Statistiques de production nationale de blé
Turquie : 1950 - 1984

Années	Rendement (Kg/Ha)	Superficie en blé (000 d'ha)	Production de blé (000 de tonnes)	Consommation d'engrais ^x (000 de tonnes)	Utilisation des produits herbicides (en tonnes)	Nombre des tracteurs
1950	864	4 477	3 872	42	—	16 600
1955	977	7 060	6 900	138	7	40 282
1960	1 097	7 700	8 450	107	114	42 136
1965	1 076	7 900	8 500	813	411	54 668
1966	1 208	7 950	9 600	286	563	65 103
1967	1 250	8 000	10 000	642	715	74 982
1968	1 154	8 250	9 520	979	955	85 475
1969	1 212	8 660	10 500	1 150	1 165	96 407
1970	1 163	8 600	10 000	976	1 307	105 865
1971	1 552	8 700	13 500	1 165	1 282	118 825
1972	1 397	8 730	12 200	1 297	1 242	135 726
1973	1 130	8 850	10 000	1 448	1 617	156 139
1974	1 257	8 750	11 000	906	1 885	200 466
1975	1 594	9 250	14 750	1 303	1 704	243 066
1976	1 784	9 250	16 500	2 743	3 145	281 802
1977	1 785	9 325	16 650	3 052	4 225	320 578
1978	1 796	9 300	16 700	3 447	4 587	370 259
1979	1 862	9 400	17 500	3 525	4 363	402 777
1980	1 829	9 020	16 500	2 203	4 105	436 369
1981	1 838	9 250	17 000	2 987	4 650	458 714
1982	1 944	9 000	17 500	3 249	4 528	491 001
1983	1 777	9 230	16 400	3 724	4 810	513 516
1984	—	—	17 200 ^{xx}	—	5 697 ^{xxx}	—

x : A partir de 1966 il s'agit uniquement de l'engrais consommé dans la production de blé

xx : Estimation de l'Institut National de Statistique.

xxx : Programme du Ministère de l'Agriculture.

— : Non disponible

Source : Institut National de Statistique et Ministère de l'Agriculture.

Tableau : 2 Commerce extérieur de blé, Turquie : 1950 – 1984

Années	Exportations		Importations	
	Quantité (en tonnes)	Valeur (en 000 \$)	Quantité (en tonnes)	Valeur (en 000 \$)
1950	—	—	190 688	17 215
1951	20 279	2 438	95 600	10 063
1952	448 846	58 520	824	117
1953	600 603	58 678	—	—
1954	953 525	67 462	—	—
1955	158 881	12 454	222 572	17 460
1956	176 874	17 762	185 423	15 748
1957	—	—	434 990	36 948
1958	30 226	2 570	59 690	4 328
1959	371 372	21 796	—	—
1960	34 017	2 304	98 871	8 828
1961	1 250	91	856 085	62 186
1962	—	—	689 600	50 667
1963	—	—	786 797	57 818
1964	—	—	80 756	6 131
1965	—	—	348 459	26 210
1966	—	—	236 209	17 375
1967	—	—	14 157	1 971
1968	1 530	240	5	1,3
1969	63	10	387 469	27 977
1970	20	6,2	1 126 966	70 786
1971	—	—	669 984	46 921
1972	278 615	16 319	80 963	6 343
1973	312 589	24 180	9 614	1 900
1974	—	—	1 169 324	239 094
1975	—	—	459 168	102 714
1976	—	—	8 732	1 339
1977	591 138	59 589	6 097	768
1978	1 921 199	208 324	—	—
1979	686 026	86 152	—	—
1980	338 049	52 039	—	—
1981	315 536	53 785	272 308	47 461
1982	296 208	50 879	525 281	91 624
1983	609 896	99 354	12 913	1 998
1984	249 525	38 300	575 659	98 652

Source : Organisation d'Etat de Planification et Ministère du Commerce

TABLEAU 3. BLE : PRIX DE SOUTIEN ET ACTIVITES D'ACHAT DE TMO EN COMPARAISON AUX PRIX DE MARCHÉ

Années	Prix de soutien de TMO Kr*/kg I	Indices des prix de produits alimentaires 1963=100 II	Prix de soutien déflaté par/III Kr/Kg	Prix à la ferme déflaté par/II Kr/Kg III	Prix à la ferme par/III Kr/Kg III	Différence de prix entre III et I Kr/Kg III-I	Différence de prix en pourcentage du prix de soutien	Prix de gros pour blé dur à Ankara Kr/Kg IV	Achats de TMO (tonnes) V	Achats de TMO en % de la production
1965	78	104,5	74,6	86	82,3	8	10,2	86	522 875	6,1
1970	85	127,0	66,9	100	78,7	15	17,6	100	807 226	8,1
1971	100	138,4	72,2	105	75,9	5	5,0	107	1 937 758	14,4
1972	100	153,4	65,2	109	71,0	9	9,0	111	1 397 659	11,4
1973	120	192,1	62,5	134	69,7	14	11,7	158	536 267	5,4
1974	215	281,6	76,4	240	85,2	25	11,6	268	1 857 929	16,9
1975	240	313,9	76,4	277	88,2	37	15,4	273	2 850 041	19,3
1976	265	355,4	74,6	274	77,1	9	3,4	278	3 134 233	19,0
1977	290	410,3	70,7	301	73,4	11	3,8	307	3 593 631	21,6
1978	330	549,3	60,1	403	73,4	73	22,1	362	3 202 200	19,2
1979	510	816,4	62,5	546	66,9	36	7,0	596	1 644 200	9,4
1980	1025	1755,5	58,4	1114	63,4	89	8,7	1316	1 653 300	10,0
1981	1875	2771,5	67,6	1905	68,7	30	1,6	2252	1 058 300	6,2
1982	2100	3303,7	63,6	2402	72,7	302	14,4	2445	2 522 600	14,4
1983	2600	3947,6	65,8	2866	72,6	266	10,3	3011	2 081 000	12,7
1984	4600	6438,4	71,4	—	—	—	—	—	1 920 000	11,2

*: Kr (kuruş). Un centième de la livre turque.

—: Non disponible.

Source: I, V : TMO et Organisation d'Etat de Planification

II : Ministère du Commerce.

III, IV : Institut National de Statistique.

SAĞLIK SEKTÖRÜNDE HASTA YATAĞI TALEP PROJEKSİYONU

Yard. Doç. Dr. Mehmet Tokat (*)

Tüm toplumların nihai amacı olan "ekonomik kalkınma" olayında, toplumsal arz - talep dengesinin kurulması, ekonomi biliminin çözmesi gereken önemli sorunlardan biridir. Bu dengenin kurulması, toplumsal ihtiyaçların en iyi şekilde giderilmesi yanında kaynak israfını da engellemiş olacaktır. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde yoğun şekilde kendini gösteren kaynak yetersizliği, mevcut kaynakların alternatif kullanım alanlarına en isabetli şekilde tahsisini, diğer konuların önüne çıkarmaktadır. Bu sonuca ulaşılabilmesi için de, toplumsal ihtiyaçların sağlıklı bir şekilde ve kantitatif olarak tahmin edilmesi gerekmektedir.

Toplumsal kalkınma göstergeleri arasında önemli yeri olan sağlık hizmetlerinin arzı için yapılan sağlık harcamalarının, özellikle son yıllarda, ekonomik büyüme hızının yaklaşık iki katı gibi çok yüksek bir hızla artış göstermesi, ekonomistlerin dikkatini çeken öncelikli konulardan biri olmuştur. Dolayısıyla sağlık sektörü, ekonomistlerin çalışmalarını gittikçe yoğunlaştırdığı alan olmuştur.

Gelişmiş ülkelerde, GSMH içindeki payı % 10 ⁽¹⁾ gibi çok yüksek düzeylere çıkmış olan toplam sağlık harcamalarında en büyük yeri hastane masrafları, diğer bir deyişle yataklı tedavi kurumları masrafları almaktadır ⁽²⁾. Bu nedenle, ülke koşullarına ve nüfusun gelişmesine paralel olarak duyulacak toplam hasta yatağı ihtiyacının sayısal olarak ortaya konması, sağlık sektörünün planlanmasında ekonomik açıdan büyük önem taşımaktadır.

Her sektörde olduğu gibi sağlık sektöründe de talep projeksiyonlarının yapılması için çeşitli yöntemlerin kullanılması mümkündür. Bu çalışmada, yıllara göre nüfus ve yatarak tedavi görecektir hasta sayılarından hareketle, Türkiye'de 1990 ve 2000 yıllarında ihtiyaç duyulacak toplam hasta yatak regresyon yöntemi ve geliştirilmiş olan ampirik bir formül yardımıyla tahmin edilecektir.

Türkiye'de 1964-1983 yılları arasında, toplam nüfus ve yatarak tedavi görenlerin sayısı aşağıdaki tabloda ⁽³⁾ görüldüğü gibi bir seyir izlemektedir.

(*) H.Ü. Sağlık İdaresi Yüksek Okulu Öğretim Üyesi

(1) Barral, Etienne "LEconomic de la Sante" (S. 61)

(2) Ibid (S. 60)

**TÜRKİYEDE YILLARA GÖRE NÜFUS VE YATARAK TEDAVİ OLANLARIN
GELİŞİMİ.**

	Genel Nüfus (Bin) X	Yatarak Tedavi olanların sayısı (Bin) Y	XY	X ²
1964	30.390	1116	33.919.704	
1965	31.151	1181	36.789.704	
1966	31.958	1263	40.325.064	
1967	32.724	1297	42.443.028	
1968	33.539	1372	46.015.508	
1969	34.375	1451	49.878.125	
1970	35.232	1552	54.680.064	
1971	36.215	1613	58.414.795	
1972	37.132	1700	63.124.400	
1973	38.072	1813	69.024.536	
1974	39.036	1857	72.489.852	
1975	40.078	2044	81.919.432	
1976	40.915	2180	89.194.700	
1977	41.768	2325	97.110.600	
1978	42.640	2357	100.502.480	
1979	43.530	2288	99.596.640	
1980	44.438	2184	97.052.592	
1981	45.371	2358	106.984.818	
1982	46.324	2344	108.583.456	
1983	47.297	2653	125.478.941	

$$\Sigma N=20 \quad \Sigma X=772.159 \quad \Sigma Y=36.948 \quad \Sigma XY=1.473.528.066 \quad \Sigma X^2=3.0349896.10^{10}$$

- (3) KAYNAK 1— Türkiye Sağlık İstatistik Yıllığı 1964 -1983
2— SSYB, Yataklı Tedavi Kurumları 1985 Yılı Bülteni

Tabloda görülen rakamlardan ve

$$y = a + bx$$

$$\Sigma xy - \frac{(\Sigma x)(\Sigma y)}{n}$$

$$b = \frac{\Sigma xy - \frac{(\Sigma x)(\Sigma y)}{n}}{\Sigma x^2 - \frac{(\Sigma x)^2}{n}}$$

regresyon - regresyon katsayısı denklemlerinden hareketle

$$b = \frac{1.473.528.066 - \frac{(772.159) \times (36948)}{20}}{30.349.896.000 - \frac{(772.159)^2}{20}}$$

$$\bar{b} = 0,08736958$$

$$\bar{x} = 38.607,95$$

$$\bar{y} = 1.847,4$$

$$a = 1.847,4 - (0,08736958 \times 38.607,95)$$

$$a = -1.525.760,376$$

olarak hesaplanmıştır.

Bu değerlerden yararlanarak 1990 ve 2000 yıllarında ki olası nüfus ve yatarak tedavi edileceklerin sayısı ise,

1990 yılı nüfusu 56.221.270

2000 yılı nüfusu 71.967.997

yatarak tedavi edileceklerin sayısı ise,

1990 yılı için 3.386.270 kişi

2000 yılı için 4.762.050 kişi olarak tahmin edilmiştir.

1990 ve 2000 yıllarında gerekli hasta yatak sayıları ise bu amaçla geliştirilmiş aşağıdaki formül yardımıyla,

$$YS = \frac{YHS \times OYS^{(4)}}{KKO \times 365}$$

YS = Yatak sayısı

YHS = Yatarak tedavi edilecek hasta sayısı

OYS = Ortalama yatış süresi

KKO = Hastanelerde yatak kapasite kullanma oranı

ve formülde bilinmesi gereken :

$$OYS = 9 \text{ gün}^{(5)}$$

$$KKO = \% 54^{(6)} \text{ olarak kabul edilerek,}$$

$$YS = \frac{3.386.900 \times 9}{1990 \quad 0.54 \times 365} = 154.624$$

$$YS = \frac{4.762.050 \times 9}{2000 \quad 0.54.365} = 217.445$$

olarak hesaplanmıştır.

Bu durumda, mevcut ortalama yatış süresi ve yatak kapasite kullanımında değişim olmadığı takdirde, Türkiye'nin 1990 yılı toplam yatak ihtiyacı 154.624, 2000 yılı toplam yatak ihtiyacı ise 217.445 adet olacaktır.

% 54 olan ve dünya standartlarına göre düşük kabul edilen yatak kapasite kullanım oranının, özellikle uzman hekim ve sağlık teçhizat eksikliğinin giderilmesi durumunda % 70'lere çıkarılması varsayımında ise toplam yatak ihtiyacının 1990 yılında 119281, 2000 yılında ise 186382 adet olacağı tahmin edilmiştir.

Türkiye'de 1984 yılı verilerine göre toplam yatak sayısının 100.496 ⁽⁷⁾ olduğu dikkate alınırsa, mevcut yatak kapasite kullanım oranı ile 1990 yılına kadar 54.624,

(4) Jailly, J.B., "L'Economie de la Sante" (S. 384)

(5)(6) SSYB, Tedavi Kurumları Bültenleri (20 yıl ortalaması)

(7) Yataklı Tedavi Kurumları 1984 Yılı Bülteni (S. 29)

2000 yılına kadar da 117.445 adet yeni yatağın hizmete sokulması gerekmektedir. Ancak, hastanelerin daha rasyonel işletilmesiyle yatak kapasite kullanım oranının mümkün görülen % 70 oranına yükseltilmesi halinde ise, yeniden hizmete sokulacak yatak sayısı 1990 yılı için 19.281 adet, 2000 yılı için de 54.624 adet olacaktır. Diğer bir deyişle mevcut yatak sayısını 1990 yılına kadar yaklaşık % 20, 2000 yılına kadar da % 50 oranında artırılması gerekmektedir. Yatak kapasite kullanım oranının tam olması durumundaki sağlık hizmetleri talebinin karakteri nedeniyle bu çok güç görülmektedir. Önümüzdeki yıllarda Türkiye'de (bölgesel dengesizlik hariç) yeni hasta yatağına ihtiyaç bile duyulmayabilecektir. Diğer bir deyişle, yataklı tedavi kurumlarında oransal olarak aynı düzeyde hizmet verilebilecektir.

KAYNAKLAR

- 1— BARAL, P. Etienne, *Economie de la Sante : Faits et Chiffres*, Dunod 2^{eme} Ed., Paris, 1978.
- 2— JAILLY, J. Brunet, *Economie de la Sante*, Edition Cujas, Paris, 1971.
- 3— OMS, "Les Methodes d'Evaluation des Programmes de Sante Publique" Rapport Sur un Symposium, Kiel 14—17 Nov. 1967 Copenhagen, 1968.
- 4— PARET, H., *L'Economie des Soins Medicaux*, Les Editions Ouvrieres, Paris, 1978.
- 5— OMS, *La Sante Publique en Europe*, Geneve, 1972.
- 6— RÖSCH, G. *Elements de l'Economie Medicale*, Flammarion, Paris, 1973.
- 7— "Yataklı Tedavi Kurumları 1984 Yılı Bülteni", SSYB, Yataklı Tedavi Hizmetleri Gn. Md. Ankara, 1985

TÜRKİYE'NİN KALKINMASINDA BÖLGESEL DENGESİZLİKLER VE GÜNEYDOĞU ANADOLU PROJESİ

Prof. Dr. Erdinç Tokgöz *

GİRİŞ

II. Dünya Savaşı sonrası dönemde iktisat biliminde önemli iki gelişmeyi hatırlatmakta yarar görmekteyiz. Birincisi geleneksel iktisat teorisi yanında, konuları matematiksel denklemler olarak düşünmek ve bir model içinde bütünleştirmek olanağı veren "nicel iktisat" teorisidir. İkincisi, büyüme, kalkınma, sanayileşme ve geri kalmışlık üzerine yapılan yoğun araştırmalarla çerçevelenen "kalkınma teorisi"dir. Bu dönemde iktisadi analize giren önemli kavramlardan biri de "mekân" (espace, space) kavramıdır. İktisadi analize zaman ve mekân boyutunun entegre edilmesi uygulamaya yönelik araştırma ve tartışmalara güncellik kazandırmıştır.

İktisat biliminin çeşitli uygulama alanlarında "mekân" kavramı yanında "bölge" kavramı da yaygın bir kullanım alanı bulmaktadır. "Bölge"yi bir bütünün parçası, yani bağımsız bir ülkenin yereysel (fiziki) bir parçası olarak nitelemek mümkündür. İktisadi açıdan farklı gerçekleri yansıtan üç ayrı "bölge" kavramı geliştirilmiştir. Birincisi "homojen bölge" ayırımıdır. Bu anlamda bölge kesiksiz mekâna uymakta ve bütünü meydana getiren her biri benzer özelliklere sahip bulunmaktadır. İkincisi, bölgenin her kısmının diğer kısımlarla karşılıklı bağımlılık içinde olduğu "kutuplaşmış bölge"dir. İçerik nüklüğü ve kendi kendine yetmesi bu çeşit bölgelerin diğer bölgeler karşısında daha bağımsız olmasına yol açmaktadır. Üçüncü bölge çeşidi, "plân bölge"dir. Bunda belirleyici özellik bir karar merkezi olarak izlenen amaç ve hazırlanan program yönünden ele alınmasıdır. Bu kavram bölgesel bir hedefi en düşük maliyetlerle gerçekleştirmeye yarayan teknik bir değer taşımaktadır.

İktisadi gelişmenin özellikle sanayileşmenin yeryüzünde mekân ve zaman yönünden farklılık gösterdiği bilinen ve görülen bir gerçektir. Ülkeler arasında görülen gelişmişlik düzeyi farklılıkları, hemen her ülkenin coğrafi sınırları içinde bölgeler itibarıyla de ortaya çıkmaktadır. Bazı iktisatçılar ulusal kaynakların dağılımına devlet müdahalesinin olmadığı ülkelerde mekâna göre (veya bölgeler arası) gelişmenin dengesizlik göstermesini, büyümenin genel ve olağan koşulu saymaktadırlar.

Gelişmiş ülkelerin yaşadığı tecrübeden hareket eden iktisatçılar günümüzde sanayileşme sürecine yeni girmiş ülkelere, sınai yatırımlarını bir veya birkaç "büyüme

(*) Hacettepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü

kutbu" etrafında toplanmalarını önermektedirler. Yani ekonomik kaynakların mekâna göre dağılımına devlet karışmamalı ve ortaya çıkan dengesizliği kaynakların etkin kullanımının gereği sayıp kabullenmelidir. Sınai yatırımların belli bir bölgede toplanması sonucu tesislerin birbirlerine "dıştan istifade" sağlaması mümkün olmaktadır.

Sanayileşme sürecinin ilk aşamasında sınai faaliyetlerin belli bir bölgede toplanması başlangıçta sermayenin etkin kullanımına yol açmakta ise de, bu süreç belirli bir aşamadan sonra "dışsal zararlar" nedeniyle tersine dönmektedir. Makro ve mikro düzeyde ortaya sosyal ve iktisadi sorunlar çıkmaktadır. Bölgeler arasındaki dengesizliğin hızla büyüdüğü bu aşamada çözümü güç ve pahalı iki ana sorun ortaya gelmektedir:

1) Sınai yatırımların yoğun biçimde toplandığı bölgenin merkezinde yer alan kent hızla ve aşırı biçimde büyümektedir. Bu plânsız kentleşme karmaşık sosyo-ekonomik sorunları beraberinde getirmektedir. Bunlara "BÜYÜK ŞEHİR SORUNLARI" adı verilmektedir. Konut, kanalizasyon, elektrik, su, yeşil alan ve sosyal tesislerin yetersizliği; arsa ve konut fiyatlarının sürekli yükselmesi, hayatın pahalı olması, trafik sıkışıklığı, çevre kirlenmesi, gibi.....

2) Sanayileşme süreci içinde kutuplaşma devam ederken bölgeler arasındaki gelişmişlik düzeyi hızla bozulmakta, gelişmiş ve geri kalmış bölgeler ortaya çıkmaktadır. Ulusal kaynakların dağılımından pay alamayan ve altyapı tesisleri yetersiz kalan bölgeler efektif talebin genişlemesine olanak vermemektedir. Bu durum, özel sınai yatırımların bölgeye gelmesine engel oluşturmaktadır. Hızlı nüfus artışı yanında yatırım almayan bu yörelerden genç işsizler gelişmiş sanayi bölgelerine doğru göç etmektedirler. Sürekli göç veren bölgelerde efektif talebin azalması, yani pazarın daralması sonucu ortaya çıkmaktadır. Özellikle yetişmiş iş gücü ve sermaye çıkışına engel olamayan bu geri kalmış bölgeler yoksulluğun kısır döngüsü içine girmektedirler. Ülke kalkınmasının mekân boyutu yönünden gösterdiği bu dengesizlik, ulusal ekonominin bütünleşmesini engellemekte, ülkede kaynak israfına yol açmakta ve gelir dağılımındaki dengesizliği büyütmektedir.

Her iki sorunun çözümü için, kamunun müdahalesi zorunlu olmaktadır. Bir yandan hızla gelişen bölgenin merkezinde yer alan "büyük şehir" in (metropolis) altyapı tesislerini yenilemek ve genişletmek, diğer yandan kaynak dağılımından yeterli pay alamayan geri kalmış yörelere altyapı ve sınai tesisler götürmek kamunun görevi olmaktadır.

Türkiye Cumhuriyeti Hükümetleri altmış yılı aşan süre içinde askeri, siyasi ve iktisadi nedenlerle yatırımların ülke içinde bölgelere göre dağılımına müdahale etmişlerdir. Doğrudan veya dolaylı bu müdahalelere karşın, özellikle 1950 yılından itibaren sınai yatırımların Marmara Bölgesi'nde yoğunlaşması sürmüş ve sürmektedir. Bu durum Avrupa ülkeleri için düşünülmüş ve geliştirilmiş teoriyi doğrulamaktadır. Son yirmi beş

yıldan beri Türkiye'de kalkınmanın planlara bağlanmış olması bile sınai tesislerin ülke mekânı içinde dengesiz dağılımına çözüm getirememiştir. Her türlü yatırım için "en uygun yer" olarak özel kesim tarafından belirlenen İstanbul ve giderek Marmara Bölgesi, teoriye uygun bir "büyüme kutbu" durumuna gelmiştir.

Sanayileşmede dolayısıyla kalkınmada bölgeler arasında meydana gelen dengesizlikler ülke düzeyinde sosyo-ekonomik ve sosyo-politik sorunlar doğurmuş ve doğurmaya devam etmektedir. Bu çok yönlü, karmaşık ve pahalı sorunların çözümü yönünde çeşitli dönemlerde çeşitli hükümetler partilerinin programları çerçevesinde önlemler yürürlüğe koymuşlardır. Bu önlemler içinde hemen bütün siyasi partilerin ve iktidarların birleştiği ve sürdürdüğü belkide Cumhuriyet tarihimizin en büyük yatırımı olan Güneydoğu Anadolu Projesi (GAP)dir. 1982 Anayasası sonrası iktidara gelen Anavatan Partisi ve onun Özal Hükümeti bir yanda bu dev projeyi sürdürürken, aynı zamanda "Kalkınmada öncelikli yöreler'in tümünü kapsayan önlemleri günün koşullarına uygun olarak yenilemektedir. Diğer yandan hızlı ve düzensiz sanayileşmenin yol açtığı tahribatla karşı karşıya bulunan İstanbul'un kurtarılması çalışmaları da, aynı hız ve heyecanla sürdürülmektedir.

Konuyu böyle çerçevedikten sonra, çalışmamızı üç ana başlık altında toplamak istiyoruz: I) Türkiye'de Bölgesel Dengesizlikler, II) Güneydoğu Anadolu Projesi'nin Boyutları ve Hedefleri, 3) Kamu Sınai Yatırımlarının Bölgesel Dağılımı Üzerinde Bir İnceleme.

I- TÜRK EKONOMİSİNDE BÖLGESEL DENGESİZLİKLER

Osmanlı İmparatorluğu I. Dünya Savaşı öncesinde çok az sayıda sınai tesise sahip bulunuyordu. Bunlar içinde özel sektörün kurduğu küçük ölçekli işletmelerin % 77'si İstanbul ve İzmir'de toplanmıştı ⁽¹⁾. Ayrıca devletin kendi ihtiyaçları (Saray'ın ve ordunun) için kurduğu büyük tesislerin başlıcaları da İstanbul'daydı. Bu durum Cumhuriyet öncesinde ülkede sınai faaliyetlerin kendiliğinden "büyüme kutupları" meydana getirir biçimde belli merkezlerde toplandığını göstermektedir. Diğer bir deyişle İstanbul'da sınai yatırımların toplanması süreci Cumhuriyet'ten önce başlamış olduğu anlaşılmaktadır.

(1) Tevfik ÇAVDAR, "Milli Mücadele Başlarken Sayılarla Vaziyet ve Manzara-i Umumiye", İst. Milliyet Yayın. 1971, 51-55

Cumhuriyet'i kuran Atatürk ve C.H.P. Hükümetleri devlet öncülüğünde sanayileşmeyi de başlatmıştı. Tek parti Dönemi'nin sona erdiği ve C.H.P.'nin iktidarı D.P.'ye devrettiği 1950 yılına kadarki sürede, özellikle ulaştırma alanında büyük yatırımlar gerçekleştirilmiş, ulusal sanayiın temeli atılmış, ve sınai tesislerin Anadolu'ya yayılmasına itina edilmişti. Devletin bu bilinçli müdahalesine rağmen, İstanbul ve yakın çevresinin sınai tesisleri ve büyük hizmet kuruluşlarını toplamaya devam etmelerine engel olunamamıştır. 1951 yılında kaleme alınmış olan ünlü "BARKER Raporu"nda yabancı uzmanlar durumu şöyle değerlendirmektedirler ⁽¹⁾.

"Ülke ekonomisinin dengesizliği barizdir. Ülkenin bazı kısımları modern endüstri toplumlarının birçok özelliklerine sahip bulunduğu halde diğer bazı kısımlar, hemen hemen bundan 500 yıl önceki kadar ilkel bir manzara göstermektedir".

1950-1960 Demokrat Parti Dönemi'nde sanayileşmede ve sınai yatırımların dağılımında bir ulusal plâna yer verilmediği gibi, kamu sınai yatırımların illere ve ilçelere götürülmesinde birinci derecede siyasal faktörler etkili olmuştur. Dolayısıyla ülkenin hızlı kalkınması veya kaynakların etkili kullanılması açısından kamunun bir yönlendirme uğraşı yoktur. Özel kesimin ağırlık ve öncelik kazandığı bu dönemde firmalar, yer seçiminde "dıştan yararları" dikkate alarak İstanbul ve İzmir çevresini tercih etmişlerdir. Bu dönemin sonunda Türkiye'de bölgeler arasındaki dengesizlik daha da büyümüştür.

1961 Anayasa'sı uyarınca başlayan plânlı dönemde hazırlanan ve yürürlüğe konan beş yıllık kalkınma plânlarının her birinde mekân ve bölge faktörünün yeri ve önemi farklı olmuştur.

1963-1967 yıllarını kapsayan Birinci Beş Yıllık Kalkınma Plânı'nda faaliyet düzeyine göre bölgeler, "potansiyel gelişme bölgeleri", "geri kalmış bölgeler" ve "büyük şehir bölgeleri" olmak üzere üçe ayrılmıştı. Plânın öngördüğü mekân hedefleri ve ulusal plâna mekân boyutunun kazandırılması çalışmaları ikinci uygulama yılından itibaren birer birer durdurulmuştur. Gerekçe olarak, bölge plânlama çalışmalarının "ulusal plânın bütünlüğünü zedelediği ileri sürülmüştür" ⁽²⁾.

İkinci Beş Yıllık Kalkınma Plânı (1968-1972) döneminde, bölgelerarası dengeli kalkınma politikası esas alınmış olmakla beraber hedefe ulaşmak için kullanılacak araçlarda tereddütler olmuştur. Ulusal plân dışında ayrıca bir bölge plânına yer veril-

(1) *Barker Misyonu Raporu, "Türkiye İktisadi Kalkınması", Washington, Dünya Bankası, 1951, 23.*

(2) *Hasan DİNÇ, "Kalkınmada Öncelikli Yörelere İlişkin Yatırım ve Teşvik Politika ve Uygulamaları", D.P.T., Ocak 1985, s.9.*

meksizin, bölge plânlama tekniklerinden ve çalışmalarından yararlanılmıştır. Son uygulama yılında tamamen farklı bir yol seçilerek, kaynakların fizik mekânda dağılımı il ve ilçe düzeyinde ele alınmıştır.

Üçüncü plân'da (1973-1977) ülkenin mekâna göre sanayileşmesinde ortaya çıkan dengesizliği giderecek biçimde Devletin geri kalmış il ve ilçelere sınai faaliyet götürmesi öngörülmüştür. Yani sanayileşmede bölgelerarası ortaya çıkan dengesizliği gidermek için Devlet müdahalesi gerekli görülmüştür. Plân'ın ilk yıllarında Ecevit Hükümet'inin yaklaşımı ile Mayıs 1975'te iş başına gelen Demirel'in kurduğu koalisyon hükümetinin yaklaşımı farklı olmuştur. Ekim 1973 genel seçimlerinden sonra C.H.P.'nin liderliğinde kurulan koalisyon hükümeti sanayileşmenin ülkenin bütün bölgelerine dengeli biçimde yayılmasına çalışmıştır. Bu amaçla "köykent", "halk sektörü" ve "bölgesel kalkınma ortaklıkları" gibi yeni örgütlenme ve yöneltme araçları tanımlanmaya ve uygulamaya konulmaya çalışıldı. Buna karşılık Ecevit Hükümeti, III. Beş Yıllık Kalkınma Plânı'nın öngördüğü" geri kalmış il ve ilçelerin her birine bir sınai tesis götürme" ilkesini uygulamaya koymamıştır.

Plân dönemi içinde kurulan S. Demirel başkanlığındaki dört partili koalisyon hükümetinin programında sorun şöyle ele alınmıştır: "Kalkınma hamlelerinde bölgeler arasındaki dengesizliklerin giderilmesine ve kalkınmanın nimetlerinin yaygın ve adil bir biçimde dağılmasına dikkat göstereceğiz. Doğu ve Güneydoğu bölgelerimizin..... kalkınması için etkili tedbirler almaya ve bu bölgelerin kalkınmasını hızlandırmak amacıyla ÖZEL PLANLAR hazırlamaya kararlıyız". Ancak sözü edilen "Özel Plânlar" hazırlanmadığı gibi, plân ve programlar zorlanarak, siyasal amaçlı olarak, il ve ilçelere sınai yatırımlar dağıtılmıştır.

Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Plânı (1978-1983) ulusal plân yanında bölge plânlarını hazırlanmasına gerek görmemiştir. Ancak ortaya çıkan bölgesel dengesizliklerin giderilmesi yönünde "kalkınmada öncelikli bölgelerin özellikle Doğu ve Güneydoğu Anadolu bölgelerinin hızla gelişmesini sağlamak amacıyla bu bölgelere ait sorunların bir bölgesel gelişme anlayışı içerisinde topluca ele alınması ve bu bölgelerde gelişmeyi başlatıcı ve sürükleyici nitelikteki büyük projelere önem verilmesi" istenmiştir (1).

Yatırımları teşvik yönünde uygulanan genel teşvik tablosunda geri kalmış bölgeler lehine düzeltmeler yapılmıştır. Bunların başında yatırımlarda aranan özkaynak oranının gelişmiş bölgelerde % 40 iken, öncelikli yörelerde % 30 kadar düşürülmüş olmasıyla; işletme kredisi tahsisinde toplam yatırım değerinin % 80'i olarak tesbit edilmesi, gelmektedir.

(1) a. g. e. s.12

Ekonomik sorunlar yanında siyasal sorunların da büyük çalkantılara yol açtığı bu plân döneminde ülke, programları çok farklı üç ayrı hükümet görmüştür. Kısa aralıklarla değişen hükümetler, kendi programlarına uygun bir yeni plân hazırlamak yerine, yıllık programlar yoluyla makro ve mikro hedeflerde değişiklik yaptılar. Bu nedenle kalkınmada öncelikli yörelere yönelik politikalarda ve uygulamada tutarlı ve olumlu önlemler yürürlüğe konamamıştır.

Halen yürürlükte olan ve ÖZAL HÜKÜMETİ tarafından hazırlanmış olan V. Beş Yıllık Kalkınma Plânı, Kalkınmada Öncelikli Yörelere yönelik bir önlemler paketi öngörmektedir. Ayrıca "iktisadi açıdan gelişmekte olan bölgelerle belirli sektörler açısından potansiyel gösteren bölgelerde gelişmenin hızlandırılması, kaynakların etkili kullanımının sağlanması amacıyla bölge plânları yapılacaktır" biçiminde bir ilkeye yer verilmiştir.

Hükümet 1985 Yılı Programı öncesinde 1984 yılı içinde düzenlediği bir dizi Kararname'yle özellikle Doğu ve Güneydoğu bölgelerinin doğal kaynaklarının ve insan gücünü harekete geçirmek amacıyla özel sektörün bu bölgelerde yatırım yapmalarını teşvik yönünde "paket tedbirler" getirmiştir.

Türkiye'de kalkınmaya mekân boyutu kazandırılması yönünde veya bölgesel dengesizliklerin giderilmesi konusunda ortaya konmuş yaklaşımları özetledikten sonra, şimdi 1980'li yılların verileri ışığında bu dengesizliğin boyutlarını incelemek istiyoruz.

1. Beşeri Göstergelerle Bölgesel Dengesizlikler

Türkiye'de bölgelerarası dengesizliği yansıtan göstergelerden biri de iç göçlere bağlı olarak ortaya çıkan nüfus yoğunluğunun bölgelere göre farklılaşmasıdır. Son üç "genel nüfus sayımına göre doğal nüfus artışı ve kırsal alanlardan kentlere göç sonucu kentsel nüfus oranı hızla artmaktadır. Nüfusu 10 binden fazla olan yerleşme birimlerini içine alan kentsel nüfusun oranı 1970 yılında % 37.7 iken, 1975'de % 42.0 ve 1980'de % 45.4 olmuştur.

Nüfusun diğer önemli bir özelliği bölgelere göre dağılımı ve yoğunluğudur. Ülkenin en gelişmiş sınai ve hizmet tesislerinin toplandığı Marmara Bölgesi nüfus artışı hızı ve yoğunluk yönünden başta gelmektedir. Bu durumu aşağıdaki tabloda görmekteyiz.

TÜRKİYE NÜFUSUNUN BÖLGELERE GÖRE DAĞILIMI

Bölgeler	Yüzölçümü	1970	1975	1980
Marmara	9.4	19.4	20.0	21.1
Akdeniz	9.7	9.2	9.7	10.1
Ege	8.3	10.8	10.8	10.9
Orta Anadolu	29.1	23.2	22.9	22.2
Doğu Anadolu	30.3	20.5	20.5	20.3
Doğu Karadeniz	9.0	12.5	11.9	11.3
Batı Karadeniz	4.2	4.4	4.2	4.2
T Ü R K İ Y E	100.0	100.0	100.0	100.0

Kaynak: DİE Nüfus Sayımı verilerinden yararlanılarak düzenlendi.

Marmara Bölgesi ülke yüzölçümünün çok küçük bir kesimini (% 9.4) kapladığı halde toplam nüfusun % 21.1'ini barındırmaktadır. Bu durum bölgede nüfus yoğunluğunun ülke ortalaması olan 58 kişinin çok üstünde 130'a çıkmasına neden olmaktadır. Oysa bu yoğunluk oranı (kişi / km²) Doğu Anadolu'da 39, Orta Anadolu'da 49, Batı Karadeniz'de 57, Akdeniz'de 68, Doğu Karadeniz'de 72 ve Ege'de 76'dır.

Yukarıda belirlenen iki ilişkiyi birleştirerek ifade edersek, geri kalmış bölgelerden fakat özellikle kırsal alanlardan, gelişmiş bölgelere, bilhassa Marmara'ya iç göç olmaktadır. Doç. Dr. Sunday Üner'in çalışmasına göre 1975-80 döneminde 18 il net göç almıştır. Bunların 9'u marmara ve Ege bölgesinde (İstanbul, İzmir, Bursa, Kocaeli, Sakarya, Tekirdağ, Aydın, Manisa ve Kütahya) 5'i Akdeniz bölgesinde (Antalya, Adana, Hatay, İçel ve Muğla), 3'ü iç anadolu'da (Ankara, Eskişehir ve Kayseri) ve biride Karadeniz'de (Zonguldak)'dır. (1)

Genel olarak gelişmiş bölgelerin, özel olarak İstanbul, Ankara, İzmir ve Adana gibi dört büyük kentin çektiği nüfusun okur-yazarlık oranı yüksektir. Tarım dışı faaliyetlerde çalışmak üzere kırsal alanlardan ve geri kalmış küçük kentlerden kopan bu nüfus, büyük oranda "genç nüfus"tur. 1980 nüfus sayımı sonuçlarına göre Türkiye'de okur-yazarlık oranı % 67.4'tür. Bu oran erkek nüfus için % 79.9, kadın nüfus için % 54.6'dır. Bu oranların en yüksek olduğu yer ülkenin en gelişmiş bölgesi olan Marmara Bölgesi'dir. Bölge nüfusunun okur-yazarlık oranı % 79.9'dur. Bu oran erkeklerde % 87.9, kadınlarda % 70.7'dir. Buna karşılık Doğu ve Güneydoğu illerini kapsayan nüfusun okur-yazarlık oranı % 48.6'dır. Yani Türkiye ortalamasının çok altındadır. Kadın nüfus için bu oran % 30.3 iken erkekler için % 66.1'dir.

(1) Sunday ÜNER, "Türkiye'de Kırsal Gelişme ve İç Göçler", Kırsal Kalkınma ve Nüfus Ulusal Semineri, 14-18 Ekim 1985, Çeşme, İzmir, S. 27.

D. P. T. nın 1983-1984 ders yılı için yaptığı tesbitlere göre, kalkınmada 1. derecede öncelikli illerde, ilkokul çağında okullaşma oranı % 74.9, ikinci derecede öncelikli illerde % 86.2 ve diğer illerde % 99 civarındadır. Bu dengesizlik ortaokul ve lise seviyesinde daha da büyümektedir.

Bölgelerarası dengesizliği yansıtan beşeri göstergelerin bir diğer önemlisi sağlık hizmetleri personelinin dağılımıdır. D.P.T. uzmanlarının 1984 yıl sonu itibariyle düzenledikleri verilere göre Türkiye'de Sağlık ve Sosyal Yardım Bakanlığı'na bağlı yataklı tedavi kurumlarında toplam 5891 hekim çalışmaktadır. Bu hekimlerin 871'i yani % 14.8'i birinci ve ikinci derecede kalkınmada öncelikli illerde çalışmaktadır. Geri kalan % 85.2'si gelişmiş 39 ildir. Sosyal Sigortalar Kurumu Hastahanelerinde çalışan hekimlerin dağılımı daha da dengesizdir. Toplam görevli 4741 hekimin sadece % 8.7'si kalkınmada öncelikli yörelerde çalışırken, geri kalan % 91.3'ü diğer 39 ilde görünmektedir. Benzer dengesizlikler diğer sağlık personelinin (diş hekimi, eczacı, hemşire,..... gibi) dağılımında da görülmektedir.

2- Yatırımların Dağılımında Dengesizlikler

Ülkede kalkınmanın bölgelere göre farklılık göstermesinin belirleyici faktörlerinin başında kamu ve özel kesim yatırımlarının bölgelere göre dağılımdaki dengesizlik gelmektedir. Bu nedenle önce kamu yatırımlarının, sonra özel sektör tesislerinin bölgelere göre dağılımının gösterdiği seyri açıklamaya çalışmak istiyoruz.

A- Kamu Yatırımlarının Bölgesel Dağılımı

Kalkınmada Öncelikli illerin sayısında 1968 yılından bugüne büyük dalgalanma olmuştur. Başlangıçta 22 il ele alınmışken, 1969'da 23, 1972'de 33, 1973'de 40, 1977'de 41 il'e yükselmiştir. Ulusu Hükümeti 31.7.1981 tarihli kararında "Kalkınmada Öncelikli Yöreler" içine alınan illeri ikiye ayırmıştır:

1. Derecede Öncelikli İller (20)		2. Derecede Öncelikli İller (5)
Adıyaman	Kars	Çankırı
Ağrı	K. Maraş	Çorum
Bingöl	Malatya	Kastamonu
Bitlis	Muş	Sinop
Diyarbakır	Siirt	Yozgat
Elazığ	Sivas	
Erzincan	Tunceli	
Erzurum	Urfa	
Gümüşhane	Van	
Hakkâri	Mardin	

Son olarak ÖZAL HÜKÜMETİ 12.12.1984 tarihli kararı ile bu ikili ayırıma giren illeri yeniden düzenlemiştir.

1. Derecede Öncelikli İller (13)		2. Derecede Öncelikli İller (15)	
Adıyaman	Kars	Amasya	Malatya
Ağrı	Mardin	Artvin	K. Maraş
Bingöl	Muş	Çankırı	Sinop
Bitlis	Siirt	Çorum	Sivas
Diyarbakır	Tunceli	Elazığ	Tokat
Gümüşhane	Van	Erzincan	Ş. Urfa
Hakkâri		Erzurum	Yozgat
		Kastamonu	

Görülyör ki, illerin sayısı 28'e çıkarken 1. derecede öncelikli illerin sayısı azaltılmış, buna karşılık 2. derecede illerin sayısı arttırılmıştır.

Tamamlanan ilk dört plân döneminde (1963-1982) kamu yatırımlarının bölgelere göre dağılımı, aşağıdaki tabloda gösterildiği gibi gerçekleşmiştir.

KAMU YATIRIMLARININ ÖNCELİKLİ VE DİĞER İLLER ARASINDAKİ SEKTÖREL DAĞILIMI (Cari fiyatlarla, % olarak)

Faaliyet Alanları	1. Derecede Kal- kınmada Öncelik- li iller (20)	2. Derecede Kal- kınmada Öncelik- li iller (5)	Diğer İller (42)
Tarım	20.8	5.0	74.3
Madencilik	46.2	2.5	51.3
İmalât	10.4	2.1	87.5
Enerji	34.9	0.6	64.5
Ulaştırma	17.4	3.0	79.6
Turizm	6.3	0.6	93.1
Konut	33.6	1.7	64.7
Eğitim	21.6	3.3	75.1
Sağlık	11.6	2.0	86.4
Hizmetler	15.3	2.9	81.8
T O P L A M	23.1	2.2	74.7

Görülyör ki, dört plân döneminde, kamu yatırımlarının gerek toplam olarak gerekse sektör düzeyinde dağılımından, gelişmiş bölgelerin illeri daha büyük pay almış-

tır. Çünkü ortaya çıkan büyük şehir sorunları yıldan yıla, kamunun daha büyük bir kaynak tahsisini gerekli kılmaktadır. Son iki yıl itibariyle, kalkınmada öncelikli 27 ilin kamu yatırımlarından aldığı pay azalma göstermektedir. 1963-1982 döneminde bu pay % 25.3 iken 1983'de % 17.8'e düşmüş, 1984'de % 18.6 düzeyinde kalmıştır (1).

Doğrudan insana yönelik sonuçlar doğuran eğitim ve sağlık yatırımlarının 1984 ve 1985 yıllarında bölgelere göre dağılımı önceki dönemden farklı değildir. Eğitim yatırımlarından kalkınmada öncelikli yörelerin aldığı pay 1984'de % 27.9 iken 1985'de % 23.7'e düşeceği tahmin ediliyor. Aynı yıllar için sağlık yatırımlarından alınan pay sırasıyla % 11.4 ve % 14'tür. Diğer bir deyişle 39 gelişmiş il bölge refahına doğrudan katkıda bulunan eğitim ve sağlık yatırımlarından büyük payı almaktadır.

Kırsal yerleşme birimlerine ulaşan hizmetler yönünden duruma baktığımızda, toplam elektriksiz köy sayısı 1984 sonunda 9640'dır. Bunun 7757 köyü yani % 80.5'i kalkınmada öncelikli iller içindedir. Bu oran telefonsuz köyler yönünden % 50.9 dur (1).

B- Özel Sektör Yatırımlarının Bölgesel Dağılımı

"Sanayileşmede Bölgesel Dengesizlikler ve Türkiye" adlı Hacettepe Üniversitesi yayını olarak 1976 yılında çıkan kitabımızda 1965 ve 1970 yılları için ayrı ayrı yaptığımız hesaplamada özel sınai işletmelerin dağılımını göstermeye çalışmıştık. Buna göre 1965 yılında toplam özel sınai işletmelerin % 53'ünün, 1970 yılında da % 58.6'sının Marmara Bölgesi'nde toplandığını göstermiştik. Toplam işçi sayısında 1965'de % 55.5'i ve 1970'de % 63.4'ü Marmara Bölgesi'nde çalışmaktaydı. Duruma 1980 yılı sonu itibariyle baktığımızda önemli bir değişiklik olmadığını görüyoruz. D.İ.E. yıllık imalat sanayi anket sonuçlarından yararlanılarak yaptığımız hesaplamada "Bölge I. İstanbul" da özel kesimin 4611 işyeri vardır. Bu toplamın (8572) % 53.7 demektir. Aynı şekilde toplam ücretle çalışanların (05.861) yaklaşık % 54'ü bu bölgede çalışmaktadır. D.P.T. Sosyal Plânlama Dairesi uzmanlarından A. Eraydın'ın çalışmasında, Bursa dahil "Bölge I. İstanbul" da sınai iş yeri sayısı toplamın % 50.24'ü kadardır.

Türkiye'de 1951 yılından beri özel kesime sınai yatırımlarında destek olan Sınai Kalkınma Bankası'nın tahsis ettiği kredilerin bölgesel dağılımı da genel eğilime uygun düşmektedir. Banka'nın yıllık faaliyet raporlarında yer alan bilgilerden çıkardığımız sonuçlar aşağıdaki gibidir:

(1) D.P.T., "Kalkınmada Öncelikli Yörelere Ait Bilgiler", Ocak 1985.

1) Az gelişmiş illeri oluşturan Orta ve Doğu Karadeniz İç Anadolu, Doğu ve Güneydoğu Anadolu illerinde 69 projeye 6.3 milyon \$ ve 1.3 milyar TL kredi sağlanmış;

2) Yarı gelişmiş illerin yer aldığı Batı Karadeniz, Ege, Batı Akdeniz ve Trakya'ya yayılmış 79 projeye 11.9 milyon dolar ve 2.1 milyar TL kredi açılmış;

3) Banka'nın en gelişmiş iller olarak nitelediği İstanbul, Kocaeli, Sakarya, Bursa, İzmir, Adana, İçel ve Ankara illerinde 161 projeye 33.4 milyon dolar ve 5.4 milyar TL kredi tahsis edilmiş olduğu anlaşılmaktadır.

Anılan bölgelerin 1981 yılı sonuna göre toplam 15.9 milyar TL Banka kredisinden aldıkları pay şöyledir: Az gelişmiş iller % 13.8, yarı gelişmiş iller % 23.5 ve en gelişmiş iller % 62.7'dir.

Ayrıca görülüyor ki, 8 büyük gelişmiş il, Sınai Kalkınma Bankası proje kredilerinin % 62.7'sini kullanırken, geri kalan 59 il'e düşen pay % 37.3'dür.

Ülkede ulusal kaynakların dağılımında bölgesel dengesizliklerin sürdüğünü gösteren delillerden biri de, D.P.T. 1983 ve 1984 yıllarında teşvik belgelerinin dağılımıdır. Buna göre 1983 yılında toplam 1031 teşvik belgesinden sadece 76'sı, yani % 7.4'ü kalkınmada öncelikli illere yöneliktir. 1984 yılı itibarıyla 1176 teşvik belgesinin sadece 11.4'ü anılan yörelere yönelik projelere verilmiştir. Her iki yılda görülen istihdam artışının, ortalama % 10 kadar bir artış kalkınmada öncelikli illerde olacağı tahmin edilmiştir.

Özellikle tarım dışı alanlardaki yatırımların dağılımındaki dengesizlikler yüzünden gelirin gelişmesini etkilemekte, dolayısıyla kişi başına düşen gelirlerin farklı olmasına yol açmaktadır. A. Eraydın'ın 1975-1978 yıllarını kapsayan dönem için, 1968 fiyatlarıyla yaptığı tesbitlerden anlaşılıyor ki, Marmara Bölgesi'ndeki gelir seviyesi Türkiye ortalamasının çok üzerindedir. İzmir, Adana, Ankara ve Eskişehir illeri ve çevrelerindeki illerin ortalaması ülke ortalaması civarındadır. Diğer bütün bölgeler ülke ortalamasının çok altındadır. Kişi başına ortalama gelirin en düşük olduğu (ortalamanın yarısı kadar) il Sivas'tır. Daha sonra Diyarbakır, Bitlis, Van, Siirt, Mardin, ve Hakkâri illerini kapsayan bölge (ortalaması 53.9) gelmektedir. Ülke ortalaması 100 kabul edilmektedir.

C- Özal Hükümeti'nin Uygulamaya Koyduğu Önlemler

Özal Hükümeti bir yandan önceki hükümetler gibi kırsal yerleşme birimlerine e-

lektrik, içme suyu, köy yolu, telefon, okul ve sağlık hizmetleri götürmeye çalışırken; diğer yandan sınai yatırımların geri kalmış bölgelere kaymasını teşvik etmektedir. Yakın gelecekte Güneydoğu Anadolu'nun çehresini bütünüyle değiştirebilecek ve Şanlıurfa, Mardin, Gaziantep, Adıyaman, Diyarbakır ve Siirt illerini kapsayan, en büyük bölge kalkınma projesi devam etmektedir. Özal Hükümeti'nden önceki hükümetler döneminde başlayan ve devam ettirilen bu büyük proje, 13 alt projeden oluşmaktadır. Barajlar, elektrik santralleri ve sulama tesisleri yanında bu proje "her çeşit altyapı, tarımsal yapı, ulaştırma, sanayi, eğitim, sağlık ve diğer alt sektörlerin gelişme tesislerini ve hizmetlerini kapsayan entegre nitelikte bir gelişme projesidir".

Halen yürütülmekte olan bir diğer bölgesel proje "Erzurum ilinin 1050 köyüne hizmet götürmeyi hedef alan ve 137 milyon dolar, yani 55 milyar TL tutarındaki Kırsal Kalkınma Projesi"dir. Bu proje, Dünya Bankası ve İFAD tarafından desteklenmektedir.

Doğu Anadolu'ya yönelik iki ayrı çalışma daha vardır. Birincisi Doğu Anadolu'da hayvancılığın gelişmesini ve verimin arttırılmasını amaçlayan ve dış finansmanı sağlanmış olan projedir. İkincisiyse Bingöl ve Muş illerini kapsayan, Erzurum'da uygulanan projenin benzerinin hazırlığıdır.

Özal Hükümeti bu projeler dışında doğrudan özel sektör yatırımlarını kalkınmada öncelikli illere kaydırmak için birbirini tamamlayan teşvik tedbirleri yürürlüğe koymuştur. Önceki hükümetlerin uyguladığı tedbirleri günün koşullarına uyduran ve bazı ek tedbirlerle desteklenen bu teşvik tedbirlerinin belirleyici özellikleri şöyledir:

1) Kalkınmada Öncelikli Yörelerde yapılacak ve teşvik belgesi almış yatırımlar için ithal edilecek yatırım mallarına gümrük muafiyeti getirilmiştir. Ayrıca ithalat için döviz tahsisi yapılması öngörülmektedir.

2) Kalkınmada birinci derecede öncelikli illerde yatırım indirimi % 60'tan % 100'e çıkartılmıştır. İkinci derecede iller için bu oran % 60'dır.

3) Yapılacak yatırımlar için arazi, veya arsa teminiyle ilgili işlemlerde vergi, harç ve resim söz konusu değildir. Muafiyet tanınmıştır.

4) Bu yörelerde yapılacak yatırımlarda özkaynak oranının % 30'a kadar indirilmesi yatırımın cinsine göre mümkün kılınmıştır.

5) Tamamlanmış yatırımların işletmeye açılması yönünde doğacak "işletme kredisi ihtiyacı" D.P.T. nin uygunluk görüşüyle karşılanmaktadır.

6) Özal Hükümeti'nin oluşturduğu "Kamu Ortaklığı Fonu'nun asgari % 10'u öncelikli yörelerde kullanılmak üzere, kamu kuruluşlarının % 10 düzeyinde katıldığı her

çeşit yatırım ve bunların işletme finansmanında tahsisi mümkün kaynak haline getirilmiştir.

7) "....Teşvik Belgelerinde gösterilen yatırım mallarının ithalinde ödenmesi gereken Katma Değer Vergisi, bu verginin fiilen indirilmesinin mümkün olacağı tarihe kadar" ertelenmesi öngörülmüştür .

Yukarıda anılan tedbirlerle özel girişimcileri yani sermaye sahiplerini yönlendirme hedef alınmıştır. Yatırımların ve işletmelerin ihtiyacı olan işgücünü bölgeye veya bölgelere çekmek için de özel teşvik önlemleri yürürlüğe konmuştur. Bunların başında gerçek ücretlerin vergilendirilmesinde özel indirim oranlarının yükseltilmiş olması gelmektedir. Yani ücretlilerin vergileri azaltılarak net ücretleri arttırılmaktadır.

Bütün bu özetlenen teşvik tedbirlerine ek olarak Özal Hükümeti, 13 Aralık 1984 tarihli Bakanlar Kurulu Kararı'yla "Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu" yoluyla geri kalmış bölgelerde yatırımların ve ihracatın desteklenmesi imkânı yaratılmıştır. Getirilen teşvik primi sistemine göre birinci derecede öncelikli illerde % 20, ikinci derecede öncelikli illerdeyse % 15 oranında yatırımcıya prim öngörülmektedir.

Kısaca ifade etmek gerekirse, Devlet olarak Özal Hükümeti önemli ve tutarlı teşvik tedbirleri yürürlüğe koymuştur. 1985 yılının ilk altı ayı içinde verilen teşvik tedbirlerinden bazı olumlu gelişmeler gözlenmektedir. Fakat Doğu ve Güneydoğu Anadolu'da tarım dışı faaliyetlerde modern teknolojiye geçişi yani yatırımların gerçekleşmesini birinci derecede etkileyen faktörün yetişmiş işgücü kıtlığı olduğu hususunun, yeterince anlaşılmamış olduğu görülüyor. Sosyal ve kültürel ortam yaratılmadıkça, yetişmiş insanları geri kalmış bölgelere ücret artışı yoluyla göndermek kolay olmayacaktır.

Bu konudaki gelişmelerin hangi düzeyde olduğu hakkında 2 Ekim tarihli Milliyet Gazetesi'nde çıkan haber-yorum şöyledir:

"Hükümetçe sağlanan bütün teşviklere ve Başbakan Turgut Özal'ın tüm "çekici" açıklamalarına karşın, özel sektör Doğu'ya yatırım yapmamakta ısrar ediyor. Doğulu sanayi ve ticaret odası başkanları, yasanın çıktığı günden bu yana geçen yaklaşık 1.5 yıldır hiçbir kuruluşun yatırım için odalarına başvurmadığını söyledi".

II- GÜNEYDOĞU ANADOLU PROJESİNİN BOYUTLARI VE HEDEFLERİ

Güneydoğu Anadolu Projesi (GAP), Dicle ve Fırat nehirlerinin aşağı yöreleriyle eski Mezopotamya ovalarının yukarı kısımlarını kapsamaktadır. Yaklaşık 74 bin km² lik bir alanı içine alan bu bölgede Şanlıurfa ve Mardin bütünüyle, Adıyaman, Gaziantep, Diyarbakır ve Siirt'in bir kısmı yer almaktadır. Dicle ve Fırat Türkiye'nin su kaynakla-

rı potansiyelinin % 30 unu temsil ederken, ülkenin sulanabilir nitelikteki 13.5 milyon hektar arazinin 2 milyonu aşan kısmı bu bölgededir (1).

Dr. Kenan Mortan'ın tesbitlerine göre Cumhuriyet Yönetimi'nin devir aldığı tek sulama alanı Konya'dadır. Bu projeyle Beyşehir Gölü'nden alınan su, Çumra ilçesi ve çevresine ulaştırılmıştır. Yaklaşık iki yüz km'lik kanalı zamanın valisi Ferit Paşa tarafından "Berlin-Bağdat Demiryolu" imtiyazını alan şirkete geçiş hakkı karşılığında yaptırıldığı anlaşılmaktadır (2).

GAP'nin ilk çalışmalarını yürüten Devlet Su İşleri Genel Müdürlüğü konuyu Aşağı Fırat Havzası Planlaması olarak ele aldığı için proje uzun süre "Aşağı Fırat Projesi" şeklinde anılmıştır. Ancak Dicle Havzası Planlamasının da projeye eklenmesiyle proje bölgesi genişlemiştir. Toprak ve su kaynaklarının geliştirilmesi amacıyla yönelik bu projeler, bölgenin sosyo-ekonomik yapısını da büyük ölçüde köklü değişikliklere uğratacağı nedeniyle proje, "Güneydoğu Anadolu Projesi" adı altında yürütülmektedir. Kısaca ifade etmek gerekirse 2006 yılında tamamlanması öngörülen GAP'nin içinde şu yatırımlar yer almaktadır: Dicle ve Fırat nehirleri üzerinde kurulacak bir seri baraj ve hidro-elektrik santralleri, sulama kanal ve tesisleri, ve bu ana yatırımlara bağlı tamamlayıcı diğer alt yapı tesisleri. Böylece GAP 7'si Fırat Havzasında ve 6'sı da Dicle Havzasında olmak üzere toplam 13 alt projeden oluşmaktadır. Bu projeler tamamlandığında yaklaşık 1,6 milyon hektar alan sulı tarıma açılmış, ve 21.8 milyar kilowatt saatlik enerji elde edilmiş oluncaktır. "Bölgenin sahip olduğu toprak, su ve iklim; yılda 2-3 ürün alınmasına elverişli bulunmakta, ileri sulama ve tarım teknolojilerinin uygulanmasıyla tarımsal üretim değerinin bugünküne kıyasla 10-15 kat artırılması mümkün görülmektedir" (3).

1985 Yılı itibariyle Fırat nehri üzerinde Keban ve Karakaya barajlarından sonra üçüncü büyük baraj olan Atatürk barajının ve Urfa Tüneli Sistemi'nin yapımı sürmektedir. Atatürk Barajı tamamlandığında baraj gölünde 48,7 milyar m³ su toplanacağı hesaplanmaktadır. Arazinin kot farkından doğan çekimle, baraj gölünden saniyede debisi 328 m³ olan su, Urfa Tünelini aşarak Harran başlangıcına akıtılacaktır. Bu suyun 124

(1) Prof. Burhan KAÇAR, "Cumhuriyetimizin En Büyük Eseri. Güneydoğu Anadolu Projesi", *Bilim ve Teknik*, TÜBİTAK, Ağus. 1985, sayı. 213, s.1.

(2) Doç. Kenan MORTAN, *Cumhuriyet Yönetiminin Devir Aldığı Tek Sulama Alanı Konya'da*, *Rapor Gazet.* 10.2.1986.

(3) TÜBİTAK, "Güneydoğu Anadolu Projesi ve Entegre Bölge Kalkınması Yaklaşımı", *Tarım ve Ormancılık Araştırma Grubu*, Haz. 1985 s. 1-2.

TÜRKİYE'NİN KALKINMASINDA BÖLGESEL DENGESİZLİKLER VE GÜNEYDOĞU ANADOLU PROJESİ

Prof. Dr. Erdinç Tokgöz *

GİRİŞ

II. Dünya Savaşı sonrası dönemde iktisat biliminde önemli iki gelişmeyi hatırlatmakta yarar görmekteyiz. Birincisi geleneksel iktisat teorisi yanında, konuları matematiksel denklemler olarak düşünmek ve bir model içinde bütünleştirmek olanağı veren "nicel iktisat" teorisidir. İkincisi, büyüme, kalkınma, sanayileşme ve geri kalmışlık üzerine yapılan yoğun araştırmalarla çerçevelenen "kalkınma teorisi"dir. Bu dönemde iktisadi analize giren önemli kavramlardan biri de "mekân" (espace, space) kavramıdır. İktisadi analize zaman ve mekân boyutunun entegre edilmesi uygulamaya yönelik araştırma ve tartışmalara güncellik kazandırmıştır.

İktisat biliminin çeşitli uygulama alanlarında "mekân" kavramı yanında "bölge" kavramı da yaygın bir kullanım alanı bulmaktadır. "Bölge"yi bir bütünün parçası, yani bağımsız bir ülkenin yereysel (fiziki) bir parçası olarak nitelemek mümkündür. İktisadi açıdan farklı gerçekleri yansıtan üç ayrı "bölge" kavramı geliştirilmiştir. Birincisi "homojen bölge" ayırımıdır. Bu anlamda bölge kesiksiz mekâna uymakta ve bütünü meydana getiren her biri benzer özelliklere sahip bulunmaktadır. İkincisi, bölgenin her kısmının diğer kısımlarla karşılıklı bağımlılık içinde olduğu "kutuplaşmış bölge"dir. İçerikli ve kendi kendine yetmesi bu çeşit bölgelerin diğer bölgeler karşısında daha bağımsız olmasına yol açmaktadır. Üçüncü bölge çeşidi, "plân bölge"dir. Bunda belirleyici özellik bir karar merkezi olarak izlenen amaç ve hazırlanan program yönünden ele alınmasıdır. Bu kavram bölgesel bir hedefi en düşük maliyetlerle gerçekleştirmeye yarayan teknik bir değer taşımaktadır.

İktisadi gelişmenin özellikle sanayileşmenin yeryüzünde mekân ve zaman yönünden farklılık gösterdiği bilinen ve görülen bir gerçektir. Ülkeler arasında görülen gelişmişlik düzeyi farklılıkları, hemen her ülkenin coğrafi sınırları içinde bölgeler itibarıyla de ortaya çıkmaktadır. Bazı iktisatçılar ulusal kaynakların dağılımına devlet müdahalesinin olmadığı ülkelerde mekâna göre (veya bölgeler arası) gelişmenin dengesizlik göstermesini, büyümenin genel ve olağan koşulu saymaktadırlar.

Gelişmiş ülkelerin yaşadığı tecrübeden hareket eden iktisatçılar günümüzde sanayileşme sürecine yeni girmiş ülkelere, sınai yatırımlarını bir veya birkaç "büyüme

(*) Hacettepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü

kutbu" etrafında toplanmalarını önermektedirler. Yani ekonomik kaynakların mekâna göre dağılımına devlet karışmamalı ve ortaya çıkan dengesizliği kaynakların etkin kullanımının gereği sayıp kabullenmelidir. Sınai yatırımların belli bir bölgede toplanması sonucu tesislerin birbirlerine "dıştan istifade" sağlaması mümkün olmaktadır.

Sanayileşme sürecinin ilk aşamasında sınai faaliyetlerin belli bir bölgede toplanması başlangıçta sermayenin etkin kullanımına yol açmakta ise de, bu süreç belirli bir aşamadan sonra "dışsal zararlar" nedeniyle tersine dönmektedir. Makro ve mikro düzeyde ortaya sosyal ve iktisadi sorunlar çıkmaktadır. Bölgeler arasındaki dengesizliğin hızla büyüdüğü bu aşamada çözümü güç ve pahalı iki ana sorun ortaya gelmektedir:

1) Sınai yatırımların yoğun biçimde toplandığı bölgenin merkezinde yer alan kent hızla ve aşırı biçimde büyümektedir. Bu plânsız kentleşme karmaşık sosyo-ekonomik sorunları beraberinde getirmektedir. Bunlara "BÜYÜK ŞEHİR SORUNLARI" adı verilmektedir. Konut, kanalizasyon, elektrik, su, yeşil alan ve sosyal tesislerin yetersizliği; arsa ve konut fiyatlarının sürekli yükselmesi, hayatın pahalı olması, trafik sıkışıklığı, çevre kirlenmesi, gibi.....

2) Sanayileşme süreci içinde kutuplaşma devam ederken bölgeler arasındaki gelişmişlik düzeyi hızla bozulmakta, gelişmiş ve geri kalmış bölgeler ortaya çıkmaktadır. Ulusal kaynakların dağılımından pay alamayan ve altyapı tesisleri yetersiz kalan bölgeler efektif talebin genişlemesine olanak vermemektedir. Bu durum, özel sınai yatırımların bölgeye gelmesine engel oluşturmaktadır. Hızlı nüfus artışı yanında yatırım almayan bu yörelerden genç işsizler gelişmiş sanayi bölgelerine doğru göç etmektedirler. Sürekli göç veren bölgelerde efektif talebin azalması, yani pazarın daralması sonucu ortaya çıkmaktadır. Özellikle yetişmiş iş gücü ve sermaye çıkışına engel olamayan bu geri kalmış bölgeler yoksulluğun kısır döngüsü içine girmektedirler. Ülke kalkınmasının mekân boyutu yönünden gösterdiği bu dengesizlik, ulusal ekonominin bütünleşmesini engellemekte, ülkede kaynak israfına yol açmakta ve gelir dağılımındaki dengesizliği büyütmektedir.

Her iki sorunun çözümü için, kamunun müdahalesi zorunlu olmaktadır. Bir yandan hızla gelişen bölgenin merkezinde yer alan "büyük şehir" in (metropolis) altyapı tesislerini yenilemek ve genişletmek, diğer yandan kaynak dağılımından yeterli pay alamayan geri kalmış yörelere altyapı ve sınai tesisler götürmek kamunun görevi olmaktadır.

Türkiye Cumhuriyeti Hükümetleri altmış yılı aşan süre içinde askeri, siyasi ve iktisadi nedenlerle yatırımların ülke içinde bölgelere göre dağılımına müdahale etmişlerdir. Doğrudan veya dolaylı bu müdahalelere karşın, özellikle 1950 yılından itibaren sınai yatırımların Marmara Bölgesi'nde yoğunlaşması sürmüş ve sürmektedir. Bu durum Avrupa ülkeleri için düşünülmüş ve geliştirilmiş teoriyi doğrulamaktadır. Son yirmi beş

yıldan beri Türkiye'de kalkınmanın planlara bağlanmış olması bile sınai tesislerin ülke mekânı içinde dengesiz dağılımına çözüm getirememiştir. Her türlü yatırım için "en uygun yer" olarak özel kesim tarafından belirlenen İstanbul ve giderek Marmara Bölgesi, teoriye uygun bir "büyüme kutbu" durumuna gelmiştir.

Sanayileşmede dolayısıyla kalkınmada bölgeler arasında meydana gelen dengesizlikler ülke düzeyinde sosyo-ekonomik ve sosyo-politik sorunlar doğurmuş ve doğurmaya devam etmektedir. Bu çok yönlü, karmaşık ve pahalı sorunların çözümü yönünde çeşitli dönemlerde çeşitli hükümetler partilerinin programları çerçevesinde önlemler yürürlüğe koymuşlardır. Bu önlemler içinde hemen bütün siyasi partilerin ve iktidarların birleştiği ve sürdürdüğü belkide Cumhuriyet tarihimizin en büyük yatırımı olan Güneydoğu Anadolu Projesi (GAP)dir. 1982 Anayasası sonrası iktidara gelen Anavatan Partisi ve onun Özal Hükümeti bir yanda bu dev projeyi sürdürürken, aynı zamanda "Kalkınmada öncelikli yöreler'in tümünü kapsayan önlemleri günün koşullarına uygun olarak yenilemektedir. Diğer yandan hızlı ve düzensiz sanayileşmenin yol açtığı tahribatla karşı karşıya bulunan İstanbul'un kurtarılması çalışmaları da, aynı hız ve heyecanla sürdürülmektedir.

Konuyu böyle çerçeveledikten sonra, çalışmamızı üç ana başlık altında toplamak istiyoruz: I) Türkiye'de Bölgesel Dengesizlikler, II) Güneydoğu Anadolu Projesi'nin Boyutları ve Hedefleri, 3) Kamu Sınai Yatırımlarının Bölgesel Dağılımı Üzerinde Bir İnceleme.

I- TÜRK EKONOMİSİNDE BÖLGESEL DENGESİZLİKLER

Osmanlı İmparatorluğu I. Dünya Savaşı öncesinde çok az sayıda sınai tesise sahip bulunuyordu. Bunlar içinde özel sektörün kurduğu küçük ölçekli işletmelerin % 77'si İstanbul ve İzmir'de toplanmıştı ⁽¹⁾. Ayrıca devletin kendi ihtiyaçları (Saray'ın ve ordunun) için kurduğu büyük tesislerin başlıcaları da İstanbul'daydı. Bu durum Cumhuriyet öncesinde ülkede sınai faaliyetlerin kendiliğinden "büyüme kutupları" meydana getirir biçimde belli merkezlerde toplandığını göstermektedir. Diğer bir deyişle İstanbul'da sınai yatırımların toplanması süreci Cumhuriyet'ten önce başlamış olduğu anlaşılmaktadır.

(1) Tevfik ÇAVDAR, "Milli Mücadele Başlarken Sayılarla Vaziyet ve Manzara-i Umumiye", İst. Milliyet Yayın. 1971, 51-55

Cumhuriyet'i kuran Atatürk ve C.H.P. Hükümetleri devlet öncülüğünde sanayileşmeyi de başlatmıştı. Tek parti Dönemi'nin sona erdiği ve C.H.P.'nin iktidarı D.P.'ye devrettiği 1950 yılına kadarki sürede, özellikle ulaştırma alanında büyük yatırımlar gerçekleştirilmiş, ulusal sanayiın temeli atılmış, ve sınai tesislerin Anadolu'ya yayılmasına itina edilmişti. Devletin bu bilinçli müdahalesine rağmen, İstanbul ve yakın çevresinin sınai tesisleri ve büyük hizmet kuruluşlarını toplamaya devam etmelerine engel olunamamıştır. 1951 yılında kaleme alınmış olan ünlü "BARKER Raporu"nda yabancı uzmanlar durumu şöyle değerlendirmektedirler ⁽¹⁾.

"Ülke ekonomisinin dengesizliği barizdir. Ülkenin bazı kısımları modern endüstri toplumlarının birçok özelliklerine sahip bulunduğu halde diğer bazı kısımlar, hemen hemen bundan 500 yıl önceki kadar ilkel bir manzara göstermektedir".

1950-1960 Demokrat Parti Dönemi'nde sanayileşmede ve sınai yatırımların dağılımında bir ulusal plâna yer verilmediği gibi, kamu sınai yatırımların illere ve ilçelere götürülmesinde birinci derecede siyasal faktörler etkili olmuştur. Dolayısıyla ülkenin hızlı kalkınması veya kaynakların etkili kullanılması açısından kamunun bir yönlendirme uğraşı yoktur. Özel kesimin ağırlık ve öncelik kazandığı bu dönemde firmalar, yer seçiminde "dıştan yararları" dikkate alarak İstanbul ve İzmir çevresini tercih etmişlerdir. Bu dönemin sonunda Türkiye'de bölgeler arasındaki dengesizlik daha da büyümüştür.

1961 Anayasa'sı uyarınca başlayan plânlı dönemde hazırlanan ve yürürlüğe konan beş yıllık kalkınma plânlarının her birinde mekân ve bölge faktörünün yeri ve önemi farklı olmuştur.

1963-1967 yıllarını kapsayan Birinci Beş Yıllık Kalkınma Plânı'nda faaliyet düzeyine göre bölgeler, "potansiyel gelişme bölgeleri", "geri kalmış bölgeler" ve "büyük şehir bölgeleri" olmak üzere üçe ayrılmıştı. Plânın öngördüğü mekân hedefleri ve ulusal plâna mekân boyutunun kazandırılması çalışmaları ikinci uygulama yılından itibaren birer birer durdurulmuştur. Gerekçe olarak, bölge plânlama çalışmalarının "ulusal plânın bütünlüğünü zedelediği ileri sürülmüştür" ⁽²⁾.

İkinci Beş Yıllık Kalkınma Plânı (1968-1972) döneminde, bölgelerarası dengeli kalkınma politikası esas alınmış olmakla beraber hedefe ulaşmak için kullanılacak araçlarda tereddütler olmuştur. Ulusal plân dışında ayrıca bir bölge plânına yer veril-

(1) *Barker Misyonu Raporu, "Türkiye İktisadi Kalkınması", Washington, Dünya Bankası, 1951, 23.*

(2) *Hasan DİNÇ, "Kalkınmada Öncelikli Yörelere İlişkin Yatırım ve Teşvik Politika ve Uygulamaları", D.P.T., Ocak 1985, s.9.*

meksizin, bölge plânlama tekniklerinden ve çalışmalarından yararlanılmıştır. Son uygulama yılında tamamen farklı bir yol seçilerek, kaynakların fizik mekânda dağılımı il ve ilçe düzeyinde ele alınmıştır.

Üçüncü plân'da (1973-1977) ülkenin mekâna göre sanayileşmesinde ortaya çıkan dengesizliği giderecek biçimde Devletin geri kalmış il ve ilçelere sınai faaliyet götürmesi öngörülmüştür. Yani sanayileşmede bölgelerarası ortaya çıkan dengesizliği gidermek için Devlet müdahalesi gerekli görülmüştür. Plân'ın ilk yıllarında Ecevit Hükümet'inin yaklaşımı ile Mayıs 1975'te iş başına gelen Demirel'in kurduğu koalisyon hükümetinin yaklaşımı farklı olmuştur. Ekim 1973 genel seçimlerinden sonra C.H.P.'nin liderliğinde kurulan koalisyon hükümeti sanayileşmenin ülkenin bütün bölgelerine dengeli biçimde yayılmasına çalışmıştır. Bu amaçla "köykent", "halk sektörü" ve "bölgesel kalkınma ortaklıkları" gibi yeni örgütlenme ve yöneltme araçları tanımlanmaya ve uygulamaya konulmaya çalışıldı. Buna karşılık Ecevit Hükümeti, III. Beş Yıllık Kalkınma Plânı'nın öngördüğü" geri kalmış il ve ilçelerin her birine bir sınai tesis götürme" ilkesini uygulamaya koymamıştır.

Plân dönemi içinde kurulan S. Demirel başkanlığındaki dört partili koalisyon hükümetinin programında sorun şöyle ele alınmıştır: "Kalkınma hamlelerinde bölgeler arasındaki dengesizliklerin giderilmesine ve kalkınmanın nimetlerinin yaygın ve adil bir biçimde dağılmasına dikkat göstereceğiz. Doğu ve Güneydoğu bölgelerimizin..... kalkınması için etkili tedbirler almaya ve bu bölgelerin kalkınmasını hızlandırmak amacıyla ÖZEL PLANLAR hazırlamaya kararlıyız". Ancak sözü edilen "Özel Plânlar" hazırlanmadığı gibi, plân ve programlar zorlanarak, siyasal amaçlı olarak, il ve ilçelere sınai yatırımlar dağıtılmıştır.

Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Plânı (1978-1983) ulusal plân yanında bölge plânlarını hazırlanmasına gerek görmemiştir. Ancak ortaya çıkan bölgesel dengesizliklerin giderilmesi yönünde "kalkınmada öncelikli bölgelerin özellikle Doğu ve Güneydoğu Anadolu bölgelerinin hızla gelişmesini sağlamak amacıyla bu bölgelere ait sorunların bir bölgesel gelişme anlayışı içerisinde topluca ele alınması ve bu bölgelerde gelişmeyi başlatıcı ve sürükleyici nitelikteki büyük projelere önem verilmesi" istenmiştir (1).

Yatırımları teşvik yönünde uygulanan genel teşvik tablosunda geri kalmış bölgeler lehine düzeltmeler yapılmıştır. Bunların başında yatırımlarda aranan özkaynak oranının gelişmiş bölgelerde % 40 iken, öncelikli yörelerde % 30 kadar düşürülmüş olmasıyla; işletme kredisi tahsisinde toplam yatırım değerinin % 80'i olarak tesbit edilmesi, gelmektedir.

(1) a. g. e. s.12

Ekonomik sorunlar yanında siyasal sorunların da büyük çalkantılara yol açtığı bu plân döneminde ülke, programları çok farklı üç ayrı hükümet görmüştür. Kısa aralıklarla değişen hükümetler, kendi programlarına uygun bir yeni plân hazırlamak yerine, yıllık programlar yoluyla makro ve mikro hedeflerde değişiklik yaptılar. Bu nedenle kalkınmada öncelikli yörelere yönelik politikalarda ve uygulamada tutarlı ve olumlu önlemler yürürlüğe konamamıştır.

Halen yürürlükte olan ve ÖZAL HÜKÜMETİ tarafından hazırlanmış olan V. Beş Yıllık Kalkınma Plânı, Kalkınmada Öncelikli Yörelere yönelik bir önlemler paketi öngörmektedir. Ayrıca "iktisadi açıdan gelişmekte olan bölgelerle belirli sektörler açısından potansiyel gösteren bölgelerde gelişmenin hızlandırılması, kaynakların etkili kullanımının sağlanması amacıyla bölge plânları yapılacaktır" biçiminde bir ilkeye yer verilmiştir.

Hükümet 1985 Yılı Programı öncesinde 1984 yılı içinde düzenlediği bir dizi Kararname'yle özellikle Doğu ve Güneydoğu bölgelerinin doğal kaynaklarının ve insan gücünü harekete geçirmek amacıyla özel sektörün bu bölgelerde yatırım yapmalarını teşvik yönünde "paket tedbirler" getirmiştir.

Türkiye'de kalkınmaya mekân boyutu kazandırılması yönünde veya bölgesel dengesizliklerin giderilmesi konusunda ortaya konmuş yaklaşımları özetledikten sonra, şimdi 1980'li yılların verileri ışığında bu dengesizliğin boyutlarını incelemek istiyoruz.

1. Beşeri Göstergelerle Bölgesel Dengesizlikler

Türkiye'de bölgelerarası dengesizliği yansıtan göstergelerden biri de iç göçlere bağlı olarak ortaya çıkan nüfus yoğunluğunun bölgelere göre farklılaşmasıdır. Son üç "genel nüfus sayımına göre doğal nüfus artışı ve kırsal alanlardan kentlere göç sonucu kentsel nüfus oranı hızla artmaktadır. Nüfusu 10 binden fazla olan yerleşme birimlerini içine alan kentsel nüfusun oranı 1970 yılında % 37.7 iken, 1975'de % 42.0 ve 1980'de % 45.4 olmuştur.

Nüfusun diğer önemli bir özelliği bölgelere göre dağılımı ve yoğunluğudur. Ülkenin en gelişmiş sınai ve hizmet tesislerinin toplandığı Marmara Bölgesi nüfus artışı hızı ve yoğunluk yönünden başta gelmektedir. Bu durumu aşağıdaki tabloda görmekteyiz.

TÜRKİYE NÜFUSUNUN BÖLGELERE GÖRE DAĞILIMI

Bölgeler	Yüzölçümü	1970	1975	1980
Marmara	9.4	19.4	20.0	21.1
Akdeniz	9.7	9.2	9.7	10.1
Ege	8.3	10.8	10.8	10.9
Orta Anadolu	29.1	23.2	22.9	22.2
Doğu Anadolu	30.3	20.5	20.5	20.3
Doğu Karadeniz	9.0	12.5	11.9	11.3
Batı Karadeniz	4.2	4.4	4.2	4.2
T Ü R K İ Y E	100.0	100.0	100.0	100.0

Kaynak: DİE Nüfus Sayımı verilerinden yararlanılarak düzenlendi.

Marmara Bölgesi ülke yüzölçümünün çok küçük bir kesimini (% 9.4) kapladığı halde toplam nüfusun % 21.1'ini barındırmaktadır. Bu durum bölgede nüfus yoğunluğunun ülke ortalaması olan 58 kişinin çok üstünde 130'a çıkmasına neden olmaktadır. Oysa bu yoğunluk oranı (kişi / km²) Doğu Anadolu'da 39, Orta Anadolu'da 49, Batı Karadeniz'de 57, Akdeniz'de 68, Doğu Karadeniz'de 72 ve Ege'de 76'dır.

Yukarıda belirlenen iki ilişkiyi birleştirerek ifade edersek, geri kalmış bölgelerden fakat özellikle kırsal alanlardan, gelişmiş bölgelere, bilhassa Marmara'ya iç göç olmaktadır. Doç. Dr. Sunday Üner'in çalışmasına göre 1975-80 döneminde 18 il net göç almıştır. Bunların 9'u marmara ve Ege bölgesinde (İstanbul, İzmir, Bursa, Kocaeli, Sakarya, Tekirdağ, Aydın, Manisa ve Kütahya) 5'i Akdeniz bölgesinde (Antalya, Adana, Hatay, İçel ve Muğla), 3'ü iç anadolu'da (Ankara, Eskişehir ve Kayseri) ve biride Karadeniz'de (Zonguldak)'dır. (1)

Genel olarak gelişmiş bölgelerin, özel olarak İstanbul, Ankara, İzmir ve Adana gibi dört büyük kentin çektiği nüfusun okur-yazarlık oranı yüksektir. Tarım dışı faaliyetlerde çalışmak üzere kırsal alanlardan ve geri kalmış küçük kentlerden kopan bu nüfus, büyük oranda "genç nüfus"tur. 1980 nüfus sayımı sonuçlarına göre Türkiye'de okur-yazarlık oranı % 67.4'tür. Bu oran erkek nüfus için % 79.9, kadın nüfus için % 54.6'dır. Bu oranların en yüksek olduğu yer ülkenin en gelişmiş bölgesi olan Marmara Bölgesi'dir. Bölge nüfusunun okur-yazarlık oranı % 79.9'dur. Bu oran erkeklerde % 87.9, kadınlarda % 70.7'dir. Buna karşılık Doğu ve Güneydoğu illerini kapsayan nüfusun okur-yazarlık oranı % 48.6'dır. Yani Türkiye ortalamasının çok altındadır. Kadın nüfus için bu oran % 30.3 iken erkekler için % 66.1'dir.

(1) Sunday ÜNER, "Türkiye'de Kırsal Gelişme ve İç Göçler", Kırsal Kalkınma ve Nüfus Ulusal Semineri, 14-18 Ekim 1985, Çeşme, İzmir, S. 27.

D. P. T. nın 1983-1984 ders yılı için yaptığı tesbitlere göre, kalkınmada 1. derecede öncelikli illerde, ilkokul çağında okullaşma oranı % 74.9, ikinci derecede öncelikli illerde % 86.2 ve diğer illerde % 99 civarındadır. Bu dengesizlik ortaokul ve lise seviyesinde daha da büyümektedir.

Bölgelerarası dengesizliği yansıtan beşeri göstergelerin bir diğer önemlisi sağlık hizmetleri personelinin dağılımıdır. D.P.T. uzmanlarının 1984 yıl sonu itibariyle düzenledikleri verilere göre Türkiye'de Sağlık ve Sosyal Yardım Bakanlığı'na bağlı yataklı tedavi kurumlarında toplam 5891 hekim çalışmaktadır. Bu hekimlerin 871'i yani % 14.8'i birinci ve ikinci derecede kalkınmada öncelikli illerde çalışmaktadır. Geri kalan % 85.2'si gelişmiş 39 ildir. Sosyal Sigortalar Kurumu Hastahanelerinde çalışan hekimlerin dağılımı daha da dengesizdir. Toplam görevli 4741 hekimin sadece % 8.7'si kalkınmada öncelikli yörelerde çalışırken, geri kalan % 91.3'ü diğer 39 ilde görünmektedir. Benzer dengesizlikler diğer sağlık personelinin (diş hekimi, eczacı, hemşire,..... gibi) dağılımında da görülmektedir.

2- Yatırımların Dağılımında Dengesizlikler

Ülkede kalkınmanın bölgelere göre farklılık göstermesinin belirleyici faktörlerinin başında kamu ve özel kesim yatırımlarının bölgelere göre dağılımdaki dengesizlik gelmektedir. Bu nedenle önce kamu yatırımlarının, sonra özel sektör tesislerinin bölgelere göre dağılımının gösterdiği seyri açıklamaya çalışmak istiyoruz.

A- Kamu Yatırımlarının Bölgesel Dağılımı

Kalkınmada Öncelikli illerin sayısında 1968 yılından bugüne büyük dalgalanma olmuştur. Başlangıçta 22 il ele alınmışken, 1969'da 23, 1972'de 33, 1973'de 40, 1977'de 41 il'e yükselmiştir. Ulusu Hükümeti 31.7.1981 tarihli kararında "Kalkınmada Öncelikli Yöreler" içine alınan illeri ikiye ayırmıştır:

1. Derecede Öncelikli İller (20)		2. Derecede Öncelikli İller (5)
Adıyaman	Kars	Çankırı
Ağrı	K. Maraş	Çorum
Bingöl	Malatya	Kastamonu
Bitlis	Muş	Sinop
Diyarbakır	Siirt	Yozgat
Elazığ	Sivas	
Erzincan	Tunceli	
Erzurum	Urfa	
Gümüşhane	Van	
Hakkâri	Mardin	

Son olarak ÖZAL HÜKÜMETİ 12.12.1984 tarihli kararı ile bu ikili ayırıma giren illeri yeniden düzenlemiştir.

1. Derecede Öncelikli İller (13)		2. Derecede Öncelikli İller (15)	
Adıyaman	Kars	Amasya	Malatya
Ağrı	Mardin	Artvin	K. Maraş
Bingöl	Muş	Çankırı	Sinop
Bitlis	Siirt	Çorum	Sivas
Diyarbakır	Tunceli	Elazığ	Tokat
Gümüşhane	Van	Erzincan	Ş. Urfa
Hakkâri		Erzurum	Yozgat
		Kastamonu	

Görülyör ki, illerin sayısı 28'e çıkarken 1. derecede öncelikli illerin sayısı azaltılmış, buna karşılık 2. derecede illerin sayısı arttırılmıştır.

Tamamlanan ilk dört plân döneminde (1963-1982) kamu yatırımlarının bölgelere göre dağılımı, aşağıdaki tabloda gösterildiği gibi gerçekleşmiştir.

KAMU YATIRIMLARININ ÖNCELİKLİ VE DİĞER İLLER ARASINDAKİ SEKTÖREL DAĞILIMI (Cari fiyatlarla, % olarak)

Faaliyet Alanları	1. Derecede Kal- kınmada Öncelik- li iller (20)	2. Derecede Kal- kınmada Öncelik- li iller (5)	Diğer İller (42)
Tarım	20.8	5.0	74.3
Madencilik	46.2	2.5	51.3
İmalât	10.4	2.1	87.5
Enerji	34.9	0.6	64.5
Ulaştırma	17.4	3.0	79.6
Turizm	6.3	0.6	93.1
Konut	33.6	1.7	64.7
Eğitim	21.6	3.3	75.1
Sağlık	11.6	2.0	86.4
Hizmetler	15.3	2.9	81.8
T O P L A M	23.1	2.2	74.7

Görülyör ki, dört plân döneminde, kamu yatırımlarının gerek toplam olarak gerekse sektör düzeyinde dağılımından, gelişmiş bölgelerin illeri daha büyük pay almış-

tır. Çünkü ortaya çıkan büyük şehir sorunları yıldan yıla, kamunun daha büyük bir kaynak tahsisini gerekli kılmaktadır. Son iki yıl itibariyle, kalkınmada öncelikli 27 ilin kamu yatırımlarından aldığı pay azalma göstermektedir. 1963-1982 döneminde bu pay % 25.3 iken 1983'de % 17.8'e düşmüş, 1984'de % 18.6 düzeyinde kalmıştır (1).

Doğrudan insana yönelik sonuçlar doğuran eğitim ve sağlık yatırımlarının 1984 ve 1985 yıllarında bölgelere göre dağılımı önceki dönemden farklı değildir. Eğitim yatırımlarından kalkınmada öncelikli yörelerin aldığı pay 1984'de % 27.9 iken 1985'de % 23.7'e düşeceği tahmin ediliyor. Aynı yıllar için sağlık yatırımlarından alınan pay sırasıyla % 11.4 ve % 14'tür. Diğer bir deyişle 39 gelişmiş il bölge refahına doğrudan katkıda bulunan eğitim ve sağlık yatırımlarından büyük payı almaktadır.

Kırsal yerleşme birimlerine ulaşan hizmetler yönünden duruma baktığımızda, toplam elektriksiz köy sayısı 1984 sonunda 9640'dır. Bunun 7757 köyü yani % 80.5'i kalkınmada öncelikli iller içindedir. Bu oran telefonsuz köyler yönünden % 50.9 dur (1).

B- Özel Sektör Yatırımlarının Bölgesel Dağılımı

"Sanayileşmede Bölgesel Dengesizlikler ve Türkiye" adlı Hacettepe Üniversitesi yayını olarak 1976 yılında çıkan kitabımızda 1965 ve 1970 yılları için ayrı ayrı yaptığımız hesaplamada özel sınai işletmelerin dağılımını göstermeye çalışmıştık. Buna göre 1965 yılında toplam özel sınai işletmelerin % 53'ünün, 1970 yılında da % 58.6'sının Marmara Bölgesi'nde toplandığını göstermiştik. Toplam işçi sayısında 1965'de % 55.5'i ve 1970'de % 63.4'ü Marmara Bölgesi'nde çalışmaktaydı. Duruma 1980 yılı sonu itibariyle baktığımızda önemli bir değişiklik olmadığını görüyoruz. D.İ.E. yıllık imalat sanayi anket sonuçlarından yararlanılarak yaptığımız hesaplamada "Bölge I. İstanbul" da özel kesimin 4611 işyeri vardır. Bu toplamın (8572) % 53.7 demektir. Aynı şekilde toplam ücretle çalışanların (05.861) yaklaşık % 54'ü bu bölgede çalışmaktadır. D.P.T. Sosyal Plânlama Dairesi uzmanlarından A. Eraydın'ın çalışmasında, Bursa dahil "Bölge I. İstanbul" da sınai iş yeri sayısı toplamın % 50.24'ü kadardır.

Türkiye'de 1951 yılından beri özel kesime sınai yatırımlarında destek olan Sınai Kalkınma Bankası'nın tahsis ettiği kredilerin bölgesel dağılımı da genel eğilime uygun düşmektedir. Banka'nın yıllık faaliyet raporlarında yer alan bilgilerden çıkardığımız sonuçlar aşağıdaki gibidir:

(1) D.P.T., "Kalkınmada Öncelikli Yörelere Ait Bilgiler", Ocak 1985.

1) Az gelişmiş illeri oluşturan Orta ve Doğu Karadeniz İç Anadolu, Doğu ve Güneydoğu Anadolu illerinde 69 projeye 6.3 milyon \$ ve 1.3 milyar TL kredi sağlanmış;

2) Yarı gelişmiş illerin yer aldığı Batı Karadeniz, Ege, Batı Akdeniz ve Trakya'ya yayılmış 79 projeye 11.9 milyon dolar ve 2.1 milyar TL kredi açılmış;

3) Banka'nın en gelişmiş iller olarak nitelediği İstanbul, Kocaeli, Sakarya, Bursa, İzmir, Adana, İçel ve Ankara illerinde 161 projeye 33.4 milyon dolar ve 5.4 milyar TL kredi tahsis edilmiş olduğu anlaşılmaktadır.

Anılan bölgelerin 1981 yılı sonuna göre toplam 15.9 milyar TL Banka kredisinden aldıkları pay şöyledir: Az gelişmiş iller % 13.8, yarı gelişmiş iller % 23.5 ve en gelişmiş iller % 62.7'dir.

Ayrıca görülüyor ki, 8 büyük gelişmiş il, Sınai Kalkınma Bankası proje kredilerinin % 62.7'sini kullanırken, geri kalan 59 il'e düşen pay % 37.3'dür.

Ülkede ulusal kaynakların dağılımında bölgesel dengesizliklerin sürdüğünü gösteren delillerden biri de, D.P.T. 1983 ve 1984 yıllarında teşvik belgelerinin dağılımıdır. Buna göre 1983 yılında toplam 1031 teşvik belgesinden sadece 76'sı, yani % 7.4'ü kalkınmada öncelikli illere yöneliktir. 1984 yılı itibarıyla 1176 teşvik belgesinin sadece 11.4'ü anılan yörelere yönelik projelere verilmiştir. Her iki yılda görülen istihdam artışının, ortalama % 10 kadar bir artış kalkınmada öncelikli illerde olacağı tahmin edilmiştir.

Özellikle tarım dışı alanlardaki yatırımların dağılımındaki dengesizlikler yüzünden gelirin gelişmesini etkilemekte, dolayısıyla kişi başına düşen gelirlerin farklı olmasına yol açmaktadır. A. Eraydın'ın 1975-1978 yıllarını kapsayan dönem için, 1968 fiyatlarıyla yaptığı tesbitlerden anlaşılıyor ki, Marmara Bölgesi'ndeki gelir seviyesi Türkiye ortalamasının çok üzerindedir. İzmir, Adana, Ankara ve Eskişehir illeri ve çevrelerindeki illerin ortalaması ülke ortalaması civarındadır. Diğer bütün bölgeler ülke ortalamasının çok altındadır. Kişi başına ortalama gelirin en düşük olduğu (ortalamanın yarısı kadar) il Sivas'tır. Daha sonra Diyarbakır, Bitlis, Van, Siirt, Mardin, ve Hakkâri illerini kapsayan bölge (ortalaması 53.9) gelmektedir. Ülke ortalaması 100 kabul edilmektedir.

C- Özal Hükümeti'nin Uygulamaya Koyduğu Önlemler

Özal Hükümeti bir yandan önceki hükümetler gibi kırsal yerleşme birimlerine e-

lektrik, içme suyu, köy yolu, telefon, okul ve sağlık hizmetleri götürmeye çalışırken; diğer yandan sınai yatırımların geri kalmış bölgelere kaymasını teşvik etmektedir. Yakın gelecekte Güneydoğu Anadolu'nun çehresini bütünüyle değiştirebilecek ve Şanlıurfa, Mardin, Gaziantep, Adıyaman, Diyarbakır ve Siirt illerini kapsayan, en büyük bölge kalkınma projesi devam etmektedir. Özal Hükümeti'nden önceki hükümetler döneminde başlayan ve devam ettirilen bu büyük proje, 13 alt projeden oluşmaktadır. Barajlar, elektrik santralleri ve sulama tesisleri yanında bu proje "her çeşit altyapı, tarımsal yapı, ulaştırma, sanayi, eğitim, sağlık ve diğer alt sektörlerin gelişme tesislerini ve hizmetlerini kapsayan entegre nitelikte bir gelişme projesidir".

Halen yürütülmekte olan bir diğer bölgesel proje "Erzurum ilinin 1050 köyüne hizmet götürmeyi hedef alan ve 137 milyon dolar, yani 55 milyar TL tutarındaki Kırsal Kalkınma Projesi"dir. Bu proje, Dünya Bankası ve İFAD tarafından desteklenmektedir.

Doğu Anadolu'ya yönelik iki ayrı çalışma daha vardır. Birincisi Doğu Anadolu'da hayvancılığın gelişmesini ve verimin arttırılmasını amaçlayan ve dış finansmanı sağlanmış olan projedir. İkincisiyse Bingöl ve Muş illerini kapsayan, Erzurum'da uygulanan projenin benzerinin hazırlığıdır.

Özal Hükümeti bu projeler dışında doğrudan özel sektör yatırımlarını kalkınmada öncelikli illere kaydırmak için birbirini tamamlayan teşvik tedbirleri yürürlüğe koymuştur. Önceki hükümetlerin uyguladığı tedbirleri günün koşullarına uyduran ve bazı ek tedbirlerle desteklenen bu teşvik tedbirlerinin belirleyici özellikleri şöyledir:

1) Kalkınmada Öncelikli Yörelerde yapılacak ve teşvik belgesi almış yatırımlar için ithal edilecek yatırım mallarına gümrük muafiyeti getirilmiştir. Ayrıca ithalat için döviz tahsisi yapılması öngörülmektedir.

2) Kalkınmada birinci derecede öncelikli illerde yatırım indirimi % 60'tan % 100'e çıkartılmıştır. İkinci derecede iller için bu oran % 60'dır.

3) Yapılacak yatırımlar için arazi, veya arsa teminiyle ilgili işlemlerde vergi, harç ve resim söz konusu değildir. Muafiyet tanınmıştır.

4) Bu yörelerde yapılacak yatırımlarda özkaynak oranının % 30'a kadar indirilmesi yatırımın cinsine göre mümkün kılınmıştır.

5) Tamamlanmış yatırımların işletmeye açılması yönünde doğacak "işletme kredisi ihtiyacı" D.P.T. nin uygunluk görüşüyle karşılanmaktadır.

6) Özal Hükümeti'nin oluşturduğu "Kamu Ortaklığı Fonu'nun asgari % 10'u öncelikli yörelerde kullanılmak üzere, kamu kuruluşlarının % 10 düzeyinde katıldığı her

çeşit yatırım ve bunların işletme finansmanında tahsisi mümkün kaynak haline getirilmiştir.

7) "....Teşvik Belgelerinde gösterilen yatırım mallarının ithalinde ödenmesi gereken Katma Değer Vergisi, bu verginin fiilen indirilmesinin mümkün olacağı tarihe kadar" ertelenmesi öngörülmüştür .

Yukarıda anılan tedbirlerle özel girişimcileri yani sermaye sahiplerini yönlendirme hedef alınmıştır. Yatırımların ve işletmelerin ihtiyacı olan işgücünü bölgeye veya bölgelere çekmek için de özel teşvik önlemleri yürürlüğe konmuştur. Bunların başında gerçek ücretlerin vergilendirilmesinde özel indirim oranlarının yükseltilmiş olması gelmektedir. Yani ücretlilerin vergileri azaltılarak net ücretleri arttırılmaktadır.

Bütün bu özetlenen teşvik tedbirlerine ek olarak Özal Hükümeti, 13 Aralık 1984 tarihli Bakanlar Kurulu Kararı'yla "Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu" yoluyla geri kalmış bölgelerde yatırımların ve ihracatın desteklenmesi imkânı yaratılmıştır. Getirilen teşvik primi sistemine göre birinci derecede öncelikli illerde % 20, ikinci derecede öncelikli illerdeyse % 15 oranında yatırımcıya prim öngörülmektedir.

Kısaca ifade etmek gerekirse, Devlet olarak Özal Hükümeti önemli ve tutarlı teşvik tedbirleri yürürlüğe koymuştur. 1985 yılının ilk altı ayı içinde verilen teşvik tedbirlerinden bazı olumlu gelişmeler gözlenmektedir. Fakat Doğu ve Güneydoğu Anadolu'da tarım dışı faaliyetlerde modern teknolojiye geçişi yani yatırımların gerçekleşmesini birinci derecede etkileyen faktörün yetişmiş işgücü kıtlığı olduğu hususunun, yeterince anlaşılmamış olduğu görülüyor. Sosyal ve kültürel ortam yaratılmadıkça, yetişmiş insanlar geri kalmış bölgelere ücret artışı yoluyla göndermek kolay olmayacaktır.

Bu konudaki gelişmelerin hangi düzeyde olduğu hakkında 2 Ekim tarihli Milliyet Gazetesi'nde çıkan haber-yorum şöyledir:

"Hükümetçe sağlanan bütün teşviklere ve Başbakan Turgut Özal'ın tüm "çekici" açıklamalarına karşın, özel sektör Doğu'ya yatırım yapmamakta ısrar ediyor. Doğulu sanayi ve ticaret odası başkanları, yasanın çıktığı günden bu yana geçen yaklaşık 1.5 yıldır hiçbir kuruluşun yatırım için odalarına başvurmadığını söyledi".

II- GÜNEYDOĞU ANADOLU PROJESİNİN BOYUTLARI VE HEDEFLERİ

Güneydoğu Anadolu Projesi (GAP), Dicle ve Fırat nehirlerinin aşağı yöreleriyle eski Mezopotamya ovalarının yukarı kısımlarını kapsamaktadır. Yaklaşık 74 bin km² lik bir alanı içine alan bu bölgede Şanlıurfa ve Mardin bütünüyle, Adıyaman, Gaziantep, Diyarbakır ve Siirt'in bir kısmı yer almaktadır. Dicle ve Fırat Türkiye'nin su kaynakla-

rı potansiyelinin % 30 unu temsil ederken, ülkenin sulanabilir nitelikteki 13.5 milyon hektar arazinin 2 milyonu aşan kısmı bu bölgededir (1).

Dr. Kenan Mortan'ın tesbitlerine göre Cumhuriyet Yönetimi'nin devir aldığı tek sulama alanı Konya'dadır. Bu projeyle Beyşehir Gölü'nden alınan su, Çumra ilçesi ve çevresine ulaştırılmıştır. Yaklaşık iki yüz km'lik kanalı zamanın valisi Ferit Paşa tarafından "Berlin-Bağdat Demiryolu" imtiyazını alan şirkete geçiş hakkı karşılığında yaptırıldığı anlaşılmaktadır (2).

GAP'nin ilk çalışmalarını yürüten Devlet Su İşleri Genel Müdürlüğü konuyu Aşağı Fırat Havzası Planlaması olarak ele aldığı için proje uzun süre "Aşağı Fırat Projesi" şeklinde anılmıştır. Ancak Dicle Havzası Planlamasının da projeye eklenmesiyle proje bölgesi genişlemiştir. Toprak ve su kaynaklarının geliştirilmesi amacıyla yönelik bu projeler, bölgenin sosyo-ekonomik yapısını da büyük ölçüde köklü değişikliklere uğratacağı nedeniyle proje, "Güneydoğu Anadolu Projesi" adı altında yürütülmektedir. Kısaca ifade etmek gerekirse 2006 yılında tamamlanması öngörülen GAP'nin içinde şu yatırımlar yer almaktadır: Dicle ve Fırat nehirleri üzerinde kurulacak bir seri baraj ve hidro-elektrik santralleri, sulama kanal ve tesisleri, ve bu ana yatırımlara bağlı tamamlayıcı diğer alt yapı tesisleri. Böylece GAP 7'si Fırat Havzasında ve 6'sı da Dicle Havzasında olmak üzere toplam 13 alt projeden oluşmaktadır. Bu projeler tamamlandığında yaklaşık 1,6 milyon hektar alan sululu tarıma açılmış, ve 21.8 milyar kilowatt saatlik enerji elde edilmiş olacaktır. "Bölgenin sahip olduğu toprak, su ve iklim; yılda 2-3 ürün alınmasına elverişli bulunmakta, ileri sulama ve tarım teknolojilerinin uygulanmasıyla tarımsal üretim değerinin bugünküne kıyasla 10-15 kat artırılması mümkün görülmektedir" (3).

1985 Yılı itibariyle Fırat nehri üzerinde Keban ve Karakaya barajlarından sonra üçüncü büyük baraj olan Atatürk barajının ve Urfa Tüneli Sistemi'nin yapımı sürmektedir. Atatürk Barajı tamamlandığında baraj gölünde 48,7 milyar m³ su toplanacağı hesaplanmaktadır. Arazinin kot farkından doğan çekimle, baraj gölünden saniyede debisi 328 m³ olan su, Urfa Tünelini aşarak Harran başlangıcına akıtılacaktır. Bu suyun 124

(1) Prof. Burhan KAÇAR, "Cumhuriyetimizin En Büyük Eseri. Güneydoğu Anadolu Projesi", *Bilim ve Teknik*, TÜBİTAK, Ağus. 1985, sayı. 213, s.1.

(2) Doç. Kenan MORTAN, *Cumhuriyet Yönetiminin Devir Aldığı Tek Sulama Alanı Konya'da*, *Rapor Gazet.* 10.2.1986.

(3) TÜBİTAK, "Güneydoğu Anadolu Projesi ve Entegre Bölge Kalkınması Yaklaşımı", *Tarım ve Ormancılık Araştırma Grubu*, Haz. 1985 s. 1-2.

m³/sn'lik kısmı Harran ovasındaki 142000 ha alanı, 204 m³/sn'lik kısımda Mardin kanalıyla Doğu'ya akıtılarak; 158 bin ha arazi Ceylanpınar ve Aşağı Mardin ovalarında, 192 bin ha'lık alanda Viranşehir ve Yukarı Mardin ovalarının sulanmasını mümkün kılacaktır. Aynı proje çerçevesinde Baraj gölünden bu kez doğrudan ve pompaj yoluyla yükseltme sağlanarak, Siverek, Silvan ve Viranşehir ovalarında 180,3 bin ha, Bozova-Bilecik ve Suruç ovalarında toplam 201,8 bin hektar arazinin sulanması öngörülmektedir (1).

Yapımı 1981 yılından beri süren Atatürk Barajı'ndan Urfa-Harran ovasına su taşıyacak tünel Sisteminin 1991 sonunda tamamlanması öngörülmektedir. Kuru tarım yöntemiyle bölgede tarım yapılmakta ve tarım topraklarının % 55'ine tahıl ekilmektedir. Ekilebilir arazinin % 19'una yakın kısmı nadasa bırakılmaktadır. Yaklaşık altı ay boyunca bölge çok sıcak ve kurak bir iklime maruz kalmaktadır. Zor koşullarda bitkisel üretim ve hayvancılığın sürdürüldüğü bu bölgede yaklaşık toplam nüfusun % 8'i yaşamaktadır.

Prof. B. Kaçar'ın tesbitlerine göre Güneydoğu Anadolu Projesi'nden sağlanacak yarar tarımsal ürünlerin ve enerji üretiminde meydana gelecek büyük artışlarla ortaya çıkacaktır. Kuruluş gücü 7620 MW olan 18 adet hidro-elektrik santrali kapsayan bu projeyle başlangıçta toplam 26,7 milyar kilowatt saat enerji üretilecektir.

Tarımsal üretimde nadas tamamen ortadan kalktığı, arazinin tamamı ekime açıldığı ve arazinin dörtte birine ikinci ürün ekme olanağı doğacağı için, üretimde şaşırtıcı artışlar meydana gelecektir. Yapılan hesaplara göre 1983 fiyatlarıyla 8500 TL/hektar olan bölgede yıllık net gelir, 148.000 TL/hektara ulaşacaktır... Bir başka deyişle, GAP'nin gerçekleşmesiyle tarım sektörüne 1983 fiyatlarına göre, yılda 200x10 TL katkısı sağlanacaktır" (2).

III- TÜRKİYE'DE KAMU SİNAİ YATIRIMLARININ MEKAN BOYUTU ÜZERİNE BİR DENEME

Önceki bölümde, Türkiye'de sinai faaliyetlerin belli yörelerde toplanması sonucu bölgeler arasında ortaya çıkan dengesizlikleri incelemiş bulunuyoruz. Son yirmi yıl içinde çeşitli hükümetler, ekonominin bütünleşmesini, yani bölgesel dengesizliklerin giderilmesini sağlayacak yollar aramışlardır. Bir yandan kamu doğrudan yatırım yaparken, diğer yanda özel kesimde yatırımlarını öncelikli yörelere götürmesi yönünde özendirici önlemler yürürlüğe koymuştur.

Geri kalmış bölge çok geniş ya da illerin sayısı çok olunca kamu bir darboğazla

(1) Dr. B. KAÇAR a.g.m. s.3.

(2) A.g.m. s.5.

m³/sn'lik kısmı Harran ovasındaki 142000 ha alanı, 204 m³/sn'lik kısımda Mardin kanalıyla Doğu'ya akıtılarak; 158 bin ha arazi Ceylanpınar ve Aşağı Mardin ovalarında, 192 bin ha'lık alanda Viranşehir ve Yukarı Mardin ovalarının sulanmasını mümkün kılacaktır. Aynı proje çerçevesinde Baraj gölünden bu kez doğrudan ve pompaj yoluyla yükseltme sağlanarak, Siverek, Silvan ve Viranşehir ovalarında 180,3 bin ha, Bozova-Bilecik ve Suruç ovalarında toplam 201,8 bin hektar arazinin sulanması öngörülmektedir (1).

Yapımı 1981 yılından beri süren Atatürk Barajı'ndan Urfa-Harran ovasına su taşıyacak tünel Sisteminin 1991 sonunda tamamlanması öngörülmektedir. Kuru tarım yöntemiyle bölgede tarım yapılmakta ve tarım topraklarının % 55'ine tahıl ekilmektedir. Ekilebilir arazinin % 19'una yakın kısmı nadasa bırakılmaktadır. Yaklaşık altı ay boyunca bölge çok sıcak ve kurak bir iklime maruz kalmaktadır. Zor koşullarda bitkisel üretim ve hayvancılığın sürdürüldüğü bu bölgede yaklaşık toplam nüfusun % 8'i yaşamaktadır.

Prof. B. Kaçar'ın tesbitlerine göre Güneydoğu Anadolu Projesi'nden sağlanacak yarar tarımsal ürünlerin ve enerji üretiminde meydana gelecek büyük artışlarla ortaya çıkacaktır. Kuruluş gücü 7620 MW olan 18 adet hidro-elektrik santrali kapsayan bu projeyle başlangıçta toplam 26,7 milyar kilowatt saat enerji üretilecektir.

Tarımsal üretimde nadas tamamen ortadan kalktığı, arazinin tamamı ekime açıldığı ve arazinin dörtte birine ikinci ürün ekme olanağı doğacağı için, üretimde şaşırtıcı artışlar meydana gelecektir. Yapılan hesaplara göre 1983 fiyatlarıyla 8500 TL/hektar olan bölgede yıllık net gelir, 148.000 TL/hektara ulaşacaktır... Bir başka deyişle, GAP'nin gerçekleşmesiyle tarım sektörüne 1983 fiyatlarına göre, yılda 200x10 TL katkısı sağlanacaktır" (2).

III- TÜRKİYE'DE KAMU SİNAİ YATIRIMLARININ MEKAN BOYUTU ÜZERİNE BİR DENEME

Önceki bölümde, Türkiye'de sinai faaliyetlerin belli yörelerde toplanması sonucu bölgeler arasında ortaya çıkan dengesizlikleri incelemiş bulunuyoruz. Son yirmi yıl içinde çeşitli hükümetler, ekonominin bütünleşmesini, yani bölgesel dengesizliklerin giderilmesini sağlayacak yollar aramışlardır. Bir yandan kamu doğrudan yatırım yaparken, diğer yanda özel kesimde yatırımlarını öncelikli yörelere götürmesi yönünde özendirici önlemler yürürlüğe koymuştur.

Geri kalmış bölge çok geniş ya da illerin sayısı çok olunca kamu bir darboğazla

(1) Dr. B. KAÇAR a.g.m. s.3.

(2) A.g.m. s.5.

dam, sabit sermaye özellikleri dikkate alınarak yürütülen hesaplar sonunda şu anlamlı ilişkilerle varılmıştır;

- 1) Çimento sanayii dalında kapasite üzerinde işgücü faktörü etkili değildir.
- 2) Kapasitenin değişim oranıyla sermaye stokunun değişim oranı arasında anlamlı bir ilişki vardır. Yani artan getirili bir üretim türüdür.
- 3) Çimento sanayii dalında küçük ölçekli tesisler kurup değişik yörelere dağıtmak ekonomik değildir.
- 4) Çimento sanayiinde sermayenin etkin kullanımı için büyük ölçekli tesisler kurmak gerekmektedir.
- 5) Çimento sanayiinde büyük ölçekli tesis kaçınılmaz olunca, kuruluş yeri seçimi kurallarına uymak gerekmektedir.

2— Şeker Sanayiiyle İlgili Uygulama

Tamamı 1954-1956 yılları arasında kurulan 8 şeker fabrikasıyla ilgili veriler üzerinden yürütülen modelimiz, dört fabrika 1800 ton/gün, üç fabrika 1200 ton/gün ve bir tanesi de 800 ton/gün kapasiteli olarak kurulmuştur. Modelin çözülmesi sonunda aşağıdaki anlamlı ilişkiler tesbit edilmiştir.

- 1) Türk şeker sanayiinde "azalan getirimli" üretim özelliği vardır.
- 2) Şeker sanayiinde kapasitenin küçük ölçekli olması sermaye israfına yol açmıyor. Dolayısıyla küçük ölçekli çok sayıda tesis plânlayarak farklı yerleşme noktalarına dağıtmak mümkündür.
- 3) Şeker sanayii teknolojisinde verimlilik esneklik göstermiyor. Tesislerde işgücü başına sermayenin artışının doğrudan verimliliği belirleyici etkisi görülüyor.

Modelin çimento ve şeker sanayii için ayrı ayrı çözümü farklı sonuçlar vermektedir. Türkiye'de şeker sanayii alanında küçük ölçekli tesisler yoluyla yatırımları öncelikli il ve ilçelere yaymak ekonomik olarak mümkündür. Buna karşılık çimento sanayiinde tesislerin büyük ölçekli ve uygun bir mekânda kurulması kaynakların etkin kullanımının bir gereği görünmektedir.

IV— SONUÇ

Sanayileşme sürecinin ilk aşamalarında bulunan ülkelerde gelişme veya sanayileş-

karşılaşmaktadır. Kamu eldeki kıt kaynakları en etkin biçimde bölgeler ya da öncelikli iller arasında nasıl dağıtılmalıdır? Kalkınmada öncelikli yörelerde nüfus yoğunluğunun az olması, dolayısıyla toplam talep hacminin sınırlı kalması, anılan yörelerde büyük ölçekli işletmelerin kurulmasını engellemektedir. Büyük ölçekli işletmeyle kaynaklar etkin kullanılıyor ve en düşük maliyetle en yüksek verim elde ediliyorsa, bu yörelere küçük ölçekli işletmeler götürmek kaynak israfında bulunmak demektir. Ancak kamu-verimlilik aramaksızın sosyal, askeri ve hatta diğer ekonomik nedenlerle geri kalmış bölgelere küçük ölçekli tesisler götürebilmektedir. Hükümetler böyle bir durumla karşı karşıya bulunuyorsa, acaba kaynak israf etmeden kamu küçük ölçekli tesis kuramaz mı? Eğer kurabilirse, hangi üretim dalında bu mümkündür? Bu sorulara cevap bulduğumuz takdirde kamu bir tesis yerine yarı kapasitede iki tesisi iki ayrı kente götürerek sınırlı kaynakların yöreler arasında dağılımında adil davranmış olacaktır. Böyle bir sonuç için uygun üretim alanını belirleyecek kıstasa ihtiyaç vardır.

Hacettepe Üniversitesi yayınları arasında 1976 yılında yayınlanan araştırmamızda, "kıt kaynak olan sermayenin hangi üretim dallarında küçük ölçeklere bölünerek geri kalmış yörelerde, yatırıma tahsis edilebileceği konusu üzerinde" durulmuştur. Çalışma tek sektörlü basit bir model için de yürütülmüş ve iki ana seçenek gözden geçirilmiştir. Birincisi sanayiın kutuplaşmasına yol açan büyük ölçekli işletme kurarak sermaye verimini optimal kılmaktır. İkincisi ise sermayeyi kıt kaynak olarak israf etmeden yatırımı küçük ölçekli tesislere dönüştürüp illere dağıtabilmektir ⁽¹⁾.

Geliştirdiğimiz tek sektörlü basit model, Cobb-Douglas Üretim Fonksiyonu'na dayanmaktadır. Modelin kurumsal işleyişinin ortaya koyduğu kıstasları Türkiye'de Çimento ve Şeker Sanayiine uygulayarak, modelin geçerliliği test edilmiştir. Yerli hammadde kullanan bu iki sanayi üretimi kamunun imalat sanayii alanındaki yatırımları içinde önemli yer tuttuğu gibi, tesislerin illere göre dağılımı da her dönemde ve çok yönlü tartışmalara konu olmuştur.

Modelin kuramsal yapısı ve dayandığı varsayımlara girmeksizin, uygulama sonunda elde edilen sonuçları iki sanayi dalı için ayrı ayrı özetlemekle yetineceğiz.

1— Çimento Sanayii Dalında Durum:

1957-1969 yılları arasında kurulan 8 çimento fabrikası ele alınmıştır. 5 tanesi 85 bin ton kapasiteli olup, D.P. döneminde kurulmuştur. 1960 yılından sonra kurulan diğer üç tanesi sırasıyla 225, 250 ve 325 bin ton kapasitelidir. Bu tesislerin kapasite, istih-

(1). E. Tokgöz, "Sanayileşmede Bölgesel Dengesizlikler ve Türkiye", H.Ü., 1976, s. 82

menin mekâna göre dengesiz olması, yani sınai faaliyetlerin belli bir bölgede kutuplaşması, üzerinde durulması gereken bir strateji olarak görünmektedir. Ancak ister piyasanın işleyişi sonucu kendiliğinden ortaya çıksın, ister kamu müdahalesiyle yaratılsın bölgeler arası dengesiz büyüme, uzun vadede kaynakların etkin kullanımını aksatarak önemli sosyo-ekonomik sorunlar ortaya çıkarmaktadır. Özellikle Batı Avrupa ekonomilerinde görüldüğü gibi, başlangıçta sanayileşmeyi hızlandıran "büyüme kutupları" stratejisi, zamanla ülkenin farklı gelişme düzeyinde bölgelere bölünmesine yol açmıştır. Bir başka deyişle, kalkınmanın ekonomik ve sosyal nimet ve külfetlerinin paylaşılması bölgesel bir dengesizlik göstermektedir.

Mekana göre dengesiz sanayileşme süreci boyunca kutuplaşmış bölgeye nüfus ve sermaye akımı nedeniyle, bölgenin merkezinde yer alan büyük şehir aşırı büyümenin yarattığı sorunlarla karşılaşmaktadır. Bu aşamada büyük sanayi ve hizmet tesislerinin toplandığı yörelerde üretim maliyetini yükselten, günlük yaşamı güçleştiren sorunların çözümü için kamu müdahalesinin gerektiği kabul edilmektedir. Bu amaçla girilen müdahale, bir yandan büyük sanayi merkezinin kendi içinde kaynak israfına yol açan olumsuz koşulları düzeltirken, diğer yandan "büyük şehir" (metropolis)e dönük işgücü ve sermaye akımlarını azaltacak önlemlere yer vermektedir. Özellikle bazı Avrupa ülkeleri kamu müdahalesini bir bölge plânı yoluyla yürütmektedirler.

Yaptığımız araştırma ve hesaplamaların ortaya koyduğu sonuçlara göre, geri kalmış bir yörenin veya bölgenin kalkınması oraya tarım dışı faaliyet alanlarında yatırım götürmekle mümkün görülmektedir. Bölgenin yapısına ve genişliğine göre götürülecek sınai yatırımlar farklı olmaktadır. Bölge dışına göçü önlemek üzere ilk aşamada sermaye yoğun teknoloji kullanan yatırımlar yerine emek yoğun nitelikte sınai tesislere öncelik verilmesi gerekli ve önemli görülmektedir.

İncelememizin Türkiye yönünden ortaya koyduğu sonuçlar gelişmiş Batı Avrupa ekonomilerinin geçirdiği tecrübelere ve kurumsal görüşlere uygun düşmektedir. Özellikle, 1950-1960 döneminden itibaren piyasanın işleyişine bırakılan sanayileşme hareketi, ülkede bölgeler arası gelişmişlik düzeyinin farklılaşmasını hızlandırmıştır. Devlet doğrudan doğruya veya kamu kuruluşları eliyle kaynakların bölgeler arasındaki dağılımına müdahale etmekteyse de, özel sektörün tarım dışı yatırımlarının özellikle sınai tesislerinin Marmara Bölgesi'nde toplanması sürmektedir.

Türkiye'de kabul edilen "karma ekonomi düzeni" içinde Marmara Bölgesi'nin "büyüme kutbu" haline gelmesinde, özellikle kârını ve piyasadaki itibarını azami kılmak isteyen özel girişimcilerin yatırımlarını bu bölgede toplamaları birinci derecede etkili olmuştur. Çünkü bu bölgede "dıştan yararlar" sağlayacak şekilde bir altyapı, ulaştırma ağı, yetişmiş işgücü, geniş bir mali ve tüketici piyasası ve sosyo-kültürel ortam vardır. Bu koşulları bir arada bulan girişimcinin verdiği karar akılcı bir karardır.

Bölgeler arası dengeli kalkınma ilkesi 1982 Anayasası'nın getirdiği plânlı kalkınmanın sosyal hedefleri arasında yer almıştır. Beş yıllık kalkınma plânlarında gelir dağılımında ve sosyal hizmetlerden yararlanma yönünden bölgeler arasında görülen dengesizliğin giderilmesi bir hedef olarak benimsenmiştir. Ancak plânlar kaynakların bölgeler arasında dağılımını sağlayacak tutarlı ve kalıcı araçları getirmemiştir.

Araştırmamızın tartışılabilir sonuçları çerçevesinde diyebiliriz ki, kamunun bölgeler arasındaki dengesizliği giderici yönde bazı sınai üretim dallarında küçük kapasitede tesis kurması ve illere dağıtması kaynak israfına yol açmamaktadır. Tersine diğer bazı üretim dallarında sermayeyi verimli kullanmak için tesisin büyük ölçekli olması gerekmektedir. Şu halde kamu öncelikli yörelere sınai yatırım plânlarırken sermayenin etkin kullanımını sağlayacak ekonomik kıstaslara başvurması gerekli ve mümkündür.

Devlet geri kalmış il ve ilçelere ayrı ayrı tesis götürmek yerine, Doğu ve Güneydoğu Anadolu'da yeni "büyüme merkezleri" plânlamalı ve bu merkezlere yatırımların toplanmasına öncülük etmelidir. Özel sektörü çekecek teşvik önlemleri ikinci aşamada yürürlüğe konmalıdır. Örneğin Doğu'da Elazığ, Güneydoğu'da Diyarbakır muhtemel gelişme merkezleri olabilecek potansiyele ve doğal üstünlüklere sahip görünmektedirler. Böyle bir strateji aşırı büyümenin sorunlarıyla karşı karşıya olan merkezlere göçü azaltacaktır. Dolayısıyla "büyük şehirleri kurtarma" yatırımları daha kısa sürede netice verecektir. Kanımızca Devlet özel bölge plânları yoluyla yeni "büyüme kutupları" yaratmalı ve yörenin doğal kaynaklarını değerlendiren yatırımları gerçekleştirmelidir. Ulusal ekonominin bütünleşmesi kaynakların etkin kullanımı Devletin güç de olsa böyle bir müdahalesini zorunlu kılmaktadır.

Konuya bu açıdan baktığımızda Cumhuriyet Tarihimizin en büyük Bölge Kalkınma projesi olan Güneydoğu Anadolu Projesi (GAP)'nin uygulanmasında TÜBİTAK "Tarım ve Ormancılık Araştırma Grubu"nun uyarılarına ve önerilerine katılmamak kanımızca mümkün değildir. Anılan grubun Haziran 84'de tamamladığı çalışma raporunda "GAP'nin entegre Bölge kalkınması yaklaşımıyla ele alınması istenmekte ve buna uygun bir planlama yürütülmesi zorunlu görülmektedir. Örneğin GAP bugünkü durumuyla bir su ve toprak kaynağı geliştirme projesi olarak doğal kaynaklardan madenleri konusu dışında bırakmakta; ekonomik sektörlerden ise sadece tarım ve hidro-elektrik enerjisi ile ilgilenmektedir. Böylece GAP'nin uygulanmasına geçildiğinde bölge kalkınmasının en büyük yatırımları olan su ve toprak geliştirme yatırımlarına rağmen bölge kalkınması sağlanamayacaktır. Bu nedenle Güneydoğu Anadolu'nun kalkınması yalnızca GAP'nin bölge kalkınması projesine dönüştürülmesiyle mümkün görülmektedir."

SANAYİLEŞME STRATEJİLERİ VE SANAYİDE YER SEÇİMİ : TÜRKİYE ÖRNEĞİ

Doç. Dr. Erdal Türkkan (*)

GİRİŞ

Gelişmekte olan ülkelerde, sanayide yerleşimi konusu genellikle sanayileşme stratejilerinden bağımsız olarak veya içe dönük sanayileşme stratejisi çerçevesinde ele alınmaktadır. Oysa 1960'lardan itibaren pekçok gelişmekte olan ülkede, içe dönük sanayileşme stratejisinden, dışa açık sanayileşme stratejisine doğru bir geçiş olmuştur. Böylece pratikte içe dönük sanayileşme stratejisinin ürünü olan yerleşim modelleri yanında dışa açık sanayileşme stratejisinin gereklerine uygun yerleşim modelleri de gelişmeye başlamıştır. Bununla birlikte, dışa açık sanayileşme stratejisine uygun yerleşim modelleri, teorik planda henüz geliştirilmiş değildir. Bu arada sanayileşmede strateji değişikliğinin yerleşimi düzeyindeki sonuçları konusunda da büyük bir teorik boşluk bulunmaktadır.

İçe dönük sanayileşme stratejisi çerçevesinde ekonominin dış dünya ile ilişkileri sınırlıdır (İthalat ve İhracaatın milli gelir içindeki payı düşüktür). Ulusal sanayi ithalat sınırlamaları ve yüksek gümrük duvarları ile dış rekabete karşı korunmuştur. İç talep canlıdır. Yeni yatırımlar çoğunlukla ithalatın yurtiçi üretimle ikamesine yönelmektedir. Ulusal sanayinin dış rekabet gücü sınırlıdır. Ayrıca iktisat politikaları iç piyasada satış yapmayı, dış piyasada satış yapmaya nazaran daha kârlı hale getirmektedir. Bu şekilde işletmeler, iç girdileri kullanmak ve iç pazara yönelmek durumundadırlar. İçe dönük sanayi stratejisinde amaç, kendine yeterli bir ulusal sanayi sistemine ulaşmaktır.

Dışa açık sanayileşme stratejisini çerçevesinde ise ekonominin dış dünya ile ilişkileri önemli ölçüde artmaktadır. Bu stratejide sanayinin dış rekabete karşı korunması, düşük oranda ve giderek azalan bir ölçüde yapılmaktadır, İç talep önemli olmakla birlikte, ulusal sanayie asıl gelişme dinamizmini veren dış taleptir. Dış piyasalarda rekabet edebilmek için işletmeler önemli ölçüde dış girdi kullanmakta ve yapılan üretimin önemli bir bölümü de dış piyasalarda pazarlanmaktadır. Bu strateji çerçevesinde ilk amaç, ekonominin uluslararası sanayi sistemine entegre olması ve zamanla dış rekabet gücüne sahip bir ulusal sanayi sistemine ulaşılmasıdır. Bu iki farklı stratejinin aynı yerleşim modeli üzerine oturmasının mümkün olmadığı açıktır.

Bilindiği gibi Türkiye 1970'lerin sonuna kadar içe dönük bir sanayileşme stratejisi (ithal ikamesi) uygulamış ve sanayide yerleşim modeli de geniş ölçüde bu strateji

(*) Hacettepe Üniversitesi, İktisat Bölümü Öğretim Üyesi

nin etkisi altında oluşmuştur. Oysa 1980'lerden sonra Türkiye dışa açık bir sanayileşme stratejisine geçiş yapmak zorunluluğu ile karşı karşıya kalmıştır. Bu nedenle bugün Türkiye'nin çözmesi gereken önemli sorunlardan birisi, içe dönük bir sanayileşme stratejisinin ürünü olan bir yerleşim modelinden, dışa açık sanayileşme stratejisinin gereği olan bir yerleşim modeline geçmeyi sağlamaktır. Bu soruna teorik planda yaklaşılabilmek için aşağıdaki sorunlara cevap verilmesi gerekmektedir.

● İçe dönük sanayileşme stratejisine uygun yerleşim modeli nedir ve ne tür özellikler göstermektedir? Diğer bir deyişle içe dönük sanayileşme stratejisinin sanayide yerleşimi üzerine etkileri nelerdir?

● İçe dönük sanayileşme stratejisine uygun bir yerleşim modelinden dışa dönük sanayileşme strateji gereklerine uygun bir yerleşim modeline geçiş mümkün müdür? Böyle bir geçiş ne tür değişimleri gerekli kılmaktadır?

● Bu geçişin Türkiye açısından ortaya çıkardığı özel sorunlar var mıdır? Türkiye de bu geçişin başarılı bir biçimde yapılabilmesi için hangi alanlarda ne tür bir kamu özel sektör işbirliğine ihtiyaç vardır? Bu son soru özellikle Türkiye açısından büyük önem taşımaktadır. Çünkü bugün Türkiye'de, dışa dönük sanayileşme stratejisini ön plana çıkaran politikalar uygulandığı halde Devlet, içe dönük sanayileşme stratejisini uygun bir yerleşim modelini teşvik etmeye devam etmektedir.

Bu yazı iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde, içe ve dışa dönük sanayileşme stratejilerinin yerleşim modelleri üzerine etkileri, diğer bir deyişle, bu stratejilerin dayandığı yerleşim modelleri ele alınacaktır. Yazının ikinci bölümünde ise, Türkiye'deki yerleşim modelleri ana hatlarıyla analiz edilerek, bu modelin dışa açık sanayileşme stratejisinin gereklerine uygun hale getirilmesi olanakları tartışılacaktır.

1) İçe ve Dışa Dönük Sanayileşme Stratejilerinin Dayandığı Yerleşim Modelleri

Gerek içe dönük, gerekse dışa açık sanayileşme stratejilerinde iki türlü yerleşim biçimi vardır. Bunlar, bireysel yerleşim ve toplu yerleşim biçimleridir. Bireysel yerleşim, bir bölgede işyerlerinin birbirlerinden ayrı ve birbirleri için dışsallık (dışsal artı ve eksi ekonomiler) yaratmayacak şekilde yerleşmeleridir. Toplu yerleşim ise, çok sayıda işyerlerinin yapnyana ve birbirlerine bazı dışsallıklar yaratacak şekilde yerleşmeleridir. Gerek bireysel yerleşim, gerekse toplu yerleşim, organize ve organize olmayan bir biçimde yapılmış olabilir. Organize yerleşim kavramı ;

a) Yerleşiminin ciddi bir teknik etüd sonunda ve belli kriterlere dayanılarak yapılmasını,

b) İşyerlerinin faaliyete geçmesinden önce altyapının tamamlanmış olmasını,

c) İşletmelerin, dışsallıklardan en yüksek düzeyde yararlanmasının sağlanmasına özen gösterilmesini,

d) İşletmelerin çevreleri için en düşük düzeyde eksi dışsallık yaratılmasına özen gösterilmesini

e) İşletmelerin çevreleri açısından en yüksek düzeyde dışsallık yaratılmasına özen gösterilmesini ifade etmektedir.

Bu özelliklerden bazıları bireysel, bazıları da toplu yerleşim açısından daha büyük önem taşımaktadır.

Buradan anlaşılacağı gibi, organize yerleşim kavramı dışsallık olgusunun iyi değerlendirilmesi ile yakından ilgilidir. Dışsallık kavramı, bir firmanın karşılığını ödemediğinde elde ettiği yararları ; karşılığını ödemediğinde sağladığı yararları, karşılığını almadan yüklediği maliyetleri ve karşılığını ödemediğinde başkalarına yüklediği maliyetlere kapsamaktadır. Kısaca dışsallıklar piyasanın algılayamadığı her türlü faydaları ve maliyetleri kapsamaktadır. Dışsallık sosyal fayda ile özel fayda ve sosyal maliyet ile özel maliyet arasındaki farkları oluşturmaktadır. Dışsallıkların hesaba katılması, bu farkların en aza indirilmesi ve dolayısıyla kaynak tahsisinin daha etkin bir biçimde yapılabilmesi açısından önem taşımaktadır. Günümüzde organize ve organize olmayan yerleşim biçimi kavramlarının giderek önem kazanması, dışsallık olgusunun öneminin gider daha iyi kavranmasından ileri gelmektedir. Bireysel ve toplu yerleşim kavramları arasındaki ayırım da esas itibarıyla dışsallıklardan yararlanma ve dışsallık yaratma olgusu düzeyinde anlam kazanmaktadır.

a) İç ve dış dönük sanayileşme stratejilerinde bireysel yerleşim;

Bireysel yerleşime hem içe dönük hem de dışa dönük sanayileşme stratejileri çerçevesinde yer verilmektedir. Ancak her iki strateji çerçevesinde bireysel yerleşim olgusunun nispi önemi farklı olmakta, ayrıca organize bireysel yerleşim olgusunun dışsallık kavramı ile ilişkisi farklı derece ve biçimlerde kurulmaktadır.

İçe dönük sanayileşme stratejisi çerçevesinde bireysel yerleşimi gerekli kılan çeşitli nedenler vardır;

● Bireysel yerleşim biçimi genellikle büyük işletmeler için sözkonusu olmaktadır. Diğer bir deyişle büyük işletmelerin kurulması ihtiyacı, bireysel yerleşimi gerekli kılmaktadır. Aslında bu büyük işletmelerden çoğu çok sayıda üretim ünitesinden oluştuğu için, bir firmaya ait olan büyük yerleşim birimlerinden çoğu, zamanla toplu yerleşim modeline (organize toplu yerleşim modeli) dönüşmektedir. Örneğin demir çelik kompleksleri, petrol - kimya kompleksleri, bir firmaya ait organize toplu yerleşim birimlerini oluşturmaktadır. Bu nedenle aslında, boyut nedeniyle bireysel yerleşim alanı seçme, sanıldığı kadar yaygın bir uygulama değildir. Esasen içe dönük sanayileşme stratejisi çerçevesinde çok büyük boyutlu bağımsız üretim birimlerinin kurulması ancak iç pazarı çok geniş olan ülkelerde ve önemli ölçüde boyut ekonomisi yaratan sanayilerde söz

konusu olabilmektedir. Boyut faktörü nedeniyle bireysel yerleşim olgusu, daha ziyade dışa dönük sanayileşme stratejisi çerçevesinde anlam kazanmaktadır.

- İçe dönük sanayileşme stratejisi çerçevesinde, bireysel yerleşimi gerekli kılan bir neden de doğal kaynaklara yakınlıktır. İçe dönük stratejide ulusal hammadde kaynaklarının değerlendirilmesi esastır. Diğer taraftan pekçok sanayi dalında ham maddeye yakınlık maliyetleri önemli ölçüde etkilemektedir. Bununla birlikte hammaddeye yakınlık, genellikle toplu yerleşim merkezlerinden önemli ölçüde uzaklaşmayı gerekli kılmaktadır. Bu nedenle genel olarak nihai birincil ve ara birincil sanayilerde bireysel yerleşim olgusuna çok rastlanılmaktadır. Aslında burada da tam anlamı ile bir bireysel yerleşim söz konusu değildir. Kurulan işletme, çevrede hammaddeyi üreten diğer işletmelerle bir bütün oluşturmaktadır. Böylece bir bakıma burada da organize bir toplu yerleşim söz konusu olmaktadır.

- İçe dönük stratejide bireysel yerleşime yol açan bir diğer neden de işgücü ihtiyacının yüksek olması ve bu açıdan rekabetsiz bir işgücü alıcı piyasasında çalışmanın önemli avantajlar sağlayabilmesidir.

- İçe dönük stratejide bireysel yerleşimi gerekli kılan bir diğer neden de çevre kirlenmesi olmaktadır. Çevreyi aşırı derecede kirleten veya çevre açısından tehlike yaratan kuruluşlar da bireysel yerleşime zorlanmaktadır. Burada bazı işletmelerin eksi dışsallıklar yaratmasının önlenmesi söz konusudur.

- Bazı özel nedenler, örneğin girişimcinin veya girişimcilerin memleketlerine yakınlık da bazı hallerde bireysel yerleşime neden olabilmektedir.

- Bürokratik işlemlerin ağırlık kazandığı ülke ve alanlarda bürokratik baskı ve denetimden uzak olma isteği de, bazı hallerde bireysel yerleşime neden olabilmektedir.

İçe dönük sanayileşme stratejisi çerçevesinde, bireysel yerleşimde organize olma veya olmama olgusunu tayin eden iki önemli faktör vardır. Bunlardan birincisi işletme boyutudur. İşletme boyutları ne kadar büyük olursa, organize yerleşimi olgusu da o kadar önem kazanmaktadır. Organize olma özelliği üzerinde etkili olan ikinci faktör de kamu - özel sektör ayrımıdır. Kamu yatırımlarının organize olma özelliği özel yatırımlara nazaran daha fazladır. Buna paralel olarak, kamu sektöründe bireysel organize yerleşim eğilimi, özel sektörden çok kuvvetli olmaktadır. Kamu firmalarının bireysel yerleşiminde esas, çevreye maksimum dışsallık yaratmak, özel bireysel yerleşimde esas ise, çevredeki dışsallıklardan maksimum düzeyde yararlanmaktır.

Prencip olarak dışa açık sanayileşme stratejisi çerçevesinde bireysel yerleşim, içe dönük stratejiye nazaran daha önemli bir yer işgal etmektedir. Bunun çeşitli nedenleri vardır.

● Dışa açık sanayileşme stratejisi, genel olarak firma boyutlarının artmasına neden olmaktadır (İhracata yönelik sanayiler). İçe dönük sanayileşme stratejisinde iç piyasanın gereklerine cevap verilmesi eşastır. Bu bakımdan bu strateji çerçevesinde küçük ve orta boy işletmeler her alanda çok yaygındır. Büyük işletmeler bile aslında, çok sayıda küçük üretim biriminin teknik bir zincirlenme çerçevesinde bir araya gelmeleri ile oluşmaktadır. Buna karşılık dışa açık sanayileşme stratejisinde işletmeler ölçek ekonomilerini maksimum düzeyde değerlendirmek durumundadırlar. Bu şekilde, hem ihraç edilebilir bir artık yaratılmış, hem de üretim düşük bir maliyet ile gerçekleştirilmiş olmaktadır. Bunlar, gerçek uzmanlaşmış büyük birimler olduğundan, zamanla toplu yerleşim modeline geçmeleri veya dönmeleri söz konusu olmamaktadır.

● Dışa açık sanayileşme stratejisi çerçevesinde büyük pazarlama şirketlerinin ortaya çıkması ve ekonomide aktif bir rol oynamaya başlaması, üretim birimlerinin pazara yakınlık amacıyla toplu yerleşim bölgelerine yönlendirmelerini gereksiz kılabilmeğe ve bireysel yerleşim olgusuna yeni bir dinamizm kazandırmaktadır.

● Genel olarak dış ticaretin liberalleşmesi (ithalat yasaklarının azalması ve gümrük vergilerinin azalması) ve ihracaatın teşviki, iç piyasadan girdi temini ve iç piyasada pazarlama yapma amacıyla toplu yerleşim zorunluluğunu ortadan kaldırmaktadır.

● Çok büyük sanayi gruplarının oluşması, bu gruplara ait uzmanlaşmış üretim birimlerinin belli avantajlar elde etmek için bireysel olarak yerleşmelerine imkan vermektedir.

● Nihayet çok uluslu şirketlerin uluslararası düzeyde uyguladıkları stratejiler ve yarattıkları uluslararası karşılıklı bağımlılık sistemi, gelişmekte olan ülkelerde bireysel işletmelerin ekonominin geri kalan kısmından bağımsız bir biçimde çalışarak uluslararası sanayi sistemine entegre olmalarına imkan vermektedir.

Dışa açık sanayileşme stratejisi çerçevesinde bireysel yerleşimde tercih önceliği de değişmekte, tüketim merkezlerine, sanayi bölgelerine, hammadde üretim merkezlerine ve alanlarına yakınlık yerine, deniz kıyısına ve sınır bölgelerine yakınlık tercih edilir hale gelmektedir.

İçe dönük sanayileşme stratejisinde, bireysel yerleşimde deniz kıyısı tercihi, hammaddesi zorunlu olarak dışarıdan temin edilen sanayilerde (petrokimya) görülmüştür. Dışa açık sanayileşme stratejisinde deniz kıyısı tercihi daha büyük bir yaygınlık kazanmaktadır. Çünkü deniz kıyısı tercihini etkileyen faktör sadece hammadde ithali kolaylığı değildir. Üretilen mamul madde ihracında da deniz kıyısı tercihi maliyetlerin aşağıya çekilmesinde etkili olabilmektedir. Bireysel yerleşimde deniz kıyısının tercih edilmesinin önemli nedenlerinden birisi de yarım milyon tonluk gemilerin yapımıyla deniz yoluyla taşımacılıkta maliyetlerin büyük ölçüde azalmış olmasıdır.

Diğer taraftan dışa açık sanayileşme stratejisinde hammaddeye yakınlık olgusu da önemini kaybetmiş bulunmaktadır. Bu durum, bir taraftan hammadde taşıma tekniklerinde önemli gelişmeler olması (pipe line, büyük tonajlı gemiler vs) diğer taraftan ithal edilen hammaddelerin daha kaliteli ve ucuz olabilmesi, nihayet kurulan ünitelerin boyutlarının çok artması nedeniyle, hiçbir hammadde kaynağının tek başına bir üretim birimini yeterli bir süre besleyememesinden kaynaklanmaktadır.

Dışa açık sanayileşme stratejisi çerçevesinde komşu ülkelerle yapılan ticaretin önem kazanması, sınır bölgelerine yerleşimi avantajlı hale getiren bir faktör haline gelebilmektedir. Bu durum özellikle ulaşım maliyetlerinin önem kazandığı hallerde söz konusu olabilmektedir. Nihayet uluslararası düzeyde fasonaj pratiğinin gelişmesi de bireysel yerleşim imkanlarını arttırmaktadır. Çünkü fasonaj üretimi yapan firmalar, girdilerini dışarıdan temin etmekte, ayrıca ürettikleri malları da tamamen dışarıya satmaktadırlar.

Özetleyecek olursak, içe dönük sanayileşme stratejisinde bireysel yerleşim tercihi yapan firmaların da ulusal sanayie entegrasyonları esastır. Buna karşılık dışa açık sanayileşme stratejisinde bireysel yerleşim, uluslararası sanayi sistemine entegrasyon çerçevesinde anlam kazanmaktadır. Bu durum, uzmanlaşma, boyut artışı, dış girdi kullanımı ve çıktıların dışa yönlendirilmesi gibi sonuçlar doğurmaktadır. Böylece dışa açık strateji çerçevesinde bireysel yerleşim daha büyük bir gelişme dinamizmi kazanmış olmaktadır. Ayrıca bireysel yerleşim içinde de organize bireysel yerleşim, ağırlık kazanmaktadır. Bu durum işletmelerin dışa dönüklük özelliklerinin artması ve boyutların büyümesi ile ilgilidir. Nihayet organize bireysel yerleşim olgusu içinde de çevreye dışsalılık yaratmak yerine, çevredeki dışsalılıklardan azami ölçüde yararlanmak önem kazanmaktadır.

b) Sanayileşme stratejilerinde toplu yerleşim

Toplu Yerleşim; Yukarıda değinildiği gibi organize ve organize olmayan toplu yerleşim olarak iki grupta ele alınabilir.

1) Organize Olmayan Toplu Yerleşim;

İçe dönük sanayileşme stratejisini uygulayan ülkelerde sanayiinin % 50'sine yakın bir bölümü bir tek bölgede, % 80 – 90'lara yakın bir bölümü de birkaç bölgede yoğunlaşmıştır. Sanayide görülen bu yerel konsantrasyon kendiliğinden gerçekleşmiş, diğer bir deyişle toplu yerleşim olgusu organize olmayan bir biçimde gelişmiştir. Bununla birlikte zaman içinde bu bölgelerden bazıları organize toplu yerleşim modellerinin tüm özelliklerine sahip hale gelmişlerdir.

Organize olmayan toplu yerleşim olgusu yakından incelendiğinde, bir bölgede toplanmış olan endüstriler arasında çok sıkı bir ilişkinin bulunduğu ve bu ilişkilerin

zaman içinde adeta bir sanayi örgütüne dönüştüğü görülecektir. Diğer bir deyişle, organize olmayan toplu yerleşim bölgesindeki işletmeler, zamanla adeta büyük bir fabrikanın atölyeleri gibi birbirine kaynaşmakta, ilişkiler maksimum düzeye çıkarılarak tüm dışsal ekonomilerden yararlanılmaktadır. Bu durum 19. yüzyıldan buyana sanayi bölgesi olarak gelişmiş bölgelerde kendisini net bir biçimde göstermektedir. Öyle ki bu bölgelerdeki sanayi dokusu gelişmiş ülkelerin az gelişmiş yöreleri ve gelişmekte olan ülkeler için bir ilham kaynağı oluşturmıştır. Temelde organize sanayi bölgeleri de bu dokunun idealleştirilerek yeniden yaratılması esasına dayanmaktadır.

Organize olmayan toplu yerleşim olgusunun esası, birbiriyle girdi çıktı ilişkisi içinde olan firmaların zamanla bir mekan birliği içinde çalışmaya başlamaları ve bölge dışından alınan ve bölge dışına satılan ara girdilerin minimum düzeye indirilmesidir. Bu şekilde bölge zamanla entegre bir fabrikaya dönüşmektedir. Esasen organize olmayan bölgelerin tarihsel gelişimleri incelendiğinde, bunların iki şekilde ortaya çıktığı görülmektedir. Bunlardan birisi, bölgede kurulan bir temel mallar sanayiinin çıktılarını değerlendirmek amacıyla bölgeye yeni üretim birimlerinin gelmesi (temel mallar sanayiinin ileriye doğru etkileri) dir. Sanayi bölgelerinin gerisinde bazen da nihai mal üreten bir bireysel işletmenin girdilerini üretmek amacıyla çevreye çeşitli küçük işletmelerin toplanması (ileriye doğru etkiler) olgusu bulunmaktadır. Diğer bir deyişle organize olmayan sanayi bölgelerinin gerisinde daima üretim birimlerinin ileriye ve geriye doğru etkilerle yarattıkları teknik zincirleme olgusu bulunmaktadır.

Böylece organize olmayan sanayi bölgeleri, belli bir sanayi geleneği olan tüm ülkelerde ulusal sanayi sisteminin esasını oluşturmaktadır. Bu gün tüm sanayileşmiş ülkelerde ve yarı sanayileşmiş ülkelerde organize olmayan çok büyük sanayi bölgeleri bulunmaktadır.

Dışa açık veya dışa dönük sanayileşme stratejisi çerçevesinde organize olmayan toplu yerleşim olgusu gelişme dinamizmini kaybetmektedir. Çünkü bu strateji çerçevesinde sanayiler arasında ulusal ve bölgesel düzeydeki teknik zincirlenme önemini geniş ölçüde yitirmektedir. Bu strateji çerçevesinde her sanayi ileriye ve geriye doğru ilişkilerini uluslararası düzeyde kurabilmektedir. En azından bazı önemli girdiler ve çıktılar için bu sonuç ortaya çıkmaktadır.

Diğer taraftan organize olmayan toplu yerleşim kaçınılmaz bir biçimde bazı alt yapı dar boğazları ile karşı karşıya bulunmakta, bu da maliyetleri yükselten bir öge olmaktadır. Bu durumda dışa açık sanayileşme strateji ile bağdaşmayan ve sanayiinin dış rekabet gücünü kaybetmesine yol açan bir sonuç yaratmaktadır.

Her iki olgunun bir sonucu olarakta, dışa açık sanayileşme stratejisinin izlediği ülkelerde organize olmayan sanayi bölgelerinin, sanayi yerleşimindeki eski çekiciliği kaybolmuş olmaktadır.

2) Organize Toplu Yerleşim ;

Organize olmayan toplu yerleşim olgusu, daima önemli eleştirilere konu olmuş ve bu olgunun sakıncalarını gidermek, yarattığı boşlukları doldurmak ve avantajlarını maksimumlaştırmak amacıyla, organize sanayi bölgeleri kurulmuştur. Organize Sanayi Bölgeleri prensip olarak organize olmayan sanayi bölgelerini örnek olarak almakta ancak bu modelin sakıncalarını minimum, avantajlarını maksimum kılacak şekilde uygulanmasına yönelmektedir. O.S.B ve organize olmayan sanayi bölgesi arasındaki farkları şu noktalarda toplamak mümkündür.

- Organize olmayan sanayi bölgelerinin oluşması çok uzun bir zaman almaktadır (en az çeyrek asır). Organize Sanayi Bölgeleri bu süreyi kısaltmaya yönelik bir uygulamadır.

- Günümüzde organize olmayan sanayi bölgeleri ülkelerin daha ziyade gelişmiş yörelerinde bulunmaktadır. Bu bölgelerin diğer bölgelere nazaran sanayi yerleşim açısından daha avantajlı olması, bölgesel açıdan dengesizliklerin artmasına neden olmaktadır. Organize Sanayi Bölgeleri, ülkenin geri kalmış bölgeleri aleyhine olan bu durumu düzeltmeye yöneliktir.

- Organize olmayan toplu yerleşim olgusu, düzensiz ve kontrolsüz hızlı şehirleşmeyi de birlikte getirmiştir, OSB'ler sanayileşme olgusu ile şehirleşmeyi ahenkli ve kontrollü bir biçimde geliştirmeye yönelmektedir.

- Organize olmayan sanayi bölgelerinde sanayileşme daima alt yapı dar boğazı ile gerçekleşmiş ve sanayici bazı alt yapıları bizzat gerçekleştirmek veya büyük kayıplara katlanmak zorunda kalmıştır. Bu durum sanayiinin gelişme dinamizmini olumsuz yönde etkilemiştir. OSB sanayinin gelişmesinde karşılaşılan bu alt yapı engelini ortadan kaldırarak daha hızlı bir sanayi gelişmesini mümkün kılmaya yönelmektedir.

- Organize olmayan sanayi bölgeleri bazı hallerde çok önemli dışsal ekonomiler yaratarak sanayi açısından bir dinamizm oluşturmuştur. Ancak organize olmayan sanayi bölgeleri önemli eksi dışsallıklar da yaratmakta, ayrıca artı dışsal ekonomilerin ağırlık kazanması, uzun bir süre içinde ve bazı tesadüflerin yardımı ile gerçekleşmektedir. OSB'ler, artı dışsal ekonomilerin maksimizasyonu esasına dayanmakta ve dışsallıklar olgusunu bilinçli bir biçimde ele almayı amaçlamaktadır.

Günümüzde OSB'leri de, organize olmayan sanayi bölgeleri gibi içe dönük ulusal sanayi sisteminin en temel öğelerinden birisi haline gelmiş bulunmaktadır. OSB'ler içe dönük stratejisinden kaynaklanan ulusal sanayii sistemine modern bir biçim verme çabasından kaynaklanmaktadır.

Prensip olarak dışa dönük sanayileşme stratejisinin dayandığı uluslararasılaşmış sanayi sistemi içinde Organize Sanayi Bölgeleri önemli bir gelişme dinamizmi kazanmaktadır. Ancak organize sanayi bölgelerinin dışa açık sanayileşme stratejisi çerçevesindeki işlevleri ve yapıları önemli değişmelere uğramaktadır.

Dışa açık sanayileşme stratejisi çerçevesinde OSB'ler Serbest Sanayi Bölgeleri biçimini alarak sanayileşme stratejisi çerçevesinde önemli bir işlev görebilmektedir.

- OSB'lerin altyapı avantajları ve serbest bölgelerin gümrük avantajları bu bölgelere yerleşecek olan yerli sanayinin uluslararası rekabet gücünü arttırmaktadır.

- Serbest Sanayi Bölgeleri yabancı sermaye açısından da çok çekici olmakta, bu ise ülkeye çok çeşitli avantajları yanında önemli istihdam avantajları, bazı hammadde ve ara mallarını ihraç olanakları yaratmaktadır.

Dışa açık sanayileşme stratejisi çerçevesinde OSB'ler serbest sanayi bölgeleri biçiminde düzenlenebileceği gibi ulusal ekonomi içinde de yer alabilir. Burada OSB'ler ihracata dönük sanayileri teşvik etmenin ve bu sanayilerin rekabet gücünün arttırılmasının bir aracı olarak kullanılabilir. Bu amaçla;

- OSB'ler uzmanlaşmış küçük ve orta boy işletmelerin biraraya getirilmesini sağlayarak bunların aralarında rekabet gücünü arttırıcı bir yeniden uzmanlaşmaya gitmelerini sağlayabilir.

- OSB'ler fasonoj üretim yapan küçük ve orta boy üretim birimlerini biraraya getirebilir. Bu şekilde OSB'ler aracılığıyla uluslararası sanayi sistemi ile bütünleşme daha kolaylaştırılmış olur.

- OSB'ler ihracata yönelik sanayileri teşvik amacıyla bir teşvik aracı olarak kullanılabilir. Bu çerçevede ihracata yönelik sanayilere ucuz altyapı hizmetlerine paralel olarak, ucuz veya karşılıksız yerleşim yerleri düşük bir kira karşılığı fabrika binaları vs. temin edilebilir.

- Tüm ihracata yönelik işletmelerden oluşan OSB'ler içinde ortaya çıkacak karşılıklı ilişkiler ulusal sanayinin gelişmesine yeni bir dinamizm kazandırabilir.

Böylece içe dönük sanayileşme ve dışa dönük sanayileşme stratejileri çerçevesinde OSB'ler farklı işlevlere sahip olmakta ve bu işlevi görmek için de farklı bir yapı kazanmaktadır.

Dışa dönük sanayileşme stratejisi çerçevesinde sanayi bölgelerinin organize olma özelliği uluslararası rekabetin ve rekabet gücü kazanmanın ve uluslararası sisteme enteg-

re olmanın gereklerini ifade etmektedir. Diğer bir ifade ile dışa açık sanayileşme sisteminde organize sanayi bölgeleri ulusal fayda ile uluslararası fayda, ulusal maliyet ve uluslararası maliyet arasındaki farkların ulusal çıkarlar açısından değerlendirilmesine yönelmektedir.

II) Türkiye'de İçer Dönük Sanayileşme Stratejisine Dayalı Yerleşim Modelinden Dışa Açık Stratejiye Uygun Yerleşim Modeline Geçiş Olanakları

Türkiye'de 1980'li yıllara kadar uygulanan içer dönük sanayileşme stratejisi çerçevesinde dört çeşit yerleşim biçimi ortaya çıkmıştır. Bunlar Organize bireysel yerleşim, Organize olmayan toplu yerleşim, Organize toplu yerleşim modelleridir.

a) Türkiye'de Organize Bireysel yerleşim

Türkiye'de organize bireysel yerleşim olgusu esas itibariyle iktisadi Devlet Teşekküllerinin yaptığı yatırımlarda kendisini göstermektedir. İktisadi Devlet Teşekkülleri genellikle temel mallar alanında (ara birincil), veya nihai mallar alanında yatırım yapmaktadır. Bu yatırımlar genellikle büyük boyutlu olmaktadır. Nihayet bu yatırımlar genellikle gerice yörelere ve toplu yerleşim alanlarının uzaklarına yapılmaktadır. Bu nedenlerle de bu yatırımların bireysel yerleşim modeli çerçevesinde gerçekleştirilmesi gerekli olmaktadır.

Kamu sektörü yatırımlarının belli bir plân çerçevesinde yapılması genellikle ciddi bir altyapı hazırlığının yapılmasını mümkün kılmaktadır. Ayrıca Türkiye'de Kamu İktisadi Teşebbüsleri yatırımlarında kapsamlı bir altyapı yaratılması adeta bir gelenek haline gelmiştir. Türkiye'de plânlı döneme geçilmesinin en fazla etkili olduğu konulardan birisi de kamu iktisadi teşebbüslerinin yatırım plân ve programlarının tutarlı bir biçimde hazırlanması olmuştur. Burada hemen şunu ilave etmek gerekir ki, bu tutarlılık içer dönük sanayileşme stratejisi çerçevesinde anlam kazanmaktadır. (Tablo I) de görüleceği gibi son yirmi yılda kamu sektöründeki büyük işletme sayısı (imalat sanayii) 238'den (1963), 433'e (1982) yükselerek yaklaşık iki kat artış göstermiştir. Bu koşullar altında yılda ortalama 10 yeni kuruluş işletmeye açılmıştır. Zaman içinde Kamu İktisadi Teşebbüslerinde ortalama boyut da önemli bir değişmeye uğramamış ve 600—700 arasında seyretmiştir. Bu ortalama boyut bireysel yerleşim açısından anlamlı bir boyuttur.

Türkiye'de KİT'lerin bir bölümü sanayi bölgeleri içinde veya bazı yerleşim birimlerinin içinde yer almaktadır. Buna rağmen KİT'lerin çoğu organize bireysel yerleşimin tüm özelliklerini göstermektedir. Çünkü KİT'ler çevrelerinde bulunan sanayiler ile minimum bir ilişki içinde bulunacak ve adeta çevrelerinden bağımsız bir biçimde faaliyet gösterecek şekilde örgütlenmişlerdir. Diğer bir deyişle KİT'ler çevrelerine bazı dışsallıklar yaratmışlar, ancak çevrelerindeki dışsallıklardan yararlanma yoluna gitmeyecek şekilde örgütlenmişlerdir. KİT'lerin çoğu kendi enerji, su, yol, haberleşme imkan-

larına sahip oldukları gibi, kendi lojmanlarını, kendi ticaret merkezlerini, kendi eğlence yerlerini bile düzenliyerek çevreden kopmuşlardır.

Böylece Türkiye'de KİT'ler içe dönük sanayileşme stratejisinin organize bireysel yerleşim modeli üzerindeki tüm etkilerini bünyesinde taşımaktadır. Bilindiği gibi bu tür işletmelere "evrensel" işletme denilmekte ve bu modele sosyalist ülkeler başta olmak üzere tüm gelişmekte olan ülkelerde rastlanmaktadır.

İçe dönek sanayileşme stratejisinde organize bireysel yerleşim modelinin bir ürünü olan evrensel işletmelerle dışa açık sanayileşme stratejisinin bağdaşması mümkün değildir. Bu nedenle Türkiye'nin dışa açık stratejiye geçmesi, bu evrensel işletmelerde önemli revizyonların yapılmasını gerekli kılmaktadır. Bu işletmelerde rasyonalizasyona gidilmesinin ilk koşulu bunların mümkün olduğu nispette çevreye açılmaları, yani uzmanlaşma düzeyini arttırmaları ve bazı mal ve hizmetleri dışarıdan temin ederken, eskiden sadece kendileri için ürettikleri bazı mal ve hizmetleri de dışa açık bir biçimde üretmeye başlamalarıdır. Bu arada bazı KİT'lerin bulundukları alanların Organize Sanayi Bölgelerine dönüştürülmesi, bazılarının bulunduğu alanlarda Organize Serbest Sanayi Bölgelerinin geliştirilmesi gerekmektedir. Her halde her KİT için ayrı bir inceleme ile ne yapılabileceğinin belirlenmesi daha anlamlı olacaktır. Bu arada Türkiye'de organize bireysel yerleşim olgusunun özel teşebbüs çerçevesinde de hızlı bir gelişme göstermeye başladığı görülmektedir. Ancak bu gelişmenin boyutları hakkında tam olarak rakam vermek pek mümkün değildir. Ayrıca bunları organize olmayan yerleşim biçiminden ayırmak da her zaman mümkün değildir.

b) Türkiye'de Organize Olmayan Bireysel Yerleşim

Türkiye'de organize olmayan bireysel yerleşim olgusuna da rastlanılmaktadır. Ancak bu olgunun boyutlarını tesbit etmek kolay değildir. Bu güçlük organize olmayan bireysel yerleşim ile organize olmayan toplu yerleşim arasında bir ayırım yapmanın istatistiksel olarak mümkün olmamasından kaynaklanmaktadır. Türkiye'de organize olmayan bireysel yerleşimin boyutlarını tespit için çok daha detaylı bilgilere ihtiyaç vardır. Bununla birlikte bu konuda bazı varsayımlar yaparak kaba bir tahminde bulunmamız mümkündür.

Bu konuda yapılabilecek bir varsayım 100'den fazla büyük sanayi işletmesi bulunan illerde organize olmayan bireysel yerleşim olgusuna rastlanmayacağıdır. Bu varsayım daha ziyade özel teşebbüs için geçerlidir.

Türkiye'de 100'den fazla büyük sanayi işyerine sahip olan 15 il vardır. (Bakınız Tablo 2). Bunlardaki işletme sayısı toplam işletmelerin % 83'ünü ve özel işletmelerin % 85'ini oluşturmaktadır. Böylece organize olmayan bireysel yerleşim olgusunu bu

% 85'den geri kalan rakam içinde aramak gerekmektedir. Aslında bu oranı biraz daha genişletmek veya daraltmak mümkündür. Her halde Türkiye'de 1000—2000 büyük sanayi işletmesi organize almayan bireysel yerleşim modeli içinde değerlendirilebilir.

Organize olmayan bireysel yerleşim esasına göre kurulmuş olan bazı işletmeler bugün şehir merkezlerinin içinde veya çok yakınında bulunmaktadır. Bu işletmeler genişleme ihtiyaçlarını karşılayamama, günün her saatinde ulaşım ihtiyaçlarını sağlayamama ve çevre kirlenmesi açısından bazı sınırlamalara uyma zorunluluğu ile karşı karşıya bulunmaktadır. Ancak bu işletmeler, işgücü temini ve şehir merkezindeki bazı hizmetlerden yararlanma konusunda avantaja sahiptirler.

Organize olmayan bireysel yerleşim modeline göre kurulmuş bazı işletmeler ise şehir merkezlerinin 10—20 km. bazan de daha da uzağında bulunmaktadır. Bu işletmeler kuruluş aşamalarında elektrik trafosu yapımı, telefon hattı çekimi, su getirilmesi, yol yapımı gibi konularda bazı ek maliyetlere katlanmak mecburiyetinde kalmışlardır. Diğer taraftan bu işletmeler tüm bu altyapıların tamamlanabilmesi için uzun süren bürokratik işlemleri tamamlamak zorunda kalmışlar, bu nedenle de yatırımlarında gecikmeler olmuştur.

Organize olmayan bireysel yerleşimde, işletme safhasında da işçilerin en yakın yerleşim merkezine sürekli olarak taşınmaları, yemekhane işletme gibi ek masraflara katlanılması gereği ortaya çıkmaktadır. Ayrıca şehirden uzaklaştıkça işgücü, özellikle kalifiye işgücü temini güçleşmektedir.

Bazı hallerde de şehir dışına veya içine yatırım yapmış işletmeler, bu alanların başka amaçlar için değerlendirilmesine karar verilmesi sonucu, yerlerini boşaltma isteği ve ihtimali ile karşılaşmakta, bu durum, şirketin uzun vadeli yatırım plânları yapmasını güçleştirmektedir. Bazı hallerde sanayi gelişmenin başka yönlerle kayması bazı şirketlerin bir bölge izole ve yalnız kalmalarına neden olmaktadır. Bu durum ise bu şirketlerin zamanla rekabet güçlerinin azalmasına, uzun vadeli yatırımlar konusunda tereddütlerin doğmasına ve bazı hallerde şirketin iki ayrı yerde faaliyette bulunmasına neden olmaktadır.

Türkiye'de organize olmayan, iç talebin çok canlı olduğu, üretilen her main istenilen fiyattan satılabildiği, dolayısıyla yüksek maliyetlere katlanmanın mümkün olduğu ve ulaşım maliyetinin nispeten düşük olduğu (petrol krizi öncesi) dönemlerde hızla gelişmiştir. Organize olmayan bireysel yer seçiminde,

- Kullanılan arsanın sahibi olma,
- Kendi memleketine yakınlık,
- Bürokratik gözetim ve denetimden uzak olma gibi ekonomi - ötesi kriterler tayin edici bir rol oynayabilmiştir.

Yurtdışında çalışan işçilerin kurduğu yüzlerce işçi şirketi yatırımlarının tamamlanamamasında, tamamlananların işletmeye açılmasında, işletmeye açılanların da kârlı bir şekilde çalıştırılmamasında, yer seçiminde işçilerin memleketlerine yakınlık kriter-

lerinin ön plânda tutulmasının büyük rolü olmuştur. Bu işletmeler, işgücü, özellikle kalifiye işgücü ve yönetici temininde, hammadde temininde, ve altyapı konusunda çeşitli güçlüklerle karşılaşmaktadırlar.

Organize olmayan bireysel yerleşimin çok ilkel bir yerleşim modeli olduğu ve şu veya bu şekilde gerek içe dönük sanayileşme stratejisi içinde, gerekse dışa açık sanayileşme stratejisi içindeki yerinin giderek azalacağı açıktır. Ne var ki bu model, içe dönük sanayileşme stratejisi çerçevesinde varlığını sürdürebilirse bile dışa dönük strateji çerçevesinde büyük bir ekonomik baskı altında şekil değiştirmeye zorlanacaktır. Bu nedenle 1980'den sonra Türkiye'de ortaya çıkan strateji değişikliği bu modele göre yerleşmiş firmalar üzerinde hissedilir ölçüde olumsuz etkiler yaratacaktır. Organize olmayan bireysel yerleşim esasına göre yerleşim yapmış olan firmaların yeni stratejiye uyum yapabilmeleri için bazı çözüm yolları yok değildir.

- İktisadi güçlüklerinin temelinde, hatalı yerseçimi olan firmaların, yer değiştirmesi gerekli ve yararlı olabilir. Bu açıdan yakın çevrede yer alan hazır ve kiralık işyerlerinin bulunması önemli bir olanak teşkil eder. Ne yazık ki Organize Sanayi Bölgelerinde yer alan bu tür kiralık işyerleri Türkiye'de gelişmiş değildir. Bu durumun mümkün olmadığı hallerde yeni yerleşim için uyum ve modernizasyon kredilerinin verilmesi yararlı olabilir.

- Uyum için diğer bir çözüm, çevredeki birkaç şirketin ortak sorunlarına ortak çözüm arayarak maliyetlerini aşağıya çekmeye çalışmalarıdır. Bu çaba, bir anlamda birkaç şirketin, bulundukları yörede OSB'lerde rastlanılan bazı avantajları kendileri için sağlamaları anlamına gelir.

- Sorunun şirketlerin bulundukları yörede kalarak çözümlenmesi her zaman mümkün olmayabilir. Bazı hallerde şirketlerin uzaklardaki yeni organize yerleşim noktalarına taşınmaları gerekebilir. Bazı sanayi dallarında bu değişme nispeten düşük bir maliyetle gerçekleştirilebilir. Bazı sanayi dallarında ise bu sorunun çözümlenmesi çok yüksek maliyetler gerektirir. Ayrıca uzak alanlara taşınma, kalifiye işçinin nakli açısından da büyük sorunlar yaratacaktır. Bu nedenle bu çözüm ancak ihracata dönük üretim yapma şansı olan işletmeler için sözkonusu olabilecektir.

- Bu arada bazı işletmelerin de faaliyet alanını değiştirmesi veya bazı politika değişiklikleri ile (ücret politikası gibi) veya teknoloji değişikliği ile bulunduğu yere uyum yapması veya yerseçiminden doğan dezavantajlarını kapatmaya çalışması gerekmektedir.

c) Organize olmayan toplu yerleşim

Türkiye'de organize olmayan toplu yerleşim, Türk özel imalat sanayiinin büyük bir bölümü için sözkonusudur. Prensip olarak 100'den fazla büyük işyerine sahip olan

15 ilde bu tür bir olgunun varlığından söz etmek mümkündür (Bakınız Tablo 2). Türkiye'deki toplam işletmelerin % 80'ini teşkil eden 6000 civarındaki büyük işletme bu olgu çerçevesinde değerlendirilebilir. Aslında organize olmayan toplu yerleşim modelini sadece büyük işletmeler (10'dan fazla işçi çalıştıran) çerçevesinde düşünmek doğru değildir. 10'dan az işçi çalıştıran veya kendisini bu şekilde deklare eden çok sayıda küçük işletme de organize olmayan toplu yerleşim modeli içinde yer almaktadır. Yine Tablo 2'den görüleceği gibi Türkiye'de mevcut olan küçük firmanın da çok büyük bir bölümü (% 63) sözünü ettiğimiz 15 il içinde yer almaktadır.

Bu çerçeve içinde organize olmayan toplu yerleşim modelinin içe dönük sanayileşme stratejisinin etkisiyle daha önce tanımlanan şekilde biçimlenip bir sanayi dokusu oluşturduğu muhakkaktır. Bu doku içinde, bölgedeki her işletmenin varlığı geniş ölçüde başka işletmelerin varlığı ile açıklanmaktadır.

Türkiye'de organize olmayan toplu yerleşim modeli üzerinde henüz bir araştırma yapılmış değildir. Aslında bu modelin bölgeden bölgeye önemli değişiklikler arzettiği de bir gerçektir. Bu nedenle bu modelin dışa açık sanayileşme stratejisinden nasıl etkileneceğinin ve bu modelin yeni stratejiye uyumunun nasıl sağlanacağını öngörülmesi oldukça güçtür.

Şurası muhakkak ki, organize olmayan toplu yerleşim modeli içinde yeni koşullara uyum imkânları oldukça geniştir. Bu uyum sürecinin gerçekleşmesinde büyük firma, küçük firma ilişkilerinin ve fasonaj uygulamalarının büyük rolü olacaktır.

Organize olmayan toplu yerleşim modeli içinde firmalararası işbölümünü ve bireysel düzeyde üretim modellerini yeniden düzenleme konusunda çok geniş olanaklar ve seçenekler vardır. Bu nedenle uyum sorununun nasıl çözümleneceği somut durum analizleriyle ortaya konulabilecektir. Her halde bu değişimler fasonaj pratiğinin daha fazla yaygınlık kazanması, uzmanlaşma düzeyinin artması ve genel olarak altyapı darboğazlarının tamamen aşılması yönünde olacaktır. Bir bakıma yapılacak şey, organize olmayan toplu yerleşim birimlerinin organize hale getirilmesi ve aynı zamanda içe dönük sanayileşmeye özgü bir sanayi dokusundan dışa dönük sanayileşmeye özgü bir sanayi dokusuna geçilmesi olacaktır.

Organize olmayan toplu yerleşimi organize toplu yerleşime yaklaştırma çabaları daima olumlu sonuçlar verebilir. Ancak pratikte bu çabaların organize olmayan toplu yerleşimi teşvik ve ödüllendirme gibi bir etki yapmasından endişe edilmektedir. Bu endişeler haklı olabilir, ancak organize olmayan toplu yerleşim bölgelerinin de kendi kaderlerine terkedilmeleri mümkün değildir. Bu nedenle; bir an önce organize olmayan toplu yerleşim bölgelerine bir sınır çizilmesi ve organizasyon çabaların bu sınır içinde yoğunlaştırılması gerekmektedir.

d) Organize Toplu Yerleşim (Organize Sanayi Bölgeleri) :

Türkiye'de organize toplu yerleşim olgusunun 20 yıllık bir geçmişi vardır. Türkiye'de son 20 yıl içinde 67'nin üzerinde sanayi bölge kurulmasına karar verilmiştir. Bunlara "kararnamesi çıkmış bölgeler" denilmektedir. Bunlardan 36 tanesi henüz kâğıt üzerinde vardır. Geri kalan OSB'ler ise uygulamanın daha ileri aşamalarında bulunmaktadır. Bunlardan İnegöl, Çerkezköy, Kayseri ve kısmen faaliyete geçmiş durumdadır. Altı OSB, Bursa, Eskişehir, Gaziantep, Konya, Manisa, Erzurum ise önemli ölçüde veya tamamen faaliyete geçmiş durumdadır.

Tablo 3'de görüldüğü gibi Türkiye'de OSB uygulaması 1960'ların başlarına kadar gittiği halde, ancak 1970'lerden sonra OSB'lerde fiili yerleşim belli bir dinamizm kazanmaya başlamıştır. Bugün Türkiye'de OSB'lerde 300'ü aşkın firma yerleşmiş durumdadır. Yerleşmenin çeşitli aşamalarında olan firmalarla bu sayı önümüzdeki yıllarda hızla artabilecektir. Bu artış arada ekonomik kriz nedeniyle yerleşme eylemlerinin yavaşladığı da unutulmamalıdır.

Bugün Türkiye'de OSB'lerde faaliyette bulunan firma sayısı Türkiye'deki toplam büyük firmaların % 3'üne tekabül etmektedir. Bununla birlikte OSB'lerde yerleşim olgusu potansiyel olarak büyük bir önem taşımaktadır.

Bugün uygulamaya geçmenin çeşitli aşamalarında olan 27 OSM'de yaratılması öngörülen işyeri sayısı 4652'dir. Bu rakam bugün Türkiye'de mevcut olan büyük işyerlerinin % 52'sine tekabül etmektedir. Diğer taraftan Türkiye'de öngörülen 60'ı aşkın OSB'nin gerçekleştirilmesi durumunda OSB'lerde 10.000'i aşkın büyük işyeri yaratılmış olacaktır. Bu rakam bugün Türkiye'de mevcut olan büyük işyerlerinin sayısını aşmaktadır. Ancak gerek inşaat halinde olan gerekse henüz plânlanma safhasında olan bu OSB'lerin hem gerçekleştirilme süreleri aşırı derecede uzamakta (10-12 yıl) hem de tamamlanan OSB'lerin dolması oldukça yavaş bir biçimde olmaktadır. Bireysel ve toplu organize olmamış yerleşimin hızla geliştiği bir ülke olan Türkiye'de bu durum, uygulanan modelden beklenen sonuçların alınamadığını açıkça göstermektedir. Bu başarısızlığın çeşitli nedenleri vardır. Bize göre bu başarısızlığın en önemli nedeni Türkiye'de OSB'lerin öncelikle mevcut yerleşim paterni çerçevesinde ortaya çıkan sorunları çözmek için değil, yerleşim paternini değiştirmek için kullanılmasıdır. (Tablo 4). İncelendiğinde bu durum açıkça görülmektedir. Yaratılan yeni yerleşim yerleri, küçük ve büyük sanayiinin yoğunlaştığı yerlerden çok, henüz sanayiinin gelişmediği yerlere yönelmiş bulunmaktadır. Diğer bir deyişle Türkiye'de de OSB'ler sanayinin bölge içindeki dağılımını ve yerleşimini etkilemekten çok, sanayinin bölgeler arası dağılımını değiştirmeye yönelik bir teşvik aracı olarak kullanılmıştır.

Türkiye'de büyük sanayinin yaklaşık % 83'ü, 100'den fazla büyük işletme bulunduran 15 ilde % 8,5 50 ile 100 arasında işletme bulunduran 12 ilde % 1'inden azı 10'dan

daha az işletme bulunduran 15 ilde toplanmış bulunmaktadır. Buna karşılık en çok gelişmiş 15 ilde OSB'ler çerçevesinde yaratılacak olan işyeri sayısı, toplam OSB işyerlerinin % 41, ikinci grupta 12 ilde yaratılacak işyeri sayısı toplam OSB işyerlerinin % 18'ine tekabül etmektedir. 3. grupta yer alan 12 ilde ise toplam OSB işyeri kapasitesinin % 12'si yaratılmak istenmektedir. Bu durum da OSB'lerin bölge içi yerleşim sorunlarından ziyade bölgelerarası yerleşim sorunlarının çözülmesine büyük bir ağırlık verilerek plânlandığını göstermektedir.

OSB'lerin bölgeler arasında sanayinin homejen bir biçimde dağılmasını sağlamak için bir araç olarak kullanılmak istenmesi içe dönük sanayileşme stratejisi çerçevesinde anlam kazanmaktadır. Dışa açık strateji çerçevesinde böyle bir amaca öncelik tanınması sanayileşmenin başlangıç aşamalarında olan bir ülke için dışa açılmayı zorlaştıran hatta imkansızlaştıran bir etki yaratabilir. Çünkü sanayilerin tüm bölgelere homejen bir biçimde dağılmasını gerektiren hiç bir iktisadi faktör veya amaç yoktur. Buna karşılık bu amaç, ancak yüksek bir ön maliyete katlanarak gerçekleştirilebilir. İçe dönük stratejide bile katlanılması zor olan bu maliyetlere dışa dönük bir strateji çerçevesinde katlanması büyük zorluklar arzedecektir. O halde bugün karşılaşılan sorun Türkiye'de OSB'lerin dışa açık strateji ile bağdaşır bir yönde geliştirilip geliştirilemeyeceğidir.

Burada hemen şunu söylemek gerekir ki, Türkiye'de deniz kıyısında serbest sanayi bölgesi olarak kullanılabilecek nitelikte OSB'ler yoktur ve plânlanmış da değildir. Dolayısıyla yapılacak ilk işlerden birisi de bu boşluğun bir an önce doldurulmasıdır.

İkinci olarak, dış pazarlara yakın olan ve çeşitli şekillerde dış pazarlarla kolay ilişki imkanı veren OSB'lerin tesbit edilmesi ve bunların öncelikle geliştirilmesi gerekmektedir.

Bunlara ilave olarak sanayinin mevcut dağılım paternine uygun olarak yerleşim ihtiyacının en fazla olduğu bölgelerdeki OSB'ler öncelikle geliştirilmelidir.

Tüm sanayi bölgelerinde kiralık işyeri sistemi öncelikle geliştirilmelidir. Türk sanayiinde küçükten başlayarak progresif büyüme yolu ile gelişme çok yaygındır. Bu nedenle dinamik işletmeler sık sık işyeri değiştirmek sorunuyla karşı karşıya kalmaktadırlar. Bugüne kadar 3 ya da 5 defa işyeri değiştirdiği halde mevcut işyerine hala sığamayan işletmeler vardır. Kiralık işyerleri bu açıdan sanayiye büyük bir dinamizm getirecektir.

Bu arada ilk yapılması gereken şey mevcut sanayii içe dönük sanayileşme stratejisinin gereklerine göre yerleşim yapmaya teşvik etmekten vazgeçmektir.

SONUÇ :

Buraya kadar yaptığımız analizler çerçevesinde, başlangıçta işaret ettiğimiz sorulara cevap verebilmek için bazı ipuçları ortaya çıkmış bulunmaktadır.

● İçer dönük sanayileşme stratejisi çerçevesinde, ulusal sanayi sisteminin tüm sanayi dolarlarını kapsayacak şekilde geliştirilmesi esastır. Ülke büyüklüğü arttıkça sisteme dahil edilecek sanayi sayısı da artmaktadır. Ülkede her türlü sanayinin geliştirilmesi ve ülkenin giderek kendine yeterli hale gelmesi, firmalar ve bölgeler arası bağlantıları en üst düzeye çıkarmayı gerektirmektedir. Bu nedenle içer dönük sanayileşme stratejisine en uygun yerleşim modeli, bölgelerarası ve firmalar arası karşılıklı bağlantıların yoğunlaştırılmasına imkan veren bir yerleşim modelidir. Bu amacı gerçekleştirmeyi imkan veren en uygun yerleşim biçimi ise, toplu yerleşimdir. Toplu yerleşim, sanayiler arası ilişkilerin en uygun koşullarda gerçekleştirilmesine imkan vermektedir.

İçer dönük stratejide, temsilatıf işletme modeli, orta ve küçük boylu, uzmanlaşmamış, iç kaynaklı girdileri ve iç yönelik üretime ağırlık veren işletme modelidir. Bu nedenle bu stratejide firmalar, büyük tüketim merkezleri, hammadde ve enerji kaynakları, ara malı kaynakları (sanayi bölgeleri) yakınında olmaya zorlanmaktadır. Organize Sanayi Bölgeleri, bu yığılaşmanın sakıncalarını gidermek, içer dönük sanayileşme stratejilerinin yarattığı sanayi sistemini rasyonelleştirmek ve modernleştirmek için uygun bir araç olarak görünmektedir.

● Dışa açık sanayileşme stratejilerinde, ülkedeki mevcut sanayilere dış rekabet gücü kazandırılması ve yeni yatırımların rekabet gücüne sahip olabilecek alanlarda ve rekabet gücüne sahip olacak biçimde yapılması gerekmektedir. Bu çerçeve içinde dışa açık sanayileşme stratejisine en uygun yerleşim modeli, ülkenin dış rekabet gücünü en üst düzeye çıkaran yerleşim modelidir.

Dışa açık sanayileşme stratejisi de temsilatıf işletme modeli büyük ve orta boylu, uzmanlaşmış, dış kaynaklı girdilere ve dışa yönelik üretime ağırlık veren bir işletme modelidir. Çünkü dış rekabet gücünün artırılabilmesi için ölçek ekonomilerinden maksimum ölçüde yararlanılması, en ileri teknolojilerin kullanılması, en elverişli girdilerin kullanılması ve dış dünya ile ilişkilerin en kolay, sürekli ve ekonomik bir biçimde karşılanabilmesi gerekmektedir. Bu nedenlerle bu strateji içinde organize bireysel yerleşim olgusu büyük önem kazanmaktadır. Bunların deniz kıyısında kurulması ise, bu modelin sahip olduğu avantajları daha da arttırmaktadır.

Bu strateji çerçevesinde dış dünya ile fasonaj ilişkilerinin kurulabilmesi için, uzmanlaşmış küçük birimlerin oluşturduğu Organize Sanayi Bölgeleri, yabancı sermayeden geniş ölçüde yararlanabilmek için Organize Serbest sanayi bölgeleri, ölçek ekonomisi yaratmayan alanlardaki küçük ve orta boy işletmelerin oluşturduğu altyapı avantajlı Organize Sanayi Bölgeleri ülkenin dış rekabet gücüne katkıda bulunabilecek toplu yerleşim modellerini oluşturmaktadır.

● İe dönük sanayileşme stratejisine uygun bir yerleşim modelinden, dışa açık bir sanayileşme stratejisine geçiş mümkündür. Bu geçişin gerekli kıldığı değişiklikler ülkeden ülkeye önemli farklar gösterebilir. Bununla birlikte, bu konuda bazı genel sonuçlara ulaşılması da mümkündür.

— evreye dışsalılıklar yaratmak amacıyla kurulmuş Organize Bireysel Yerleşime dayalı evrensel (uzmanlaşmamış) işletmeler köklü bir değişmeye uğramaktadır. Bu bireysel yerleşim birimleri toplu yerleşim birimleri haline dönüşebilir veya evrensel işletme, uzmanlaşmış bir işletme haline dönüşebilir.

— Organize olmayan bireysel esasına göre yerleşmiş işletmelerden bir bölümü için organize bireysel yerleşim modeli çerçevesinde çözüm aranması gerekmektedir.

— Organize olmayan sanayi bölgeleri, sınırları çizilerek, altyapı darboğazları giderilerek ve uzmanlaşma düzeyini arttırıcı uyum teşvikleri (krediler sağlanarak), altyapı avantajı yüksek OSB'ler haline dönüştürülmelidir.

— Bazı OSB'ler, Serbest Sanayi Bölgeleri haline getirilmeli, uzmanlaşmış üretim birimlerine tahsis edilen OSB sayısı arttırılmalı, dış dünya ile kolay ilişki kurabilen OSB'ler öncelikle geliştirilmeli, OSB'lerde kiralık işyerlerine yer verilmelidir.

● İe dönük sanayileşme stratejisine uygun yerleşim modelinden, dışa açık yerleşim modeline geçiş sorunu Türkiye açısından bazı özel sorunlar yaratmaktadır. Bu sorunlar Türkiye'ye özgü olmamakla birlikte, Türkiye'de önemli bir ağırlığa sahip bulunmaktadır. Bunlar, KİT (Kamu İktisadi Teşekkülleri) lerin Türk ekonomisinde sahip olduğu ağırlık, Türkiye'de OSB'lerin teşvik biçimi ve Organize olmayan bireysel yerleşimin yaygınlığı ile ilgilidir.

● İlk olarak Türkiye'de Kamu İktisadi Teşebbüslerinin pek çoğunun sahip olduğu alanların bölge sanayilerine açılması veya genişletilerek OSB'ler haline getirilmesi imkanları vardır. Bu erevede Kamu İktisadi Teşebbüslerine ait işletmelerin uzmanlaşma düzeylerinin arttırılması imkanı da doğmuş olacaktır. Buna paralel olarak gerice yörelerdeki bölgesel sanayilerin gelişmesi için de bir imkân yaratılmış olacaktır. Bu açıdan KİT'lere tahsis edilmiş yerleşim birimlerinin Organize Sanayi Bölgeleri haline dönüştürülmesi söz konusudur. Böylece bu bölgeler için ngrlen OSB projelerinin de iptali veya dondurulmasından doğabilecek sakıncalar enaza indirilmış olacaktır.

● Bugüne kadar OSB'ler genellikle yeni kurulacak işletmeler için bir yerleşim alanı olarak dşnlmştir. Yeni strateji çerçevesinde OSB'ler organize olmayan bireysel yerleşim modeli içinde yer alan işletmelerin biraraya gelmesini teşvik için de bir araç olarak kullanılmalıdır. OSB'ler, organize olmayan bireysel yerleşim olgusunun ortadan kaldırılmasının bir aracı olarak kullanılmalıdır. Bunun için de kiralık işyerleri sistemi geliştirilmelidir.

● Bugüne kadar OSB'ler çerçevesinde büyük işletmeler teşvik edilmiştir. Büyük işletmelerin toplu yerleşim modelini değil, bireysel organize toplu yerleşim modelini tercih etmesi sağlanmalı, bunun için bu tür işletmelerin, OSB içinde yer alması teşvik edilmelidir.

● Serbest sanayi bölgesi olarak kullanılabilecek OSB'ler geliştirilmelidir.

● Organize olmayan sanayi bölgeleri sınırlandırılarak OSB'ler haline getirilmelidir.

Kısaca, Organize olmayan Bireysel yerleşim ve Organize olmayan Toplu yerleşim ağırlıklı bugünkü yapıdan, Organize bireysel yerleşim ve Organize toplu yerleşim ağırlıklı bir sisteme geçilmilidir.

TABLO I

İmalat Sanayiinde Faaliyet gösteren Kamu kesimi işyerlerinin gelişmesi

<u>Yıllar</u>	<u>İşyeri Sayısı</u>	<u>Çalışan Ortalaması</u>
1960	238	140.457
1971	330	198.264
1972	335	215.971
1973	377	225.589
1974	385	228.891
1975	405	247.666
1976	406	259.943
1977	408	283.747
1978	414	288.675
1979	422	293.226
1980	437	289.667
1981	439	277.641
1982	433	267.112
1983		

Kaynaklar ; 1968 T. İstatistik yılığı	s. 205
1977 " " " "	s. 212
1980 " " " "	s. 230
1983 " " " "	s. 262

TABLO II

100'den fazla büyük sanayi işletmesi bulunan illerde işletme sayısı

İller	Toplam büyük işletme sayısı	Kamu + özel %	Büyük özel işletme sayısı	Küçük özel işletme say.
1. Adana	210	2,3	198	4815
2. Ankara	582	6,4	537	10418
3. Balıkesir	107	1,2	96	4043
4. Bursa	432	4,8	424	7631
5. Denizli	117	1,3	115	4527
6. Eskişehir	118	1,3	110	2707
7. Gaziantep	151	1,6	146	4696
8. İstanbul	4045	44,9	4009	36485
9. İzmir	878	9,7	860	12482
10. Kayseri	104	1,1	99	3465
11. Kocaeli	235	2,6	221	1729
12. Konya	157	1,7	146	6395
13. Manisa	163	1,8	158	4872
14. Samsun	102	1,1	93	3196
15. Zonguldak	121	1,3	106	2212
15 İl toplamı	7526	83,1	7318	109663
Türkiye Toplamı	9009	100	8572	173337

Kaynak; 1980 Genel sanayi işyerleri sayımı (Küçük İmalat Sanayi) geçici sorunlar DİE yayın no 991 1982

TABLO III

Türkiye'de O.S.B. lerinde Faaliyet gösteren Firma sayısının gelişimi

Yıllar	Bursa	Manisa	Eskişehir	Konya	G. Antep	Erzurum	Kayseri	İnegöl	Tekirdağ	Bilecik	Çorum	Toplam
1964	7											7
1965	7											7
1966	7											7
1967	7											7
1968	11											11
1969	11											11
1970	30											30
1971	30	7	4									41*
1972	42	7	4									53*
1973	42	8	4									54*
1974	51	8	4									63*
1975	51	14	4									69*
1976	66	14	4									84*
1977	66	27	6									99*
1978	69	27	14									110*
1979	69	34	16									119*
1980	78	34	20									132*
1981	78	45	29	62	69	11	4	4	3	2		307
1982	78	45	26	62	69	11	4	4	3	2		307

* Konya ve Gaziantep dahil değil

TABLO IV

Türkiye'de kurulmakta olan OSB'lerde öngörülen işyeri sayısının ildeki toplam firma sayısı ile karşılaştırması

OSB Adı	Toplam Alan (ha)	İşyeri Sayısı	1980 Büyük İşyeri Sayısı	1980 Küçük Sanayi sayısı	Kamulaş- tırma oranı %
Bursa(I+II)	80+300	62+156=258	432	7631	50
Eskişehir(I+II)	60+190	39+150=189	118	2707	160
Manisa	40	36	163	4872	22
Konya(I+II)	40+300	76+255=301	157	6395	191
Erzurum	100	70	37	1060	189
Adana	1000	350	210	4815	166
Ankara	400	270	582	10418	46
Bilecik	150	120	29	414	413
İnegöl	300	156	—	—	—
Bolu	150	100	62	1018	1.61
Çorum	200	170	59	1895	2,88
G. Antep	270	213	151	4696	1413
Kars	200	200	6	897	3333
Kayseri	700	345	104	3455	3455
Malatya	300	150	22	1571	681
Çerkezköy	440	190	62	1702	306
Mardin	300	210	2	878	10500
Nevşehir	400	200	25	1020	800
Tokat	200	200	36	1830	555
Sakarya	150	150	70	2170	214
İzmir	600	350	878	12482	39
Afyon	400	200	44	1667	454
Çankırı	110	150	10	486	15.00
Erzincan	250	140	16	616	87,5
Antalya	200	250	6	2318	4
Genel Toplam	7830	4652	3335	77013	1.38

Kaynak : Bakınız Tablo V

TABLO V

Sanayi işletmelerinin ve O.S.B'lerin İl gurupları itibariyle dağılımı 1980

İl gurupları	Büyük işletme sayısı %		İnşaatına başlanan OSB'lerde işyeri sayısı %	
I. 100'den fazla büyük işletme bulunan 15 il	7526	83,6	1927	41,5
II. 50 – 100 arası büyük işletme bulunan 12 il	766	8,5	860	18,4
III. 10 – 50 arası büyük işletme bulunan 25 il	651	7,2	1305	28,1
IV. 10'dan az büyük işletme bulunan 15 il	66	0,7	560	12,0
Türkiye toplamı	9009	100	4652	100

Kaynak ; 1980 genel sanayi ve işyeri sayımı Büyük imalat sanayii (geçici sonuçlar) DIE yayın no 1012 ve DPT Türkiye'de Organize Sanayi Bölgeleri 1961 - 1981 SPDB 1982'deki verilerden hareket edilerek hesaplanmıştır.